Fédéralisme 2034-6298 **Volume 20 : 2020** Trente ans de dynamiques fédérales et régionales, 2031

Le régionalisme à l'épreuve des grandes puissances L'Union européenne face à la Chine et aux États-Unis

Sebastian Santander & Antonios Vlassis

Sebastian Santander : Professeur ordinaire en science politique/relations internationales, directeur du Center for International Relations Studies (CEFIR) et président du département de science politique à l'Université de Liège.

Antonios Vlassis : Chercheur senior au Center for International Relations Studies (CEFIR) et maître de conférences au département de science politique à l'Université de Liège.

Abstract :

L'article s'intéresse à la place du régionalisme dans les relations internationales et plus particulièrement dans une économie politique internationale marquée par une diffusion croissante du pouvoir doublée d'une mondialisation qui exacerbe la compétition entre grandes puissances. Ainsi, la place et le rôle de l'Union européenne dans la mondialisation sont aujourd'hui bousculés par les actions des puissances internationales, telles que les États-Unis et la Chine, la compétition entre celles-ci et par une remise en question de l'ordre international libéral auquel elle s'identifie. L'article se penche dès lors sur une question majeure : le monde est-il en train de se construire ailleurs qu'en Europe ou l'Union européenne parvient-elle à s'affirmer comme un des pôles principaux de l'ordre international ? Pour tenter d'apporter quelques éléments de réponse à ces questions, l'article fait le choix de se focaliser essentiellement sur les actions entreprises par l'Union en matière de politique commerciale.

Introduction

La présente contribution s'intéresse à la place du régionalisme dans les relations internationales et plus particulièrement dans une économie politique internationale marquée par une diffusion croissante du pouvoir doublée d'une mondialisation qui exacerbe la compétition entre grandes puissances. Le phénomène régional est généralement présenté comme un cadre de gouvernance intermédiaire entre l'échelon étatique et le niveau international porteur de normes et de sens politique résultant de l'interaction formelle ou informelle des acteurs publics et privés. Toutefois, le phénomène régional ne se limite pas uniquement à constituer un espace pour l'action pour les acteurs qui le composent. Dans certains cas, il détient certains leviers qui lui permettent d'agir à l'international comme en témoigne le cas de l'Union européenne (UE). Ainsi, le champ d'action internationale du régionalisme européen va de la gestion des problèmes environnementaux à la gestion civile des crises en passant par l'action humanitaire ou l'aide au développement. Elle déploie également des stratégies lui permettant d'assurer sa présence dans des organisations (Organisation mondiale du commerce) ou fora (G20[1] ou G7[2]) multilatéraux comme membre ou observateur (Organisation des nations unies), et de développer un réseau relationnel dense aussi bien avec des organisations régionales qu'avec des pays en développement et des grandes puissances. Parmi ces politiques, il y en a une qui constitue le noyau dur des compétences externes du régionalisme européen, la politique commerciale commune (PCC). Celle-ci est susceptible de

permettre à l'Union de « parler d'une seule voix » tant dans les enceintes multilatérales qu'avec les acteurs tiers. La PCC, qui n'a eu de cesse de se consolider au fil du temps, est devenue un des plus solides leviers de projection internationale de l'UE.

Toutefois, bien qu'il dispose d'instruments pour agir et influer sur l'international, le régionalisme européen est également façonné par des acteurs et facteurs extérieurs. Ainsi, la place et le rôle de l'UE dans la mondialisation sont aujourd'hui bousculés par les actions des puissances internationales et la compétition entre celles-ci, ainsi que par une remise en question de l'ordre international libéral auquel elle s'identifie. Dès lors, face aux mutations de la scène internationale générées par une projection internationale chinoise conquérante, une puissance américaine aux aguets déployant des politiques agressives de type néo-mercantiliste, une concurrence sino-américaine davantage débridée et une multipolarisation croissante de l'économie politique internationale, à quelle place le régionalisme européen peut-il aspirer ? En d'autres termes, le monde est-il en train de se construire ailleurs qu'en Europe ou s'affirme-t-elle comme un des pôles principaux de l'ordre international ? Pour tenter d'apporter quelques éléments de réponse à cette question, l'article fait le choix de se focaliser essentiellement sur les actions entreprises par l'Union en matière de politique commerciale.

Dans un premier temps l'article se penchera sur les ressorts de la politique commerciale de l'UE en matière d'influence extérieure. Il s'agira d'étudier les voies que le régionalisme européen emprunte pour tenter de se faire une place dans la gouvernance économique mondiale ainsi que pour faire respecter et améliorer les normes promouvant une économie mondiale ouverte. Dans un deuxième temps, l'article analysera la puissance croissante de la Chine ainsi que son expansionnisme commercial pour comprendre son impact politique sur les logiques d'action de la PCC et déceler les réponses apportées par l'Union. Dans un troisième temps, il s'agira d'étudier les composantes de la politique de « l'Amérique d'abord » et de voir comment cette dernière bouscule davantage la puissance commerciale de l'UE. La dernière partie analysera le positionnement de l'UE face au bras de fer mercantiliste sino-américain ainsi que les réponses qu'elle apporte aux risques qu'elle court de voir sa place et son influence affaiblies sur la scène internationale.

1. L'affirmation internationale de l'UE par le commerce

Le régionalisme européen constitue une entité économique, institutionnelle et politique *sui generis* basée sur l'adhésion volontaire des États. Depuis la fin de la guerre froide, sa construction a été parsemée d'embuches et de crises d'ordres multiples (politique, financière, économique, sécuritaire ou migratoire)[3]. Mais paradoxalement, c'est durant cette même période qu'elle a connu l'extension et l'approfondissement les plus conséquents de son histoire. Les traités de Maastricht (1992), d'Amsterdam (1997), de Nice (2000) et de Lisbonne (2009) ont chacun à leur tour contribué à bâtir l'édifice européen actuel et à élargir davantage ses compétences de sorte qu'il puisse progressivement s'affirmer comme acteur de la scène internationale.

Les outils dont l'Union dispose, lui permettent, théoriquement, de mener des actions dans le domaine de la sécurité et de la défense, d'exercer un rôle dans le commerce international, le développement ou l'humanitaire, ainsi que de tisser des liens étroits avec des acteurs de son environnement géographique proche et éloigné tant au travers de ses politiques d'élargissement et de voisinage que de ses relations diplomatiques ; sans compter que plusieurs politiques internes de l'UE ont une composante externe (euro, environnement, marché commun, visas). Bref, l'UE dispose aujourd'hui d'un éventail de politiques qui couvre les enjeux les plus conséquents de l'action

internationale contemporaine4.

Si ces atouts lui permettent d'exercer un rôle dans l'arène mondiale, son action ne s'exerce pas avec une égale acuité dans tous les domaines de la politique extérieure. Bien que certaines politiques peinent à produire de l'influence, d'autres lui permettent de se projeter comme une puissance internationale tel qu'en témoigne la PCC5. Cette dernière se retrouve dans presque tous les aspects de la politique extérieure de l'UE et fait partie de ses compétences exclusives ; ce qui lui donne le pouvoir de participer, au nom de ses États membres, aux tractations commerciales internationales. Sa position dans l'économie internationale est majeure : en 2017, l'UE représente plus de 20 % du produit intérieur brut (PIB) mondial et 15,6 % du commerce mondial ; elle est la première partenaire commerciale de 80 pays et la plus grande exportatrice de biens agricoles, manufacturés et de services. Elle se classe aussi au premier rang des investissements directs à l'étranger (IDE)6. Son poids économique et sa capacité à parler d'une seule voix et à agir d'un seul tenant dans ce domaine lui valent d'être reconnue par le reste du monde comme une puissance commerciale de premier ordre malgré le décentrage croissant du pouvoir de l'économie politique mondiale occasionné par la montée en force de puissances (re)émergentes et le nouvel agenda commercial unilatéral des États-Unis (voir *infra*).

Consciente de l'attirance que son marché intérieur exerce sur les acteurs tiers, l'UE le mobilise dans ses rapports avec le monde extérieur. En tant qu'organe en charge de la PCC, la Commission européenne négocie l'accès à son marché intérieur en échange de la protection de la propriété intellectuelle, de l'accès aux marchés publics, de la libéralisation des investissements et des services, d'une sécurité juridique pour les entreprises européennes ainsi que de l'acceptation de ses standards industriels et normes commerciales7. Pour y parvenir, elle n'hésite pas à emprunter les voies multilatérale, bilatérale et interrégionale8.

Tout d'abord, depuis la mise en place de l'Organisation mondiale du commerce (OMC, 1995), l'investissement pour le développement de l'interdépendance mondiale passe par l'engagement de l'UE au profit du multilatéralisme commercial. Contrairement à la « doctrine Trump » opposée au globalisme et à une quelconque gouvernance mondiale (cf. *infra*), la doxa européenne, portée par les institutions communautaires, fait l'éloge du multilatéralisme qu'elle conçoit comme un ensemble de mécanismes pacifiques de gestion et de contrôle des affaires internationales et un garde-fou contre les tentations unilatérales. Le multilatéralisme est perçu par l'UE et ses États membres comme une voie principale pour encadrer la mondialisation et partant comme un canal pour accroître leur influence internationale. C'est la raison pour laquelle l'Union cherche à assumer un rôle moteur dans le développement et la légitimation des institutions économiques multilatérales telle que l'OMC9.

À cet égard, l'UE privilégie la voie des négociations multilatérales au sein de l'OMC pour mettre en place des normes communes en matière de commerce électronique. Ces négociations – qui placent l'OMC au centre de l'élaboration des règles internationales sur un type de commerce qui affiche une croissance exponentielle durant les deux dernières décennies – ont été entamées fin janvier 2019 et incluent actuellement l'UE et 58 autres membres de l'organisation, dont les États-Unis et la Chine. Sans compter que l'UE est devenue le principal instigateur international pour l'établissement d'un tribunal multilatéral des investissements. Ce système juridictionnel aurait pour tâche de régler des différends dans le cadre de traités d'investissements futurs et existants. Dans la même veine, l'UE trace la voie multilatérale d'une réforme des règles fiscales internationales adaptée aux réalités de l'économie numérique afin d'instaurer un lien plus étroit entre la manière dont la valeur est créée

et le lieu où elle est taxée. L'Union soutient l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) en tant qu'institution internationale pouvant accueillir un instrument juridique de régulation de la mondialisation numérique10. Actuellement, 137 pays participent dans des négociations multilatérales au sein de l'OCDE, abordant les défis fiscaux de la numérisation.

La projection de l'Union dans le commerce mondial passe également par d'autres canaux. D'ailleurs, l'épuisement progressif du modèle de négociation multilatérale de l'OMC11, encourage les grandes puissances commerciales comme l'UE à varier davantage les priorités de leur politique commerciale et ainsi à les placer aussi à d'autres échelles12, sans pour autant nécessairement renoncer au multilatéralisme13. Ainsi, tout en veillant à faire le moins de concessions agricoles possibles, l'UE cherche à imposer son ambitieux agenda au travers des multiples accords qu'elle scelle avec des pays ou groupements régionaux des Balkans occidentaux, d'Europe orientale, d'Amérique latine, d'Asie ou d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique. À cet égard, durant la décennie qui vient de s'écouler, l'UE a conclu une série d'accords commerciaux préférentiels bilatéraux ou interrégionaux majeurs avec, notamment, le CARIFORUM14 (2008), la Corée du Sud (2010), des pays de l'Amérique centrale15 (2012), la Colombie, l'Équateur et le Pérou (2014), le Canada (2016), un groupe de pays de la Communauté de développement d'Afrique australe (2016)16, le Vietnam (2016), le Japon (2017), Singapour (2018) et Mercosur (2019).

Suite aux incertitudes qui pèsent sur l'OMC et le commerce mondial et à la double menace que représentent le déploiement chinois en Europe et la politique néo-mercantiliste américaine sur la cohésion européenne (cf. *infra*), l'Union s'est engagée à accélérer la revalorisation de ses alliances commerciales ainsi qu'à diversifier davantage ses accords commerciaux. Ce constat est valable pour ses relations tant avec les acteurs d'Asie que d'Océanie et d'Amérique latine. En effet, les négociateurs européens ont entamé en 2018 des tractations commerciales avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande dans l'objectif de diminuer davantage les barrières douanières existantes ainsi que d'optimiser l'accès aux services et aux marchés publics dans ces pays. Du point de vue européen ces accords commerciaux doivent avant tout favoriser les secteurs de l'équipement automobile, des machines, des produits chimiques, de l'industrie alimentaire et des services. Toutefois, l'UE a également des intérêts défensifs et elle tient à les préserver, raison pour laquelle les mandats des négociations obtenus par la Commission visent à prémunir autant que faire se peut son agriculture de la concurrence australienne et néozélandaise. La Commission a également pour mandat de négocier avec ces deux pays des cadres relationnels basés sur les normes les plus élevées en matière de protection des travailleurs, de sécurité, d'environnement et de protection des consommateurs17.

En ce qui concerne les pays d'Asie du Sud-Est, l'UE est engagée depuis 2016 dans des négociations pour sceller un Accord de partenariat économique global avec l'Indonésie (IEU CEPA) dont l'objectif est de faciliter et susciter de nouvelles opportunités en matière d'accès au marché. Les négociateurs européens font pression afin que toute une série de normes soient adoptées en ce qui concerne les mesures sanitaires et phytosanitaires mais aussi en matière de règles d'origine et d'investissement18.

Quant à l'Amérique latine, les autorités européennes profitent que depuis 2015, il y a sur ce continent une nouvelle réceptivité au libéralisme économique et commercial afin d'entamer des nouvelles discussions commerciales19. Elle a lancé de nouveaux cycles de négociations dans l'objectif de moderniser le pilier commercial des accords d'associations qui la lient au Chili et au Mexique20 depuis respectivement 2005 et 2000. En ce qui concerne l'accord avec le

Chili, l'idée est de l'élargir pour qu'il couvre des aspects du commerce et des investissements jugés « importants » par les négociateurs de l'UE pour les intérêts européens. Cela concerne des dispositions particulières ayant trait aux investissements, aux barrières non tarifaires, à la protection de la propriété intellectuelle, à la sauvegarde de certaines indications géographiques européennes ou à la contribution au développement durable21. Pour ce qui est des négociations avec le Mexique, les autorités européennes cherchent à lever une série d'obstacles non tarifaires (restrictions mexicaines sur les produits alimentaires européens ou problèmes liés à la protection de la propriété intellectuelle au Mexique) ainsi qu'à obtenir un abaissement des droits de douane sur des produits agricoles, une protection des indications géographiques (spécialités alimentaires et boissons typiques de certaines régions de l'UE) ; ouvrir de nouveaux marchés dans le domaine des services et des marchés publics ; protéger les investissements européens22.

Dans le contexte de la guerre commerciale alimentée par la politique néo-mercantiliste des États-Unis, les autorités européennes ont fait des négociations commerciales avec le Mercosur une priorité. D'ailleurs, la Commission a cherché, pour ce faire, à tirer profit du « tournant à droite » que connaissent les pays du Mercosur (Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay)23 et qui ont porté au pouvoir des gouvernements pro-business porteurs de projets de sociétés axés sur le marché et favorable à des politiques économiques d'ouverture et d'ajustement structurel. La persévérance de la Commission à conclure une association commerciale avec le Mercosur a payé puisqu'un accord fut conclu en juin 201924. Il s'agit pour la Commission d'un véritable exploit d'autant que cela faisait vingt ans, jour pour jour, que les deux blocs cherchaient à négocier un accord commercial. Pour la Commission, l'exploit sera total le jour où l'accord sera ratifié ; ce qui ne risque pas d'être chose facile (cf. *infra*). Toutefois, le jour où il entrera en vigueur, cet accord mettra en place une zone de libre-échange de 770 millions de citoyens-consommateurs avec un PIB de plus de 20.000 milliards de dollars. En ce faisant l'UE réussit à se projeter comme le fer de lance du libre-échange mondial et à s'assurer une place dans le marché le plus important d'Amérique latine face aux compétiteurs chinois et américains. Bien qu'il mette en place des quotas afin que certains produits sud-américains, estimés trop concurrentiels, soient taxés à partir d'un certain seuil (bœuf, volaille, sucre) ou prévoie un système d'élimination progressive des droits de douane sur les exportations de denrées alimentaires et de boissons de l'UE, l'accord couvre des questions aussi variées que les biens agricoles, les produits manufacturés (industrie automobile), les investissements directs étrangers, la libéralisation des services, les règles de protection des investissements et des services, les marchés publics, les indications géographiques pour les produits agricoles ou les droits de propriété intellectuelle25.

Comme en témoigne le contenu de ces différentes tractations, l'enjeu stratégique pour l'UE réside moins dans les questions tarifaires que non tarifaires. Il s'agit pour elle de parvenir à faire accepter par les acteurs tiers ses préférences en matière de normes commerciales et industrielles. Cette stratégie de diffusion internationale des normes, qui régissent le marché européen, doit permettre à l'Union de mieux se positionner dans le jeu de pouvoir de l'économie politique internationale et de la concurrence qui l'oppose aux grandes puissances de cette planète, et notamment aux États-Unis et à la Chine. En ce sens, le rôle de fer de lance que l'UE et ses États membres jouent, par l'entremise de la Commission, dans le développement de la concurrence globale et de sa réglementation, agit en faveur de la promotion des politiques économiques libérales qui régissent le marché interne européen et vise à légitimer la nécessité d'intégrer l'ensemble des pays de la planète au marché global. Cette initiative est en droite ligne avec les objectifs visés par les traités européens qui conçoivent la politique commerciale européenne comme un levier pour le

développement du commerce mondial (cf. article 206 TFUE). D'ailleurs, les communications de la Commission de 2010[26] et de 2015[27], les accords « nouvelle génération »[28] qu'elle négocie, ainsi que le « Paquet Commerce » qu'elle a annoncé en septembre 2017[29], visent tant à renforcer la promotion de l'agenda commercial de l'UE à l'échelle internationale qu'à consolider sa puissance dans le commerce mondial.

Toutefois, l'UE est loin d'être seule dans cette course et d'autres acteurs déploient des stratégies concurrentes. Certaines de ces stratégies ont même des répercussions sur le rôle international du régionalisme européen. Elles contribuent à chambouler les objectifs et l'influence de la PCC, et partant bousculent davantage la puissance commerciale de l'UE. Parmi ces facteurs/acteurs disruptifs, il y a tout particulièrement la montée en force de nouvelles puissances commerciales et économiques, comme la Chine.

2. La Chine : facteur de désunion européenne ?

La diffusion du pouvoir au niveau de l'économie politique mondiale se fait au détriment des puissances traditionnelles et, notamment, des économies nationales européennes. Cette diffusion du pouvoir se manifeste à travers l'essor de nouvelles puissances et en particulier de puissances asiatiques, telle que la Chine, qui cherchent à développer leur présence internationale dans le but de maximiser leurs intérêts économiques et commerciaux respectifs, diversifier leurs relations extérieures, sceller de nouvelles alliances internationales et encourager des changements dans les structures économiques et politiques internationales afin d'avoir une répartition plus équilibrée du pouvoir mondial[30]. L'UE et ses États membres subissent de plus en plus cette concurrence et perdent des marchés en Afrique, en Amérique latine ou en Asie au profit de la puissance commerciale chinoise. À titre d'exemple, l'expansion chinoise sur le continent latino-américain durant ces quinze dernières années a eu pour effet de supplanter les Européens comme deuxième partenaire commercial du continent derrière les États-Unis. Plus spécifiquement, les échanges commerciaux sino-latino-américains s'élèvent à 307,4 milliards de dollars américains en 2018 contre 12 milliards en 2000[31]. La Chine consolide sa présence sur le continent via la signature d'accords commerciaux bilatéraux mais aussi à travers l'octroi de prêts et investissements qui se chiffrent à plusieurs dizaines de milliards d'euro. Plusieurs pays d'Amérique latine ont dorénavant la Chine comme premier partenaire commercial et plus particulièrement le Brésil, le Chili ou le Pérou. Dans la même veine, inferieurs à 4 milliards de dollars américains en 1995, les échanges sino-africains s'élèvent aujourd'hui à environ 170 milliards dollars[32].

La puissance croissante de la Chine et son expansionnisme commercial transforment les structures de l'économie mondiale, ainsi que les logiques d'action et les dynamiques dans la gouvernance économique mondiale[33]. Le pilier stratégique majeur de la politique commerciale de la Chine se base actuellement sur l'initiative de « la nouvelle route de la soie » ou de la « Ceinture et la Route »[34]. Ce dessein qui a dorénavant pris l'appellation de *Belt and Road Initiative* (BRI) consiste en deux projets : « une route de la soie terrestre » s'étendant de la Chine à l'Europe en passant par l'Asie centrale et « une route de la soie maritime » allant de l'Asie du sud-est jusqu'à la Méditerranée en passant par l'océan indien, le Golfe et le canal de Suez et dorénavant vers l'Est en étendant ses ramifications jusqu'à l'Amérique latine[35]. Lancée par le Président chinois Xi Jinping en 2013, cette initiative représente un mégaprojet phare d'échanges commerciaux interétatiques qui stimule les flux de capitaux, de biens et de services entre la Chine et 126 partenaires commerciaux. La BRI concerne, notamment, le développement et le renforcement des infrastructures interconnectées

et des projets autoroutiers, énergétiques, ferroviaires et portuaires. Puisque les États-Unis se sont retirés du Partenariat transpacifique36 en 2017 et les négociations sur un partenariat transatlantique de commerce et d'investissement entre les États-Unis et l'Union sont en mode d'hibernation37, la BRI – en dehors du *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP)38 – reste le seul mégaprojet commercial de coopération régionale qui se met concrètement en place.

Au vu de ses modifications fréquentes et de son étendue, il est encore trop tôt pour se prononcer sur l'évolution que ce projet chinois est en train de prendre : s'agit-il simplement d'une initiative de régionalisation économique visant à créer des débouchés commerciaux pour des grands groupes publics et des entreprises chinoises en surcapacité de production ou d'un projet politico-stratégique d'intégration visant une restructuration des échelles de coopération régionale et internationale ? Face aux ambitions commerciales chinoises, l'UE et ses États membres tentent d'apporter des réponses et de déployer une stratégie.

Toutefois, cette stratégie se démarque par son ambivalence. En effet, la Chine est au cœur de fortes critiques de la part de l'UE qui n'hésite d'ailleurs plus à la qualifier de « rival systémique »39. Les autorités européennes considèrent que les entreprises européennes sont souvent soumises à des procédures commerciales « discriminatrices, imprévisibles et lourdes » ainsi qu'à des restrictions pour leurs investissements et à de transferts forcés de technologie au profit du marché chinois40 ; reproches qui sont également adressés par les autorités américaines à la Chine. Il est révélateur que le rapport 2019 de la Commission sur les obstacles au commerce et à l'investissement ait explicitement souligné que « la Chine est devenue le pays avec le plus grand nombre de barrières enregistrées avec 37 obstacles entravant les opportunités d'exportation et d'investissement de l'UE »41.

À cet égard, en avril 2019, lors du sommet UE/Chine et suite aux pressions européennes, le premier ministre chinois s'est engagé à contribuer au renforcement des règles internationales en matière de subventions industrielles dans le cadre d'une réforme de l'OMC42. Dans la même veine, depuis 2013, l'UE et la Chine sont occupées à négocier un Accord global sur les investissements (*EU-China Comprehensive Agreement on Investment*). Ce dernier constitue une priorité pour l'UE qui doit lui permettre « d'approfondir et de rééquilibrer ses relations avec la Chine »43. Les autorités européennes souhaitent profiter de la compétence exclusive qu'elles ont sur les IDE depuis l'adoption du traité de Lisbonne en 2009 pour harmoniser autant que faire se peut les règles. Par conséquent, l'accord vise à remplacer les traités bilatéraux existants en matière d'investissement que tous les États membres de l'UE, à l'exception de l'Irlande, ont déjà conclu avec la Chine. Pour l'Europe, l'objectif d'un tel accord est multiple. Il s'agit d'élaborer des normes communes pour protéger les investissements, permettre un accès prévisible et réciproque à long terme aux marchés européens et chinois, et garantir des conditions de concurrence équitables et transparentes, protégeant les investisseurs chinois et européens contre la discrimination et le traitement injuste. Un tel accord aurait aussi un impact considérable dans la panoplie des politiques chinoises en matière d'IDE entrants, puisque selon l'OCDE, la Chine est un des pays les plus restrictifs en matière d'IDE entrants. Parmi les 68 pays analysés par l'OCDE, seulement trois pays (Indonésie, Philippines et Arabie Saoudite) ont des politiques d'IDE plus restrictives que la Chine en 2017 44.

Cependant, les autorités chinoises sont conscientes qu'une Europe unie est plus forte dans les négociations et que partant elles sont susceptibles d'obtenir moins de concessions européennes. C'est la raison pour laquelle la Chine mobilise des stratégies qui divisent le front européen et fragilisent sa présence dans son arrière-cour. Pour ce faire, elle n'hésite pas à consolider l'expansion

de la BRI dans certaines parties d'Europe, en utilisant les IDE comme levier majeur de sa politique commerciale. Alors que les IDE chinois créent des opportunités économiques dans certains pays, ils mettent à l'épreuve l'unité européenne, dans la mesure où les pays européens développent des stratégies divergentes face à l'action commerciale chinoise (voir section 4). Par ailleurs, les IDE chinois soulèvent de sérieux défis de politique intérieure, puisque plusieurs pays européens sont peu habitués « à négocier avec des investisseurs étrangers issus d'économies non-occidentales, de régimes non-démocratiques ou de pays au-delà de leurs alliances stratégiques en matière de sécurité et de défense »45.

Il est également nécessaire ici de souligner que les États-Unis détiennent de loin la plus grande part des stocks d'IDE au sein de l'UE-28, avec 35 % du total des stocks d'IDE, suivis par la Suisse (12 %), tandis que les IDE en provenance de Chine représentent seulement 0,8 % du total. Cependant, ce qui est largement inédit est l'essor galopant et exponentiel des IDE chinois en Europe. À titre d'exemple, en 2016, la valeur des flux d'IDE chinois vers l'UE s'élève à 35,9 milliards d'euros, près de 50 fois plus qu'en 2008 (0,7 milliards d'euros)46 .

En 2012, la Chine signe ainsi des protocoles d'accord avec 16 pays d'Europe centrale, orientale et méridionale, incluant 11 États membres de l'UE47 et 5 pays des Balkans occidentaux48. Dans le cadre du mégaprojet BRI, cette alliance, connue sous le nom de « 17+1 » (anciennement « 16+1 »), fait de la promotion des échanges commerciaux et des investissements l'une de ses priorités majeures. Pour lier davantage ces pays européens à son projet, la Chine utilise la « diplomatie du piège de la dette ». Elle associe certains États membres et non membres de l'UE à son projet de la BRI et leur propose d'importants investissements pour y financer de vastes programmes d'infrastructure. La plupart de ces pays d'Europe sont soumis aux politiques d'austérité de l'UE et accueillent les investissements chinois avec empressement sans se soucier des retombées en termes d'endettement et de dépendance par rapport à une puissance extra-européenne comme en atteste une série de projets de construction de ligne de train à haute vitesse tels que celui qui doit relier Budapest-Belgrade-Skopje-Athènes ou connecter Belgrade au port de Bar au Monténégro. Bien que des études indépendantes aient démontré la non viabilité économique de certains de ces projets, les autorités chinoises ont persisté à les financer amenant des pays comme le Monténégro à s'endetter auprès de la banque chinoise Export-Import et à faire grimper la dette publique à 80 % de son PIB. La Chine détient dorénavant 39 % de la dette extérieure de ce petit pays des Balkans et un cinquième de celle de la Macédoine ; ce qui peut les rendre vulnérables à l'influence politique chinoise49. La Chine prend ainsi pied dans des économies de pays qui, à terme, sont censés devenir membres de l'UE. En ce faisant, elle parvient à tisser un réseau de relations avec des pays européens pouvant constituer une caisse de résonnance pour les intérêts chinois en Europe.

D'autres pays de la région, tels que la Croatie, la Hongrie ou la République Tchèque, négocient des accords bilatéraux, s'endettent auprès de Pékin, lui cèdent des infrastructures essentielles et/ou acceptent de servir de plateforme au géant des télécommunications chinois Huawei pour lui permettre de construire son réseau 5G. Mais la pierre angulaire de l'expansion économique chinoise en Europe méridionale a été le rachat du port grec de Pirée par sa compagnie de transport maritime COSCO qui en a fait le deuxième port le plus important de la Méditerranée après Valence50. La Grèce a d'ailleurs accepté l'invitation de la Chine à rejoindre la BRI en s'associant à l'alliance « 17+1 ». Le Portugal et l'Italie ont également décidé d'adhérer au grand projet géopolitique et économique chinois dans l'espoir de bénéficier des investissements chinois.

La Chine compte tirer profit du poids économique qu'elle a acquis en Europe pour dégager des

avantages politiques. Les autorités chinoises, qui sont soucieuses de lisser l'image de leur pays dans le monde, tentent de déjouer ou prévenir autant que faire se peut les critiques internationales à son encontre. Pékin mise sur les réseaux qu'il a tissés en Europe et sur les dépendances économiques de certains États membres de l'UE à l'égard de son économie pour affaiblir ou contrecarrer l'adoption de positions européennes qui la desservent comme sur la question de la violation des droits de l'homme. L'opposition répétée de la Grèce à l'adoption d'une déclaration commune condamnant les abus du régime chinois par le Conseil européen dans le cadre du Conseil des droits de l'homme de l'ONU à Genève a empêché l'UE de parler d'une seule voix sur un sujet sur lequel elle a toujours souhaité se distinguer sur la scène internationale. La Hongrie a également pris des positions semblables visant à bloquer au sein de l'UE des décisions communes défavorables aux intérêts chinois51. Certaines législations européennes, comme celle sur le *Cadre pour le filtrage des investissements directs étrangers dans l'Union européenne*52, ont aussi été édulcorées suite à l'intervention de certains États membres du « 17+1 » qui ont obtenu que l'examen préalable à la vente à l'étranger d'entreprises européennes de haute technologie soit plus souple ; ce qui correspond aux attentes chinoises53. Ainsi, certains pays membres de l'UE qui ont rejoint le « 17+1 » deviennent une sorte de courroie de transmission de l'influence chinoise au sein des institutions européennes.

Cette relation qui s'établit en ordre dispersé entre certains pays européens et la Chine suscitent de plus en plus d'inquiétudes à Bruxelles qui craint que la nouvelle route de la soie accentue davantage les faiblesses internes au régionalisme européen54 et n'affaiblisse les échanges commerciaux intra-européens au profit de ceux entre les pays européens et la Chine. La BRI est davantage vue comme un cheval de Troie qui alimente les divisions européennes et fragilise la politique commerciale commune du fait que des pays membres préfèrent sceller des partenariats commerciaux bilatéraux avec la Chine au lieu de promouvoir une stratégie commune et globale sur ce dossier. Ainsi, la Commission et certains pays européens, tels que la France, l'Allemagne ou l'Espagne visent à favoriser une action coordonnée de l'UE face aux initiatives chinoises, exigeant une nécessaire réciprocité dans la relation économique bilatérale entre l'UE et la Chine. Par ailleurs, ils n'envisagent pas d'intégrer le projet chinois. Ce qui amène les tenants d'une approche unifiée face à la Chine, tel que la Commission européenne et le Service européen pour l'action extérieure, à critiquer davantage le projet BRI55 et à le considérer en comme une menace pour l'unité européenne56. Ils en viennent même à exiger que la Chine adopte une politique de l'Europe unique tout comme l'UE appuie la politique d'une seule Chine.

3. La politique de « l'Amérique d'abord » versus l'internationalisme libéral européen

Le deuxième facteur international qui bouscule davantage l'intégration européenne et ses États membres est la politique de « l'Amérique d'abord » déployée par l'administration Trump. Alors que la stratégie de Pékin à l'égard de l'UE consiste moins à faire voler en éclat les institutions européennes qu'à maîtriser l'influence commune de l'Europe, celle de Washington se veut désormais plus radicale. Pour la Chine le marché unique européen demeure un débouché fondamental à l'heure où elle doit subir une stratégie de déstabilisation de sa puissance et d'affrontement direct des États-Unis. En revanche, ces derniers privilégient et exaltent les relations d'État à État car l'UE est vue comme un facteur entravant les droits des nations souveraines57.

Pourtant, dans un premier temps, les européens ont eu l'espoir que les États-Unis modèreraient leur

position et qu'ils allaient pouvoir faire cause commune avec l'allié américain pour faire pression sur la Chine d'autant que les griefs européens à l'égard de Pékin sont relativement semblables à ceux formulés par Washington. Ces deux acteurs ne cessent de réclamer à la Chine de réformer structurellement son économie, de critiquer les aspects mercantilistes de sa politique et de dénoncer une transition inachevée vers une économie de marché tout en mettant l'accent sur une série de pratiques chinoises, telles que les transferts forcés de technologie, le vol de propriété intellectuelle, les distorsions à la concurrence et les subventions massives aux entreprises chinoises, les obstacles non tarifaires au commerce, les restrictions liées aux investissements, services et marchés publics, ou les investissements dans des secteurs stratégiques d'autres pays58.

Mais c'était sans compter sur la persévérance de l'administration Trump à déployer une politique étrangère disruptive qui passe par une redéfinition du rapport des États-Unis au monde et une distanciation décomplexée par rapport à une intégration européenne qu'elle juge anachronique et inapte à s'adapter au temps mondial de la compétition entre puissances. La politique étrangère américaine se veut nationaliste, unilatéraliste et imprévisible, et se caractérise par son égocentrisme, son désengagement sur le plan international et sa méfiance systématique envers tout ce qui n'est pas américain. L'administration Trump estime nécessaire de protéger les États-Unis de l'étranger (*from abroad*) et considère les institutions internationales comme contraires aux valeurs et intérêts américains. Elle rejette ainsi l'ordre multilatéral basé sur le compromis, la négociation, la coopération et le respect du droit international.

Cette conception du monde basée sur les rapports de force, la compétition stratégique entre puissances (*great power competition*), la raison d'État et l'utilisation unilatérale de la force amène les États-Unis à s'opposer à l'utilité et à l'efficacité des organisations internationales et régionales, remettant en question l'institutionnalisation du multilatéralisme sous toutes ses formes comme en témoigne sa volonté de saper le fonctionnement de l'Organe des règlements des différends (ORD), pilier institutionnel de l'OMC, par l'obstruction au renouvellement des juges siégeant au sein de l'Organe d'appel permanent59. Actuellement, l'Organe d'appel, composé de sept personnes, enregistre les plaintes mais sans pouvoir statuer car depuis quelques mois un seul siège sur sept est occupé ; alors que toute décision doit être rendue par au moins trois juges de nationalités différentes60. Ce blocage de l'OMC voulu par les États-Unis est en lien direct avec le bras de fer sino-américain. Les États-Unis reprochent à la Chine les transferts « forcés » de technologies, l'octroi de licences jugées discriminatoires, le piratage commercial ainsi que les acquisitions chinoises de fleurons stratégiques américains61. Pour les autorités américaines, l'instance multilatérale avantage la Chine au détriment de leur pays, d'autant que Pékin continue à bénéficier du statut de « pays en développement » et partant d'un « traitement spécial et différencié » qui lui permet, notamment, de retarder l'application de certains accords ou de protéger certains secteurs sans s'exposer aux attaques des membres de l'organisation. Le scepticisme des États-Unis face à l'ORD fut déjà exprimé par l'administration Obama, lorsque cette dernière bloqua, en mai 2016, le renouvellement de Seung Wha Chang, juge sud-coréen et membre de l'Organe d'appel permanent. Toutefois, l'attitude de l'administration Trump à l'égard de l'OMC et ses membres est davantage unilatérale, frontale et radicale.

La posture américaine suscite une préoccupation majeure auprès des instances européennes qui continuent de faire de la promotion du multilatéralisme un de leur cheval de bataille en matière de politique extérieure62. C'est la raison pour laquelle des représentants européens n'hésitent pas à déclarer que « les États-Unis cherchent à tuer l'OMC à partir de l'intérieur »63 et à veiller à présenter à l'OMC des solutions pour sortir l'ORD de l'impasse en manœuvrant pour avoir le soutien

d'une large coalition d'États incluant entre autres l'Australie, le Canada, la Chine, l'Islande, l'Inde, la Corée du Sud, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, Singapour, la Suisse64. Fin janvier 2020, l'UE et un groupe de 16 États membres de l'OMC65 décident d'instaurer un mécanisme d'appel provisoire multipartite pour régler les différends commerciaux à la suite de la paralysie effective de l'organe d'appel de l'OMC par les États-Unis. Pour l'UE, il est primordial de jouer un rôle plus actif dans ce dossier d'autant que la puissance américaine, qui a longtemps soutenu la construction européenne, parie dorénavant sur sa déstabilisation, voire sur son effritement comme en témoigne les soutiens octroyés tant par Donald Trump que par son ancien mentor politique, Stephen Bannon, aux partis souverainistes et europhobes européens, mais aussi au *Brexit*66.

L'UE est désormais considérée par les États-Unis – au même titre que la Chine – comme un « ennemi », c'est-à-dire comme une compétitrice qui menacerait l'industrie nationale et partant les intérêts économiques et commerciaux américains. Le monde est vu comme un jeu à somme nulle composé de gagnants et de perdants. Dès lors, à la différence d'une coopération d'inspiration libérale fondée sur la recherche des gains absolus et un optimum collectif inaccessible par le comportement unilatéral, les États-Unis craignent que leurs partenaires les dépassent en termes de capacités relatives. Ils considèrent alors les relations internationales comme un jeu fondé sur des gains exclusivement relatifs qu'il est impossible d'augmenter pour deux ou plusieurs États en même temps67. Par conséquent, le jeu économique est nécessairement à somme nulle. Il s'agit d'obtenir « une balance commerciale positive en enlevant aux autres puissances les marchés et les ressources qu'elles détiennent jusque-là »68.

L'UE fait partie des principaux acteurs visés par les politiques néo-mercantilistes du gouvernement républicain qui témoignent d'une radicalisation du commercialisme libéré de la réciprocité et du multilatéralisme. Ces politiques, fondées sur une stratégie purement transactionnelle, visent à favoriser le développement du marché interne, à promouvoir les exportations des entreprises américaines et à décourager les importations en imposant des barrières douanières.

Face à la guerre commerciale internationale lancée par l'administration américaine et à la politique de hausse des droits de douane américains sur des produits européens (acier et aluminium), l'UE n'a pas tardé à répondre en adoptant des mesures de rétorsion contre des biens américains dont certains sont forts emblématiques (jeans, bourbon, motos Harley-Davidson) et fabriqués dans des États ayant voté pour Trump, en portant le litige devant l'ORD de l'OMC ainsi qu'en veillant à garder un canal de dialogue bilatéral avec les États-Unis pour tenter de trouver des solutions à l'amiable.

Par ailleurs, afin de désamorcer les tensions transatlantiques, l'UE et ses États membres cherchent à reprendre les tractations commerciales avec les États-Unis tout en veillant à leur faire comprendre que tout accord commercial doit nécessairement passer par une négociation avec la Commission européenne et non pas par des arrangements individuels avec chacun des États européens comme le préconisait le président Trump. L'objectif étant de ressusciter un projet qui traîne depuis les années 1990, celui de la conclusion d'un accord commercial ambitieux reposant sur le partage et le respect réciproque de règles communes. Ce fut le propos de la visite rendue, en juillet 2018, par le président Juncker de la Commission européenne au président Trump. L'Union et les États-Unis se sont mis d'accord pour ne pas annoncer de nouvelles sanctions tant que les négociations transatlantiques seront réengagées et ont convenu que ces dernières viseraient la réduction des droits de douane sur les biens industriels – tel que les automobiles – la coopération réglementaire, l'augmentation des importations européenne de gaz naturel liquéfié et la réforme de l'OMC.

Le mouvement en ce sens s’est poursuivi avec d’autres rencontres entre les représentants au commerce américains et européens. Les négociateurs des deux rives de l’Atlantique ambitionnent de n’exclure aucun sujet de l’agenda.

Ceci étant, avant de conclure un accord commercial transatlantique, les parties devront surmonter tant la défiance que l’UE suscite auprès du gouvernement Trump qu’un grand nombre d’obstacles que les autorités précédentes des deux rives de l’Atlantique ont été incapables de surmonter. Du côté américain, les marchés publics demeurent un sujet d’autant plus épineux que les autorités sont animées par la logique du « acheter américain » enracinée dans la doctrine de « l’Amérique d’abord ». Du côté européen, l’agriculture demeure un sujet extrêmement sensible du fait des questions phytosanitaires que posent les poulets au chlore, les organismes génétiquement modifiés ou le bœuf aux hormones de croissance issu du marché agricole américain.

La poursuite des pressions américaines exercées à l’encontre de l’UE n’aide pas non plus. En effet, dans son objectif de promouvoir sa politique néo-mercantiliste, les États-Unis adoptent des mesures qui visent à incommoder voire déstabiliser l’intégration européenne. En témoigne la décision prise en décembre 2018 par le gouvernement Trump de rétrograder, sans avertir l’intéressée, le statut diplomatique de la représentation de l’UE à Washington au rang de simple organisation internationale, alors qu’elle jouissait, depuis 2016 d’un statut comparable à celui d’un État. À ceci s’ajoute la recrudescence des pressions commerciales américaines sur l’Europe qui ont d’ailleurs atteint un nouveau pic. L’administration Trump, qui après avoir reçu de la part de son Département au commerce un rapport désignant les voitures européennes comme une « menace pour la sécurité nationale américaine », annonce dorénavant vouloir imposer de nouvelles sanctions à l’encontre de ce secteur ; suscitant un nouveau vent de panique au sein de l’Union d’autant que ces menaces divisent plus qu’elles unissent ses différents organes.

Face aux intimidations américaines et aux ambitions chinoises déstabilisatrices, l’Europe peine à s’organiser. Celles-ci occasionnent même un effet centrifuge dans l’Union ; ce qui témoigne des limites de l’acteur européen dans son déploiement international et relations avec les puissances tiers. La grande difficulté pour celui-ci est d’agir de concert et de fournir une réponse coordonnée sous la pression et l’urgence, situation qui se pose bien moins à une puissance traditionnelle de type étatique.

Dans ce bras de fer entre l’Union et les États-Unis, le régionalisme européen est désavantagé car sa machine bureaucratico-institutionnelle est lourde d’autant que la Commission dépend du Conseil des ministres pour obtenir son mandat de négociations ainsi que de ce dernier et du Parlement européen pour voir ratifier tout accord négocié par elle. Or, ces derniers sont divisés et les divisions s’accentuent au rythme des pressions exercées par l’administration Trump sur l’Europe. Au sein du Conseil des ministres, certains États, comme l’Allemagne, craignent grandement pour leur industrie automobile, et réclament une décision rapide afin que la Commission puisse entamer les négociations avec les États-Unis. Mais les tenants de cette approche appuyée par la Commission oublient que les européens avaient pris l’engagement de respecter l’accord de Paris sur le climat comme préalable à tout nouvel accord de libre-échange. D’autres, menés par la France, considèrent qu’il ne faut pas se précipiter et qu’il est nécessaire de ménager les intérêts agricoles européens. Le projet d’accord commercial avec les États-Unis divise également le Parlement européen. Ce dernier a été incapable d’adopter une position commune sur l’ouverture officielle des pourparlers commerciaux transatlantiques[69]. Bien que le Parlement n’ait qu’un rôle consultatif sur ce sujet, il aura néanmoins le dernier mot une fois l’accord de libre-échange conclu puisqu’il devra être ratifié

par lui70.

4. Quelle place pour l'UE dans le bras de fer mercantiliste sino-américain ?

En janvier 2020, les États-Unis et la Chine ont signé la première phase d'un accord commercial bilatéral visant à stabiliser progressivement leur relation économique et à mettre en place des nouvelles normes régissant leurs échanges commerciaux. Depuis mars 2018, le bras de fer commercial entre ces deux acteurs se traduit par une surenchère douanière ancrée tant dans la politique mercantiliste menée par la Chine (voir section 2) que dans le revirement nationaliste pris par la politique étrangère des États-Unis. Considérant l'amélioration des balances commerciales bilatérales et la réduction du déficit américain comme une affaire majeure de sécurité nationale71, l'agenda commercial des États-Unis mobilise des instruments mercantilistes, tels que hausse des droits de douane sur un grand nombre d'importations chinoises, et recourt à des négociations bilatérales avec les autorités chinoises pour obtenir des concessions économiques et politiques. Ces dernières vont de l'augmentation des achats de marchandises américaines aux changements structurels dans des pratiques chinoises jugées préjudiciables aux intérêts économiques des États-Unis72.

Par ailleurs, même si les reproches de l'UE à l'égard de la Chine vont dans le même sens que ceux adressés par les États-Unis, il est difficile pour Bruxelles de se ranger du côté de Washington dans la confrontation commerciale avec Pékin. L'UE, qui enregistre le plus grand excèdent commercial à l'échelle mondiale, est également la cible de sanctions ou de menaces de sanctions commerciales américaines. L'attitude unilatérale et égocentrique de l'administration Trump exclut la perspective d'une action coordonnée face aux pratiques déloyales de la Chine. Le bras de fer mercantiliste entre les États-Unis et la Chine amène l'UE à chercher à assumer un rôle clé afin de faire respecter et améliorer les normes promouvant une économie mondiale ouverte et d'agir de concert avec les autres acteurs de la scène internationale dans le but d'assurer son leadership et garantir la viabilité de l'ordre économique libéral (voir section 1).

Mais l'UE craint qu'un accord sino-américain sur des montants d'échanges commerciaux ait des effets négatifs pour elle. Les autorités européennes redoutent de voir son marché inondé par des produits réorientés pour compenser la baisse des exportations chinoises vers les États-Unis, occasionnée par les tarifs douaniers, ainsi que de voir baisser ses exportations vers la Chine si cette dernière accepte d'augmenter ses importations de produits américains et décide en compensation de réduire celles de ses autres partenaires commerciaux comme l'UE.

Le bras de fer sino-américain accroît les incertitudes et risques par rapport à une action extérieure européenne à la fois distincte et autonome, et fait ressortir les divisions sous-jacentes entre les États membres73. Ici, la présence des sociétés chinoises Huawei et ZTE en Europe pour développer les réseaux 5G et l'attitude de l'UE à l'égard des investissements chinois en Europe sont deux cas révélateurs de la place de l'UE face à l'affrontement commercial entre les États-Unis et la Chine.

Les États-Unis mènent actuellement une campagne mondiale, appelant avec insistance les États de l'UE et d'autres partenaires commerciaux à empêcher l'utilisation des équipements de Huawei et ZTE, les géants chinois des télécommunications, dans la prochaine génération de réseaux sans fil (5G). Dans cette campagne faisant partie intégrante de son affrontement commercial et politique avec la Chine, l'administration américaine accuse l'entreprise chinoise, la mieux placée pour

fournir cette innovation technologique, de faire de l'espionnage et d'être une menace à la sécurité nationale.

Huawei et ZTE bénéficient d'une relation spéciale avec les autorités chinoises qui visent à leur conférer un avantage dans la concurrence mondiale. Dès lors, les États-Unis craignent qu'elles se voient contraintes de manipuler ou de remettre des données et d'entrainer une défaillance de l'équipement lors d'un affrontement international, paralysant les systèmes de communication. Les projets de Pékin consistant à faire de la Chine un concurrent incontournable dans les technologies avancées sont désormais vus par les autorités américaines comme « une menace existentielle »[74] à la domination américaine dans tous les aspects des innovations technologiques.

Ce type d'accusations contre des sociétés chinoises fut déjà lancé sous l'administration Obama, lorsqu'un comité du Congrès américain publia, en 2012, un rapport bipartisan accusant Huawei et ZTE de vol de propriété intellectuelle, de loyauté envers les autorités chinoises et d'espionnage potentiel. L'administration Trump adopte une attitude plus frontale et mercantiliste à l'égard de la Chine et de ses entreprises. En 2018, elle a décidé d'interdire deux investissements chinois dans des sociétés technologiques américaines (Xcerra et Qualcomm) et jusqu'à présent, les États-Unis, l'Australie, le Japon et la Nouvelle-Zélande ont interdit Huawei et ZTE de leurs réseaux 5G.

De son côté, l'UE a publié, fin janvier 2020, une « boite à outils » collective, élaborée par la Commission et les 27 États membres, qui contient des recommandations non-contraignantes sur les risques spécifiques au déploiement des infrastructures de 5G. Les européens ont adopté une position intermédiaire visant à éviter que l'Europe avance en ordre dispersé. Cette position n'exclut pas Huawei ni ZTE de ses réseaux 5G mais définit des normes pour sécuriser des futurs réseaux de téléphonie mobile. Cette position laisse pourtant à l'appréciation de chaque État la décision finale d'exclure ou non ces groupes de Shenzhen. Une interdiction éventuelle de Huawei et ZTE – favorisant ainsi les deux sociétés scandinaves Ericsson et Nokia et la sud-coréenne Samsung – serait à l'opposé des intérêts de plusieurs États membres qui considèrent les IDE chinois comme une opportunité économique (voir section 2) et qui font confiance aux groupes chinois, comme la Hongrie, la Grèce, l'Italie, l'Autriche ou la Pologne[75]. C'est la raison pour laquelle la position de l'UE est bien moins stricte que celle du Royaume-Uni – pays qui s'est le plus engagé dans le passé avec Huawei – qui a décidé d'interdire à Huawei d'équiper le pays et de le sommer de retirer avant 2027 tous les équipements déjà installés[76].

Prenant conscience du tournant mercantiliste dans les relations économiques sino-américaines, l'UE cherche à ne pas mécontenter ouvertement les autorités chinoises à la suite des pressions exercées par certains États membres et refuse d'adopter des pratiques semblables à celles des États-Unis. Le bras de fer commercial sino-américain crée toutefois un climat de défiance et de suspicion à l'égard des pratiques chinoises, et mènent plusieurs partenaires commerciaux à reconsidérer et durcir leur attitude. Animées par la volonté d'empêcher les entreprises chinoises d'investir dans des secteurs stratégiques, la France, l'Allemagne et l'Italie (sous le gouvernement Gentiloni, 2016-2018) ont proposé en 2017 que la Commission joue un rôle plus accru dans la politique en matière d'investissement. L'idée était d'instaurer des mécanismes de défense commerciale, de surveiller et potentiellement bloquer des acquisitions étrangères au sein de l'UE, en s'inspirant notamment des mécanismes fédéraux mis en place aux États-Unis (*US Committee on Foreign Investment, US Foreign Investment Risk Review Modernization Act*).

Cependant, leur proposition s'est heurtée à une coalition *ad-hoc* composée de pays qui profitent

largement des IDE chinois (Portugal, Grèce, Malte, République tchèque) et qui voient d'un mauvais œil le transfert de ce type de compétences à la Commission77. Il est clair que la décision finale sur l'adoption d'une règlementation commune sur les IDE dépend de la volonté des États membres. En mars 2019, l'UE a ainsi adopté un dispositif non-contraignant qui permet de mettre en place un mécanisme de partage d'information entre les États membres et la Commission pour signaler tout investissement étranger potentiellement sensible et autoriser cette dernière à filtrer les IDE qui affecteraient les projets financés par les fonds européens. Dans ce contexte, les investissements chinois au sein de l'UE et des États-Unis ont connu une chute respective de 50 % et 95 % entre 2016 et 201878. Ceci s'explique par la mise en place de cadres normatifs plus stricts et le changement dans la politique chinoise qui a imposé ses entreprises un frein de sortie à leurs capitaux suite au bras de fer commercial sino-américain.

Pour résumer, ces deux exemples nous informent non seulement du fait que l'approche unilatéraliste et néo-mercantiliste adoptée par les États-Unis est à l'opposé des principes d'action commerciale des instances communautaires mais qu'elle a un impact politique sur l'attitude de l'UE face aux pratiques chinoises. Elle témoigne aussi du fait que le bloc européen est fortement divisé sur la façon de négocier l'expansionnisme accru de la Chine dans l'économie mondiale : certains voient l'expansionnisme chinois comme un instrument d'approfondissement de l'intégration chinoise dans l'interdépendance économique internationale et d'autres y perçoivent un risque de porter atteinte à l'ordre multilatéral libéral79. Cette ambivalence politique, qui domine l'attitude de l'UE à l'égard des ambitions commerciales chinoises, empêche les instances européennes de dégager une ligne claire par rapport au bras de fer sino-américain.

5. Conclusions et perspectives

La présente contribution s'est penchée sur la place du régionalisme dans les relations internationales et plus particulièrement sur le rôle et l'influence de l'Union européenne dans une économie politique internationale de plus en plus exacerbée par la compétition entre grandes puissances. Bien que le régionalisme européen dispose d'une série d'attributs pour façonner son environnement international, sa construction et évolution se voient de plus en plus façonnées par le jeu des acteurs extérieurs et plus particulièrement par celui des grandes puissances. L'expansionnisme chinois et la politique néo-mercantiliste américaine bousculent la portée et les objectifs de la politique commerciale européenne d'autant que la construction européenne est l'objet de stratégies déstabilisatrices tant de la part des États-Unis que de la Chine.

Ces stratégies créent des divisions internes et tendent les relations entre les États membres ainsi qu'entre ceux-ci et les institutions européennes. Pékin cherche à redessiner le régionalisme sur le continent européen selon ses intérêts stratégiques en y déployant son projet de la route de la soie et en misant sur les États les plus sensibles aux propositions d'investissements chinoises dans les infrastructures. Quant aux États-Unis de Trump, leur position à l'égard de l'UE semble davantage radicale et idéologique que celle assumée par la Chine. Pékin ne cherche pas la désintégration européenne mais à avoir une incidence sur le processus de décision européenne favorable à ses intérêts d'autant que le marché unique européen demeure un débouché fondamental pour les forces économiques chinoises et pour son développement technologique à l'heure où celles-ci subissent de fortes pressions de la part des autorités américaines. Pour les États-Unis, la construction européenne affecte la balance commerciale américaine, affaiblit les droits des nations souveraines et incarne l'ordre libéral international que désormais ils condamnent. À ce mode de relations

internationales basé sur la coopération, la diplomatie et le multilatéralisme, Washington oppose l'unilatéralisme et les relations transactionnelles de type purement bilatérales. À la gouvernance mondiale promue par l'UE, les États-Unis exaltent la souveraineté nationale, les rapports de force et la compétition stratégique entre grandes puissances. Toutefois, la stratégie américaine n'est pas dépourvue de contradiction. D'une part, elle ambitionne à déconstruire le bloc européen en appuyant en son sein les forces eurosceptiques et d'autre part elle somme l'UE de prendre une position commune claire et favorable aux États-Unis dans leur compétition contre la Chine.

Pour le moment, l'UE semble déterminée à ne pas prendre position ni pour la Chine ni pour les États-Unis dans la guerre commerciale qui les opposent. Ceci témoigne sans doute du fait que l'UE dispose, malgré les divisions internes, de marges de manœuvres pour déployer une politique commerciale extérieure tant en matière de négociation d'accords de libre-échange bilatéraux et interrégionaux que de préservation du multilatéralisme. Bien que d'aucuns doutent des capacités de l'Europe communautaire à apporter des réponses rapides et efficaces aux défis posés par le décentrage du pouvoir mondial et les stratégies déstabilisatrices des grandes puissances du fait, notamment, de ses lourdeurs institutionnelles et divisions internes, il ne faut pas omettre que la perte de terrain qu'elle accuse dans la mondialisation la pousse à repenser, relancer et/ou actualiser ses alliances commerciales. D'ailleurs, des initiatives récentes (investissements, numérique) basées sur la nécessité d'autonomie stratégique de l'UE constituent des tentatives de réponses aux ambitions commerciales chinoises et à la réorientation néo-mercantiliste américaine ainsi qu'aux menaces que cette dernière fait peser sur l'interdépendance mondiale.

Dans ce contexte, les perspectives de l'UE comme puissance commerciale de premier rang risquent d'être façonnées par deux enjeux principaux. *Primo,* à la différence de l'administration Trump, l'UE favorise un échange commercial régulé par des normes communes, des procédures de prise de décision collective, la convergence d'attentes des partenaires et le principe de prévisibilité. Il est clair que les stratégies de la PCC et l'influence internationale de l'UE dans ses relations économiques externes dépendront largement de la portée, de l'intensité et de la durée du revirement de la politique commerciale extérieure des États-Unis. *Secundo,* l'expansion commerciale de plus en plus dynamique de la Chine risque d'inciter l'UE à multiplier ses partenariats commerciaux bilatéraux et interrégionaux avec le reste du monde, et de durcir la PCC. D'ailleurs, face à une politique commerciale chinoise, accusée à maintes reprises de pratiques inéquitables (cf. transfert forcé de technologie) et de concurrence déloyale (subventions publiques aux entreprises chinoises), l'UE semble disposée à adopter des mesures de rétorsion mais aussi à poursuivre une voie commerciale fondée sur la réciprocité et la loyauté aux règles mutuelles.

Notes

1 Forum international composé des gouvernements et des banques centrales de 19 pays (Afrique du Sud, Allemagne, Arabie Saoudite, Argentine, Australie, Brésil, Canada, Chine, Corée du Sud, États-Unis, France, Inde, Indonésie, Italie, Japon, Mexique, Royaume-Uni, Russie, Turquie) et de l'UE, et représentant 85 % du PIB mondial, 2/3 de la population mondiale, 75 % du commerce mondial, 80 % de l'investissement global et 92 % des dépenses mondiales en R&D.

2 Le groupe est composé de l'Allemagne, du Canada, des États-Unis, de la France, de l'Italie, du Japon et du Royaume-Uni. L'Europe communautaire est associée aux travaux du G7 depuis 1977. Ce groupe représente 40 % du PIB mondial et 10 % de la population mondiale.

3 CASTELLS (M.) *et al.* (eds), *Europe's Crises*, Londres, Polity Press, 2017, 476 p.

4 Cf. BRETHERTON (C.) et VOGLER (J.), *The European Union as a Global Actor*, Londres, Routledge, 2006, 273 p. ; PETITEVILLE (F.), *La politique internationale de l'Union européenne*, Paris, Les Presses Sciences Po, 2006, 280 p. ; TELÒ (M.) et PONJAERT (F.), *The EU's Foreign Policy. What Kind of Power and Diplomatic Action?* Londres, Ashgate, 2013, 248 p. ; BARBÉ (E.) (dir.), *La Unión Europea en las Relaciones Internacionales*, Madrid, Tecnos, 2014, 443 p. ; KEUKELEIRE (S.) et DELREUX (T.), *The Foreign Policy of the European Union*, New York, Palgrave Macmillan, 2014, 408 p. ; SMIT (M.), KEUKELEIRE (S.) et VANHOONAKER (S.), *The Diplomatic System of the European Union*, New York, Routledge, 2016, 310 p.

5 ORBIE (J.), « The European Union's Role in World Trade: Harnessing Globalisation? », in ORBIE (J.), *Europe's Global Role*, Ashgate, England, 2008, pp. 35-66 ; MESSERLIN (P.A.) et BOULANGER (P.), « La politique commerciale », in DEHOUSSE (R.) (ed.), *L'Union européenne*, Paris, La documentation française, 2014, pp. 289-300 ; MEUNIER (S.) and NICOLAÏDIS (K.), « The European Union as a Trade Power », in HILL (C.), SMITH (M.) et VANHOONAKER (S.), *International Relations and the European Union*, 3e édition, Oxford, Oxford University Press, 2017, pp. 209-234.

6 Voir COMMISSION EUROPÉENNE, *DG Trade : Statistical Guide,* Bruxelles, Union européenne, 2020.

7 COHEN-TANUGI (L.), « The European Union's International Normative Influence: A Constrained Ambition? », *Ifri*, 2002, 56 p. ; LAÏDI (Z.), *Norm over Force. The Enigma of European Power*, New York, Palgrave Macmillan, 2008, 179 p. ; HETTNE (B.) et SÖDERBAUM (F.), « Civilian Power or Soft Imperialism? EU as a Global Actor and the Role of Interregionalism », *European Foreign Affairs Review,* vol. 10, n° 4, 2005, pp. 535-552.

8 SANTANDER (S.), *Le régionalisme sud-américain, l'Union européenne et les États-Unis*, Bruxelles, éditions de l'université de Bruxelles, 2008, 280 p.

9 POLETTI (A.), *The European Union and Multilateral Trade Governance : the politics of the Doha Round,* London, Routledge, 2012.

10 VLASSIS (A.), « Partenariats transrégionaux, technologies numériques et culture : de la convergence numérique aux divergences normatives », in DEBLOCK (C.) et LEBULLENGER (J.), *Génération TAFTA. Les nouveaux partenariats de la mondialisation*, Rennes, PUR, 2018, pp. 211-223.

11 WOOLCOCK (S.), *European Union Economic Diplomacy The Role of the EU in External Economic Relations*, Londres, Routledge, 2012, 220 p. ; PETITEVILLE (F.), « Les négociations multilatérales à l'OMC : l'épuisement d'un modèle », in PETITEVILLE (F.) et PLACIDI-FROT (D.) (eds), *Négociations internationales*, Paris, Presses de Sciences Po, 2013, pp. 345-371 ; COLGAN (D.), JEFF (D.) et KEOHANE (R.O.), « The Liberal Order is Rigged », *Foreign Affairs*, mai/juin 2017, pp. 36-45.

12 RENARD (T.), « Partnerships for effective multilateralism? Assessing the compatibility between EU bilateralism, (inter-)regionalism and multilateralism », *Cambridge Review of International Affairs,* vol. 29, n° 1, 2015, pp. 18-35 ; TELÒ (M.), « L'Union européenne face à la multiplication des interconnexions commerciales interrégionales et à leurs implications politiques », in DEBLOCK (C.) et LEBULLENGER (J.), *Génération TAFTA. Les nouveaux partenariats de la mondialisation*, Rennes, PUR, 2018, pp. 37-54.

13 Commission européenne, *A global actor in search of a strategy: European Union foreign policy between multilateralism and bilateralism*, Directorate-General for Research and Innovation (2014), 63 p. ; Bendini (R.), « The Future of the EU Trade Policy », *European Parliament* PE 549.054, juillet 2015, 28 p.

14 Groupe réunissant 15 pays des Caraïbes : les pays du CARICOM et la République Dominicaine.

15 Costa-Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Salvador.

16 Le groupe de pays de la Communauté de développement d'Afrique australe est le suivant : Botswana, Lesotho, Mozambique, Namibie, Afrique du Sud et Eswatini (antérieurement Swaziland).

17 Conseil de l'UE, *Trade with Australia and New Zealand: negotiating directives made public*, Conseil de l'Union européenne, 25 juin 2018. Consulté le 20 juin 2019 : https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2018/06/25/trade-with-australia-and-new-zealand-negotiating-directives-made-public/.

18 Conseil de l'UE, *EU-Indonesia free trade agreement: Negotiations to start*, Council of the European Union (18 July 2016). Consulté le 20 juin 2019 : https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/07/18/eu-indonesia-free-trade-agreement/.

19 Santander (S.), « Latinoamerica y la Unión Europea. Sus vínculos para un nuevo despertar », *Foreign Affairs Latinoamérica*, vol. 19, n° 1, 2019, pp. 59-66.

20 Contrairement à la majorité des pays d'AL, le Mexique a élu en 2018 un président de centre-gauche mais qui ne semble pas impacter les négociations avec l'UE.

21 Commission européenne, *EU-Chile trade talks: Commission releases its proposals and reports about progress*, Commission européenne, 6 février 2018. Consulté le 20 juin 2019, http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1793.

22 Commission européenne, *New EU-Mexico agreement. The agreement in principle*, Commission européenne, 23 avril 2018, 18 p.

23 Le Venezuela est le 5e membre du Mercosur. Toutefois, il est suspendu du bloc depuis 2017. En outre, il n'a jamais été associé aux négociations commerciales entre l'UE et le Mercosur.

24 Suite aux élections présidentielles argentines de décembre 2019, le président pro-business, Mauricio Macri s'est vu remplacé par Alberto Fernandez. Bien que ce dernier soit porté par un agenda gouvernemental progressiste, il ne semble pas vouloir remettre en question l'accord commercial UE-Mercosur conclu par son prédécesseur.

25 Commission européenne, « Key elements of the EU-Mercosur trade agreement », 28 juin 2019.

26 Commission européenne, *Trade, Growth and World Affairs. Trade Policy as a core component of the EU's 2020 strategy*, Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil, au Comité européen économique et social et au Comité des régions, Bruxelles COM(2010) 612 final, 2010, 22 p.

27 Commission européenne, *Trade for All. Towards a more responsible trade and investment*

policy, European Union, 2015, 40 p.

28 Accords visant à abaisser aussi bien les entraves tarifaires que non-tarifaires.

29 COMMISSION EUROPÉENNE, *State of the EU 2017 – Trade package*, European Union, 14 septembre 2017.

30 REWIZORSKI (M.), *The European Union and the BRICS. Complex Relations in the Era of Global Governance*, New York, Springer 2015, 192 p.

31 ROUIAI (N.) et INGIUSTO (D.), « Quand la Chine s'installe en Amérique latine », *Diplomatie,* n°55, septembre-octobre 2019.

32 MÜLLER (G.G.), WOUTERS (J.), DEFRAIGNE (J.-C.), SANTANDER (S.) et RAUBE (K.), « The EU-Latin American Strategic Partnership: state of play and ways forward », *European Parliament: Directorate-General for External Relations*, PE 578.028, July 2017, 89 p. ; Chen (L.), « China, Africa Trade volumes rises 14 % to 170b », *ChinaDaily*, 29 August 2018.

33 CHRISTIANSEN (T.) et MAHER (R.), « The rise of China – challenges and opportunities for the European Union », *Asia Europe Journal,* 15, 2017, pp. 121-131.

34 CALLAHAN (W.A.), « China's "Asia Dream": The Belt Road Initiative and the new regional order », *Asian Journal of Comparative Politics*, vol. 1, n° 3, 2016, pp. 226-243; BRAGA (P.) et SANGAR (K.), « Strategy Amidst Ambiguity: The Belt and Road and China's Foreign Policy Approach to Eurasia », *Journal of Cross-Regional Dialogues*, n° 1, 2020.

35 En janvier 2018, la Chine a aussi annoncé le projet de « Route de la soie polaire », inscrit dans son livre blanc sur l'Arctique.

36 VLASSIS (A.), « Le projet du partenariat transpacifique : vers une restructuration des échelles de coopération régionale et internationale ? », in SANTANDER (S.) (ed.), *Concurrences régionales dans un monde multipolaire émergent,* Bruxelles, Peter Lang, 2016, pp. 285-298.

37 DE VILLE (F.), *T.T.I.P.: the truth about the transatlantic trade and investment partnership,* Cambridge, Polity Press, 2016, 192 p.

38 Le RCEP est un projet de zone de libre-échange d'Asie-Pacifique dont les négociations furent lancées par Pékin en 2012 pour être conclues en le 15 novembre 2020. Il inclut les dix pays de l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (Asean) ainsi que l'Australie, la Chine, la Corée du Sud, le Japon et la Nouvelle-Zélande.

39 COMMISSION EUROPÉENNE, *EU-China – A strategic outlook*, European Commission and HR/VP contribution to the European Council, 12 March 2019, p. 1.

40 *Ibid*., p. 6.

41 COMMISSION EUROPÉENNE, *Report from the Commission to the Parliament and the Council on Trade and Investment Barriers 1 January 2018-31 December 2018,* Bruxelles, 2019, p. 6.

42 STROOBANTS (J.-P.), « Sommet Union européenne-Chine : le temps des promesses pour Pékin », *Le Monde,* 10 avril 2019.

43 Commission européenne, *Elements for a new EU strategy on China,* Brussels JOIN(2016) 30 final, 2016, p. 6.

44 Voir Bickenbach (F.) et Wan-Hsin (L.), « Chinese Direct Investment in Europe – Challenges for EU FDI Policy », *CESifo Forum,* vol. 19, n° 4, 2018, pp. 15-22.

45 Meunier (S.), « Chinese direct investment in Europe: Economic opportunities and political challenges », in Ka (Z.) (ed.), *Handbook of the International Political Economy in China,* Northampton, Edward Elgar, 2019, p. 99.

46 Commission européenne, *Foreign direct investment in the EU.* SWD(2019) 108 final, 13 mars 2019.

47 Bulgarie, Tchéquie, Estonie, Croatie, Lettonie, Lituanie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Slovénie et Slovaquie.

48 Albanie, Macédoine du Nord, Bosnie-Herzégovine, Monténégro et Serbie.

49 Doehler (A.), « How China Challenges the EU in the Western Balkans », *The Diplomat*, 25 septembre 2019.

50 À la suite des investissements de COSCO, le volume des conteneurs du port de Pirée est passé de 685 000 en 2010 à 5,65 millions en 2019. COSCO utilise surtout le port comme base logistique pour les produits chinois dans la région.

51 Cf. Szabolcs (P.), « Hungary's government is quietly neck-deep in the U.S.-Huawei war », *Direkt36*, 1 novembre 2019.

52 Office des publications de l'UE, *Cadre pour le filtrage des investissements directs étrangers dans l'Union européenne*, 3 décembre 2019.

53 Gauthier (U.), « Chine, à la conquête du monde », *L'OBS*, no 2832, du 14 au 20 février 2020, pp. 22-33.

54 Santander (S.) et Vlassis (A.), « EU in global affairs: constrained ambition in an unpredictable world? », *European Foreign Affairs Review*, vol. 25, n° 1, mars 2020, pp. 3-21.

55 Cf. Commission européenne, *EU-China – A strategic outlook*, *op. cit*.

56 Cf. Parlement européen, *China, the 16+1 format and the EU*, European Parliament, PE 625.173, septembre 2018, p. 3.

57 Bélin (C.) et Lopinet (Q.), « 'America first' contre Union européenne : racines et ramifications d'une opposition », *Questions internationales*, n° 98, juillet-août 2019, pp. 76-84.

58 Hellendorff (B.) et Rühlig (T. N.), « The EU's reactive approach to rising tension between the US and China », in Esteban (M.) et *al.*, *Europe in the Face of US-China Rivalry*, IFRI/MERICS/SIIA/ELCANO, janvier 2020, pp. 179-185.

59 McDougall (R.), « Crisis in the WTO. Restoring the WTO Dispute Settlement Function », *CIGI Papers*, 194, octobre 2018, 28 p.

60 Bouissou (J.), « Face au blocage des États-Unis, l'Organisation mondiale du commerce dépose les armes », *Le Monde*, 10 décembre 2019.

61 USTRADE, « Update concerning China's acts, policies and practices related to technology transfer, intellectual property, and innovation », *Office of the United States Trade Representative*, 20 novembre 2018, pp. 3 et 4.

62 Damen (M.) et Igler (W.), « Free trade or geo-economics? Trends in world trade », *Parlement européen, Policy Department for External Relations*, PE 639.306, septembre 2019, pp. 21 et *sq*.

63 Doncel (L.), « Cuenta atrás para evitar el fin del gran juez del comercio mundial », *El País*, 24 juin 2019.

64 Les propositions sont les suivantes : mettre en place de nouvelles règles pour les membres sortants de l'organe d'appel, qui indiquent clairement dans quels cas ils peuvent rester en place pour achever les procédures de recours dont ils sont saisis ; veiller à ce que les procédures de recours soient achevées en temps voulu, conformément au délai de 90 jours fixé dans les règles de l'OMC, à moins que les parties au différend n'en conviennent autrement ; clarifier que les questions de droit qui font l'objet d'un recours devant l'organe d'appel n'incluent pas des questions sur le sens de réglementation nationales ; indiquer que l'organe d'appel ne doit examiner que des questions nécessaires à la résolution du différend ; instaurer des réunions annuelles entre les membres de l'OMC et l'organe d'appel, qui permettent des discussions ouvertes sur des questions systémiques ou sur l'évolution de la jurisprudence. Commission européenne, « Réforme de l'OMC : l'UE propose une solution pour le fonctionnement de l'organe d'appel », *Communiqué de presse*, Bruxelles, 28 novembre 2018.

65 Australie, Brésil, Canada, Chine, Chili, Colombie, Costa-Rica, Guatemala, République de Corée, Mexique, Nouvelle-Zélande, Norvège, Panama, Singapour, Suisse, Uruguay.

66 Maza (C.), « Exiled by Trump, Steve Bannon Could Be About to Rise Again in Europe », *Newsweek*, 25 mai 2019.

67 Santander (S.), « Latinoamerica y la Unión Europea. Sus vínculos para un nuevo despertar », *op. cit.*, pp. 62-63.

68 Orain (A.), « La vraie nature du mercantilisme contemporain », *Esprit,* n° 7, 2019, p. 94.

69 Alors qu'une majorité d'eurodéputés a refusé d'accorder le mandat de négociation à la Commission, une autre majorité s'est opposée dans la foulée à abandonner définitivement les tractations.

70 Sur les pouvoir du Parlement voir Ripoll Servent (A.), « The role of the European Parliament in international negotiations after Lisbon », *Journal of European Public Policy*, vol. 21, n° 4, 2014, pp. 568-586.

71 Damen (M.) et Igler (W.), *Free trade or geo-economics? Trends in world trade.* European Union, 2019, p. 18.

72 Gonzalez (A.) et Véron (N.), « EU Trade Policy Amid the China-US Clash: Caught in the Cross-Fire? », *Bruegel Working Paper*, issue 7, 16 septembre 2019.

73 AGGESTAM (L.) et HYDE-PRICE (A.), « Double Trouble: Trump, Transatlantic Relations and European Strategic Autonomy », *JCMS: Journal of Common Market Studies,* vol. 57, 2019, p. 116.

74 INKSTER (N.), « The Huawei Affair and China’s Technology Ambitions », *Survival: Global Politics and Strategy*, vol. 61, n° 1, 2019, p. 107.

75 DUCHÂTEL (M.) et GODEMENT (F.), *L’Europe et la 5G : le cas Huawei,* note de l’Institut Montaigne, mai 2019.

76 KELION (L.), « Huawei 5G kit must be removed from UK by 2027 », *BBC*, 14 juillet. Consulté le 14 décembre 2020, https://www.bbc.com/news/technology-53403793.

77 CERULUS (L.) et HANKE VELA (J.), « Enter the dragon », *Politico,* 10 avril 2017.

78 DE VERGÈS (M.), « En Europe, les investissements chinois reculent, la défiance monte », *Le Monde,* 6 mars 2019.

79 SMITH (M.) et YOUNGS (R.), « The EU and the Global Order: Contingent Liberalism », *The International Spectator*, vol. 53, n° 1, 2018, p. 47.

PDF généré automatiquement le 2026-01-08 19:14:06
Url de l'article : https://popups.uliege.be/1374-3864/index.php?id=2031