

REVUE DIPLOMATIQUE - LA TRIMESTRIELLE DE L'INSTITUT D'ÉTUDES DE GÉOPOLITIQUE APPLIQUÉE

GÉOÉCONOMIE

MATRICE DES RELATIONS INTERNATIONALES ?

GUERRE ÉCONOMIQUE

Une accélération sans précédent


Institut
EGA

NUMÉRO 24 | 9,80 €

AVERTISSEMENT

L'Institut d'études de géopolitique appliquée (Iega), fondé en 2015, est l'un des *think tanks* français de référence dans l'analyse des relations internationales.

L'iega, guidé par le souci d'indépendance et d'objectivité, associe société civile, acteurs institutionnels et scientifiques dans le domaine de l'analyse géopolitique.

Son activité est déclinée en quatre branches :

- *Recherche scientifique*

L'iega publie des études en libre accès, des ouvrages édités, une revue trimestrielle numérique ainsi que des cartographies et infographies pour analyser les enjeux géopolitiques contemporains sous plusieurs formats.

- *Événementiel*

L'iega organise de nombreux événements en France ainsi qu'à l'international : conférences, colloques et séminaires accueillant des chercheurs, diplomates, agents économiques et institutionnels.

- *Formations*

L'iega développe une offre pédagogique diversifiée en lien avec les relations internationales et stratégiques, dans l'optique de former des étudiants, des entreprises et des acteurs institutionnels aux enjeux géopolitiques contemporains. Ses formations sont certifiantes.

- *Conseil*

L'iega propose son expertise géopolitique et une veille stratégique internationale à des agents économiques, institutionnels et diplomatiques en France et à l'international via ses observatoires et programmes de recherche.

La Revue diplomatique regroupe un ensemble de publications inédites portant sur un thème d'actualité géopolitique. Sa parution est trimestrielle pour les numéros réguliers, entre lesquels peuvent s'insérer des numéros hors-série.

En mobilisant des auteurs reconnus par leurs pairs et rigoureusement sélectionnés par un comité de lecture, la revue a pour objet d'étudier les enjeux géopolitiques contemporains de manière transversale.

ÉDITORIAL

L'élection de Donald Trump comme président des États-Unis d'Amérique en novembre 2024 a marqué un nouveau tournant dans la rivalité sino-américaine, renforçant la logique transactionnelle qui guide sa politique économique. Dans ce cadre, la guerre commerciale s'est intensifiée, se doublant d'une compétition acharnée pour la domination des nouvelles technologies, notamment l'intelligence artificielle générative.

L'Union européenne, déjà en décrochage économique par rapport aux États-Unis et de plus en plus dépendante des technologies américaines, doit désormais composer avec un monde marqué par une polarisation exacerbée et un découplage stratégique des chaînes d'approvisionnement.

Depuis son retour à la Maison-Blanche en 2025, Donald Trump a relancé et intensifié la guerre commerciale avec la Chine. Cette confrontation, qui avait marqué son premier mandat, s'étend désormais bien au-delà des simples tarifs douaniers pour devenir une bataille stratégique autour des technologies, des chaînes d'approvisionnement et des données.

L'Union européenne, qui dépend à la fois des marchés chinois et américains, se retrouve une nouvelle fois prise en étau et doit rapidement ajuster sa stratégie pour éviter d'être marginalisée dans un monde où la guerre économique se transforme en lutte pour le contrôle des infrastructures technologiques.

La guerre économique et technologique entre les États-Unis et la Chine s'accélère, plongeant le monde dans une ère de rivalité exacerbée. L'Union européenne, bien que dépendante des États-Unis, ne peut plus se permettre d'être un simple spectateur. Face à une Amérique qui cherche à imposer ses règles par la force et une Chine qui prouve qu'elle peut innover sous la contrainte, l'UE doit impérativement investir dans ses propres technologies, simplifier ses régulations et donner un sens concret à ses velléités d'autonomie stratégique.

Une rivalité économique devenue la matrice des relations internationales

Le XXI^e siècle est marqué par une rivalité économique généralisée. L'affrontement économique est de plus en plus marqué entre les États-Unis et l'Union européenne, notamment en matière de compétitivité industrielle et d'accès aux ressources stratégiques. Entre les pays du Nord et les pays du Sud, la compétition pour les marchés émergents et l'influence géoéconomique s'intensifie, la Chine et les États-Unis menant une lutte d'influence par l'investissement et la dette. En sus de cette rivalité Nord-Nord et Nord-Sud, il convient de souligner la montée en puissance de nouvelles alliances économiques indépendantes des blocs traditionnels, notamment dans les BRICS. Cette dynamique ancienne pave la voie à une forme de diplomatie transactionnelle, où les *deals* visent à atteindre un intérêt identifié au détriment des approches long-termistes. L'approche autoritaire de Donald Trump, pour qui l'historicité des liens qui unissent les États-Unis à ses plus proches alliés compte peu, est une conséquence de cette dynamique ; pas une cause.

Jake Sullivan, ancien conseiller à la sécurité nationale, avait qualifié cette ère de « compétition à l'âge des interdépendances », illustrant l'équilibre instable entre rivalité et nécessité de coopération.

L'Union européenne, qui représente 16% du PIB mondial contre 25% pour les États-Unis, voit son appareil productif de plus en plus dépendant des plateformes technologiques américaines, notamment dans l'intelligence artificielle et le cloud. L'IRA (Inflation Reduction Act) adopté sous Biden a déjà mis en difficulté la compétitivité européenne en subventionnant massivement l'industrie américaine. Trump poursuit cette logique avec un protectionnisme encore plus agressif. Entre les deux administrations américaines, on constate un changement de méthode pour une finalité similaire : assurer la sécurité économique des États-Unis de façon unilatérale.

La sécurité économique constitue en définitive le pilier de la politique américaine. Trump considère les États-Unis comme une entreprise qu'il doit rentabiliser. Le président américain a intensifié son approche transactionnelle, utilisant les droits de douane comme levier stratégique, imposant jusqu'à 20% de taxes supplémentaires sur les importations, y compris européennes. Il intensifie la pression sur les pays européens, exigeant un budget de défense d'au moins 3 % du PIB sous peine de remettre en question l'OTAN sans omettre son plan Stargate de 500 milliards de dollars pour l'IA, surpassant toute initiative européenne en matière d'investissement technologique.

L'idée selon laquelle les États-Unis seraient floués dans leur relation avec l'Union européenne ne prend pas considération que 50 à 70 % de l'équipement des armées européennes provient des États-Unis. Autre élément passé sous silence, les bases militaires situées en Europe constituent toujours un formidable outil de projection pour la puissance américaine, pour un coût assumé en partie, voire en totalité, par les pays hôtes. En multipliant les annonces chocs et en surinvestissant l'espace (cyber)médiatique, Donald Trump cherche à maintenir les Européens dans un état de sidération permanent, jouant sur les fragilités politiques des principaux acteurs européens (France, Allemagne...) et paralysant la prise de décision, tout en cultivant son image de décideur efficace.

Les administrations américaines qui se succèdent cherchent à accélérer le découplage des chaînes d'approvisionnement, bien que cela s'avère extrêmement complexe compte tenu de l'intrication des économies. Trump pousse désormais une politique de « dérisquage maximal » vis-à-vis de la Chine, exigeant que les entreprises américaines réduisent drastiquement leur dépendance aux composants et matières premières chinois. Cette politique a des effets en cascade sur l'Europe.

Si les multinationales européennes sont contraintes de revoir leurs chaînes d'approvisionnement et de trouver des fournisseurs alternatifs, notamment en Inde ou en Amérique latine, les restrictions sur la vente de technologies avancées à la Chine affectent directement des entreprises européennes, en particulier dans les secteurs des semi-conducteurs et de l'aéronautique. L'interdiction d'utiliser certains équipements chinois dans les infrastructures américaines pousse en outre les Européens à faire des choix technologiques stratégiques, notamment dans la 5G et l'IA.

Les décisions américaines, prises de manière unilatérale, forcent les Européens à reconsidérer leur dépendance économique et technologique vis-à-vis des États-Unis.

L'intelligence artificielle, nouveau terrain d'affrontement

Si l'Internet de l'ère moderne a vu le jour en 1989 sous l'impulsion de Tim Berners-Lee, une nouvelle ère technologique a émergé en 2016 avec les recherches d'OpenAI sur les modèles génératifs, ouvrant la voie à une compétition acharnée. L'objectif des grandes puissances ? Contrôler l'IA générative et la bataille des données car elles déterminent l'avantage stratégique futur, aussi bien sur le plan économique que militaire.

En janvier 2025, un tournant majeur a eu lieu : la Chine a dévoilé DeepSeek, un modèle d'IA générative open-source, peu énergivore et bien moins coûteux que ChatGPT-4. Ce développement a ébranlé la position dominante des États-Unis et a poussé Trump à réagir immédiatement. L'administration Trump, prise de court, a vu dans DeepSeek un « moment Sputnik » pour l'IA américaine, comme l'a souligné Marc Andreessen. Cette percée chinoise remet en cause l'embargo américain sur les puces Nvidia, qui visait à ralentir la progression de Pékin dans l'IA.

Face à cette menace, Trump a annoncé une nouvelle salve de droits de douane, non seulement sur les semi-conducteurs chinois, mais aussi sur les produits pharmaceutiques et l'acier. Il a également fait part d'un plan massif de relocalisation des industries technologiques aux États-Unis, poussant les entreprises américaines à se détourner des chaînes d'approvisionnement chinoises. À ces mesures s'ajoute un renforcement des restrictions sur les données et le cloud, interdisant à de nombreuses entreprises chinoises l'accès aux données américaines.

L'arrivée de DeepSeek-V3 démontre que l'optimisation peut compenser le manque de puissance brute. Alors que l'entraînement de GPT-4 a coûté plusieurs centaines de millions de dollars, DeepSeek aurait atteint des performances similaires avec seulement 5,6 millions de dollars. Ces données sont à prendre avec précaution compte tenu de la mainmise de la communication du Parti communiste chinois. Même si l'hypothèse d'une quelconque malversation (vol de donnée, espionnage...) venait à être confirmée, l'impact de la révélation de DeepSeek aurait déjà eu lieu. Au-delà de la baisse de valorisation de Nvidia (presque 600 milliards), le mythe d'une domination irrémédiable des entreprises américaines dans le secteur de l'IA est sérieusement ébranlé. Le pouvoir des récits est un élément fondamental de la diplomatie transactionnelle.

Ce bouleversement pose des questions stratégiques : les Européens, qui ont perdu la bataille du cloud, peuvent-ils s'inspirer de cette approche pour l'IA ? Faut-il privilégier l'optimisation des modèles plutôt que l'investissement dans une course coûteuse à la puissance de calcul ?

Des entreprises comme Mistral AI parient déjà sur cette approche, mais l'Union européenne reste encore en retard face aux mastodontes américains et chinois.

Quels enseignements géopolitiques et quelles conséquences pour l'Union européenne ?

L'Union européenne est en quête d'une plus grande autonomie technologique. Elle doit, pour y parvenir, tirer plusieurs leçons de cette guerre technologique et commerciale. Si les États-Unis n'hésitent pas à utiliser leur poids économique contre leurs alliés, les menaces de Trump montrent que l'UE doit donner du sens à son autonomie stratégique.

Les sanctions américaines sur la Chine ont eu un effet contre-productif, poussant Pékin à innover sous contrainte. De la même manière, l'UE pourrait exploiter cette logique pour développer ses propres technologies. La domination dans l'IA ne dépend plus seulement de la puissance de calcul, mais aussi de l'optimisation : c'est une opportunité pour l'Union européenne si elle sait investir intelligemment.

Le rapport de force avec Washington est complexe, en ce que l'UE est un partenaire économique incontournable des États-Unis. Elle représente près de 50 % des investissements étrangers aux États-Unis. Les entreprises européennes emploient 3,5 millions d'Américains et absorbent 25 % des exportations d'armement et 50 % du GNL américain. Les flux de données transatlantiques génèrent par ailleurs plus de 7 trillions de dollars de revenus, donnant aux Big Tech américaines un avantage stratégique.

L'UE doit rappeler à Washington que les relations économiques transatlantiques sont trop imbriquées pour que Trump mène une guerre commerciale unilatérale. La meilleure stratégie européenne est de présenter un front uni pour négocier en bloc, au lieu de se laisser diviser. L'accession de la Pologne à la présidence tournante du Conseil de l'UE, depuis le 1er janvier 2025, est une chance. Varsovie, qui affiche clairement son ambition de devenir la première armée Europe, cherche à diversifier ses approvisionnements militaires et a déjà conclu un accord d'une valeur de 16 milliards de dollars avec la Corée du Sud. Le réarmement polonais, bien que spectaculaire, vise malgré tout à construire une armée de terre taillée pour être parfaitement intégrée au commandement américain dans le cadre de l'OTAN. Le Premier ministre polonais Donald Tusk, revenu au pouvoir en 2023 après la défaite du parti conservateur et eurosceptique Droit et Justice, ne cache toutefois pas son inimitié envers Trump. Il est associé à la tête du Conseil européen à Antonio Costa, lequel déclarait que le Conseil européen entendait jouer un rôle géopolitique. Les prochaines échéances électorales à l'échelle du continent risquent de voir s'amplifier la fracture entre partisans et adversaires d'une Europe géopolitique, ce que les États-Unis ont parfaitement compris, comme l'a démontré le soutien affiché d'Elon Musk au parti d'extrême-droite allemande l'Afd.

L'UE se retrouve une fois de plus à la croisée des chemins. Elle dépend encore largement des technologies américaines, notamment pour les infrastructures cloud et les logiciels d'IA tandis que la Chine cherche à s'implanter sur le marché européen avec des alternatives compétitives, notamment dans le cloud et les services d'IA générative. Cette situation crée un dilemme pour Bruxelles, qui tente de développer une « troisième voie européenne » avec des projets comme Gaia-X et des réglementations comme l'AI Act. Ces actions ne sont toutefois pas suffisantes car la seule logique de la réglementation s'avère inefficace. L'UE doit impérativement accélérer ses investissements dans les technologies stratégiques (IA, cloud souverain, semi-conducteurs), tout en développant des alliances avec d'autres puissances technologiques, notamment le Japon, l'Inde et la Corée du Sud. Elle doit enfin mettre en place une politique industrielle ambitieuse pour réduire sa dépendance vis-à-vis des États-Unis et de la Chine.

À l'instar de Pékin, l'UE accélère ses investissements dans les puces d'IA domestiques et développe ses propres modèles d'intelligence artificielle pour établir un écosystème IA autonome, qui pourrait à terme replacer l'UE dans le jeu des puissances. Dans cette guerre de l'IA et des données, les grands gagnants seront ceux qui sauront innover, optimiser et investir intelligemment, et non ceux qui se contentent de réguler.

L'enjeu climatique, catalyseur des tensions géopolitiques

Au-delà des considérations économiques et technologiques, la guerre commerciale et technologique entre les États-Unis et la Chine s'inscrit dans un contexte plus large marqué par l'urgence climatique. La transition énergétique, devenue un enjeu stratégique de premier plan, exacerbe les tensions entre les grandes puissances, chacune cherchant à sécuriser son accès aux ressources critiques nécessaires au développement des technologies bas carbone.

La domination sur les chaînes d'approvisionnement des métaux rares (lithium, cobalt, terres rares) est devenue un nouveau front de la rivalité sino-américaine, avec des répercussions directes sur l'Union européenne, qui reste largement dépendante des importations.

La course à l'intelligence artificielle et aux infrastructures technologiques soulève en outre des questions environnementales majeures : la consommation énergétique exponentielle des centres de données et des modèles d'IA générative, couplée à l'intensification de l'extraction des ressources pour la fabrication des semi-conducteurs, accentue la pression sur les écosystèmes. Dans ce contexte, l'Union européenne doit non seulement renforcer son autonomie technologique, mais aussi s'assurer que son modèle de souveraineté numérique s'aligne sur ses ambitions climatiques. Un investissement stratégique dans des technologies sobres en énergie et une coopération renforcée avec les pays producteurs de minerais critiques sont essentiels pour éviter une nouvelle forme de dépendance, cette fois non plus seulement géopolitique, mais aussi environnementale. Alors qu'Elon Musk et son Département de l'Efficacité gouvernementale entend tailler dans les normes environnementales et les agences gouvernementales impliquées dans la lutte contre le dérèglement climatique, l'Union européenne peut réellement émerger comme un acteur clé de la diplomatie environnementale.

L'accélération de la guerre économique et technologique entre les États-Unis et la Chine sous Donald Trump place l'Union européenne dans une situation critique. Pour éviter d'être marginalisée, elle doit adopter une approche offensive et coordonnée : investir massivement dans ses propres technologies, structurer un cadre économique plus attractif, et renforcer sa résilience face aux tensions géopolitiques. Ce n'est qu'en combinant régulation, investissement et diplomatie que l'UE pourra espérer peser dans la bataille pour une plus grande autonomie technologique.

Yohan BRIANT,

Directeur général de l'Institut d'études de géopolitique appliquée

Alexandre NEGRUS

Président de l'Institut d'études de géopolitique appliquée

5

ÉDITORIAL

par Yohan Briant et Alexandre Negrus

10

LA PRISE EN COMPTE DES ENJEUX GÉOPOLITIQUES EN ENTREPRISE

par Julien Poisson

13

LA FRANCE TRANSITIONNE-T-ELLE VERS UNE ÉCONOMIE DE GUERRE ?

par Johann Lempereur

16

L'UNION EUROPÉENNE ET LA LUTTE CONTRE LES STRATÉGIES DE COERCITION ÉCONOMIQUE

par Audrey Crévolin

19

LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT : UN INSTRUMENT PRÉVENTIF À LA GUERRE COMMERCIALE

par Rachel Vijayapandian

22

LE SMART POWER DE L'UNION EUROPÉENNE : GÉOÉCONOMIE DE LA PAIX EN MÉDITERRANÉE

par Nathan Le Masson

25

LES ACCORDS DE BÂLE : UNE AUTRE GÉOPOLITIQUE ?

par Jordan Tordet

28

QUELLE PLACE POUR LES PUISSANCES MOYENNES EN GÉOÉCONOMIE ?

par Philipp Siegert

31

LA GÉOPOLITIQUE DES TERRES RARES EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE

par Yannick Obam

34

CRISES GÉOPOLITIQUES ET TROUBLES LOGISTIQUES : LES MARQUES DE LUXE À L'ÉPREUVE DE LA RÉSILIENCE

par Lilie Lenoir

La prise en compte des enjeux géopolitiques en entreprise

Julien POISSON

Doctorant en sciences de gestion à l'Université de Caen et à l'EM Normandie Business School

La géopolitique a fait son grand retour sur les plateaux de télévision, dans les programmes de formation et dans les conversations autour de la machine à café. Elle s'ajoute aussi à la liste des problématiques qu'un chef d'entreprise doit être en mesure d'évaluer et d'anticiper.

Les sondages révèlent une inquiétude croissante des dirigeants face aux risques géopolitiques, notamment pour les entreprises de taille modeste. Cette anxiété conduit souvent à une paralysie stratégique, rendant les entreprises plus vulnérables. Pour dépasser ce blocage, cet article, qui s'adresse particulièrement aux dirigeants de PME et d'ETI, propose quelques éléments de réflexion, invitant à considérer la géopolitique comme un art de l'observation, essentiel pour (re)trouver une capacité d'action. Au cœur de notre raisonnement se trouvent les questions de territoire et de coopération, qui définissent les espaces et les modes d'action à privilégier pour réduire l'incertitude et assurer la pérennité des activités économiques.

Cet article examine d'abord la résurgence du terme « géopolitique » comme le résultat de l'échec des pays occidentaux, dont la France, dans la construction de coopérations équitables. Ensuite, notre approche met en perspective la géopolitique et l'intelligence économique (IE), en les présentant comme deux notions complémentaires : l'une constituant un mode de pensée, l'autre un mode d'action.

Le retour de la géopolitique

Au cours du siècle dernier, certaines nations ont cherché à maximiser les interdépendances économiques à l'échelle internationale. Sous l'effet des politiques néolibérales et de l'essor des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), les entreprises ont considérablement élargi et allongé leurs chaînes de valeur.

En Occident, notamment en France, cette période est souvent perçue comme prospère, grâce à la domination économique et militaire occidentale après la chute du bloc soviétique. Elle a créé, pour les populations, une illusion de paix et de stabilité. Cependant, les dynamiques économiques sous-jacentes ont rapidement révélé des injustices profondes.

À l'échelle mondiale, l'ouverture des marchés et l'expansion des chaînes d'approvisionnement ont accentué les écarts de développement entre les populations de différents pays. Ce constat était déjà largement partagé dans les années 1980, comme l'illustre une étude prospective sur l'évolution des relations internationales à l'horizon 2000, publiée par *Futuribles* en mai 1988. Son auteur, Mahdi Elmandjra (1933-2014), y mentionne une « crise de la coopération internationale » dont les origines reposent sur un développement inégalitaire entre les pays du Nord et du Sud, aggravé par « la résistance des grandes puissances à une restructuration plus équitable du système international » (p. 4).





Dans cet article, trois scénarios prospectifs pour la coopération internationale sont envisagés. Le plus pessimiste repose sur un statu quo, impliquant un creusement des inégalités entre les pays du Nord et du Sud. Ce scénario, amplifié par l'émergence des NTIC dans les années 1990, présage déjà une forte dégradation du respect des droits de l'homme et une fragilité accrue des systèmes démocratiques, sur fond de montée de l'ethnocentrisme et de diminution de la tolérance religieuse (p. 11).

En France, le passage d'une économie industrielle à une économie « de la connaissance », propre à la globalisation, a eu des effets contrastés sur les territoires. Ce choix stratégique national, fondé sur l'information et la connaissance comme moteurs de création de valeur, a positionné la recherche, le développement et l'innovation au cœur de la croissance. Il a nécessité un renforcement des capacités à produire, mobiliser et développer les savoirs et les apprentissages.

Cependant, cette transition s'est accompagnée d'un processus de désindustrialisation, entraînant la perte de 2,5 millions d'emplois industriels entre 1974 et 2020. Dans un monde idéal, ces emplois auraient été remplacés par des emplois dans le secteur tertiaire. Pourtant, trois obstacles majeurs entravent cette substitution :

1. Le faible maillage territorial de l'économie de services, principalement concentrée dans les métropoles ;
2. Les différences de compétences requises entre les métiers industriels et ceux du tertiaire ;
3. Les impacts sociaux des fermetures de sites industriels, dont les effets, notamment sur la santé et le retour à l'emploi, perdurent sur plusieurs générations.

Ces disparités de développement, entre territoires inégalement intégrés dans le processus de globalisation, jouent un rôle clé dans la montée des populismes et des mouvements contestataires.

L'instabilité redevient la norme

Aujourd'hui, ces inégalités entre populations alimentent les conflits sociaux, les conflits militaires, certaines ingérences et parfois même des formes de guerre économique. Ces menaces, qualifiées de « géopolitiques », impliquent des acteurs très divers, agissant de façon plus ou moins planifiée en fonction de leurs capacités d'action.

À cette instabilité s'ajoute la crise climatique, qui accentue l'imprévisibilité du monde et réduit notre capacité de contrôle. Le *Global Risks Report 2024* met en lumière les menaces majeures, qu'elles soient géopolitiques ou climatiques. À court terme, les crises économiques, les événements climatiques extrêmes et les cyberattaques fragilisent les structures sociales. À moyen et long terme, les tensions géopolitiques, la perte de biodiversité et la polarisation sociale risquent de bouleverser les équilibres démocratiques et environnementaux, appelant des réponses globales et coordonnées.

Ces perspectives peu réjouissantes peuvent conduire les dirigeants, comme les citoyens, à adopter une posture catastrophiste ou fataliste, caractérisée par un renoncement à l'action et à la connaissance. Pourtant, la géopolitique ne doit pas être perçue uniquement comme un prisme pour observer les menaces. Elle est avant tout un outil de réflexion, permettant d'identifier un périmètre d'action et un champ des possibles.

La géopolitique comme exercice de pensée

La géopolitique trouve ses racines dans la géographie, discipline qui explore les dynamiques spatiales et leurs interactions avec les sociétés humaines.



Dès ses origines, cette science s'est attachée à comprendre les relations complexes entre les phénomènes naturels et les activités humaines, notamment grâce aux travaux d'Alexander von Humboldt (1769-1859). Dans cette perspective, l'exercice du « regard d'en-haut » consiste à adopter une vision élargie, dépassant les préoccupations immédiates pour analyser les dynamiques territoriales à différentes échelles. Cet exercice de pensée s'appuie sur des outils comme la cartographie et le diatope, développé par Yves Lacoste, permettant de visualiser simultanément plusieurs niveaux d'analyse spatiale.

En entreprise, cet exercice peut être structuré autour de trois questions essentielles :

1. Quelle est mon activité ? (Produits vendus, services proposés...)
2. De quoi dépend-elle ? (Clients, fournisseurs, ressources humaines...)
3. Quels sont les facteurs externes influençant ces dépendances ? (Matières premières, stabilité politique, climat...)

L'intelligence économique comme mode d'action collective

L'intelligence économique (IE) permet de transformer cette réflexion en action stratégique. Elle repose sur la collecte, l'analyse, la protection et la diffusion de l'information utile à la prise de décision. En renforçant les liens territoriaux et en développant des réseaux de coopération, les entreprises peuvent réduire leur exposition aux incertitudes géopolitiques et climatiques.

Ainsi, intégrer la géopolitique dans la gestion d'entreprise, en synergie avec l'IE, n'est pas seulement une nécessité stratégique. C'est aussi un choix éthique, fondé sur la coopération et la résilience collective.

La France transitionne-t-elle vers une économie de guerre ?

Johann LEMPEREUR

Chargé de mission au ministère français des Armées

Le 17 février 2022, les députés Jean-Louis Thiériot (Les Républicains - LR) et Patricia Miralles (La République En Marche - LREM) ont présenté un rapport d'information alarmant sur la préparation à la guerre de haute intensité. Selon ce rapport, citant les mots du général François Lecointre, « même modernisée, même avec l'effort financier consenti, l'armée française reste une armée de temps de paix, capable de faire face à des crises, mais qui ne saurait se mesurer à des adversaires équivalents dans le cadre de combats de haute intensité ». Face à ce constat, le rapport souligne l'importance de « reconstituer les stocks de munitions et de pièces pour permettre un entraînement de haute intensité ».

Depuis 1945, les pays occidentaux ont cherché à réduire le volume de leurs forces armées, en compensant par la technologie nucléaire (offset strategy et doctrine New Look). Aujourd'hui, l'accent est mis sur le risque d'un engagement réel de haute intensité, une menace sérieusement envisagée par les autorités militaires françaises depuis 2021.

Pour répondre à ces défis stratégiques, le président Emmanuel Macron a affirmé, le 13 juin 2022, lors du salon Eurosatory, que la France et l'Union européenne entraient en « économie de guerre ». Deux ans plus tard, le 11 avril 2024, il a réitéré cet appel à Bergerac (Dordogne), lors de l'inauguration d'une usine d'Eurengo, un producteur de poudre et d'explosifs, exhortant les industriels français à poursuivre le développement de cette « économie de guerre ».

Alors que le chef de l'État affirme que la France est entrée dans un état durable d'« économie de guerre », comment cette transition se traduit-elle concrètement dans l'industrie de l'armement ? Nous examinerons d'abord la volonté politique et sa mise en œuvre, avant d'analyser les efforts des industriels de la Base industrielle et technologique de défense (BITD).

Vers un réarmement politique

Avant d'évaluer si la France est réellement passée en « économie de guerre », il convient de définir ce concept. Alors que l'économie en temps de paix vise à « mettre en état [le peuple] de se procurer lui-même [un] revenu ou [une] subsistance abondante », avec pour finalité « d'enrichir à la fois le peuple et le souverain », l'économie de guerre poursuit un tout autre objectif : assurer la survie et l'indépendance de l'État. Dans cette optique, la société mobilise toutes ses ressources pour défendre ses intérêts vitaux. Si la France est encore officiellement en paix, son degré de mobilisation doit être suffisant pour soutenir les ambitions de réarmement du gouvernement.

L'invasion de l'Ukraine par la Russie, en février 2022, a profondément bouleversé l'environnement sécuritaire du continent européen, mettant définitivement fin aux « dividendes de la paix ». Elle a contraint les pays membres de l'OTAN à renforcer leurs capacités militaires.





Depuis 1989 et la chute de l'URSS, les budgets militaires des Alliés (hors États-Unis) ont connu une baisse significative, notamment après la crise économique de 2008.

En revanche, entre 2000 et 2023, les dépenses militaires de la Russie ont augmenté de +227 %, tandis que celles de la République populaire de Chine (RPC) ont explosé de +566 %. À titre de comparaison, sur la même période, les budgets de défense des pays d'Europe et du Canada n'ont augmenté que de +22 %.

Soutenir financièrement l'effort de guerre

Pour traduire cette prise de conscience politique en actes, le gouvernement français a adapté la Loi de programmation militaire (LPM) 2024-2030. Adoptée le 13 juillet 2023, elle prévoit une enveloppe budgétaire de 400 milliards d'euros, soit une augmentation de +40 % par rapport à la précédente LPM (+118 milliards d'euros).

Cette hausse s'explique par une augmentation significative du volume des commandes passées aux industriels. En effet, celles-ci sont passées de 9,5 milliards d'euros par an (2012-2016) à 20 milliards d'euros en 2023, soit une augmentation de plus de 100 % en neuf ans.

Une vision politique pour soutenir l'industrie : la force du SOUTEX

Troisième exportateur mondial d'armement, la France dispose d'une solide BITD, regroupant près de 4 000 entreprises. Pour soutenir ces entreprises privées dans leurs exportations, le ministère des Armées, le ministère de l'Économie et le réseau diplomatique français assurent une importante activité de soutien aux exportations (SOUTEX).

L'exportation d'armements constitue un levier stratégique pour la politique étrangère française, notamment en Indopacifique, au Moyen-Orient et en Afrique, ainsi que dans la lutte contre le terrorisme.

Le SOUTEX joue également un rôle essentiel dans la compétitivité de la BITD, indispensable à l'équipement des forces françaises. Ce secteur représente 210 000 emplois hautement qualifiés et contribue positivement à la balance commerciale française. Toutefois, en raison de l'impact potentiel des exportations sur la sécurité internationale, les autorités françaises appliquent une procédure de contrôle stricte, garantissant le respect des engagements en matière de désarmement, non-prolifération et maîtrise des armements.

Une capacité de production accrue

En 2022, Vadym Skibitsky, membre des services de renseignement ukrainiens, déclarait au *Guardian* que l'Ukraine tirait 5 000 à 6 000 obus d'artillerie par jour, principalement grâce à l'aide de ses partenaires. En 2024, la production de munitions ukrainienne aurait été multipliée par vingt depuis le début de la guerre, permettant au pays de tirer entre 5 000 et 8 000 obus par jour.

La Russie, quant à elle, disposerait d'une capacité de production de 3 millions d'obus par an, tirant entre 10 000 et 15 000 obus par jour. Cette disparité met en évidence la nécessité de produire en masse dans le cadre d'un conflit de haute intensité.

En réponse, la France s'est engagée à fournir des obus de 155 mm à l'Ukraine pour équiper les canons CAESAR. Entre 2012 et 2017, la production annuelle française était de 500 obus, mais le ministère des Armées a annoncé un objectif de 100 000 obus en 2024.



Une usine de production de poudre explosive sera relocalisée sur le site d'Eurengo à Bergerac d'ici 2025, et les industriels ont été incités à réduire leurs délais de production.

Certaines entreprises ont déjà accéléré leur cadence : Nexter a triplé sa production de canons CAESAR par mois, selon le ministre des Armées Sébastien Lecornu, tandis que Dassault est passé de 1 à 3 Rafale produits par mois.

Le passage de la France à une économie de guerre, impulsé par une volonté politique forte et suivi par l'industrie, semble avoir été opéré rapidement. La LPM a renforcé les liens entre l'État et la BITD, permettant une augmentation des commandes et de la production d'armements.

Cette transition se heurte toutefois à plusieurs défis :

1. Pénurie de main-d'œuvre : l'industrie peine à attirer les jeunes talents, en raison de nouvelles attentes professionnelles.
2. Freins financiers : certaines banques hésitent à investir dans la défense, en raison de régulations strictes et d'un impact réputationnel potentiellement négatif.

Pour surmonter ces obstacles, le ministère des Armées développe des initiatives :

- Campagnes de communication auprès des jeunes ;
- Dialogue avec les écoles de formation ;
- Mise en place d'un réseau de référents en collaboration avec la Fédération bancaire française.

Bien que la France ne soit pas en guerre, elle se prépare activement à un environnement stratégique de plus en plus instable, consolidant son industrie de défense dans une logique de souveraineté et de résilience.

L'Union européenne et la lutte contre les stratégies de coercition économique

Audrey CRÉVOLIN

Analyste géoéconomie à l'Institut d'études de géopolitique appliquée

Les grandes puissances ont de plus en plus recours à la coercition économique pour asseoir leur influence sur la scène internationale. Comme l'a souligné en 2021 Franck Riester, ministre délégué auprès du ministre de l'Europe et des Affaires étrangères, ces menaces peuvent prendre de nombreuses formes, comme des sanctions extraterritoriales, des embargos qui ne disent pas leur nom ou des restrictions déguisées au commerce et à l'investissement. En appliquant ces pratiques coercitives, un État cherche à contraindre une autre nation à modifier sa politique ou son comportement.

Le contexte géopolitique actuel, marqué par la guerre en Ukraine et la rivalité croissante entre la Chine et les États-Unis, a exacerbé l'usage de ces méthodes, ciblant notamment l'Union européenne et ses États membres. Plusieurs événements récents illustrent cette tendance. En 2014, l'affaire BNP Paribas a mis en évidence l'utilisation par les États-Unis de sanctions extraterritoriales, tandis que la même année, la Russie imposait un embargo sur les produits alimentaires européens en réponse aux sanctions de l'UE liées à la crise ukrainienne. Plus récemment, entre 2021 et 2023, la Chine a mis en place des mesures de rétorsion contre la Lituanie après l'ouverture d'une représentation officielle de Taiwan à Vilnius. En bloquant certaines exportations lituanaises et en exerçant des pressions sur des entreprises européennes pour qu'elles retirent les composants lituaniens de leurs chaînes d'approvisionnement, Pékin a démontré sa capacité à instrumentaliser l'économie à des fins politiques.

Face à ces menaces, l'Union européenne a pris conscience de sa vulnérabilité et de l'urgence de renforcer sa souveraineté économique. Le 28 mars 2023, le Parlement européen et le Conseil ont conclu un accord pour la mise en place d'un instrument anti-coercition. Cette initiative s'inscrit dans la stratégie européenne en matière de sécurité économique, présentée le 20 juin 2023 par la Commission européenne.

Cette stratégie identifie plusieurs risques prioritaires, notamment les chaînes d'approvisionnement, la sécurité physique et la cybersécurité des infrastructures critiques, la protection des technologies stratégiques, l'instrumentalisation des dépendances économiques et l'usage croissant de la coercition économique par des puissances étrangères.

Des mesures anti-coercitives pour protéger la souveraineté économique de l'Union européenne dans un contexte de montée des tensions géopolitiques et géoéconomiques

Dans ce cadre, l'Union européenne a adopté le 23 octobre 2023 un règlement visant à lutter contre la coercition économique exercée sur ses membres par des pays tiers. Cette initiative, proposée par la Commission en décembre 2021, vise à assurer la sécurité et la souveraineté économiques des États membres dans un contexte international de plus en plus tendu. L'UE est confrontée à des menaces économiques croissantes, qu'elles émanent de la Chine ou des États-Unis.





Washington applique régulièrement des sanctions secondaires qui placent les entreprises européennes dans des positions délicates. De son côté, Pékin a été identifiée par l'institut allemand MERICS comme ayant exercé 123 actes de coercition économique entre 2010 et 2022. Parmi ces pratiques, le boycott s'est révélé être un outil particulièrement efficace, comme en témoigne la campagne contre l'enseigne suédoise H&M en 2021. L'entreprise, qui avait décidé de ne plus s'approvisionner en coton du Xinjiang en raison des accusations de travail forcé imposé à la minorité ouïghoure, a été massivement ciblée par un mouvement de rejet en Chine.

Jusqu'à présent, l'Union européenne ne disposait que d'outils limités pour faire face à ces attaques économiques. Elle pouvait saisir l'Organisation mondiale du commerce afin de dénoncer des pratiques commerciales déloyales, mais le mécanisme de règlement des différends de l'OMC ne couvre pas directement les cas de coercition économique, sauf s'ils constituent une violation explicite des règles de l'organisation. Par ailleurs, l'UE a mis en place plusieurs instruments de défense commerciale pour lutter contre la concurrence déloyale. Depuis 2016, elle applique des mesures antidumping visant à contrer les importations vendues à des prix artificiellement bas, qui faussent les conditions du marché européen. Les mesures antisubventions ont pour objectif de restaurer une concurrence équitable lorsqu'un gouvernement étranger accorde un soutien financier spécifique à une entreprise ou un secteur, lui conférant un avantage déloyal.

Enfin, les mesures de sauvegarde permettent d'imposer des restrictions temporaires sur certaines importations lorsque celles-ci menacent gravement une industrie européenne. Cependant, aucun de ces mécanismes ne permet de répondre directement à des actes de coercition économique ciblés.

La mise en place de mesures anti-coercition vise donc à pallier l'absence d'un mécanisme complet pour contrer ce phénomène. L'objectif principal est de dissuader les pays tiers de recourir à des actes de coercition en privilégiant le dialogue et la négociation. En cas d'échec des discussions, l'UE pourra exiger une réparation du préjudice causé. Si le pays concerné persiste dans son action coercitive, des contre-mesures pourront être appliquées. Celles-ci pourraient inclure l'instauration de nouveaux droits de douane, des restrictions sur les importations et exportations de biens, ainsi que des limitations sur les investissements étrangers ou l'exploitation des droits de propriété intellectuelle.

Les conséquences et les défis du nouvel instrument de lutte contre la coercition économique

L'exécution de ces contre-mesures pourrait cependant avoir des effets négatifs sur l'économie européenne. Les entreprises de l'UE, dont certaines dépendent de biens, de services ou de fournisseurs issus du pays ciblé par ces mesures, pourraient être affectées. La nature mondiale des chaînes de valeur les rend particulièrement vulnérables aux restrictions commerciales, qui risquent de perturber les flux d'importation et d'exportation. La mise en place de droits de douane ou l'augmentation des coûts d'approvisionnement pourrait également avoir un impact sur les consommateurs européens, en raison d'une concurrence réduite et de prix plus élevés.

Au-delà des répercussions économiques directes, ces mesures pourraient aussi être perçues comme une forme de coercition exercée par l'Union européenne elle-même. La loi anti-déforestation adoptée par l'UE en 2023 a, par exemple, conduit à des accusations de protectionnisme de la part de la Malaisie et de l'Indonésie, qui ont dénoncé une réglementation pénalisant injustement les petits exploitants agricoles.



L'application de l'instrument anti-coercition nécessitera donc une évaluation minutieuse afin d'éviter tout effet boomerang et de maintenir la crédibilité de l'UE sur la scène internationale.

La capacité de l'Union européenne à agir efficacement contre la coercition économique dépendra également de l'unité de ses États membres. La mise en place de cet outil a suscité des débats au sein du Conseil de l'UE, la Suède et la République tchèque exprimant des craintes quant à son utilisation potentiellement excessive. Initialement, la Commission européenne souhaitait avoir la compétence exclusive pour déterminer si une action étrangère constituait un cas de coercition économique, mais cette proposition a été rejetée par les États membres, qui ont exigé que toute décision soit prise à la majorité qualifiée.

Avec la mise en place d'un instrument de lutte contre la coercition économique, l'Union européenne affirme sa volonté de protéger sa souveraineté économique face aux pressions croissantes exercées par les grandes puissances. Tout en privilégiant le dialogue et la négociation, elle se dote d'un cadre juridique lui permettant de riposter en cas de menace avérée. Cette initiative s'inscrit dans un contexte international plus large, alors que les dirigeants du G7, réunis à Hiroshima en 2023, ont exprimé leur volonté de contrer l'utilisation des dépendances économiques comme un levier de pression géopolitique.

L'efficacité de cet outil dépendra de la capacité de l'UE à maintenir l'unité de ses membres et à éviter des mesures contre-productives pour son propre marché. La diversification des chaînes d'approvisionnement et l'approfondissement du marché unique européen apparaissent comme des stratégies complémentaires essentielles pour renforcer la résilience économique du continent.

La chaîne d'approvisionnement : un instrument préventif à la guerre commerciale

Rachel VIJAYAPANDIAN
Responsable des Achats

Assurer une autonomie en matière d'acheminement des biens et services sans compromettre leur continuité est le fondement d'une stratégie industrielle souveraine. Il n'y a guère de nouveauté quant aux aléas imprévisibles tels que la pandémie, la guerre russo-ukrainienne, les tensions géopolitiques au Moyen-Orient ou encore les catastrophes naturelles. Toutefois, le dénominateur commun à ces crises est la déstabilisation de l'équilibre géopolitique et économique d'une nation.

Si la chaîne d'approvisionnement des biens et services revêt une importance économique majeure, sa sécurisation constitue, par définition, une priorité stratégique pour l'État. Chaque pays, et par extension chaque région du monde, dispose de leviers commerciaux permettant d'établir des échanges et de poser les bases de négociations économiques et diplomatiques.

Pour mieux comprendre les enjeux liés à la chaîne d'approvisionnement et leur impact sur les équilibres géopolitiques, il convient d'analyser les conséquences des crises récentes - conflits armés, catastrophes naturelles et pandémies - tant sur le plan économique que géopolitique. La chaîne d'approvisionnement constitue-t-elle un instrument de déstabilisation économique ? Quel rôle peut jouer le gouvernement et à quel niveau doit-il intervenir face aux ruptures d'approvisionnement ?

La chaîne d'approvisionnement : un pouvoir de déstabilisation répété

Bien que la France occupe le cinquième rang mondial des exportateurs de biens et services, ses importations provenant des pays hors Union européenne restent prépondérantes, atteignant 480 milliards d'euros en 2023. La sécurisation des importations, notamment par une maîtrise renforcée de la chaîne d'approvisionnement, devient un enjeu crucial, particulièrement en période de guerre.

Les stratégies d'achats, en particulier dans le domaine de la défense, ont longtemps été inspirées par la période post-guerre froide. Aux États-Unis, sous la présidence de Ronald Reagan, ces pratiques ont suscité de nombreuses critiques, ce qui a conduit à d'importantes réformes institutionnelles. Entre lourdeurs bureaucratiques et complexité des processus d'attribution des contrats, les ruptures des chaînes d'approvisionnement, aggravées par les attaques de l'Union soviétique, ont suscité de vives inquiétudes gouvernementales. Aujourd'hui, l'histoire semble se répéter, cette fois en France et plus largement en Europe.

Soumise aux contraintes de la commande publique et aux seuils d'acquisition, l'Europe bénéficie d'un avantage compétitif grâce à son marché unique, mais se heurte à des lenteurs administratives qui entravent l'exécution rapide des programmes et projets stratégiques. Aux États-Unis, la réponse à ces défis a pris la forme d'une stratégie dite de « pivot » en matière d'approvisionnement, visant à diversifier et sécuriser les sources d'importation.





En période de guerre, l'ensemble des secteurs industriels est concerné par la question de l'approvisionnement. Bien que l'attention soit souvent focalisée sur l'industrie de la défense, l'État doit également veiller à sécuriser d'autres domaines stratégiques tels que l'agriculture, le commerce extérieur, les nouvelles technologies et la santé. La diversification des sources d'approvisionnement devient ainsi un levier essentiel pour garantir la résilience des secteurs critiques de la société.

Selon le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), l'Ukraine et la Russie représentent respectivement environ 40 % et 30 % de l'offre mondiale d'engrais et de blé, ce qui a un impact direct sur les pays importateurs, notamment en Afrique. Au-delà des produits eux-mêmes, les infrastructures logistiques sont également touchées. La Fondation méditerranéenne d'études stratégiques souligne que les détournements du Canal de Suez ou des détroits de Bab-el-Mandeb et d'Ormuz allongent considérablement les délais de livraison des marchandises. Les industriels, déjà éprouvés par la pandémie, font désormais face à ces nouvelles difficultés liées aux conflits récents.

Le commerce extérieur, élément central de la compétitivité d'un pays, est intrinsèquement lié à la maîtrise des opérations d'approvisionnement.

Cette guerre, qui coûte plusieurs points de croissance à la France, pourrait toutefois offrir des opportunités de renforcement des alliances économiques et politiques afin d'atténuer les impacts socio-économiques en Europe.

Dans le domaine de la défense et de la sécurité, les chiffres témoignent de l'ampleur du soutien militaire apporté par la France à l'Ukraine. Selon le ministère des Armées, au 1er décembre 2024, la France a livré pour 3,05 milliards d'euros d'équipements militaires et contribué à hauteur de 2,1 milliards d'euros à la Facilité européenne pour la paix (FEP), soit un total de 5,135 milliards d'euros depuis le début du conflit. Cette implication financière, conjuguée au ralentissement du commerce international, crée un décalage entre les capacités industrielles françaises et la volonté affichée de réindustrialiser le territoire.

L'industrie française fait également face à des défis majeurs. Selon le Conseil national des administrateurs judiciaires et des mandataires judiciaires, entre le 1er janvier et le 31 septembre 2024, 46 000 entreprises ont connu une défaillance, une hausse de 21,7 % par rapport à une période sans crise majeure. Paradoxalement, la France présente une stabilité de l'emploi et une croissance maintenue en 2024, mais le secteur automobile européen, par exemple, subit d'importantes pertes. Des géants comme ArcelorMittal et Valeo ont annoncé la fermeture de plusieurs sites en France, tandis que certaines entreprises, comme Legrand, relocalisent leur production.

Bien que la situation économique française et européenne demeure instable, l'écosystème commercial de l'Union européenne affiche une certaine résilience. D'après Eurostat, l'Europe compte plus de 32 millions d'entreprises et environ 169 millions de salariés, dont 99 % travaillent dans des micro-entreprises et PME de moins de 50 employés. Cependant, la vulnérabilité de cet écosystème est manifeste : une simple perturbation des chaînes d'approvisionnement peut entraîner des répercussions systémiques majeures.

Avec une dette publique atteignant environ 3 100 milliards d'euros, soit plus de 110 % du PIB, la France doit trouver une voie de réindustrialisation progressive et maîtrisée.



Pour ce faire, elle pourrait s'inspirer du modèle de « pivot stratégique », évoqué précédemment, qui pourrait servir de référence pour l'Europe.

Assurer des chaînes d'approvisionnement robustes constitue une première étape vers une stratégie industrielle souveraine, mais également un argument commercial et diplomatique de premier plan sur la scène internationale.

Assurer sa chaîne d'approvisionnement : un argument diplomatique en période d'efforts de guerre

L'élection récente de Donald Trump aux États-Unis pourrait bouleverser les dynamiques économiques mondiales, alors que le pays espère un rebond économique après la pandémie. Dans le même temps, les tensions géopolitiques et les interférences politiques dans les élections présidentielles des États membres de l'Union européenne compliquent davantage les relations diplomatiques. Le retour du protectionnisme et la domination persistante de la Chine sur le plan industriel laissent entrevoir un basculement des pôles de pouvoir.

Dans ce contexte, les États membres de l'UE s'appuient sur l'Organisation du traité de l'Atlantique nord (OTAN) pour prévenir toute escalade sécuritaire.

Entre conflits armés, instabilité géopolitique et ralentissement économique, les pertes humaines et matérielles s'accroissent, affaiblissant la légitimité des institutions internationales.

Dans ce climat incertain, assurer une autonomie d'approvisionnement devient un levier diplomatique clé. Sur le plan sécuritaire, la France doit préserver la confiance de l'État envers le ministère des Armées et garantir une exécution budgétaire efficiente. Avec un budget de 50,5 milliards d'euros, la mission « Défense » constitue l'un des rares postes de dépenses de l'État dont les crédits sont maintenus.

Le ministère des Armées doit désormais adopter une gestion plus stratégique de ses acquisitions, simplifier les procédures d'achat et privilégier les fournisseurs locaux et régionaux pour sécuriser les délais de livraison et renforcer l'écosystème de défense. Cette approche permettra de mieux anticiper les besoins futurs et d'intégrer les innovations technologiques dans les stratégies d'approvisionnement.

En somme, la France peut jouer un rôle central dans la consolidation industrielle européenne. Son positionnement stratégique en matière d'approvisionnement pourrait faire d'elle un acteur clé de la transition vers une sixième révolution industrielle en Europe.

Le *smart power* de l'Union européenne : géoéconomie de la paix en Méditerranée

Nathan LE MASSON

Doctorant contractuel en droit public (Toulon), chargé d'enseignements universitaires

Tandis que la géopolitique peut être perçue sous l'angle du rapport de force au sein d'un espace territorial entre différentes puissances, l'évolution du jeu international a élargi le nombre d'acteurs susceptibles d'y prendre part. Si les États en sont traditionnellement les principaux protagonistes, les organisations internationales et régionales, dont l'Union européenne est une illustration parfaite, ainsi que les acteurs non gouvernementaux, civils ou encore les grandes entreprises internationales, s'investissent de plus en plus dans des actions concertées.

Alors que les États exprimaient historiquement leur influence par leurs capacités militaires, la puissance s'est progressivement déplacée vers la sphère économique. Ce levier géoéconomique s'inscrit aujourd'hui dans une dynamique combinant l'instrument économique (*hard power*) et la diplomatie européenne (*soft power*), donnant naissance à une stratégie d'influence qualifiée de *smart power*. Dans ce contexte, la Méditerranée constitue un espace stratégique où l'Union européenne met en œuvre cette approche.

La question qui se pose est donc celle du champ couvert par cette « géoéconomie de la paix ». Les États membres de l'Union européenne et ses institutions définissent un ensemble d'objectifs politiques et s'appuient sur des instruments économiques pour les atteindre. Dans le bassin méditerranéen, plusieurs actions géoéconomiques de l'UE sont ainsi visibles : face au déclin démographique et à l'évolution du marché du travail en Europe, une politique migratoire du travail est développée avec les pays africains ; la lutte contre le terrorisme et l'immigration irrégulière se traduit par des partenariats de formation et d'accompagnement des services des pays de départ et de transit, financés par l'UE ; enfin, les échanges commerciaux et les investissements directs sont promus selon des mécanismes conditionnant l'octroi de financements au respect de valeurs fondamentales telles que la démocratie, les droits humains, l'État de droit ou encore l'égalité entre les femmes et les hommes.

Derrière l'usage croissant de la géoéconomie ne se cacherait-il pas une volonté affirmée de l'Union européenne de s'imposer comme un acteur majeur des relations internationales dans sa zone de voisinage méditerranéenne ? Cette géoéconomie de la paix repose sur trois piliers : un volet politico-diplomatique impliquant des négociations officielles entre l'UE et ses partenaires ; la mise en place d'un cadre juridique structurant les relations économiques, commerciales, financières et industrielles ; enfin, le recours à des mesures suspensives ou restrictives sous forme de sanctions en cas de violation des engagements pris dans ce cadre géoéconomique.

Le *smart power* de l'Union européenne en Méditerranée : un outil d'affirmation sur la scène internationale par l'action régionale

Selon Emine Akçadağ ALAGÖZ, le *smart power* ne doit pas être perçu comme « une nouvelle forme de puissance », mais comme « une approche qui précise la méthode pour exercer la puissance ».





L'Union européenne inscrit ainsi son action dans une logique de coordination et d'articulation entre le *soft power* et le *hard power*, mobilisés à la fois par ses États membres et ses institutions. En Méditerranée, cette stratégie repose principalement sur deux instruments : la Politique européenne de voisinage (PEV) et l'Union pour la Méditerranée (UpM). L'objectif est double : d'une part, promouvoir les intérêts géoéconomiques communs des États membres de l'UE dans une logique de « conquête économique » leur permettant de s'affirmer comme un acteur régional crédible sur la scène internationale ; d'autre part, favoriser la création d'un espace pacifié, où les relations économiques renforcent les relations politiques entre les États riverains.

L'affirmation de ce *smart power* géoéconomique se traduit par la mise en place d'un Nouveau programme pour la Méditerranée, complété par un plan d'investissement économique. Ces initiatives visent à articuler les considérations politiques des États membres et les bénéfices économiques pour les États tiers méditerranéens. Les investissements économiques doivent ainsi contribuer au développement humain, à la gouvernance et à l'État de droit, en soutenant des programmes de vaccination, d'éducation et de santé, ainsi que des réformes administratives garantissant une plus grande transparence. Ils doivent également favoriser la résilience, la prospérité et la transition numérique, notamment en renforçant les économies bleue et verte et en développant un hub régional pour la production et la consommation.

Par ailleurs, la paix et la sécurité sont des priorités affichées, tout comme l'encadrement de la migration et de la mobilité, qui associe capacités d'accueil européennes et lutte contre l'immigration irrégulière. Enfin, la transition écologique demeure un enjeu central, à travers des actions en faveur de la résilience climatique, de l'énergie et de la protection environnementale.

Le prisme pluridimensionnel du dispositif géoéconomique au service de la puissance européenne

La stratégie géoéconomique européenne en Méditerranée repose sur une approche pluridimensionnelle visant à renforcer son influence dans cette région stratégique. L'Union européenne adopte une relation one-to-one avec chaque État méditerranéen, s'efforçant d'identifier et de répondre aux problématiques spécifiques de chaque partenaire, ce qui lui permet de consolider son rôle de partenaire économique et d'acteur sécuritaire, parfois qualifié de « gendarme méditerranéen ».

L'UE a structuré ses partenariats économiques en fonction de ses objectifs stratégiques. Elle a ainsi renforcé sa coopération sécuritaire avec le Liban depuis 2016, l'Algérie depuis 2017 et la Jordanie depuis 2022, tout en développant des accords de politique étrangère avec l'Égypte depuis 2022 et en approfondissant sa politique migratoire avec la Jordanie depuis 2014, l'Algérie depuis 2017, la Tunisie depuis 2023 et l'Égypte depuis 2024.

Cependant, malgré cette ambition géoéconomique, l'intégration régionale demeure entravée par des facteurs structurels. Le Plan Bleu, dans son rapport préliminaire MED 2050 de mai 2022, souligne que l'Union européenne, bien qu'ayant renforcé sa politique extérieure en s'appuyant sur le Green Deal, la PEV et l'UpM, fait face à une stagnation de la coopération économique, en raison d'instabilités persistantes, de défis migratoires et de conflits d'intérêts. Cette situation impose à l'UE d'adopter une vision géopolitique élargie, tant dans les thématiques abordées que dans la prise en compte des acteurs extérieurs à la région.

La stratégie géoéconomique européenne, un instrument de puissance modulable et adaptable



La Méditerranée est un espace de tensions géopolitiques majeures, impliquant l'Union européenne et ses États membres, l'OTAN, ainsi que des puissances rivales telles que la Russie, la Chine, les États-Unis, la Turquie et l'Iran. Dans ce contexte, l'UE mobilise son *smart power* pour maximiser son influence en combinant coopération régionale, partenariats stratégiques et dialogue multilatéral.

Le recours accru aux instruments géoéconomiques pour répondre à ses propres objectifs conduit l'UE à employer des mesures restrictives et des sanctions en cas de menace pour ses intérêts économiques. Ces mesures peuvent inclure des interdictions d'exportation ou de fourniture d'équipements militaires, des restrictions sur l'octroi de visas, des limitations aux exportations ou importations de certains produits, voire le gel de ressources financières détenues par des individus ou entités ciblés, conformément à l'article 215 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne.

Toutefois, ces actions, qui s'apparentent à une forme de coercition économique, sont parfois critiquées pour leur caractère paternaliste ou néocolonial. Pour renforcer sa légitimité, l'UE devra surmonter plusieurs défis : ses divisions internes, l'absence d'une vision stratégique commune entre ses États membres et l'influence croissante d'acteurs extérieurs, notamment la Chine, la Russie et la Turquie. Le succès de sa stratégie géoéconomique en Méditerranée dépendra de sa capacité à s'affirmer comme un acteur crédible, conciliant efficacité économique et respect des équilibres géopolitiques régionaux.

Les Accords de Bâle : une autre géopolitique ?

Jordan TORDET

Conseiller en Investissements Financiers, associé-gérant chez Pytharec

Le Comité de Bâle est une organisation internationale hébergée par la Banque des Règlements Internationaux. Il est composé des présidents des banques centrales et des autorités prudentielles de nombreux pays, dont la Banque de France, dirigée par François Villeroy de Galhau. Ce comité est à l'origine des Accords de Bâle, dont la finalité est de renforcer la stabilité financière mondiale.

Dans sa version actuelle, Bâle III, les accords reposent sur trois piliers : les exigences de fonds propres, la surveillance et la discipline de marché. Depuis 2007, aucune crise financière mondiale majeure n'a eu lieu, et Bâle III contribue largement à cette stabilité. En 2025, une nouvelle phase, surnommée « Bâle IV » par les milieux bancaires, entrera en vigueur.

Tiré du premier pilier, le ratio CET1 (Common Equity Tier 1) est un indicateur clé de la solvabilité bancaire. Il mesure la proportion des actifs pondérés par les risques, financés par du capital de haute qualité, principalement des actions ordinaires. Depuis Bâle III, ce ratio doit être d'au moins 4,5 %, mais avec les exigences additionnelles, il atteint un minimum de 8 % pour garantir la résilience des banques en période de crise. BNP Paribas, la plus grande banque de l'Union européenne avec environ 2 666 milliards d'euros d'actifs et un ratio CET1 de 13,5 %, illustre bien cette rigueur réglementaire.

Cependant, les banques européennes se trouvent confrontées à une concurrence déloyale, notamment de la part des banques américaines, qui appliquent les Accords de Bâle de manière moins stricte. Ces divergences soulèvent des questions majeures : l'adhésion à ces accords constitue-t-elle avant tout une reconnaissance du système financier d'un pays, au prix d'un capital plus coûteux ? Le fait que les représentants des banques centrales nationales se réunissent quatre fois par an ne génère-t-il pas des enjeux diplomatiques ? Les Accords de Bâle ne sont-ils pas autant des outils de sécurité financière que des leviers d'influence politique ?

Les Accords de Bâle : un enjeu de souveraineté financière et de compétitivité internationale

En adhérant aux Accords de Bâle, les pays cèdent une partie de leur autonomie en matière de régulation financière au profit d'une harmonisation mondiale. Si cette harmonisation est nécessaire, elle favorise avant tout les systèmes financiers les mieux armés pour absorber les coûts réglementaires, au détriment des économies émergentes ou plus fragiles. Adopter ces normes signifie non seulement se conformer à des standards internationaux, mais aussi assumer des coûts plus élevés pour les banques.

L'exemple du Brésil est parlant : entre 2013 et 2019, le ratio CET1 y a augmenté de 8 % à 10,5 %, forçant les banques à réduire leur exposition aux actifs risqués. Les PME, perçues comme plus risquées dans la gestion du crédit bancaire, ont été les premières impactées. Une étude de la Confederação Nacional da Indústria montre que les secteurs de l'industrie manufacturière et de l'agriculture, fortement dépendants du crédit bancaire, ont vu leur croissance stagner entre 2014 et 2017, avec une baisse annuelle de 2,5 % à 3 % de la production industrielle.





Par ailleurs, la réduction des financements a entraîné une hausse du coût du crédit pour les PME, avec des taux d'intérêt passant de 25 % à 35 % en moyenne sur les prêts accordés.

Si l'on remonte vers le cœur du système financier mondial, les États-Unis, on constate qu'ils adoptent une approche plus sélective et pragmatique des normes internationales. Contrairement à l'Union européenne, où les Accords de Bâle sont rigoureusement transposés dans les réglementations nationales, les États-Unis introduisent des ajustements qui préservent leur compétitivité bancaire. Par exemple, la loi Dodd-Frank de 2010 avait initialement fixé un seuil d'actifs totaux de 50 milliards de dollars pour déterminer quelles banques devaient être soumises à une surveillance renforcée. Cependant, en mai 2018, le Congrès américain a relevé ce seuil à 250 milliards de dollars, réduisant ainsi le nombre d'établissements concernés de 38 à 12. Cette révision a permis à de nombreuses banques de taille moyenne d'échapper aux contraintes réglementaires, suscitant des débats sur les risques que cela pourrait engendrer pour la stabilité financière.

Cette différence d'application crée une distorsion de concurrence. Les banques européennes, soumises à des réglementations plus strictes, supportent des coûts plus élevés, ce qui limite leur compétitivité face aux banques américaines, qui attirent plus aisément capitaux et clients internationaux.

Plus encore, cette stratégie américaine reflète une approche géopolitique assumée : en participant aux discussions de Bâle, les États-Unis influencent directement l'élaboration des normes tout en conservant leur souveraineté financière, renforcée par le rôle central du dollar dans les échanges internationaux.

La Russie et la Chine : entre conformité stratégique et flexibilité nationale

Bâle I a été instauré en 1988 par le Comité de Bâle, qui regroupait initialement les banquiers centraux des pays du G10. Aujourd'hui, 27 pays ainsi que l'Union européenne y adhèrent, parmi lesquels la Russie. L'exemple russe illustre les enjeux politiques et diplomatiques liés à ces accords.

Les grandes banques russes, comme Sberbank et VTB, affichent des ratios CET1 de 12 % à 13 % pour se conformer aux normes internationales, tout en s'adaptant aux exigences locales. Toutefois, la Russie ajuste ses réglementations internes pour favoriser le financement de son économie, notamment en assouplissant les ratios de liquidité imposés à ses banques systémiques. Depuis l'annexion de la Crimée en 2014 et les sanctions économiques imposées par l'UE et les États-Unis, la Russie a vu son accès aux financements internationaux se réduire drastiquement. Pour y faire face, elle a accumulé des réserves de change atteignant environ 600 milliards de dollars en 2021, dont 23 % en or et une part croissante en yuans chinois.

La Chine, quant à elle, adopte une approche plus pragmatique. Ses grandes banques, comme Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), maintiennent des ratios CET1 élevés, autour de 13 %, tout en bénéficiant d'ajustements réglementaires visant à soutenir la croissance économique. Pékin favorise les secteurs stratégiques via des politiques de crédit différenciées : les PME et les infrastructures, notamment celles liées aux Nouvelles Routes de la Soie, profitent de pondérations de risque plus faibles pour encourager les investissements. Cette approche témoigne d'une volonté de concilier conformité aux normes internationales et maintien de la souveraineté économique.

Le Comité de Bâle : un organe neutre ou une instance influencée par la géopolitique ?



Le Comité de Bâle se positionne comme un garant de la stabilité financière mondiale, au-delà des tensions géopolitiques. La participation continue de la Russie aux discussions, malgré les sanctions économiques et la guerre en Ukraine, illustre cette posture. Contrairement à d'autres organisations internationales qui adoptent des positions tranchées en période de conflit, le Comité de Bâle reste un espace de dialogue et de coopération financière.

Toutefois, cette neutralité apparente soulève des interrogations. Peut-on réellement dissocier l'économie de la géopolitique ? La coopération financière doit-elle se poursuivre même lorsque des États sont en opposition frontale sur d'autres plans ? Le maintien de la Russie au sein du Comité de Bâle traduit une volonté d'harmonisation financière à long terme, mais il pourrait également être perçu comme un manque de fermeté face aux crises géopolitiques.

Une double lecture des Accords de Bâle

Les Accords de Bâle jouent un rôle central dans la stabilité financière mondiale, mais ils reflètent également des rapports de force économiques et politiques. D'un côté, les pays adhérents doivent se conformer à des règles strictes, souvent au détriment de leur flexibilité et de leur compétitivité. De l'autre, certains États, comme les États-Unis et la Chine, parviennent à adapter ces normes à leurs propres intérêts stratégiques.

Finalement, le système bancaire américain semble être le grand gagnant : ses établissements sont suffisamment solides pour supporter les contraintes de Bâle tout en bénéficiant d'un cadre réglementaire flexible. Face à cette réalité, la question demeure : les Accords de Bâle garantissent-ils une régulation équitable ou renforcent-ils, au contraire, les inégalités entre puissances financières ?

Quelle place pour les puissances moyennes en géoéconomie ?

Philipp SIEGERT

Directeur scientifique adjoint, MCC Brussels

La notion de « puissance moyenne » est bien établie en géopolitique. Peut-elle également être utile en géoéconomie ? Cet article propose d'aborder cette question sous l'angle monétaire, car les dépendances dans ce domaine influencent de manière déterminante les capacités de puissance - économique comme politique - des États. Elles revêtent en outre une importance structurelle en organisant les flux commerciaux. L'hypothèse de départ est qu'une puissance est « moyenne » si elle dépend de cette structure, tout en conservant une certaine capacité d'influence sur elle. Cet article se propose donc d'établir les contours de cette position intermédiaire.

Les relations monétaires internationales

Avant d'approfondir cette analyse, il convient de préciser en quoi la monnaie structure les relations internationales. Elle le fait à plusieurs titres, dont les deux principaux sont l'emprunt et le commerce, autrement dit : l'accès aux marchés financiers et l'accès aux marchés de biens.

Dans le premier cas, l'enjeu pour une économie nationale est de pouvoir se financer au-delà de ses ressources domestiques, qu'il s'agisse du secteur bancaire (octroi de crédits), du gouvernement (redistribution fiscale) ou des entreprises (investissements fondés sur leurs fonds propres). Cette réalité façonne les relations internationales en distinguant les économies créancières des économies débitrices. L'impact peut être majeur, comme l'a illustré la crise grecque de 2011, où la dépendance aux créanciers étrangers a lourdement pesé sur la souveraineté économique et politique du pays.

Dans le second cas, l'enjeu est le commerce international entre des économies utilisant des monnaies différentes. Les transactions transfrontalières nécessitent des structures permettant la conversion entre devises, processus qui passe inévitablement par les banques centrales.

Lorsqu'un acheteur paie un vendeur étranger, sa banque doit convertir la somme de la monnaie A vers la monnaie B, ce qui implique un échange entre les banques centrales des deux pays.

Si l'on multiplie cela par des millions de transactions impliquant des dizaines de monnaies, on mesure la complexité du commerce extérieur. Pour simplifier ces échanges, il est courant, sinon par traité, du moins dans les faits, de s'accorder sur une monnaie de référence.

Deux observations en découlent :

- L'« exposition monétaire » à l'étranger comporte des risques, pouvant aller de la prédation économique à la vassalisation politique. Ce sont des menaces pour les États inclus dans le système monétaire international.
- À l'inverse, les États exclus du système - en particulier ceux écartés des monnaies de référence comme le dollar ou l'euro - se retrouvent privés d'accès (légal) aux marchés financiers et au commerce international. Leurs économies en souffrent nécessairement. La seule manière d'y échapper est de disposer soi-même d'une monnaie de référence ou d'une « profondeur stratégique monétaire », c'est-à-dire la capacité d'effectuer la majeure partie des transactions financières et commerciales en monnaie nationale, sans passer par une devise étrangère.





En reprenant la classification de Serge Sur, seules les puissances disposant d'une monnaie de référence peuvent être considérées comme « grandes ». Non seulement elles se prémunissent ainsi d'une dépendance envers d'autres acteurs (capacités de faire et de refuser de faire), mais elles rendent ces derniers dépendants (capacités d'empêcher de faire et surtout de faire faire). On peut alors établir un éventail des puissances selon le critère monétaire : les puissances émergentes disposent de trois capacités (faire, refuser de faire et empêcher de faire), les puissances moyennes disposent de deux capacités (faire et refuser de faire) et les petites puissances ne disposent que d'une seule (faire).

Pour identifier ce qui rend une puissance « moyenne », il convient de se référer à cet éventail :

Type de puissance	Exclue/ Soumise	Petite	Moyenne	Émergente	Contestataire	Grande
<i>Capacité</i>						
<i>Faire</i>	X	X	X	X	X	X
<i>Refuser de faire</i>		[a]	X	X	X	X
<i>Empêcher de faire</i>		-y-	[b]	X	X	X
<i>Faire faire</i>					[c]	X

Fluctuation géoéconomique et puissances moyennes

On peut définir les « bornes » de la puissance géoéconomique comme suit, en laissant de côté les économies exclues (car sans capacités).

Les petites puissances sont intégrées dans le système financier et commercial international, mais sans influence sur lui ; les grandes puissances disposent d'une monnaie de référence et peuvent influencer, voire dominer l'ensemble du système.

Entre ces deux extrêmes, le classement des autres puissances se fait en fonction de leur capacité à contrer la volonté d'une grande puissance.

Les puissances contestataires n'ont pas la capacité d'imposer leurs choix aux grandes puissances, mais elles peuvent influencer d'autres États pour s'opposer aux décisions des puissances dominantes. Leur influence se limite toutefois à des domaines spécifiques ou à leur sphère régionale, sans portée mondiale.

Les puissances moyennes se distinguent des puissances émergentes et contestataires par leur capacité à sécuriser leurs intérêts économiques sans chercher à renverser l'ordre monétaire établi. Par exemple, si un pays parvient à négocier ses importations stratégiques (énergie, matières premières) en utilisant sa propre monnaie, il peut non seulement refuser de se soumettre aux pressions d'une grande puissance, mais aussi empêcher que ses fournisseurs soient « retournés » contre lui. Cette capacité est une ligne de démarcation entre puissances moyennes et émergentes.

Enfin, une spécificité concerne la zone euro. Aucun État membre ne peut, seul, s'opposer à une puissance émergente ou contestataire. Cependant, en cas de position commune, les États de la zone euro peuvent exercer une influence géoéconomique collective, atteignant un niveau de puissance qu'ils n'auraient pas individuellement.

Capacités et finalités

Pour comprendre l'impact de cette classification sur les relations internationales, il convient d'examiner deux aspects clés, à savoir les domaines d'application de la puissance monétaire selon Jonathan Kirshner et les finalités des stratégies économiques selon Christian Harbulot.

Kirshner distingue trois usages de la puissance monétaire : (1) manipulation du taux de change, (2) dépendance monétaire et (3) disruption du système.



Les puissances moyennes ne peuvent ni imposer leur propre monnaie comme référence ni perturber significativement le système existant. En revanche, les puissances émergentes et contestataires cherchent à réduire leur dépendance aux devises établies et à promouvoir leurs propres monnaies dans une sphère d'influence grandissante.

Selon Harbulot, les stratégies économiques suivent une gradation allant de la compétition à la destruction de l'économie adverse. Seules les puissances contestataires envisagent la destruction d'une monnaie de référence pour imposer la leur. À l'inverse, les puissances moyennes, bien qu'elles puissent adopter temporairement des stratégies de déstabilisation, ne peuvent se permettre de remettre en cause l'ordre monétaire global dont elles dépendent.

La zone euro illustre cette réalité : bien qu'elle ait théoriquement la capacité d'affaiblir le dollar comme monnaie de référence, les dynamiques politiques rendent une telle initiative improbable. Cependant, elle peut au moins protéger ses États membres contre les pressions monétaires extérieures – si la volonté politique existe.

Une puissance moyenne peut tenter d'exploiter sa position pour obtenir des concessions des grandes puissances, mais comme le souligne Kirshner, la tendance générale reste la convergence vers la politique de ces dernières. Même dotées d'une « surcapacité » comme la zone euro, les puissances moyennes demeurent intégrées dans un système dominé par d'autres et ne peuvent qu'adopter des stratégies du faible au fort. Cela les rend relativement faibles en termes d'influence, mais précieuses en tant que stabilisatrices du système mondial. Leur principal enjeu est donc de garantir leur capacité à « refuser de faire » ce qui pourrait provoquer une rupture systémique.

La géopolitique des terres rares en Afrique subsaharienne

Yannick OBAM

PhD, enseignant-chercheur à l'université de Bertoua (Cameroun)

La géopolitique des terres rares en Afrique subsaharienne est un sujet d'actualité qui revêt une importance croissante dans un contexte de reconfiguration globale des dynamiques de puissance depuis le début du XXI^e siècle. Les terres rares, composées de dix-sept (17) éléments chimiques, sont des minerais stratégiques jouant un rôle crucial dans la production de technologies avancées, telles que les écrans, les téléphones portables, les énergies renouvelables, les véhicules électriques, les nanotechnologies, l'intelligence artificielle et les équipements militaires.

L'Afrique subsaharienne, qui abrite environ 30 % des réserves mondiales de ces minerais, est devenue un enjeu géopolitique majeur pour les puissances mondiales, notamment la Chine, les États-Unis, l'Union européenne et le Japon, depuis la découverte et la mise en exploitation de ses gisements de terres rares. Cette dynamique, comparable à celle observée avec les hydrocarbures, attire de plus en plus d'investisseurs et suscite l'intérêt des puissances occidentales, soucieuses de sécuriser leurs approvisionnements.

On observe ainsi un jeu d'acteurs qui déploient diverses stratégies pour accéder aux terres rares et, au-delà, pour sécuriser leur position dominante dans un secteur en pleine expansion. Bien que la contribution actuelle de l'Afrique subsaharienne soit encore relativement faible (moins de 5 % des exportations mondiales), les projections indiquent que, d'ici 2029, sa part pourrait atteindre 9 %.

Dans ce contexte, une question centrale se pose : comment les États d'Afrique subsaharienne détenteurs de terres rares se positionnent-ils face à cette ressource critique, dont l'exploitation et le contrôle dépassent le simple cadre économique pour devenir un facteur clé de la gouvernance mondiale ? Car, visiblement, au XXI^e siècle, « qui maîtrise les terres rares, maîtrise l'évolution technologique et militaire, et qui maîtrise la technologie et la puissance militaire dirige le monde ».

Les enjeux de perception autour des terres rares

Les terres rares, en tant que ressources émergentes, font l'objet d'une perception différenciée selon les acteurs en présence. Ce différentiel de perception oppose les pays producteurs africains aux grandes puissances consommatrices et importatrices, comme la Chine, les États-Unis, le Japon et l'Union européenne, qui se livrent une compétition acharnée pour le contrôle des réserves mondiales.

Cette divergence n'est pas nouvelle. Elle s'inscrit dans la continuité des stratégies mises en place par les anciennes puissances coloniales pour maintenir leur influence et leur hégémonie en Afrique subsaharienne. Cette perception différenciée structure les rapports de force et permet de mieux comprendre les véritables enjeux, les jeux d'acteurs et la place de l'Afrique subsaharienne dans la reconfiguration en cours du paysage géopolitique mondial.





La perception géoéconomique néolibérale et globaliste

Les puissances comme la Chine, les États-Unis, le Japon et l'Union européenne considèrent les terres rares comme une ressource stratégique, avec trois dimensions essentielles : la sécurité énergétique, la maîtrise technologique et la suprématie militaire.

- *Sécurité énergétique*

Les terres rares sont indispensables aux technologies liées aux énergies renouvelables. Les aimants en néodyme et dysprosium sont utilisés dans les générateurs d'éoliennes. Les batteries des véhicules électriques contiennent du néodyme et du dysprosium, améliorant leur efficacité et leur autonomie. Les panneaux solaires utilisent de l'europium et du terbium pour accroître leur performance. Les réacteurs nucléaires emploient certains éléments des terres rares pour contrôler les réactions nucléaires. Les terres rares constituent dès lors un pilier technologique.

- *Maîtrise technologique*

Étroitement liée à la sécurité énergétique, la maîtrise technologique repose sur les propriétés uniques des terres rares, notamment leurs caractéristiques magnétiques, optiques et électroniques.

L'europium, par exemple, est utilisé pour produire la couleur rouge dans les écrans. Les aimants en néodyme sont quant à eux indispensables aux moteurs d'éoliennes et aux dispositifs de haute précision. L'intelligence artificielle, la nanotechnologie et la biotechnologie reposent en partie sur ces éléments.

Les pays maîtrisant ces ressources bénéficient d'un avantage technologique décisif, conformément à la vision schumpétérienne de l'innovation comme moteur du développement économique.

- *Suprématie militaire*

Les terres rares sont essentielles aux applications militaires modernes (composants électroniques, capteurs et systèmes de communication, aimants en néodyme-fer-bore, lasers et systèmes de navigation militaire, propulsion électrique des sous-marins et des navires de guerre).

Le contrôle des terres rares devient donc un enjeu stratégique majeur, influençant directement l'équilibre des puissances mondiales.

La perception minimaliste des États africains subsahariens

Les économies africaines, héritées de la colonisation, restent largement tournées vers l'exportation brute des matières premières, sans transformation locale. Ainsi, malgré la richesse minérale du continent, peu de pays ont développé une industrie capable de tirer profit de leurs ressources naturelles.

Dans la majorité des États producteurs de terres rares (Burundi, Kenya, Madagascar, Malawi, Mozambique, Namibie, Tanzanie, Angola, Ouganda, Nigeria), la logique économique demeure celle de l'extraction et de l'exportation, avec une dépendance aux devises étrangères plutôt qu'un investissement dans la transformation locale. Seule l'Afrique du Sud tente une intégration industrielle, notamment dans le secteur de l'armement. Cette approche perpétue un modèle où les pays africains restent des fournisseurs de matières premières, sans véritable pouvoir dans la chaîne de valeur. En conséquence, leur influence géopolitique sur les terres rares demeure limitée, renforçant leur statut d'adjoints plutôt que d'acteurs majeurs dans la nouvelle gouvernance mondiale des ressources.



La structuration géostratégique des terres rares

L'histoire montre que l'accès aux ressources énergétiques est un levier fondamental de la puissance. Ainsi, les nations cherchent à sécuriser l'approvisionnement en matières premières critiques. Les terres rares s'inscrivent dans cette logique : leur exploitation devient un enjeu central dans la compétition entre puissances. Par analogie avec Mackinder :

« Qui contrôle les terres rares africaines contrôle la majorité des réserves mondiales, et qui contrôle ces réserves maîtrise l'évolution technologique et militaire du monde. »

Cela explique la structuration progressive d'une géostratégie des terres rares, notamment entre les États-Unis, la Chine et l'Union européenne.

La nouvelle cartographie et la typologie des acteurs

Les États-Unis ont toujours structuré leur géopolitique selon une vision hégémonique, inspirée par des théoriciens comme Brzezinski, Kissinger ou Barnett. L'Afrique subsaharienne, autrefois marginale dans leur stratégie, devient désormais un terrain d'affrontement stratégique en raison de son potentiel en terres rares.

Les États-Unis cherchent ainsi à sécuriser leurs approvisionnements pour contenir la Chine, en reconfigurant leur présence en Afrique, notamment via des alliances avec des États producteurs. Face à cela, la Chine adopte une stratégie similaire à celle des États-Unis avec le pétrole au XX^e siècle. Elle cherche dès lors à renforcer son monopole sur les terres rares, à imposer des restrictions progressives de ses exportations et à réaliser des investissements massifs en Afrique pour contrôler les gisements.

Crises géopolitiques et troubles logistiques : les marques de luxe à l'épreuve de la résilience

Lilie LENOIR

Lauréate du prix du meilleur mémoire géopolitique (2024) décerné par l'Institut d'études de géopolitique appliquée

Le luxe français à l'épreuve des crises géopolitiques

En novembre 2024, le Comité Colbert a organisé une exposition spectaculaire intitulée *Jeux de mains* dans le quartier historique de Zhang Yuan, à Shanghai, en Chine continentale, mettant en lumière le savoir-faire du luxe français. L'événement s'est tenu dans un bâtiment de style Shikumen restauré, un mélange d'influences architecturales chinoises et occidentales, illustrant les liens culturels étroits entre la Chine et la France dans le secteur du luxe.

Autrefois florissantes - les clients chinois représentant jusqu'à un tiers des dépenses mondiales du luxe -, ces relations ont été fragilisées par la crise sanitaire de la COVID-19, puis affectées par la stagnation de l'économie chinoise en 2024. Malgré les efforts du gouvernement chinois pour relancer l'économie (stimulation du tourisme intérieur, incitations à la consommation de biens durables, soutien aux entreprises locales), les investisseurs restent prudents dans leurs prévisions pour le premier trimestre 2025.

Bien qu'implantées de longue date en Chine, les maisons européennes doivent composer avec diverses crises géopolitiques qui compromettent leur rayonnement. Les régions administratives spéciales ne sont pas épargnées et constituent même des epicentres de ces tensions. L'île de Taiwan et Hong Kong subissent d'importantes perturbations politiques, impactant directement le secteur du luxe. La crispation des relations avec les États-Unis et l'Europe, ainsi que les réflexes protectionnistes de la Chine, interrogent l'avenir des maisons de luxe sur ce marché clé.

Hong Kong : la plaque tournante de l'horlogerie affaiblie par les troubles géopolitiques

Hong Kong, considérée comme un hub stratégique pour l'horlogerie de luxe, voit son rôle de place forte en Asie s'amenuiser sous l'effet des tensions politiques. L'île a historiquement servi de porte d'entrée aux maisons de luxe, tant en termes de ventes que d'image.

Cependant, son rayonnement est mis en péril par la persistance des manifestations pro-démocratiques. De nombreux militants revendiquent l'indépendance de l'île, et en mai 2024, 14 d'entre eux ont été accusés de subversion lors d'un procès sans jury. Ce durcissement intervient dans la continuité de la loi promulguée par Pékin en 2020, visant à réprimer toute forme de dissidence après les grandes révoltes de 2019. En parallèle, les médias locaux, sous l'influence de puissances financières chinoises, sont soumis à une censure stricte. Des éditeurs critiques du régime ont été emprisonnés, tandis que toute allusion à l'indépendance de Hong Kong est considérée comme illégale par Pékin.

Par ailleurs, la politique anti-corruption de la Chine a également réduit l'attrait de Hong Kong. Longtemps prisée pour ses prix plus attractifs qu'en Chine continentale et en Europe, la région administrative spéciale voit son avantage concurrentiel s'effacer face à l'expansion des boutiques de luxe en Chine, où l'expérience shopping s'améliore significativement.





Taiwan : un marché florissant, menacé par les pressions chinoises

À l'instar de Hong Kong, Taïwan subit l'impact des tensions géopolitiques avec la Chine. Pourtant, le marché taiwanais du luxe reste dynamique, porté par une clientèle aisée, en particulier les générations Y et Z, pour qui la consommation d'articles de luxe européens est un marqueur social de réussite.

Si l'île a été relativement épargnée par la crise de la COVID-19 grâce à une gestion efficace, les craintes liées à une potentielle annexion par la Chine inquiètent les investisseurs. L'élection présidentielle du 13 janvier 2024, remportée par Lai Ching-Te du Parti Démocrate Progressiste, hostile au projet d'unification sino-taiwanais, a exacerbé ces tensions.

Les maisons européennes doivent également faire preuve de prudence pour éviter tout faux pas diplomatique. En 2024, Bulgari, propriété du groupe LVMH, a dû présenter des excuses à la Chine après avoir mentionné Taïwan comme un pays sur son site internet. Givenchy et Versace ont, elles aussi, subi des boycotts en raison de collections suggérant l'indépendance de l'île. La gestion de cette sensibilité diplomatique constitue un défi de taille pour les acteurs du luxe, qui doivent naviguer entre implantation locale et préservation de leur image auprès de la clientèle chinoise.

Tensions sino-occidentales et impact sur le luxe

Les relations tendues entre la Chine, les États-Unis et l'Union européenne redessinent les perspectives du luxe mondial. L'éventuel retour de Donald Trump à la présidence américaine en 2025 interroge l'avenir des relations sino-américaines et leur influence sur le secteur.

En parallèle, la guerre commerciale entre l'Union européenne et la Chine a des répercussions directes. En octobre 2024, la Commission européenne a imposé des droits de douane compensateurs sur les véhicules électriques chinois, incitant Pékin à répliquer par des restrictions sur les importations européennes de cognac. Si de telles mesures venaient à s'étendre au luxe, les maisons européennes devraient repenser leur dépendance au marché chinois et intensifier leur présence sur d'autres territoires.

Selon Claudia D'Arpizio, partenaire chez Bain & Company, « les clients chinois disposent désormais d'un large assortiment et d'une belle expérience d'achat sur leur territoire ». Cette évolution a conduit à une baisse des déplacements de la clientèle fortunée vers Hong Kong.

L'horlogerie est particulièrement affectée par ces changements. Le durcissement des amendes imposées par Pékin peut porter leur montant jusqu'à trois fois le prix initial d'une montre pour les acheteurs chinois. En parallèle, la hausse des loyers et la diminution de la rentabilité au mètre carré poussent de nombreuses enseignes à fermer boutique. En conséquence, le marché hongkongais du luxe a chuté de 42 % depuis 2018, selon les chiffres officiels.

Malgré ces contraintes, Hong Kong demeure une plateforme clé pour les flux internationaux. Les maisons de luxe doivent désormais adapter leur stratégie, en misant sur une approche davantage tournée vers le marché local. L'essor du digital, accéléré par la crise sanitaire, modifie profondément la demande et redéfinit l'économie touristique de la ville. Certaines maisons, comme Chanel, tentent de réinscrire Hong Kong dans la temporalité du luxe, en y organisant des événements majeurs. Après une tentative avortée en 2019 en raison de l'instabilité politique, la maison a présenté sa collection croisière 2024-2025 le 5 novembre 2024, affirmant ainsi sa résilience et sa capacité d'adaptation face aux mutations du marché.



Malgré ces tensions, les États-Unis apparaissent comme un relais de croissance pour le luxe. Depuis 2021, le marché américain a compensé la baisse de consommation en Chine, notamment grâce à un renouvellement du bassin de clientèle. Claudia D'Arpizio souligne « un potentiel prometteur, avec des consommateurs plus jeunes et des dynamiques de marché intéressantes ». LVMH, Hermès et Gucci l'ont bien compris et investissent dans des événements ciblés pour fidéliser leur clientèle américaine.

La géoéconomie du luxe en Asie, notamment en Chine, à Hong Kong et à Taïwan, traverse une phase de mutations profondes. Face aux incertitudes économiques et géopolitiques, les maisons de luxe doivent faire preuve de flexibilité et d'innovation. L'adaptation aux nouvelles préférences des consommateurs, la diversification des marchés et le renforcement de l'expérience client seront déterminants pour assurer leur pérennité et maintenir leur rayonnement dans un paysage mondial en perpétuelle évolution.

LES PRÉCÉDENTS NUMÉROS



[Commander le numéro](#)



[Commander le numéro](#)



[Commander le numéro](#)

