

LA SUPRÉMATIE DE L'UNION EUROPÉENNE FACE À LA CHINE EN MÉDITERRANÉE

Jean-Christophe Defraigne

ESKA | « Monde chinois »

2019/2 N° 58 | pages 102 à 120

ISSN 1767-3755

ISBN 9782747229210

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-monde-chinois-2019-2-page-102.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour ESKA.

© ESKA. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

58 Varia

102

La suprématie de l'Union européenne face à la Chine en Méditerranée

Par Jean-Christophe DEFRAIGNE*

Résumé

Cet article analyse la pénétration commerciale chinoise dans la Méditerranée non européenne et comment elle affecte la présence économique de l'Union Européenne. En procédant à une analyse historique économique et géopolitique des pays de la région, il met en évidence leur hétérogénéité. Il montre en quoi la présence économique chinoise pourrait notamment s'expliquer par le positionnement géopolitique des différents pays de la région et du degré d'ouverture commerciale auprès des firmes européennes occidentales qui en a résulté depuis leur indépendance. Il analyse ensuite les sources de tension entre la Chine et l'Union européenne liée à l'expansion économique chinoise dans cette région.

103

Mots-clés : Économie internationale, investissements directs étrangers, économie chinoise, politique commerciale, Union Européenne, relations Chine-Union Européenne région Afrique du Nord Méditerranée économie politique, économie du développement, économie de l'Afrique du Nord, économie de la Turquie, économie d'Israël, relations internationales.

Abstract

This article analyzes the Chinese commercial penetration in the non-European Mediterranean region and its impact on the EU hegemonic economic position in these countries. By adopting a long term approach relying on economic history and geopolitics, this contribution highlights the heterogeneity of this region and to what extent the Chinese economic presence in these countries could be explained by their respective geopolitical situation after their independence as this has determined in large part their degree of opening to Western European economic presence. The article then looks into the tensions between China and the EU resulting from the rising Chinese commercial presence in the region.

Keywords: International economics, FDI, trade, Chinese economy, EU economy, international relations, MENA region, international political economy, development economics, economy of Israel, economy of Turkey, EU-China relations.

1. L'expansion chinoise en Méditerranée en perspective

L'expansion commerciale de la Chine, qui s'est accélérée depuis son accession à l'OMC en 2001, a diminué le poids de l'Union européenne (UE) dans le commerce mondial et la Chine s'est imposée comme premier partenaire commercial de dizaines de pays devant l'UE. Bien que cette dernière reste le principal partenaire des économies non européennes de la région Méditerranée, on peut voir une forte croissance de la Chine dans les importations de la région et le lancement des nouvelles routes de la soie dont l'Égypte et la Turquie sont bénéficiaires pourrait renforcer ce phénomène. La montée en puissance commerciale chinoise est-elle problématique pour la diplomatie économique de l'UE et pour ses firmes dans la Méditerranée ?

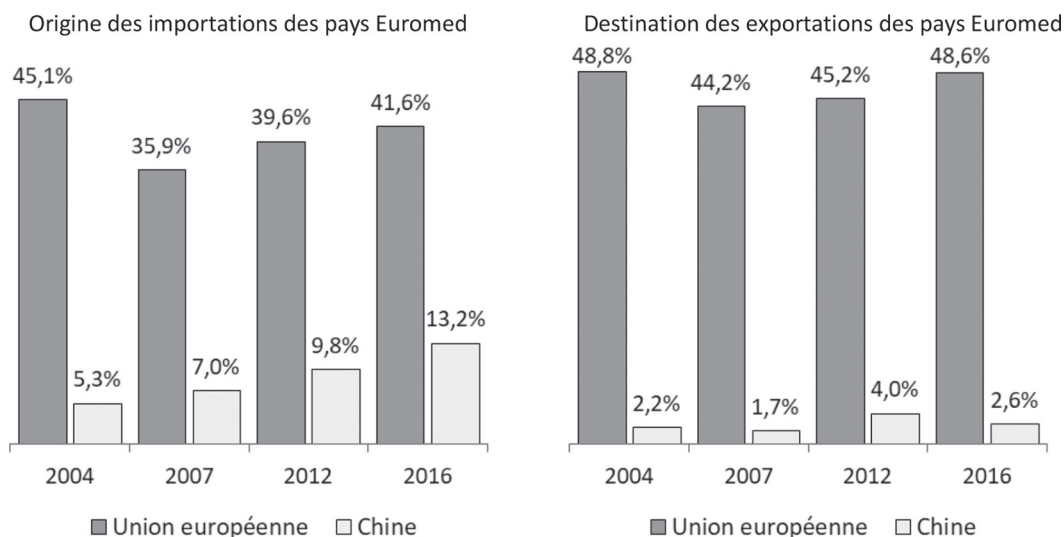
L'étude portera sur les pays riverains de la Méditerranée non membres de l'UE et situés hors d'Europe à savoir l'Algérie, l'Égypte, la Jordanie, Israël, la Libye, le Maroc, la Syrie, la Tunisie et la Turquie. Cela correspond au groupe original de pays engagés dans le processus de Barcelone lancé en 1995 et membres du partenariat commercial Euro-Méditerranéen (Euro-Mediterranean Partnership) dit Euromed lancé par l'UE (la Libye ayant été incluse plus tard)¹. Le Liban et les territoires palestiniens ont été exclus de l'analyse, car il s'agit d'entités qui n'ont généralement pas pu disposer de l'entièreté des prérogatives économiques d'un État souverain, notamment sur le plan du commerce, des investissements du fait de l'ingérence de puissances étrangères et de longues périodes d'occupation militaire. L'analyse de ce groupe de pays permettra de mettre en évidence des caractéristiques spécifiques qui peuvent contribuer à expliquer la pénétration commerciale chinoise au sein de ces économies.

104

Il est difficile de parler d'un ensemble régional méditerranéen sur le plan économique et politique tant les différences sont profondes, même en excluant de ce groupe les États membres de l'UE. Ainsi, avec plus de 4%, Israël est l'économie qui consacre la part la plus importante au monde de son PIB aux dépenses de R&D pendant que le reste de la région reste à des niveaux de développement technologique très bas avec une légère amélioration pour la Turquie (0,88%)². Certains États, comme la Libye et l'Algérie, ont des économies totalement dépendantes de leur production d'hydrocarbures alors que d'autres sont des exportateurs de produits manufacturés comme la Turquie et que d'autres exportent essentiellement des produits agricoles comme la Jordanie. Les nombreuses barrières tarifaires et techniques, l'héritage colonial qui a favorisé des liens commerciaux avec l'ancienne métropole, la faible taille des marchés nationaux de la région sont autant de facteurs qui expliquent le faible niveau du commerce intra-régional³.

Pour remettre en perspective la montée commerciale chinoise et le déclin commercial relatif de l'UE dans cette région, il est nécessaire de rappeler que malgré son rattrapage impressionnant de ce dernier quart de siècle, la Chine est encore une économie émergente caractérisée par un secteur industriel dont la contribution en 2016 au PIB (40%) est proportionnellement plus importante que celle de l'UE (moins de 25%) qui est largement dominée par les services (73% contre 51% pour la Chine)⁴. Depuis l'adoption de la stratégie d'internationalisation des firmes chinoises au tournant du millénaire, des dizaines de grandes firmes chinoises se transforment en multinationales, mais le stock total des investissements directs étrangers (IDE) chinois reste bien inférieur à celui des multinationales européennes dont l'internationalisation s'est faite sur plusieurs décennies, voire remonte dans certains cas à la fin du XIX^e siècle (voir graphes 2). Les statistiques du seul commerce de biens sont donc largement insuffisantes pour mesurer l'influence économique respective de l'UE et de la Chine dans la région de la Méditerranée. Alors que la présence commerciale chinoise est

Graphes 1. – Parts de l'UE et de la Chine dans le commerce d'Euromed

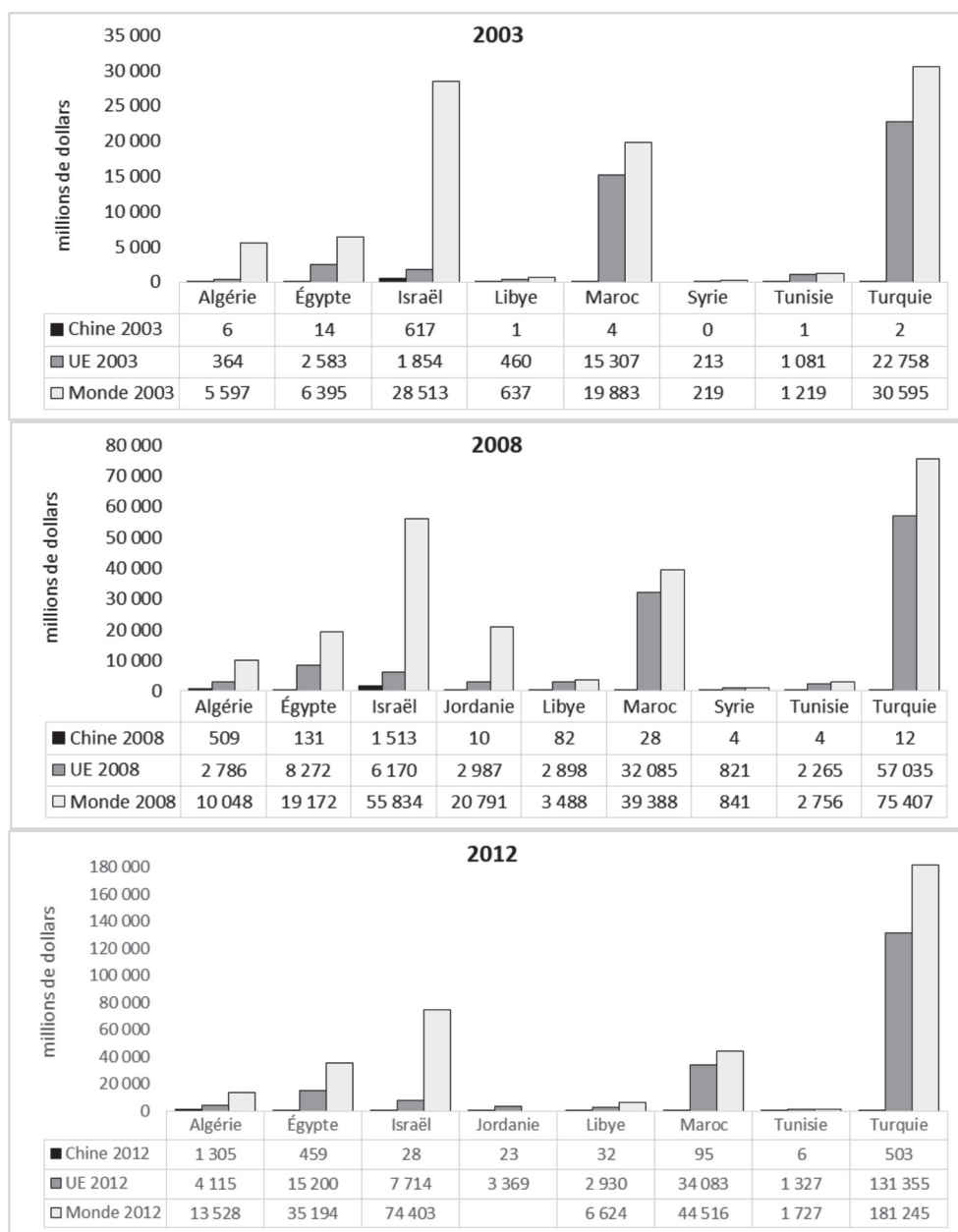


Source : Banque mondiale (<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country>) et calculs de l'auteur.

encore essentiellement le fait de firmes localisées en Chine qui exportent des produits manufacturés, celle des firmes de l'UE relève davantage de filiales déjà établies dans plusieurs pays de la région Méditerranée pour y offrir des services. Elles sont des acteurs dominants de plusieurs économies de la région, notamment dans les télécoms, l'eau, l'électricité et le gaz, la distribution, la construction et les services financiers⁵. Cette situation est en train de se modifier depuis les années 2010. Le poids des services croît de manière très rapide en Chine, y compris de ceux échangeables internationalement. Les multinationales chinoises ont déjà commencé à rattraper leur retard dans les services, mais en 2017, elles restent moins présentes au niveau international que les firmes européennes⁶. Mais un autre phénomène important est l'existence de liens historiques et économiques entre les élites politiques et économiques locales et certaines firmes de l'UE qui expliquent en partie leur position dominante au sein de certains pays de la Méditerranée.

L'objectif de cet article est de mettre en évidence le facteur historique de long terme des différentes économies de la région comme explication de l'importance de la pénétration commerciale chinoise au sein des différents pays de la région. Au-delà des stratégies à court terme des États de la région, du gouvernement chinois ou des autorités de l'UE, ce sont les évolutions historiques que les pays de la région Méditerranée ont connues depuis leur indépendance qui expliqueraient le mieux pourquoi la pénétration chinoise est plus ou moins importante dans les différentes économies de la région.

Graphes 2. – Origine des stocks d'IDE reçus par les pays de l'Euromed



Source : La base de données de la CNUCED, <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics-Bilateral.aspx>.

Note : Les chiffres des stocks d'IDE entrants pour la Jordanie en 2008 sont ceux de 2009, les chiffres pour le Maroc en 2003 sont ceux de 2004 et en 2012, ce sont ceux de 2011. Les chiffres pour la Syrie en 2012 ne sont pas considérés et les chiffres pour la Libye en 2012 sont ceux de 2010 du fait de la situation de guerre subies par ces deux pays après 2011.

2. Les parcours historiques nationaux fort différents de la région Méditerranée

2.1. Décolonisation, nationalisme et intervention étatique dans l'économie

Le degré d'ouverture de l'économie dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA⁷) s'explique en grande partie par des facteurs historiques et géopolitiques. Lors de la montée des courants anticolonialistes à la fin de la Deuxième Guerre mondiale, les pays de la région subissent des évolutions radicalement différentes, notamment dans la manière dont se constituent les nouveaux États et dont découlent leurs relations avec leur ancienne puissance colonisatrice et le camp pro-occidental (pays de l'OTAN et alliés des États-Unis contre le camp de l'URSS).

Au cours des années 1950-1960, l'Égypte, la Syrie, l'Algérie et la Libye connaissent des régimes militaires inspirés par un nationalisme arabe désirant rompre avec les anciennes puissances coloniales occidentales. Ils s'engagent dans une diplomatie tous azimuts qui développe des liens avec les courants nationalistes dans le Tiers-Monde, l'URSS, mais parfois aussi les États-Unis. Ces nouveaux États deviennent assez rapidement indépendants sur le plan politique et militaire vis-à-vis de leurs anciennes puissances coloniales. Pour certains d'entre eux, des liens militaires et économiques se maintiennent comme entre la Libye et l'Italie ou l'Algérie et la France, mais l'encadrement militaire et politique des anciens colonisateurs et des pays occidentaux y est moins fort qu'au Maroc ou en Jordanie⁸.

Inspirés notamment par l'expérience de planification soviétique, les nouveaux dirigeants militaires de ces pays donnent à l'État la tâche de développer des industries nationales intensives en capital. Dans le cas de la Syrie et de l'Égypte, les anciennes bourgeoisies locales qui s'étaient développées au sein du système colonial poursuivent dans l'ombre du secteur étatique leurs activités intensives en travail et à relativement faible valeur ajoutée. Se développe autour de ce secteur étatique, des élites économiques liées politiquement aux nouveaux régimes. Du fait de leur faiblesse en matière d'expérience de gestion et de connaissances technologiques, ces secteurs étatiques intensifs en capital sont incapables de résister à la concurrence venue des pays les plus industrialisés. Les élites dirigeantes nationalistes de ces pays sont donc forcées de protéger ces entreprises étatiques dans l'enfance en restreignant l'accès de l'économie locale aux multinationales étrangères. Plutôt que d'accueillir des investissements, ces régimes achètent des usines clefs en main et de la technologie auprès des économies avancées européennes, mais aussi de l'URSS, des États-Unis ainsi que d'autres pays industrialisés.

Le degré élevé de contrôle étatique de l'économie et la multiplicité voulue des sources d'approvisionnement en matière de capitaux, de machines-outils et de savoir-faire managérial et technologique expliquent pourquoi les liens économiques avec les anciennes puissances colonisatrices européennes se relâchent fortement et de nouveaux liens sont créés avec de nouveaux pays.

Mais au sein de ces nouveaux États indépendants du monde arabe, se mettent également en place des gouvernements qui sont, eux, cooptés par les puissances coloniales européennes comme au Maroc, en Tunisie et au Liban pour la France et en Jordanie pour le Royaume-Uni. Ces États maintiennent de forts liens commerciaux avec leurs anciennes puissances coloniales dont les firmes continuent de contrôler des filiales locales dans la production de services, des industries de réseaux,

du secteur financier et de biens manufacturés. Plus tard, au cours des années 1970, plusieurs de ces États, à l'instar d'autres pays en développement, développent également un important secteur étatisé et procèdent à des nationalisations, mais sans remettre en cause la prééminence du secteur privé et la présence d'investisseurs européens au sein de leur économie nationale. Les familles des élites politiques s'allient avec des groupes européens dans des coentreprises (par exemple la famille Trabelsi et le groupe Carrefour en Tunisie) ou y prennent des participations (Hassan II et l'Omnium nord-africain (ONA) ou plus tard Lafarge, Lesieur et la Société nationale d'investissement marocaine et le groupe hospitalier SEGER)⁹. La présence d'investissements directs étrangers y est donc beaucoup plus forte qu'au sein des économies plus étatisées dirigées par les militaires nationalistes.

L'État moderne turc appartiendrait plutôt à la deuxième catégorie des économies plus ouvertes aux intérêts commerciaux européens, mais sa plus grande ancienneté (il se met en place dans les années 1920) et la taille de son économie lui permettent un plus grand degré d'autonomie face aux économies européennes. Après 1945, il reste dans le giron occidental (membre de l'OTAN et du Conseil de l'Europe) face à la montée en puissance de l'URSS et opte pour un modèle d'économie mixte caractérisé par un degré relativement élevé d'ouverture commerciale, la Turquie adhérant au GATT en 1951 et s'ouvrant au commerce et aux investissements européens. Dans ce cas également, il existe une continuité de l'importance de la relation commerciale fondée par des liens tissés au début du xx^e siècle avec des puissances européennes. Avant 1914, l'Allemagne devient le principal partenaire commercial et investisseur de l'Empire ottoman avec la construction du chemin de fer Berlin-Bagdad (*Badgad bahn*) qui renforce la présence de grands groupes allemands (Deutsche Bank, Siemens, Mannesmann) et facilite la pénétration commerciale allemande au Moyen-Orient, mais aussi dans le reste de l'Asie¹⁰. L'Allemagne reste aujourd'hui le principal investisseur en Turquie.

108

Le cas israélien est tout à fait particulier puisqu'il s'agit d'un processus de colonisation européen qui se développe dans le cadre du colonialisme britannique. Israël met en place un fort secteur public, inspiré notamment par l'influence des idées socialistes au sein des élites sionistes, mais également engendré par les nécessités militaires d'un État isolé et entouré de nombreux ennemis. Les gouvernements israéliens travaillistes au pouvoir jusqu'en 1977 tolèrent cependant un secteur privé qui entretient de nombreux liens avec l'Europe, notamment dans le secteur diamantaire¹¹.

2.2. L'amorce d'une libéralisation des économies de la région Méditerranée

À la fin des années 1980, plusieurs phénomènes laissent penser que l'ensemble de la région va s'ouvrir très largement aux investissements et au commerce occidentaux.

Premièrement, la région connaît une rapide transformation du contexte géopolitique. Les accords de Camp David (1978) et le tournant d'Anouar El-Sadate, l'isolement de la Libye après 1986, la défaite de Saddam Hussein en 1991 et la chute de l'URSS (1991) sont autant de facteurs qui affaiblissent les régimes militaires qui se réclamaient du nationalisme arabe et du non-alignement. En 1990, les États-Unis et leurs alliés occidentaux de l'OTAN semblent ne plus avoir de rivaux majeurs sur le plan géopolitique. Vu la stratégie de retrait militaire de Gorbatchev pour se concentrer sur les réformes économiques intérieures en URSS et ensuite l'effondrement de cette dernière en 1991, il n'est plus possible pour des régimes nationalistes arabes de jouer la carte de l'URSS pour éviter des interventions militaires occidentales dans la région comme le découvrira le gouvernement irakien de Saddam Hussein lors de la guerre du Golfe. Des pays comme l'Égypte et la Syrie dont l'élite politique provient des juntes militaires issues du courant arabe acceptent même de s'allier aux États-Unis

contre l'Irak de Saddam Hussein pendant ce conflit. L'OLP, qui a soutenu le gouvernement Saddam Hussein jusqu'à sa défaite en 1991, est fortement fragilisée et se lance dans le processus de rapprochement avec Israël qui débouchera sur les accords d'Oslo en 1993. Certains clament la fin de l'histoire et prévoient une *Pax americana* qui imposerait une ouverture économique et politique en faveur des intérêts américains et européens dans l'ensemble de la région.

Deuxièmement, les difficultés économiques liées à la crise de la dette et à la chute des prix des matières premières, qui pèsent sur la majorité des pays du Tiers-Monde au cours des années 1980, ont entraîné le renforcement des politiques économiques libérales visant à réduire l'intervention étatique dans l'économie (réduction des dépenses publiques, vagues de privatisations, ouverture au commerce et aux investissements), notamment à travers l'application de plans d'ajustements structurels préconisés par le FMI et la Banque mondiale. Le début des années 1990 marque l'apogée du courant libéral avec la chute de l'URSS et de son économie étatique planifiée et l'imposition du « consensus de Washington » auprès de nombreux pays en développement¹², notamment dans les économies arabes plus ou moins étatisées, ainsi qu'en Israël et en Turquie. Cette évolution fait espérer aux gouvernements européens qu'à l'instar des économies d'Europe de l'Est et de l'Amérique latine, celles de la Méditerranée pourraient s'ouvrir davantage aux firmes de l'UE. La région connaît une vague importante de privatisations au cours des années 1990. Cependant, il existe encore une différence entre les économies qui disposaient d'une forte présence étatique et celles plus ouvertes aux intérêts européens. Au sein des premières, les privatisations seront plus accaparées par les élites politiques locales (FLN, proches de Moubarak, membre du parti Baas syrien) que par les investisseurs européens alors qu'au sein des secondes, les processus de privatisations bénéficieront certes en partie aux élites politiques locales (le Makhzen marocain, les proches de Ben Ali, les groupes proches de l'armée en Turquie), mais ils s'ouvriront également aux multinationales européennes¹³.

109

C'est à ce moment que l'Union européenne, sous l'impulsion de l'Espagne, lance en 1995 le Processus de Barcelone visant à créer un partenariat euro-méditerranéen (« Euromed ») qui comprend un volet politique et social et un volet économique. Ce dernier ambitionne à l'horizon 2010 un espace de libre échange entre la « Région Méditerranée » et l'UE¹⁴. Mais le processus de libéralisation ne se poursuivra pas aussi loin que l'espéraient les gouvernements européens et états-unis. La hausse des produits énergétiques et des matières premières à partir des années 2000 procure à de nombreuses économies de la région de meilleures recettes d'exportations qui accroissent leurs réserves de devises. Cette amélioration de leur balance des paiements permet à certaines économies moins ouvertes au commerce et aux investissements comme l'Algérie, la Syrie et la Libye de reporter une ouverture économique aux firmes étrangères qui pourrait affaiblir les intérêts économiques des élites politiques locales dont les familles contrôlent les rentes des secteurs protégés par l'État¹⁵.

Alors que les pays pro-occidentaux rejoignent le GATT et l'OMC, suite à la crise de la dette entre la fin des années 1980 et 2000 (Maroc, Tunisie, Jordanie), l'Algérie, la Libye et la Syrie ne sont à ce jour que des observateurs et non des membres de l'OMC. Leur procédure d'accession n'avance guère avec des groupes de travail qui ne sont plus réunis depuis plusieurs années. Ils restent ainsi parmi les économies dont le commerce et les flux d'investissement en provenance des pays occidentaux restent caractérisés par un degré élevé de contrôle étatique. La hauteur des barrières tarifaires et les indicateurs internationaux comme le classement pour la facilité des affaires de la Banque mondiale ou l'indice de perception de la corruption mis au point par Transparency International (principalement établis selon les paradigmes économiques dominants au sein des pays occidentaux) témoignent de cette différence.

Cette situation bloque le partenariat Euromed du processus de Barcelone. À cela, il faut ajouter l'échec du processus de paix en Palestine, les interventions d'Israël à Gaza et au Liban rendent difficile la poursuite de négociations entre des pays comme la Syrie, le Liban et Israël¹⁶. Les progrès en matière d'accords commerciaux avec l'UE (et avec les États-Unis) se poursuivent de manière bilatérale *ad hoc* avec des États qui désirent libéraliser leurs échanges avec l'UE comme la Turquie (union douanière en 1996), la Tunisie (accord de libre-échange effectif en 1998), Israël (accord d'association avec libre échange en 2000), la Jordanie (accord d'association avec libre échange pour les biens en 2002) ou le Maroc (accord d'association de 1996 en vigueur en 2000 et lancement en 2013 des négociations en vue d'un accord de libre-échange complet et approfondi – ALECA).

Le degré actuel d'ouverture de l'économie dans la région MENA s'explique en grande partie par des facteurs historiques et géopolitiques. Il est nécessaire de prendre en compte ces parcours historiques pour expliquer l'importance de la pénétration commerciale chinoise au sein de chacune des économies de la région.

3. Une expansion chinoise en Méditerranée à vitesse variable

Il est nécessaire de rappeler que les pays d'Euromed ne constituent pas une destination principale des exportations et des investissements chinois qui privilégient principalement l'Asie orientale, les États-Unis et l'Union européenne. L'expansion commerciale chinoise en Méditerranée a plusieurs facettes.

110

Premièrement, il s'agit des exportations de produits manufacturés, notamment les machines (circuits intégrés, téléphones, ordinateurs), les produits métallurgiques et le textile et l'habillement. Vis-à-vis de pays en développement, la Chine dispose d'un avantage compétitif grâce à son expérience, à sa flexibilité et à ses districts marshalliens hyperspécialisés. Depuis son accession à l'OMC en 2001, la Chine peut bénéficier de la clause de la nation la plus favorisée (article 1 des statuts). Jusqu'en 2013, les produits chinois pouvaient être soumis à des quotas temporaires grâce à une clause transitoire liée à son accession (le « mécanisme de sauvegarde transitoire »), mais depuis les produits manufacturés chinois ne peuvent plus subir de discrimination selon les règles de l'OMC sauf pour l'Algérie, la Libye et la Syrie qui ne sont que des observateurs et non des membres. De plus, plusieurs pays de la Méditerranée, l'Algérie, le Maroc, l'Égypte, Israël et la Syrie ont accordé à la Chine le statut d'économie de marché, ce qui réduit leur marge en matière de mesures *antidumping*. Il n'est guère surprenant de voir la montée des produits commerciaux dans la région Méditerranée comme dans le reste du monde. Toutefois, en termes de parts de marché (voir Graphes 3), la pénétration chinoise est plus importante dans les économies fermées (Algérie, Égypte, Syrie, Libye) que dans celles plus ouvertes (Maroc, Tunisie, Israël, Jordanie).

Deuxièmement, depuis deux décennies les firmes chinoises se transforment en multinationales et l'expansion commerciale de la Chine se fait dès lors également par le biais des investissements. La stratégie d'internationalisation adoptée au tournant du millénaire et soutenue par une politique industrielle verticale active de la Commission de gestion et de contrôle des actifs d'État (SASAC¹⁷) et du ministère du Commerce (MOFCOM¹⁸) a engendré une croissance quasi exponentielle des flux d'investissement. Dans une vision de développement que l'on peut qualifier de *listienne*¹⁹, l'État chinois aide les firmes chinoises à s'internationaliser et à faire face aux grandes multinationales des économies les plus avancées. Cette politique commerciale stratégique – au sens de Krugman²⁰ – se

déploie en plusieurs volets : la SASAC impose des fusions et rationalisations des capacités de production ; les banques d'État octroient des subventions indirectes à travers des prêts à taux d'intérêt très faibles ; et le gouvernement chinois offre un soutien diplomatique, notamment par les politiques d'aide liée). Cette politique a permis que le nombre de firmes chinoises parmi les 500 plus grandes firmes mondiales passe de trois au début des années 1990 à 109 en 2017 (contre 120 pour l'UE et 132 pour les États-Unis)²¹. Cependant, par rapport aux multinationales européennes, américaines ou japonaises, les firmes chinoises sont encore dans une phase d'apprentissage pour la gestion internationale et les acquisitions étrangères. Leur intensité en capital et leur profitabilité sont généralement plus faibles que celles des firmes occidentales. La plupart de ces multinationales chinoises sont des entreprises publiques qui dépendent des contrats publics et bénéficient de ré-
gulations les protégeant de la concurrence étrangère sur le marché intérieur chinois²². Les stocks d'investissements directs européens à l'étranger sont encore plus importants que les stocks chinois du fait de l'antécédence historique de l'internationalisation des firmes occidentales.

Par rapport aux firmes chinoises, les firmes européennes ont une position d'*insiders* au sein des économies plus ouvertes aux investissements, car elles s'y sont établies au cours du xx^e siècle. C'est encore le cas non seulement au sein des pays les plus développés (États-Unis, Canada, Japon, Corée du Sud, Europe occidentale), mais aussi dans les économies moins avancées qui sont ouvertes aux investissements depuis des décennies notamment en Amérique latine et en Europe de l'Est. La région Méditerranée n'échappe pas à la règle, les pays les plus ouverts (Israël, Turquie, Maroc, Tunisie) sont ceux où les firmes européennes sont les plus grands investisseurs et l'UE reste le plus grand partenaire commercial. Pour les firmes chinoises qui sont encore dans l'enfance de leur internationalisation, il est plus facile de se développer dans les pays où elles ne sont pas en position d'*outsiders* et où elles font jeu égal avec les firmes européennes, c'est-à-dire dans les pays moins ouverts aux firmes européennes.

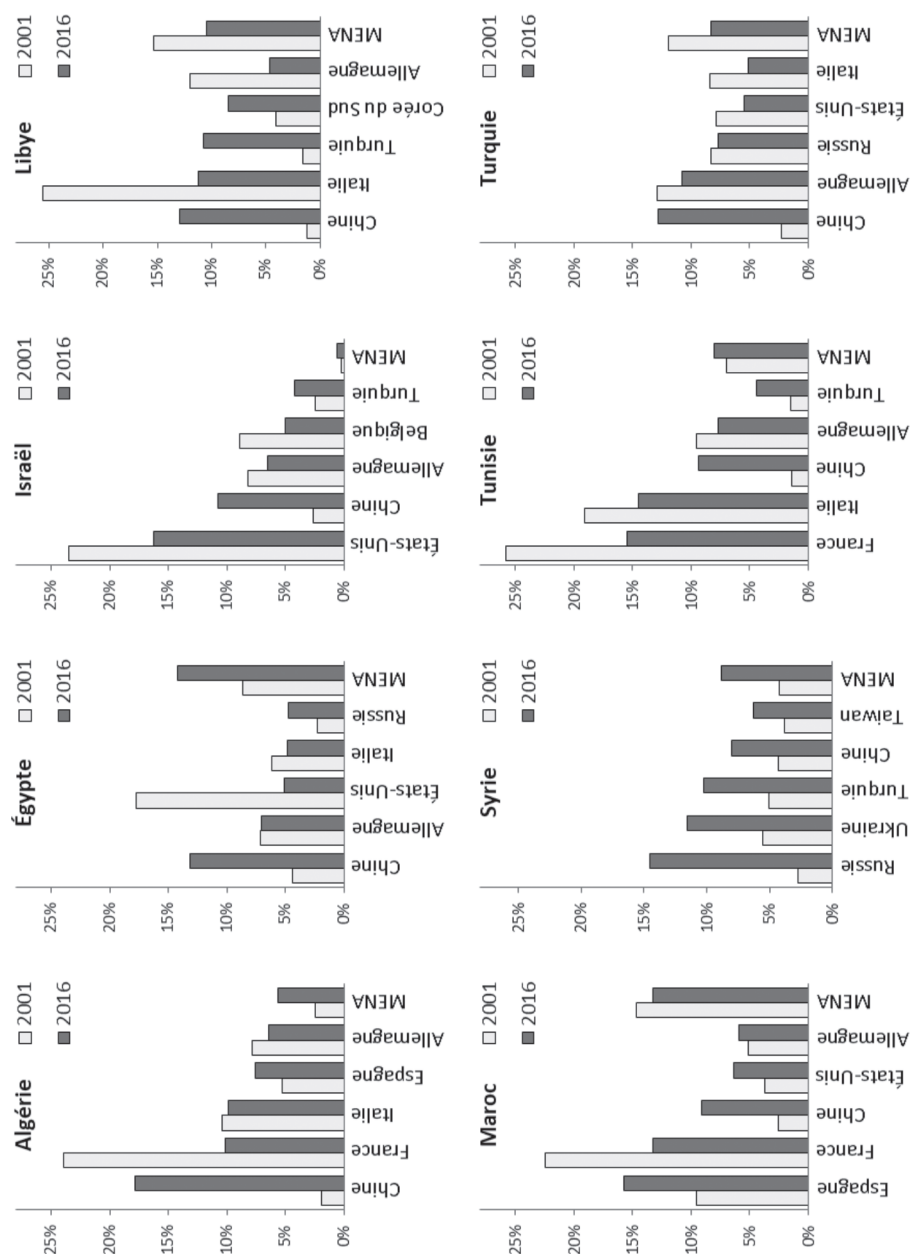
3.1. Les investissements chinois visant le contrôle d'actifs stratégiques (strategic asset-seeking)²³

Seules les firmes israéliennes possèdent un niveau technologique suffisant pour intéresser des firmes chinoises à la recherche d'actifs stratégiques d'autant qu'elles disposent de technologies duales (civiles et militaires) qui intéressent les autorités chinoises dont l'accès est plus facile d'accès que la technologie américaine, car le Congrès des États-Unis a adopté des positions très restrictives à leur acquisition par des firmes chinoises²⁴. C'est ainsi que de nombreuses firmes chinoises développent des coentreprises ou prennent le contrôle de jeunes entreprises israéliennes dans l'agrobiologie, la sécurité électronique et l'informatique²⁵.

3.2. Les investissements chinois visant l'efficacité (efficiency-seeking)

Par leur réserve de main-d'œuvre relativement bon marché, certains pays de la Méditerranée attirent des investissements motivés par l'efficacité. C'est le fait de firmes, principalement européennes, qui y relocalisent leurs activités intensives en travail. C'est le cas de la Turquie dans le secteur de l'équipement automobile ou dans celui du textile-habillement. Son accord d'union douanière avec l'UE peut motiver des firmes à s'y installer pour exporter vers l'Union européenne, mais l'analyse des flux d'investissement chinois en Turquie ne confirme pas cette hypothèse, car les firmes chinoises semblent plus s'orienter vers les infrastructures de transport et d'énergie ainsi que vers les services financiers²⁶. Le Maroc et la Tunisie possèdent des plates-formes d'exportation de textiles ou

Graphes 3. – Origine des importations (2001 et 2006)



Sources : Base de données en ligne de la CNUCED, <http://unctadstat.unctad.org/>.

des centres d'appel destinés aux marchés de l'UE. Le Maroc développe également de nombreuses plates-formes d'exportation de produits manufacturés autour de l'agglomération industrielle de Tanger Méditerranée²⁷. Comme en Turquie, il semble que jusqu'en 2016, les investissements motivés par l'efficacité sont principalement originaires des trois grandes économies méditerranéennes

de l'UE (France, Italie, Espagne) et non de Chine. Cependant, depuis 2015, on peut observer des projets d'investissement chinois visant à créer des firmes chinoises qui utiliseraient des filiales dans des pays qui offrent des plates-formes d'exportation vers le marché européen. Le site de Tanger Méditerranée attire ainsi des investisseurs chinois désireux de créer des réseaux internationaux de production. En 2016, le groupe chinois Haite signe un accord avec le gouvernement marocain pour créer un pôle industriel et un *hub* de transport, un projet qu'Haite chiffre à 10 milliards de dollars sans préciser sur quelle période et par quels investisseurs²⁸. Si ce projet se réalise, ce qui n'est pas encore avéré à ce stade, ce parc industriel géant pourrait accueillir des plates-formes d'exportation dans l'automobile, l'aéronautique et le textile, ce qui constituerait des investissements motivés par l'efficacité²⁹.

3.3. Les investissements chinois en quête de ressources (ressource-seeking)

On trouve des investissements chinois dont l'objectif est l'exploitation de ressources naturelles locales dans les pays en disposant, principalement dans le secteur des hydrocarbures, qui se concentrent en Algérie. On retrouve la CNPC et Sinopec dans des coentreprises avec le groupe public algérien Sonatrach pour l'exploitation de gisements³⁰. En Libye, les firmes pétrolières CNPC, Sinopec et CNOOC avaient obtenu des contrats, mais n'en étaient qu'à la phase de prospection des hydrocarbures³¹. L'italien ENI et d'autres acteurs européens comme Total, Repsol ou Shell restent les acteurs principaux avant et après la chute de Kadhafi³².

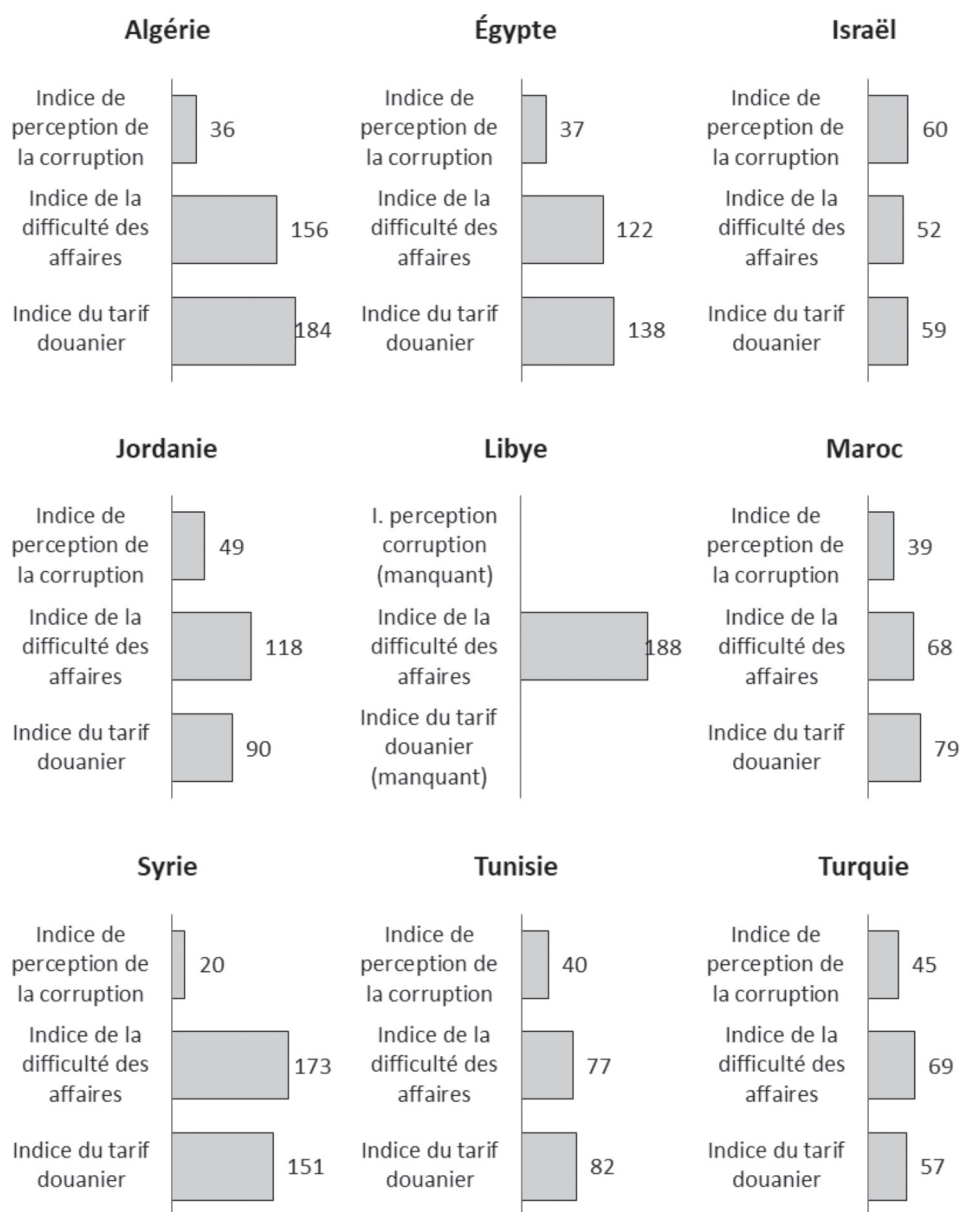
3.4. Les investissements chinois visant les marchés locaux (market-seeking)

Une grande partie des investissements chinois sont réalisés pour servir les marchés locaux. Cela peut sembler surprenant. La création d'unités de production pour pénétrer ces marchés peut difficilement constituer une priorité pour de grandes firmes au regard de la petite taille des économies des pays d'Euromed. Seule la Turquie, le poids lourd de la région dont le PIB se situe entre celui de l'Espagne et des Pays-Bas, constitue un marché important. L'Égypte, la deuxième plus grande économie de la région, reste plus petite que l'Autriche alors que la troisième, l'Algérie, est dépassée par la Grèce. De plus les marchés nationaux de cette région sont peu intégrés entre eux³³. Pourtant on constate la présence de nombreuses firmes chinoises dans le secteur de la construction, de la chimie, des transports, des services aux collectivités, des télécommunications et de la banque³⁴.

Une des caractéristiques des investissements chinois identifiée par plusieurs analyses récentes de la Brookings institution et de la Banque mondiale est leur capacité à s'insérer au sein d'économies jugées peu ouvertes et peu transparentes pour la conduite des affaires³⁵. Leur comportement différerait sensiblement de celui des investisseurs occidentaux. Cela pourrait s'expliquer en partie par la situation d'*outsiders* des firmes chinoises au sein des économies traditionnellement ouvertes aux investisseurs occidentaux. Les économies peu ouvertes de la Méditerranée (Algérie, Libye, Syrie, Égypte) sont choisies davantage par les firmes chinoises par rapport à ce que pourrait laisser attendre la taille de leur PIB³⁶.

Dans ces économies moins ouvertes, il n'y a pas d'*insiders* occidentaux bien implantés et les firmes chinoises y jouent plus à égalité avec leurs concurrents internationaux. Ces pays n'optent pas pour le consensus de Washington et désirent résister aux demandes de libéralisation économique des puissances occidentales, UE et États-Unis. Les investissements chinois peuvent constituer une alternative qui permet d'améliorer leur rapport de force face aux économies les plus avancées et notamment

Graphes 4. – Transparence, corruption en 2016



Sources : Tarif douanier : <https://wits.worldbank.org/countrysnapshot/en> ;

Indice de facilité des affaires, <https://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ> ;

Indice de perception de la transparence, https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016.

Notes : L'indice du tarif douanier est calculé par référence au tarif moyen pris comme base 100. L'indice de la difficulté des affaires est juste une re-dénomination de l'indice de la facilité qui croît avec les difficultés. L'indice de perception de la corruption est aussi contre-intuitif, car plus le pays paraît corrompu, plus l'indice est faible.

l'UE. Le cas de la Turquie est intéressant à cet égard. Cette économie, qui est traditionnellement très ouverte au commerce et aux investissements européens, voit son gouvernement désireux de réduire sa dépendance économique vis-à-vis de l'UE à la suite de tensions politiques croissantes avec l'Union. Dans ce contexte, le gouvernement Erdogan, a accepté de nouveaux investissements chinois en 2016 et 2017 d'un montant assez important du point de vue de l'économie turque. Le projet des nouvelles routes de la soie est vu avec intérêt par Ankara qui espère qu'il renforcera les infrastructures de transport entre la Turquie et l'Asie centrale, réduisant encore la dépendance de la Turquie vis-à-vis de l'UE³⁷.

De plus, par le biais de la *China Development Bank*, de la *China Export-Import Bank* et de la *China Agricultural Development Bank*, le gouvernement chinois peut mobiliser d'importants crédits à des taux préférentiels pour financer les marchés publics remportés par des entreprises chinoises. Encore dans l'enfance de leur internationalisation, ces dernières peuvent ainsi apprendre à gérer des unités de production à l'étranger et à remplir des contrats publics dans des pays où la concurrence internationale n'est pas la plus forte. Cette stratégie pourrait constituer une étape dans la transformation des firmes chinoises en multinationales globales. Elles s'attaqueraient d'abord à des marchés de taille moyenne et difficiles d'accès aux firmes des pays les plus avancés pour renforcer leur expérience avant de concurrencer ces dernières sur les marchés plus grands et plus ouverts. Ce sont ces éléments qui pourraient expliquer non seulement la forte présence de firmes chinoises dans la construction, les infrastructures énergétiques et de transports, notamment dans des économies peu ouvertes de la Méditerranée, mais aussi la pénétration inégale des firmes chinoises dans la région. En conclusion, si la part de la Chine s'est élevée dans le commerce de chacune des économies de la région, les pays où les firmes chinoises ont le plus progressé en termes de parts de marché et d'investissement sont les économies où l'État impose les plus fortes restrictions aux importations et aux investissements des pays de l'UE (Algérie, Libye, Égypte, Syrie). Ce sont ceux qui sont considérés comme offrant le climat le moins favorable à l'installation de firmes étrangères et sont caractérisés par un niveau de corruption plus élevé selon les indicateurs internationaux utilisés par la Commission européenne et la plupart des analystes européens (voir Graphes 4).

115

4. Les sources de tensions entre l'UE et la Chine autour de la Méditerranée

En se développant notamment dans des pays peu ouverts aux firmes de l'UE, l'expansion économique chinoise en Méditerranée ne se heurte pas frontalement et de manière systématique aux intérêts des firmes européennes. Cependant, deux phénomènes peuvent être source de tension entre la Chine et l'UE autour de la région Méditerranée.

Premièrement, l'UE désire toujours obtenir un accès préférentiel pour ses firmes aux marchés des pays d'Euromed à travers des accords de libre-échange interrégionaux et bilatéraux compatibles avec l'article 24 des statuts de l'OMC. à l'instar d'autres accords bilatéraux avec les pays en développement, l'UE désirerait des accords liants dits « de nouvelle génération » qui incluraient des dispositions sur les marchés publics, les procédures douanières, la propriété intellectuelle et les investissements. La guerre en Syrie et en Libye et l'instabilité politique en Turquie et en Égypte gèlent à court terme les progrès en matière de négociations commerciales, mais cela reste la vision de long terme de l'UE. Certaines firmes chinoises ne craignent pas la concurrence européenne

comme en témoignent les succès de certaines firmes de construction d'infrastructure chinoises dans des économies relativement ouvertes comme Israël. Cependant, d'autres firmes chinoises auraient du mal à se développer face une concurrence ouverte des firmes européennes, voire à une concurrence biaisée en faveur des firmes européennes du fait de dispositions de normes techniques communes prévues dans des accords éventuels entre des pays d'Euromed et l'UE. Les firmes chinoises en difficulté devraient préférer *le statu quo* en jouant sur la protection d'États opaques, au niveau élevé de corruption et vouloir éviter une situation où les firmes européennes disposeraient d'un accès préférentiel aux marchés de la région. Bien sûr, certaines firmes européennes peuvent aussi bénéficier de cette corruption comme protection face à leurs autres concurrents, y compris d'autres États membres de l'UE et comme moyen d'extraire une rente auprès des consommateurs locaux. Cependant, les multinationales les plus compétitives sont généralement en faveur d'une réduction de la corruption pour s'assurer une position dominante sur le marché local par le biais de la concurrence et pour ne pas devoir partager de rente avec les élites politiques locales. C'est un des moteurs importants en faveur de la libéralisation commerciale demandée par les instances supranationales de l'UE. Les grandes firmes européennes étant encore en position de force sur le plan de la compétitivité dans de nombreux secteurs, elles seront généralement plus favorables à une concurrence plus transparente, mais on ne peut pas exclure qu'à moyen terme, ce rapport à la corruption puisse s'inverser au fur et à mesure que des firmes chinoises rattrapent leur retard en matière de management international et de capacités technologiques.

116

Deuxièmement, les interventions militaires de pays européens dans les guerres en Libye et en Syrie ont été mal perçues par le gouvernement chinois et ont gêné considérablement les firmes chinoises présentes dans ces pays. Les autorités chinoises, qui prétendent souscrire aux cinq principes de coexistence pacifiques définis au début des années 1950, s'opposent par principe aux nombreuses incursions militaires des puissances occidentales au Moyen-Orient ces dernières décennies. Mais au-delà des divergences géopolitiques, l'intervention libyenne a engendré des coûts économiques substantiels pour les firmes chinoises, ce qui est un phénomène nouveau. À la suite de l'intervention militaire franco-britannique soutenue par l'OTAN, le gouvernement chinois a déclaré avoir dû évacuer 35 860 travailleurs et avoir perdu pour 19 milliards de dollars de contrats obtenus auprès du gouvernement de Kadhafi³⁸. L'intervention militaire décidée par les gouvernements de David Cameron et de Nicolas Sarkozy a pu être motivée par des considérations politiques internes (espérer une victoire rapide avant des échéances électorales pour deux dirigeants en perte de popularité) et externes (redorer le blason de défenseurs des droits de l'homme ternis par de nombreux liens avec ces gouvernements et les familles Ben Ali, Moubarak et Kadhafi rendus publics au moment des printemps arabes). Il est cependant certain que l'intervention en Libye a eu des retombées économiques pour la France et le Royaume-Uni qui peuvent générer des soupçons auprès des responsables chinois. Ainsi, sous le gouvernement Kadhafi, Total ne disposait que d'un contrat lui permettant d'exploiter un maximum de 55 000 barils par jour alors que le Conseil national de transition libyen mis en place par les troupes franco-britanniques a accordé à la compagnie un contrat de 150 000 barils au détriment de Sinopec³⁹. Le ministre de l'Industrie et de l'énergie, Éric Besson, avait alors déclaré que « ce ne serait pas choquant qu'à partir du moment où la France a été le fer-de-lance (...) de la chute du colonel Kadhafi et de son régime, elle soit aux avant-postes pour la reconstruction et l'activité économique (...). Il n'y a pas de dû, mais ce serait cohérent. Les entreprises françaises sont d'ailleurs très intéressées et implantées en Libye »⁴⁰. Après le changement de gouvernement, BP envisageait d'investir 20 milliards de dollars en Libye et n'a abandonné qu'en 2014 du fait de l'instabilité croissante engendrée par la reprise de la guerre entre différentes factions libyennes⁴¹. Cette utilisation de la force militaire a été très mal perçue en Chine d'autant plus que de nombreux

pays ont considéré que la France, le Royaume-Uni et l'OTAN avaient outrepassé le mandat des Nations Unies. Il faut rappeler que, dans ce dossier aussi, l'UE n'a pas eu de position commune puisque l'Allemagne s'est abstenue sur la question au moment du vote sur l'intervention militaire en Libye aux Nations Unies. On peut s'interroger sur cette abstention du gouvernement allemand qui a pu considérer qu'une intervention militaire de puissances européennes allait engendrer plus d'instabilité dans la région et n'apporter que peu de gains économique à l'Allemagne, d'autant que cette dernière ne dispose pas de firmes pétrolières importantes comme la France ou le Royaume-Uni⁴². L'expérience libyenne pourrait expliquer pourquoi la Chine et la Russie ont fait usage de leur veto pour protéger le régime de Bachar el-Assad contre une intervention militaire occidentale.

Depuis lors, la Chine contribue, notamment dans le cadre des nouvelles routes de la soie, à la réalisation d'importantes infrastructures de transports (trains, autoroutes, installations portuaires dont certaines à usage militaire) et d'énergie. Sa nouvelle base de Djibouti qui accueille plusieurs milliers d'hommes constitue une présence militaire plus proche de la Méditerranée⁴³. Les investissements considérables dans les installations portuaires en Turquie, en Égypte, en Israël et en Grèce dans le cadre des nouvelles routes de la soie ne peuvent que renforcer sa présence commerciale et diplomatique dans la région. Cela peut rendre à terme plus problématique le recours à l'option militaire unilatérale par des pays de l'UE, option qui a jusqu'ici engendré des effets désastreux sur le plan économique et sur celui de la stabilité politique de la région. Si la diplomatie de certaines puissances européennes, notamment la France et le Royaume-Uni, n'évolue pas dans la prochaine décennie, elle pourrait générer des tensions plus importantes au fur et à mesure que les intérêts économiques chinois se renforcent dans la région. Une évolution encore plus préoccupante serait l'usage de *hard power* par un gouvernement chinois désireux de protéger ses intérêts menacés dans la région. Seule une attitude moins interventionniste des pays de l'UE pourrait éviter l'émergence de telles tensions.

117

5. Conclusion

Pour comprendre la pénétration chinoise dans la région Méditerranée et comment celle-ci affecte la présence commerciale européenne dans la région, il est nécessaire de prendre en compte les parcours historiques des différents États de la région. Les liens privilégiés historiques et économiques développés par les firmes de l'UE, surtout celles issues des anciennes puissances coloniales, avec les pays les plus proches du camp occidental au cours de la guerre froide (Maroc, Tunisie, Israël, Jordanie, Turquie) pourraient expliquer que des firmes chinoises se trouvent en position d'*outsiders* pour pénétrer certains marchés d'économies méditerranéennes. Cette position pourrait être un des facteurs qui expliquerait la plus forte présence des investissements chinois au sein des économies moins ouvertes aux firmes européennes (Algérie, Libye, Égypte, Syrie). Au fur et à mesure que les firmes chinoises gagneront de l'expérience en matière de gestion internationale des réseaux de production et de réalisation de contrats publics, cette différence devrait s'estomper et la présence des firmes chinoises devrait s'accroître de manière plus uniforme dans la région. Les interventions de pays européens en Libye et Syrie ont été source de tension entre la Chine et des pays de l'UE, car non seulement elles mettent en évidence les conceptions géopolitiques différentes entre les deux acteurs, mais en plus elles engendrent des coûts économiques pour les firmes chinoises. La question de la gestion future de telles crises dans la région Méditerranée et d'interventions éventuelles de l'UE viendra à se poser dans le cadre des relations UE-Chine. ■

Notes

* Jean-Christophe Defraigne est professeur à l'Institut d'études européennes de l'Université Saint-Louis à Bruxelles et professeur invité à la Louvain School of Management.

¹ Voir le site de la Commission européenne, <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/euro-mediterranean-partnership>.

² Voir la base de données en ligne de l'OCDE, <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>.

³ Jean-François Troin et al., *Le grand Maghreb*, Paris, Armand Colin, 2006, p. 22-23.

⁴ Base de données en ligne de la CNUCED, <http://unctadstat.unctad.org/>.

⁵ Dominique Brunin, *L'essentiel d'un marché : Maroc*, Paris, Chambre française de Commerce et d'Industrie du Maroc, 2008, p. 75-94 ; Pierre Vermeren, *Le Maroc de Mohammed VI*, Paris, La Découverte, 2011 p. 260-298 ; Wafa Tamzini, *Tunisie*, Bruxelles, De Boeck Université, 2013, p. 98 ; Ambassade de France en Tunisie, DG Trésor : « Les investissements directs étrangers en Tunisie », novembre 2016 <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Ressources/File/430324>, Thierry Pairault, « The economic relations between China and Maghreb countries » in M. Burnay, J.-C. Defraigne et Jan Wouters Jan (éds), *China, the EU and the Developing World*, Cheltenham, Edward Elgar, 2015, p. 298-324.

⁶ Arthur Kroeber, *The Chinese economy*, Oxford, Oxford University Press, 2016, p. 238 ; Peter Nolan, *Is China buying the world?*, London, Polity, 2012, p. 38-54.

⁷ MENA, acronyme de Middle East and North Africa, est généralement utilisé pour désigner cette région.

⁸ Pierre Vermeren, *Histoire du Maroc depuis l'indépendance*, Paris, La Découverte, 2002, p. 20-25 ; Benjamin Stora, *Histoire de l'Algérie depuis l'indépendance*, Paris, La Découverte, 1995 p. 20-41, Samir Amin, *La Nation arabe*, Paris, Les Éditions de Minuit, 1976 ; Hocine Malti, *Histoire secrète du pétrole algérien*, Paris, La Découverte, 2012, p. 75-89.

⁹ Moumen Diouri, *À qui appartient le Maroc ?*, Paris, L'Harmattan, 1992, p. 44-57 & 178-200 ; Fabrice Amedeo, « Ben Ali-Trabelsi : les pillages d'une famille en or », *Le Figaro*, le 22 janvier 2011. Pierre Vermeren, *op. cit.*, p. 260-264.

¹⁰ Pierre Guillen, *L'Empire allemand : 1871-1918*, Paris, Hatier, 1970, p. 164-165 ; William Engdahl, *A Century of War: Anglo-American Oil Politics and the New World Order*, London, Pluto Press, 2004, p. 22-29.

¹¹ Jonathan Nitzan et Shimshon Bichler, *The Global Political Economy of Israel*, New York, Pluto Press, 2002 ; Alain Dieckhoff, *L'État d'Israël*, Paris, Fayard, 2008 p. 240-241.

¹² Jean-Christophe Defraigne, et Karima Fachqoul, « The evolution of European and Chinese interests in the MENA region » in M. Burnay, J.-C. Defraigne et Jan Wouters Jan (éds), *China, the EU and the Developing World*, Cheltenham, Edward Elgar, 2015, p. 239-297.

¹³ Pierre Vermeren, *op. cit.* ; Wafa *op. cit.* ; Aydin-Düzgüt Senem et Nathalie Tocci, *Turkey and the European Union*, London, Palgrave Macmillan, 2015, p. 103-104.

¹⁴ Bichara Khader, *L'Europe pour la Méditerranée : de Barcelone à Barcelone 1995-2008*, Paris, L'Harmattan, 2009, p. 13-14.

¹⁵ Ronald Bruce St John, *Libya : continuity and change*, London, Routledge, 2011, p. 107-109 ; Basaam Hadda, *Business Networks in Syria*, Stanford, Stanford University Press, 2012, p. 120-154 ; Yasmina Touaibia, *Égypte*, Bruxelles, De Boeck Université, 2014 p. 94-96 ; Javad Heydarian, *How Capitalism Failed the Arab World*, New York, Zed Books, 2014 p. 64-68 ; Jean-François Troin et al., *op. cit.*, p. 167-178.

¹⁶ Bichara Khader, *op. cit.*, p. 18.

¹⁷ SASAC est l'acronyme anglophone de *State-owned Assets Supervision and Administration Commission*.

¹⁸ MOFCOM est l'acronyme anglophone de *Ministry of Commerce*.

¹⁹ Friedrich List développe, dans son ouvrage *Das nationale System der politischen Ökonomie* (1841), la nécessité pour l'État de protéger son industrie dans l'enfance pour faire face à la concurrence internationale.

²⁰ Politique étatique qui vise à soutenir des firmes nationales dans une industrie caractérisée par d'importantes économies d'échelle et d'apprentissage pour reprendre une partie de rentes extraites par les grandes firmes des pays avancés disposant d'une position dominante, voir Paul Krugman, *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, MIT Press, 1993.

²¹ Fortune Global 500, <http://fortune.com/global500/>.

²² Jean-Christophe Defraigne, « China's industrial policy », *ECRAN Short Term Policy Brief*, 81, Bruxelles, Commission Européenne, 2014, p. 17-32.

- ²³ On se réfère ici à la taxonomie des investissements de John Dunning, *Multinational Enterprises and the global economy*, Wokingham, Edward Elgar, Cheltenham, 2008, p. 67-74.
- ²⁴ Andrew Szamosszegi and Cole Kyle, « An Analysis of State-owned Enterprises and State Capitalism in China », U.S.-China Economic and Security Review Commission, 2011, <http://www.uscc.gov/Research/analysis-state-owned-enterprises-and-state-capitalism-china>.
- ²⁵ Sue Surkes, « China makes massive investment in Israeli lab meat technology », *The Times of Israel*, 17 septembre 2017, <https://www.timesofisrael.com/china-makes-massive-investment-in-israeli-lab-meat-technology/> ; John Reed et Charles Clover, « China investment in Israeli companies rises », *Financial Times*, 14 mai 2015, <https://www.ft.com/content/cce02a96-fa10-11e4-b432-00144feab7de>.
- ²⁶ Elif Binici, « Close cooperation on Belt and Road to fuel Chinese investments in Turkey », *Daily Sabah*, 27 octobre 2017, <https://www.dailysabah.com/economy/2017/10/28/close-cooperation-on-belt-and-road-to-fuel-chinese-investments-in-turkey>.
- ²⁷ TMSA, « Plate-forme industrielle », <http://www.tmsa.ma/groupe/gpi/>.
- ²⁸ Reuters, « Morocco signs preliminary financing agreement for \$10billion tech city », 20 mars 2017, <https://www.reuters.com/article/us-morocco-economy-china/morocco-signs-preliminary-financing-agreement-for-10-billion-tech-city-idUSKBN16R2LN>.
- ²⁹ AFP, « Morocco's Tangiers to host Chinese industrial city », *Daily Mail*, 20 mars 2017, <http://www.dailymail.co.uk/wires/afp/article-4332940/Morocco-Tangiers-host-Chinese-industrial-city.html>, Jeremy Luedi, « Under the Radar: What's behind China's love affair with Morocco? », *Global Risk Insights*, 26 mars 2017, <http://globalriskinsights.com/2017/03/chinas-love-affair-with-morocco/>.
- ³⁰ Thierry Pairault et Fatiha Talahite (dir.), *Chine-Algérie : une relation singulière en Afrique*, Paris, Riveneuve, 2014, p. 70-82.
- ³¹ Michael Martina et Chris Buckley, « China urges Libya to protect investments », Reuters, 23 août 2011, <https://www.reuters.com/article/us-china-libya-oil/china-urges-libya-to-protect-investments-idUSTRE77M0PD20110823>.
- ³² Ronald Bruce St John, *Libya: continuity and change*, London, Routledge, 2011 ; AFP Reuters, « Le groupe pétrolier italien ENI va reprendre ses activités en Libye », 29 août 2011, http://www.lemonde.fr/afrique/article/2011/08/29/le-groupe-petrolier-italien-eni-va-reprendre-ses-activites-en-libye_1565075_3212.html.
- ³³ Bezen Balamir Coskun, *Region and Region Building in the Middle East Problems and Prospects*, United Nations University-CRIS, Occasional Papers 0-2005/22, Bruges, 2005 ; Marianne Laanatza, Helena Lindholm Schultz et Michael Schultz, « Regionalism in the Middle East » in M. Schultz, F. Söderbaum et Joakim Öjendal (eds), *Regionalization and the Globalizing World*, London, Zed Book, 2001 p. 42-57 ; Kamal Bayramzadeh, « Le régionalisme dans le Monde arabe » in Sébastien Santander, (éd.), *Relations internationales et Régionalisme*, Liège Presses universitaires de Liège, 2012, p. 345-362.
- ³⁴ thierry Pairault et Fatiha Talahite (dir.), *op. cit.*, p. 40-42 ; Ministry of Foreign Affairs, *Turkey – People's Republic of China (PRC) Economic and Trade Relations*, 2017, http://www.mfa.gov.tr/turkey_s-commercial-and-economic-relations-with-china.en.mfa ; Zhang Dongmiao, « Egypt ranks 2nd Arab country in FDI flows », *Xinhua*, 14 juillet 2017, http://news.xinhuanet.com/english/2017-07/14/c_136444373.htm.
- ³⁵ Economist Intelligence Unit, *China Going Global Investment Index*, London, https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=ChinaGoingGlobal ; David Dollar, *China as a Global Investor*, Washington DC, Brookings Institution, 2016.
- ³⁶ Wenjie Chen, David Dollar et Heiwai Tang, *Why Is China Investing in Africa? Evidence from the Firm Level*, Washington DC, Brookings Institution, 2015.
- ³⁷ George Marshall Lerner, « In Turkey, US Loss Is China's Gain », *The Diplomat*, 31 janvier 2017 <https://thediplomat.com/2017/01/in-turkey-us-loss-is-chinas-gain/>.
- ³⁸ Ronald Bruce St John, « China, the EU and Libya: Competing Interests and Conflicting Values » in M. Burnay, J.-C. Defraigne et Jan Wouters Jan (éds), *China, the EU and the Developing World*, Cheltenham, Edward Elgar, 2015, p. 360 ; CCTV, « Chinese Trade delegation visits Libya », 6 février 2012, <http://english.cntv.cn/program/china24/20120206/106598.shtml>.
- ³⁹ Michael Pauron, « Libye – Pétrole : convalescence éclair », *Jeune Afrique*, 18 Janvier 2012, <http://www.jeuneafrique.com/188735/politique/libye-p-trole-convalescence-clair/> ; « Pétrole : la Chine craint que la Libye ne lui ferme son robinet », *La Tribune*, 25 août 2011, <https://www.latribune.fr/entreprises-finance/industrie/energie-environnement/20110825trib000644570/petrole-la-chine-craint-que-la-libye-ne-lui-ferme-son-robinet.html>.

⁴⁰ AFP, « Libye/contrepartie : 'pas choquant' », *Le Figaro*, 1^{er} septembre 2011 <http://www.lefigaro.fr/flash-actu/2011/09/01/97001-20110901FILWWW00673-libyecontrepartie-pas-choquant.php>.

⁴¹ BBC, « BP to resume oil operations in Libya », 29 mai 2012, <http://www.bbc.com/news/business-18256587>

⁴² La relativement petite firme pétrolière allemande DEA AG a néanmoins quelques activités en Libye depuis le changement de régime en 2011, BBC News, 29 mai 2012, www.bbc.co.uk/news/business-18256587.

⁴³ « China to open first overseas military base in Djibouti », *Al Jazeera*, 12 juillet 2017, <http://www.aljazeera.com/news/2017/07/china-open-overseas-military-base-djibouti-170712135241977.html>.