

# Histoire, géographie et géopolitique du monde contemporain

Sous la direction de **Christian Bardot**

ISBN : 978-2-7440-7273-4

---

## Partie III – Géodynamique continentale de l'Europe, de l'Afrique, du Proche et Moyen-Orient

### **Thème 16 : Géopolitique de l'Union européenne**

1. *L'Union européenne et les mondes en développement*
2. *L'Union européenne dans le commerce international*
3. *L'Union européenne au cœur de la globalisation financière*
4. *Les disparités de performances économiques dans l'Union européenne et leur signification*
5. *La forte internationalisation des firmes de l'Union européenne*

## 1. L'Union européenne et les mondes en développement

- Proche du continent européen, espace de départ de nombreux émigrants vers l'UE, riche en matières premières et en sources d'énergie, l'Afrique subsaharienne reçoit la plus grande part de l'aide communautaire, tant de façon permanente que face aux catastrophes engendrées par les épisodes de sécheresse mais surtout par les conflits intercommunautaires et/ou internationaux qu'elle connaît depuis une vingtaine d'années. Des forces européennes sont dépêchées pour pacifier certains États : Zaïre/République démocratique du Congo, Eufor prévue début 2008 à l'Est du Tchad pour sécuriser les réfugiés du Darfour... La place privilégiée des Européens en Afrique noire est cependant remise en cause par les États-Unis, et la Chine depuis peu.
- Avec l'Amérique latine, les relations s'étoffent depuis l'entrée des pays ibériques dans la CEE. Elles sont denses en particulier avec la partie méridionale de l'Amérique du Sud, qui a reçu de nombreux immigrants européens dans la période 1880-1920. L'UE est le premier partenaire commercial du MERCOSUR et aussi le premier investisseur dans cet ensemble régional qui s'en inspire. Les entreprises européennes sont très présentes du Mexique à l'Argentine : banques espagnoles, constructeurs automobiles français ou allemands, sociétés de services publics (traitement des eaux, distribution du gaz...). Le rapprochement s'est concrétisé lors du sommet UE-Amérique latine (1999), mais le dialogue politique marque le pas face aux projets contraires : non pas tant celui de Washington de constituer une vaste zone de libre-échange « de l'Alaska à la Terre de Feu » (lancé par G. Bush en 1992, le projet est rejeté par la plupart des pays latino-américains) que celui du Vénézuélien H. Chavez de constituer une entente économique strictement latino-américaine.
- En Asie orientale, l'essor de la Chine et de l'Inde a des effets bien plus considérables que celui, plus ancien, des quatre « petits dragons » ou des « bébés tigres » d'Asie du Sud-Est. Les relations entre l'UE et ces pays se soldent souvent par un déficit commercial : c'est le cas avec la Chine qui fournit près de 15 % des importations de l'UE alors qu'elle n'absorbe que 5 % de ses exportations. L'Europe, à moindre titre que le Japon ou l'Amérique du Nord, voit affluer les produits *made in China* souvent fabriqués par des filiales de sociétés occidentales : les tensions sont tempérées par la volonté européenne de garder un accès à l'immense marché chinois. Bruxelles développe un dialogue avec l'Asie orientale depuis le sommet UE-Asie (Asian Europe Meeting : ASEM) de 1996 : le Japon, la Chine, la Corée du Sud et les pays de l'ASEAN étaient présents. Il a peu de contenu cependant. Les entreprises européennes sont globalement « discrètes » sur des marchés qui sont pourtant prometteurs (la France réalise moins de 2 % des importations indiennes). Sur le plan politique, ce sont les États plus que l'Union qui mènent le jeu. Face à des ensembles chinois ou indien qui pèsent bien plus lourd, et pas seulement démographiquement, ce n'est pas un gage d'efficacité, alors même que ces pays sont eux aussi attachés à l'idée d'un monde multipolaire. Cette faible coordination conduit aussi les pays européens à se montrer pusillanimes : on ose à peine exiger le respect des droits de l'homme en Chine ou en Birmanie, on fait silence sur le Tibet.

## 2. L'Union européenne dans le commerce international

- Les échanges qui s'effectuent au sein de l'UE constituent près du tiers du commerce international, qui est en vérité pour plus de moitié un commerce intracontinental : en 2006, les trois mille six cent cinquante-deux milliards de dollars des importations/exportations intrazone Europe (cela déborde un peu l'UE) représentaient 31 % de tout le commerce mondial (OMC cité par *Le Monde, Bilan du monde 2008*). Il est certain que les règles du marché unique ont accru des échanges qui tendent de toute manière à s'effectuer spontanément entre entreprises de pays voisins (bien que hors UE, la Suisse se procure chez ses trois voisins allemand, français et italien plus de la moitié de ce qu'elle importe). De ce fait, on trouve six pays de l'UE parmi les dix premiers pays marchands du monde : l'Allemagne est, selon les années, le premier ou le deuxième exportateur mondial, devant ou derrière les États-Unis ; la France, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, l'Italie sont également bien placés. Les uns et les autres sont réciproquement leurs principaux partenaires : la France fait plus de 60 % de ses échanges extérieurs dans l'UE ; la plupart de ses entreprises ont là leurs fournisseurs et leurs clients, seule une minorité des quelque cinq mille quatre cents entreprises françaises implantées à l'étranger franchit les océans.
- Les échanges hors UE représentent 16,5 % du commerce mondial dans son ensemble, contre 14,7 % pour l'Amérique du Nord. On observe que, comme pour celle-ci, les échanges avec l'Asie l'emportent désormais sur ceux qui s'effectuent avec l'autre rive de l'Atlantique. Cela étant, si l'UE parle d'une seule voix, celle de son commissaire au commerce, dans les instances internationales du type OMC, ce sont les entreprises des pays membres qui exportent ou importent, soutenues éventuellement par leur État chez tel ou tel partenaire, notamment pour les produits stratégiques (avions, centrales nucléaires, armements...). De ce fait, des entreprises comme Areva en Chine ou BMW aux États-Unis restent perçues comme respectivement française et allemande bien plus qu'européennes alors que Microsoft ou Boeing sont identifiées partout à l'Amérique. Au demeurant, les chefs d'État et de gouvernement de l'UE en déplacement à l'étranger sont accompagnés par des hommes d'affaires de leur pays et les grands contrats

se négocient à ce niveau-là. Autrement dit, que l'UE rassemble de grands pays marchands n'accroît pas nécessairement son poids géopolitique : les États éclipsent l'Union.

Comme toute entité économique avancée, l'UE exporte et importe avant tout des produits manufacturés. Le solde commercial global fluctue selon les années. Par régions ou pays partenaires, il est régulièrement déficitaire avec les pays du golfe Persique fournisseurs de l'Europe en « or noir » (le baril à plus de cent euros creuse évidemment le déficit) ainsi qu'avec la Chine, qui exporte des quantités massives de biens de consommation (articles textiles, jouets, appareils électroniques...) et le Japon qui continue à vendre ses automobiles, son matériel de bureau... Les échanges avec les autres partenaires sont souvent équilibrés ou excédentaires, même si l'appréciation de l'euro par rapport au dollar a des effets discutés plus loin.

Pour ce qui est du commerce international des services (19 % du commerce international aujourd'hui), la prédominance de l'UE existe également, pour les mêmes motifs. Les compagnies d'assurances, les banques, les agences de voyages, les armateurs et tous les autres prestataires de services européens travaillent de plus en plus avec des partenaires étrangers au sein de l'UE. La réalisation du marché unique des services, leur déréglementation, l'usage d'une monnaie commune ont beaucoup stimulé ces courants : depuis l'été 2007, les particuliers peuvent par exemple acheter leur électricité à un distributeur non national. Les échanges avec les pays tiers s'intensifient également sur fond de libéralisation des services au sein de l'OMC. Les États-Unis constituent de loin le partenaire principal (autour de 40 % des transactions) : venue de nombreux touristes étasuniens en Europe dans un sens ; achat de brevets, de prestations financières, de droits de diffusion, de traduction, de copie d'œuvres (films, émissions télévisées, musiques...) dans l'autre.

### **3. L'Union européenne au cœur de la globalisation financière**

L'UE est également au centre des flux internationaux de capitaux, avec la même ambivalence d'échelles que pour le commerce : l'international est souvent de l'intracommunautaire (voir F. Bost, « Les IDE, révélateurs de l'attractivité des territoires à l'échelle mondiale », *Mappemonde* n° 3, 2004).

En 2006, elle a capté 42 % des IDE entrants dans le monde, loin devant l'Amérique du Nord (19,2 %) ou l'Asie (14,8 %). Plus encore que les flux de marchandises, ceux de capitaux sont avant tout Nord/Nord.

Cela dit, ce pourcentage amalgame les IDE circulant au sein de l'espace communautaire et ceux provenant de l'extérieur. Or, si l'on retient le cas de la France, pôle majeur pour les IDE tant comme destinataire (quatrième rang mondial en 2005) que comme investisseur (deuxième rang en 2005), plus des trois quarts des flux entrants proviennent d'entreprises de l'UE et plus de la moitié des flux sortants se dirige vers le reste de l'UE (un quart va vers les États-Unis). Dans les deux sens, le partenaire britannique précède l'Allemagne ou le Benelux. Au sein de l'UE, le Royaume-Uni, les Pays-Bas et globalement l'Europe du Nord-Ouest sont les autres grands acteurs de ces flux d'IDE. Le phénomène souligne le haut degré d'internationalisation des firmes de cette région : leur développement leur interdit de se contenter de marchés nationaux qui sont tous de taille moyenne ou modeste. Une partie minoritaire s'oriente vers les PECO, dès avant leur intégration dans l'UE au demeurant.

Pour ce qui est des partenaires extérieurs, en termes de stocks aussi bien entrants que sortants, les États-Unis restent au premier rang (respectivement 55,6 % et 41,2 % en 2003). En revanche, l'étude des flux montre le rôle encore modeste mais croissant des pays émergents au début du XXI<sup>e</sup> siècle. À la fois comme destinataires des IDE communautaires : les industriels, notamment allemands, investissent en Chine ; les prestataires anglais de services privilégient l'Inde (activités de *back office*, services d'appels, services informatiques). Mais le mouvement se fait aussi dans l'autre sens : des firmes chinoises ou indiennes prennent le contrôle de sociétés européennes. En 2005, le groupe chinois Hutchison Whampoa rachète le distributeur français de parfums Marionnaud. En 2006, plus de cent sociétés britanniques ont été rachetées par des investisseurs indiens, pour un montant total qui approche douze milliards de dollars. Le grand conglomérat Tata semble prendre sa revanche sur deux siècles de colonisation : après s'être offert Tetley, l'emblème du thé anglais, il rachète le sidérurgiste anglo-néerlandais Corus puis Jaguar et Land Rover dont se sépare Ford, l'ancien propriétaire (mars 2008).

### **4. Les disparités de performances économiques dans l'Union européenne et leur signification**

- Sur la période 2000-2007, les trois pays baltes ont enregistré les taux de croissance les plus élevés dans l'UE : au-dessus de 7 % l'an en moyenne, mais ils se classent aussi très bas pour ce qui est du pouvoir d'achat : un Lituanien, au vingt-quatrième rang, ne disposait que de 4 896 euros en 2007 contre 18 873 euros pour un Français et 22 207 pour un Irlandais (GfK Kaukraft Europa 2007-2008 cité par *Le Monde, Dossiers et Documents* de janvier 2008). Ce différentiel prouve au fond que l'UE joue bien son rôle. L'apport de périphéries dans l'espace intégré du marché unique favorise les dynamiques de rattrapage : les entreprises des nouveaux entrants ont devant elles plus de clients mais aussi des

concurrents qui obligent à gagner en compétitivité ; les transferts de technologies sont accélérés, ainsi que l'investissement étranger ; l'UE comme institution apporte des exigences de meilleur fonctionnement des marchés et des aides qui, bien gérées, ont un effet de levier, sans être toujours décisives en elles-mêmes.

- La trajectoire de l'Irlande souligne l'impact des déterminants nationaux : entré en 1973, ce pays avait un revenu par habitant deux fois inférieur à celui de ses huit partenaires ; aujourd'hui, il vient au deuxième rang, derrière le Luxembourg, loin devant les trois entrants méditerranéens des années 1980 qui le précédaient alors. Les gouvernants irlandais, les entrepreneurs locaux ont su tirer parti d'atouts spécifiques (proximité du Royaume-Uni, usage de l'anglais, mais prix du foncier et coût de la vie inférieurs) pour attirer, entre autres par des avantages fiscaux, les grandes firmes mondiales de la filière informatique.

Ces évolutions suggèrent deux conclusions :

- Pas plus que la mondialisation, l'intégration européenne n'annule la capacité d'action des États nationaux. Elle est plus du côté de l'adaptation aux réalités que du projet volontariste et exceptionnel. Mais la politique avisée est-elle autre chose que l'art de « rendre possible ce qui est souhaitable » ?
- La convergence des économies est indéniable : au fil du temps, les nouveaux entrants, d'une part, progressent, d'autre part, voient s'atténuer l'écart qui les séparait des pays les plus avancés de l'Union. L'UE facilite la diffusion de la prospérité, même si se perpétuent, voire se creusent en son sein les écarts sociaux-spatiaux à des échelles fines. Mais n'en va-t-il pas toujours ainsi ? Le développement accentue les différences, à toutes les échelles. On l'a bien vu en Europe au XIX<sup>e</sup> siècle quand la première industrialisation a libéré le Nord-Ouest du continent de l'immémoriale peur de la faim tandis qu'elle continuait à hanter les populations des « périphéries » d'alors, de l'Irlande au monde russe en passant par les péninsules méditerranéennes.

## 5. La forte internationalisation des firmes de l'Union européenne

**Tableau 16.1 – Quatorze grandes multinationales de l'UE  
parmi les vingt-quatre firmes ayant les actifs les plus élevés à l'étranger (2005)**

Nom	Secteur d'activité	Pays d'origine	Rang pour la valeur des actifs à l'étranger (rang Fortune) (1)	Indice de transnationalité (2)
British Petroleum	Pétrole	Royaume-Uni (RU)	5 (2)	81,5
Royal Dutch Shell	Pétrole	RU et Pays-Bas	7 (4)	71,9
Total	Pétrole	France	9 (10)	74,3
France Telecom	Télécommunications	France	10 (63)	48,7
Volkswagen	Automobiles	Allemagne	11 (15)	56,4
Sanofi Aventis	Pharmacie	France	12 (321)	77,6
Deutsche Telekom	Télécommunications	Allemagne	13 (37)	50
RWE	Électricité, eau, gaz (distribution)	Allemagne	14 (78)	50,1
Suez	<i>Idem</i>	France	15 (79)	75,2
Eon	<i>Idem</i>	Allemagne	16 (69)	42,7
Siemens	Équipement électrique et électronique	Allemagne	18 (21)	62
EDF	Électricité	France	20 (64)	32,4
Vivendi Universal	Diversifié	France	22 (199)	55,4
BMW	Automobiles	Allemagne	24 (71)	66,9

(1) La revue *Fortune* classe les plus grandes entreprises mondiales selon leur chiffre d'affaires total ; (2) L'indice de transnationalité est la moyenne du taux des actifs, des ventes et de l'emploi à l'étranger par rapport au total mondial pour chacune des firmes.

Sources : Images économiques du monde 2008, A. Colin, 2007 ; d'après la CNUCED et Fortune.