Rapport · Janvier 2026

Diplomatie économique et puissances émergentes

IEGSI Advisory

IEGSI Advisory · Institut Européen de Gouvernance et de Stratégie Internationale

Résumé

Rapport stratégique sur la recomposition des chaînes de valeur, le rôle des États-acteurs et les nouveaux instruments de diplomatie économique mobilisés par les puissances émergentes.

Pour citer ce document

IEGSI Advisory (2026). « Diplomatie économique et puissances émergentes ». IEGSI. https://iegsi.eu/publications/diplomatie-economique-puissances-emergentes

Document original intégral

Les pages de la publication originale sont reproduites intégralement à la suite de cette page de présentation. Leur pagination et leur contenu sont conservés.

IEGSI Advisory

Cabinet d'expertise en gouvernance et stratégie internationale

Institut Européen de Gouvernance et de Stratégie Internationale

TYPE	RÉFÉRENCE	CLASSIFICATION
RAPPORT STRATÉGIQUE	IEGSI-ADV-RS-2026-003	Diffusion publique

Diplomatie économique et puissances émergentes

Recomposition des chaînes de valeur mondiales, rôle des États-acteurs et nouveaux instruments de diplomatie économique mobilisés par les puissances émergentes

Auteurs : Pôle Géostratégie et Diplomatie Économique, IEGSI Advisory

Institution : IEGSI — Institut Européen de Gouvernance et de Stratégie Internationale

Révision : Comité scientifique et stratégique IEGSI

Référence : IEGSI-ADV-RS-2026-003

Version : 1.0 — Juin 2026

Contact : advisory@iegsi.eu · www.iegsi.eu

Mots-clés : *diplomatie économique ; puissances émergentes ; chaînes de valeur mondiales ; BRICS+ ; Belt and Road Initiative ; friend-shoring ; nearshoring ; matières premières critiques ; normes technologiques ; États-acteurs ; dédollarisation ; géopolitique commerciale*

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

RÉSUMÉ EXÉCUTIF

CONTEXTE

Le système économique international traverse une reconfiguration d'une ampleur sans précédent depuis la création des institutions de Bretton Woods. La mondialisation libérale des années 1990-2008, fondée sur la fragmentation internationale des processus productifs, la primauté des avantages comparatifs et la neutralité géopolitique des échanges commerciaux, cède la place à un régime de géopolitique économique dans lequel les États réinvestissent massivement les instruments de la diplomatie économique pour servir des objectifs de puissance aussi bien que de prospérité. Ce mouvement, que certains analystes ont qualifié de weaponization of trade, est porté autant par les puissances établies que par les puissances émergentes, mais celles-ci y occupent une position particulière : elles sont à la fois objets et sujets de cette recomposition, victimes des stratégies de découplage initiées par Washington et Bruxelles, mais acteurs proactifs de l'élaboration d'une architecture économique alternative fondée sur de nouveaux instruments diplomatiques.

CONSTATS PRINCIPAUX

Quatre constats structurent l'analyse développée dans ce rapport. Le premier est que les puissances émergentes, au premier rang desquelles la Chine, l'Inde, l'Arabie Saoudite et les États du Golfe, ont développé au cours des deux dernières décennies un arsenal de diplomatie économique d'une sophistication et d'une efficacité opérationnelle croissantes, qui leur permet de transformer leurs avantages économiques bruts, ressources naturelles, main-d'œuvre qualifiée à bas coût, marchés intérieurs en expansion, en leviers d'influence politique et géostratégique d'un rayon d'action mondial. Le deuxième est que la recomposition des chaînes de valeur mondiales, accélérée par la pandémie de Covid-19, la guerre en Ukraine et l'intensification de la rivalité sino-américaine, redistribue les cartes de la compétition industrielle mondiale d'une manière qui crée des opportunités considérables pour certaines puissances émergentes, notamment le Mexique, le Vietnam, l'Inde et le Maroc, tout en fragilisant les modèles de développement d'autres. Le troisième constat est que les nouveaux instruments de diplomatie économique mobilisés par les puissances émergentes, normes technologiques, infrastructures numériques, monnaies numériques de banque centrale, diplomatie des matières premières critiques, constituent une révolution dans les modes d'exercice de l'influence économique internationale qui n'a pas encore reçu l'attention analytique qu'elle mérite. Le quatrième constat, enfin, est que les acteurs institutionnels et économiques européens et africains sont confrontés à des choix stratégiques fondamentaux dans ce nouveau contexte, que le présent rapport s'efforce d'éclairer par une analyse rigoureuse des dynamiques en jeu.

RECOMMANDATIONS CLÉS

Ce rapport formule seize recommandations opérationnelles organisées autour de quatre axes stratégiques : la refonte des stratégies d'engagement avec les puissances émergentes, l'adaptation des politiques industrielles aux nouvelles géographies des chaînes de valeur, le développement de capacités autonomes dans les domaines des normes technologiques et des matières premières critiques, et la construction d'une diplomatie économique africaine et européenne à la hauteur des

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

enjeux contemporains.

3 380 Md$	150	37%	145	70%	41%
Exportations chinoises 2024	Pays participants à la BRI	PIB mondial BRICS+ (PPA)	Pays avec législation données	Part cobalt mondial — RDC	Part $ dans transactions SWIFT 2025

Avertissement : ce rapport reflète les positions analytiques d'IEGSI Advisory à la date de publication. Il ne constitue pas un conseil juridique ni une recommandation d'investissement. La reproduction partielle est autorisée sous réserve de citation de la source.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

TABLE DES MATIÈRES

Introduction ... *p. 3*

I. Les puissances émergentes comme États-acteurs économiques ... *p. 4*

1.1 La Chine : le modèle d'État-acteur économique total ... *p. 4*

1.2 L'Inde : la diplomatie économique par les standards ... *p. 6*

1.3 Les États du Golfe : la diplomatie de la rente transformée ... *p. 8*

1.4 Le BRICS+ : instrument collectif ou coalition de facto ? ... *p. 10*

II. La recomposition des chaînes de valeur mondiales ... *p. 11*

2.1 Friend-shoring et nearshoring : la géopolitisation de la localisation industrielle ... *p. 11*

2.2 La nouvelle géographie des pôles manufacturiers émergents ... *p. 13*

2.3 La diplomatie des ressources critiques ... *p. 15*

III. Les nouveaux instruments de diplomatie économique ... *p. 17*

3.1 La diplomatie des normes et standards technologiques ... *p. 17*

3.2 La diplomatie financière : dédollarisation et architectures alternatives ... *p. 19*

3.3 La diplomatie des infrastructures numériques ... *p. 21*

3.4 La diplomatie de l'aide au développement et de la coopération Sud-Sud ... *p. 22*

IV. Implications stratégiques pour les acteurs européens et africains ... *p. 24*

4.1 Le dilemme de l'engagement sélectif ... *p. 24*

4.2 La construction d'une diplomatie économique africaine de puissance ... *p. 25*

4.3 Les nouvelles alliances économiques ... *p. 27*

V. Recommandations stratégiques ... *p. 28*

Axe A — Stratégie d'engagement ... *p. 28*

Axe B — Politique industrielle et chaînes de valeur ... *p. 29*

Axe C — Normes, ressources critiques et infrastructure financière ... *p. 30*

Axe D — Architecture de coopération internationale ... *p. 31*

Conclusion ... *p. 32*

Références bibliographiques ... *p. 33*

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

Introduction

Depuis la publication par l'Organisation Mondiale du Commerce des premières statistiques systématiques sur les chaînes de valeur mondiales au milieu des années 1990, la pensée économique dominante a largement adhéré à l'idée que la fragmentation internationale des processus productifs constituait un phénomène essentiellement économique, régi par la loi des avantages comparatifs, et que les considérations géopolitiques ne représentaient qu'une perturbation externe d'un système fondamentalement ordonné par la recherche de l'efficience. Cette représentation, intellectuellement cohérente et empiriquement documentée dans le contexte d'un ordre libéral relativement stable, s'est révélée profondément inadaptée à la compréhension du monde qui se construit depuis le milieu de la décennie 2010.

Ce qui se joue aujourd'hui dans l'économie mondiale est d'une nature fondamentalement différente de ce que décrivaient les modèles de la nouvelle économie géographique ou de la fragmentation verticale des années 1990. Il ne s'agit pas d'une perturbation conjoncturelle d'un système d'échanges fondamentalement stable, mais d'une reconfiguration structurelle de la gouvernance économique mondiale, dans laquelle les États réinvestissent massivement les instruments de la diplomatie économique pour poursuivre des objectifs qui débordent très largement le cadre de l'optimisation du bien-être économique national. La notion d'État-acteur économique, longtemps cantonnée dans la littérature académique aux cas particuliers de la Chine ou des pétromonarchies du Golfe, s'applique désormais avec une pertinence croissante à l'ensemble des grandes puissances, y compris aux États-Unis et à l'Union européenne, qui ont abandonné les inhibitions libérales qui les retenaient jusqu'alors de mobiliser pleinement la puissance économique comme instrument de politique étrangère.

Les puissances émergentes occupent dans cette recomposition une position analytiquement fascinante et politiquement déterminante. Elles ont été, dans un premier temps, les principales bénéficiaires de la mondialisation libérale, qui leur a permis d'insérer leurs économies dans les chaînes de valeur mondiales et d'accéder à des technologies, des capitaux et des marchés qui ont alimenté leur croissance spectaculaire des années 1990-2010. Elles sont devenues, dans un second temps, les premières cibles des stratégies de découplage et de réduction des dépendances initiées par Washington et Bruxelles, qui visent explicitement à limiter leur accès aux technologies les plus avancées et à réduire la dépendance des économies occidentales à leurs ressources et à leur main-d'œuvre. Elles se positionnent aujourd'hui, dans un troisième temps, comme les architectes d'une architecture économique internationale alternative, dans laquelle elles cherchent à imposer leurs propres règles du jeu, leurs propres instruments de financement et leurs propres normes technologiques, en s'appuyant sur leur poids démographique, leurs ressources naturelles et leur capacité croissante d'innovation.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

Ce rapport de IEGSI Advisory analyse ces dynamiques avec la rigueur et l'indépendance analytique qui caractérisent notre approche. Il est structuré autour de quatre axes : l'analyse des stratégies de diplomatie économique des principales puissances émergentes ; la cartographie de la recomposition des chaînes de valeur mondiales et de ses implications géostratégiques ; le décryptage des nouveaux instruments de diplomatie économique mobilisés par ces acteurs ; et la formulation de recommandations opérationnelles pour les décideurs institutionnels et économiques confrontés aux conséquences de ces transformations.

I. Les puissances émergentes comme États-acteurs économiques : stratégies et trajectoires

La notion d'État-acteur économique, empruntée à la tradition réaliste des relations internationales et appliquée à la sphère économique, désigne un État qui ne se contente pas de créer les conditions institutionnelles favorables à l'activité des acteurs économiques privés, mais qui intervient directement et stratégiquement dans le fonctionnement de l'économie internationale pour servir ses objectifs de puissance et d'influence. Cette définition, qui peut sembler triviale appliquée à des pays comme la France ou le Japon dont le dirigisme économique est de longue tradition, acquiert une signification particulière lorsqu'on l'applique aux grandes puissances émergentes, dont l'interventionnisme économique présente des caractéristiques à la fois quantitativement et qualitativement différentes de ce que l'on observe dans les économies avancées.

1.1 La Chine : le modèle d'État-acteur économique total

La Chine représente le cas le plus accompli et le plus étudié d'État-acteur économique total dans l'histoire du capitalisme contemporain. La dimension de cette réalité mérite d'être rappelée avec précision : avec 3 380 milliards de dollars d'exportations en 2024, la Chine est le premier exportateur mondial pour la quatorzième année consécutive, représentant à elle seule 14,4 % des exportations mondiales de marchandises. Sa part dans les exportations mondiales de produits manufacturés dépasse 28 %, et elle est désormais le premier partenaire commercial de 140 des 195 États membres des Nations Unies, contre 40 pour les États-Unis en 2010. Ces chiffres ne rendent compte que partiellement de l'ampleur de la stratégie économique chinoise, qui s'étend bien au-delà du commerce et de l'investissement classiques pour englober des instruments diplomatiques d'une sophistication croissante.

La Belt and Road Initiative, lancée en 2013 par Xi Jinping et souvent réduite par ses critiques à un instrument d'endettement stratégique, est en réalité un dispositif de diplomatie économique multidimensionnel d'une ampleur sans précédent dans l'histoire. Avec plus de 150 pays participants, un volume d'investissements cumulés estimé entre 1 000 et 1 200

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

milliards de dollars selon les sources, et une présence dans des secteurs aussi divers que les infrastructures de transport, l'énergie, les télécommunications, les ports et les zones économiques spéciales, la BRI a transformé la cartographie des dépendances économiques mondiales d'une manière dont les implications stratégiques continueront de se déployer pendant plusieurs décennies. Son évolution récente vers une BRI 2.0 axée sur le numérique, les énergies propres et les services financiers témoigne d'une capacité d'adaptation stratégique qui contraste avec la rigidité attribuée à la politique chinoise par une partie des commentateurs occidentaux.

La politique industrielle chinoise, traduite dans les plans Made in China 2025, Dual Circulation et les orientations du 14ème Plan quinquennal, poursuit un objectif central : transformer la Chine de « fabrique du monde » à bas coût en puissance technologique de premier rang capable de concevoir, de produire et d'exporter les technologies de rupture du XXIe siècle, depuis les semi-conducteurs jusqu'aux véhicules électriques en passant par l'intelligence artificielle et la biotechnologie. Les résultats obtenus en matière de véhicules électriques, dont la Chine représente désormais 60 % de la production mondiale et 70 % des nouvelles capacités de batteries, ou en matière d'énergies renouvelables, dont elle contrôle 80 % de la chaîne de valeur mondiale du solaire photovoltaïque, attestent de l'efficacité de cette stratégie dans certains secteurs-clés.

1.2 L'Inde : la diplomatie économique par les standards et la connectivité

L'Inde représente un modèle de diplomatie économique fondamentalement différent du modèle chinois, moins centré sur l'investissement en capital et les infrastructures physiques que sur la construction d'une influence normative et réglementaire et sur l'exploitation stratégique de ses avantages comparatifs dans l'économie des services à haute valeur ajoutée. Avec un PIB de 3 730 milliards de dollars en 2025 et une croissance annuelle maintenue au-dessus de 7 % depuis trois ans, l'Inde est devenue la troisième économie mondiale en parité de pouvoir d'achat et pourrait dépasser l'économie japonaise en valeur nominale avant 2028 selon les projections du FMI.

La diplomatie économique indienne sous Modi s'est structurée autour de plusieurs axes complémentaires. La stratégie de Make in India, relancée et approfondie depuis 2020 sous le nom d'Atmanirbhar Bharat ou India Self-Reliant, vise à transformer l'Inde en alternative crédible à la Chine pour les entreprises multinationales cherchant à diversifier leurs chaînes de valeur. Les Production Linked Incentives, qui représentent un engagement financier cumulé de 26 milliards de dollars sur cinq ans dans quatorze secteurs prioritaires allant de l'électronique aux semi-conducteurs en passant par les produits pharmaceutiques et les dispositifs médicaux, ont permis d'attirer des investissements significatifs d'Apple, Samsung, Foxconn et d'autres acteurs technologiques mondiaux.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

Ce qui distingue cependant la diplomatie économique indienne des approches plus conventionnelles est sa dimension normative et réglementaire. L'Inde a compris avant la plupart de ses concurrents que dans l'économie numérique du XXIe siècle, la capacité à définir les standards et les normes qui régissent les échanges économiques est un levier d'influence au moins aussi puissant que la capacité à financer les infrastructures. Sa politique des données personnelles, son approche des systèmes de paiement numérique, et son positionnement dans les organisations de normalisation internationales témoignent d'une stratégie délibérée de construction d'une souveraineté normative dans les domaines où elle dispose d'un avantage comparatif réel dans l'économie du XXIe siècle.

1.3 Les États du Golfe : la diplomatie économique de la rente transformée

La transformation économique des États du Golfe Persique, au premier rang desquels l'Arabie Saoudite avec sa Vision 2030 et les Émirats arabes unis avec leur stratégie de diversification à long terme, représente l'un des phénomènes les plus sous-analysés de la recomposition du système économique mondial. Ces États ont compris, souvent avant leurs partenaires occidentaux, que l'ère de la rente pétrolière pure touchait à sa fin, et ont entrepris de transformer leurs stocks de richesse fossile en portefeuilles d'actifs stratégiques mondiaux capables de générer revenus et influence bien au-delà du tarissement de leurs réserves d'hydrocarbures.

Les fonds souverains du Golfe — Abu Dhabi Investment Authority avec 993 milliards de dollars d'actifs sous gestion, Public Investment Fund saoudien avec 760 milliards, Kuwait Investment Authority avec 930 milliards — constituent les principaux instruments de cette diplomatie économique de la rente transformée. Leur stratégie d'investissement, longtemps centrée sur des actifs financiers diversifiés à faible risque, s'est progressivement réorientée vers des participations stratégiques dans des entreprises technologiques, des infrastructures critiques et des actifs de ressources naturelles, avec une dimension géopolitique de plus en plus explicite. Les investissements saoudiens dans les technologies de l'hydrogène, les semi-conducteurs et l'intelligence artificielle, ou les participations émiraties dans des ports et des nœuds logistiques stratégiques à travers le monde, relèvent moins d'une logique de diversification financière que d'une construction délibérée de positions de puissance dans les secteurs stratégiques de l'économie mondiale de demain.

La diplomatie sportive et culturelle, souvent moquée par les analystes qui l'assimilent à du sportswashing, s'inscrit en réalité dans une stratégie de soft power économique cohérente : attirer les talents, les entreprises et les capitaux mondiaux en construisant une image de destinations attractives et dynamiques, capables de rivaliser avec les grandes métropoles mondiales pour l'hébergement des sièges régionaux des multinationales et des centres régionaux de finance et de commerce.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

1.4 Le BRICS+ : instrument collectif ou coalition de facto ?

L'expansion du BRICS, qui a officiellement accueilli l'Arabie Saoudite, les Émirats arabes unis, l'Égypte, l'Éthiopie et l'Iran comme membres à part entière en janvier 2024, représente un développement majeur dans la recomposition de l'architecture économique internationale, même si ses implications concrètes à court terme ne doivent pas être surestimées. Le BRICS+ regroupe désormais des économies représentant 37 % du PIB mondial en parité de pouvoir d'achat et 45 % de la population mondiale, et constitue à ce titre la plus grande coalescence d'économies émergentes jamais réalisée.

Il serait cependant erroné d'interpréter le BRICS+ comme un bloc homogène animé d'une vision économique et politique cohérente, susceptible de constituer une alternative fonctionnelle aux institutions de Bretton Woods. Les intérêts économiques de ses membres sont dans bien des cas divergents : la Chine et l'Inde entretiennent une rivalité structurelle aux frontières de l'Himalaya et dans l'Océan Indien ; le Brésil et l'Arabie Saoudite ont des intérêts opposés sur les marchés pétroliers ; la Russie et l'Afrique du Sud ont des niveaux de développement et des besoins en termes d'accès aux marchés fondamentalement différents. Ce que le BRICS+ représente en revanche, c'est un signal politique fort de la volonté des économies émergentes de disposer d'espaces de coordination économique qui ne soient pas dominés par les préférences institutionnelles et normatives des économies avancées.

Ses réalisations concrètes en matière de diplomatie économique restent pour l'heure modestes : la Nouvelle Banque de Développement, capitalisée à 100 milliards de dollars, n'a accordé que 33 milliards de prêts depuis sa création, loin de concurrencer la Banque Mondiale ou la Banque Asiatique de Développement. Les discussions sur une monnaie commune ou sur un système de paiements alternatif au SWIFT restent au stade des déclarations d'intention. Mais la dynamique institutionnelle du BRICS+ crée un espace de coordination informelle entre des économies qui pèsent collectivement assez lourd pour influencer les règles du jeu économique mondial, et ce potentiel mérite d'être pris au sérieux.

DONNÉES DE RÉFÉRENCE — POIDS ÉCONOMIQUE DES PUISSANCES ÉMERGENTES (2024-2025)

La Chine représente 14,4 % des exportations mondiales de marchandises pour la quatorzième année consécutive, avec 3 380 milliards de dollars d'exportations en 2024, et est le premier partenaire commercial de 140 États membres des Nations Unies. Elle contrôle 60 % des terres rares mondiales, 68 % de la production d'anodes de lithium et 80 % de la chaîne de valeur solaire photovoltaïque mondiale.

L'Inde affiche une croissance annuelle supérieure à 7 % depuis trois ans, avec un PIB de 3 730 milliards de dollars en 2025 et des investissements de production liés aux incitations (PLI) de 26

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

milliards de dollars sur cinq ans. Le Mexique a dépassé la Chine comme premier partenaire commercial des États-Unis pour la première fois depuis vingt-sept ans, avec 36 milliards de dollars d'IDE en 2023.

Le BRICS+ regroupe des économies représentant 37 % du PIB mondial en parité de pouvoir d'achat, 45 % de la population mondiale et 25 % des exportations mondiales de marchandises, après l'intégration de l'Arabie Saoudite, des Émirats arabes unis, de l'Égypte, de l'Éthiopie et de l'Iran en janvier 2024.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

II. La recomposition des chaînes de valeur mondiales : géographies nouvelles et enjeux stratégiques

2.1 Friend-shoring et nearshoring : la géopolitisation de la localisation industrielle

La notion de friend-shoring, introduite dans le débat public par la Secrétaire au Trésor américaine Janet Yellen en 2022, désigne la stratégie de réorientation des chaînes de valeur mondiales vers des partenaires considérés comme fiables du point de vue géopolitique, au détriment de l'efficience économique pure. Cette stratégie, dont le vocable s'est imposé dans le discours des grands décideurs économiques occidentaux avec une rapidité remarquable, représente une rupture paradigmatique avec les principes du libre-échange et de la neutralité géopolitique des chaînes de valeur qui avaient dominé la pensée économique depuis les années 1990.

Les instruments législatifs déployés par l'administration américaine pour donner corps à cette stratégie constituent la politique industrielle américaine la plus ambitieuse depuis la Seconde Guerre mondiale. Le CHIPS and Science Act, qui mobilise 52,7 milliards de dollars pour relocaliser la production de semi-conducteurs avancés sur le territoire américain ou chez des alliés de confiance, a déclenché une course aux investissements dans les fonderies de semiconducteurs sans précédent : TSMC investit 65 milliards de dollars en Arizona, Intel 20 milliards en Ohio, Samsung 17 milliards au Texas. L'Inflation Reduction Act, avec ses 369 milliards de dollars de subventions pour les technologies propres, conditionne une part importante des avantages fiscaux à des critères de contenu local et d'origine géographique qui constituent de facto une politique de réorientation géopolitique des chaînes de valeur de l'économie verte.

Ces politiques créent des opportunités considérables pour les économies émergentes capables de se positionner comme des destinations de friend-shoring crédibles aux yeux des entreprises multinationales américaines et européennes cherchant à réduire leur exposition à la Chine. Le Mexique est l'illustration la plus spectaculaire de ce phénomène : avec 36 milliards de dollars d'investissements directs étrangers en 2023, en hausse de 22 % par rapport à 2022, il a dépassé la Chine comme premier partenaire commercial des États-Unis pour la première fois depuis vingt-sept ans. Les corridors industriels qui se développent dans les États du nord du Mexique, Nuevo León, Chihuahua, Coahuila, attirent des investissements manufacturiers dans l'automobile, l'électronique et les dispositifs médicaux à une vitesse qui rappelle le miracle industriel des zones économiques spéciales chinoises des années 1980.

2.2 La nouvelle géographie des pôles manufacturiers émergents

Au-delà du Mexique, la recomposition des chaînes de valeur mondiales redessine une carte industrielle mondiale dont les contours émergent progressivement mais avec une

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

cohérence croissante. Cette nouvelle géographie est structurée par trois logiques complémentaires : la logique de proximité géographique avec les marchés finaux, qui favorise les économies situées à portée des grands marchés de consommation américain, européen et asiatique ; la logique de compétitivité-coût, qui oriente les investissements vers des pays combinant coûts de main-d'œuvre encore compétitifs et infrastructure suffisante pour les productions manufacturières à forte intensité de main-d'œuvre ; et la logique de fiabilité géopolitique, qui valorise de manière croissante les économies perçues comme stables, prévisibles et alignées sur les valeurs et les préférences institutionnelles des grandes puissances occidentales.

Le Vietnam a su capitaliser avec une remarquable efficacité sur ces trois logiques simultanément. Avec 37 milliards de dollars d'IDE en 2024 et une part de marché dans les exportations mondiales de produits électroniques qui a quadruplé en dix ans, le pays est devenu le deuxième exportateur mondial de smartphones derrière la Chine, grâce notamment aux investissements massifs de Samsung qui a progressivement transféré une part croissante de sa production de téléphonie mobile depuis ses usines chinoises vers ses sites de Hanoi et de Bac Ninh. L'Inde, dont nous avons évoqué les ambitions industrielles, tente de répliquer ce modèle à une échelle plus large : les corridors industriels de Delhi-Mumbai et Chennai-Bangalore sont conçus pour accueillir des investissements manufacturiers à haute valeur ajoutée dans l'électronique, les semi-conducteurs et les dispositifs médicaux.

En Afrique, le Maroc constitue le cas le plus abouti de repositionnement stratégique sur les nouvelles chaînes de valeur mondiales. La filière automobile, qui représente désormais le premier poste d'exportation du royaume devant le phosphate, illustre la réussite d'une politique industrielle cohérente déployée sur quinze ans : avec 700 000 véhicules produits en 2024 et des équipementiers de premier rang comme Lear, Valeo, Faurecia et Sumitomo Electric largement implantés dans les zones industrielles de Kénitra et Tanger, le Maroc s'est imposé comme le hub automobile le mieux positionné pour alimenter le marché européen dans un contexte de diversification des approvisionnements. La question de la montée en gamme vers les batteries et les composants pour véhicules électriques constitue le défi stratégique central de la prochaine décennie pour ce modèle.

2.3 La diplomatie des ressources critiques : le nouveau pétrole de l'économie verte

La transition énergétique mondiale, qui nécessite des volumes de métaux critiques sans précédent dans l'histoire industrielle, a transformé la géographie des ressources stratégiques mondiales d'une manière dont les implications géopolitiques sont encore mal comprises. Selon l'Agence Internationale de l'Énergie, la réalisation des objectifs de l'Accord de Paris d'ici 2050 nécessiterait une multiplication par six de la production de lithium, par quatre de

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

celle du cobalt et du nickel, et par deux et demi de celle du cuivre. Ces besoins colossaux se heurtent à une géographie des ressources extraordinairement concentrée : la République Démocratique du Congo fournit 73 % du cobalt mondial, l'Australie et le Chili 55 % du lithium, la Chine 60 % des terres rares.

La Chine a compris avant tous ses concurrents l'importance stratégique de cette géographie. Son contrôle sur les chaînes de valeur des matières premières critiques est à la fois amont, avec des participations dans des mines à travers le monde totalisant selon les données de AidData plus de 200 milliards de dollars d'investissements dans le secteur minier africain entre 2000 et 2024, et aval, avec une domination écrasante dans les capacités de raffinage et de transformation : la Chine contrôle 68 % de la production mondiale d'anodes de lithium, 77 % des cathodes et 79 % des cellules de batteries. Cette position de quasi-monopole dans la chaîne de valeur des batteries pour véhicules électriques lui confère un levier stratégique considérable sur la transition énergétique mondiale, dont les gouvernements américain et européen ont pris conscience tardivement.

La réponse des puissances occidentales à cette dépendance prend plusieurs formes, dont aucune ne peut à elle seule constituer une alternative crédible dans les délais requis. Le US Minerals Security Partnership, lancé en 2022 et regroupant quatorze pays, cherche à diversifier les chaînes d'approvisionnement en matières premières critiques vers des partenaires de confiance. L'accord de partenariat minier conclu par la DRC et la Zambie avec les États-Unis en 2022 vise à développer un corridor de transformation du cobalt et du cuivre concurrençant l'hégémonie chinoise dans ces secteurs. L'Union européenne, avec son Critical Raw Materials Act de 2023, s'est fixé l'objectif de ne pas dépasser 65 % de dépendance envers un seul pays pour aucune matière première critique d'ici 2030, un objectif ambitieux au regard des situations actuelles mais qui conditionne la crédibilité de sa stratégie de souveraineté industrielle.

FOCUS — LA NOUVELLE GÉOGRAPHIE DU NEARSHORING : PRINCIPALES DESTINATIONS (2024)

Le Mexique concentre 36 milliards de dollars d'IDE en 2023, en hausse de 22 %, avec des corridors industriels automobile et électronique dans les États du nord. Il est devenu le premier partenaire commercial des États-Unis, dépassant la Chine pour la première fois depuis 1997.

Le Vietnam, avec 37 milliards de dollars d'IDE en 2024 et une multiplication par quatre de sa part dans les exportations mondiales de produits électroniques en dix ans, est devenu le deuxième exportateur mondial de smartphones. Samsung y a transféré une part croissante de sa production de téléphonie mobile depuis ses usines chinoises.

Le Maroc, avec 700 000 véhicules produits en 2024, est devenu le premier constructeur automobile africain et le hub automobile de référence pour l'approvisionnement du marché européen, avec des investisseurs de rang mondial présents dans les zones de Kénitra et Tanger. L'Inde, avec ses corridors industriels Delhi-Mumbai et Chennai-Bangalore, attire des investissements croissants d'Apple,

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

> Foxconn et Samsung dans l'assemblage de produits électroniques.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

III. Les nouveaux instruments de diplomatie économique des puissances émergentes

3.1 La diplomatie des normes et des standards technologiques

L'influence normative, soit la capacité à orienter la définition des standards et des règles qui régissent les échanges économiques et technologiques internationaux, est devenue l'un des instruments les plus efficaces et les moins coûteux de la diplomatie économique contemporaine. La puissance qui définit les normes d'une technologie de rupture bénéficie d'un avantage durable sur l'ensemble des acteurs économiques qui doivent se conformer à ces normes, quel que soit par ailleurs leur niveau de compétitivité industrielle intrinsèque.

Huawei constitue le cas d'école le plus documenté de cette stratégie. Malgré les restrictions commerciales imposées par Washington depuis 2019, Huawei reste le premier déposant de standards 5G à l'ETSI avec 14,4 % des brevets essentiels déclarés au début de 2025, devant Ericsson à 12,6 % et Nokia à 11,3 %. Cette position dans les standards 5G confère à Huawei, et à travers lui à l'État chinois, une influence structurelle sur le développement des réseaux de télécommunications mondiaux que les restrictions à l'exportation ne peuvent pas effacer, car les standards sont définis collectivement dans des forums internationaux où la participation des ingénieurs de Huawei est protégée par des règles de gouvernance multilatérale que les États-Unis ne peuvent pas unilatéralement modifier.

Plus généralement, la Chine a développé une stratégie systématique de participation aux organisations de normalisation internationale, que ce soit l'ISO, l'ITU ou le 3GPP, en déployant des délégations techniques nombreuses et bien préparées avec l'objectif explicite d'y influencer la définition des normes dans les secteurs stratégiques. La notion de China Standards 2035, équivalent dans le domaine des normes de Made in China 2025 dans le domaine industriel, témoigne du sérieux avec lequel cette stratégie est conduite et de l'horizon temporel sur lequel elle est projetée. Pour les acteurs économiques et institutionnels européens et africains, la question de la participation active aux processus de normalisation internationale n'est plus une option facultative mais une nécessité stratégique.

3.2 La diplomatie financière : dédollarisation et architectures alternatives

Le dollar américain a représenté depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale le pilier central de l'architecture financière internationale, conférant aux États-Unis un privilège exorbitant qui leur permet de financer leurs déficits à des conditions particulièrement favorables et d'exercer une influence politique considérable à travers le contrôle des systèmes de paiement internationaux libellés en dollar. La weaponization du dollar, soit son utilisation délibérée comme instrument de contrainte dans la politique étrangère américaine, à travers les sanctions contre l'Iran, la Russie ou Cuba, a conduit un nombre croissant

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

d'économies émergentes à chercher des alternatives qui les protègent de cette vulnérabilité structurelle.

La part du dollar dans les réserves de change mondiales est passée de 66 % en 2015 à 58 % en 2025, selon les données du FMI, et sa part dans les transactions internationales enregistrées par SWIFT a reculé de 47 % à 41 % sur la même période, au profit principalement de l'euro et du yuan. Si ces évolutions restent graduelles et loin de constituer une véritable dédollarisation du système financier international, elles témoignent d'une tendance de fond alimentée par des développements institutionnels concrets.

Le projet mBridge, développé conjointement par les banques centrales de Chine, de Hong Kong, des Émirats arabes unis, de Thaïlande et de l'Arabie Saoudite, constitue peut-être le développement le plus significatif en matière d'infrastructure financière alternative. Cette plateforme de règlement en monnaies numériques de banque centrale, qui a atteint le stade de déploiement minimum viable en 2024, permet des règlements transfrontaliers entre les pays participants sans passer par le système SWIFT ni par des banques correspondantes américaines. Son volume de transactions reste modeste au regard de l'ensemble des échanges internationaux, mais son importance est moins dans sa taille actuelle que dans la preuve de concept qu'il représente : des règlements internationaux sécurisés et efficaces peuvent être effectués en dehors de l'architecture financière dominante, ce qui érode progressivement le monopole du dollar dans la médiation des échanges économiques internationaux.

Les accords bilatéraux de swap de devises conclus par la Chine avec plus de quarante banques centrales à travers le monde, représentant une capacité de tirage cumulée de plus de 500 milliards de dollars équivalent, constituent un deuxième vecteur de cette diplomatie financière : ils permettent aux pays partenaires de financer leurs importations en provenance de Chine en yuan plutôt qu'en dollars, réduisant ainsi leur demande de devises américaines et leur exposition aux fluctuations du taux de change euro-dollar.

3.3 La diplomatie des infrastructures numériques

Si la Belt and Road Initiative physique, centrée sur les routes, les ports et les chemins de fer, a reçu une attention médiatique et analytique considérable, sa composante numérique, souvent désignée sous le terme de Digital Silk Road, est restée relativement en retrait du débat public malgré son importance stratégique potentiellement supérieure. Les infrastructures numériques, câbles sous-marins, centres de données, réseaux 5G et plateformes de paiement numérique, sont aux échanges économiques du XXIe siècle ce que les voies ferrées étaient au commerce du XIXe siècle : des infrastructures sans lesquelles les échanges sont impossibles, et dont le contrôle confère un avantage stratégique considérable à ceux qui les possèdent et les opèrent.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

Huawei Marine Networks, rebaptisé HMN Technologies en 2021 dans une tentative de dissociation de la marque Huawei après les restrictions américaines, a participé à la construction ou à la rénovation de câbles sous-marins totalisant plus de 400 000 km, soit environ 20 % du réseau mondial de câbles sous-marins, principalement en Afrique et en Asie. China Telecom et China Unicom ont construit des centres de données dans 30 pays africains, fournissant à des administrations publiques et à des entreprises des services cloud à des tarifs très compétitifs mais dans des conditions contractuelles qui accordent à ces opérateurs un accès potentiel aux données de leurs clients locaux, soulevant des questions de souveraineté des données auxquelles beaucoup de gouvernements n'ont pas encore apporté de réponses satisfaisantes.

La plateforme de paiement mobile M-Pesa, fondée au Kenya et désormais présente dans sept pays africains, est souvent citée comme un exemple de développement numérique africain endogène. Ce qu'on mentionne moins fréquemment, c'est que Safaricom, l'opérateur qui l'héberge, a accueilli en 2023 un investissement significatif de China Mobile dans son capital, créant une dépendance potentielle entre l'infrastructure de paiement numérique la plus utilisée en Afrique de l'Est et l'opérateur de télécommunications d'État chinois.

3.4 La diplomatie de l'aide au développement et de la coopération Sud-Sud

La recomposition de l'aide publique au développement mondiale constitue un volet souvent négligé mais stratégiquement important de la diplomatie économique des puissances émergentes. Pendant des décennies, l'APD a été quasi-exclusivement l'apanage des pays membres du Comité d'Aide au Développement de l'OCDE, qui en fixaient les règles, les conditionnalités et les priorités sectorielles. Cette hégémonie est désormais sérieusement contestée par l'émergence d'acteurs alternatifs qui proposent une vision fondamentalement différente de la coopération au développement.

La coopération chinoise au développement, dont le volume est difficile à estimer précisément en raison de l'opacité de ses mécanismes de financement, représente selon les travaux de AidData une enveloppe cumulée de 843 milliards de dollars entre 2000 et 2021, soit un montant comparable à celui de la Banque Mondiale sur la même période. Ses caractéristiques distinctives par rapport à l'APD occidentale classique sont bien documentées : absence de conditionnalités politiques relatives à la démocratie, à l'état de droit ou aux droits de l'homme ; focalisation sur les infrastructures économiques au détriment des dépenses sociales ; recours aux entreprises chinoises et à la main-d'œuvre chinoise pour la réalisation des projets ; et taux d'intérêt commerciaux pour une partie significative des financements, ce qui a alimenté le débat sur le risque de surendettement de certains pays bénéficiaires.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

L'Initiative pour des Infrastructures de Qualité lancée par le Japon, le Partnership for Global Infrastructure and Investment des États-Unis et l'Alliance Globale Porte-à-Porte de l'Union européenne constituent les réponses occidentales à cette concurrence, cherchant à proposer une alternative qui valorise les standards de qualité, la transparence financière et le respect des normes environnementales et sociales. Ces initiatives se heurtent cependant à des difficultés structurelles : les économies privées occidentales sont moins facilement mobilisables que les ressources d'État chinoises pour des projets d'infrastructure risqués dans des environnements politiques incertains, et les conditionnalités attachées aux financements occidentaux, si elles servent des objectifs de bonne gouvernance légitimes, réduisent leur attractivité perçue pour certains gouvernements.

PANORAMA DES INSTRUMENTS DE DIPLOMATIE ÉCONOMIQUE DES PUISSANCES ÉMERGENTES

Diplomatie des normes : Huawei détient 14,4 % des brevets essentiels 5G à l'ETSI. La stratégie China Standards 2035 planifie une influence normative systématique dans l'IA, les véhicules connectés et les biotechnologies à un horizon de dix ans.

Diplomatie financière : le projet mBridge, réunissant les banques centrales de Chine, Hong Kong, EAU, Thaïlande et Arabie Saoudite, offre des règlements transfrontaliers en monnaies numériques sans passer par SWIFT. Les accords de swap de devises chinois avec 40 banques centrales représentent une capacité de tirage de 500 milliards de dollars équivalent.

Diplomatie des matières premières : la Chine contrôle 73 % du raffinage mondial du cobalt et 68 % de la production d'anodes de lithium, positionnant ses industriels comme quasi-incontournables dans la chaîne de valeur des batteries pour véhicules électriques.

Diplomatie des infrastructures numériques : HMN Technologies a participé à la construction de câbles sous-marins représentant 20 % du réseau mondial, principalement en Afrique et en Asie, tandis que des opérateurs chinois gèrent des centres de données dans 30 pays africains.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

IV. Implications stratégiques et lignes de force pour les acteurs européens et africains

4.1 Le dilemme de l'engagement sélectif

Les acteurs institutionnels et économiques européens et africains sont confrontés à un dilemme stratégique fondamental dans leur rapport aux puissances émergentes et à leurs instruments de diplomatie économique : comment tirer parti des opportunités considérables qu'offrent les marchés émergents, les financements alternatifs et les nouvelles chaînes de valeur, tout en préservant leur autonomie stratégique, leurs normes réglementaires et leurs valeurs institutionnelles ? Ce dilemme n'a pas de résolution simple, et les tentatives d'y apporter des réponses univoques, que ce soit dans le sens du découplage complet ou de l'engagement sans conditions, conduisent à des impasses stratégiques.

L'approche européenne du de-risking, théorisée par la Commission européenne dans sa communication de 2023 sur la sécurité économique, représente une tentative de navigation pragmatique dans ce dilemme. Elle distingue les domaines dans lesquels la réduction des dépendances est impérative pour des raisons de sécurité nationale ou économique, notamment les semi-conducteurs avancés, les matières premières critiques et les technologies duales, des domaines dans lesquels l'engagement économique avec les puissances émergentes reste mutuellement bénéfique et ne pose pas de risques systémiques. Cette approche est conceptuellement pertinente mais son opérationnalisation se heurte à des difficultés considérables : la définition des secteurs stratégiques est contestée entre États membres, les mécanismes de contrôle des investissements étrangers varient considérablement d'un pays à l'autre, et la pression des acteurs économiques privés pour préserver leurs accès aux marchés émergents limite la capacité des États à déployer des politiques cohérentes de réduction des dépendances.

4.2 La construction d'une diplomatie économique africaine de puissance

L'Afrique se trouve à la fois au cœur des nouvelles tensions de la diplomatie économique mondiale, en tant que continent détenteur de ressources naturelles critiques, de la plus grande réserve mondiale de main-d'œuvre jeune et de marchés de consommation en forte croissance, et en position de relative faiblesse institutionnelle pour faire valoir ses intérêts dans la négociation des nouvelles règles du jeu économique mondial.

La Zone de Libre-Échange Continentale Africaine, entrée en vigueur en 2021, représente la tentative la plus ambitieuse de construire une diplomatie économique africaine collective. Avec 54 pays membres, un marché potentiel de 1,4 milliard de consommateurs et un PIB cumulé de 3 400 milliards de dollars, la ZLECAF offre à l'Afrique les conditions nécessaires pour négocier avec les grandes puissances comme un bloc plutôt que comme une collection d'États atomisés. Sa mise en œuvre complète, qui passe notamment par la

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

réduction des barrières tarifaires et non-tarifaires entre pays membres, par le développement des infrastructures de connectivité intra-africaine et par la mise en place d'un protocole d'investissement et d'un protocole numérique, est un préalable à la construction de cette diplomatie économique africaine de puissance.

La question des ressources naturelles critiques est particulièrement stratégique pour l'Afrique dans ce contexte. Le continent détient 30 % des réserves mondiales de minéraux critiques, dont des positions dominantes dans le cobalt congolais, les terres rares tanzaniennes et mozambicaines, le lithium zimbabwéen et le graphite malgache. La tentation de reproduire les erreurs du passé, en exportant ces ressources brutes à bas prix et en laissant la valeur ajoutée être captée à l'extérieur du continent, se heurte à une prise de conscience politique croissante de la nécessité de développer des capacités nationales et régionales de transformation. Les politiques d'interdiction d'exportation de minerais non transformés adoptées par le Zimbabwe, la Namibie et la Zambie s'inspirent d'un précédent indonésien qui, malgré des tensions commerciales initiales avec les partenaires étrangers, a abouti à une multiplication des investissements dans la transformation locale du nickel.

4.3 Les nouvelles alliances économiques : pragmatisme stratégique et cohérence de valeurs

La période que nous traversons est caractérisée par une demande croissante de réassurance géopolitique de la part d'un grand nombre d'États, qui cherchent à diversifier leurs partenariats économiques pour ne pas se retrouver dans une dépendance exclusive à l'égard d'un seul grand partenaire. Ce mouvement de diversification stratégique, souvent désigné sous le terme de hedging, crée des opportunités pour tous les acteurs capables de proposer des partenariats économiques crédibles, attractifs et respectueux de l'autonomie des pays partenaires.

L'Union européenne dispose d'atouts considérables pour saisir ces opportunités : un marché intérieur de 450 millions de consommateurs aux revenus élevés, une expertise technologique et institutionnelle dans les domaines de la transition énergétique, de l'agroalimentaire et des services, une réputation de fiabilité réglementaire et de respect des engagements contractuels, et une présence diplomatique et culturelle ancienne dans de nombreuses régions du monde. Ce qui lui a manqué jusqu'à présent, c'est la capacité à traduire ces atouts en une stratégie de diplomatie économique cohérente, offensive et dotée de ressources financières suffisantes pour concurrencer les offres chinoises dans les pays émergents et en développement.

La Global Gateway, lancée en 2021 comme alternative européenne à la Belt and Road Initiative, représente une tentative de combler ce déficit stratégique avec un objectif de mobilisation de 300 milliards d'euros d'investissements publics et privés d'ici 2027. Son

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

bilan à mi-parcours est mixte : si des projets significatifs ont été lancés dans les secteurs de l'énergie, des transports et du numérique en Afrique et en Asie, leur montée en puissance reste freinée par la complexité des mécanismes de financement européens, la résistance de certains États membres à une mutualisation des risques financiers et la difficulté à mobiliser des capitaux privés dans des environnements à haute incertitude sans garanties publiques suffisantes.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

V. Recommandations stratégiques

Sur la base de l'analyse développée dans les sections précédentes, IEGSI Advisory formule seize recommandations opérationnelles organisées autour de quatre axes stratégiques. Ces recommandations sont destinées à des audiences différentes, précisées pour chacune d'entre elles, et s'inscrivent dans des horizons temporels variant du court terme, moins de douze mois, au moyen terme, trois à cinq ans.

Axe A — Stratégie d'engagement avec les puissances émergentes

Recommandation 1 — À l'attention des gouvernements européens et africains

Adopter une stratégie nationale explicite de diplomatie économique envers les puissances émergentes, qui distingue les domaines d'engagement prioritaire de ceux nécessitant une réduction des dépendances, et qui désigne clairement les ministères et agences responsables de la coordination de cette stratégie. Cette stratégie doit être ancrée dans une analyse fine des interdépendances économiques réelles et non dans des perceptions géopolitiques non étayées empiriquement.

Recommandation 2 — À l'attention des gouvernements africains

Renforcer les institutions de la ZLECAF pour lui donner la capacité de négocier collectivement avec les grandes puissances économiques, en commençant par les secteurs des matières premières critiques et des échanges numériques, où le poids collectif africain confère un avantage de négociation réel que les pays isolés ne peuvent pas exercer individuellement.

Recommandation 3 — À l'attention des opérateurs économiques

Conduire une analyse systématique des dépendances à l'égard des fournisseurs, des marchés et des infrastructures contrôlés par des acteurs des puissances émergentes, afin d'identifier les vulnérabilités critiques et de définir des stratégies de diversification adaptées aux réalités opérationnelles de chaque organisation, sans tomber dans le travers du découplage généralisé qui serait économiquement préjudiciable.

Recommandation 4 — À l'attention des institutions publiques et des régulateurs

Développer des cadres réglementaires pour les investissements dans les infrastructures numériques, les câbles sous-marins et les centres de données qui garantissent la souveraineté des données nationales sans fermer la porte aux investissements technologiques étrangers, en s'inspirant des approches adoptées par l'Australie, le Royaume-Uni et le Canada en matière de filtrage des investissements dans les infrastructures critiques.

Axe B — Politique industrielle et adaptation aux nouvelles chaînes de valeur

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

Recommandation 5 — Politique industrielle et chaînes de valeur

Définir des politiques industrielles sectorielles ciblées sur les segments de chaînes de valeur mondiales où les conditions de compétitivité, notamment les ressources, les compétences disponibles et la localisation géographique, offrent les meilleures perspectives de capture de valeur ajoutée, plutôt que de chercher à se positionner sur l'ensemble du spectre de la diversification industrielle.

Recommandation 6 — Transformation des ressources naturelles

Pour les pays africains disposant de ressources naturelles critiques, adopter des politiques de contenu local et de transformation obligatoire progressives, en s'appuyant sur les leçons des expériences indonésienne et zimbabwéenne, tout en développant les capacités institutionnelles nécessaires à la gestion des tensions commerciales que ces politiques engendrent inévitablement à court terme.

Recommandation 7 — Attractivité pour le friend-shoring

Pour les économies cherchant à attirer des investissements de diversification de la part des multinationales américaines et européennes, développer une offre d'attractivité différenciée qui va au-delà des avantages fiscaux et des coûts de main-d'œuvre, en mettant en avant la stabilité institutionnelle, la qualité des infrastructures logistiques et la disponibilité des compétences spécialisées dans les secteurs cibles.

Recommandation 8 — Partenariats technologiques

Développer des partenariats technologiques stratégiques avec des puissances émergentes dans les secteurs où leurs avantages sont complémentaires plutôt que concurrentiels avec les capacités nationales, en utilisant des instruments contractuels qui protègent les transferts de technologie sensibles et qui évitent les dépendances technologiques à sens unique.

Axe C — Normes technologiques, ressources critiques et infrastructure financière

Recommandation 9 — Participation aux forums de normalisation

Renforcer massivement la présence dans les organisations de normalisation internationale, notamment l'ISO, l'ITU, l'ETSI et le 3GPP, en déployant des délégations techniques compétentes et suffisamment nombreuses pour peser sur la définition des normes dans les secteurs technologiques stratégiques. Cette présence est particulièrement critique dans les domaines de l'intelligence artificielle, des réseaux 5G/6G et des systèmes de paiement numérique.

Recommandation 10 — Matières premières critiques

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

Construire des alliances géographiquement diversifiées pour l'approvisionnement en matières premières critiques, en investissant dans des partenariats miniers de long terme avec des pays producteurs africains et latino-américains dans des conditions qui respectent les intérêts économiques et la souveraineté des pays partenaires, afin de réduire la concentration actuelle du contrôle chinois sur ces chaînes de valeur.

Recommandation 11 — Infrastructure financière

Accélérer le développement de systèmes de paiement interopérables régionaux, notamment dans l'espace africain et dans l'espace européen, qui réduisent la dépendance vis-à-vis des intermédiaires financiers américains et offrent des alternatives crédibles aux infrastructures financières alternatives en cours de développement par les puissances émergentes.

Recommandation 12 — Diplomatie des données

Négocier des accords de libre circulation des données avec les partenaires économiques prioritaires, en adoptant une approche qui préserve les normes européennes et africaines de protection des données personnelles tout en permettant les échanges de données commerciales nécessaires au développement des services numériques transfrontaliers.

Axe D — Architecture de coopération internationale

Recommandation 13 — Renforcement de la Global Gateway

Réformer les mécanismes de financement de la Global Gateway pour les rendre plus compétitifs par rapport aux offres chinoises, notamment en simplifiant les procédures d'approbation des projets, en augmentant la capacité de garantie de la Banque Européenne d'Investissement et en développant des instruments de financement mixte capables de mobiliser des capitaux privés dans des environnements à risque élevé.

Recommandation 14 — Engagement multilatéral

Construire des alliances multilatérales avec les économies émergentes partageant un intérêt pour un ordre économique international fondé sur des règles, notamment en matière de protection des investissements, de règlement des différends commerciaux et de gouvernance des données, sans conditionner cet engagement à l'alignement politique sur toutes les positions diplomatiques des pays occidentaux.

Recommandation 15 — Capacité d'analyse

Investir dans des capacités d'analyse et d'intelligence économique dédiées au suivi des stratégies de diplomatie économique des puissances émergentes, en dotant les ministères des affaires étrangères et des finances des ressources humaines et analytiques nécessaires pour anticiper les

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

évolutions de ces stratégies et y adapter les politiques nationales en temps opportun.

Recommandation 16 — Formation des acteurs

Développer des programmes de formation à la diplomatie économique pour les fonctionnaires, les diplomates et les dirigeants d'entreprise, qui intègrent une compréhension fine des stratégies, des instruments et des objectifs de diplomatie économique des principales puissances émergentes, condition sine qua non d'un engagement stratégique éclairé et efficace.

Conclusion

La recomposition du système économique international que nous analysons dans ce rapport n'est ni une crise conjoncturelle appelée à se résorber avec la normalisation des relations commerciales, ni un déclin inévitable de l'ordre libéral d'après-guerre auquel il faudrait se résigner. Elle est le produit d'une redistribution du pouvoir économique mondial qui s'opère depuis plusieurs décennies et qui s'est accélérée sous l'effet de chocs géopolitiques et technologiques sans précédent. Les puissances émergentes ne sont plus seulement des bénéficiaires passifs de la mondialisation : elles en sont devenues des architectes actifs, capables de mobiliser des instruments de diplomatie économique sophistiqués pour transformer leur puissance économique brute en influence stratégique durable.

Cette réalité ne devrait ni inquiéter outre mesure ni être minimisée. Elle appelle au contraire une compréhension fine, une adaptation stratégique et un engagement proactif de la part de l'ensemble des acteurs institutionnels et économiques confrontés à ses conséquences. Les recommandations formulées dans ce rapport s'inscrivent dans cette logique d'adaptation sans capitulation et d'engagement sans naïveté, qui seule permet de naviguer avec efficacité dans un système économique international dont la complexité et les incertitudes continueront d'augmenter.

IEGSI Advisory reste à la disposition de ses partenaires et clients pour approfondir l'analyse de ces enjeux dans le cadre de missions d'expertise sur mesure, d'ateliers stratégiques ou de programmes de formation dédiés. La compréhension et l'anticipation des dynamiques de diplomatie économique mondiale constituent, dans le contexte que nous venons de décrire, l'un des avantages compétitifs les plus durables qu'une institution ou une organisation puisse construire pour naviguer dans la géopolitique économique du XXIe siècle.

IEGSI Advisory

Cabinet d'expertise en gouvernance et stratégie internationale

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

Rapport Stratégique RS-2026-003 · Juin 2026 · Diffusion publique

advisory@iegsi.eu · www.iegsi.eu · **© 2026 IEGSI Advisory**

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu

Références bibliographiques

Références citées dans ce rapport, conformément au style APA 7e édition.

Aiyar, S., et al. (2023). Geoeconomic fragmentation and the future of multilateralism. IMF Staff Discussion Note SDN/2023/001. Fonds Monétaire International.

AidData. (2023). Banking on the Belt and Road: Insights from a new global dataset of 13,427 Chinese development projects. AidData at William & Mary.

Agence Internationale de l'Énergie. (2024). Critical Minerals Market Review 2024. AIE.

Bradford, A. (2020). The Brussels Effect: How the European Union Rules the World. Oxford University Press.

CNUCED. (2024). World Investment Report 2024: Investment Facilitation and Digital Government. Nations Unies.

Farrell, H., et Newman, A. L. (2019). Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion. International Security, 44(1), 42-79.

Flaaen, A., et Pierce, J. R. (2022). Disentangling the effects of the 2018-2019 tariffs on a globally connected U.S. manufacturing sector. The Review of Economics and Statistics, 104(2), 234-250.

Goodman, M. P., et al. (2024). Geoeconomics in a New Era. Center for Strategic and International Studies.

IISS. (2025). The Military Balance 2025. International Institute for Strategic Studies.

Kennedy, S. (2024). The rise of China's techno-industrial policy and implications for global competition. CSIS Report.

Krugman, P. (2022). Industrial policy: Back in fashion? Journal of Economic Perspectives, 36(4), 3-24.

Mayer, T., Mejean, I., et Nefussi, B. (2023). The location of domestic and foreign production affiliates by French multinational firms. Journal of Urban Economics, 68(2), 115-128.

OCDE. (2024). OECD Business and Finance Outlook 2024: Decarbonisation and Geopolitics. OCDE.

Pisani-Ferry, J. (2024). The return of industrial policy and its implications for the international trade order. Bruegel Policy Brief.

Rodrik, D. (2022). Rescuing economics from neoliberalism. Boston Review.

Strange, S. (1988). States and Markets: An Introduction to International Political Economy. Pinter Publishers.

Sullivan, J. (2023). Renewing American economic leadership. Discours à la Brookings Institution, 27 avril 2023.

UNCTAD. (2024). Trade and Development Report 2024. Nations Unies.

Venables, A. J. (2024). The geoeconomics of trade and industrial policy. Oxford Review of Economic Policy, 40(1), 1-18.

World Bank. (2025). Global Economic Prospects. Janvier 2025. Groupe de la Banque mondiale.

© 2026 IEGSI Advisory · Reproduction soumise à autorisation · www.iegsi.eu