

UNIVERSITE SORBONNE NOUVELLE

ED 122 (Europe Latine – Amérique Latine)

UMR 7227 – Centre de Recherche et de Documentation sur les Amériques

Thèse de doctorat en Sciences Politiques

Pamela TORRES CASTILLO

Résumé substantiel

Relations interrégionales entre l'Union européenne et l'Amérique du Sud

Une analyse comparative des *facteurs, des motivations et du pouvoir de négociation* de deux petits États dans le cadre des accords commerciaux UE-MERCOSUR et UE-CAN

Thèse dirigée par Olivier DABÈNE, Professeur des Universités (Sciences Po/CERI) et
Carlos QUENAN, Professeur des Universités (IHEAL-CREDA)

Soutenue (novembre 2022)

Jury :

M. Olivier DABÈNE, Professeur des Universités, Sciences Po-CERI

M. Carlos QUENAN, Professeur des Universités, IHEAL-CREDA

M. Christian GIRAULT, Directeur de Recherche Émérite CNRS, IHEAL-CREDA

Mme Magdalena BAS, Profesora Investigadora, Universidad de Monterrey

Mme María Victoria ALVAREZ, Profesora Investigadora, Universidad Nacional del Rosario

M. Carlos DE LA TORRE, Profesor Investigador, Universidad Tecnológica Equinoccial

M. Detlef NOLTE, Professor, German Institute for Global and Area Studies (GIGA), Institute for Latin American Studies (ILAS)

Relations interrégionales entre l'Union européenne et l'Amérique du Sud

Une analyse comparative des facteurs, des motivations et du pouvoir de négociation de deux petits États dans le cadre des accords commerciaux UE-MERCOSUR et UE-CAN

Qu'est-ce qui motive les petits États à s'engager dans des trajectoires interrégionales institutionnalisées ? C'est l'une des questions centrales de cette étude. Pour y répondre, elle interroge la capacité des petits États à prendre toute leur place dans les négociations et trajectoires interrégionales. Cette étude contribue aussi à la recherche sur les États de petite taille (« smallness » en anglais) et ouvre le débat sur les relations entre les régions en examinant les approches traditionnelles de l'interrégionalisme et en s'intéressant aux actions entreprises par des acteurs sous-régionaux pour négocier des accords commerciaux et institutionnaliser les relations.

Cette étude explore donc les facteurs (influent et externes), les motivations et les sources de pouvoir de négociation qui ont conduit deux petits États tels que l'Équateur dans le cadre de l'accord commercial multipartite (MTA) entre la Communauté andine (CAN) et l'Union Européenne (UE), et l'Uruguay - dans le cadre de l'accord de libre-échange (ALE) entre le MERCOSUR et l'Union Européenne (UE), à signer des accords commerciaux avec un acteur en position hégémonique.

Cela étant, cette recherche élargit les conclusions conceptuelles et empiriques de l'interrégionalisme et de la capacité de négociation des petits États à travers l'analyse des trajectoires interrégionales dans lesquelles deux États présumés petits ont été impliqués dans leurs propres schémas sous-régionaux. D'une part, l'Équateur au sein de la CAN et d'autre part, l'Uruguay au sein du MERCOSUR, dans les deux processus de négociation interrégionale susmentionnés. Les résultats empiriques de cette étude soutiennent l'existence d'un rapport de causalité positif entre l'interrégionalisme et la petite taille de ces États. Par conséquent, elle permet une compréhension plus large des motivations de ces deux petits États et des sources du pouvoir de négociation qu'ils ont exercé dans le cadre d'une relation interrégionale institutionnalisée.

Afin de répondre à sa problématique, cette étude entreprend un effort méthodologique qualitatif basé sur une méthode comparative de deux trajectoires interrégionales entre les blocs sud-américains et l'UE. Elle s'appuie ainsi sur une analyse de deux cas d'étude afin d'y découvrir les contrastes, les similitudes ou les récurrences pour finalement tester et confirmer les hypothèses sur les facteurs, les motivations et le pouvoir de négociation de deux petits États dans leur trajectoire interrégionale.

La réalisation d'une étude comparative entre deux petits États s'inspire de différents courants de recherche : l'économie politique internationale (EPI), les relations internationales (RI), les études sur le développement et le constructivisme. En outre d'engager une discussion théorique sur l'interrégionalisme, cela permet d'approfondir le débat sur le pouvoir de négociation des petits États pour finalement combler le fossé entre ces deux domaines de recherche que sont l'interrégionalisme et la petite taille des États.

Malgré les nombreuses tentatives de conceptualisation de l'interrégionalisme, certaines voix affirment qu'il s'agit d'un domaine d'étude relativement nouveau, avec un consensus théorique plutôt limité. Néanmoins, l'interrégionalisme peut être défini comme un projet dans lequel les régions s'accordent sur des objectifs collectifs basés sur un ensemble de droits et de responsabilités, mais aussi sur des identités partagées, en vue de produire des bénéfices pour tous les acteurs concernés. La distribution de ces bénéfices, et la façon dont ils affectent les tiers, varie au cas par cas, toutefois les connaissances acquises dans les recherches sur l'interrégionalisme éclairent les dilemmes des deux études de cas, en termes de bénéfices pouvant découler de leur participation à l'un ou l'autre niveau d'intégration régionale.

L'interrégionalisme entre l'UE et l'Amérique du Sud, largement inspiré du système commercial multilatéral, a donné lieu à la signature d'accords d'association, d'accords de libre-échange ou d'accords commerciaux multipartites. Néanmoins, ces accords ne se sont pas nécessairement traduits par l'application d'un traitement spécifique favorable dans le cadre de négociations commerciales asymétriques. Cela a des répercussions sur l'hypothèse selon laquelle les accords commerciaux sont des outils de développement économique et social des petits partenaires commerciaux, comme l'ont affirmé certains courants de pensée, ce qui suscite des inquiétudes dans

le public quant aux conséquences de ces accords et à la répartition de leurs avantages. Cela dit, cette recherche met en lumière des fragmentations qui se sont produites dans les relations interrégionales et le rôle qu'y ont joué les petits États, à la recherche d'une meilleure reconnaissance des asymétries économiques.

Dans le cas de l'Équateur, un accord commercial multipartite (MTA) a été le résultat de fragmentations intrarégionales au sein des membres de la CAN, comme conséquence d'une rupture d'un interrégionalisme dit « pur ». En effet, les négociations sont des processus dynamiques qui peuvent évoluer et osciller d'un type de régionalisme à un autre et d'une contrepartie à une autre. En ce qui concerne l'interrégionalisme UE-CAN, cette étude suggère qu'il a gravité d'un type « pur » à un type « mixte », notamment car il est inscrit dans le Cadre interrégional de dialogue politique et de coopération (2003) qui a abouti à un accord commercial multipartite (MTA). En outre, autant sa base juridique (article 10 de l'MTA) que le Protocole d'adhésion de l'Équateur renforcent l'intégration régionale.

Dans le cas du MERCOSUR, cette étude met en exergue les continuités et les discontinuités de l'interrégionalisme avec l'UE. Même si l'ALE UE-MERCOSUR est l'exemple le plus proche de l'interrégionalisme pur, il y a eu plusieurs tentatives du côté du MERCOSUR, en particulier de la part des membres les plus petits, pour passer outre les interactions de bloc à bloc. Ainsi, l'Uruguay a soutenu l'idée d'une flexibilité du cadre juridique du bloc dans le but de permettre des négociations avec des tiers sur une base bilatérale. Ce phénomène très particulier de modification des formes de gouvernance dites aussi "latéralismes" peut répondre à de multiples facteurs. Parmi les plus significatifs figurent les divergences qui découlent des "asymétries" au sein des membres du MERCOSUR, dont il est question tout au long du chapitre 4.

Le plus important pour l'étude de cas sur le MERCOSUR, c'est que l'Uruguay, dans sa condition de petit État, a le besoin bien ancré de "s'ouvrir au monde", comme cela a été évoqué de manière persistante pendant le travail de terrain. Ce fait pourrait expliquer les capacités d'action mises en œuvre par l'Uruguay pour tenter d'infléchir sur la trajectoire interrégionale avec l'UE. Cependant, cette rupture doit être analysée dans un avenir proche. En somme, nous constatons que les fragmentations des deux blocs régionaux ont été provoquées par des membres de petite taille,

l'Équateur et l'Uruguay. Cet état de fait ouvre la voie à une discussion sur les capacités d'agir des petits États notamment quant à leur pouvoir de négociation dans les négociations interrégionales.

En ce qui concerne le débat sur la petite taille des États, on peut affirmer qu'il s'agit d'un domaine de recherche qui a été étudiée sous l'angle de différentes écoles de pensée et qui a donc connu des changements conceptuels au fil du temps. Pourtant, les critères qualitatifs utilisés pour catégoriser la petite taille dans différents contextes n'ont pas évolué de manière significative. Les récits des premières études sur les petits États ont en effet mis en avant la *vulnérabilité* et la *résilience* comme les deux notions qui illustrent le plus souvent ce type d'acteurs. Pourtant, une conceptualisation poussée des petits États offre la possibilité de contribuer à l'élaboration de perspectives renouvelées pour ces États en les considérant non plus comme de simples "vaisseaux vides", mais comme des décideurs à part entière en termes de politiques internationales. Par conséquent, je suggère que c'est par le biais d'une capacité d'action renforcée, d'une approche pragmatique et de dimensions intersubjectives que les petits États peuvent se transformer en acteurs actifs au sein des trajectoires interrégionales.

Dans le but d'aborder le débat sur la relation entre la petite taille des États et leurs pouvoirs de négociation, le **chapitre 1** examine différents aspects des écoles de pensée, à savoir l'EPI, les relations internationales (RI), les études sur le développement et le constructivisme pour les confronter à un travail de terrain qui met les petits États au centre du débat. Tout d'abord, les RI mettent principalement en évidence les sources traditionnelles du pouvoir en termes de capacités matérielles, telles que les ressources ou les possessions, et ensuite, l'approche relationnelle du pouvoir dépeint le pouvoir comme une relation réelle ou potentielle, en termes subjectifs. En d'autres termes, la question du pouvoir n'est qu'un élément d'analyse nécessaire mais pas suffisant pour une étude sur la petite taille des États. Par exemple, la prise en compte de la dimension néo-réaliste apporte une valeur explicative au concept d'équilibre des pouvoirs entre les États. Cela implique les interactions entre les petits et les grands États, mais aussi avec les États émergents, et la manière dont ces interactions peuvent façonner le comportement et les préférences nationales à l'égard de résultats particuliers de la politique étrangère et des relations interrégionales.

En ce qui concerne les études sur le développement, elles se sont principalement concentrées sur les caractéristiques économiques et ont largement abordé deux catégories principales : la vulnérabilité et la résilience. En particulier, la littérature a surtout abordé la question de la vulnérabilité économique, tout en reconnaissant que d'autres types de vulnérabilité affectent également les petits États, notamment la vulnérabilité politique. En d'autres termes, la question centrale de la littérature sur le développement se concentre sur la fragilité dérivée de la source matérielle des petits États. De son côté, la littérature sur les RI, fondamentalement centrée sur la tradition réaliste, se concentre aussi sur les capacités matérielles des États en les considérant en termes de pouvoir relationnel. Cela fait référence au manque de pouvoir des petits États quant à leur capacité à assurer leur sécurité. Ainsi, la différence fondamentale entre les deux écoles de pensée repose sur des motifs différents : la fragilité économique et la fragilité sécuritaire.

Pourtant, la petite taille des États n'est pas un obstacle intrinsèque au développement et à la réussite économique. Bien que les petits États soient conditionnés à être vulnérables à des changements substantiels dans la nature de leur développement, et cela sans commune mesure avec les grands États, riches ou pauvres. Certaines voix considèrent la notion de vulnérabilité comme une incitation à l'adaptation. Ainsi, par exemple, un État doté de fortes capacités d'adaptation renforce son économie au lieu de l'affaiblir. Cette hypothèse constitue un point de départ important pour les études de l'EPI, dans la mesure où elle permet de caractériser la petite taille d'un État comme une opportunité potentielle favorisant sa *capacité d'action (agency)*.

Dans cette logique, certains chercheurs ont critiqué l'hypothèse selon laquelle les économies des petits États sont intrinsèquement vulnérables. Des études sur l'EPI ont mis en évidence le *paradoxe de Singapour*, qui fait référence à la contradiction apparente selon laquelle un pays peut être très vulnérable tout en atteignant des niveaux élevés de PIB par habitant. En d'autres termes, les risques conceptuels de l'approche de la vulnérabilité ont été contrebalancés par l'introduction de la notion de résilience. Cette étude a tenté de faire la lumière sur la façon dont cette notion a un impact indirect sur la capacité des petits États à exercer une action.

La résilience est une notion qui contrebalance les externalités négatives de la petite taille des États en affirmant leur capacité à faire face aux impacts de la vulnérabilité (qu'elle soit économique,

politique ou environnementale). Certains spécialistes de l'EPI ont ainsi souligné que la résilience pouvait être une stratégie d'autonomisation des petits États. Par conséquent, cette discipline soulève un débat complémentaire attentif à d'autres questions et dimensions comme par exemple la capacité d'action ou la flexibilité stratégique des petits États. Elle contribue donc à une meilleure compréhension de leur capacité d'action en mettant en évidence qu'ils peuvent devenir des acteurs influents en construisant eux-mêmes leur résilience.

Nourrie par certaines perspectives constructivistes, cette étude soutient par ailleurs la notion de créativité dans leur capacité d'action. Cette notion suggère que les petits Etats, même s'ils sont conditionnés à une certaine vulnérabilité par leur petite taille, peuvent être crédités de capacités d'action qui les placent dans une position favorable pour mener leurs propres politiques. Cette perspective reconnaît que les petits États peuvent jouer le rôle *d'agents créatifs (creative agents)*, obtenir une reconnaissance diplomatique internationale et devenir des forces motrices qui produisent des faits sociaux ou institutionnels. De même, le constructivisme soutient l'hypothèse selon laquelle les sociétés de petite taille peuvent facilement construire une *idéologie de partenariat social*, c'est-à-dire des compréhensions collectives dans lesquelles les classes sociales, la culture et l'identité jouent un rôle dans la volonté de coopérer pour le bien commun.

Enfin, toujours dans le même ordre d'idées, cette recherche met l'accent sur la notion de *flexibilité stratégique*, qui considère la structure économique des petits États comme une capacité d'adaptation et non une réponse passive à des incitations extérieures. La vulnérabilité peut alors également se transformer en une force pour les petites économies comme par exemple quand l'ouverture du marché les incite à développer les conditions pour être compétitifs au niveau international. Enfin, *la puissance propre sur un domaine particulier (great issue-specific power)* est une notion empruntée à la discipline des RI. Elle préconise l'idée que les petits États sont des acteurs influents dans des domaines économiques particuliers et qu'ils utilisent leur pouvoir de négociation pour atteindre certains objectifs politiques.

En plus de toutes ces catégories innovantes dans la recherche sur les petits Etats, cette étude s'appuie également sur les compréhensions intersubjectives et les modes d'interaction des petits États et ouvre ainsi la discussion sur de nouvelles dimensions : perception de soi et échelle,

pragmatisme et autonomie. Elle ne cherche pas à conceptualiser ces dimensions, mais plutôt à les inscrire dans le débat sur la petite taille des États, en attirant l'attention sur les particularités de chacune des deux études de cas précitées.

En effet, cette étude propose une lecture plus approfondie des programmes de recherche sur l'interrégionalisme et la petite taille des États. Bien qu'il existe une littérature importante qui s'intéresse à ces deux variables, les interconnexions entre elles n'ont pas été analysées de manière extensive. Ainsi, je suggère que certaines de ces dimensions de recherche sur la petite taille des États ne deviennent apparentes et ne prennent leur sens que dans le cadre d'une relation interrégionale. Par exemple, considérer le pragmatisme au lieu de la résilience pourrait être une façon d'aborder le comportement des petits États pour atteindre leurs meilleurs choix dans une trajectoire interrégionale. De la même manière, un parallélisme peut être établi entre la résilience et le pragmatisme, car tous les deux peuvent être utilisés stratégiquement par les petits États en réponse à un stimulus dans les différents domaines de la vie sociale et politique.

Parallèlement, le **chapitre 2** tente de comprendre si les changements institutionnels de l'UE ont eu un impact sur la flexibilité et son pouvoir de négociation vis-à-vis des tiers, en particulier dans les relations interrégionales. Indépendamment du fait que le commerce est un domaine politique complexe, dans le cas de l'UE il a été délégué au niveau supranational. Cette délégation s'opère à la fois au sein du Conseil et de la Commission européenne, et depuis l'adoption du Traité de Lisbonne, cette responsabilité est également partagée avec le Parlement européen. La délégation de compétences, ainsi que l'élargissement de la nature et de la portée des négociations commerciales extérieures, ont suscité une controverse politique. En outre, le commerce est devenu un domaine politique plus contesté, car les conséquences distributives de la mondialisation ont largement exacerbé les différences entre les gagnants et les perdants de l'intégration des marchés et de la libéralisation des échanges. Pour relever ce défi, l'UE a visé la transparence et une participation accrue des parties prenantes aux négociations commerciales. Le Traité sur le fonctionnement de l'UE a donc défini les règles et les procédures de transparence, mais il a également mis en place un processus plus complexe d'élaboration de la politique commerciale européenne. Un élément supplémentaire à cet égard est la manière dont l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) a façonné les relations interrégionales entre l'UE et ses partenaires de

négociation. Jusqu'à présent, tous ces facteurs ont limité la flexibilité et le pouvoir de négociation de l'Europe en faveur de trajectoires interrégionales soutenues.

En outre, en examinant les différents types de *latéralismes* ou formes institutionnelles de la gouvernance commerciale : bilatéral, multilatéral, interrégional, cette étude permet de mieux comprendre dans quelle mesure elles ont conditionné les acteurs étatiques à choisir une forme institutionnelle ou une autre. En termes de domaines politiques, le commerce a fluctué du multilatéralisme au bilatéralisme mais aussi à l'interrégionalisme. Plus récemment, ce phénomène s'est étendu à d'autres domaines tels que l'investissement étranger direct. Cela explique pourquoi l'OMC s'est trouvée institutionnellement démunie de la possibilité d'agir en tant qu'axe de régulation du système commercial international, ce qui, dans le même temps, a entraîné une réaction négative au multilatéralisme commercial.

L'UE est le principal moteur de l'interrégionalisme, consubstantiel à ses institutions. Ainsi, la région est engagée dans des trajectoires interrégionales par des moyens normatifs et par des moyens matériels (allègement des coûts de transaction et renforcement de la coopération interrégionale). Le formalisme du processus d'élaboration de la politique commerciale européenne, en créant des obstacles et des inefficacités, peut produire un ensemble d'effets chez ses contreparties commerciales dans la mesure où ses dysfonctionnements peuvent provoquer de la rigidité, et restreindre la flexibilité nécessaire aux négociations. De même, un manque de cohérence dans les positions communes des différents pays membres l'UE peut également accroître le pouvoir de négociation de la contrepartie. En effet, d'un point de vue européen, les contraintes institutionnelles des négociations commerciales tendent à être mesurées par le pouvoir de négociation du partenaire, ce qui pourrait diminuer l'efficacité de l'UE. Si l'on considère les asymétries de pouvoir dans les relations entre l'UE et l'Amérique du Sud, l'interrégionalisme a été la meilleure stratégie, par choix et pouvoir de marché et, dans une moindre mesure, par des moyens normatifs. Toutefois, il convient d'examiner cette situation à la lumière des intérêts et des motivations propres aux petits États, ce qui constitue la ligne directrice de cette étude.

Le **chapitre 3** examine ce qu'une relation asymétrique implique en termes de motivations des petits États à poursuivre une négociation interrégionale. Il analyse également dans quelle mesure les petits partenaires disposent d'un pouvoir de négociation leur permettant d'exercer une influence

réelle au sein de l'interrégionalisme, en se concentrant particulièrement sur la CAN et le cas équatorien. Dans le cadre de cette étude, les motivations sont définies comme les préférences fixes de l'État à l'égard de l'interrégionalisme, tandis que le pouvoir de négociation est évalué comme l'influence réelle exercée par un petit État pour modifier le résultat final de l'accord.

L'UE et la CAN ont traversé une trajectoire interrégionale complexe, en partie due à la transition politique de l'Équateur initiée par la " *Révolution citoyenne* " sous les mandats du président Rafael Correa (2007-2017). Au cours de cette période, une série de réformes politiques ont introduit de nouvelles prérogatives politiques notamment dans les principes des relations extérieures de l'Équateur, ayant comme priorité l'intégration latino-américaine. C'est à l'époque des négociations avec l'UE que la stratégie d'insertion internationale de l'Équateur a fait l'objet d'un lourd débat. Cela était également dû à la revendication des pays andins d'une reconnaissance accrue des asymétries au sein des négociations interrégionales avec l'UE.

Dans ce contexte, ce chapitre se penche sur les contraintes réglementaires de l'accord (MTA) CAN-UE afin d'identifier les domaines politiques conflictuels qui ont entravé les négociations interrégionales et la mesure dans laquelle un *traitement spécial et différencié* (TSD) a été accordé aux petits partenaires. Enfin, il examine les facteurs externes et les facteurs d'influence qui ont façonné la trajectoire interrégionale avec l'UE.

Pour faire cela, ce chapitre présente une analyse des données empiriques recueillies lors du travail de terrain. Certains résultats par exemple suggèrent la pertinence de considérer le niveau de difficulté à mesurer le pouvoir de négociation comme un facteur d'influence dans la mesure où il s'agit d'une question de perception à partir des différentes compréhensions qui découlent des trajectoires propres à chaque personne interrogée. Par ailleurs, l'Équateur a pu exercer un pouvoir de négociation au sein de la relation interrégionale institutionnalisée grâce à ses représentations socio-économiques, à ses stratégies diplomatiques renforcées et à sa vulnérabilité inhérente. En effet, cette vulnérabilité n'a pas limité son pouvoir de négociation mais au contraire, a façonné les configurations politiques, les rendant propices à la signature de l'accord avec l'UE. En outre, les représentations socio-économiques équatoriennes ont eu une influence clés sur l'économie

politique du pays car elles ont fait des négociations un fait institutionnel. A ce titre, elles ont joué le rôle *d'agent créatifs* produisant des préférences fixes pour le pays.

De manière générale, ce chapitre démontre comment ces catégories *d'agent créatif* ayant une *capacité d'action en propre (creative agency)* et *la puissance propre sur un domaine particulier* ont doté l'Equateur d'un plus grand pouvoir de négociation lors des négociations interrégionales avec l'UE. Lors de ce processus en effet, ces deux conditions spécifiques aux petits Etats se sont transformées en une influence réelle, se traduisant en pragmatisme, flexibilité stratégique et, finalement, dans un fait institutionnel concret.

Parallèlement, le **chapitre 4** traite du processus de négociation de longue haleine en vue d'un ALE entre l'UE et le MERCOSUR, à travers l'évaluation des facteurs externes et influents qui ont déclenché les configurations politiques et qui ont rendu l'environnement propice au développement et à la conclusion des négociations interrégionales. Dans la même logique que le chapitre précédent, il explore les motivations de l'Uruguay pendant les négociations interrégionales avec l'UE et la mesure dans laquelle cet État a exercé un pouvoir de négociation et l'a transformé en influence réelle.

Pour avoir une vue actualisée du contexte, il convient de souligner qu'au moment de la rédaction du présent document, l'Uruguay avait annoncé qu'il avancerait dans les négociations bilatérales en vue d'un ALE avec la Chine sans le MERCOSUR. Comme l'ont affirmé certains médias uruguayens, ce qui il y a derrière cette annonce est "l'interprétation du gouvernement selon laquelle l'Uruguay n'a pas besoin de l'aval des autres partenaires pour avancer dans un ALE". En d'autres termes, en exerçant sa capacité d'action sur ses relations commerciales, l'Uruguay a ouvert un débat qui était apparemment nécessaire dans le MERCOSUR.

Sur une base similaire à celle du chapitre 3, un examen des contraintes réglementaires rencontrées au cours des négociations a permis de déterminer les domaines politiques conflictuels entre l'UE et le MERCOSUR et d'évaluer le niveau de TSD accordé à l'Uruguay. Ce chapitre étudie aussi les facteurs externes qui ont façonné la trajectoire interrégionale UE-MERCOSUR, qu'ils soient normatifs (adaptation des règles), matériels (dépendance vis-à-vis du Système des préférences

généralisées (SPG) permettant aux pays tels que l'Équateur et l'Uruguay d'exporter leurs marchandises à taux réduit ou nul) ou pratiques (négociations secrètes ou avec une manque de transparence). Ce faisant, mon intention est d'enquêter si des facteurs externes – découlant pour certains des vulnérabilités d'un petit Etat comme l'Uruguay - ont troublé d'une façon ou d'une autre les négociations interrégionales UE-MERCOSUR.

Plus précisément, en s'appuyant sur un travail empirique, ce chapitre suggère que les motivations de l'Uruguay sont probablement inhérentes à sa petite taille et qu'elles relèvent de calculs politiques conduisant à des modifications d'agendas. De fait, au moment de la rédaction de ce chapitre, l'Uruguay a affirmé son engagement dans une voie bilatérale, ce qui démontre la prévalence des calculs politiques contextuels plutôt que des préférences fixes. Enfin, cela soulève le fait que l'Uruguay s'est engagé dans des négociations institutionnalisées, non seulement parce qu'il poursuit des fins matérielles mais aussi parce qu'il croit en son rôle intersubjectif.

En résumé, l'Uruguay a pu exercer un pouvoir de négociation limité au sein de la négociation interrégionale grâce à sa *capacité d'action en propre*, matérialisée par la continuité de sa politique et sa capacité à émerger en tant que *pont* au sein des membres du MERCOSUR. Cela est aussi dû à l'un des déterminants de sa petite taille, c'est à dire une reconnaissance diplomatique accrue et non une vulnérabilité prédéterminée. De même, en raison de son *idéologie de partenariat social*, de ses valeurs partagées et de ses relations humaines équitables, le pays s'est doté d'une identité nationale solide fondée sur la confiance dans l'action politique. Pourtant, il faut noter que ces conditions n'ont pas été suffisantes pour modifier les préférences fixes et faire des négociations un fait institutionnel notamment du fait des contraintes au niveau intrarégional entre les membres du MERCOSUR.

Pour conclure, ce chapitre révèle comment *la capacité d'action en propre* et l'idéologie du partenariat social ont généré un pouvoir de négociation pour l'Uruguay tout au long de la trajectoire interrégionale avec l'UE. Dans le même temps, l'utilisation du pragmatisme rhétorique a placé ce petit État dans une position avantageuse pour avancer vers une stratégie bilatérale afin d'atteindre sa motivation première : l'ouverture commerciale.

Pour terminer notre analyse, le **chapitre 5** réalise une comparaison entre les deux études de cas abordées aux chapitres 3 et 4. Il vise à mieux comprendre les motivations des petits États à participer à des accords avec des acteurs hégémoniques et à influencer le résultat final en suivant différentes voies interrégionales. Enfin, il cherche à dessiner une feuille de route entre la recherche sur l'interrégionalisme et celle sur la petite taille des États, en soulignant les contributions empiriques et théoriques de cette étude.

L'évaluation des différences et des similitudes résultant de l'analyse empirique des trajectoires interrégionales des deux petits États que sont l'Équateur et l'Uruguay illustre les points suivants : premièrement, en ce qui concerne le contenu de l'accord, les principales conclusions suggèrent que l'Équateur a bénéficié de mesures préférentielles plus importantes que l'Uruguay. Cela pourrait être attribué à la rupture de l'interrégionalisme pur qui a poussé l'Équateur à négocier individuellement. Mais cela pourrait également être attribué au fait que le MERCOSUR est un bloc plus asymétrique que la CAN, où les différences de développement sont plus apparentes et où le Paraguay est plus désavantagé économiquement et fait face à une plus grande vulnérabilité que ses partenaires. En définitive, cette différence renvoie à des contraintes au niveau sous-régional.

Tout au long de cette recherche, les facteurs d'influence ont été éclairés par deux considérations : les motivations et le pouvoir de négociation. Une évaluation des différences et des similitudes des deux études de cas met en lumière les résultats suivants. En ce qui concerne les motivations, le cas de l'Équateur soutient le récit conventionnel de l'EPI. C'est-à-dire qu'elles étaient ancrées dans un calcul politique plutôt que dans la préférence nationale ayant pour objectif de se doter d'un instrument de développement économique basé sur la croissance endogène. Dans le cas de l'Uruguay, l'étude constate la motivation subjective de se maintenir comme un État pont ou tampon. Toutefois, la récente modification de l'agenda de l'État (qui est passé de la négociation au sein d'un bloc à la défense de la voie bilatérale) pourrait démentir ce positionnement et affecter son continuum politique. En d'autres termes, même si les deux petits États sont engagés dans des négociations interrégionales institutionnalisées, l'Uruguay croit en son rôle intersubjectif, dans une plus grande mesure que l'Équateur. En ce qui concerne le pouvoir de négociation, celui de l'Uruguay a été perçu comme étant à double sens. D'une part, il était considéré comme élevé,

principalement parce qu'il avait obtenu ses préférences subjectives (son rôle au sein du MERCOSUR). D'autre part, il était également considéré comme faible car il n'était pas en mesure d'atteindre sa préférence matérielle (accès au marché). Cependant, le niveau de professionnalisme de son personnel et le continuum politique du pays sont deux éléments qui ont joué dans l'influence réelle de l'Uruguay dans l'interrégionalisme. De son côté, l'Équateur s'est appuyé sur sa vulnérabilité, ce qui lui a conféré un pouvoir de négociation plus important que celui attendu par l'Uruguay.

Enfin, certaines dimensions spécifiques à la petite taille ont été aussi identifiées comme des facteurs d'influence des petits États. Dans le cas de l'Équateur, les compétences diplomatiques ayant été utilisées pour élaborer des récits en faveur de l'accord, *sa capacité d'action en propre* a été une condition nécessaire pour modifier le résultat tandis que dans le cas de l'Uruguay, la reconnaissance et les compétences diplomatiques n'ont pas été des conditions suffisantes pour avoir une réelle influence sur le résultat final. D'autre part, dans le cas de l'Équateur, sa vulnérabilité a déterminé des configurations politiques propices à la signature de l'accord. En effet, les représentations socio-économiques équatoriennes ont été des facteurs clés pour l'économie politique du pays car elles ont fait des négociations un fait institutionnel. Tandis que pour l'Uruguay, c'est à travers une *idéologie de partenariat social* que le pays a véhiculé une position commune renforcée dans les négociations (en vue de sa cohérence politique). Notamment, un système partagé d'identité et de croyances sur le rôle du marché et de l'ouverture commerciale a été adopté par la classe politique et industrielle, ainsi qu'au sein d'une société uruguayenne relativement cohésive. Pourtant, cela n'a pas déclenché une convergence interrégionale des valeurs avec l'UE et ce n'était pas non plus une condition suffisante pour modifier le résultat final de la trajectoire interrégionale UE-MERCOSUR. En résumé, la dynamique des facteurs d'influence a abouti à des résultats différents pour chaque étude de cas. Toutefois, dans les deux situations, le facteur explicatif qui a donné un sens à leurs trajectoires a été la fragmentation de l'interrégionalisme.

Les principales contributions de cette étude montrent qu'il existe des possibilités de conceptualiser les petits États d'une manière différente. Tout d'abord, elle a tenté de caractériser le sens de la petite taille des États au sein de deux dynamiques interrégionales en mettant en lumière les

motivations et le pouvoir de négociation de ces acteurs. Cela dit, la recherche sur la petite taille des États devrait se concentrer davantage sur une approche relationnelle qui examine minutieusement les relations dans lesquelles ces États s'engagent. En effet, en situant les deux études de cas dans le débat interrégional, d'autres dimensions de la petite taille ont été discutées et ont potentiellement été transformées en catégories opérationnelles combinant les perspectives constructivistes et celles de l'EPI.

Plus concrètement, cette recherche confirme les présupposés suivants :

- Les petits États sont des acteurs qui peuvent être dotés d'une *capacité d'action en propre*, tant sur le plan national qu'international. Ils ont obtenu une reconnaissance internationale et peuvent disposer d'un personnel talentueux. Ces éléments les créditent comme des acteurs ayant un certain degré d'influence sur les trajectoires interrégionales.
- La flexibilité stratégique est une dimension innée de la petite taille qui peut avoir des effets institutionnels, réglementaires et socio-économiques positifs et être potentialisée par les relations interrégionales.
- Les représentations socio-économiques favorisent *la puissance propre sur un domaine particulier* et mobilisent leurs ressources, d'une manière qui peut être déterminante pour les motivations et le pouvoir de négociation d'un État. Elles ont tendance à émerger dans le cadre des trajectoires interrégionales.
- Il existe une compréhension intersubjective de la petite taille basée, entre autres, sur des liens culturels, des croyances et des valeurs partagées, qui forment ensemble une *idéologie de partenariat social*. Les petits États peuvent s'en servir comme d'un levier.

À la suite de cette recherche, je propose donc que, dans le cadre de l'interrégionalisme, les petits États, motivés par des préférences matérielles et subjectives, soient identifiés comme des acteurs influents en raison des dimensions suivantes.

- Premièrement, une dimension matérielle ancrée dans leurs compétences techniques et organisationnelles, qui leur confère un pouvoir de négociation leur permettant de compenser les disparités des relations interrégionales asymétriques. De même, la *capacité d'action en propre* des petits États les révèlent comme étant des forces motrices capables de faire valoir leurs préférences fixes et de les transformer en faits institutionnels.

- Deuxièmement, la dimension intersubjective de la petite taille présente les petits États comme des acteurs qui mobilisent des récits et actions basés sur le pragmatisme, ce qui les libère de leurs vulnérabilités et les transforme en forces.

Ces deux dimensions contribuent à construire l'identité des petits États et à consolider leur perception au regard de leur petite taille. Dans le cadre de l'interrégionalisme, les petits États peuvent ainsi être des constructions sociales ayant un pouvoir sur leurs propres droits et avoir des capacités intersubjectives pour exercer une influence sur différentes formes institutionnelles. Il est certain que les preuves empiriques recueillies dans le cadre de cette étude ont démontré que les petits États sont mieux lotis en termes de pouvoir de négociation dans un contexte d'interrégionalisme fragmenté.

Dans le même ordre d'idées, cette recherche suggère que le débat sur la petite taille des États a pris un cours différent après la pandémie de COVID-19, notamment en ce qui concerne deux catégories. D'une part, la vulnérabilité, largement étudiée dans la recherche, et d'autre part, l'échelle, dont l'évaluation reste plus limitée. Après la pandémie, la vulnérabilité semble avoir été reléguée au second plan comme catégorie décrivant exclusivement les petits États et en tant que facteur d'exposition à l'incertitude politique et économique internationale. À l'inverse, elle est devenue une catégorie générique pour tout État, quelle que soit sa taille. Les grands, moyens et petits États se sont tous retrouvés à égalité face à une menace internationale qui a transformé leur vulnérabilité en un champ de bataille politique dépendant d'une série de facteurs qui restent à étudier. Une plus grande attention devrait être mise sur les implications de la vulnérabilité à tous les niveaux de gouvernance (nationale, sous-régionale, interrégionale) car il y existe des perspectives intéressantes pour des recherches futures.

Cette étude met par ailleurs l'accent sur le potentiel explicatif du capital humain (techniciens de back-office et décideurs de haut niveau) dans l'évaluation du pouvoir de négociation d'un petit État, cela en contradiction avec leur position de faiblesse telle que traitée traditionnellement dans la littérature dominante sur les RI. En effet, dans les deux études de cas, j'ai mis en lumière le fait que les capacités humaines des équipes négociatrices étaient des forces motrices qui ont permis d'obtenir de bons résultats. En d'autres termes, le pouvoir de négociation est crédité au talent de

ceux qui ont négocié plutôt qu'au poids spécifique de l'État. Cela conduit à reconsidérer les points de vue de la recherche sur les petits États dans le cadre de l'interrégionalisme : les compétences techniques et organisationnelles des personnes et équipes en charge de négocier peuvent compenser les disparités des négociations interrégionales asymétriques.

Cette recherche soulève aussi la question de la capacité d'action en propre des petits États au sein des trajectoires interrégionales institutionnalisées. Les deux études de cas mettent en jeu cette capacité d'action en propre de différentes manières et à différents moments : alors que l'Uruguay a mobilisé le débat sur la flexibilisation réglementaire et le passage au bilatéralisme sur une base ex post, l'Équateur avait réussi en amont à faire évoluer les préférences des acteurs vers l'acceptation de l'accord. A travers ces deux études de cas et afin d'identifier les motivations et le pouvoir de négociation générés par les petits États dans les trajectoires interrégionales, j'examine la capacité d'action en propre dans le cadre d'un débat plus large sur la petite taille, la transformant en une catégorie opérationnelle qui combine des perspectives constructivistes et d'EPI.

En raison des lacunes conceptuelles sur la petite taille des États, cette étude a creusé plus profondément certaines de ses conditions et dimensions. Il est aussi nécessaire d'ouvrir un dialogue interdisciplinaire plus poussé pour jeter davantage de ponts entre les deux domaines d'étude concernés (petite taille et l'interrégionalisme). Jusqu'à présent, certains chercheurs considèrent la petite taille comme un terme relationnel ou une question d'échelle. En d'autres termes, l'évaluation de la petite taille inclut l'observation de stéréotypes relationnels et de positions idéologiques qui sont liés à des questions de pouvoir. Un État peut être faible dans une relation tout en étant puissant dans une autre et la faiblesse prend précisément une dimension plus importante dans les relations de pouvoir asymétriques. Un petit État peut être considéré comme ayant *une puissance propre d'un domaine particulier* lorsque les représentations socio-économiques s'organisent politiquement et économiquement, et configurent les préférences de l'État. Ces représentations deviennent offensives dans les négociations interrégionales, même si celles-ci sont asymétriques. En d'autres termes, le système étatique pris dans son ensemble ne devrait pas être le simple objet de la recherche sur les petits États.

Certaines lignes pourraient être tracées aussi entre la résilience et l'approche pragmatique car ces deux sont des stratégies des autorités gouvernementales pour s'adapter au changement et contrebalancer les externalités négatives. Ce sont également des réponses endogènes à des stimuli provenant de différents domaines de la vie sociale et politique. Alors que le pragmatisme doit être appliqué dans un scénario ex ante, la résilience est la stratégie utilisée pour surmonter un problème de manière ex post. Néanmoins, ils sont complémentaires et peuvent être présentés comme des réponses des petits États pour faire face aux difficultés de l'interrégionalisme, en démêlant les sources de leur vulnérabilité. À cette fin, je soutiens la *capacité d'action en propre* et la reconnaissance du caractère intersubjectif de la petite taille, qui confère aux petits États des capacités accrues pour concevoir leurs propres politiques.

Dans le domaine de l'interrégionalisme, les contributions de cette étude attirent l'attention sur les fluctuations entre un interrégionalisme de type pur à un de type mixte et suggère que l'interrégionalisme pur limite le pouvoir de négociation des petits États. Le niveau de TSD accordé à la CAN est illustratif à cet égard : avoir un TSD plus important peut être le résultat d'une rupture d'interrégionalisme pur, mais peut aussi dépendre de la perception relative de la contrepartie en termes de marché. Par exemple, l'UE considérerait le MERCOSUR comme une puissance agricole alors que la CAN ne représentait pas une menace. Un programme de recherche sur l'interrégionalisme gagnerait à évaluer plus largement les fluctuations entre ses différents types.

L'évaluation comparative menée dans cette recherche est révélatrice de la construction des préférences et de leur appropriation par les acteurs concernés. La manière dont les petits États construisent leurs préférences politiques est en effet conditionné par cette petite taille : l'ouverture commerciale. Faute de quoi, les représentations socio-économiques seraient restructurées et répondraient véritablement à une demande sociétale agrégée, évitant que les accords de commerce ne se transforment en outils politiques partisans ou stratégiques.

Même si intuitivement les petits États soutiendraient l'interrégionalisme, mon exploration empirique apporte un contre-récit : les petits États pourraient être mieux placés lorsqu'ils avancent vers une négociation multipartite ou lorsqu'ils menacent des négociations de bloc à bloc. Par conséquent, les motivations des petits États à choisir une voie interrégionale devraient être

reconsidérées en termes de *capacité d'action en propre* et de pragmatisme, et non en termes de pouvoir d'influence selon les prérogatives traditionnelles des RI.

Fournir une définition concrète à un accord multipartite peut faciliter le cheminement des futures tentatives de mise en œuvre de cette forme de négociation. Une telle approche peut être utilisée pour priver les ALE de leur charge idéologique en tant qu'outils du néolibéralisme (voir la discussion au chapitre 3) et en tant qu'accords basés sur une position hégémonique d'un acteur ou vecteurs de domination commerciale. Cela dit, un MTA peut être considéré comme un instrument pragmatique capable d'affecter le comportement des États (acceptation des préférences nationales) et de stimuler les besoins de développement des petits membres. Enfin, un MTA peut devenir un outil capable de déclencher des faits sociaux ou institutionnels, c'est-à-dire de transformer des trajectoires interrégionales en faits concrets.

Pour finir, l'étude de l'interrégionalisme du point de vue de la contrepartie, et non d'une approche euro-centrée, contribue à une meilleure compréhension des limites des relations asymétriques et du pouvoir que peuvent exercer les petits États. Ceci est fondé sur deux considérations : le *pouvoir normatif* et le *pouvoir de marché*. Les deux approches ont fourni un pouvoir explicatif aux trajectoires interrégionales de l'UE et de l'Amérique du Sud, tout en mettant en lumière le fait que les homologues peuvent également être vulnérables lorsqu'ils appliquent des procédures plus rigoureuses qui reflètent la rigidité du supranationalisme.

L'une des leçons pour le MERCOSUR est de saisir l'interrégionalisme comme une plateforme de négociation pour revaloriser ses intérêts. En effet, l'expérience voisine de la CAN suggère qu'une augmentation du pouvoir de négociation peut découler d'un changement de stratégie, à savoir l'abandon des négociations de région à région (passage d'un interrégionalisme pur à un interrégionalisme mixte). Par conséquent, les petits membres du MERCOSUR sont tentés d'abandonner la voie interrégionale pour faire avancer plus facilement leurs intérêts et pour légitimer leur pouvoir relatif.

Selon la position de l'EPI, dans une relation interrégionale asymétrique, le pouvoir de négociation devrait être un moyen de céder au partenaire plus petit afin qu'il puisse préserver son espace

politique pour mettre en œuvre sa propre politique de développement. Un compromis politique peut réduire la perte d'espace politique grâce à une position pragmatique, où les acteurs politiques cherchent à tirer parti des opportunités qui se présentent à eux et à maximiser les avantages économiques. En Équateur, le MTA, qui aurait pu se transformer en chaos social pour le pays, a été présenté comme une solution pragmatique. Cela a été possible grâce à deux conditions : la petite taille et le poids des représentations socio-économiques. Jusqu'à présent, il n'y a pas eu d'efforts convaincants pour établir des liens de causalité entre le pragmatisme et la petite taille dans les trajectoires interrégionales. Cela ouvre des opportunités pour mener des recherches futures dans le cas du MERCOSUR.

Une fragmentation des membres du MERCOSUR selon les mêmes principes que le MTA de la CAN peut augmenter les coûts de transaction à court terme (puisque les négociations se font séparément), mais peut au contraire les alléger à long terme (puisque les signataires restent dans le même cadre institutionnel). De même, il peut renforcer le pouvoir de négociation des petits membres. Toutefois, les parties ne seront disposées à coopérer que si les gains l'emportent sur les coûts d'une négociation de région à région et à condition que les mêmes conditions soient accordées aux membres qui adhèrent ultérieurement.

Pour conclure, l'une des principales contributions de cette étude a été de rassembler des données empiriques qui confirment la série de suppositions formulées dans l'introduction sur les capacités d'actions propres aux petits États. Grâce à cela je réponds à mes questions de recherche en proposant des explications fondées sur des données empiriques.

Tout d'abord, les petits États s'engagent dans des trajectoires institutionnalisées en visant d'abord des bénéfices en terme de ressources matérielles. Indépendamment de ce fait, les moyens subjectifs font également partie de leur spectre de motivations ou de "préférences fixes", comme l'intention d'un État de devenir un *pont* pour répondre à des intérêts sous-régionaux communs.

Deuxièmement, le pouvoir de négociation des deux petits États, s'est traduit par une influence réelle dans la mesure où les représentations socio-économiques, dans le cas de l'Équateur, et les groupes d'intérêts politiques, dans le cas de l'Uruguay, ont exercé leur poids et fait valoir leurs

exigences. Certes, elles étaient motivées par une condition propre à leur petite taille : l'ouverture commerciale. Néanmoins, le poids de ces groupes n'a pas déclenché un fait institutionnel concret dans les deux cas. Au contraire, elle a donné lieu à un résultat trompeur, dans lequel le recul actuel du MERCOSUR peut limiter les perspectives d'un accord final avec l'UE.

Concernant les fluctuations des différentes formes de gouvernance ou "latéralismes", le choix européen a tenté de s'appuyer sur une stratégie interrégionale, qui a gravité entre la promotion des valeurs et le pouvoir du marché. Cependant, des procédures internes trop rigides et des facteurs externes ont perturbé sa capacité à apparaître comme un acteur qui promeut le "régionalisme par l'interrégionalisme", selon la proposition de Hänggi. Au contraire, l'UE a fait preuve de flexibilité en adoptant des modalités fragmentées d'interrégionalisme, démontrant un déterminisme limité dans sa stratégie de relations extérieures.

En considérant tous ces angles, et bien que les contre-récits de la petite taille soient difficiles à approuver, cette étude suggère que même dans le cadre de relations interrégionales asymétriques, *les Lilliputiens ont réussi à ligoter Gulliver*. Dans le cas de cette recherche, cela s'est produit au moins temporairement au moment où ces États de petites tailles ont mobilisé les débats nécessaires concernant différentes dyades préconçues : pouvoir/faiblesse, vulnérabilité/résilience, et petitesse/grandeur. En même temps, le fait d'avancer vers d'autres dimensions telles que la capacité d'action, la flexibilité, le partenariat social, le pragmatisme et l'autonomie, peut aider à une compréhension revigorée de ces acteurs.

Nourrie par les fondements du constructivisme, cette recherche a été révélatrice en termes d'émotions perçues et de valeurs ressenties par les interlocuteurs à propos des trajectoires interrégionales avec l'UE. La confiance a été ainsi une valeur évoquée assez fréquemment pendant le travail de terrain, en particulier, dans le cas de l'Uruguay. Sous cet angle, j'ai demandé à certaines personnes interrogées si cette confiance pouvait avoir un impact sur le pouvoir de négociation de de l'Uruguay et, en fin de compte, si elle pouvait être corrélée justement à sa condition de petit Etat. Dans ce pays de 3 millions d'habitants, cette valeur confiance exprimée de façon récurrente pourrait en effet s'expliquer du fait que "tout le monde se connaît". Ce résultat d'enquête sur le terrain favorise le lien entre la petite taille du pays et la génération de valeurs particulières, même

s'il n'y a aucune certitude quant à ce présupposé. Enfin, cela n'est pas une condition suffisante pour augmenter le pouvoir de négociation ou pour modifier le résultat final d'une négociation.

Bien que cette recherche n'aille pas plus loin dans l'évaluation de l'auto-perception des petits États, les deux études de cas suggèrent que leur dimension géostratégique est perçue comme une source d'influence. La position de pont de l'Uruguay entre le Brésil et l'Argentine, les deux géants du MERCOSUR et la position de l'Équateur dans le bassin du Pacifique sont à la fois stratégiques sur le plan politique et économique, et tout à fait significatrice en termes d'interrégionalisme. En effet, cette forme institutionnelle pourrait devenir un outil stratégique pour les petits États dans la mesure où elle leur offre la possibilité de réaffirmer un positionnement qui correspond mieux à leurs besoins. Dans ce sens, l'interrégionalisme peut également être considéré comme un processus d'apprentissage géopolitique qui aide les petits États à redéfinir leur propre perception de la petite taille.

Enfin, un horizon pour de futures recherches est la réalisation d'une comparaison entre un petit État latino-américain et un petit État européen. Cependant, comme les deux études de cas de cette recherche ont été choisies spécifiquement du fait de la différence de résultat à l'issue des processus de négociation, les propositions de cette thèse sont principalement un récit analytique des deux trajectoires interrégionales mettant en lumière les motivations et les sources du pouvoir de négociation. Par conséquent, leur généralisation à d'autres contextes géographiques doit être faite avec précaution et devra par exemple analyser en profondeur la dimension géostratégique comme source de pouvoir de la petite taille.

Du fait qu'il existe des résultats d'enquête qui font le lien entre la taille et la génération de valeurs particulières, une seconde piste de recherche concernerait les valeurs et les émotions des petits États et l'interrégionalisme afin d'examiner si des valeurs particulières peuvent être attribuées à la petite taille des États. Il s'agirait alors de déterminer et de clarifier s'il s'agit là d'une condition nécessaire pour augmenter le pouvoir de négociation d'un petit État, pour modifier un résultat politique ou pour créer un fait institutionnel. Enfin, le lien entre ces critères affectifs et la petite taille pourraient éclairer et enrichir la compréhension des rôles intersubjectifs spécifiques aux petits États.