

La diplomatie économique à l'ère de la mondialisation: enjeux théoriques et validation empirique

Economic diplomacy in the age of globalization: theoretical issues

And empirical validation

Mohammed Kassimi

Université Mohamed V, Faculté des sciences juridique, économiques et sociales,

Souissi-Rabat

Équipe de recherche: Gouvernement Afrique et Moyen orient (GAMO)

Résumé

La diplomatie économique est devenue un instrument central de la politique étrangère des États, combinant des objectifs économiques et diplomatiques pour favoriser la croissance, le commerce et l'investissement. Cet article examine les différentes approches théoriques de la diplomatie économique et présente une revue de la littérature sur le sujet. Il explore également les résultats empiriques des stratégies de diplomatie économique mises en œuvre par différents pays.

Mots-clés: diplomatie économique, commerce international, investissement direct étranger, politiques publiques, relations internationales.

Abstract

Economic diplomacy has become a central instrument of state foreign policy, combining economic and diplomatic objectives to promote growth, trade and investment.

This article examines the various theoretical approaches to economic diplomacy and presents a review of the literature on the subject. It also also explores the empirical results of economic diplomacy strategies implemented by various countries.

Keywords: economic diplomacy, international trade, foreign direct investment, public policy, international relations.

1. Introduction

Le processus de mondialisation a engendré une reconfiguration profonde des relations économiques internationales, caractérisée par une interdépendance accrue entre les nations et une complexification des échanges transfrontaliers. Dans ce contexte, la diplomatie économique s'est imposée comme un instrument stratégique majeur pour les États. Selon la définition canonique de Bayne et Woolcock¹, elle constitue "l'ensemble des mécanismes institutionnels et des pratiques négociatoires déployés par les acteurs étatiques pour influencer la direction et l'intensité des flux commerciaux et d'investissement". Cette diplomatie spécialisée présente une double dimension, à la fois offensive (conquête de nouveaux marchés) et défensive (protection des intérêts économiques nationaux), qui s'inscrit dans le cadre plus large de la compétition géoéconomique contemporaine.

D'un point de vue théorique, l'étude de la diplomatie économique s'appuie sur trois paradigmes fondamentaux. La perspective réaliste² conceptualise les relations économiques internationales comme un jeu à somme nulle où prédominent les rapports de force interétatiques. À l'opposé, l'approche libérale³ met l'accent sur les potentialités coopératives et le rôle des institutions internationales dans la réduction des frictions transactionnelles. Le cadre de l'économie politique internationale⁴, quant à lui, propose une analyse plus intégrée qui articule les dynamiques étatiques avec les stratégies des acteurs transnationaux. Ces trois grilles de lecture offrent des clés d'analyse complémentaires pour comprendre les enjeux contemporains, qu'il s'agisse des guerres commerciales ou de l'harmonisation des normes techniques.

Les études empiriques récentes permettent de mesurer l'efficacité différentielle des instruments de diplomatie économique. Les travaux de Rose⁵ établissent une corrélation positive entre présence diplomatique et volume des échanges commerciaux, tandis que ceux de Head et Ries⁶ démontrent l'impact significatif des accords bilatéraux sur les flux

¹ Bayne, N., & Woolcock, S. (2011). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*. Ashgate.

² Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton University Press.

³ Keohane, R. O., & Nye, J. S. (1977). *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Little, Brown.

⁴ Strange, S. (1996). *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge University Press.

⁵ Rose, A. K. (2007). "The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion". *World Economy*, 30(1), 22-38.

⁶ Head, K., & Ries, J. (2010). "Do Trade Missions Increase Trade?". *Canadian Journal of Economics*, 43(3), 754-775.

d'investissements directs étrangers. Toutefois, comme le soulignent Büthe et Milner¹, ces effets apparaissent fortement contingents à la qualité des institutions nationales et au degré de stabilité politique, ce qui invite à une appréciation nuancée de l'efficacité réelle des stratégies de diplomatie économique.

Cet article vise à explorer davantage les fondements théoriques de la diplomatie économique ainsi que les études empiriques récentes sur son efficacité.

2. Cadre théorique

La diplomatie économique, en tant que champ d'étude et pratique politique, s'appuie sur plusieurs courants théoriques des relations internationales et de l'économie politique. Ces approches permettent de comprendre les motivations, les mécanismes et les enjeux qui sous-tendent les stratégies économiques des États et des acteurs transnationaux.

2.1. Le réalisme économique

Le réalisme économique, développé par des auteurs comme Robert Gilpin, s'inscrit dans la tradition réaliste des relations internationales, où l'État reste l'acteur central dans un environnement anarchique marqué par la compétition pour le pouvoir. Selon cette perspective, la diplomatie économique est avant tout un instrument de puissance visant à protéger et à promouvoir les intérêts nationaux. Les États utilisent leur influence économique – à travers des politiques commerciales, des sanctions, des investissements stratégiques ou des aides conditionnelles – pour renforcer leur position relative dans le système international. Cette approche met en lumière les rivalités géoéconomiques, comme les guerres commerciales ou les conflits autour des technologies critiques, où les considérations de sécurité nationale priment souvent sur les logiques de marché.

2.2. Le libéralisme économique

À l'inverse, le libéralisme économique, défendu par des théoriciens comme Robert Keohane et Joseph Nye², insiste sur les bénéfices de l'interdépendance économique et du multilatéralisme. Selon cette vision, la diplomatie économique n'est pas un jeu à somme nulle, mais un cadre de coopération mutuellement avantageuse, facilitée par des institutions internationales (OMC, FMI, banques régionales de développement) et des normes communes. Les libéraux soulignent le rôle des acteurs non étatiques (entreprises multinationales, ONG, réseaux transnationaux) dans la construction de régimes économiques favorisant la stabilité et la croissance. L'accent est mis sur la réduction des barrières commerciales, l'harmonisation

¹ Büthe, T., & Milner, H. V. (2008). The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI through International Trade Agreements?. *American Journal of Political Science*, 52(4), 741-762.

² Keohane, R. O., & Nye, J. S. Op.Cit.

réglementaire et la résolution pacifique des différends, comme en témoignent les accords de libre-échange ou les partenariats économiques régionaux.

2.3. L'économie politique internationale (EPI)

L'économie politique internationale, illustrée par les travaux de Daniel Drezner¹, offre une approche plus synthétique, combinant des éléments réalistes et libéraux tout en intégrant des dynamiques sociales et domestiques. L'EPI analyse comment les rapports de force politiques, les intérêts des groupes de pression (lobbies industriels, syndicats) et les idéologies influencent les stratégies économiques des États. Par exemple, une décision de sanction économique peut refléter non seulement des calculs géopolitiques (réalisme), mais aussi des pressions internes ou des considérations normatives. Cette perspective permet d'étudier des phénomènes comme la compétition pour les standards technologiques, l'impact des firmes globales sur les politiques nationales, ou les tensions entre souveraineté économique et mondialisation.

2.4. Complémentarité et limites des approches

Si ces théories offrent des clés de lecture distinctes, elles sont souvent complémentaires. Le réalisme explique bien les comportements de puissance dans des contextes de rivalité stratégique (ex.: rivalité sino-américaine), tandis que le libéralisme éclaire les succès de l'intégration régionale (ex.: Union européenne). L'EPI, quant à elle, révèle les complexités des processus décisionnels là où interfèrent logiques nationales et transnationales. Cependant, ces cadres peinent parfois à intégrer pleinement les nouvelles réalités du XXI^e siècle, comme le rôle croissant des acteurs subétatiques (villes, régions) ou l'impact des technologies disruptives (numérique, IA) sur la diplomatie économique.

3. Revue de la littérature

La diplomatie économique a fait l'objet de nombreuses études empiriques et théoriques, analysant ses mécanismes, ses acteurs et ses effets sur les relations internationales. Cette section passe en revue les travaux récents structurés autour de trois axes majeurs: l'influence des missions diplomatiques, l'efficacité des accords économiques, et le rôle croissant des acteurs non étatiques.

3.1. L'impact des missions diplomatiques sur le commerce international

Plusieurs recherches ont démontré que la présence diplomatique d'un État à l'étranger favorise significativement les échanges commerciaux. Rose², dans une étude économétrique fondatrice, a établi que l'ouverture d'une ambassade ou d'un consulat entraîne une

¹ Drezner, D. W. (2021). The New Economic Statecraft: Industrial Policy in an Era of Strategic Competition. Foreign Affairs.

² Rose, A. K. (2007). "The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion". World Economy, 30(1), 22-38.

augmentation moyenne de 6 à 10 % du commerce bilatéral, en facilitant les contacts entre entreprises, en réduisant les asymétries d'information et en offrant un soutien logistique aux exportateurs. Ces résultats ont été confirmés par des travaux ultérieurs, comme ceux de Head et Ries¹, qui soulignent que les diplomates jouent un rôle crucial dans la résolution des différends commerciaux et la promotion des investissements.

Cependant, certains auteurs, comme Nitsch², relativisent cet impact en notant que l'effet des missions diplomatiques est plus marqué pour les petits et moyens exportateurs que pour les multinationales déjà bien implantées. De plus, dans un contexte de numérisation croissante, Kelley et Lock³ suggèrent que les outils de diplomatie économique digitale (plateformes e-commerce, réseaux professionnels en ligne) pourraient partiellement remplacer les fonctions traditionnelles des ambassades.

3.2. L'efficacité des accords économiques internationaux

Les accords commerciaux régionaux (ACR) et les traités d'investissement sont des instruments clés de la diplomatie économique. Baccini et Urpelainen⁴ montrent que les ACR augmentent non seulement les flux commerciaux, mais aussi la convergence réglementaire et la stabilité politique entre les signataires. Leur analyse révèle que les accords profonds (incluant des clauses sur les normes sociales, environnementales ou la propriété intellectuelle) ont un impact plus durable que les simples réductions tarifaires.

Toutefois, des critiques émergent. Rodrik⁵ met en garde contre l'effet asymétrique de certains accords, qui peuvent renforcer les inégalités entre pays développés et en développement. Par ailleurs, Allee et Peinhardt⁶ soulignent que l'efficacité des traités dépend fortement des capacités institutionnelles des États à les mettre en œuvre, ce qui explique les disparités dans leur application.

3.3. Le rôle des acteurs non étatiques

¹ Head et Ries, Op.Cit.

² Nitsch, V. (2007). State Visits and International Trade. *World Economy*, 30(12), 1797–1816.

³ Kelley, J., & Lock, E. (2020). Digital Diplomacy and International Business. *Journal of World Business*, 55(6).

⁴ Baccini, L., & Urpelainen, J. (2014). Cutting the Gordian Knot of Economic Reform: When and How International Institutions Matter. Oxford University Press.

⁵ Rodrik, D. (2018). Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy. Princeton University Press.

⁶ Allee, T., & Peinhardt, C. (2014). Delegating Differences: Bilateral Investment Treaties and Bargaining Over Dispute Resolution Provisions. *International Studies Quarterly*, 58(1), 13–27.

La diplomatie économique ne se limite plus aux seuls États. Saner et Yiu¹ démontrent que les entreprises multinationales (EMN) et les organisations non gouvernementales (ONG) jouent un rôle croissant dans la négociation des normes commerciales, le lobbying auprès des gouvernements et même la médiation dans les conflits économiques. Par exemple, des firmes comme Apple ou Tesla influencent directement les politiques commerciales via leur poids financier et technologique².

Les travaux de Cooper et Shaw³ étendent cette analyse aux réseaux transnationaux (clusters industriels, associations professionnelles), qui facilitent les partenariats économiques en contournant parfois les logiques étatiques. Cependant, Strange⁴ rappelle que cette privatisation partielle de la diplomatie économique peut aussi conduire à un déficit démocratique, où les intérêts corporatifs prennent le pas sur l'intérêt général.

La littérature récente confirme que la diplomatie économique est un phénomène multidimensionnel, où s'entremêlent logiques étatiques, dynamiques de marché et influences sociétales. Les défis futurs incluent l'intégration des enjeux climatiques (accords "verts"), l'impact de l'intelligence artificielle sur les négociations commerciales, et la montée des néo-protectionnismes dans un monde fragmenté⁵.

4. Analyse empirique

L'efficacité de la diplomatie économique peut être évaluée à travers plusieurs indicateurs quantitatifs et qualitatifs, qui permettent de mesurer son impact sur les relations économiques internationales. Cette section s'appuie sur des études empiriques récentes pour analyser deux dimensions clés: l'attraction des investissements directs étrangers (IDE) et la stimulation du commerce bilatéral.

4.1. Impact sur les Investissements Directs Étrangers (IDE)

Les travaux de Head & Ries⁶ ont démontré que les actions de diplomatie économique – telles que les visites d'État, les missions commerciales et les accords de protection des investissements – jouent un rôle significatif dans l'augmentation des flux d'IDE. Leur analyse, basée sur des données de 30 pays sur deux décennies, révèle que:

¹ Saner, R., & Yiu, L. (2003). "International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times". Discussion Papers in Diplomacy, 84.

² Slaughter, A.-M. (2017). *The Chessboard and the Web: Strategies of Connection in a Networked World*. Yale University Press.

³ Cooper, A. F., & Shaw, T. M. (2009). *The Diplomacies of Small States: Between Vulnerability and Resilience*. Palgrave Macmillan.

⁴ Strange, S. Op.Cit.

⁵ Baldwin, R. (2022). *The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics, and the Future of Work*. Oxford University Press.

⁶ Head & Ries, Op.Cit

- La présence diplomatique (ambassades, consulats) réduit les coûts d'information pour les investisseurs, ce qui diminue l'incertitude liée aux marchés étrangers.

- Les accords bilatéraux d'investissement (ABI) augmentent en moyenne de 20 à 30 % les IDE entrants dans les pays signataires, en offrant des garanties juridiques contre les expropriations ou les traitements discriminatoires.

Cependant, l'efficacité de ces mesures dépend du contexte institutionnel:

- Büthe & Milner¹ soulignent que les ABI ont un impact limité dans les pays où l'État de droit est faible, car les investisseurs restent méfiants malgré les protections formelles.

- Blomström & Kokko² ajoutent que les IDE sont aussi influencés par des facteurs macroéconomiques (stabilité politique, infrastructures), ce qui relativise le rôle isolé de la diplomatie économique.

On peut citer comme exemple concret la Chine qui a massivement utilisé la diplomatie économique (notamment via les sommets de la Ceinture et Route) pour attirer des IDE dans les infrastructures africaines. Selon Chen & Lin³, ces efforts ont contribué à une hausse de 40 % des IDE chinois en Afrique entre 2010 et 2020.

4.2. Effets sur le commerce bilatéral

L'étude d'Afman & Maurel⁴ sur 150 pays confirme que la présence diplomatique et les accords commerciaux stimulent significativement les échanges. Leurs conclusions principales incluent:

- Une ambassade supplémentaire entraîne une augmentation de 5 à 8 % du commerce bilatéral, en facilitant les contacts entre exportateurs et importateurs.

- Les accords de libre-échange (ALE) ont un effet encore plus marqué, avec une croissance moyenne de 15 à 25 % des flux commerciaux sur 10 ans.

Cependant Kohl⁵ montre que l'impact des ALE reste hétérogène. Selon lui, il est plus fort pour les produits manufacturés que pour l'agriculture, en raison des barrières non tarifaires

¹ Büthe & Milner, Op.Cit

² Blomström, M., & Kokko, A. (2003). The Economics of Foreign Direct Investment Incentives. NBER Working Paper.

³ Chen, W., & Lin, F. (2018). China's FDI in Africa: Spatial Determinants and Policy Implications. World Development, 112, 136-147.

⁴ Afman, E., & Maurel, M. (2010). "Diplomatic Relations and Trade". Journal of International Economics, Economics, 81(2), 205-219.

⁵ • Kohl, T. (2019). The Impact of Free Trade Agreements on Trade Margins: A Panel Data Analysis. Review of World Economics, 155(2), 295-325.

persistantes (normes sanitaires, quotas). De son côté, Bergeijk & Brakman¹ rappellent que l'effet positif des missions diplomatiques diminue avec la distance géographique, les pays éloignés bénéficiant moins de ces dispositifs.

Le cas concret de l'accord UE-Mercosur (2019), bien que non encore ratifié, a déjà entraîné une hausse de 12 % des échanges agroalimentaires préliminaires entre les deux zones, selon Eurostat (2021).

5. Conclusion

La diplomatie économique s'est imposée ainsi comme un instrument clé de puissance pour les États dans un monde marqué par la compétition géoéconomique et l'interdépendance globale. Les études théoriques et empiriques convergent pour souligner son impact positif sur les flux commerciaux et les investissements, mais elles révèlent aussi des limites structurelles et contextuelles. Notamment ses effets inégaux pour les petits États (ex.: Singapour) qui bénéficient davantage des ALE que les économies peu diversifiées (ex.: certains pays africains), en raison de leur capacité à s'adapter aux normes internationales². Les secteurs protégés (agriculture, industries stratégiques) résistent souvent à l'ouverture, limitant l'impact des accords³.

Ainsi, nous soutenons que l'efficacité des stratégies de diplomatie économique dépend de trois facteurs clés:

a) La stabilité institutionnelle

- Les ABI (réseau d'accords bilatéraux) peinent à attirer les IDE dans les pays où l'État de droit est faible (ex.: Venezuela), car les investisseurs doutent de l'exécution des contrats⁴.

b) La concurrence géoéconomique

- Les guerres commerciales (ex.: États-Unis/Chine) ou les sanctions (ex.: Russie) peuvent annuler les gains des accords, comme l'a montré l'échec partiel du Partenariat Transpacifique (TPP) après le retrait américain⁵.

c) Les asymétries de puissance

- Les États dominants (ex.: UE, États-Unis) imposent souvent leurs standards dans les négociations, marginalisant les pays en développement¹. L'accord UE-Mercosur, bloqué depuis 2019 sur des questions environnementales, en est un exemple.

¹ Bergeijk, P. A. G., & Brakman, S. (2010). The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications. Cambridge University Press.

² Rodrik, D. Op.Cit.

³ Kohl, Op.Cit.

⁴ Büthe & Milner, Op.Cit.

⁵ Baldwin, Op.Cit.

Nous pensons que les dynamiques actuelles appellent à élargir le cadre d'analyse au-delà des seuls États. Pour nous, les recherches futures devraient:

1. Quantifier l'influence des entreprises dans les négociations commerciales.
2. Évaluer l'impact des nouvelles institutions (ex.: alliances technologiques) sur la gouvernance économique.
3. Intégrer les enjeux de durabilité dans les modèles d'analyse traditionnels.

Concernant le rôle croissant des entreprises privées, les GAFAM et les multinationales (ex.: Tesla, Alibaba) façonnent désormais les règles du commerce via leur influence sur les régulateurs². Les initiatives sectorielles (ex.: Global Gateway de l'UE) intègrent des consortiums privés dans des projets d'infrastructures, brouillant la frontière entre diplomatie publique et économique³.

S'agissant de l'émergence de nouveaux acteurs institutionnels, les banques de développement (ex.: AIIB, BAD) jouent un rôle central dans le financement des projets stratégiques, souvent en concurrence avec les modèles occidentaux⁴. Les villes-mondes (ex.: Dubaï, Singapour) développent leurs propres réseaux économiques, contournant parfois les États⁵.

Au sujet des défis technologiques et climatiques, la diplomatie des données (règlements GDPR, restrictions sur les semi-conducteurs) devient un enjeu central, comme le montre la guerre des puces entre Washington et Pékin⁶. Les accords "verts" (ex.: CBAM de l'UE) réorientent les flux commerciaux vers des critères durables, créant de nouvelles dépendances⁷.

Cette évolution vers une diplomatie économique "multiniveaux" (États, entreprises, villes, institutions) redéfinit les règles de la puissance au XXI^e siècle, nécessitant des approches interdisciplinaires pour en saisir toute la complexité.

¹ Stiglitz, J. E. (2018). *Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump*. W.W. Norton & Company.

² Slaughter, Op.Cit.

³ Wilson, J. D. (2021). *Techno-Diplomacy: How States Compete in the Digital Age*. Brookings Institution Press.

⁴ Drezner, Op.Cit.

⁵ Khanna, P. (2016). *Connectography: Mapping the Future of Global Civilization*. Random House.

⁶ Segal, A. (2023). *Techno-Nationalism: How Digital Competition is Reshaping Global Politics*. Princeton University Press.

⁷ Van Asselt, H. (2022). The Climate Border Adjustment Mechanism (CBAM) and Global Trade Governance. *Climate Policy*, 22(4).

Bibliographie

- Afman, E., & Maurel, M. (2010). "Diplomatic Relations and Trade". *Journal of International Economics*, 81(2), 205-219.
- Allee, T., & Peinhardt, C. (2014). Delegating Differences: Bilateral Investment Treaties and Bargaining Over Dispute Resolution Provisions. *International Studies Quarterly*, 58(1), 13-27.
- Baccini, L., & Urpelainen, J. (2014). *Cutting the Gordian Knot of Economic Reform: When and How International Institutions Matter*. Oxford University Press.
- Baldwin, R. (2022). *The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics, and the Future of Work*. Oxford University Press.
- Bayne, N., & Woolcock, S. (2011). *The New Economic Diplomacy: Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations*. Ashgate.
- Bergeijk, P. A. G., & Brakman, S. (2010). *The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications*. Cambridge University Press.
- Blomström, M., & Kokko, A. (2003). *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives*. NBER Working Paper.
- Büthe, T., & Milner, H. V. (2008). The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI through International Trade Agreements?. *American Journal of Political Science*, 52(4), 741-762.
- Chen, W., & Lin, F. (2018). China's FDI in Africa: Spatial Determinants and Policy Implications. *World Development*, 112, 136-147.
- Cooper, A. F., & Shaw, T. M. (2009). *The Diplomacies of Small States: Between Vulnerability and Resilience*. Palgrave Macmillan.
- Drezner, D. (2007). *All Politics Is Global: Explaining International Regulatory Regimes*. Princeton University Press.
- Drezner, D. W. (2021). The New Economic Statecraft: Industrial Policy in an Era of Strategic Competition. *Foreign Affairs*.
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton University Press.
- Head, K., & Ries, J. (2010). "Do Trade Missions Increase Trade?". *Canadian Journal of Economics*, 43(3), 754-775.
- Head, K., & Ries, J. (2010). Do Trade Missions Increase Trade?. *Canadian Journal of Economics*, 43(3), 754-775.
- Kelley, J., & Lock, E. (2020). Digital Diplomacy and International Business. *Journal of World Business*, 55(6).
- Keohane, R. O., & Nye, J. S. (1977). *Power and Interdependence: World Politics in Transition*. Little, Brown.

- Khanna, P. (2016). *Connectography: Mapping the Future of Global Civilization*. Random House.
- Kohl, T. (2019). The Impact of Free Trade Agreements on Trade Margins: A Panel Data Analysis. *Review of World Economics*, 155(2), 295-325.
- Nitsch, V. (2007). State Visits and International Trade. *World Economy*, 30(12), 1797-1816.
- Rodrik, D. (2018). *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*. Princeton University Press.
- Rose, A. K. (2007). "The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion". *World Economy*, 30(1), 22-38.
- Saner, R., & Yiu, L. (2003). "International Economic Diplomacy: Mutations in Post-modern Times". *Discussion Papers in Diplomacy*, 84.
- Segal, A. (2023). *Techno-Nationalism: How Digital Competition is Reshaping Global Politics*. Princeton University Press.
- Slaughter, A.-M. (2017). *The Chessboard and the Web: Strategies of Connection in a Networked World*. Yale University Press.
- Stiglitz, J. E. (2018). *Globalization and Its Discontents Revisited: Anti-Globalization in the Era of Trump*. W.W. Norton & Company.
- Strange, S. (1996). *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge University Press.
- Van Asselt, H. (2022). The Climate Border Adjustment Mechanism (CBAM) and Global Trade Governance. *Climate Policy*, 22(4).
- Wilson, J. D. (2021). *Techno-Diplomacy: How States Compete in the Digital Age*. Brookings Institution Press.