

# Chassé-croisé dans les grandes négociations commerciales internationales

Volume 9, numéro 5, juin 2016

## Résumé analytique

La multiplication des négociations d'ententes commerciales plurilatérales orchestrée par les États-Unis est aujourd'hui à un point tournant historique. Si le Partenariat transpacifique est adopté par les États signataires, la pression sur les partenaires de l'Accord sur le commerce des services sera grande pour intégrer les mêmes normes et règles dans un souci de cohérence du système commercial international. Les positions de l'Union européenne seront alors déterminantes sur la réussite de la stratégie commerciale retenue par les États-Unis au cours des quinze dernières années.

## Contenu

Chassé-croisé dans les grandes négociations commerciales internationales.....2

## Chassé-croisé dans les grandes négociations commerciales internationales

Après des avancées sans précédent dans la libéralisation du secteur des services et l'établissement de normes et règles les plus engageantes en ce domaine avec l'entente sur le *Partenariat transpacifique (TPP)*, il semble bien que les partisans de telles politiques soient sur le point de faire un autre pas important dans cette direction.

Un communiqué de presse des ministres du Commerce de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) évoque en effet la possibilité que l'Accord sur le commerce des services, mieux connu sous le nom de TISA soit conclu d'ici la fin de cette année.

*« La rencontre d'aujourd'hui démontre que nous ne sommes pas loin d'en arriver à un accord sur le TISA d'ici la fin de l'année ».*

- *Cecilia Malmstrom, Commissaire européenne au Commerce, 2 juin 2016*

Les négociateurs des 23 parties représentant 50 États, dont les États-Unis et les membres de l'Union européenne, se sont rencontrés à Genève du 26 mai au 3 juin dernier et l'agenda de rencontres est bien rempli d'ici la fin de l'année. En effet, de nouvelles ren-

contres de négociation sont prévus en juillet, septembre, octobre et décembre. Les membres du TISA sont déjà convenus d'une date de dépôt des offres révisées au début du mois d'octobre.

La conclusion du TISA dépend non seulement des résultats aux tables de négociation, mais également et peut-être surtout de l'évolution des autres grandes ententes commerciales conclues ou en cours de négociation. On pense ici au TPP qui est en cours d'adoption par les organes législatifs des États signataires, mais dont l'avenir demeure incertain chez certains d'entre eux, notamment aux États-Unis où les oppositions se font toujours très vives. On pense également au *Partenariat transatlantique (TTIP)* entre l'Europe et les États-Unis, toujours en cours de négociation, et à l'*Accord économique et commercial global (AECG)* entre l'Europe et le Canada qui est en processus de ratification chez les partenaires. Ceci sans parler des nombreuses autres négociations tenues à travers le monde et ententes de partenariat conclues: le *Partenariat économique régional global (RCEP)* entre les pays membres de l'*Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN)* et leurs six partenaires: Australie, Chine, Inde, Japon, Nouvelle Zélande et Corée du Sud; l'*Alliance du Pacifique*, dont font actuellement partie le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou; la *zone de libre échange tripartite de l'Afrique de l'Est* avec l'accord entre le COMESA, la CAE et la SADC.

Chacun de ces processus de négociation et de ratification a un impact sur les autres et l'effet d'une concession d'une partie sur un sujet a un effet multiplicateur dans les autres ententes, même même sur celles qui sont déjà conclues. Par exemple, l'adoption de l'AECG par l'Union européenne risque de devenir la position de base de négociation pour le TTIP, malgré le fait que l'accord soit le fruit de concessions de part et d'autres qui ne trouvent pas leur équivalent dans les autres négociations. En adoptant un accord commercial, une partie montre quelle est

la limite des concessions acceptables ou, du moins, le point jusqu'où elle est prête à aller pour conclure un accord. Les résistances européennes à l'égard de l'AECG que l'on observe depuis les derniers mois ont sans doute plus à voir avec l'effet qu'elle aura sur les négociations du TTIP qu'avec le contenu de l'entente lui-même.

Lorsqu'une entente survient, les négociateurs actifs aux tables des autres travaux en cours prennent évidemment bonne note des résultats des négociations et des compromis des parties. Les négociations parallèles ne se font pas en silos, mais ont un impact les unes sur les autres. Par exemple, une des principales plaintes des États-Unis dans les négociations du TISA est

*« Le défi avec la ratification de l'AECG n'est pas du côté canadien. Il est plutôt du côté de l'Union européenne, où quelques législatures nationales réévaluent les engagements pris dans l'AECG à la lumière de la possibilité qu'ils deviennent un précédent que les États-Unis jugeront comme étant l'engagement minimal de l'Union européenne dans le cadre des négociations du TTIP ».*

- *Laura Dawson, directrice du Canada Institute au Woodrow Wilson Center*

que l'Union européenne, la Norvège, la Suisse et la Corée veulent exempter les futurs services des obligations du traitement national. Les États-Unis estiment que de telles exemptions vont à l'encontre de l'approche par liste négative utilisée jusqu'à maintenant pour le traitement national dans le TISA qui assure que celui-ci sera appliqué sur les règles et normes qui encadreront les services qui n'existent pas encore aujourd'hui. Les États-Unis estiment que l'Union européenne devrait offrir dans cette négociation ce qu'elle a consenti dans l'AECG avec le Canada, dans l'esprit convenu au TISA que les partenaires doivent offrir les concessions les plus grandes négociées dans leurs autres accords commerciaux. Le problème soulevé par l'Union européenne est que le Canada a offert des concessions importantes à leurs yeux sur les services maritimes et le mouvement temporaire des professionnels, concessions que les États-Unis n'ont pas faites dans les négociations avec l'Union européenne.

Dans le même sens, la nature du mécanisme de règlement des différends investisseur-État (RDIE) de l'AECG faisait encore récemment l'objet de négociation entre l'Union européenne et le Canada, près de deux ans après sa signature.<sup>1</sup> Nul doute que l'impact de la formule choisie sur les négociations avec les États-Unis sont une des principales considérations derrière les difficultés à trouver une solution sur ce sujet.

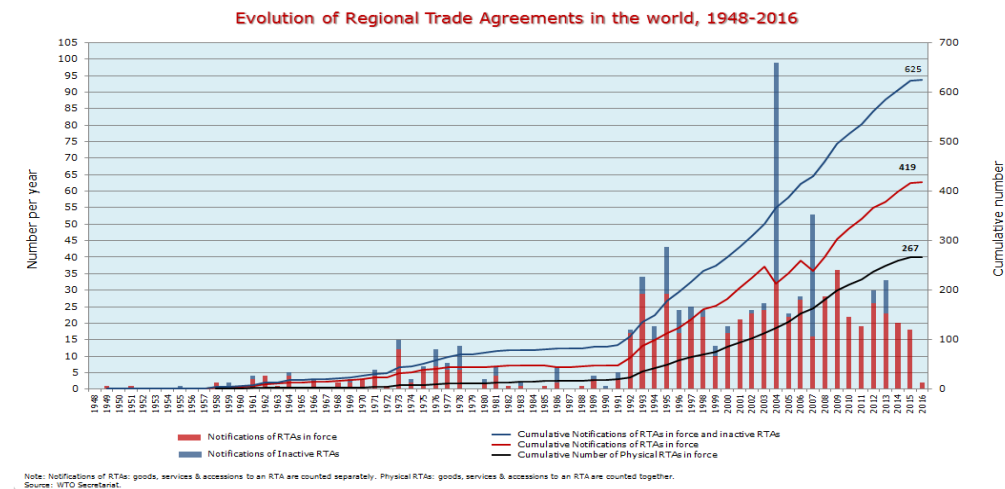
Non seulement les accords commerciaux en cours de négociation subissent-ils l'impact de la conclusion des autres, mais ils peuvent également servir de moyen de corriger des concessions accordées dans les précédentes négociations, maintenant jugées inopportunes. Par exemple, il semble que l'administration Obama tente de bannir dans le TISA les obligations de localiser dans un État les données des services financiers, obligation qui est permise dans le TPP. Comme la majorité des membres du TPP sont également membres du TISA, une entente sur cette question au TISA engagerait donc la plupart des Parties au TPP et il ne resterait ensuite qu'à négocier des ententes bilatérales avec les autres Parties. Il semble que les États-

<sup>1</sup> Le 29 février 2016 est intervenu un accord entre le Canada et l'Union européenne sur une nouvelle formule d'organe de règlement des différends entre les investisseurs et les États. Un tribunal permanent et institutionnalisé dont les membres seront nommés par les Parties sera mis en place. Le processus prévoira un mécanisme d'appel. Il représente une cassure par rapport au mécanisme de règlement des différends privilégié jusqu'à maintenant par les États-Unis.

Unis font face à une résistance sur ce sujet dans les négociations du TISA, mais cet exemple illustre à quel point les négociations sont inter reliées et de quelle manière un acteur peut choisir le forum où il croit avoir le plus de chances de faire progresser ses intérêts, pour ensuite tenter d'intégrer la nouvelle règle dans d'autres ententes.

Ceci illustre également la complexité des négociations en cours, résultat de la multiplicité des processus, stratégie mise en place par les États-Unis durant les années 2000. L'abandon de l'*Organisation mondiale du commerce* (OMC) comme forum de négociation vers des négociations à la carte, sur invitation, où la conclusion d'un accord commercial devrait faciliter l'établissement dans d'autres accords des normes et des règles négociées est la voie adoptée par les États-Unis. On pourrait qualifier cette stratégie de négociation par palier où les États-Unis, après avoir négocié nombre d'ententes bilatérales depuis 2000, tentent du « pluraliser » les normes et règles convenues par le biais de négociations régionales. L'objectif final étant de les « multilatéraliser » en les présentant à l'OMC comme un fait accompli.

Cette tendance à la multiplication des ententes bilatérales et régionales s'est exprimée partout dans le monde depuis 25 ans. Alors que les États ont notifié au *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) 124 accords commerciaux sur les biens<sup>2</sup> durant la période de 1948 à 1994 (OMC 2016), les États ont notifié plus de 400 accords commerciaux sur les biens et services depuis la création de l'OMC en 1995.



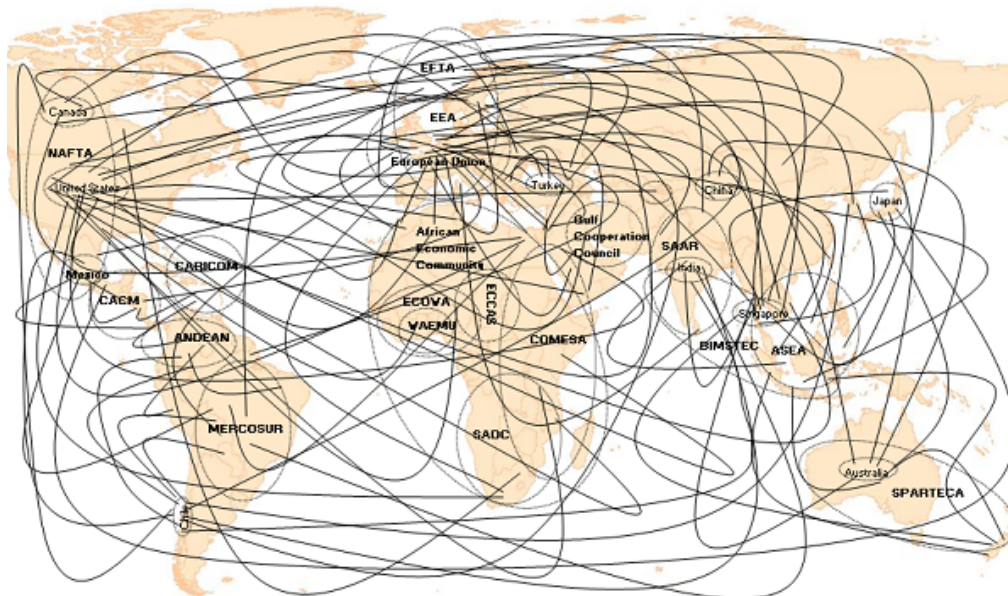
Source : OMC 2016

L'OMC espère que la régionalisation des normes et des règles permettra d'atteindre une plus grande cohérence dans le système commercial international, mettant de l'ordre dans ce qu'il est maintenant convenu d'appeler le bol de spaghettis (ou le bol de nouilles en Asie).

<sup>2</sup> La libéralisation du secteur des services ne s'est amorcée que lors des négociations menant à l'OMC en 1995.

L'expression introduite par Jagdish Bhagwati<sup>3</sup>, professeur à l'Université Columbia, représente l'idée que les ententes commerciales préférentielles (bilatérales, régionales ou plurilatérales) sapent un des principes fondamentaux de l'architecture du système commercial mondial, celui de la non-discrimination et engendrent un fouillis réglementaire, fait en sorte qu'il est plus difficile pour les entreprises d'opérer efficacement sur le plan mondial et donne l'occasion aux pays les plus puissants d'extraire des concessions déraisonnables de la part de partenaires plus faibles dans des domaines comme les normes commerciales, les normes du travail et la protection de la propriété intellectuelle.

### Le bol de spaghetti



Source : UNCTAD

Des voix s'élèvent à travers le monde pour contester les bénéfices des accords commerciaux régionaux en cours de négociation ou de ratification sur la base que les nouvelles règles qu'ils contiennent n'ont pas obtenu l'aval de la population et que les débats à leur égard sont esquivés à travers un processus d'adoption rapide qui laisse très peu de place aux débats. Par exemple, le débat au Canada sur la durée de la protection intellectuelle s'est tenu en 2011-2012 et le choix s'est porté sur un maintien de la protection pour une durée de 50 ans après la mort de l'auteur. L'adoption du TPP forcera le gouvernement canadien à faire passer la durée de la protection à 70 ans, et ce sans tenir compte des conclusions du débat démocratique tenu il y a à peine quelques années. Il en est de même pour plusieurs dispositions concernant la protec-

<sup>3</sup> Jagdish Bhagwati a introduit cette expression dans un article écrit en 1995 : *US Trade Policy: The Infatuation with FTAs*. En ligne : <http://academiccommons.columbia.edu/catalog/ac%3A100125>

tion de la propriété intellectuelle qui ont été rejetées en 2012 par le Parlement européen dans le cadre du débat sur l'*Anti-Counterfeiting Trade Agreement* (ACTA) et qui se retrouvent presque intégralement dans le TPP. Les dispositions du TPP sur la libre circulation des produits numériques et sur les possibles interdictions à l'encouragement à la production locale suscitent un ressac de la part des milieux culturels.

La stratégie américaine est aujourd'hui à un point tournant historique quant à sa pertinence et sa réussite. Si le TPP est adopté, il deviendra plus difficile pour les membres du TISA de ne pas souscrire aux règles et aux normes qui y ont été négociées. Les positions de l'Union européenne dans ces dernières négociations joueront un rôle central dans la « pluralisation » des normes et règles proposées par les États-Unis, car l'entente entre les deux grands occidentaux permettrait la création d'un groupe d'État riches formant un club OMC+. Pour que les autres États accèdent ensuite au groupe privilégié, ils devront prêter allégeance aux nouvelles règles du commerce international, même si elles vont à l'encontre de leurs intérêts sociaux et économiques.

*« Le TPP vise rien de moins que l'établissement de nouvelles règles de commerce international autour des principaux intérêts stratégiques des États-Unis en passant outre l'OMC, une plateforme de négociation où les partenaires sont plus égaux. »*

- *Global Research, décembre 2015*

Il est cependant possible que cette stratégie paralyse plutôt le régime de négociation multilatéral mis en place. Les négociations étant indépendantes les unes des autres, il est bien difficile d'importer un compromis d'une entente à l'autre lorsque les acteurs et les intérêts ne sont pas les mêmes. Ceci peut donc expliquer la réticence de plusieurs États à entériner un accord comme l'AECG qui aurait sans doute été adopté sans sourcillement il y a quelques années.

Le train de la libéralisation des échanges commerciaux se bute à l'intégration de plus en plus pressante de ses dispositions aux lois nationales des États signataires. Comme il ne s'agit presque plus de négociations de tarifs douaniers, mais bien d'établissement de normes communes, les processus de négociation secrète et d'adoption rapide semblent de moins en moins adaptés aux importants changements législatifs rendus nécessaires par les accords et aux débats nationaux qu'ils suscitent.

## Références

Deblock, Christian. 2010. *Le bilatéralisme commercial américain*. In Bernard Remiche et Hélène Ruiz-Fabri (dir.), *Le commerce international entre bi- et multilatéralisme*, Bruxelles, Larcier, pp. 115-173.

Deblock, Christian, Joël Lebullenger et Stéphane Paquin (dir.). 2015. *Un nouveau pont sur l'Atlantique. L'accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada*. Presses de l'Université du Québec, Québec.

Global Research. 2015. The Trans Pacific Partnership Agreement (TPP) is Part of Obama's "Pivot to Asia". En ligne : <http://www.globalresearch.ca/the-trans-pacific-partnership-agreement-tpp-is-part-of-obamas-pivot-to-asia/5494409>

Inside U.S. Trade. OECD Communique Endorses Finishing TISA Deal 'Possibly' By Year End. Vol. 34, No. 22. 3 juin 2016, p.1.

OMC. 2016. Regional Trade Agreements: facts and figures.

En ligne : [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/regfac\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm)

## Études économiques et articles connexes ce mois-ci.

ICTSD. *Do comprehensive trade agreements generate more trade? A conjecture to reconcile alternative theories.* 2 juin 2016. En ligne : <http://www.ictsd.org/opinion/do-comprehensive-trade-agreements-generate-more-trade-a-conjecture-to-reconcile>

ICTSD. *EU Trade Ministers Review Next Steps for US, Canada Pacts.* 19 mai 2016. En ligne : <http://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/eu-trade-ministers-review-next-steps-for-us-canada-pacts>

ICTSD. *Questions Loom for TPP Timing as Rhetoric Escalates on US Campaign Trail.* 12 mai 2016. En ligne : <http://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/questions-loom-for-tpp-timing-as-rhetoric-escalates-on-us-campaign-trail>

ICTSD. *EU, US Negotiators Push for 2016 Deal, Though "TTIP Light" Not an Option.* 4 mai 2016. En ligne : <http://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/eu-us-negotiators-push-for-2016-deal-though-ttip-light-not-an-option>

## Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation

### Direction

Christian Deblock, professeur  
titulaire au département de  
science politique de l'UQAM et  
directeur de recherche du CEIM.

### Rédaction

Guy-Philippe Wells, chercheur  
associé au CEIM.

### Abonnez-vous

[À la liste de diffusion](#) 

[Au fil RSS](#) 

Adresse civique :

UQAM, 400, rue Sainte-Catherine Est  
Pavillon Hubert-Aquin, bureau A-1560  
Montréal (Québec) H2L 2C5 CANADA

Adresse postale :

Université du Québec à Montréal  
Case postale 8888, succ. Centre-Ville  
Montréal (Québec) H3C 3P8 CANADA

Téléphone : 514 987-3000, poste 3910

Télécopieur : 514 987-0397

Courriel : [ceim@uqam.ca](mailto:ceim@uqam.ca)

Site web : [www.ceim.uqam.ca](http://www.ceim.uqam.ca)

