



## NOTES DE RECHERCHE

### **Quand bilatéralisme ne rime plus avec mondialisation**

Mars 2018

Christian Deblock

Professeur titulaire à l'Université du Québec à Montréal, CEIM-UQAM

[deblock.christian@uqam.ca](mailto:deblock.christian@uqam.ca)

« La transformation numérique de la production internationale a des incidences importantes sur la promotion et la facilitation de l'investissement ainsi que sur les réglementations qui régissent le comportement des investisseurs. Les règles conçues pour l'économie matérielle ont peut-être besoin d'être revues à la lumière des nouveaux modèles d'activité numériques »

CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde 2017. L'investissement et l'économie numérique. Repères et vue d'ensemble*, Genève, 2017, Avant-propos, p. iv

C'est devenu un truisme aujourd'hui de dire que, sous l'influence des changements technologiques dans les communications, le monde a profondément changé. Nous n'avons, certes, pas encore complètement basculé dans le nouveau monde de l'interconnexion numérique mais chaque jour qui passe apporte son lot d'innovations et de changements, nous éloignant toujours un peu plus du monde que nous avons connu<sup>1</sup>. Non sans raison, le développement des chaînes de valeur est associé à la mondialisation avec la révolution dans les technologies de l'information et des communications (TIC) non seulement la mondialisation s'est considérablement amplifiée, mais elle a surtout pris des formes nouvelles<sup>2</sup>. L'interconnexion en est l'une des portes d'entrée et, pour reprendre l'extrait mis en exergue, les règles commerciales ont besoin d'être révisées et réorientées à la lumière de cette nouvelle réalité. Les mégaprojets comme les partenariats transpacifique (PTP) et transatlantique (PTA), l'Accord économique et commercial global (AECG), voire même le Partenariat économique régional global (PERG) qui se négocient actuellement autour de l'ANASE, vont dans cette direction. Les enjeux géopolitiques y sont aussi très présents, et ce d'autant que si la mondialisation prend des formes nouvelles, l'économie mondiale aussi se recompose autour de ses trois pôles que sont l'Amérique du Nord, l'Europe communautaire et l'Asie de l'Est et du Sud-Est<sup>3</sup>.

Pourtant, et paradoxalement, plutôt que de suivre la voie prise par son prédécesseur, le président Donald Trump a fait marche arrière, retiré la signature des États-Unis d'Amérique du PTP et choisi de prendre une toute autre voie, celle du bilatéralisme. Un bilatéralisme que je qualifierai d'agressif, voire sous bien des aspects, protectionniste. Avec en arrière-fond notamment la renégociation de l'ALENA et l'imposition de surtaxes à l'importation, la politique commerciale américaine laisse les observateurs pantois mais ce n'est pas ce sur quoi je voudrais revenir dans les pages qui suivent, mais sur l'actualité du bilatéralisme dans un contexte d'interconnexion. Le bilatéralisme fut à l'origine du système commercial moderne, ou du moins fut-il multilatéralisé avec le GATT, tout comme il fut

---

<sup>1</sup> L'auteur remercie Félix Chrétien pour sa contribution à la recherche. Le texte est en cours d'évaluation pour publication.

<sup>2</sup> OCDE, *Économies interconnectées: Comment tirer parti des chaînes de valeur mondiales*, Paris, Éditions OCDE, 2014, p. 16.

<sup>3</sup> Je n'aborderai pas cette question ici, renvoyant le lecteur à mon article : Deblock Christian, « L'Accord économique et commercial global dans un monde en recomposition », *Revue des affaires européennes*, 2017, n° 2, p. 211 – 224.

instrumentalisé à partir des années 1980 pour faire levier sur les négociations commerciales multilatérales, adapter ainsi les règles commerciales aux évolutions de l'économie mondiale, voire encore nouer des alliances stratégiques. L'ALENA et les nombreux accords qui s'en inspirent, s'inscrivent dans cette démarche mais comme le montrent les évolutions récentes, la tendance est plutôt au plurilatéralisme et aux méga-accords, moins pour contourner le problème des règles d'origine (bol de spaghettis) que pour répondre à celui autrement plus complexe de l'interconnexion et repenser ainsi les règles commerciales à sa lumière. C'est l'angle par lequel je voudrais aborder ce que j'appelle le problème du bilatéralisme, celui auquel s'accrochent les États-Unis du président Trump mais également beaucoup d'autres pays. Pour ce faire, j'adopterai une démarche rétrospective pour montrer d'abord comment la mondialisation a pris, depuis la Guerre, trois formes successives, soit l'internationalisation, l'intégration et l'interconnexion, et comment les règles commerciales leurs furent adaptées, puis comment les TIC et le développement de l'économie numérique viennent modifier ces trois formes tout en s'inscrivant en rupture avec ce que nous avons connu jusqu'ici. Je reviendrai en conclusion sur ce que j'appelle le problème du bilatéralisme.

### **L'internationalisation et le système commercial**

L'internationalisation nous renvoie dans la littérature spécialisée à deux réalités distinctes mais au demeurant inter-reliées. Dans son premier sens, le concept sert à qualifier un phénomène d'ouverture des États sur l'extérieur. L'internationalisation désigne alors un processus par lequel les États se tournent les uns vers les autres, pour coopérer mais aussi pour s'ouvrir au commerce, à l'investissement, à la circulation des capitaux, voire encore à celle des personnes. Il ne peut évidemment y avoir d'ouverture sans coopération, elle passe par de nombreuses voies dont celle qui nous intéresse tout particulièrement, les traités commerciaux, dans toutes leurs variantes possibles. Rien ne peut se faire dans le monde stato-centré qui est le nôtre sans les États, mais pour autant ce sont les entreprises et non les États qui sont les véritables acteurs et le moteur de l'internationalisation. C'est la seconde réalité, ou si l'on préfère, le second sens que l'on prête à l'internationalisation. Nous sommes toujours renvoyés à un phénomène d'ouverture sur l'extérieur mais dans le sens où ce ne sont plus les États mais les entreprises qui, dans leur dynamique interne d'expansion, voire pour certaines d'entre elles dans leur raison d'existence, se tournent vers les marchés extérieurs. Les formes que prend l'internationalisation des entreprises sont aussi multiples que variées, allant du commerce à l'investissement sur place en passant par l'octroi de franchises, les alliances, la sous-traitance etc., sans oublier les placements financiers ou encore la recherche de financements.

Si d'un point de vue juridique, ce sont les États qui fixent les règles et les modalités de l'internationalisation, il n'en demeure pas moins que ce sont les entreprises qui les poussent, du bas vers le haut pourrait-on dire, à se tourner toujours davantage

les uns vers les autres non seulement pour répondre à leurs besoins, pour ne pas dire à leurs intérêts, mais aussi donner un sens aux négociations et les orienter. Évidemment tout ceci ne se fait pas sans tensions ni blocages. Ils viennent d'abord des États eux-mêmes, toujours peu enclins à céder sur le pré carré de leur souveraineté, toujours prompts à défendre leurs intérêts nationaux, vite qualifiés de stratégiques. Mais ils viennent aussi des entreprises, de celles qui sont menacées par la concurrence extérieure, les plus fragiles tout autant que celles qui jouissent de rentes de situation. Et de plus en plus aujourd'hui, ils viennent aussi des groupes sociaux et de la société civile, inquiets des conséquences que peut avoir une ouverture mal maîtrisée que ce soit sur l'emploi et les conditions de travail, sur les programmes sociaux ou encore sur l'environnement et la culture. La grande originalité du système commercial moderne fut d'avoir « ordonné » l'internationalisation. D'abord, en institutionnalisant la coopération et en l'orientant vers l'ouverture des marchés. Ensuite, en faisant de la réciprocité, autrement dit des principes du donnant-donnant et de l'avantage mutuel, la clé de voûte de cette ouverture, et de la non-discrimination la règle d'or de tout commerce non seulement entre les États, mais aussi à l'intérieur des États. Enfin, en réglant pacifiquement les différends commerciaux par la voie de l'arbitrage, aujourd'hui devenu obligatoire, consacrant par là, selon les mots de l'OMC, « le règne du droit » dans les relations commerciales.

Tout ceci reste évidemment encore bien imparfait et, disons-le, fragile comme en font foi les déclarations récentes du président Trump sur les guerres commerciales, mais je voudrais surtout insister sur la façon dont ce système commercial a évolué, marqué, je le répète, du sceau de l'internationalisation.

Les voies prises par l'internationalisation des entreprises sont, avons-nous dit, extrêmement nombreuses mais, dans les faits, deux se sont imposées : le commerce et l'investissement. Le commerce international prend lui aussi des formes nombreuses mais on en retiendra deux principales : le commerce des marchandises, celui des produits finis et de plus en plus aujourd'hui celui des produits intermédiaires, et le commerce des services, au premier rang desquels figurent les services commerciaux. Il en va de même de l'investissement. Il peut être financier ou direct. Dans le premier cas il s'agit de placements, et dans le second, il s'agit de produire sur place pour se rapprocher des marchés, d'exploiter des ressources naturelles ou encore de tirer un avantage compétitif des différences dans les coûts de production.

Commerce ou investissement direct, les modalités de l'internationalisation sont différentes, et ce même si elles finissent par se rejoindre, notamment lorsqu'il est question de commerce intra-firme. De quoi est-il d'abord question lorsque vient le temps pour les États de coopérer ? Sinon de protéger les droits des commerçants, leur personne comme leurs biens, y compris la propriété intellectuelle, mais aussi et surtout de leur donner les mêmes conditions d'affaires, et ce autant à la frontière

qu'à l'intérieur des frontières. Cette logique d'égalité dans la concurrence a prévalu lorsque le GATT fut signé en 1947, notamment au travers du Traitement de la nation la plus favorisée. Ce principe est au cœur de tous les accords signés, du GATT de 1947 jusqu'au tout récent Accord sur la facilitation des échanges conclu à Bali en 2013 et entré en vigueur en 2017. Il a conduit les pays, autrefois parties contractantes au GATT et aujourd'hui membres de l'OMC, à s'attaquer aux obstacles au commerce les uns après les autres, des tarifs aux réglementations en passant les normes techniques, mais aussi à élargir toujours davantage le champ des négociations de façon à inclure notamment les services. Parallèlement, bien que ce fût plus tardif, les négociations se sont attaquées aux conditions de la concurrence à l'intérieur des frontières, avec deux enjeux majeurs : les droits des investisseurs et les conditions de production sur place.

Non sans raison, on associe d'abord l'internationalisation à la libéralisation et au développement des échanges commerciaux. Pourtant, c'est moins le commerce que l'investissement direct qui caractérise l'internationalisation d'Après-Guerre. On se rappellera les débats houleux sur les multinationales américaines dans les années 1950 et 1960 et ceux plus virulents encore qui ont suivi dans les années 1970, notamment ceux entourant l'adoption de chartes à leur sujet à l'ONU, à la CNUCED, voire même à l'OCDE. Le débat avait pourtant été ouvert lorsque fut négociée la Charte de la Havane mais à toutes fins pratiques il fut écarté par la suite, faute d'avoir ratifié cette charte, faute surtout pour les États de s'entendre sur les droits à accorder aux investisseurs étrangers. Or, de quoi est-il question lorsqu'on parle d'investissement ? Sinon, certes, d'assurer comme pour le commerce la protection des investisseurs et de leurs investissements, mais surtout de leur assurer le traitement national, autrement dit de leur accorder le même traitement qu'aux investisseurs nationaux, et ce qu'il s'agisse de fiscalité, de production sur place, de gestion des entreprises, de circulation des personnes, ou encore d'accès aux marchés publics. Autant de sujets qui suscitent toujours autant de controverses mais qui ont connu un réel déblocage dans les années 1980, d'abord dans le cadre de l'ALE Canada-États-Unis, puis dans le cadre de l'ALENA et enfin dans celui du cycle de l'Uruguay. Je préfère insister sur le changement d'orientation produit tant dans les finalités que dans le contenu des négociations commerciales.

### **De l'internationalisation à l'intégration**

Si la signature du GATT en 1947 constitue la pierre angulaire du système commercial moderne, il n'en demeure pas moins que cet accord n'a cherché à résoudre, sous la pression des événements faut-il le rappeler, que les problèmes d'un autre temps, celui où la mondialisation passait par l'internationalisation et celle-ci essentiellement par le commerce. Tous les accords qui ont suivi, sans oublier ceux que l'on continue à négocier, à commencer par celui sur les services, s'inscrivent dans cette même dynamique : ouvrir les marchés à la concurrence extérieure. Avec l'ALENA et les Accords de Marrakech, on n'a pas fait seulement élargi le champ de

la négociation ; on l'a d'abord fait entrer de plain-pied à l'intérieur des frontières. Certes, l'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC) a une portée encore limitée et la négociation de l'Accord multilatéral sur l'investissement s'est soldée par un échec, mais l'AGCS fait une percée lorsqu'il est question de fourniture de services sur place, l'ALENA, avec son célèbre chapitre XI est devenu un modèle et les accords internationaux sur l'investissement n'ont fait que se multiplier au point que dans son dernier rapport sur l'investissement (CNUCED, 2017) en décomptait pas moins de 3324, dont 2957 traités bilatéraux sur l'investissement et 367 accords commerciaux comportant un chapitre sur l'investissement. Plus fondamentalement encore, on a pris acte d'un fait à savoir que l'investissement avait à la fois changé la nature du commerce et ouvert la voie à l'intégration, seconde forme de mondialisation comme je l'ai qualifiée. C'est mon second point.

Un temps, la littérature spécialisée s'est interrogée sur la substitution commerce-investissement, pour, finalement, en arriver à la conclusion que les deux étaient davantage complémentaires que substituables, la raison tenant principalement au développement du commerce des intrants et à ce qui fut pendant longtemps l'un des aspects les plus visibles de la multinationalisation, à savoir le commerce intra-firme. Le GATT et tous les accords qui ont suivi, ont permis de libéraliser les échanges sur une grande échelle, ou pour dire les choses autrement, d'éliminer progressivement les obstacles au commerce, mais ils ont aussi permis une plus grande rationalisation des activités des entreprises à l'étranger. Cette rationalisation s'est d'abord faite sur une base régionale, le plus souvent dans le cadre des réseaux d'échanges qui lient les sociétés mères et leurs filiales, ce dont témoigne la forte concentration des échanges que ce soit en Europe ou en Amérique du Nord. Régionalisme et régionalisation, la littérature sur le « nouveau régionalisme » des années 1980-90 insiste beaucoup sur ce lien mais prenons aussi la mesure de ce qui est sous-jacent, à savoir que si le monde du GATT est celui de l'interdépendance, le monde de l'ALENA est celui de l'intégration.

L'interdépendance nous renvoie aux États, plus précisément aux liens de dépendance et d'influences mutuelles qui les unissent, du moins leurs économies, par le truchement du commerce. L'intégration est un concept à la fois plus fort et plus complexe. Plus fort, dans la mesure où il renvoie à l'idée de fusion, voire d'unification. Et plus complexe, dans la mesure où, à un premier niveau, il renvoie à l'idée de fusion progressive, recherchée ou non, de deux ou plusieurs espaces économiques distincts et, à un second niveau, à celle d'une concentration et d'une organisation soit horizontale soit verticale des activités des entreprises sur un espace donné. Le concept d'intégration a surtout été utilisé en rapport avec les grands projets politiques qui ont marqué l'Europe et d'autres régions du monde après la Seconde Guerre mondiale. On a ainsi parlé d'intégration régionale, l'objectif étant de rapprocher toujours plus étroitement des économies jusque-là distinctes,

voire de faire cette intégration économique le socle d'un projet d'intégration politique. Trop souvent, par contre, on a négligé l'autre facette de l'intégration, l'intégration corporative. D'où le malentendu souvent marqué dans les débats quand il fut question de « nouveau régionalisme » et d'intégration « en profondeur », un malentendu qui n'a pourtant pas lieu d'être si l'on considère les développements du capitalisme de filiales et des échanges intra-firmes qui ont accompagné l'internationalisation et la libéralisation ordonnée des échanges. L'ouverture des marchés a non seulement permis une plus grande rationalisation spatiale des activités, mais aussi favorisé l'émergence de solides réseaux d'échanges à l'intérieur même des groupes, au point que de voir la CNUCED éprouve le besoin de remplacer le terme de multinationales par celui transnationales. Que dire de plus ? Sinon que ce furent les préoccupations de ces groupes transnationaux qui, sans être directement à l'origine des accords commerciaux dits de « deuxième génération », n'en ont pas moins orienté les finalités et les contenus. Les finalités, en faisant de « l'intégration compétitive » leur raison d'être. Et les contenus, en faisant émerger à l'ordre du jour de leur négociation non seulement la question des droits des investisseurs, mais aussi celle des règles communes à établir sur les marchés couverts par ces accords.

### **De l'intégration à l'interconnexion**

L'intégration corporative rejoint l'intégration régionale lorsqu'il est question de créer de grands espaces économiques. À cet égard, si une lecture ricardienne du commerce international, au demeurant bien adaptée au schéma de l'internationalisation, privilégie les spécialisations et les complémentarités, une lecture de la multinationalisation des firmes comme celle que propose John Dunning avec sa théorie « éclectique » attire plutôt l'attention sur les trois facteurs constitutifs de l'investissement à l'étranger que sont l'organisation (O), la localisation (L) et l'internalisation (I) des activités. Robuste jusqu'aux années 1990, ce modèle a notamment permis d'expliquer la régionalisation des activités et le développement d'un capitalisme de filiales, en Europe et en Amérique du Nord notamment. Il l'est devenu beaucoup moins à partir du moment où les multinationales ont commencé à rechercher des avantages de compétitivité, à externaliser leurs activités et à recourir à la sous-traitance. L'Asie a profité de cette nouvelle dynamique d'entreprise, avec le résultat qu'on a vu apparaître dans sa mouvance un nouveau schéma de chaîne de valeur (CV). Différent du schéma société mères-filiales et du commerce intra-firme qui lui est associé, il se caractérise par trois traits : une production à distance<sup>4</sup>, le recours à la sous-traitance et une fragmentation poussée des activités tout au long de la CV. Il n'est plus à proprement parler d'interdépendance entre les économies concernées comme dans le modèle ricardien ni même d'intégration corporative comme dans le modèle de Dunning, mais plutôt d'interconnexion, dans le sens où il s'agit pour une entreprise de relier les activités et les réseaux concourant à

---

<sup>4</sup> La CNUCED parle de production sans investissement.

l'approvisionnement, à la production et à la livraison d'un produit (voire d'un service) et opérant sur des territoires différents.

Avec la chaîne de valeur, on retrouve ici l'image bien connue de la manufacture d'épingles d'Adam Smith, à la différence près que la division du travail ne se fait plus à l'intérieur de la manufacture, mais entre des entreprises opérant sur des territoires distincts, parfois même très éloignés les uns des autres<sup>5</sup>. La concentration spatiale des activités existe ainsi qu'en fait foi l'intense commerce des intrants en Asie<sup>6</sup>, mais l'effet de gravité ne joue plus vraiment ; il faut plutôt en rechercher la cause dans la proximité géographique d'entreprises et de pays capables de répondre aux critères et exigences non seulement des donneurs d'ordre, mais aussi des marchés de destination finale<sup>7</sup>. Autrement dit, le *made in world* vient remplacer le *made in China*<sup>8</sup>. Plus important encore, avec l'externalisation, le développement des filiales ateliers et la sous-traitance, en Asie ou ailleurs, la rationalisation des activités est devenue transrégionale. Le modèle « à la Dunning » du commerce société mère/filiales demeure toujours présent, n'en doutons pas, mais il a fait place à un autre modèle, celui d'un commerce plus segmenté, toujours plus transfrontalier, et dans lequel interviennent de nombreux acteurs, de nombreux sous-traitants, bien souvent d'ailleurs des PME. Segmentation, « transfrontaliérisation » et externalisation, on a là les trois mots clés de la CVM.

Les indicateurs de ce changement sont nombreux, bien qu'encore très insatisfaisants. J'en présente quatre dans le tableau 1, et ce pour les trois pays de l'ALENA et trois pays d'Asie, soit la Chine, le Vietnam et la Corée. Je me suis servi des données du commerce en valeur ajoutée de la banque OCDE. Je ferai trois observations : (1) la part des produits intermédiaires dans le commerce total est plus importante pour les petits pays que pour les plus gros<sup>9</sup> ; (2) la moitié environ des produits intermédiaires importés est dans leur cas (Mexique et Corée) réexportée ; (3) les services représentent environ 30 % de la valeur ajoutée exportée. Le graphique 1 vient compléter le tableau 1. Il représente, pour l'ensemble des pays de la banque de données de l'OCDE, l'évolution de la part des produits intermédiaires

---

<sup>5</sup> Les pays échangent des tâches plutôt que des produits finaux. Van Aasche parle d'un nouveau paradigme : VAN ASSCHE Ari, « Global Value Chains and Canada's Trade Policy : Business as Usual or Paradigm Shift ? » *IRPP Study*, n° 32, 2012.

<sup>6</sup> SUDE, Gabriele, LIESCH Peter W., INOMATA Satoshi et al. (2015). « The Evolving Geography of Production Hubs and Regional Value Chains Across East Asia : Trade in Value-added ». *Journal of World Business*, vol. 50, n° 3, 2015, p. 404-416.

<sup>7</sup> À cet égard, ce n'est pas un hasard si l'Asie, du moins l'Asie de l'Est et celle du Sud-Est, est devenue en très peu de temps ce que j'ai appelé le nouveau foyer du régionalisme. Loin d'être aussi complets et étendus que les accords de type ALENA, les accords commerciaux y prolifèrent néanmoins, sur une base bilatérale ou plurilatérale, avec l'objectif d'éliminer les tarifs, de faciliter la circulation des intrants d'un pays à l'autre, de réduire le plus possible les contraintes administratives liées aux règles d'origine, ou encore d'aider les PME, cheville ouvrière qu'elles sont des CVM.

<sup>8</sup> MOHIUDDIN Muhammad, « Research on Offshore Outsourcing: A Systematic Literature Review ». *Journal of International Business Research*, vol. 10, n° 1, 2011, p. 59-76.

<sup>9</sup> Le Canada se démarque mais cela tient principalement au fait que plus de la moitié de ses exportations repose sur les ressources naturelles.



dans les exportations brutes totales entre 1995 et 2011. Elle passe, en pourcentage, de 56 à 62 %<sup>10</sup>.

**Tableau 1. Indicateurs d'interconnexion, pays choisis**

	[1]	[2]	[3]	[4]
Etats-Unis	15,3	16,9	11,5	31
Canada	23,3	34,5	23,5	30
Mexique	33,5	45,5	19,5	29
Chine	29,5	18,9	12,3	25
Vietnam	36,3	nd	51,3	28
Corée	37,8	55,2	24,4	28

[1] : Contenu en importations des exportations, 2015

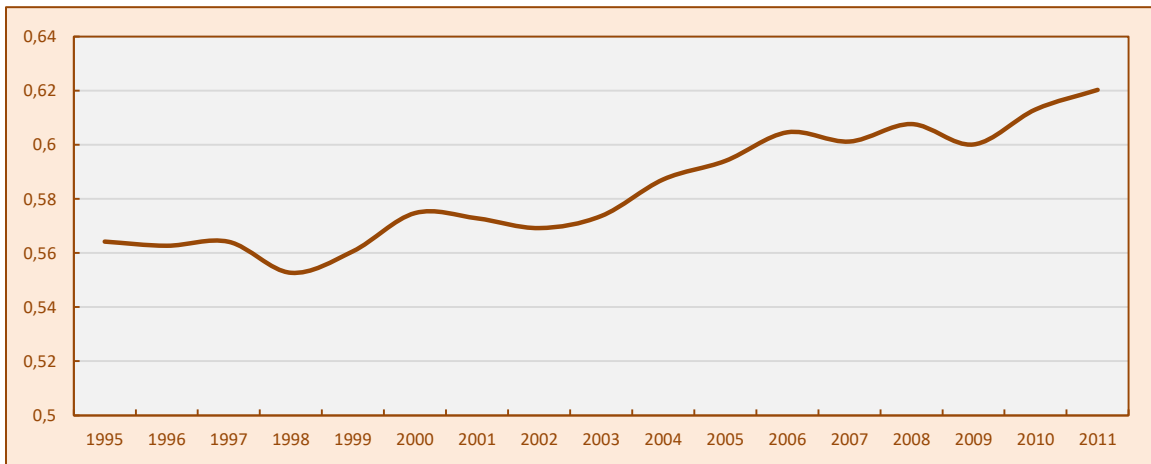
[2] : Produits intermédiaires réexportés en % des importations intermédiaires, 2009

[3] : Valeur ajoutée étrangère dans la demande finale, 2009

[4] Part de la valeur ajoutée imputable aux services dans les exportations, 2009

Source : OCDE et OMC

**Graphique 1 : Ratio des exportations de biens intermédiaires aux exportations brutes totales, ensemble des pays disponibles, 1995-2011**



Source : OCDE et OMC (2016). *Trade in Value Added database*. Décembre 2016.

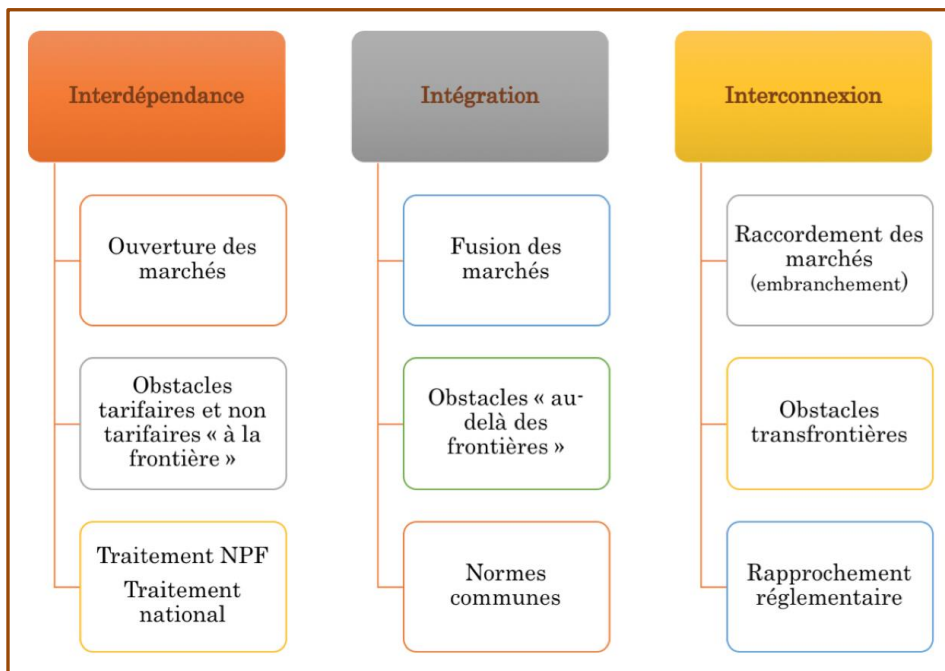
Complétons ce rapide tour d'horizon sur les CVM en soulignant trois choses. D'abord, les obstacles à la frontière mais aussi à l'intérieur des frontières ont un impact considérable sur la fluidité des échanges. Entendons par là, certes, les tarifs douaniers mais aussi les réglementations douanières, les normes et standards techniques, les normes sanitaires et phytosanitaires, les règles d'origine, les

<sup>10</sup> L'OMC fournit des chiffres un peu différents, pour l'ensemble des pays par contre. Ils vont dans le même sens. En 2014, près de la moitié du commerce mondial (49 %) se faisait dans le cadre des CVM, contre 36 % en 1995. Elle relève également que les services contribuent pour plus de la moitié à la valeur des produits exportés. (OMC, *Statistiques du commerce international 2015*, Genève, 2015).

réglementations sociales, etc. Ensuite, les services occupent une place grandissante dans les CVM, notamment les services commerciaux et financiers. Enfin, les PME sont vitales pour le bon fonctionnement des CVM. Souvent laissées pour compte dans les négociations commerciales, elles demandent un traitement particulier, notamment moins de formalités administratives. Bref, tout autant de sujets nouveaux que l'on retrouve dans les nouveaux accords commerciaux mais qui demandent aussi d'être abordés de manière plurilatérale et surtout sur d'autres bases que la réciprocité, notamment lorsqu'il est question de réglementation et de convergence règlementaire.

La figure 1 synthétise les différents éléments constitutifs des trois modes de mondialisation et ce qui les différencie. J'en viens à mon dernier point la révolution technologique et ses incidences sur l'économie mondiale et sur le système commercial.

**Figure 1. La mondialisation en trois concepts**



### **Le commerce à l'heure du numérique**

L'interconnexion économique n'est pas confinée aux seules chaînes de valeur et à ses éléments constitutifs. Elle s'applique aussi bien aux marchés des biens et des services qu'aux marchés des capitaux, aux relations d'entreprises comme aux relations personnelles, aux biens matériels comme aux services. Ne s'en tenir qu'à elles risque surtout de nous empêcher de voir l'essentiel dans l'interconnexion, à savoir (1) qu'il y a mise en relation, plus précisément mise en réseau des individus ou des entreprises distincts en vue d'échanger des biens, des services ou des informations, (2) que la fluidité, la stabilité et la sécurité des réseaux nécessitent des protocoles, techniques, règlementaires, ou juridiques, et (3) que des interfaces

doivent exister pour les rendre interopérables<sup>11</sup>. Nous sommes ici dans un univers de réseaux avec le résultat que notre vision du monde ne peut évidemment plus être la même que lorsque nous parlions d'interdépendance ou d'intégration. Les trois visions coexistent mais avec la révolution dans les TIC, celle des réseaux s'impose progressivement, et ce d'autant plus rapidement que l'économie mondiale se « numérise ».

Point n'est besoin d'insister sur le commerce électronique et sa place prise désormais à côté du commerce traditionnel des biens et des services. Il représentait, en 2015, 7,4 p. cent des ventes de détail dans le monde ; en 2021, il devrait en représenter 15 p. cent. Aux États-Unis, il représentait, en 2015, les deux tiers des expéditions dans le secteur manufacturier, 30 p. cent des ventes du commerce en gros, 7,2 p. cent du commerce au détail et 4 p. cent des revenus dans le secteur des services<sup>12</sup>. Au sein de l'UE, le commerce électronique représentait, en 2016, 18 p. cent des ventes des compagnies, comparativement à 13 p. cent en 2008. On relèvera, par contre, que dans l'étude menée par Eurostat, si 16 p. cent des compagnies déclaraient faire des ventes en ligne, seulement 7 p. cent déclaraient le faire avec d'autres pays européens<sup>13</sup>. Autre réalité : l'émergence, à côté des transnationales traditionnelles, de deux groupes de transnationales étroitement liées aux TIC : celles du numérique, notamment des plateformes internet, du commerce électronique ou du contenu numérique, et celles directement liées aux communications, notamment celles des télécommunications, du traitement de données, des logiciels ou encore des composants. Leur progression est fulgurante : selon la CNUCED, leur nombre dans les 100 premières transnationales dans le monde est passé de 4 à 19 entre 2010 et 2015<sup>14</sup>, au demeurant concentrées dans une poignée de pays. On notera par ailleurs qu'elles réalisent 73 p. cent de leurs ventes à l'étranger alors que seulement 41 p. cent de leurs actifs s'y trouvent. En comparaison, les autres multinationales réalisent 64 p. cent de leurs ventes concentrent 65 p. cent de leurs actifs (tableau 2).

Parallèlement, sous l'effet des nouvelles technologies, ce sont aussi les modes de production, de consommation et de distribution qui changent. Les TIC ont au moins cinq impacts majeurs sur les structures de l'économie mondiale : (1) elles favorisent l'externalisation et la dispersion des unités de production ; (2) de nouvelles activités se développent, dans les services commerciaux mais aussi dans le commerce électronique et les produits numériques ; (3) les biens se dématérialisent et les flux numériques se substituent progressivement aux flux commerciaux traditionnels ; (4) elles engendrent un niveau d'interdépendance insoupçonné à l'intérieur des écosystèmes productifs que sont les CVM, impliquant un nombre croissant d'acteurs et d'activités, dont beaucoup sont immatérielles, mais aussi toujours plus

---

<sup>11</sup> Autant la chaîne de valeur nous renvoie à la division du travail, autant les réseaux nous renvoient aux systèmes de communication auxquels le mot interconnexion est d'ailleurs emprunté.

<sup>12</sup> U.S. CENSUS BUREAU, *E-Stats 2015: Measuring the Electronic Economy* : <https://www.census.gov/newsroom/press-releases/2017/cb17-tps48.html>

<sup>13</sup> [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/E-commerce\\_statistics](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/E-commerce_statistics)

<sup>14</sup> CNUCED, World Investment Report. 2017. Investment and the Digital Economy, Genève, 2017.

d'interrelations entre les différentes CVM ; (5) La compétitivité des économies ne passe plus tant par leur capacité à s'ouvrir sur le monde, mais à être interconnectées les unes aux autres.

Il n'y a plus un seul domaine économique qui ne soit aujourd'hui touché par cette révolution, à commencer par celui de la finance avec ses crypto-monnaies et leur effervescence spéculative. Dans son rapport, la CNUCED faisait cependant deux observations. D'abord, les obstacles aux changements restent nombreux : coûts de transport, formalités douanières, sécurité des transactions, protection des données, etc. Ensuite, les transnationales des TIC opèrent dans des secteurs souvent très réglementés. On pourrait ajouter d'autres sujets de préoccupation mais si j'en reviens à l'interconnexion et à ses trois mots clés : réseaux, fluidité et interopérabilité. Ils résument le dilemme dans lequel se trouvent aujourd'hui les États. De compétitivité tout d'abord, fort bien résumé en ces termes par l'OCDE : « du fait de cette interdépendance croissante, les facteurs de la compétitivité échappent de plus en plus aux politiques nationales. Cela restreint l'influence directe des responsables publics sur la croissance et sur la création d'emplois à l'intérieur de leurs frontières nationales. »<sup>15</sup> De coopération ensuite. Sur ce point, constatons simplement les faits : la coopération ne peut être que plurilatérale, pour ne pas dire transrégionale, tournée vers la réglementation sous toutes ses facettes, orientée vers le dialogue renforcé entre régulateurs, reposer sur de nouvelles méthodes, dont la reconnaissance mutuelle, et impliquer toutes les parties concernées, y compris ceux de la société civile<sup>16</sup>.

## Tableau 2. Transnationales des TIC

Part des ventes et des actifs à l'étranger, en %

	nombre	part à l'étranger, en %	
		Ventes	Actifs
Plateformes internet	11	50	19
Solutions numériques	26	32	17
Commerce électronique	18	42	38
Contenu numérique	45	36	32
Total	100	40	27
Composants et appareillages TI	52	75	39
Logiciels et services TI	21	63	46
Telecom	27	42	46
Total	100	63	43

Source : World Investment Report, 2017

<sup>15</sup> OCDE, *op. cit.*, p. 20.

<sup>16</sup> DEBLOCK Christian, et WELLS Guy-Philippe, « Coopération réglementaire et accords de commerce », *Études internationales*, à paraître, 2018.

## Conclusion

Le bilatéralisme, ai-je dit, fut multilatéralisé après la Guerre. Dans les années 1980, il fut utilisé pour faire avancer les négociations multilatérales et créer de grands ensembles propices à une intégration en profondeur, et ce tout en offrant un accès préférentiel, élargi et sécuritaire aux pays concernés. Les États-Unis ouvrirent le bal, pour être immédiatement suivis par l'Europe communautaire, puis par un nombre grandissant de pays. Beaucoup d'initiatives furent également lancées, surtout dans les années 1990, et si nombre d'entre elles échouèrent, les résultats furent malgré tout à la hauteur des attentes. Au cours des années 2000, les énergies s'éparpillent dans toutes les directions et, si les accords commerciaux continuèrent de se multiplier, la course aux accords ressemble à une sorte de chasse aux papillons. Les événements du 11 septembre 2001 ne furent, certes, pas étrangers à cette perte de sens mais un autre facteur a également joué : l'Asie, qui fait désormais l'objet de toutes les attentions, reste d'une façon générale peu ouverte au bilatéralisme tel que l'envisagent les Américains ou les Européens, marqué qu'il est par un contractualisme trop rigide mais aussi par des préoccupations extra-commerciales, notamment les droits de l'homme et du travail. Il faudra attendre les années 2010 pour assister à un recentrage des énergies, voir ressurgir de nouvelles grandes initiatives, dans sa direction mais aussi dans l'axe transatlantique, et surtout assister avec les partenariats à une plurilatéralisation du bilatéralisme. Entre-temps, le bilatéralisme s'est étendu en Asie, du moins celle de l'Est et du Sud-Est, à l'initiative notamment de l'ANASE et de ses ambitions d'être au centre des processus intégratifs. Le mouvement, amorcé à la fin des années 1990, n'en finit plus, depuis, de s'élargir et de s'approfondir, pour passer dans les années 2010 à une vitesse supérieure, celle d'un bilatéralisme plurilatéralisé.

Les préoccupations sont loin d'être absentes de ces grandes manœuvres mais ce qui est surtout remarquable, c'est de voir aujourd'hui se multiplier les tentatives pour plurilatéraliser le bilatéralisme. Le mouvement n'est pas sans rappeler le « nouveau régionalisme » des années 1990, à ceci près qu'aujourd'hui, la plurilatéralisation vise à répondre à l'interconnexion plutôt qu'à la régionalisation. Cela dit, la dimension spatiale demeure importante et, tout en associant de nombreux acteurs, les accords plurilatéraux doivent pouvoir combiner les deux. Les chaînes de valeur sont régionales avant d'être mondiales, tout comme elles s'enchevêtrent autour de pôles régionaux. En témoigne le tableau 3 qui présente l'origine du contenu des importations (en valeur ajoutée) des États-Unis en provenance du Mexique et du Canada. Certes, le contenu ALENA recule, au profit de la Chine notamment, mais il reste très élevé. Cette réalité doit nous inciter à la prudence et nous inviter à nous interroger sur la portée économique non seulement d'un PTP nouvelle mouture sans les États-Unis, mais aussi d'un ALENA renégocié dans le seul but de rehausser le contenu américain du commerce intra-ALENA. Le plurilatéralisme doit être un

facteur de cohérence, et non le signal de départ d'une course aux méga-accords, ou pire d'une nouvelle chasse aux papillons.

Le bilatéralisme n'est plus de mise à l'heure de l'interconnexion. Il devient même carrément contreproductif lorsqu'il est utilisé à des fins protectionnistes, pour réduire le déficit commercial ou défendre la préférence nationale par exemple. Toute hausse tarifaire se trouve répercutée le long de la chaîne de valeur, voire amplifiée lorsque les produits entrent et sortent du territoire. Il en va de même des services commerciaux, longtemps associés à une fourniture de proximité. S'ils sont de plus en plus numérisés et transfrontaliers, ils n'en demeurent pas moins sensibles aux réglementations nationales et autres mesures susceptibles d'en contrôler les flux, d'en orienter le contenu ou de les tarifer, avec bien souvent en bout de ligne des effets de détournement de commerce pour leur échapper. Le phénomène a pris suffisamment d'ampleur pour que le sujet soit désormais à l'agenda de l'OCDE et au centre des négociations plurilatérales en cours sur les services. En matière commerciale, les décisions relèvent davantage de la politique que de l'économie, mais sont-elles pour autant raisonnables ? À l'heure du populisme et des grandes manœuvres commerciales, la question doit être posée.

### Tableau 3. Importations des États-Unis en provenance du Mexique et du Canada,

origine du contenu, en valeur ajoutée, en % du total  
biens manufacturés et secteur automobile, années choisies

	1995	2000	2011	1995	2000	2011
	<b>Biens manufacturés</b>			<b>Secteur automobile</b>		
<i>Importations en provenance du Mexique</i>						
<b>ALENA</b>	<b>86,2</b>	<b>82,7</b>	<b>73,2</b>	<b>86,8</b>	<b>82,7</b>	<b>70,5</b>
Etats-Unis	26,1	27,9	15,7	26,5	29,6	18,1
Canada	1	1,4	1,7	1,1	1,8	2
Mexique	59,1	53,4	55,8	59,2	51,2	50,4
<b>Non-ALENA</b>	<b>13,8</b>	<b>17,3</b>	<b>26,8</b>	<b>13,2</b>	<b>17,3</b>	<b>29,5</b>
Chine	0,3	0,7	6,1	0,3	0,6	5,8
<i>Importations en provenance du Canada</i>						
<b>ALENA</b>	<b>87,9</b>	<b>85,1</b>	<b>79,2</b>	<b>84</b>	<b>82,5</b>	<b>71,2</b>
Etats-Unis	20,9	20,3	14,7	34,9	32,4	26,4
Canada	66,1	63,5	62,6	47,3	47,9	40,2
Mexique	0,9	1,2	1,9	1,8	2,2	4,7
<b>Non-ALENA</b>	<b>12,1</b>	<b>14,9</b>	<b>20,8</b>	<b>16</b>	<b>17,5</b>	<b>28,8</b>
Chine	0,3	0,6	2,6	0,3	0,6	4,4

Source: Anne FLATNESS et Chris RASMUSSEN, "U.S.-Produced Value in U.S. Imports from NAFTA", Washington, Department of Commerce, 2017.