

# Retour du protectionnisme et l'avenir des négociations commerciales internationales

Mathieu ARÈS et Stéphane PAQUIN\*

**RÉSUMÉ :** *Le retour du protectionnisme sur la scène internationale provoque son lot d'inquiétudes. Même si l'administration de Donald Trump s'est déjà retirée du Partenariat transpacifique et qu'elle a imposé la renégociation d'accords commerciaux comme l'ALÉNA, la tendance vers une multiplication des négociations commerciales est toujours palpable. À titre d'exemple, les onze pays restants du PTP viennent de conclure le Partenariat transpacifique progressiste et global (PTPGP). La question qui reste en suspens est : combien de temps est-ce que les États-Unis accepteront-ils de rester sur la touche ?*

**Mots-clés :** protectionnisme, libre-échange, nouveaux accords commerciaux, Accord économique et commercial global, États-Unis, Chine, Canada.

**ABSTRACT :** *The return of protectionism on the international scene is a cause for concern. Yet even though the Trump administration has already withdrawn from the Trans-Pacific Partnership and forced the reopening of trade agreements such as NAFTA, the trend toward more trade negotiations is still strong. For example, the eleven remaining TPP countries recently signed the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). The question that remains is : How long will the United States be content to stand on the sidelines ?*

**Key words :** protectionism, free trade, new trade agreements, Comprehensive Economic and Trade Agreement, United States, China, Canada.

**RESUMEN :** *La vuelta del proteccionismo en la escena internacional provoca inquietudes. Aun cuando la administración de Donald Trump ya se retiró del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) y que impuso la renegociación de acuerdos comerciales como el TLCAN, la tendencia hacia una multiplicación de las negociaciones comerciales sigue siendo palpable. A título de ejemplo, los once países restantes del TPP acaban de firmar el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP). La pregunta*

\* Mathieu Arès est professeur à l'Université de Sherbrooke. Stéphane Paquin est professeur titulaire à l'École nationale d'administration publique (ÉNAP) et directeur du Groupe d'études et de recherche sur l'International et le Québec (GERIQ).

Les auteurs tiennent à remercier les évaluateurs anonymes et Laurence Marquis pour leurs commentaires, ainsi que le Secrétariat du Québec aux relations canadiennes (SQRC) pour son aide financière dans la préparation de cet article.

*que queda en suspenso es ¿por cuánto tiempo Estados Unidos aceptará permanecer al margen?*

**Palabras clave :** proteccionismo, libre comercio, nuevos tratados comerciales, Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG), Estados Unidos, China, Canadá.

Quelques jours après son entrée en fonctions, le président Trump a signé un décret présidentiel mettant fin à la participation des États-Unis au Partenariat transpacifique (PTP). Ce traité, que l'on considérait devoir faire contrepoids à la Chine, avait été signé en 2015 par douze pays de l'Asie et du Pacifique représentant 40 % de l'économie mondiale. Au cours des premiers mois de sa présidence, le président Trump a également imposé à ses partenaires canadien et mexicain une renégociation de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA), qui constituait selon lui le « pire accord commercial de tous les temps ». Quelques mois auparavant, le 23 juin 2016, une faible majorité de Britanniques avaient voté pour la sortie du Royaume-Uni de l'Union européenne lors d'un référendum tenu après une promesse électorale du Premier ministre conservateur, David Cameron.

À la lumière de ces récents événements, l'avenir du libre-échange ne semble pas reluisant. Malgré les discours plus positifs du premier ministre Justin Trudeau, de la chancelière allemande Angela Merkel ou encore du président mexicain Enrique Peña Nieto, le pessimisme quant au libre-échange est palpable. Dans ce contexte, il est tout de même paradoxal de constater que l'un des plus grands défenseurs du libre-échange dans le monde est le président d'un parti communiste. En effet, le président chinois Xi Jinping, lors du discours d'ouverture du Forum économique mondial de Davos en 2017, s'est fait le défenseur de la mondialisation et de la libéralisation des échanges. Selon lui, « la mondialisation économique a propulsé la croissance mondiale, facilité la circulation des biens et du capital, permis l'avancement de la science, de la technologie et de la civilisation et facilité les interactions entre les peuples » (Xi 2017, notre traduction). D'autres leaders mondiaux, comme le premier ministre du Japon Shinzo Abe, ont préféré faire profil bas et privilégier les contacts bilatéraux directs avec le nouveau président américain pour lui rappeler les liens économiques et sécuritaires qui unissent leurs pays.

Quoi qu'il en soit, le risque d'isolement diplomatique de l'administration Trump est bien réel, ce dernier ne se privant guère de fustiger les pays alliés traditionnels des États-Unis. Bien que le président des États-Unis soit puissant, le débat est loin d'être clos. Aux États-Unis même, c'est un euphémisme de souligner qu'il est loin de faire l'unanimité, y compris au sein de son propre parti. Malgré la majorité républicaine au Congrès, très peu des initiatives présidentielles ont été adoptées jusqu'à maintenant. Déjà, certains souhaitent sa destitution, alors que d'autres attribuent les premiers mois chaotiques de

l'administration Trump à l'inexpérience et au caractère colérique du nouveau président et se réconfortent à l'idée que les freins institutionnels du système politique des États-Unis, de même que l'appareil d'État américain, l'industrie américaine et l'opposition politique, celle des mouvements sociaux, voire celle au sein même du parti républicain, permettront à terme de limiter les excès et de recadrer l'action présidentielle.

La situation contemporaine augure-t-elle d'une nouvelle ère de l'histoire humaine ? Est-elle fondamentalement nouvelle ? Et ce retour du protectionnisme signifie-t-il fatalement la fin des initiatives favorisant la libéralisation des échanges ? La réponse est non et voici pourquoi.

## I – Le libre-échange en perspective

Rappelons que ce n'est pas la première fois que le monde fait face aux velléités protectionnistes des États-Unis. Au début des années 1980, l'administration Reagan (1981-1989) avait considéré les pratiques commerciales du Japon, de l'Europe et des nouveaux pays industrialisés d'Asie comme étant à l'origine des difficultés économiques des États-Unis. Pensons également au procès mené contre le Mexique et contre l'ALÉNA lors de l'élection présidentielle qui devait mener Bill Clinton à la Maison-Blanche (1993-2001). Et que dire de l'expression de son opposant Ross Perot évoquant ce « gigantesque bruit de succion » (*giant sucking sound*) pour parler des emplois américains qui seraient relocalisés au Mexique, expression qui résonnait encore lors de la campagne de 2016 ? On peut aussi rappeler l'exigence, de la part des États-Unis de Bill Clinton, de rouvrir l'ALÉNA pour y ajouter deux accords parallèles en matière d'environnement et de travail.

Pourtant, les présidents Reagan et Clinton ont tous les deux joué un rôle essentiel dans la mise en œuvre de l'ALÉNA en particulier, et du régionalisme en général. D'une part, on doit au président Reagan plusieurs innovations relativement à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (1989). En effet, ce traité était le premier du genre à aller aussi loin dans les domaines des services, des télécommunications et de l'agriculture. À l'époque, plusieurs estimaient qu'il devait servir de modèle pour relancer les négociations commerciales multilatérales. D'autre part, le président Clinton a introduit d'autres innovations importantes par l'entremise des deux accords parallèles de l'ALÉNA qui portaient sur les domaines du travail et de l'environnement. En effet, pour la première fois, les normes du travail et environnementales étaient explicitées dans une entente parallèle à un accord de commerce. Cela dit, avec le passage du temps, l'incidence de ces deux accords parallèles s'est révélée très décevante.

On doit également au président Clinton le lancement de l'Initiative des Amériques lors du Sommet des Amériques à Miami en 1994, dont les objectifs

étaient autant politiques qu'économiques. Il s'agissait alors d'appuyer la transition vers la démocratie et les réformes économiques en Amérique latine et, d'une manière plus générale, d'établir un nouveau modèle de gouvernance, liant commerce et démocratie dans une logique contractuelle lockéenne et dans le contexte de la fin de la Guerre froide.

Si le projet de Zone de libre-échange des Amériques (ZLÉA) a avorté devant l'opposition du Congrès américain, du Brésil et du Venezuela notamment, on constate aujourd'hui que la majorité des États latino-américains et caraïbes ont ratifié des traités bilatéraux de libre-échange non seulement avec les États-Unis, mais aussi avec le Canada et le Mexique, voire entre eux.

Même le président George W. Bush, qui après le 11 septembre 2001 a fait de la sécurité une pierre angulaire de ses mandats, n'a jamais renié les bienfaits du libre-échange, affirmant même que le libre-échange constituait un rempart contre le terrorisme. Bref, avec le recul, l'opposition au libre-échange des États-Unis apparaît jusqu'à maintenant épisodique, conjoncturelle et politiquement circonscrite. Elle n'a guère infléchi la trame historique, plus linéaire, de la politique étrangère américaine qui associe la sécurité des États-Unis à la diffusion de leurs valeurs libérales et du libre-échange dans le monde.

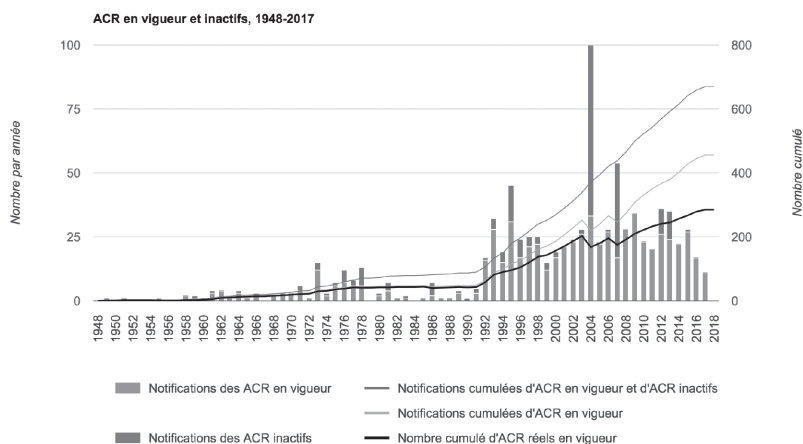
Ce dernier élément nous amène à notre second point. S'il est vrai que les États-Unis ont joué un rôle central dans l'émergence du système commercial mondial après 1945, la puissance américaine n'est plus aussi prééminente qu'au lendemain de la Seconde Guerre mondiale ou même de la chute du mur de Berlin. Cela dit, en ces temps incertains de remise en question du rôle des États-Unis dans le monde, il est possible que d'autres puissances se saisissent du projet libre-échangiste ou qu'elles veuillent profiter du vide actuel pour faire avancer leurs propres projets commerciaux, comme c'est le cas pour la Chine (Van der Burchard et Marks 2017 ; Li, Wang et Whalley 2014).

Bref, tandis que les négociations multilatérales font du surplace depuis les années 1990, la plupart des pays se sont tournés vers le régionalisme et le bilatéralisme, la tendance étant à la ratification d'accords commerciaux régionaux (ACR). Le nombre d'ACR a considérablement augmenté et leur portée s'est aussi fortement élargie. En 2016, on comptait 267 ACR notifiés à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et depuis cette date, tous les membres de l'OMC font partie d'au moins un ACR en vigueur. On note également une hausse du nombre d'accords plurirégionaux (Figure 1).

Si l'enjeu des négociations commerciales a toujours pour prémisses la réduction tarifaire, l'accès au marché et la réduction des entraves au commerce, force est de constater la baisse généralisée du taux moyen des tarifs en vigueur (Tableaux 1 et 2) – hormis pour d'importantes exceptions sectorielles comme l'agriculture. Cette baisse ouvre ainsi la voie à de nouveaux accords qui

porteraient désormais sur les conditions de production (ce qui inclut les questions sociales et environnementales), les normes techniques et administratives, l'économie virtuelle et le commerce électronique, les droits de propriété intellectuelle, l'investissement, les services, de même que les marchés publics.

**Figure 1. Les accords commerciaux régionaux dans le monde**



Note: Notifications d'ACR: les volets relatifs aux marchandises, aux services et aux accessions aux ACR sont comptés séparément. ACR réels: les volets relatifs aux marchandises, aux services et aux accessions aux ACR sont comptés ensemble. Les lignes cumulées montrent le nombre de notifications d'ACR réels en vigueur pour une année donnée. Les notifications des ACR en vigueur sont affichées par année d'entrée en vigueur et les notifications des ACR inactifs sont affichées par année d'inactivité.

Source : Organisation Mondiale du Commerce, 2017, «Système d'information sur les Accords Commerciaux Régionaux (SI-ACR)». Page consultée sur Internet ([www.wto.org/french/tratop\\_f/region\\_f/regfac\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/regfac_f.htm)) le 12 février 2018.

**Tableau 1. Taux moyen des tarifs dans le monde (tous produits), de 1996 à 2011**

Année	Tarif moyen (%)	Année	Tarif moyen (%)
1996	33,96	2004	3,66
1997	5,34	2005	3,08
1998	4,79	2006	2,84
1999	4,65	2007	2,96
2000	4,39	2008	2,99
2001	5,01	2009	3,07
2002	3,72	2010	2,67
2003	3,84	2011	ND

Source : Banque mondiale, 2017, «Taux des droits de douane appliqués, moyenne pondérée, tous produits (%)». Page consultée sur Internet ([donnees.banquemondiale.org/indicateur/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS](https://donnees.banquemondiale.org/indicateur/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS)), le 18 février 2017.

**Tableau 2. Taux moyen des tarifs dans le monde (tous produits), par niveau de développement et ensemble économique, 1996 et 2012**

	1996	2012
<b>Niveau de développement (classement de la Banque mondiale)</b>		
Faible revenu	35,6	9,6
Revenu faible et intermédiaire	13,1	5,0
Revenu intermédiaire	12,9	4,9
Revenu intermédiaire, tranche inférieure	8,8	5,7
Revenu intermédiaire, tranche supérieure	8,8	4,6
Revenu élevé	39,4	1,7
<b>Autres regroupements et certains pays</b>		
ocde	41,5	1,7
Union européenne	4,0	1,0
Brésil	13,8	7,8
Canada	5,4	1,4
Chine	19,0	ND
États-Unis	2,6	1,6
Inde	ND	6,3
Japon	254,6	1,2
Mexique	nd	5,2

Source : Banque mondiale, 2017, « Taux des droits de douane appliqués, moyenne pondérée, tous produits (%) ». Page consultée sur Internet ([donnees.banquemondiale.org/indicateur/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS](http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS)), le 18 février 2017.

L'Accord économique et commercial global (AÉCG) entre le Canada et l'Union européenne, adopté par le Parlement européen le 15 février 2017 (408 pour, 254 contre et 33 abstentions), est le premier exemple de ce nouveau type d'accord commercial régional élargi dit de troisième génération. Selon le gouvernement du Canada, l'AÉCG est « [...] de loin l'initiative commerciale la plus ambitieuse du Canada, plus vaste et plus approfondie que l'Accord de libre-échange nord-américain, qui était sans précédent » (Gouvernement du Canada 2017a).

L'AÉCG a en effet une très grande portée et est notoirement complexe : il comporte, en plus du préambule, 30 chapitres et environ 1600 pages<sup>1</sup>. Si plusieurs

1. Gouvernement du Canada, 2016, *Texte de l'Accord économique et commercial global*. Page consultée sur Internet ([www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=fra](http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=fra)) le 22 janvier 2018.

chapitres portent sur des enjeux traditionnels comme les règles d'origine, les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires, les régimes douaniers, la facilitation des échanges ou le mécanisme de règlement des différends, d'autres traitent de sujets plus nouveaux comme la reconnaissance des qualifications professionnelles ou le commerce électronique. En outre, d'autres chapitres présentent des thèmes transversaux comme le travail, le développement durable et l'environnement. En ce sens, l'AECG constitue le nouveau modèle à suivre, comme l'avait été en son temps l'ALÉNA. Toutes les négociations commerciales des années à venir s'inspireront nécessairement de cet accord, ne serait-ce qu'en partie. Comme le démontrent dans ce numéro Christian Deblock et Guy-Philippe Wells, le débat sur les réglementations au sein des pays est entré de plain-pied dans les négociations commerciales internationales. Le défunt PTP ainsi que le Partenariat transatlantique sur le commerce et l'investissement (TTIP, *Transatlantic Trade and Investment Partnership*), en cours de négociation entre l'Union européenne et les États-Unis, relèvent de la même logique. Mais il y a plus. Les dernières négociations commerciales remettent au centre de l'analyse la question des relations entre les puissances et celle de la géopolitique. On peut comprendre que les grandes puissances économiques privilégient les négociations bilatérales ou plurilatérales plutôt que les négociations multilatérales. Comme l'a déjà déclaré Robert Zoellick, ancien représentant du commerce américain, l'accès au très lucratif marché américain est un privilège qui se mérite, alors que les accords bilatéraux n'ont souvent qu'une incidence marginale sur le commerce américain.

## II – Du Partenariat transpacifique à l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste

Le PTP tire son origine de l'élargissement de l'Accord de partenariat économique stratégique transpacifique (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership*) ou P4, qui est un accord commercial liant le Brunéi, le Chili, la Nouvelle-Zélande et Singapour, entré en vigueur en 2006. Depuis 2008, huit autres pays se sont joints aux négociations, soit l'Australie, le Canada, les États-Unis, le Japon, la Malaisie, le Mexique, le Pérou et le Viêt Nam. Ainsi, on pourrait parler d'inter-régionalisme plutôt que de régionalisme : le PTP unit et approfondit les normes commerciales de l'ALÉNA (Canada, États-Unis, Mexique) et du P4 (Brunéi, Chili, Nouvelle-Zélande, Singapour), ainsi que de pays de l'Alliance du Pacifique (Chili, Pérou, Mexique) et de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) (Brunéi, Malaisie, Singapour, Viêt Nam). Bien qu'elle ait été conclue en février 2016, l'annonce du retrait des États-Unis en janvier 2017 a marqué la fin de cette entente. Dès mai 2017, les anciens partenaires des États-Unis ont commencé à renégocier un nouvel accord qui se nomme désormais l'Accord de

Partenariat transpacifique global et progressiste<sup>2</sup> (PTPGP). En janvier 2018, les onze pays en sont arrivés à un nouvel accord.

Dans ce contexte, les États-Unis accepteront-ils longtemps d'être sur la touche? Les raisons qui avaient motivé l'administration Obama d'enclencher les négociations restent bien vivantes. Deux d'entre elles se démarquent. La première a trait aux questions de sécurité et de géopolitique; il s'agissait pour l'administration américaine de rassurer ses alliés du Pacifique et de l'Asie orientale devant la montée en puissance de la Chine, les revendications musclées de celle-ci en mer du Japon et en mer de Chine orientale ne faisant qu'attiser la crainte et les tensions internationales. Cette dimension sécuritaire et géopolitique est particulièrement importante pour le Japon et le Viêt Nam dont les relations sont historiquement tendues avec l'Empire du Milieu. Sur ce plan, le PTP réaffirmait concrètement l'importance stratégique du Pacifique pour les États-Unis et leur volonté de défendre leurs alliés. Il reflétait également une politique «d'endigement» économique de la Chine, dans une volonté de répondre à l'influence grandissante de la Chine sur les pays de l'ASEAN et au faible taux d'institutionnalisation de celle-ci. Depuis la crise économique asiatique de 1997-1999, la faiblesse institutionnelle de l'ASEAN a été en partie comblée par la Chine qui, par l'intermédiaire des accords de swaps ASEAN+3 (auxquels participent aussi la Corée et le Japon), se porte garante de la stabilité financière des pays membres. Parallèlement, il suffit d'évoquer le lancement de la nouvelle ceinture économique de la route de la soie ou la création de la Banque asiatique d'investissement pour les infrastructures pour se convaincre de l'influence que veut exercer la Chine sur la région. Et cependant, comme l'ont souligné de nombreux analystes, alors que l'administration Trump considère la Chine comme sa principale menace, en abandonnant le PTP, il lui laisse le champ libre en Asie-Pacifique (Gomez 2017).

La seconde grande raison se rapporte à la dimension économique du PTP. Avec la multiplication des accords bilatéraux se pose un problème important pour les processus de libéralisation des échanges, notamment sur le plan de la cohérence des règles commerciales. Les normes contradictoires – le fameux «bol de spaghetti» de Jagdish Bhagwati – prolifèrent et les échecs répétés des négociations multilatérales n'indiquent pas un renversement de tendance.

Le PTP (c'est le cas également de son successeur le PTPGP) venait clarifier un ensemble de règles issues de négociations et d'accords précédents et favorisait

---

2. Voir Gouvernement du Canada, 2017b, «Accord de partenariat transpacifique global et progressiste-PTPGP». Page consultée sur Internet ([www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/tpp-ptp/index.aspx?lang=fra](http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/tpp-ptp/index.aspx?lang=fra)) le 22 janvier 2018.



le déploiement des chaînes de valeur mondiales. Dans sa forme, le PTP répond aux exigences de l'économie du XXI<sup>e</sup> siècle, qui se base sur le décloisonnement des territoires de production et des marchés, de même que sur les exigences d'une nouvelle division internationale du travail articulée autour des diverses phases de la production, du rôle central des firmes globales, de l'investissement, des technologies de l'information et des communications, etc. En fait, comme nous l'avons souligné précédemment, les accords de troisième génération visent autant l'interconnectivité et la convergence normative que l'ouverture des marchés. Tandis que les accords de type ALÉNA ont favorisé une intégration verticale, c'est-à-dire la création de filiales à l'étranger et le contrôle direct des entreprises, les nouveaux accords suggèrent un contrôle indirect et la création de réseaux d'entreprises plus ou moins affiliées, avec pour résultat des gains de productivité et une très forte compétitivité (Rioux 2012). Au XXI<sup>e</sup> siècle, le commerce et la prospérité ne reposent plus tant sur le commerce de biens finis produits essentiellement sur un même territoire, mais sur une production en réseau impliquant de nombreuses entreprises de divers pays. Ainsi, le PTP venait appuyer le redéploiement des firmes américaines en Asie. L'investissement, la propriété intellectuelle et la fluidité des échanges autour des chaînes de valeur revêtent en cela un caractère stratégique, une compétitivité accrue des firmes américaines, espérant pouvoir concurrencer les firmes chinoises non seulement en Asie, mais également à l'échelle mondiale (voir Arès et Boulanger 2016).

D'autre part, au-delà de l'avantage salarial, les succès commerciaux de la Chine reposent sur le fait qu'elle se situe au cœur des chaînes de valeur asiatiques. En ce sens, la remarque du président Obama, pour défendre le PTP, reste pertinente : « je pense qu'il est préférable d'écrire les règles [commerciales] avant que la Chine ne le fasse » (Hensch 2015, notre traduction).

Comme on est en mesure de le constater, la politique a repris ses droits et la géoéconomie mondiale, notamment le déplacement du centre de gravité économique vers l'Asie, redevient centrale dans l'analyse des questions commerciales internationales. Ce numéro spécial consacré à la géopolitique et à la géoéconomie entourant le PTP prend ainsi tout son sens. Ses enseignements demeurent d'actualité, d'autant plus que les avancées et les innovations contenues dans l'accord alimenteront les négociations commerciales futures.

Lors de la constitution de ce numéro thématique, nous avons souhaité trouver un juste équilibre entre les avancées théoriques et les démonstrations empiriques. Nous avons aussi privilégié une grande diversité régionale en prenant soin de recueillir des textes qui analysent la situation spécifique de pays signataires du PTP, mais aussi de pays non signataires. Outre la présente introduction, ce numéro spécial compte six articles. Il est le fruit de la réflexion d'une équipe de huit chercheurs que nous remercions pour la qualité de leur analyse.

Le premier texte de ce numéro spécial, celui de Christian Deblock et de Guy-Philippe Wells, porte sur le régionalisme de troisième génération qui possède comme caractéristique fondamentale l'inclusion de mécanismes qui favorisent l'harmonisation des normes entre les pays signataires. Le seul cas d'accord de troisième génération est celui de l'AECG puisque le Partenariat transpacifique est suspendu depuis le décret présidentiel de Donald Trump et que l'avenir de la négociation du Partenariat transatlantique sur le commerce et l'investissement (TTIP) demeure incertain.

Dans le deuxième texte, Stéphane Paquin s'intéresse au rôle grandissant que jouent les provinces canadiennes, notamment le Québec, dans les négociations commerciales internationales, car ces dernières touchent de plus en plus leurs champs de compétence. Puisque le gouvernement du Canada ne peut imposer la mise en œuvre de ses traités aux provinces, il a créé divers mécanismes depuis les années 1970 pour inclure celles-ci dans les négociations commerciales. Le précédent le plus important est l'AECG, pour lequel les provinces participaient aux tables de négociation. Cet article compare le *rôle des provinces dans trois négociations de taille* : l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, l'AECG et le Partenariat transpacifique.

Éric Mottet signe le troisième article qui porte sur les motivations des pays sud-asiatiques dans les négociations d'un accord de commerce transpacifique. L'auteur expose les raisons qui se cachent derrière les grandes difficultés, voire l'incapacité à mettre en pratique un accord pourtant conclu par les pays de l'ASEAN. En filigrane, l'auteur démontre que l'influence des États-Unis en Asie du Sud-Est est incontestable alors qu'une nouvelle puissance, la Chine, confirme son pouvoir d'attraction.

Le cas du Mexique est au cœur du quatrième article que signe Nicolas Foucras. Alors que ce pays avait lié son destin économique à celui du Canada et des États-Unis au début des années 1990, il cherche depuis à diversifier ses dynamiques commerciales, notamment par son insertion dans le Partenariat transpacifique, mais également avec l'Alliance du Pacifique entre pays latino-américains. Par cette stratégie, le Mexique cherche à se positionner comme un pays incontournable dans le commerce et les investissements internationaux.

Le cinquième texte, celui de Serge Granger, se penche sur le cas de l'Inde qui tarde à conclure des accords commerciaux afin de développer son potentiel économique et de favoriser ses exportations. L'article porte notamment sur la réaction de l'Inde quant à la négociation et à la conclusion du PTP, véritable saga, qui a exercé de fortes pressions sur le gouvernement indien afin d'accélérer la conclusion d'accords commerciaux. Par ailleurs, selon l'auteur, si l'Asie demeure pour l'Inde un choix évident pour développer son commerce, la puissance chinoise rend complexes les négociations commerciales.

Finalement, Carlos Américo Moreira et Emanuel Sebag concluent ce numéro avec un article qui s'intéresse au commerce bilatéral entre le Brésil et la Chine, et notamment aux effets de celui-ci sur la primarisation des exportations brésiliennes. Les auteurs constatent une concentration des ventes internationales du Brésil en direction de la Chine pour certains produits de base. Les exportations des matières premières brésiliennes profitent ainsi fondamentalement de la croissance de la Chine. Partant de ce constat, ces auteurs cherchent à évaluer comment la création d'un accord comme le Partenariat transpacifique pourrait transformer les exportations entre les deux pays.

Mathieu ARÈS

École de politique appliquée  
Université de Sherbrooke  
Campus principal  
2500, bl. de l'Université  
Sherbrooke (Québec) J1K 2R1  
Canada

Mathieu.Ares@USherbrooke.ca

Stéphane PAQUIN

École Nationale d'Administration Publique  
4750 Henri-Julien, 5<sup>e</sup> étage  
Montréal (Québec) H2T 3E5  
Canada

stephane.paquin@enap.ca  
(stephanepaquin.com)

## Bibliographie

- ARÈS Mathieu et Éric BOULANGER (dir.), 2016, *Christophe Colomb découvre enfin l'Asie. Intégration économique, chaînes de valeur et recomposition transpacifique*, Montréal, Athéna.
- BANQUE MONDIALE, 2017, «Taux des droits de douanes, appliqués, moyenne pondérée, tous produits (%)». Page consultée sur Internet ([donnees.banquemondiale.org/indicateur/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS](http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS)) le 18 février 2017.
- GOMEZ Eric, 2017, «US Withdrawal from TPP: Geopolitical and Geoeconomic Gift for China? How far will the US pulling out of the TPP benefit China?», *The Diplomat*, 25 janvier 2017. Page consultée sur Internet ([thediplomat.com/2017/01/us-withdrawal-from-tpp-geopolitical-and-geoeconomic-gift-for-china/](http://thediplomat.com/2017/01/us-withdrawal-from-tpp-geopolitical-and-geoeconomic-gift-for-china/)) le 22 janvier 2018.
- GOVERNEMENT DU CANADA, 2017a, «Canada-Union européenne. Accord économique et commercial global (AECG)», février 2017, Ottawa. Page consultée sur Internet ([www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/index.aspx?lang=fra](http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/index.aspx?lang=fra)), le 22 janvier 2018.
- GOVERNEMENT DU CANADA, 2017b, *Accord de partenariat transpacifique global et progressive-PTPGP*. Page consultée sur Internet ([www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/tpp-ptp/index.aspx?lang=fra](http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/tpp-ptp/index.aspx?lang=fra)), le 22 janvier 2018.
- GOVERNEMENT DU CANADA, 2016, *Texte de l'Accord économique et commercial global*. Page consultée sur Internet ([www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=fra](http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=fra)), le 22 janvier 2018.

- HENSCH Mark, 2015, «Obama: Write Trade Rules Before China Does», *The Hill*, 20 juin 2015. Page consultée sur Internet ([thehill.com/blogs/blog-briefing-room/news/245629-obama-write-trade-rules-before-china-does](http://thehill.com/blogs/blog-briefing-room/news/245629-obama-write-trade-rules-before-china-does)), le 22 janvier 2018.
- LI Chunding, Jing WANG et John WHALLEY, 2014, «China's Regional and Bilateral Trade Agreements», *NBER Working Paper Series, Working Paper 19853*, Cambridge, National Bureau of Economic Research. Page consultée sur Internet ([www.nber.org/papers/w19853.pdf](http://www.nber.org/papers/w19853.pdf)) le 22 janvier 2018.
- ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE, 2017, «Système d'information sur les Accords Commerciaux Régionaux (SI-ACR)». Page consultée sur Internet ([www.wto.org/french/tratop\\_f/region\\_f/regfac\\_f.htm](http://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/regfac_f.htm)) le 12 février 2018.
- RIOUX Michèle, 2012, «Théories des firmes multinationales et des réseaux économiques transnationaux», dans M. ARÈS et E. BOULANGER (dir.), *L'investissement et la nouvelle économie mondiale. Trajectoires nationales, réseaux mondiaux et normes internationales*, Bruxelles, Bruylant : 41-82.
- VAN DER BURCHARD Hans et Simon MARKS, 2017, «As Trump Retreats on Trade, China Moves in. America's Traditional Partners Already Are Turning to Beijing», *Politico*, 27 janvier 2017. Page consultée sur Internet ([www.politico.eu/article/donald-trumps-first-blunder-china-trade-policy-trans-pacific-agreement-tpp/](http://www.politico.eu/article/donald-trumps-first-blunder-china-trade-policy-trans-pacific-agreement-tpp/)) le 22 janvier 2018.
- XI Jinping, 2017, «President Xi's Speech to Davos in Full», discours inaugural du Forum économique mondial de Davos, Suisse, 17 janvier 2017. Page consultée sur Internet ([www.weforum.org/agenda/2017/01/full-text-of-xi-jinping-keynote-at-the-world-economic-forum](http://www.weforum.org/agenda/2017/01/full-text-of-xi-jinping-keynote-at-the-world-economic-forum)) le 22 janvier 2018.