

**Le Partenariat Transpacifique : Quelles Nouvelles
Voies vers la Renégociation de l'Accord de Libre
Échange Nord-Américain ?**

Mémoire présenté par :

Fatima Zohra BELRHITI NEJJAR

Ecole Supérieure d'Affaires Publiques et Internationales

Université d'Ottawa.

Le 19/07/2017.

Table des matières :

Abréviations et Acronymes :	3
Résumé du mémoire:	4
Introduction :	5-8
Section 1 : Un passage de la 2^{ème} vers la 3^{ème} génération du libre-échange.	
1.1 Le commerce avant l'ALENA	9-13
1.2 Les traités de la 2 ^{ème} génération : ALENA	13-17
1.3 Les traités de 3 ^{ème} génération : PTP	18-20
Section 2 : Comparaison entre l'ALENA et le PTP.	
2.1 Règles d'origines	
A/ Les règles d'origines de l'ALENA	23-27
B/ Les règles d'origines selon le PTP	27-32
2.2 Le règlement des différends	
A/ Les mécanismes de règlement des différends en vertu de l'ALENA sont-ils efficaces ?	33-36
B/ Le règlement des différends selon le PTP	37-41
2.3 Les nouveaux chapitres du PTP	
A/ Le commerce électronique	41-45
B/ Les normes du travail.	46-49
Section 3 : leçons et recommandations	49-53
Conclusion.	54-55
Annexes	56
Bibliographie	57-61

Abréviations et acronymes :

ALENA : Accord de Libre-Échange Nord-Américain

PTP : Partenariat Transpacifique

ZLE : Zone de Libre-Échange

ALE : Accord de Libre-Échange

RO : Règles d'Origines

NPF : Nation la Plus Favorisée

ANACT : Accord Nord-Américain de Coopération dans le domaine du Travail

ANACE : Accord Nord-Américain de Coopération dans le domaine de l'Environnement.

TVR : Teneur en Valeur Régionale.

TVN : Teneur en Valeur Nationale

OMC : L'Organisation Mondiale du Commerce.

OIT : Organisation Internationale du Travail

CIRDI : Le Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements.

AECG : L'Accord Économique et Commercial Global.

Résumé du mémoire :

Le Canada, Mexique et les Etats-Unis avaient signé le Partenariat Transpacifique avec neuf autres pays en Février 2016. Avec le changement du pouvoir américain, les Etats-Unis se sont retirés de cet accord, en déclarant qu'ils souhaitent bel et bien renégocier l'ALENA. Cet accord de deuxième génération a servi d'exemple pour d'autres accords régionaux, vu qu'il a devancé les instructions de l'OMC à l'époque. Ce qui est certain aujourd'hui est que l'ALENA a vieilli et qu'il ne correspond plus à la réalité économique contemporaine de l'Amérique du Nord. Ce qui peut agir comme obstacle au commerce et à l'investissement. L'idée de ce mémoire est de tirer profit du PTP, conçu comme un accord global qui correspond parfaitement aux mutations économiques actuelles, et ce pour déterminer les nouveaux éléments que les trois pays doivent absolument inclure dans la mise à jour de l'ALENA.

Certes l'ALENA a créé beaucoup de point positifs, surtout l'accroissement du commerce entre le Canada et les Etats-Unis, mais il a été critiqué pour nombreux éléments tels que : le mécanisme investisseur/Etats, les règles d'origines, les normes de travail. Puis lorsqu'il a été ratifié, le commerce électronique n'en était qu'à ses débuts. Par conséquent l'idée était d'identifier les lacunes de l'ALENA et de chercher des ajustements en fonction de ce que le PTP propose. De ce fait nous estimons qu'il est important de prêter attention aux règles d'origines pour le secteur d'automobile et du pétrole en vertu du PTP. L'ALENA peut également s'inspirer du PTP en matière du règlement des différends, et surtout en ce qui a trait à la transparence, à la souveraineté des Etats et *l'amicus curiae*. Les trois pays seront emmenés à inclure un chapitre sur le commerce électronique qui est en forte émergence, et un autre sur les normes de travail, au lieu de conclure un accord parallèle. Finalement la renégociation de l'ALENA ne devrait pas empêcher le Canada de développer davantage son

commerce avec les pays d'Asie-Pacifique, par des traités bilatéraux ou par une coopération de type multilatérale.

Introduction :

Le changement de pouvoir aux USA a créé une grande rupture avec la vision de l'administration Obama, notamment en commerce international. Le nouveau président américain a annoncé, dès les premiers jours de sa campagne électorale qu'il souhaite se retirer de cet accord qui crée beaucoup plus de dégâts que de bénéfices pour l'économie américaine. Effectivement, Donald Trump a entamé sa présidence par la signature d'un acte de retrait en 24 Janvier 2017¹. Par conséquent, le renoncement des Etats Unis met pratiquement fin à cet accord : au Canada le débat sur une possibilité de ratification est mis en veilleuse, mais il a ouvert une nouvelle voie vers la renégociation de l'ALENA. Vingt ans après son entrée en vigueur, l'ALENA demeure loin des nouvelles mutations économiques contemporaines, alors que le PTP semble être un accord plus global, qui répond aux nouveaux enjeux.

La structure des économies a considérablement changé depuis les années 1994, pénétrant ainsi dans une ère de commerce électronique qui rend les transactions aussi simple que rapides partout au monde. La notion des frontières géographiques est désormais abolie, puisque ce type de commerce permet de vendre et d'acheter des biens et services sur les différents marchés du monde, en un seul clic. S'ajoute à cela, l'émergence de certains pays asiatiques, notamment la Chine qui s'impose fortement sur le marché mondial, créant ainsi beaucoup de concurrence pour l'économie nord-américaine, presque partout au monde et surtout en Asie.

La décision des Etats Unis de se retirer de PTP laisse la possibilité de ratifier ce traité par le Canada loin d'être réaliste, malgré son grand potentiel en termes de l'ouverture sur de

¹Jerome Cartillier dans son article pour Agence France-Presse publié le 27 Janvier 2017 a annoncé le retrait officiel des USA du PTP et l'intention du nouveau président américain de renégocier l'ALENA.

nouveaux marchés asiatiques. Ce qui est certain c'est que l'ALENA a besoin d'être moderniser, vu qu'il n'est plus adapté à la réalité économique contemporaine de l'Amérique du Nord. Le scénario le plus plausible actuellement est celui de la renégociation de l'ALENA. Si nous prenons comme hypothèse que le PTP pourra être considéré comme un repère, au cas où les trois pays se mettent d'accord pour une renégociation de l'ALENA, comme le souhaite les Etats Unis actuellement, comment le PTP peut-il servir comme modèle de modernisation de l'ALENA ? Et quels sont les principaux éléments qu'il offre pour répondre aux lacunes du premier traité ? Nous souhaitons établir un lien entre les deux ententes qui permettra de répondre aux différentes critiques adressées au libre-échange en vertu de l'ALENA.

La signature du Partenariat Transpacifique a suscité un grand débat public qui a affronté des partisans et des opposants. A l'instar des autres accords commerciaux, le PTP vise la création d'une zone de libre-échange entre 12 pays de l'océan pacifique. Sa nouveauté consiste à créer une zone économique de très grande taille : En effet ces pays regroupent environ 800 millions de consommateurs, ce qui représentera 40% de l'économie mondiale (Bruno et Labbé, 2015). Les Etats Unis ont été les premiers à prendre l'initiative de négocier un traité de libre-échange avec les pays membres de l'Accord de Partenariat Economique Stratégique Transpacifique, connu également sous le nom de P4² regroupant, le Singapour, Nouvelle Zélande, Brunei et Chili (Affaires Mondiales Canada). Au fur et à mesure que les négociations avancent entre ces pays, d'autres ont pris la décision de les rejoindre³

D'un autre côté, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur depuis 1994, créant ainsi la plus vaste zone de libre-échange à cette époque. Le but était de stimuler la croissance économique des trois pays signataires, Canada/USA/Mexique à

² En 2002, Trois pays : Chili, Singapour, Nouvelles Zélande ont commencé à négocier un traité de libre-échange. En 2005 le Brunei a rejoint le groupe, formant ainsi ce qu'on appelle le P4

³ L'objectif du traité conclu par le P4 était l'élimination de 90% des barrières douanières à partir de 2006. Ensuite en 2008, les négociations officielles du PTP ont commencé suite à l'initiative des USA.

travers le développement des échanges commerciaux. Vingt ans après son entrée en vigueur, l'ALENA demeure loin des nouvelles mutations économiques contemporaines, alors que le PTP est supposé être un accord plus global, qui répond aux nouveaux enjeux.

Ce sujet du commerce entre les Etats-Unis et le Canada s'avère extrêmement important ces derniers temps en raison des différents débats, surtout dans les lieux des gouvernements, en ce qui concerne la ratification de ces traités, ou tout simplement la renégociation des plus anciens. S'ajoute à cela l'importance des effets que peuvent produire un traité comme celui-ci sur l'économie canadienne en général. D'où l'idée d'analyser ces enjeux qui impactent d'un point de vue macroéconomique les exportations et importations du pays. Sur le niveau microéconomique, ils ont également un effet considérable sur les prix du marché, la consommation des ménages, la diversification du panier des produits et services...

Les gouvernements des trois pays de l'Amérique du Nord estiment que la valeur globale des échanges commerciaux a considérablement augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, surtout entre les Etats Unis et le Canada (Affaires Mondiales Canada). Un bilan généralement positif qui est toujours remis en cause par les perdants du commerce international, en l'occurrence, certaines entreprises locales ou des associations de justice sociale (exemple : le Conseil des Canadiens). Tout le débat sur le commerce international et les règles de la libéralisation des échanges a été actualisé suite à l'annonce de la signature du nouvel accord commercial : PTP. Il est encore plus large que l'ALENA et il englobe une zone géographique beaucoup plus vaste, sachant qu'il regroupe : le Canada, Etats Unis, Mexique, Pérou, Australie, Brunei, Chili, Japon, Malaisie, Nouvelle Zélande, Singapour, Vietnam. Les enjeux économiques et sociaux à prendre en considération étaient dès lors plus nombreux, au cas où il a été ratifié.

L'objectif ultime de ce mémoire est de proposer certaines options de renégociations de l'ALENA pour le Canada. Grosso modo, nous allons identifier les éléments qui nécessitent d'être traités lors de la renégociation afin de mettre à jour ce traité. Et ce à travers l'identification des points en commun et des différences entre l'ALENA et le PTP afin de dessiner le chemin vers un éventuel progrès. Il est primordial aujourd'hui de se doter des outils nécessaires pour une négociation d'un traité qui mettra à jour les économies nord-américaines en termes de procédures et de règlements. Une simple perspective qui nous permettra de créer un environnement plus propice à l'échange commercial et à l'investissement.

Par rapport à la structure de notre essai, nous allons procéder comme suit : la première partie sera consacrée aux particularités du passage de la 2^{ème} vers la 3^{ème} génération du libre-échange au Canada. L'idée sera de se pencher historiquement vers le processus de libéralisation des échanges entre les pays signataires de l'ALENA, surtout entre le Canada et les Etats Unis. Cet aperçu historique nous permettra de comprendre en profondeur ce qu'est l'économie nord-américaine aujourd'hui. Evidemment l'état des relations commerciales entre Canada et Etats-Unis n'est que le résultat d'un long processus de coopération et d'intégration. Ensuite la deuxième partie traitera de l'ossature du sujet : la comparaison entre l'ALENA et le PTP tout en identifiant les éléments qui nous serviront de base pour une éventuelle modernisation. Dans cette partie nous allons identifier les nouveautés du PTP ainsi que les thèmes de l'ALENA qui ont créé le plus de polémique. Finalement, nous allons proposer certaines recommandations pour la mise à jour de l'ALENA.

Section 1 : un passage de la deuxième vers la troisième génération du libre-échange.

Les accords commerciaux ont généralement pour vocation la réduction des obstacles qui entravent l'échange commercial entre les pays concernés. Le développement du commerce international a fait en sorte que ces derniers ne se contentent pas uniquement du commerce dans son sens purement économique, mais ils traitent un nombre d'enjeux en parallèle qui retiennent l'attention des différents acteurs. Donc c'est la raison pour laquelle nous parlons d'un passage de la deuxième vers la troisième génération du libre-échange. Dans cette partie nous allons identifier les caractéristiques de cette transition et les gains générés par le Canada suite à l'adoption de tels accords, y compris l'ALENA.

1.1 Le commerce avant l'ALENA :

Nous avons opté de se focaliser sur les échanges canadiens avec les Etats Unis en particulier, tant qu'il s'agit de notre premier partenaire économique. Depuis longtemps la politique commerciale canadienne vis-à-vis des Etats Unis fluctue entre la volonté de renforcer les liens économiques et le désir de garder une certaine distance de ce pays conçu comme le plus puissant au monde (Haggard, 2001). Les relations commerciales entre les deux pays sont souvent au cœur des campagnes électorales canadiennes, et spécialement l'aspect de la souveraineté du Canada et les menaces que cette dernière peut subir de la part des voisins économiquement plus puissants. Cela n'empêche pas d'affirmer que leur relation est la plus étroite au monde : la plus grande frontière sans défense par laquelle traversent quotidiennement des marchandises d'une valeur de 1,5 milliards de dollars⁴ (Haggard, 2001).

En raison de l'importance des USA dans l'économie canadienne, le Canada a toujours soigné ses relations économiques avec ces derniers pour nombreuses raisons, entre autres:

⁴ Regarder l'introduction de Blayne Haggard dans son mémoire intitulé : « le Canada et les Etats Unis : le commerce l'investissement, l'intégration et l'avenir » disponible sur : <http://publications.gc.ca/Collection-R/LoPBdP/BP/prb013-f.htm>

l'influence de l'environnement extérieur. En effet un nombre de pays à travers le monde avaient tendance à s'intégrer économiquement après la deuxième guerre mondiale, et plus particulièrement après la naissance de l'OMC qui a exercé une certaine pression partout au monde pour favoriser le démantèlement tarifaire et la libéralisation des échanges commerciaux (Haggard, 2001). La notion de prospérité économique a ainsi motivé un grand nombre d'analystes pour prôner l'intégration entre le Canada et les Etats Unis. Généralement le commerce extérieur canadien a suivi les grandes tendances du commerce international mondial durant les dernières décennies (Dion, 2000). Ensuite le changement du pouvoir américain a souvent préoccupé les décideurs canadiens par rapport à la position que doit occuper le Canada. Nous avons assisté à ce scénario avec l'administration Bush fils qui avait tendance à traiter le Canada comme tous ces partenaires mondiaux et non pas un pays de relations particulières. S'ajoute à cela les préoccupations traditionnelles du Canada par rapport à sa dépendance au marché américain. Tous ces facteurs ont joué comme incitatif au Canada pour s'occuper plus de son premier partenaire économique (Haggard, 2001).

Les motivations de coopération économique au départ étaient différentes : alors que le Canada cherchait à garantir un accès permanent au marché des Etats Unis, ces derniers cherchaient à s'approvisionner sans restrictions des ressources naturelles canadiennes (Lacasse, 1988). Il est important dès lors d'examiner les deux intentions initiales afin de voir comment elles ont été traduites dans le traité de libre-échange de 1987.

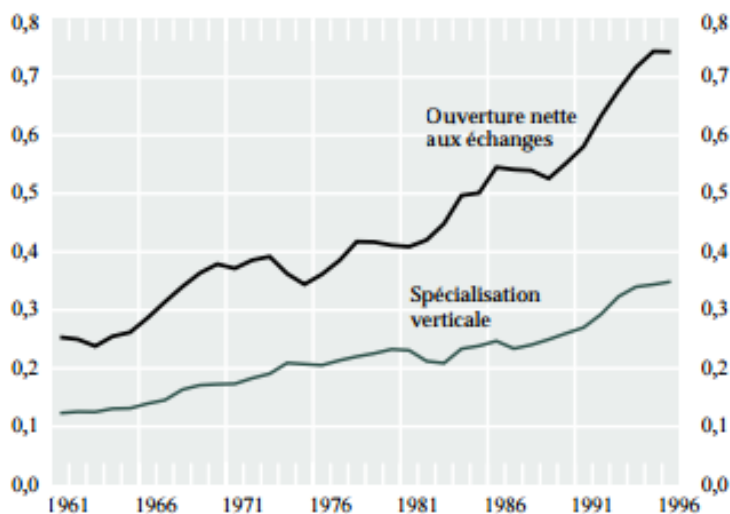
En effet, le Canada a toujours voulu se mettre à l'abri du protectionnisme américain, surtout lorsque des compagnies américaines se plaignent des entreprises canadiennes qui sont subventionnées par les gouvernements provinciaux ou celui fédéral. En conséquence, les producteurs américains demandent au gouvernement des Etats Unis soit des restrictions aux importations canadiennes, soit des subventions gouvernementales (Lacasse, 1988). Ces décisions unilatérales ont toujours inquiété les exportateurs canadiens. Du point de vue des

Etats Unis, le Canada était le seul fournisseur de l'électricité et du gaz naturel, il est également le principal exportateur du pétrole et d'uranium et d'un certain nombre de métaux (Sanford, 1989). La fiabilité et la sûreté des approvisionnements énergétiques canadiens sont particulièrement intéressantes pour les USA (Lacasse, 1988). De ce fait il est logique que le traité de libre-échange traduise la volonté américaine de limiter les obstacles à l'exportation quant aux produits énergétiques canadiens.

En 1987, les deux pays ont signé un accord de libre-échange du type traditionnel qui est entrée en vigueur en 1989 ; il inclut l'élimination des droits de douanes, la réduction des barrières non tarifaires, droits particuliers à l'exportation des produits énergétiques, la quasi élimination des obstacles à l'exportation et à l'importation et pour la première fois l'échange des services⁵. Cet accord n'existe plus aujourd'hui car il a été remplacé par l'ALENA. Dans une logique de « gagnant-gagnant », cet accord a reflété l'engagement des deux pays au sein de l'OMC, l'ancien « GATT » de favoriser la libéralisation des règles du commerce international. Cette entente commerciale a servi d'exemple les négociations multilatérales ailleurs car elle a été considérée comme un accord phare à son époque, puisqu'elle a respecté les engagements internationaux et elle a même dépassé les objectifs du GATT à cette époque en allant vers la libéralisation des services.

⁵ Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats Unis de 1987 disponible en version intégrale sur le site d'Affaires Mondiale Canada : <http://international.gc.ca/trade-commerce/assets/pdfs/agreements-accords/cusfta-f.pdf>

L'ouverture des industries canadiennes de fabrication au commerce extérieur : 1961-1996 (en dollars courant)



Source : richard Dion, 1990-2000 « les tendances de commerce extérieur canadien », département des recherches, Revue de la Banque du Canada.

La principale caractéristique du commerce extérieur canadien vers la fin des années 1980, comme le montre le graphique en dessus est l'augmentation de l'ouverture au commerce et la spécialisation verticale dans les industries de fabrication en particulier. Cet accroissement a vu le jour bien avant la conclusion de l'ALE, il a commencé même au début des années 1960, mais l'ALE a joué un rôle d'intensification des échanges avec les Etats Unis, surtout pour des produits qui ont été assujettis à des tarifs douaniers élevés. Durant cette période, le Canada a intensifié son intégration économique avec les Etats Unis, et il a renforcé sa vocation exportatrice. En revanche il s'est montré plus dépendant aux intrants intermédiaires⁶ qu'il importe des Etats Unis (Dion, 2000).

En 1990, les Etats Unis ont décidé de négocier un accord de libre-échange nord-américain, incluant ainsi le Mexique. Nombreux incitatifs ont poussé le Canada à en prendre

⁶ Richard Dion a affirmé que la réduction des tarifs douaniers suite à l'adoption de l'ALE USA/Canada a facilité l'échange des composantes entre les deux pays. Ces intermédiaires peuvent ainsi traverser les frontières nationales à deux reprises : exportation de la composante et importation du produit final.

part : premièrement la valeur des échanges commerciales avec le Mexique étaient très modeste par rapport à ceux avec les Etats Unis : en 1993, avant la conclusion de l'ALENA, les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique ont atteint 3,1 milliards de dollars canadiens, soit 0,5% du PIB canadien, alors que la valeur des échanges Etats Unis/Mexique est de 65,1 milliards de dollars américains, mais en raison de la taille de l'économie américaine, cette valeur de représente que 1% du PIB des Etats Unis (Chapman, 1993). En conséquence, il était bien évident que le choix de rester à l'écart de ces négociations aurait créé beaucoup de risques pour le Canada. Deuxièmement, il s'agissait d'une décision qui bloque la possibilité de rendre les Etats Unis une plaque tournante du commerce nord-américain (Wonnacott, 1990)⁷. Si le Canada avait renoncé à l'ALENA, les Etats Unis auront conclu un accord de libre-échange avec le Mexique, et par conséquent, ils auront accès au marché mexicain et celui canadien, alors que ces derniers auront accès uniquement au marché américain. Grosso modo, dans ce cas-ci les Etats Unis seront les premiers bénéficiaires. Les produits canadiens ne seraient plus compétitifs avec des produits américains faisant appel à des composantes mexicaines à bon prix.

1.2 Traité de 2^{ème} génération : ALENA

Les accords commerciaux ont été mis en place initialement pour un objectif de rapprochement entre les différentes nations « développés et en développement »⁸, puis ils sont devenus le principal instrument de la diplomatie et de la coopération économique (Deblock et Dagenais, 2015). Ces accords de deuxième génération ont permis l'élargissement des champs de négociations vers des domaines connexes à part l'échange commercial et la réduction des

⁷Ronald J. Wonnacott, U.S. Hub-and-Spoke Bilaterals and the Multilateral Trading System, Toronto, Institut C.D. Howe, 23 octobre 1990

⁸Selon les auteurs, cet instrument de rapprochement commercial était prisé particulièrement en Asie. Le texte disponible sur : http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/deblocketdageaistpp-version_finale.pdf

tarifs douaniers : dans ce cadre l'ALENA a été et restera toujours l'exemple idéal de ce type d'accords. Mais pourquoi nous qualifions l'ALENA d'un accord de deuxième génération ?

Certes nous ne pouvons pas attribuer la notion d'intégration à l'ALENA comme son élément novateur, mais cet accord a introduit pour la première fois « l'intégration en profondeur » (Ares et Deblock, 2011). Ce qui veut dire qu'il est plus global et plus approfondi que ce qui précède. C'est un partenariat contractuel de type intégration économique régionale. Concrètement, il s'agit de la création des chaînes de valeurs intégrées et de l'harmonisation des règles de marchés. L'ALENA a porté beaucoup plus de particularités qui suscitent d'être évoquées : les entreprises jouissent d'un droit de non-discrimination qui a été réservé auparavant uniquement aux Etats : dès lors les sociétés ont droit de poursuivre les Etats à travers le mécanisme investisseur/Etat. Son chapitre 11 octroie pour la première fois aux entreprises des droits transfrontaliers: libertés de transferts des profits, des gains, arbitrage international⁹ (Ares et Deblock, 2011) etc... Ce chapitre en particulier a été sujet de critiques depuis l'apparition de l'accord, suite à la remise en cause de la souveraineté des pays qui se retrouvent verrouillés avec leurs politiques économiques nationales. Les entreprises peuvent alors poursuivre les Etats s'ils perçoivent que ces derniers ont violé l'accord. Nombreuses poursuites ont eu lieu, obligeant les gouvernements à verser des indemnités aux entreprises qui ont subi les conséquences néfastes d'une décision gouvernementale quelconque, et qui les a empêchés à maximiser leur profit ¹⁰(Bachand, 2001). Par exemple la compagnie américaine Ethyl a réussi à obtenir une vingtaine de millions de dollars de la part du gouvernement canadien, lorsque ce dernier a tenté d'interdire le commerce intra-provincial du MMT (Affaires Mondiales Canada)

⁹Les auteurs ont affirmé que l'ALENA a introduit à travers ses éléments novateurs « un modèle d'intégration par le bas sur le plan économique» <http://popups.ulg.ac.be/1374-3864/index.php?id=1046#tocto1n1>

¹⁰<http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/ch11.pdf>

L'une des principales caractéristiques de l'ALENA était l'établissement des règles strictes pour le règlement des différends. Lorsqu'un problème surgit, les différentes parties prenantes sont amenées à le régler à l'amiable, notamment entre Etat et entreprise (chapitre 19 et 20 de l'ALENA)¹¹. Nombreuses affaires ont eu recours aux dispositifs de l'ALENA allant du bois d'œuvre, au système de sécurité des camions, jusqu'à l'affaire des tomates mexicaines¹²(Delaneau,et Du Luard, 1996)...

La nouveauté apparaît également aux niveaux des mesures antidumping et des droits compensateurs qui ont été autorisés pour la première fois sous l'ALENA. Dès lors des dispositions pertinentes dans le chapitre 19 et 20 éliminent toute divergence quant à l'interprétation des principes de l'accord. Le recours à ces mesures est encadré par des procédures administratives bien définies. Avant l'entrée en vigueur de l'ALENA, les questions relatives à l'antidumping et aux droits compensateurs ne pouvaient être traitées que devant les cours nationales et les tribunaux administratifs des pays (Affaires Mondiales Canada). Désormais en vertu de l'article 19, une commission binationale se met en place pour examiner les décisions d'ordre national (Article 19 de l'ALENA). Quant à l'article 20, il prévoit le mécanisme général du règlement des différends qui s'applique lorsqu'une partie souhaite régler un différend touchant l'interprétation des dispositifs de l'accord, ou lorsqu'une décision adoptée se retrouve incompatible avec les obligations (Article 2004 de l'ALENA). Au cas où les parties n'arrivent pas à s'entendre, chacun d'entre eux a le droit de recourir à la

¹¹ Regarder le résumé des chapitres 11 et 20 sur le site d'Affaires Mondiales Canada sur le lien : <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/settle.aspx?lang=fra>

¹² En 1996, le département américain du commerce a fixé un prix minimum pour les tomates mexicaines importées, sous la pression des producteurs nationaux qui subissent la concurrence. <https://www.senat.fr/ga/ga-12/GA-121.pdf>

Commission de Libre échange qui fait appel à son tour aux experts, à la médiation à la conciliation¹³...

Les marchés publics, l'investissement, les services, la propriété intellectuelle, le règlement des différends... constituaient l'originalité de l'ALENA en 1994 (Ares et Deblock, 2011). L'accord a bien devancé les principes et les traités de l'OMC. C'est la raison pour laquelle l'ALENA fait partie de la deuxième génération du commerce, et qui a servi comme modèle de base pour d'autres accords régionaux dans les Amériques, surtout en ce qui a trait à l'investissement. Un résultat qui semble logique tant que les Etats Unis avaient comme intention initiale de répandre les règles de libéralisation des échanges commerciaux dans la région.

Vingt ans plus tard, l'évaluation de l'ALENA ne laisse pas beaucoup d'ambiguïté face à l'atteinte de ces objectifs ultimes fixés initialement. Les gouvernements des trois pays signataires ont affirmé que le commerce était la réussite la plus importante de l'ALENA (Affaires Mondiales Canada). De 1992 à 1998, l'échange canadien avec les USA a passé de 69,3 à 76,7% (regarder graphique 1 de l'annexe). En effet l'accord a créé la région la plus intense en matière d'échange commercial : les exportations canadiennes vers les Etats Unis ont triplé entre 1992 et 2008, et de même les importations canadiennes ont doublé (Ares et Deblock, 2011). Donc l'accès aux marchés des partenaires a été largement atteint, sauf qu'il existe certains contentieux qui persistent comme celui du bois d'œuvre entre les Etats Unis et le Canada, ou celui du sucre entre le Mexique et les USA. Un autre aspect aussi important et positif est celui relatif au démantèlement tarifaire : les échéanciers relatifs à la réduction des droits de douanes ont tous été respectés (Affaires Mondiales Canada). Sachant que l'ALENA

¹³ Regardez la presentation de Gilbert Gagné sur le droit de l'ALENA et le règlement des différends : https://www.usherbrooke.ca/politique-appliquee/fileadmin/sites/politique-appliquee/espace_etudiant/universite_ete/gagne_g_alena.pdf

a prévu un démantèlement tarifaire de 15 ans sur les produits de textile, d'automobile, l'énergie et le textile (Delaneau et Du Luart, 1996).

Le commerce nord-américain reste généralement très polarisé et concentré sur les Etats Unis. Le développement des échanges que nous avons mentionné concerne toujours les américains au tant qu'exportateurs ou importateurs. La relation Canada/Mexique demeure jusqu'à présent très modeste comparativement à celle avec les Etats Unis. En effet les exportations du Canada vers le Mexique représentent à peine 2,5% du total des exportations canadiennes et 4,1% de ses importations (Ares et Deblock, 2001). C'est l'une des grandes limites de l'ALENA qui est censée doper le commerce entre le Canada et le Mexique, sachant que la relation des deux pays avec les Etats Unis était élaborée, même avant cet accord.

En ce qui a trait à l'investissement, les effets varient d'un pays à l'autre. Le Canada par exemple a moins bénéficié de ce volet : les USA ont monopolisé les IDE dans les premières années de l'ALENA, mais ce dernier a permis surtout de révolutionner l'économie mexicaine et il a permis à ce pays d'émerger en tant qu'économie en fort développement grâce aux investissements américains et canadiens¹⁴. Entre 1992 et 2008, les IDE du Canada au Mexique ont été multiplié par neuf et ceux des Etats Unis par sept¹⁵ (Ares et Deblock, 2011). Grâce à son avantage comparatif dû au salaire bas comparativement au Canada et aux Etats Unis, le Mexique a pu également attirer des entreprises canadiennes et américaines, notamment de textile d'automobile ou d'aéronautique, des secteurs généralement à forte concentration de main d'œuvre.

¹⁴ Incontestablement, les USA ont reçu le quart du flux mondial des IDE en 1990. D'une autre part c'est le Mexique qui a bénéficié de l'effet du détournement du commerce de l'ALENA : exemple du textile et vêtement

¹⁵ Regardez plus de Statistiques sur la partie investissement disponible sur le lien : <http://popups.ulg.ac.be/1374-3864/index.php?id=1046#tocto2n2>

1.3 Traité de 3^{ème} génération : PTP

Depuis quelques années, les accords de libre-échange sont accompagnés de certains traités en parallèles traitant des droits sociaux ou environnementaux. Les accords du commerce traditionnels ont pour but la réduction des barrières tarifaires, alors que ceux d'aujourd'hui visent la réduction de toutes autres formes de barrières non tarifaires qui peuvent entraver l'échange commercial entre les pays membres, ainsi que l'établissement des normes justes et équitables pour : l'investissement, la concurrence, la propriété intellectuelle, l'environnement et le travail. Les accords les plus récents ont même accordé des chapitres pour l'accroissement des échanges financiers et le e-commerce.

Le développement du commerce en Amérique du Nord ne s'est pas arrêté au niveau de l'ALENA : la conclusion d'un nouveau partenariat transpacifique a introduit une nouvelle phase des relations économiques, l'une des principales raisons pourquoi le PTP est qualifié de troisième génération. D'un point de vue théorique, il ne s'agit plus d'intégrer les économies, mais de les interconnecter ¹⁶ (Deblock et Dagenais, 2015). Ce n'est plus l'ouverture économique dont il est question, mais c'est l'interconnexion des chaînes de valeurs et des règlements nationaux entre les pays membres.

Cette interconnexion a suscité des négociations à deux niveaux : le premier est celui traditionnel qui consiste à traiter les questions purement commerciales et celles relatives au droit d'investissement, tandis que le second volet s'occupe de la réglementation. En effet il s'agit d'une certaine reconnaissance mutuelle des règlements et des lois, surtout dans des domaines d'intérêt partagé (Deblock et Dagenais, 2015). Ce deuxième aspect des négociations constitue l'élément novateur principal de ces accords de deuxième génération : en plus de la

¹⁶ Par l'interconnexion, les auteurs sous-entendent commerce et coopération au-delà des frontières géographiques http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/deblocketdagonaistpp-version_finale.pdf

fluidité des relations commerciales, ils ont fixé comme objectif l'harmonisation des systèmes réglementaires. Cette mise en commun des normes permettra d'augmenter les échanges commerciaux et d'assouplir les procédures administratives.

Contrairement à l'ALENA, nous ne pouvons pas attribuer le caractère de régionalisme au PTP, car ses pays membres appartiennent à des zones géographiques différentes, même éloignées. Mais ce qui est sûr c'est l'intention d'élargir l'intégration économique et l'harmonisation réglementaire nord-américaine vers les pays de l'Asie-Pacifique afin d'intégrer facilement ces nouveaux marchés, qui exigent habituellement des droits de douanes très élevés.

De nombreux changements ont caractérisé l'économie en Amérique du Nord cette dernière décennie. Ces accords de troisième génération dont fait partie le PTP viennent répondre à ces nouvelles mutations économiques. Aujourd'hui, le secteur des technologies et des télécommunications constitue une grande partie du commerce¹⁷ et représente des parts de PIB non négligeables. Désormais, ces services électroniques acquièrent une importance majeure dans les négociations commerciales, d'où l'idée d'intégrer tout un chapitre sur la libéralisation du commerce électronique, et un autre relatif à l'harmonisation des normes de travail entre les pays membres.

Comparativement à l'ALENA, le PTP va plus loin dans son champ d'application : il intègre les enjeux environnementaux, le commerce électronique, les normes de travail. Il intervient en profondeur dans les mécanismes d'action de chaque Etat dans le but d'harmoniser les pratiques et les règlements. Ces accords de troisième génération interviennent dans un contexte où : la circulation des marchandises/services, les

¹⁷ Les derniers chiffres publiés par Statistiques Canada indiquent que les entreprises canadiennes ont vendu 136 milliards \$ uniquement en 2013, voir plus de statistiques sur le rapport : Etat du commerce électronique au Canada en 2016 : https://cira.ca/sites/default/files/public/Ecommerce-Factbook-March-2016-fr.pdf?_ga=1.50594089.1461722699.1490626341

investissements, les marchés publics sont libérés, et la propriété intellectuelle est déjà protégée.

Habituellement un accord de troisième génération survient quand les tarifs douaniers ont déjà été abolis. Donc le PTP est un cas particulier puisqu'il inclut douze pays différents, et qui entretiennent des relations commerciales distinctes : Prenons à titre d'exemple le Canada, les Etats Unis et Singapour. Le Canada bénéficie des tarifs préférentiels avec les pays de l'ALENA, mais il paye des droits de douanes élevés pour ses exportations vers Singapour. D'ailleurs un accord de libre échange est en cours de négociation entre le Canada et le Singapour en dehors du PTP (Affaires Mondiales Canada). Quant aux USA, ils bénéficient des tarifs abolis de l'ALENA et du démantèlement tarifaire avec Singapour suite à l'entrée en vigueur de leur accord de libre-échange depuis 2004 (Office of the United-States Trade Representative).

Ce groupement de pays hétéroclite fait en sorte que le PTP crée beaucoup d'ambiguïté par rapport à son appartenance à la 2^{ème} ou la 3^{ème} génération. C'est un accord qui a dépassé l'ALENA en essayant d'adapter les règles du jeu aux nouvelles réalités économiques, et qui a souhaité élargir toutes ses modifications vers d'autres pays d'Asie Pacifique, donc nous allons le considérer comme accord de 3^{ème} génération.

Section 2 : comparaison entre l'ALENA et le PTP.

Notre comparaison ne va pas se limiter à un simple recensement des similarités et des différences : elle ne sera utile dans notre cas que si elle établit une relation claire entre les deux traités afin de comprendre comment le PTP pourra servir la renégociation de l'ALENA.

Le tableau qui suit indique les grands thèmes inscrits dans les textes des deux traités ainsi que les chapitres¹⁸ qui les correspondent.

Thèmes	ALENA	PTP
Traitement national et accès au marché pour les produits	Chapitre 3	Chapitre 2
Règles d'origines	Chapitre 4	Chapitre 3
Règlement des différends	Chapitre 19/20/11	Chapitre 28
Marchés publics	Chapitre 10	Chapitre 15
Commerce transfrontière des services	Chapitre 12	Chapitre 10
Services financiers	Chapitre 14	Chapitre 11
Investissement	Chapitre 11	Chapitre 9
Commerce électronique	X	Chapitre 14
Politique en matière de concurrence	Chapitre 15	Chapitre 16

¹⁸ Nous avons obtenu le tableau à travers les tables de matières des deux traités.

PTP: <http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/tpp-tp/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=fra>

ALENA: <https://www.nafta-sec-alena.org/Accueil/Textes-de-laccord/Accord-de-libre-%C3%A9change-nord-am%C3%A9ricain>

Entreprises d'Etats et monopoles	Chapitre 15	Chapitre 17
Droits de propriété intellectuelle	Chapitre 17	Chapitre 18
Télécommunication	Chapitre 13	Chapitre 13
Investissement	Chapitre 11	Chapitre 9
Procédures douanières	Chapitre 5	Chapitre 5
Produits textiles et vêtement	Annexe 300-B	Chapitre 4
Travail	Accord parallèle	Chapitre 19
Environnement	Accord parallèle	Chapitre 20
Petites et moyennes entreprises	X	Chapitre 24

D'une première lecture du tableau, il apparaît que le PTP a consacré des chapitres pour des thèmes similaires à l'ALENA, sauf qu'il a élargi son domaine de compétences vers : l'environnement, le travail, les petites et moyennes entreprises et le commerce électronique. En ce qui concerne la comparaison, la démarche avec laquelle nous allons procéder est la suivante : nous allons identifier les chapitres les plus emblématiques de l'ALENA, ou au moins ceux qui ont suscité le plus de débats publics, et nous allons les comparer avec ce que le PTP propose comme rectification. De cette manière, nous allons pouvoir proposer des

amendements à l'ALENA à la fin de notre mémoire. De ce fait nous allons nous focaliser sur les aspects suivants : les règles d'origines, le règlement des différends et l'investissement, et finalement un bref aperçu sur les nouveaux chapitres dans le texte du PTP, en l'occurrence le commerce électronique et le travail.

2.1 Les règles d'origines :

A. RO de l'ALENA :

Selon l'OMC, les règles d'origines sont des critères permettant de déterminer l'origine d'un produit. Elles indiquent si ce dernier est en mesure de bénéficier des tarifs préférentiels dans le cadre d'un traité de libre-échange. Elles permettent également de concentrer les avantages du libre-échange uniquement dans la zone à travers l'identification des contenus extérieurs (non originaux). A l'instar d'autres accords à travers le monde, le principe de l'ALENA était d'appliquer les tarifs préférentiels entre les pays membres et de maintenir les tarifs normaux envers les tiers. Donc, en vertu du traité, les douaniers déterminent si le produit est en mesure de bénéficier des tarifs réduits ou non. Dans ce cas-ci, nous parlons des Règles d'origines préférentielles, juste pour les distinguer des RO non préférentielles¹⁹ qui servent à d'autres buts.

Elles acquièrent une importance extrême dans les accords commerciaux, vu qu'elles font éviter les effets d'un détournement de commerce : à savoir des produits importés pouvant accéder à la zone de libre-échange à travers le pays qui applique le tarif douanier le moins élevé, ensuite ils circulent librement entre les pays membres. Dès lors l'identification de l'originalité des produits est extrêmement détaillée sur le texte de l'ALENA. Ces RO ont

¹⁹ Selon l'OMC, ce sont les lois et règlements appliqués afin de déterminer le lieu d'origine d'un produit qui ne bénéficie pas des préférences tarifaires en vertu d'un accord de libre-échange.
https://www.wto.org/french/tratop_f/roi_f/roi_info_f.htm

même été caractérisées de rigide à force que le traité a manifesté une grande intransigeance vis-à-vis des produits non originaux.

Selon l'article 401 du chapitre 4 du texte de l'ALENA, le produit est considéré originaire, s'il satisfait l'une des conditions suivantes :

- ❖ Si le produit est entièrement fabriqué des composantes qui sont à leur tour considérées comme matières originales d'un pays membres
- ❖ Si le produit est totalement fabriqué dans l'un des pays signataires (cultivé, pêché, extrait...), et non seulement importé d'un pays non membres.
- ❖ Si le produit est admissible en vertu de l'alinéa 401 du texte de l'ALENA : des restrictions s'appliquent également pour ce cas
- ❖ Si le produit en question répond aux exigences des RO spécifiques énoncés à l'annexe 401 : dans ce cas, les douaniers considèrent que le produit est original, même s'il est fabriqué à l'aide des composantes en provenance de d'autres pays à part les USA et le Mexique.
- ❖ Si l'information disponible dans l'annexe 308.1 correspond aux composantes du produit.

En vertu de l'ALENA, afin que le produit soit admissible au traitement préférentiel, sa teneur en valeur régionale doit dépasser soit 50% soit 60%, tout dépend de la façon du calcul, voire même 62,5%²⁰ pour le secteur d'automobiles pour passagers (Rodriguez, 2000). L'OMC a effectué des recherches en 2002 sur l'effet des règles d'origines sur le commerce international, approuvant ainsi que la teneur nationale en valeur régionale de n'importe quel produit varie entre 40% et 60% quel que soit la méthode de calcul.

²⁰ Jean Paul Rodriguez, 2000, « L'espace économique mondial : les économies avancées et la mondialisation », Presses de l'Université du Québec, pp : 356-357.

Robert Kunimoto et Gary Sawchuk précisent que les petites entreprises qui sont généralement moins informées sur les règlements de l'ALENA sont plus susceptibles de payer les frais de la nation la plus favorisée (NPF), au lieu de ceux des règles d'origines. Ils ont également indiqué que les règles d'origines de l'ALENA ont été utilisées uniquement dans 50% des échanges canado-américains²¹ (Kunimoto et Sawchuk, 2005). Il ne s'agit pas uniquement d'une contrainte d'information, mais aussi des coûts d'observation élevés. Ces derniers désignent l'ensemble des coûts financiers que doivent engager les agents économiques (producteurs, exportateurs, importateurs) afin de prouver l'originalité du produit, et ainsi bénéficier du tarif préférentiel. Réellement, ce sont des contraintes paperassières liées aux différents formulaires douaniers qu'il faut remplir et les dépenses engagées par les entreprises afin d'obtenir le certificat d'originalité.

Les règles d'origines, quoique destinées à distinguer les produits originaires de cette zone de libre-échange, entraînent des coûts économiques non négligeables, ce qui laisse la plupart des exportateurs devant deux choix. En effet, ces derniers comparent entre les coûts résultant du traitement des règles d'origines et ceux du traitement NPF et choisissent l'option la moins coûteuse (Leblond et Fabian, 2017). Lorsque les deux options sont égales, les entreprises choisissent la NPF afin d'éviter les coûts des RO associés au contrôle de l'originalité et les dépenses d'observation. Au fur et à mesure que la libéralisation du commerce multilatéral contribue à baisser les taux NPF, nous assisterons bien évidemment à une diminution du taux d'utilisation des RO de l'ALENA.

Lorsque les RO sont souples, elles exigent uniquement que l'assemblage soit effectué dans l'un des pays membres, tandis que les grandes économies au monde (UE, ALENA)

²¹ Selon les auteurs : « De même, environ 50 % des importations canadiennes en provenance des Etats-Unis ont été admises sous le régime de l'ALENA, tandis que 62 % des importations américaines en provenance du Mexique ont profité du tarif de l'ALENA et 37 % ont profité des taux NPF en 2002 » pp : 15.

optent pour des RO restrictives²² (Kunimoto et Sawchuk, 2000). Quoique ses composantes soient importées des pays tiers, par exemple une machine à laver peut être éligible au tarif préférentiel à partir du moment qu'elle est assemblée au sein de la zone. Ce n'est plus le cas avec l'ALENA qui exige non seulement un assemblage au sein des pays membres, mais également l'utilisation des composantes originaires. Un exemple frappant dans le traité de l'ALENA est celui relatif aux RO du textile et vêtements : pour qu'un vêtement bénéficie du tarif préférentiel, il doit non seulement être coupé et cousu dans l'un des trois pays, mais également fabriqué des fils et des matières originaires de la région. Cela crée certainement beaucoup de bénéfices pour les producteurs des composantes dans la région, qui exercent dans la plupart des cas une pression politique afin d'augmenter les taux de RO, mais ils empêchent en même temps les producteurs des produits finaux de s'approvisionner rationnellement.

Le taux d'utilisation de l'ALENA diffère bien évidemment d'un secteur à l'autre : le Canada affiche des taux différents quant à ses exportations destinées aux Etats Unis : vêtement et textile (95%), les matières plastiques (94%), les graisses et huiles (98%), les ouvrages en bois (17%)²³... ces différences résultent des écarts qui existent entre les taux de l'ALENA et ceux de NPF dans chaque section (Kunimoto et Sawchuk, 2000).

Les importateurs américains semblent utiliser les RO de l'ALENA plus que les importateurs canadiens : 52% des importations américaines en provenance du Canada/ 48% des importations canadiennes en provenance des Etats Unis (Estevadeordal et Suominen, 2003). Cela est dû principalement à un droit imposé sur les importations américaines qui ne

²² L'accord en tant que tel peut agir comme obstacle non tarifaire à travers les RO restrictives. C'est-à-dire plus demandant en matière de valeur régionale. Ce système s'oppose aux RO libérale.

²³ Site Affaires Mondiales Canada : <http://publications.gc.ca/collections/Collection/PH4-22-2005F>.

bénéficient d'aucun tarif préférentiel, nommé « merchandise processing fee »²⁴ (US customs and Border Protection). Ce droit est établi généralement à 0,21% de la valeur de la livraison.

Les RO entraînent des effets néfastes sur le développement du commerce, vu qu'elles limitent les opportunités des échanges. Au début les couts additionnels qui accompagnent l'utilisation des RO sont partagés entre le secteur public et privé : le gouvernement s'occupe des frais de dédouanement et des dépenses de vérification, alors que les entreprises couvrent les charges des certificats d'originalité et de la comptabilité. Ces frais additionnels augmentent les prix à la consommation et réduisent les profits des producteurs. D'un autre côté, les RO incitent les producteurs à utiliser les intrants en provenance des pays de l'ALENA afin d'être éligible aux tarifs préférentiels, même si ces intrants peuvent être importés des pays tiers, avec meilleure qualité et moindre prix. Dès lors les RO faussent les décisions d'investissement et de production, qui deviennent irrationnelles. Ce qui crée une sorte de protectionnisme envers les pays non membres de l'ALENA, tant que les producteurs cherchent à accroître la teneur en valeur nationale ou régionale (TVR).

B. Les RO selon le PTP :

Les restrictions liées à l'utilisation des règles d'origines se sont accrues cette dernière décennie suite aux changements majeurs dans la structure des économies. Un nombre de pays à l'extérieur de la zone de libre-échange sont ainsi impliqués dans le processus d'approvisionnement, puisque les chaînes de production sont devenues internationales. Bien que le nombre des traités de libre-échange augmente fréquemment, ils peuvent agir parfois comme obstacle au recours aux RO. En effet un seul pays appartient à plusieurs zones à la fois, avec un régime de RO différents. Le Canada à titre d'exemple est membre actuellement

²⁴Il s'agit d'un droit imposé par les services douaniers des USA sur les produits importés qui ne bénéficient pas d'un tarif préférentiel, calculé à 0,3464% de la valeur : minimum 25 \$ et maximum 485 \$
<https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/trade-agreements/merchandise-processing-fee>

de 11 traités de libre échange, et en train de négocier 11 d'autres. Les pays signataires de PTP sont membres de 32 accords, qui peuvent inclure au moins 2 autres membres du PTP (Affaires Mondiales Canada). Les entreprises se retrouvent confondues avec cette multitude de traités, et avec plusieurs régimes de RO créant ainsi l'effet du « Spaghetti Bowl », qui désigne la complication due à l'application des règles d'origines pour un produit éligible aux tarifs préférentiels avec plusieurs partenaires à la fois.

Les négociateurs du PTP ont prévu alors l'unification du régime des RO sur toute la zone, en s'inspirant des différents traités de libre échanges qui réunissent les pays membres, y inclus l'ALENA (Boscariol et d'autres, 2015). Cela aurait pour effet une allocation plus efficiente des ressources : les producteurs canadiens auront la possibilité de chercher des composantes originaires dans une zone beaucoup plus large que l'ALENA, fort probablement avec une meilleure qualité et des prix inférieurs. S'ajoute à cela que toutes les entreprises de la zone affronteraient les mêmes contraintes administratives des RO.

Le secteur agroalimentaire représente l'un des enjeux majeurs dans les négociations des traités de libre échange en Amérique du Nord, les négociateurs ont choisi dans ce cadre de répondre à cette sensibilité du secteur par des RO plus restrictives qu'auparavant. Pour la majorité des produits agricoles, le PTP aurait choisi des RO qui semblent être plus restrictives que l'ALENA (Moroz, 2016). Afin qu'un produit alimentaire transformé bénéficie des tarifs préférentiels, il ne doit pas contenir des aliments (poissons, viandes, volailles, fruits, légumes...) récoltés, pêchés, ou élevés à l'extérieur de la zone²⁵. Concernant les produits non-agricoles, y inclus le secteur d'automobiles et des textiles, les RO en vertu du PTP sont plus souples que celle de l'ALENA. Elles ressemblent plus à celles des traités entre les pays asiatiques membres du PTP, ou celles du traité de libre-échange entre le Chili et Malaisie,

²⁵ Regardez la position de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire : http://cafta.org/wp-content/uploads/2016/06/Canada-TPP-Briefing-note_FR.pdf

mais pourquoi les USA en particulier ont accepté cette fois-ci d'adopter des RO moins restrictives que celles de l'ALENA ? La seule explication qui apparait évidente est que les chaînes d'approvisionnement se sont internationalisées : aujourd'hui les entreprises américaines qui œuvrent dans les produits non-agricoles dépendent beaucoup des pays tiers pour les importations soit des intrants, soit des produits finaux, y compris les vêtements.

Pendant les négociations du PTP, le textile était l'un des secteurs les plus controversés en termes de RO. Selon le résumé technique du traité publié par Affaires Mondiales Canada, le principe de base qui détermine les RO applicables est celui du « provenance du fil ». Ces règles sont plus généreuses que celle de l'ALENA et permettent le cumul des matières originaires et de la production au sein de la zone du PTP. Des matières non originaires de la zone ont été autorisées dans la fabrication des textiles, sachant que le produit final bénéficierait toujours des tarifs préférentiels. Ces matières ont été listées dans une annexe du traité, mais contrairement à ce qui a été médiatisé, cette liste n'est pas une exception propre au PTP, puisqu'il existe une autre semblable dans : l'ALENA, le traité de libre-échange entre Canada/Chili et celui entre USA/Chili. La seule exception est celle accordée au Vietnam tant qu'il est le principal exportateur du textile dans la zone, puis 30% de ses exportations sont destinées au marché étasunien (Moroz, 2016). Il est ainsi autorisé d'utiliser une quantité limitée du coton non-originaire afin de fabriquer des pantalons qui vont pénétrer le marché des USA avec des tarifs préférentiel du PTP. Bien évidemment, le volume annuel est plafonné au seuil accordé aux ventes vietnamiennes du coton sur le marché étasunien (Moroz, 2016).

Les RO accordé au pétrole brut dans le cadre du PTP est une autre question prioritaire pour le Canada, lorsqu'il s'agit de ses exportations vers les USA. En vertu de l'ALENA, tout

pétrole brut canadien traité avec un diluant²⁶ non originaire de la région est assujéti au plein tarif américain, alors que le PTP prévoit une nouvelle règle d'origine permettant l'utilisation d'une quantité de diluant non originaire (Boscariol et d'autres, 2015).

Les RO du secteur automobile sauraient moins restrictives que celles de l'ALENA car elles devraient permettre aux producteurs japonais de maintenir leur chaînes d'approvisionnement, notamment en Chine et en Thaïlande (Moroz 2016). Le secteur automobile est particulièrement important pour le Canada, tant qu'il s'agit du plus grand secteur manufacturier du pays et qui représente 25% du commerce dans ce secteur (Van Biesebroeck, Gao et Verboven, 2012). Le secteur automobile était déjà réglementé à travers « Auto Pact » en 1965, l'accord de libre-échange Canada/USA et l'ALENA, donc le Canada tirait pleinement avantage de l'exportation des voitures sur le marché américain, ainsi que l'importation des intrants utilisés en provenance des USA (Moroz 2016). Donc le Canada dépend du marché étasunien pour les exportations et importations à la fois.

En vertu de l'ALENA, si nous adoptons la méthode du calcul du cout net, le Canada exportait des véhicules de passagers et les moteurs avec une TVR de 62,5 % et 60% pour les autres composantes de voitures (Moroz, 2016). Ces pourcentages ont considérablement baissé avec le PTP, les pays membres peuvent ainsi exporter sans tarifs si la TVR est de 45% pour les véhicules et moteurs, de 40% pour les portes et d'autres composantes, puis de 35% pour les petit moteurs (Moroz, 2016).

Le facteur de la dépendance canadienne envers le marché des USA dans le secteur automobile a créé des divergences de position quant à l'acceptation des nouvelles RO du PTP. En effet, les industries d'assemblages supporteront bien évidemment ces nouvelles mesures, tant qu'elles leur permettront de diversifier les choix d'approvisionnement des intrants sur les

²⁶ Robert Glasgow, John W Boscariol, Simon V Potter, 6 Octobre 2015. "Conclusion de l'Accord du Partenariat Transpacifique: perspective du Canada. http://www.mccarthy.ca/fr/article_detail.aspx?id=7166

marchés asiatiques et dans les pays tiers (Chine, Thaïlande...), présentant un meilleur rapport qualité/prix. Quant aux producteurs des composantes automobiles, ils ont exercé une certaine pression politique afin de rejeter ces RO qui vont permettre aux nouveaux concurrents asiatiques de pénétrer librement le marché nord-américain²⁷. Ce qui est certain c'est que l'industrie d'automobile au Canada subira une forte concurrence des producteurs japonais sur le marché américain, tant que les deux auraient les mêmes avantages d'accès en vertu du PTP²⁸. A long terme ces tarifs auront également pour effet le déplacement des usines d'assemblage vers les pays asiatiques membres du PTP, et ce pour bénéficier des avantages comparatifs de ces pays, notamment la main d'œuvre moins chère qu'en Amérique du Nord.

Le Canada bénéficiait déjà de l'abolition des tarifs pour les produits originaires du secteur automobile avec les USA et Mexique, et devrait bénéficier du même avantage avec la Corée du Sud, suite à leur accord de libre-échange, qui rentrera en vigueur en 2017 (Affaires Mondiales Canada). L'accord global avec l'Union européenne devrait également permettre au Canada un accès préférentiel sur le marché européen, si le traité se ratifie. Le seul grand marché exportateur d'automobiles qui s'échappe actuellement au Canada est celui du Japon.

Conclusion 1 : Le Canada semble tirer avantage plus avec les RO du secteur d'automobile en vertu de l'ALENA dans les deux dernières décennies, mais l'émergence de certains pays aurait pour effet un changement majeur des positions. En effet, la compétition accrue de la part des pays asiatiques est une réalité économique qu'il faut tenir en compte aujourd'hui en Amérique du Nord, et particulièrement au Canada, malgré que le PTP ne voie pas le jour. Ces pays ne sont pas uniquement des marchés où nous pouvons se procurer des intrants ou de la main d'œuvre à moindre prix, mais ce sont des concurrents qui commencent à produire

²⁷ Lors des négociations sur les RO du secteur automobile, les producteurs de pièces automobiles au Mexique avaient proposé 50% du contenu régional, avec l'accord du Canada

²⁸ Le Président de l'association des fabricants des pièces automobiles au Canada, Flavio Volpe a affirmé que le Canada doit céder un peu la place à d'autres concurrents, et qu'il prêt a rechercher une solution plus équilibrée. <http://www.livingstonintl.com/fr/nouvelles-de-la-reglementation-americaine/le-ntp-au-point-mort-a-cause-des-pieces-automobiles/>

massivement. Le secteur d'automobile illustre bien ce constat : les producteurs canadiens verront diminuer leur part de marché étasunien, au cas où les USA optent pour un renforcement de ses relations commerciales avec les pays asiatiques, membres du PTP et producteurs d'automobiles à travers des traités bilatéraux. Les RO du secteur automobile en vertu de l'ALENA sont plus restrictives, mais elles ne mettront pas le secteur à l'abri de la forte concurrence. Si les Etats Unis arrivent à conclure des traités avec les pays d'Asie Pacifique, ils pourront diversifier leur choix de fournisseurs des intrants. S'ajoute à cela l'accès sans obstacles à ces marchés.

Au cas où les trois pays de l'ALENA choisissent de renégocier le traité et optent pour un statu quo des RO, les exportateurs canadiens choisiront entre l'option RO ou NPF, alors que les producteurs et exportateurs américains bénéficieront des ALE en vigueur ou en cours de négociations avec des pays asiatiques (Japon, Vietnam...). Les nouvelles RO doivent absolument tenir en compte les chaînes d'approvisionnement mondiales des multinationales. Ces dernières cherchent des fournisseurs fiables qui rencontrent leurs critères de qualité et de prix. C'est le seul moyen de maintenir sa position concurrentielle dans des économies ouvertes au monde entier.

En ce qui concerne les RO couteuses, le PTP a répondu à cette lacune par l'unification du système des règles d'origine dans toute la zone, et qui auraient pour effet la réduction des coûts (Moroz, 2016). L'objectif ultime de l'établissement des zones de libre-échange est la réduction des barrières tarifaires et non-tarifaires entre les pays membres, alors que dans la majorité des cas les entreprises semblent ne pas tirer avantage de ces mesures préférentielles : le taux d'utilisation des RO de l'ALENA est très modeste en raison des coûts économiques qu'il entraîne et de la complexité des procédures administratives qu'il exige.

2.2. Le règlement des différends :

Il s'agit de l'un des principaux enjeux dans les négociations commerciales, non seulement en Amérique du Nord, mais partout au monde. Le règlement des différends permet de résoudre certains problèmes qui surgissent lorsqu'une partie membre estime que l'autre viole les dispositifs de leur accord. Tant que l'objectif majeur des accords commerciaux est le développement de l'activité commerciale, donc il est évident que les relations d'affaires donnent lieu à des litiges et des désaccords. Le règlement des différends unifie les mécanismes de résolution entre les pays membres, au lieu d'être assujetti à des lois d'ordre national, l'une différente de l'autre. La résolution des litiges commerciaux en vertu de l'ALENA est l'un des aspects qui a suscité le plus de débats, en raison du grand nombre des différends dans la zone et également à cause de certaines mesures novatrices. Ces outils sont-ils efficaces aujourd'hui ? Est-ce que le PTP propose d'autres moyens plus efficaces et rapides pour le règlement des différends ?

A. les mécanismes de règlement des différends en vertu de l'ALENA sont-ils efficaces ?

Premièrement, le chapitre 19 de l'ALENA a prévu la création des groupes binationaux comme mécanisme de révision, à la place du contrôle judiciaire effectué par les tribunaux nationaux. Ces groupes indépendants sont chargés de réviser les décisions émises en ce qui concerne les droits antidumping et droits compensateurs en particulier, sachant que chaque pays membre dispose des instances chargées de mener des enquêtes (Affaires mondiales Canada). Par exemple au Canada, c'est l'Agence des services frontaliers du Canada qui détermine s'il y'a eu un dumping ou non, alors que le Tribunal canadien du commerce extérieur mène l'enquête dans le but de savoir si le dumping a causé des dommages pour l'autre partie (Secrétariat de l'ALENA).Lorsqu'une partie demande une révision d'une décision en vertu du chapitre 19, un groupe de cinq membres est constitué : 2 membres d'un

pays et 3 membres de l'autre²⁹. Donc des commissions ad hoc voient le jour afin de réviser uniquement une seule décision. Ce mécanisme des groupes binationaux est extrêmement important en raison du caractère contraignant³⁰ de ces décisions. En effet, le groupe soit confirme la décision de l'instance nationale, soit il l'a renvoie à nouveau pour la révision (Vega, 2003).

Deuxièmement, le chapitre 20 s'occupe des dispositions qui s'appliquent dans les différends relatifs à l'interprétation et l'application de l'ALENA. Le principe de base de ce chapitre est celui de la consultation entre les gouvernements (Secrétariat de l'ALENA). En effet les mesures énoncées dans ce chapitre sont les suivantes : au début le gouvernement concerné peut consulter le gouvernement de l'autre partie, et si le conflit n'est pas résolu, ils peuvent demander l'intervention de la commission de libre échange de l'ALENA. Cette dernière est formée principalement des ministres du commerce international. Rendu à ce stade, si le différend persiste encore, la partie contestante a le droit de recourir au premier mécanisme, celui de la constitution d'un groupe arbitral binational. Ce chapitre prévoit également les procédures à suivre qui peuvent s'étaler sur une période de cinq mois (Secrétariat de l'ALENA).

Troisièmement, il s'agit du chapitre 11, le plus emblématique en matière de règlement des différends en vertu de l'ALENA. Il prévoit le règlement des litiges en matière d'investissement. Concrètement ce sont les différentes procédures à suivre afin de résoudre les plaintes déposées par les investisseurs contre les Etats d'accueil (Affaires Mondiales Canada). L'objectif est d'assurer un traitement équitable des investisseurs de tous les pays membres. Dès lors, lorsqu'un investisseur étranger estime que le gouvernement d'accueil a

²⁹ Selon le secrétariat de l'ALENA, Chaque pays dispose d'une liste de personnes adéquates à ce genre de missions : généralement ce sont des spécialistes du droit international du commerce, qui doivent faire preuve de leur objectivité, honnêteté et bonne réputation (secrétariat de l'ALENA).

³⁰ Gustavo Vega, 20 Mars 2003. « L'expérience des mécanismes de règlement des différends de l'ALENA : une leçon pour la ZLEA ? ». Atelier ALENA, pp 2-3; ,

violé l'une de ces obligations en matière d'investissement, il peut recourir à l'une des instances suivantes (Secrétariat de l'ALENA) :

- ❖ La commission des Nations Unis pour le droit commercial international
- ❖ Le centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) qui relève de la Banque Mondiale.
- ❖ Le mécanisme supplémentaire du CIRDI.

Ce chapitre a prévu un mécanisme privé de règlement des litiges en matière d'investissement, ce qui a été acceptable au début, vu que la résolution des différends exige une certaine confidentialité pour encourager la réconciliation entre les parties. Toutefois lorsque le conflit a une incidence sur l'intérêt public, il n'y a aucune raison valable pour ne pas le rendre transparent (Vega, 2003). En effet, les sommes de compensation que les gouvernements accordent pour les investisseurs étrangers sont payées principalement par l'ensemble des citoyens. Désormais, les investisseurs ont le droit de poursuivre les Etats d'accueil si ces derniers adoptent des politiques anticoncurrentielles qui nuisent à leur activité économique. Cela a pour effet la réduction de la marge de manœuvre des gouvernements nationaux en matière de politiques économiques (Leblond, Fabian, 2017). Cette crainte les a poussés à s'autocensurer, malgré que la décision soit en faveur de l'intérêt public (Vega, 2003). Une mesure qui remet souvent en cause la souveraineté des Etats en matière d'adoption des politiques publiques qui sont en faveur leur population.

Donc la principale critique de ce mécanisme tourne autour cet aspect du droit des gouvernements à légiférer lorsqu'il s'agit de l'intérêt public concernant l'environnement, la santé publique, la sécurité publique...Ce mécanisme a été souvent accusé d'avantager les grandes multinationales qui ont pu tirer profit des grandes sommes de compensation. D'autres critiques s'adressent également aux arbitres qui ont montré un certain soutien au secteur

privé : lors des consultations publiques sur le PTP avec des parties prenantes, l'Union National des Fermiers au Canada a mentionné que ces avocats arbitres collectent des honoraires avantageux lorsqu'une entreprise gagne un procès contre un pays³¹. La majorité des arbitres qui forment les groupes spéciaux travaillent pour les grands cabinets d'avocats internationaux³². Ces derniers ont tendance à défendre les intérêts commerciaux avant l'intérêt public. L'équation entre gouvernements nationaux et investisseurs devra être équilibrée et les mécanismes de règlement des différends ne devront jamais avantager une partie au détriment de l'autre.

Le principe de départ de ce chapitre en particulier était le contrôle des politiques gouvernementales en matière d'investissement au Mexique qui sont jugées d'être assez strictes et non ouvertes (Leblond et Fabian, 2017). Il se retrouve ensuite que la plupart des litiges d'investissement se retrouvaient accidentellement soit au Canada ou aux Etats Unis. Désormais ce mécanisme a reçu énormément de critiques : entre autres il s'agit d'un outil assez large, non défini, ce qui laisse une grande marge d'interprétation pour les différentes parties et pour les tribunaux. Cette liberté d'interprétation était une source de conflit, surtout lorsque les parties ne se mettent pas d'accord sur le même sens. Eventuellement l'une des grandes lacunes des mécanismes modernes d'arbitrages est liée au rôle de ces panels : en effet ils tentent d'interpréter eu lieu d'arbitrer. C'est un résultat qui semble logique lorsque les arbitres font face à des dispositifs de loi vagues (Vega, 2003).

B. Le règlement des différends selon le PTP :

³¹ Voir le document de Consultation publique sur le PTP de l'Union Nationale des fermiers au Canada, lors d'une présentation au comité du commerce international de la Chambre des Communes. Ils ont exprimé leur rejet eu PTP pour nombreuses raisons, y compris le mécanisme d'investisseur Etat qui a tendance à favoriser les multinationales

³² Patrick Leblond et Judit Fabian ont décrit l'arbitrage par "Ad hoc arbitration tribunals were interpreting Chapter 11's provisions too broadly, possibly because of some inherent bias, on the arbitrators' part, in favor of private investors" pp 8.

Le chapitre 28 sur le règlement des différends entre Etats (qui est différent du mécanisme Investisseur/Etat) s'est inspiré principalement du mécanisme traditionnel de l'OMC, tout comme l'ALENA d'ailleurs. Au début du litige, la conciliation et la médiation sont recommandées. Puis si les parties plaignantes n'arrivent pas à résoudre le différend à l'amiable, un groupe spécial ad hoc sera créé pour cette fin. Toutefois ce chapitre prévoit de nouvelles mesures permettant d'accélérer le processus de résolution et d'assurer plus de transparence (Boscariol, Glasgow, et Potter, 2015).

Le PTP a permis alors un niveau de transparence plus élevé que l'ALENA : le chapitre du règlement des différends garantit le droit du public à suivre les différentes procédures dans chaque pays membre. Les soumissions seraient également mises à la disposition du public, puis les différents rapports produits par les groupes d'arbitrage lors du règlement seront partagés publiquement³³. Il permet aussi aux entités non gouvernementales de demander des explications par écrit aux arbitres (United States Trade Representative).

Depuis la création de l'OMC, le Mémoire d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends stipule dans son article 13 que les groupes spéciaux ont le droit de demander des renseignements et des avis à des acteurs non contestants, y inclut des acteurs privés, en vertu d'*amicus curiae*³⁴. Toutefois cette possibilité demeure très ambiguë, ce qui laisse peu de chances aux acteurs de soumettre des informations pertinentes lors d'un différend (Zambelli, 2005). Dans ce cadre le PTP a annoncé des mesures concrètes : au début le tribunal doit consulter les parties contestantes à propos de la possibilité de demander des informations à d'autres acteurs. Ensuite les soumissions de ces acteurs devront être en mesure d'évaluer les arguments avancés par les parties contestantes sans pour autant prendre une

³³ Regarder le résumé du chapitre du règlement des différends en vertu du PTP, publié par Office of the United States Trade Representative : <https://ustr.gov/sites/default/files/TPP-Chapter-Summary-Dispute-Settlement.pdf>

³⁴ Il désigne un acteur qui ne fait pas partie du litige, mais il exprime un intérêt à l'enjeu du conflit en question.

position ou citer un nouvel argument. Les parties plaignantes auront également le droit par la suite de répondre à ces soumissions. Ces dernières ne doivent pas porter atteinte ni aux procédures arbitrales, ni aux parties contestantes (Tung, 2015).

L'Aléna et les autres traités bilatéraux n'ont pas proposé une définition claire et nette de ce qui est l'investissement protégée³⁵. En particulier l'ALENA proposait l'une des définitions les plus élargie de l'investissement et de l'investisseur (Bachand, 2001). Par conséquent, les juges interprétaient les règles différemment, ce qui a été source de conflit pour longtemps. A son tour, le PTP a essayé de réduire cette ambiguïté à travers une définition de l'investissement: *“every asset that an investor owns or controls, directly or indirectly”*, en clarifiant également ses caractéristiques : *“the characteristics of an investment, including such characteristics as the commitment of capital or other resources, the expectation of gain or profit, or the assumption of risk”* (TPPA, supra note 4, Art. II.1 “Investment”). Une liste des exemples d'investissement a été jointe afin d'éviter toute confusion possible.

Quant au chapitre relatif à l'investissement et au règlement des différends investisseur/Etat, il s'est inspiré majoritairement du texte de l'ALENA (Boscariol, Glasgow, et Potter, 2015). Il exige que tous les investisseurs des pays membres reçoivent un traitement juste et équitable : En effet les investisseurs étrangers obtiennent un traitement national et le traitement de la nation la plus favorisée³⁶, donc dans tous les cas ils ne peuvent pas être moins avantagés que les investisseurs nationaux.

Le mécanisme Investisseur/Etat demeure pratiquement le même que celui de l'ALENA. Les investisseurs étrangers -dans la plupart des cas ce sont des multinationales- peuvent ainsi

³⁵ KO-Yong-Tong a affirmé qu'avant le PTP, l'investissement était une notion non définie : nous ne savons pas est ce que les traités protègent les investisseurs étrangers qui implantent des usines par exemple des centrales électriques, ou également les investisseurs qui détiennent des obligations dans le pays d'accueil.

³⁶ La notion de NPF en investissement désigne le fait que l'Etat d'accueil doit traiter l'investisseur étranger de la même manière que l'investisseur national, qu'il soit originaire d'un pays membre de la zone de libre échange ou d'un pays tiers.

préserver leurs droits face aux gouvernements des pays d'accueil et ils peuvent recourir à des instances indépendantes en cas de litige. Ce sont souvent des questions de la nationalisation des entreprises ou l'expropriation des investissements directs étrangers qui reviennent souvent (Malawer, 2015). D'un autre côté, Cet outil permet en outre de préserver le droit des gouvernements locaux de protéger l'intérêt public à travers leur exercice de réglementation. Depuis les négociations, le Bureau du représentant américain au commerce a annoncé que le PTP offrira un système amélioré du mécanisme Investisseur/Etat tout en prenant en considération l'enjeu de la souveraineté des Etats et de l'intérêt public.

Dans ce cadre, le PTP a pris en considération la jurisprudence relative aux différends Investisseur/Etat depuis la ratification de l'ALENA, qui avaient tendance à favoriser les investisseurs étrangers tout en créant un gel réglementaire dans les pays d'accueil (Tung, 2015). Nombreuses décisions dans le cas les différends investisseur/Etat illustrent bien ce propos. Pour des raisons de santé publique, le gouverneur de l'Etat de la Californie a décidé d'éliminer progressivement la quantité de méthyle en essence. Par conséquent Methanex qui est l'un des plus grands producteurs et distributeurs canadiens de méthyle en Californie, a demandé une arbitration internationale pour la raison d'expropriation d'une partie de son investissement³⁷. Ce qui a été considéré comme violation de l'article 1110 de l'ALENA (US Department of State). Il existe d'autres cas frappants notamment celui de Phillip Morris en Australie. En effet le gouvernement d'Australie a décidé que tous les emballages du tabac vendus sur leur territoire portent obligatoirement des alertes de santé. Néanmoins, Phillip Morris qui est l'un des producteurs les plus importants du tabac aux Etats Unis a gagné sa cause devant le gouvernement australien pour raison de violation de certains dispositifs de l'accord sur l'investissement entre l'Australie et Hong-Kong (Tung, 2015).

³⁷ En 2001 Methanex a demandé une compensation de 970 \$ million de dollars et un traitement juste et équitable en vertu de l'article 1102 de l'ALENA. Le tribunal a remis sa décision finale le 9 août 2005, rejetant ainsi les réclamations de l'entreprise. Methanex avait également à payer 4 millions de dollars comme compensation aux frais juridiques de l'Etat de la Californie et les couts de l'arbitrage international

Afin de remédier à cette lacune, le PTP avait l'intention de mettre fin à ce conflit entre les investisseurs étrangers et les gouvernements nationaux, et surtout lorsqu'il s'agit de la régulation du bien-être de la société, et ce à travers certains dispositifs du chapitre sur l'investissement, comme le montre les extraits suivants.

“[n]othing in this Chapter shall be construed to prevent a Party from adopting, maintaining, or enforcing any measure otherwise consistent with this Chapter that it considers appropriate to ensure that investment activity in its territory is undertaken in a manner sensitive to environmental, health, or other regulatory objectives” (TPPA, supra note 4, Art. II.15).

“Non-discriminatory regulatory actions by a Party that are designed and applied to protect legitimate public welfare objectives, such as public health, safety, and the environment, do not constitute indirect expropriations, except in rare circumstances.” (TPPA, supra note 4, Annexe II-B Expropriation).

Dans le cas du Canada, la loi sur Investissement Canada est protégée. Le gouvernement canadien a le droit ainsi d'examiner certains investissements étrangers en vertu de cette loi, à condition que la valeur de l'investissement dépasse 1,5 milliards de dollars (Dattu, Pavic, et Nathaniel, 2015). Néanmoins, ces intentions semblent être vagues et elles ne définissent pas des mesures concrètes afin de garantir à tout un chacun son droit légitime. Ce sont vraiment les types de différends et les décisions des groupes spéciaux qui permettront de savoir à quel point ces droits ont été respectés, et quelle est la hiérarchie appliquée par les arbitres entre les normes nationales et les règles d'arbitrage internationales. Par conséquent, tant que l'accord n'est pas entré en vigueur, nous ne pouvons pas examiner l'efficacité de ces mesures novatrices.

Conclusion 2 : Une nouvelle version de l'ALENA devra absolument tenir en compte les mécanismes de règlement des différends mis à jour au sein du PTP. A partir des années 1994, l'ALENA était considérée comme le traité le plus avancé en matière d'arbitrage des litiges commerciaux en créant un nouveau mécanisme de règlement entre les investisseurs étrangers et les gouvernements nationaux. Toutefois ce mécanisme est devenu un sujet de beaucoup de critiques négatives car il favorise les investisseurs au détriment des gouvernements ou bien de l'intérêt public, sans pour autant donner l'occasion au public de consulter les détails de chaque affaire soumise. S'ajoute à cela l'ambiguïté de certaines notions d'arbitrage qui a permis aux arbitres d'interpréter librement au lieu de juger.

Le PTP à son tour a essayé de répondre à ces lacunes par un nombre de mesures novatrices : une définition claire de l'investissement qui est censé être protégé par le traité/ des mesures de transparence permettant au public et aux entités non gouvernementales de suivre les procédures d'arbitrage/ l'intention de trouver un juste milieu entre le droit des gouvernements à légiférer pour le bien public et la protection des investissements étrangers/ la concrétisation d'*amicus curiae* et ainsi l'acceptation des soumissions des acteurs extérieurs.

2.3 Les nouveaux chapitres du PTP.

Cette section traitera les nouveaux éléments que le PTP a apportés et qui n'existe pas en vertu de l'ALENA, comme l'a montré le tableau au début. Il s'agit des nouveaux enjeux qui reflètent bien la réalité de l'économie contemporaine, dont fait partie : le commerce électronique et les normes du travail.

A. le commerce électronique :

Le cybercommerce ouvre de nouvelles voix du commerce et permet aux consommateurs ainsi que les petites et moyennes entreprises d'accéder aux différents marchés à travers le monde. Depuis l'apparition de ce concept, le Canada a considéré que les traités du

commerce déjà en vigueur peuvent simplement s'appliquer à ces transactions en ligne³⁸, tant qu'il s'agit toujours du commerce (Affaires mondiales Canada). Aujourd'hui les canadiens commandent de plus en plus en ligne (graphique 2 de l'annexe): une partie préfère encourager les sites de ventes canadiens, mais une proportion significative achètent à partir des sites étrangers, en l'occurrence américains. En effet 9,2 millions de canadiens³⁹ ont commandé sur les sites étasuniens en 2015 (International Trade Administration) pour deux principales raisons : des prix abordables et des choix diversifiés par rapport au marché canadien.

Les gouvernements nationaux ont tendance à créer certaines barrières au commerce électronique pour des raisons économiques ou sécuritaires. Premièrement, lorsque le gouvernement exige aux entreprises de stocker les données sur le territoire national, ils accorderont certainement des dépenses pour le local et pour le recrutement du personnel spécialisé dans l'entretien des équipements et des données (Atkinson, 2016). Deuxièmement, lorsque les données circulent librement vers d'autres pays, le gouvernement en question ne contrôle ni l'information ni le lieu de stockage⁴⁰, ce qui peut être une atteinte à sa sécurité (Atkinson, 2016).

Contrairement à l'ALENA, le PTP a inclus un chapitre sur le commerce électronique qui vise principalement la libéralisation de ses règles commerciales et la réduction des barrières gouvernementales créées dans ce cadre (Atkinson, 2016). Comparativement à d'autres accords récents, le PTP est le seul accord commercial qui traite plus profondément la question du commerce électronique (Leblond et Fabian, 2017). D'un côté, le PTP a interdit les tarifs douaniers sur tous les produits échangés électroniquement, y compris les produits

³⁸ Sur le document des négociations de l'OMC sur le commerce électronique, le Canada a indiqué que la politique commerciale sur le cybercommerce devrait avoir comme objectif : le renforcement de la sécurité juridique lorsque nous appliquons les règles du commerce international.

³⁹ Selon International Trade Administration, les 9 millions de canadiens représentent environ un tiers du total. Le reste achète sur les sites européens et asiatiques.

⁴⁰ Atkinson a mentionné que la Colombie britannique et la Nouvelle Ecosse au Canada exigent que tous les données relatives aux institutions publiques, y compris les écoles les hôpitaux... soient stockées sur leur territoire, ce qui montre certaines barrières créées par les politiques provinciales.

culturels : livres, logiciels, musiques... D'un autre côté, cela ne prive pas les gouvernements locaux d'imposer certaines taxes sur ces produits en vertu de l'article 14.3 (2) (Atkinson, 2016). Ces charges peuvent prendre la forme d'une taxe à la valeur ajoutée sur tous les produits transmis électroniquement, à conditions qu'elles soient appliquées sur tous les producteurs nationaux et internationaux afin d'assurer un traitement non discriminatoire⁴¹ envers tous les acteurs.

Dans son article 14.13 (2), le PTP stipule qu'il est interdit d'obliger les entreprises étrangères de localiser leur matériel informatique sur leur territoire afin de continuer à mener leur affaires. Ainsi les investisseurs peuvent gérer leurs affaires dans un autre pays sans avoir une contrainte de les stocker physiquement à l'intérieur de ce territoire. Certaines exceptions sont permises à cette règle, à partir du moment qu'elles rencontrent les objectifs d'une politique publique légitime, tout en gardant la cohérence avec les autres dispositifs du chapitre, notamment la non-discrimination envers les investisseurs étrangers. Grosso modo ces exceptions ne devront pas favoriser les entreprises domestiques. Pour ce qui est une politique légitime, le PTP a fait référence aux exceptions de l'OMC⁴² concernant la sécurité, la confidentialité, le maintien de l'ordre public (Atkinson, 2016). Le PTP également garantit les droits des consommateurs à travers les lois et règlements nationaux qui les protègent des différentes fraudes en ligne et préservent leur authentification électronique. Dans ce cadre une coopération entre les pays membres est fortement sollicitée afin de lutter contre les fraudes et contrôler davantage les contenus (Atkinson, 2016).

Étant donné que le commerce électronique transfrontalier n'était pas réglementé auparavant, ces nouvelles mesures demeurent nécessaires aujourd'hui. Les Etats Unis

⁴¹Article 14.4 du PTP stipule UN traitement non discriminatoire: "No Party shall accord less favorable treatment to digital products created, produced, published, contracted for, commissioned or first made available on commercial terms in the territory of another party".

⁴² Regarder le « General Agreement on Trade In services » de l'OMC, qui mentionne les différentes exceptions permettant à l'Etat de créer des barrières au flux transfrontalier des données.

souhaiteront certainement d'inclure un chapitre qui libéralise les règles du jeu sur le cybercommerce, tant qu'ils dominent la production des produits culturels. Un rapport publié par le département américain du commerce démontre que le secteur a progressé de 15,6% en 2016 par rapport à 2015, cela représente ainsi 11,7% du commerce outre-Atlantique⁴³. Donc les barrières que le Canada peut créer envers les produits américains inquiéteront beaucoup les producteurs des contenus numériques, notamment les restrictions aux plateformes de distribution et diffusion numérique : Netflix, Amazon (Tchéouali, 2017)... par exemple les canadiens payent des taxes lorsqu'ils achètent des produits numériques qui valent plus de 20 \$ alors que les américains les payent à partir de 800\$, ce qui a été remis en cause par l'administration Trump (Tchéouali, 2017).

D'un point de vue du Canada, les produits culturels seront un point-clé dans la renégociation de l'ALENA, vu qu'ils relèvent directement du commerce électronique des biens et services. Toutefois, les exceptions⁴⁴ en matière de culture qui ont été négociées jusqu'à présent mettent la production culturelle canadienne à l'abri d'une forte concurrence de la part des géants américains (Tchéouali, 2017). Le Canada a considéré ces exceptions comme une protection au patrimoine et culture canadiens, donc n'importe quel renoncement aura certainement un effet considérable sur le marché. Lors de la conclusion de l'AECG avec l'Union Européenne en 2012, le Canada a négocié des exemptions relatives à chaque chapitre à la place d'une exemption générale: par exemple ces dérogations ne s'appliquent qu'aux : services, marchés publics, investissement...Cependant, en matière de produits culturels, la situation entre l'UE et les USA est incomparable. En effet lorsqu'il s'agit des Etats Unis, leurs producteurs de contenus culturels sont assez compétitifs par rapport aux

⁴³Ce sont Les chiffres du rapport publié par le département américain du commerce en collaboration avec Internet Retailer, sous le nom « US e-commerce grows 15,6% in 2016 » consulté sur le lien : <https://www.digitalcommerce360.com/2017/02/17/us-e-commerce-sales-grow-156-2016/>

⁴⁴ Une exemption culturelle générale a été négociée pour la première fois lors de l'ALE Canada/USA puis elle a été reprise lors de l'ALENA.

producteurs canadiens, donc il faut prendre en considération les effets d'une telle ouverture sur le marché étasunien. Le renoncement à ces exceptions créeront énormément de profits pour les producteurs américains sur le marché canadien, surtout que les consommateurs canadiens préfèrent effectuer leurs achats sur les sites américains.

Conclusion 3 : L'inclusion d'un chapitre sur le commerce électronique sera l'une des priorités lors de la renégociation de l'ALENA. Le Canada reçoit beaucoup de pressions de la part des partenaires commerciaux afin d'ouvrir davantage le marché canadien sur les produits culturels étrangers : certaines politiques visant d'assurer des quotas pour les produits étrangers sont de plus en plus contestées par les partenaires commerciaux. A ce propos, Le PTP propose certaines mesures à prendre prochainement quant à ce marché. L'abolition des tarifs douaniers sur les produits échangés électroniquement est accompagnée d'une marge de manœuvre pour les gouvernements nationaux. Ces derniers peuvent imposer des taxes sur tous les produits, contrôler les données et le lieu de stockage quand des enjeux de sécurité ou d'ordre public sont impliqués.

Dans un contexte de croissance de ce type de commerce, le Canada recevra certainement beaucoup de pressions de la part des Etats Unis pour un accès accru au marché canadien, et surtout après que le Canada a négocié avec l'UE des dérogations partielles. Le Canada devrait finalement rester vigilant par rapport à certains enjeux, notamment la concurrence américaine, les droits d'auteurs canadiens, la propriété intellectuelle... La façon également avec laquelle le gouvernement exerce son droit de se protéger en cas d'atteinte à la sécurité ou l'ordre public, est problématique. Elle dépend principalement du mécanisme de règlement des différends et la manière avec laquelle les groupes spéciaux interprètent les exceptions permises (Leblond et Fabian, 2017).

B. Les normes du travail :

Les Etats Unis avaient l'habitude d'inclure des clauses sociales dans les différents traités conclus avec les pays tiers. Par clauses sociales, nous sous-entendons les dispositifs juridiques qui exigent les pays signataires de respecter les normes internationales du travail. Les pays membres s'engagent ainsi à assurer des conditions équitables du travail. Le but était d'éviter que certains pays profitent pleinement de la violation de ces normes, car ils peuvent créer un avantage comparatif dû à la main d'œuvre moins chère. Cet enjeu était particulièrement intéressant lors des négociations du PTP, surtout avec la présence du Vietnam, Chili, Brunei, Malaisie⁴⁵. Ces pays sont souvent pointés des doigts pour le non-respect des normes du travail (Zini, 2016).

L'enjeu du respect des normes internationales du travail a été traité depuis la conclusion de l'ALENA. Sauf que ce dernier n'a pas inclut un chapitre sur le travail, mais deux accords ont été négociés en parallèle : l'Accord Nord-Américain de coopération dans le domaine du Travail⁴⁶ (ANACT) et l'Accord Nord-Américain de coopération dans le domaine de l'Environnement (ANACE). Ainsi, c'était le premier accord sur le Travail qui découlait d'une coopération commerciale (Boily et d'autres, 2012). L'ANACT traite des droits et des libertés qui rencontrent les objectifs de plusieurs conventions signées sur le Travail dans le cadre de l'OIT sans le mentionner explicitement. Il fait alors clairement référence aux :

- ❖ Droit de négocier collectivement/ droit de grève/Droit d'organisation
- ❖ Liberté d'association/ interdiction du travail forcé/ protection des jeunes et enfants
- ❖ Non-discrimination d'emploi/ égalité de rémunération entre les sexes/ prévention des accidents de travail et des maladies/ assurer les indemnités en cas d'accidents

⁴⁵ Ces pays sont souvent évoqué par les défenseurs des travailleurs et surtout lorsqu'il s'agit de la délocalisation, de la sous-traitance, et d'autres pratiques contestables.

⁴⁶ Cet accord a été conclu suite à la demande du président Clinton après les grandes pressions des lobbies proches au parti démocrates, y compris les syndicats.

❖ Protections des travailleurs migrants⁴⁷.

Au Canada, le travail est une compétence partagée entre le gouvernement fédéral et les provinces. Donc les gouvernements provinciaux ont leur mot à dire : lorsqu'ils ne ratifient pas de telles ententes, les dispositifs de l'accord s'appliquent uniquement sur les travailleurs sous la législation fédérale. Quatre provinces uniquement⁴⁸ y compris le Québec ont signé l'accord intergouvernemental, (Boily et d'autres, 2012). S'ajoute à cela que l'ANACT favorise les lois et législations nationales de protection des travailleurs. Il ne crée aucune loi supranationale. Donc il n'établit pas un socle en commun entre les pays membres, tant que les droits ne jouissent pas du même traitement d'un pays à l'autre et il n'existe pas une norme au-dessus des législations nationales. Au niveau de l'harmonisation, cette entente n'a pas pu atteindre l'objectif.

L'ANACT a prévu également des mécanismes de règlement des différends en matière de travail, et des mécanismes de plaintes à la disposition des organisations syndicales. Ces plaintes sont gérées par des bureaux administratifs nationaux, au sein des ministères de Travail de chaque pays membre (Compa, 2004). Ces outils d'arbitrage ont été les moins utilisés⁴⁹ depuis la conclusion de l'ALENA, vu que leurs décisions ne sont pas contraignantes. Au cas où certaines sanctions sont appliquées, cela ne dépasse pas des amendes très modestes (Boily et d'autres, 2012). Ce qui a été considéré en forte contradiction avec le chapitre 11 sur la protection des investissements qui prévoit un mécanisme capable d'imposer des sanctions contraignantes aux États membres.

⁴⁷ L'ANACT, Annexe 1 : principes du Travail, 1994 consulté sur le site d'Affaires Mondiales Canada : <https://www.canada.ca/en/employment-social-development/services/labour-relations/international/agreements/naalc.html#a1>

⁴⁸ De toute la population active canadienne, uniquement 40% des travailleurs qui sont concernés par l'ANACT.

⁴⁹ Depuis la conclusion de l'ALENA, une trentaine de plaintes ont été déposées en vertu de l'ANACT impliquant un nombre d'enjeu : la protection des travailleurs, la discrimination contre les femmes, la sécurité d'emploi, les accidents de travail....

Selon le site Internet de 'US Trade Representative', le PTP est l'accord le plus avancée en matière de protection des droits des travailleurs⁵⁰. En effet, le chapitre 19 du PTP traite les droits relatifs aux normes du travail, incitant les pays membres à adopter les normes telles qu'elles sont sur l'OIT. Cette section s'est inspirée principalement de la Nouvelle Politique Commerciale de l'Amérique⁵¹ (NPCA). Cette dernière a servi d'exemple non pas uniquement au PTP, mais à d'autres accords, notamment avec la Colombie, le Pérou... (Zini, 2016). En addition à ce que l'ANACT a mentionné comme normes, le PTP ainsi interdit le travail forcé et l'importation de tout produit obtenu par le travail forcé. Il inclut également des engagements concernant l'adoption des lois nationales qui protègent le salaire minimum, le nombre d'heures de travail, les mesures de sécurité et santé professionnelles (US Trade Representative). Contrairement à l'ALENA, le mécanisme de plaintes a été renforcé à travers l'établissement d'une procédure claire à suivre en cas de violation des dispositifs de ce chapitre (section 10 du chapitre 19, PTP). D'un autre côté, en vertu de la section 7 du même chapitre, le PTP encourage la responsabilité sociale des entreprises. Les pays membres se sont également engagés à assurer des mesures de transparence concernant la mise en place de ces normes : assurer un accès équitable aux procédures judiciaires, répondre aux différentes demandes d'information de la part du public et des parties prenantes (Basu Das, 2016).

Conclusion 4 : Les USA ont accordé une importance majeure à ce chapitre en particulier car un nombre de pays asiatiques pourront facilement tirer avantage s'ils ne respectent pas les normes de travail. Il reconnaît les mêmes droits et libertés de ceux de l'ANACT, avec certains approfondissement : interdiction de l'importation des zones qui ne respectent pas les normes/ le renforcement du mécanisme de plaintes. Ainsi le PTP fourni des pistes de réflexions

⁵⁰ Regarder la fiche technique du PTP sur le Travail disponible sur : <https://ustr.gov/sites/default/files/TPP-Chapter-Summary-Labour-1.pdf>

⁵¹ Cette politique exige aux pays d'intégrer un nombre de clause, entre autres : l'interdiction de baser son avantage comparatif sur le non application des normes de travail, l'intégration de la déclaration de l'OIT de 1998 dans les règlements nationaux...

concernant les règles du travail en Amériques du nord. Certes les cas de violations ne sont pas flagrants comme ceux en Asie, à l'exception du Mexique, mais l'adoption des mesures contraignantes aura certainement un effet positif.

Traiter les normes de travail dans un chapitre intégré au PTP, au lieu d'un accord en parallèle, épargnera beaucoup d'effort en matière d'acceptation et de ratification dans chaque province au Canada, compte tenu de toutes les complications de négociations intergouvernementales. Désormais au cas où l'ALENA est renégociée, un chapitre sur le Travail sera fortement recommandé, incluant les mesures citées auparavant, mais tout en les attribuant un caractère contraignant. Cela permettra une application effective des dispositifs. Ceci n'est possible qu'à travers le renforcement d'un vrai mécanisme de règlement des différends en matière de Travail et à travers la garantie d'un accès équitable à l'arbitrage.

Section 3 : Leçons et recommandations.

Recommandation 1 : Adopter les règles d'origines du secteur automobile et celles pour le traitement du pétrole en vertu du PTP.

Compte tenu de la conclusion 1 sur les RO de l'ALENA, ces derniers sont une priorité d'urgence à régler lors de la renégociation d'un nouveau traité. Dans ce cadre le PTP a créé des nouvelles mesures dans des secteurs multiples : d'abord en ce qui concerne les RO accordées au pétrole, il est important pour le Canada de tenir les mesures adoptées au PTP : tolérer une quantité de diluant non originaire pour le traitement du Pétrole. Cela permettra de maintenir les exportations canadiennes du pétrole envers les Etats Unis, bénéficiant des tarifs préférentiels, malgré l'utilisation d'une matière non originaire. Quant au premier secteur manufacturier au Canada, les RO décidées en vertu du PTP ont divisé les opérateurs du secteur en gagnants et perdants. Toutefois les RO du secteur automobile doivent chercher une situation plus équilibrée entre producteurs des voitures et producteurs des intrants. Certes le

Canada a bénéficié des RO en vertu de l'ALENA en ce qui concerne l'approvisionnement et les exportations sur le marché américain, mais des nouveaux acteurs émergent de plus en plus sur le marché américain. Le Canada subit alors une forte concurrence de la part des Etats Unis et de certains pays asiatiques, et probablement des pays européens (sachant que les Etats Unis négocient un accord global avec l'Union européen : TAFTA). Aujourd'hui le Canada doit céder un peu la place pour d'autres concurrents afin de gagner. Pour cela, il est important de baisser des RO de ce secteur, et encore mieux d'adopter celles du PTP.

L'administration Trump a déclaré que désormais les Etats Unis préféreront les traités bilatéraux, au lieu des coopérations multilatérales. Effectivement les Etats Unis essayent de renforcer les relations bilatérales avec un nombre de pays asiatiques, notamment le Japon qui est le premier concurrent du Canada dans le secteur automobile sur le marché américain. Le 18 Avril 2017, le vice-président américain et le premier ministre japonais ont lancé une série de discussions économiques qui mèneront probablement à un accord de libre-échange⁵². Au cas où les deux parties optent pour un accord, le Japon tiendra surtout aux RO du secteur automobile en vertu du PTP⁵³, puisqu'elles lui permettront de maintenir ses chaînes d'approvisionnement asiatiques. Le Japon et les Etats Unis auront ainsi un accès préférentiel mutuel. Ce scénario qui demeure le plus plausible aujourd'hui incite le Canada à développer davantage ses relations avec son premier concurrent d'automobiles : Japon, d'où l'idée de recommander aussi le développement des relations commerciales avec les autres pays asiatiques.

⁵² L'article de presse sur le lien suivant indique que le Japon s'est déclaré hostile envers la décision du retrait des Etats Unis du PTP. Toutefois les deux parties envisagent une nouvelle coopération.
http://www.lepoint.fr/economie/accord-de-libre-echange-discussions-entre-etats-unis-et-japon-18-04-2017-2120483_28.php

⁵³ Les RO du secteur automobile en vertu du PTP ont été proposées initialement par le Japon, ensuite les Etats Unis ont exercé une certaine pression sur le Canada et le Mexique afin de les adopter.

Recommandation 2 : assurer la transparence des mécanismes de règlement des différends et opter pour une hiérarchie entre le droit de l'environnement et les droits accordés aux entreprises étrangères en vertu du chapitre 11 de l'ALENA :

Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, le Canada emporte le titre « du pays le plus poursuivi devant les tribunaux ». 39 poursuites ont été menées jusqu'à présent contre la Canada, ce qui présente presque la moitié du total des poursuites en vertu de l'ALENA (Affaires Mondiales Canada). Le gouvernement canadien a ainsi déversé une somme de 215 millions de dollars pour des entreprises étrangères qui ont contesté certaines de ces décisions, alors que les Etats Unis ont été poursuivi 21 fois sans n'avoir payé aucun sou pour les investisseurs étrangers. La plupart des poursuites concernent des décisions sur la gestion des ressources naturelles au Canada, notamment l'exploitation du gaz et pétrole, et les eaux et forêts⁵⁴. Grosso modo c'était l'un des éléments les plus pernicioeux de l'ALENA pour le Canada.

Lors d'une renégociation de l'ALENA, le Canada a un intérêt extrêmement primordial de revoir les dispositifs de ce chapitre 11 qui lui a couté cher, surtout qu'il a battu le record dans la cadre de l'ALENA. Il est important d'assurer une certaine autonomie pour les gouvernements nationaux en ce qui concerne la régulation de l'intérêt public. Ce que le PTP a essayé de remédier mais sans présenter des mesures concrètes qui pourront être mises en place. Les droits de ces entreprises et les compensations générées ont tendance à exercer une influence grandissante sur l'avenir de l'environnement et de la santé publique (Bachand, 2001). Le seul moyen qui nous a inspiré à travers le PTP est celui de la définition d'une hiérarchie claire entre ces normes. L'intérêt public ainsi que l'environnement doivent occuper

⁵⁴ Pour plus de détails, voir l'article de presse sur ce lien : <http://affaires.lapresse.ca/economie/canada/201706/28/01-5111661-le-canada-cible-par-la-majorite-des-poursuites-dentreprises-en-vertu-de-lalena.php>

une place supérieure à condition que les règles soient appliquées sur tous les opérateurs du secteur, sans discrimination, et ce dans le cadre du respect des règles de la concurrence.

La question de la transparence améliorée dans le cadre du PTP est primordiale, non seulement parce qu'il s'agit de l'intérêt public, mais également car les droits compensateurs versés par le gouvernement sont des contributions de chaque citoyen canadien. Le grand public a le droit ainsi de poursuivre de près ces litiges qui coutent cher pour les caisses de l'Etat. Les moyens proposés par le PTP sont faisables et semblent répondre aux lacunes précédentes :

- ❖ Définir clairement les investissements protégés par le traité
- ❖ Permettre au public dans les pays membres de suivre les différentes procédures depuis la soumission de la plainte
- ❖ Concrétiser le droit des organisations non gouvernementales de demander des explications par écrit aux arbitres
- ❖ Publier les différents rapports rédigés par les groupes d'arbitrage
- ❖ Le droit des acteurs non contestantes de soumettre des renseignements jugés pertinentes aux arbitres dans le cadre de « *Amicus curiae* »

Recommandation 3 : intégrer un chapitre sur le commerce électronique et un autre sur les normes du travail.

Il est nécessaire aujourd'hui de prendre en considération cette partie croissante du commerce qui s'effectue en ligne. Les efforts visant la libéralisation du commerce traditionnel devraient inclure celui électronique. Comme nous l'avons mentionné auparavant les Etats Unis auront un intérêt extrême à libéraliser ce marché vu qu'ils sont les principaux producteurs. Toutefois le Canada doit tenir à certaines dérogations concernant les enjeux de la

protection de la vie privée des citoyens et de la sécurité publique. Lors d'une renégociation de l'ALENA, le Canada devra tenir en compte :

- Droit du gouvernement de contrôler l'information lorsqu'il estime qu'il existe une atteinte à la sécurité publique
- Garantir la protection intellectuelle et le droit d'auteur pour les producteurs nationaux
- Garantir les droits de consommateurs afin d'éviter toute fraude électronique⁵⁵.
- Définir clairement les conditions sous lesquelles un gouvernement peut contrôler l'information ainsi que les dérogations négociées afin d'éviter toute confusion lorsqu'il s'agit du règlement des différends.

En ce qui a trait aux normes du travail, l'uniformisation des normes permettra d'assurer les mêmes conditions de travail dans les trois pays membres. La violation de ces règles internationale ne devra nullement offrir à aucun pays un avantage comparatif au détriment des autres, et donc il est important de :

- ✓ Adopter les normes du travail telles qu'elles ont été annoncées à l'ANACT ou à l'OIT
- ✓ Interdire le travail forcé et l'importation de tout produit qui résulte d'un travail forcé
- ✓ Concrétiser le mécanisme de plaintes et attribuer un caractère contraignant aux normes du travail
- ✓ Renforcer la responsabilité sociale des entreprises.

⁵⁵ Pour plus de détails voir le document du gouvernement de l'Ontario sur les lois régissant les affaires électroniques et la protection des consommateurs sur le lien <https://www.ontario.ca/fr/page/les-affaires-electroniques-et-les-questions-de-droit-et-de-protection-des-renseignements-personnels#section-1>

Conclusion :

Le retrait des Etats Unis du PTP a complètement changé de stratégies pour le reste des pays membres. Ce qui est sûr actuellement en Amérique du Nord est que l'ALENA a besoin d'être modifiée et ajustée en fonction des nouvelles dimensions de l'économie contemporaine. Cette renégociation sera certainement l'occasion de traiter certains contentieux qui ont duré longtemps : bois d'œuvre canadien, gestion de l'offre... D'où l'intérêt d'établir une stratégie de négociation à l'avance. Les trois recommandations proposées semblent répondre non seulement à l'intérêt purement canadien, mais à celui nord-américain. Le PTP, considéré comme un accord de troisième génération serait alors une bonne source d'inspiration pour les négociateurs en ce qui a trait aux réformes de modernisation. Il est nécessaire aujourd'hui de tirer profit des erreurs commises au passé afin d'accomplir un véritable progrès.

En parallèle avec l'ALENA, la volonté du Canada de développer son commerce avec l'Asie-Pacifique ne devrait pas se mettre à l'écart. Il n'existe plus aujourd'hui de divergence d'opinion sur la nécessité d'inclure l'Asie-Pacifique parmi les priorités de la politique commerciale canadienne. Depuis les années 1990, la demande canadienne sur les intrants en provenance de cette région double chaque décennie (Conference Board of Canada). De 2003 à 2013, l'Asie est devenue le deuxième partenaire commercial du Canada après les Etats Unis, occupant ainsi la place de l'Europe (Statistiques Canada). L'Asie Pacifique offre d'énormes opportunités pour le Canada en ce qui a trait à l'exportation et aux investissements qui demeurent très faibles⁵⁶ (Statistiques Canada). Les IDE dans la région permettront d'aider les compagnies canadiennes à exporter les biens et services sur le marché asiatique. Une adaptation des produits canadiens au marché d'Asie pacifique est ainsi fortement recommandée. Le Canada est en cours de négociation d'un ALE avec le Japon depuis 2011

⁵⁶ Selon Statistiques Canada, entre 2003 et 2013 les IDE Canadiens en Asie sont moins que la moitié des IDE asiatiques au Canada.

(Affaires Mondiale Canada), d'autres pays de la région devront être inclus dans l'agenda, notamment la Chine (Dawson et Bartucci 2013). Sachant que cette dernière est le plus grand marché de cette région, qui a devancé le Japon en matière d'échange commercial avec le Canada après 2013⁵⁷. En effet des produits qui ont été exportés directement de la Corée du Sud, du Japon... passent aujourd'hui par la Chine avant d'arriver au Canada à cause des chaînes de valeur qui ont été internationalisées (Leblond, 2015).

Une accélération des négociations bilatérales s'avère désormais nécessaire afin d'assurer une part du marché dans cette région en forte émergence. Cela peut être mené sans porter atteinte à l'intérêt du Canada envers son premier partenaire commerciale : Etats Unis (Leblond, 2015). Le Canada a tendance à signer des accords avec ces pays un peu plus en retard par rapport aux Etats Unis et à l'Europe. Vu que les Etats Unis ont opté officiellement pour une politique commerciale basée sur les traités bilatéraux, le Canada doit mettre fin à la méfiance de sa politique envers les pays d'Asie Pacifique⁵⁸. Ils sont aujourd'hui des partenaires et des concurrents, donc ils doivent absolument occuper des places considérables dans les stratégies commerciales. Le dernier appel de la Nouvelle Zélande et du Japon pour relancer le PTP pourra être une occasion d'or pour le Canada, malgré l'absence des Etats Unis, afin de mettre en avant sa stratégie envers l'Asie-Pacifique. De cette manière, le Canada pourrait poursuivre ses intérêts des deux côtés : Renégociation de l'ALENA en Amérique du Nord et réouverture des négociations du PTP en Asie Pacifique.

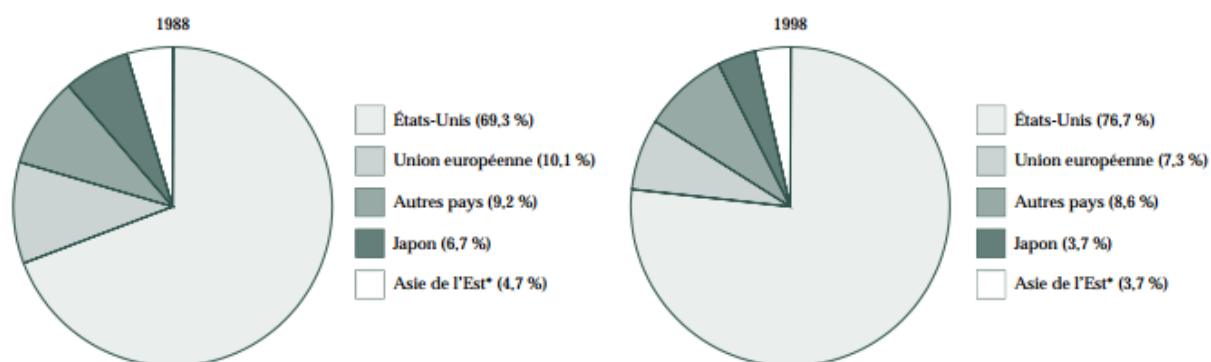
⁵⁷ Selon un rapport de Conference Board du Canada, en 1993, la valeur des échange entre le Canada et le Japon était de 22 billions \$, avec la Chine 5 billions. En 2013 la valeur avec la Chine a dépassé 79 billions \$

⁵⁸ Voir l'analyse de Patrick Leblond intitulé « la politique commerciale du Canada envers l'Asie : fin de l'ambivalence ? » <https://www.cirano.gc.ca/files/publications/2015s-24.pdf>

Annexes :

Graphique : 1

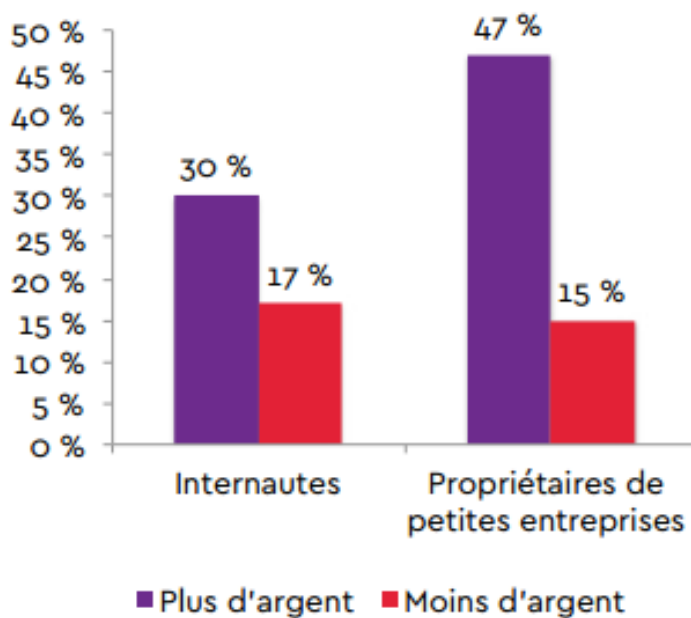
Distribution régionale des échanges du Canada



* Asie de l'Est (4) : la Chine, la Corée du Sud, Hong Kong et Taïwan

Source : Banque du Canada, 1999/2000.

Graphique 2 : les Dépenses en ligne des canadiens



Source : Autorité canadienne pour les enregistrements Internet, 2016

Bibliographie :

- Affaires Mondiales Canada. (2003). L'ALENA déjà 10 ans Rapport préliminaire ». Analyse commerciale et économique. Consulté sur :
http://www.international.gc.ca/economist-economiste/analysis-analyse/research-recherche/10_pre.aspx?lang=fra
- Anderson, K., Bean, W., Boyle, D., Campbell, R., Gaulke, M., Greene, M., MacCulloch, M., Manicom, A., McIvor, D. (s.d). Mémoire portant sur les dispositions du mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et Etats de l'Accord de partenariat Transpacifique (PTP). Le conseil des Canadiens. Consulté sur :
<http://www.noscommunes.ca/Content/Committee/421/CIIT/Brief/BR8587212/br-external/NorthShoreChapteroftheCouncilofCanadians-9475290-f.pdf>
- Antoniou, H. (1993). Une évolution des mécanismes de règlement des différends : de l'ALE à l'ALENA. Pp : 91-116. Consulté sur :
https://www.usherbrooke.ca/droit/fileadmin/sites/droit/documents/RDUS/volume_24/24-1-antoniou.pdf
- Arès, M., Deblock, C. (2011). L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur. *Fédéralisme Régionalisme, 11 (1)*. Consulté sur :
<http://popups.ulg.ac.be/1374-3864/index.php?id=1046#tocto1n1>
- Atkinson, R. D. (2016). Expanding U.S Digital Trade and Eliminating Barriers to Digital Exports. Information Technology and Innovation Foundation. Consulté sur
http://www2.itif.org/2016-expanding-us-digital-trade.pdf?_ga=1.98881630.1772078813.1485494530
- Bachand, R. (2001). Les poursuites intentées en vertu du chapitre 11 de l'ALENA. Quelles leçons en tirer ? *Cahier de recherche 1 (11)*, Université du Québec à Montréal. Centre Etudes internationales et Mondialisation. Pp : 18-46. Consulté sur : <http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/ch11.pdf>
- Basu Das. S. (2016). Labour Provisions of the Trans-pacific Partnership (TPP) and how they may affect Southeast Asian Countries. Singapore. Yusof Ishak Institute. Pp: 12. Consultée sur :
https://www.iseas.edu.sg/images/pdf/ISEAS_Perspective_2016_37.pdf
- Boily, J, Joyal, M, Milette, A. (2012, Septembre). Les dispositions reliées au Travail dans les accords commerciaux : une autre forme de régulation publique du travail. Centre International de la Solidarité Ouvrière. *Section C. FicheC4*. Consulté sur :
<http://www.ciso.qc.ca/wordpress/wp-content/uploads/CISO-Fiche-C4.pdf>
- Boscariol, J W., Glasgow, R. A., Potter, S.V., Needham, B. (2015, Octobre). Conclusion de l'Accord du partenariat Trans pacifique : la perspective du Canada. McCarthy Tétrault. Consulté sur :
http://www.mccarthy.ca/fr/article_detail.aspx?id=7166

- Chapman, A. (1993). L'accord de Libre-échange Nord-Américain : justification et enjeux. Division de l'économie. Consulté sur : <http://publications.gc.ca/Collection-R/LoPBdP/BP/bp327-f.htm>
- Compa, L. (2004). L'ALENA et l'ANACT : Les enseignements de dix années de mise en œuvre. Cornell University's school of industrial and Labor Relations. Séminaire sur la dimension sociale de l'intégration économique des Amériques. Consulté sur : http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/Seminaire_Compa.pdf
- Dattu, R., Pavic, S., Nathaniel, Li. (2015, Décembre 9). PTP et AECG : des accords historiques que les entreprises canadiennes doivent se comprendre. *OSLER*. Consulté sur : <https://www.osler.com/fr/resultats-de-la-recherche#q=PTP>
- Dawson, L., Bartucci, S. (2013, Septembre). Canada and the Transpacific Partnership: a new Era of Strategic Trade Policy. Fraser Institute. Consulté sur: <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/canada-and-the-trans-pacific-partnership.pdf>
- De Vergès, M. (2016). Qu'est-ce que le traité Trans pacifique, que Trump veut abandonner ? *Le Monde*. Consulté sur : http://www.lemonde.fr/ameriques/article/2016/11/23/qu-est-ce-que-le-partenariat-transpacifique-que-donald-trump-veut-abandonner_5036344_3222.html
- Delaneau, M.J., Du Luart, M. R. (1996). L'accord de Libre-échange Nord-Américain (ALENA/NAFTA) : Genèse résultats et perspectives. Pp : 27-37. Consulté sur : <https://www.senat.fr/ga/ga-12/GA-121.pdf>
- Deblock, C., Dagenais, D. (2015, Janvier 26). De l'intégration à l'interconnexion : le Partenariat Trans pacifique. Consulté sur : http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/deblocketdagenaiatpp-version_finale.pdf
- Dion, R. (s.d). Les tendances du commerce extérieur canadien. Département des recherches, consulté sur : <http://www.banqueducanada.ca/wp-content/uploads/2010/06/r001c-f.pdf>
- Estevadeordal, A., Suominen, K. (2003, Novembre 14). Rules of Origins in the World Trading system. Centre William Rappard. World Trade Organisation. Consulté sur: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_nov03_e/estevadeordal_paper_e.pdf
- Haggart, B. (2001, Avril 2). Le Canada et les Etats Unis : le Commerce, l'investissement, l'Intégration et l'avenir. Division de l'économie. Consulté sur : <http://publications.gc.ca/Collection-R/LoPBdP/BP/prb013-f.htm>
- Malawer, S. S. (2015, Decembre 8). Looking at the Disputes Resolution in the Trans-pacific Partnership. Consulté sur: http://us-global-law.net/images/Malawer.Looking_at_the_Trans-Pacific_Partnership_New_York_Law_Journal_December_8,_2015_.pdf

- Moroz, A.S. (2016). Navigating the Maze: Canada, Rules of Origin and the Transpacific Partnership (and two Tales of Supply Chains). Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities. *Institut de Recherche en Politiques Publiques*. 6. Consulté sur : <http://irpp.org/wp-content/uploads/2016/09/AOTS6-moroz.pdf>
- Gauthier, A. (2013, Juin 14). Canada-Asie Pacifique. Bibliothèque du Parlement. Division de l'économie des ressources et des affaires internationales. Publication numéro 2013-51-F. consulté sur : http://epe.lac-bac.gc.ca/100/201/301/liste_hebdomadaire/2013/electronique/w13-51-U-F.html/collections/collection_2013/bdp-lop/ti/2013-51-fra.pdf
- Georges, P. (2010). Dispensing with Nafta Rules Of origins? Some policy Options. *The word Economy*, pp. 1607-1635. doi: 10.1111/j.1467-9701.2010.01279.x
- Kunimoto, R., Sawshuk, G. (2005). les règles d'origines de l'ALENA. Projet de Recherche sur les Politiques. Consulté sur : <http://publications.gc.ca/collections/Collection/PH4-22-2005F.pdf>
- Lacasse, J.P. (1988). L'accès aux ressources et l'Accord de Libre-echange Canada USA . *Revue Générale de Droit*. Volume 19. Pp : 129-150.
- Leblond, P. (2015). La politique commerciale du Canada envers l'Asie : fin de l'ambivalence ? Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations. Consulté sur : <https://www.cirano.qc.ca/files/publications/2015s-24.pdf>
- Leblond, P et Fabian, J. (Mars 2017). Modernizing NAFTA: A new deal for the North American Economy in the Twenty-First Century. Center for International Governance Innovation. CIGI Papers n°123. Consulté sur: <https://www.cigionline.org/sites/default/files/documents/Paper%20no.123web.pdf>
- L'état du commerce électronique au Canada : dossier documentaire Internet de l'ACEI. (2016, Mars). L'Autorité Canadienne pour les Enregistrements Internet. Consulté sur : https://cira.ca/sites/default/files/public/Ecommerce-Factbook-March-2016-fr.pdf?_ga=1.50594089.1461722699.1490626341
- Les affaires électroniques et les questions de droits et de protection des renseignements personnels. (s.d). Gouvernement de l'Ontario. Consulté sur : <https://www.ontario.ca/fr/page/les-affaires-electroniques-et-les-questions-de-droit-et-de-protection-des-renseignements-personnels#section-1>
- Merchandise Processing Fee. U.S Customs and Border Protection. Consulté le 25/06/2017 sur: <https://www.cbp.gov/trade/priority-issues/trade-agreements/merchandise-processing-fee>

North American Free Trade Agreement. Office of the United States Trade Representative.
Consulté le 20/06/2017 sur :
<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta>

Partenariat Trans pacifique. (2015, Juillet). Alliance Canadienne du commerce agroalimentaire. Consulté sur :
http://cafta.org/wp-content/uploads/2016/06/Canada-TPP-Briefing-note_FR.pdf

Quel impact de l'ALENA, l'AECG et le PTP pourraient-ils avoir sur le commerce transfrontalier. (s.d). *Osler*. Consulté sur :
<https://www.osler.com/fr/ressources/cap-sur/quel-impact-l-alena-l-aecg-et-le-ptp-pourraient-i>

Règlement des différends. Secrétariat de l'ALENA. Consulté le 20/06/2017 sur :
<https://www.nafta-sec-alena.org/Accueil/R%C3%A8glement-des-diff%C3%A9rends>

Renseignements techniques sur les Règles d'Origines. Organisation Mondiale du Commerce. Consulté le 20/06/2017 sur :
https://www.wto.org/french/tratop_f/roi_f/roi_info_f.htm

Rodriguez, J.P. (2000). L'espace économique mondial : les économies avancées et la mondialisation, Presses de l'Université du Québec, pp : 356-357

Sanford, R.A. (1989). The Canada-US Free Trade Agreement: Its aspects, Highlights and Probable Impact on future Bilateral Trade and Trading Agreements. *Dickinson Journal of International Law*. Article 5, 7 (3). Consulté sur :
<http://elibrary.law.psu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1102&context=psilr>

Tchéhouali, D. (2017, Mars). Le débat commerce-culture ravivé par la croissance du commerce électronique transfrontalier et par la reconfiguration des espaces de libre-échange régionaux. 12 (2). Consulté sur :
http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/oif-volume12-numero2mars-2017ceim_vf.pdf

Texte intégral de l'ALE entre le Canada et les Etat Unis consulté le 15/05/2017 sur :
<http://international.gc.ca/trade-commerce/assets/pdfs/agreements-accords/cusfta-f.pdf>

Texte intégral de l'ALENA consulté le 20/05/2017 sur :
<https://www.nafta-sec-alena.org/Accueil/Textes-de-laccord/Accord-de-libre-%C3%A9change-nord-am%C3%A9ricain>

Texte intégral de l'ANACT consulté le 20/06/2017 sur :
<https://www.canada.ca/fr/emploi-developpement-social/services/rerelations-travail/internationale/accords.html>

Texte intégral de « General Trade Agreement on Service » de l'OMC, consulté sur :
https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gatsintr_e.htm

Texte intégral du PTP consulté le 06/06/2017 sur :
<http://international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/tpptp/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=fra>

- The road to reinvigorated North American partnership. (2016). Waterloo, Ontario: Centre for International Governance Innovation. Pp: 5-16.
- Tung, K. (2015). Investor-State Dispute Settlement under the Transpacific Partnership. *The California International Law Journal*. 23 (1). Consulté sur:
<https://media2.mofo.com/documents/150800investorstatedisputesettlement.pdf>
- Union Nationale des Fermiers. (Septembre 2016). Consultation Publique sur l'Accord du Partenariat Trans pacifique. Consulté sur :
http://www.nfu.ca/sites/www.nfu.ca/files/2016-09-23%20NFU_PEI%20Submission%20to%20CIIT%20on%20TPP%20FRENCH.pdf
- Vaillancourt Claude. (2014). 20 longues années de l'ALENA. *Huffpost Québec*. Consulté sur :
http://quebec.huffingtonpost.ca/claude-vaillancourt/alena-20e-anniversaire_b_4769556.html
- Van Biesebroeck, J., GAO, H., Verboven, F. (2012). Incidence des accords de libre-échange sur l'industrie canadienne de l'automobile. Préparé pour le MAECI du Canada. pp : 15-50. Consultée sur :
http://www.international.gc.ca/economist-economiste/assets/pdfs/research/Incidence_des_accords_de_libre-échange_sur_l_industrie_canadienne_de_l_automobile.pdf
- Vega, G. (2003, Mars 23). L'expérience des mécanismes de règlement des différends de l'ALENA : une leçon pour la ZLEA ?. Atelier ALENA. Consulté sur :
http://www.ceim.uqam.ca/pdf/Vega_francais.pdf
- Wannacott, R.J. (1990). U.S. hub-and-spoke bilaterals and the multilateral trading system. C.D. Howe Institute. Pp : 24.
- Zambelli, M. (2005). L'amicus curiae dans le règlement des différends de l'OMC: état des lieux et perspectives. *Revue internationale de droit économique*, t. xix, 2,(2), 197-218. doi:10.3917/ride.192.0197.
- Zaroban, S. (2017, Février 17). US e-commerce Sales grow 15,6% in 2016. *Internet Retailer*. Consulté sur:
<https://www.digitalcommerce360.com/2017/02/17/us-e-commerce-sales-grow-156-2016/>
- Zini, S. (2016, Octobre). Exporter le NEW Deal : les normes du travail dans la politique commerciale des Etats Unis. Presses Université Québec.