Deblock Christian et Joël Lebullenger (dir.),
*Génération TAFTA. Les nouveaux partenariats de la
mondialisation*, Rennes, Presses universitaires de
Rennes, 2018.

Maud Boissard

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/6643>

DOI : 10.4000/interventionseconomiques.6643

ISBN : 1710-7377

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Maud Boissard, « Deblock Christian et Joël Lebullenger (dir.), *Génération TAFTA. Les nouveaux partenariats de la mondialisation*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2018. », *Revue Interventions économiques* [En ligne], 62 | 2019, mis en ligne le 28 juin 2019, consulté le 24 septembre 2020. URL : <http://journals.openedition.org/interventionseconomiques/6643> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.6643>

Ce document a été généré automatiquement le 24 septembre 2020.

Les contenus de la revue *Interventions économiques* sont mis à disposition selon les termes de la
Licence Creative Commons Attribution 4.0 International.

Deblock Christian et Joël Lebullenger (dir.), *Génération TAFTA. Les nouveaux partenariats de la mondialisation*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, 2018.

Maud Boisnard

- 1 Paru aux Presses universitaires de Rennes (PUR) au printemps 2018, *Génération TAFTA* - appelons-le ainsi - est le fruit d'une collaboration interuniversitaire et interdisciplinaire initiée sous la direction des Professeurs Deblock et Lebullenger, qui codirigent pour la seconde fois un ouvrage collectif¹, dans le cadre d'un volet de recherche consacré à l'étude des accords commerciaux transrégionaux : *les nouveaux partenariats de la mondialisation*. Respectivement, Directeur du département de science politique de l'Université du Québec à Montréal (UQAM) ainsi que Directeur de recherche du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation affilié à la Faculté de science politique et de droit de l'UQAM, et Professeur émérite à la Faculté de droit et de science politique de l'Université de Rennes 1 ainsi que Titulaire d'une Chaire européenne Jean Monnet, ces spécialistes de l'économie politique de la mondialisation proposent ici une lecture éclairée des récents accords commerciaux signés ou négociés, au gré d'analyses croisées menant à une compréhension à la fois raffinée et globale (elle aussi !) des enjeux soulevés et des pistes de réflexion proposées. Réunissant une pluridisciplinarité de chercheurs de part et d'autre de l'Atlantique, les dimensions économique, juridique, politique, sociale et culturelle sont explorées par la lorgnette de ces « nouveaux partenariats de la mondialisation » qui redéfinissent les règles du jeu du commerce mondial, au rythme des aléas géopolitiques qui traversent ce début de 21^e siècle.
- 2 Dès l'introduction, il est une attention particulière accordée à la portée épistémologique et novatrice de l'usage du mot *partenariat*, récemment introduit dans

le contexte des relations économiques mondiales. Tout en exposant les alliances stratégiques qui se jouent actuellement, l'introduction présente également deux concepts explicatifs : *interconnexion* des espaces économiques et *interopérabilité* des systèmes réglementaires. Tels des fils conducteurs, ils sont établis d'emblée en filigrane de la question centrale portée par l'ouvrage : l'étude de l'émergence de ces partenariats comme nouveau modèle d'accords commerciaux étant ici posée. Les dynamiques de coopération et de convergence réglementaires sont également explorées de manière transversale, telle une particularité de ce modèle en essor. Par ailleurs, les défis démocratiques que ce nouveau modèle de « troisième génération » augure y font également l'objet d'une attention particulière.

- 3 Divisé en deux parties, *Génération Tafta* présente dans un premier temps les *reconfigurations géopolitiques* qui ont présidé, durant ces deux dernières décennies, à l'avènement de ces méga-accords commerciaux, et ce en marge de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), dont la fonction principale est pourtant de régir les règles du commerce entre les pays. La seconde partie de l'ouvrage est quant à elle dédiée aux *interconnexions normatives*, notamment la coopération réglementaire, introduite ici comme une innovation distinctive de ce nouveau type de traités commerciaux, telle une réponse à l'enchevêtrement des multiples défis posés par la mondialisation : changements technologiques galopants, expansion des chaînes de valeur transnationales, harmonisation réglementaire rudimentaire, pour ne citer que ceux-là. Autant d'entraves au commerce international et notamment au commerce électronique, dont la part des échanges commerciaux mondiaux ne cesse de croître sous l'impulsion de la révolution des technologies de l'information et de la communication (TICs), un environnement désormais numérique qui contribue à réinventer autant nos modes de production que nos habitudes de consommation.
- 4 Dès le premier chapitre, Jean-Baptiste Velut propose une nouvelle avenue en introduisant les caractéristiques d'un transrégionalisme en émergence, qui tend à s'affirmer depuis désormais une décennie. Cette nouvelle forme d'intégration économique revêt, selon l'auteur, trois éléments fondamentaux qui viennent définir l'introduction de ce concept dans le cadre des relations commerciales internationales actuelles : 1) l'ampleur des territoires et des marchés couverts par ces méga-accords (part du PIB mondial) ; 2) la diversité des champs couverts par ces traités commerciaux, qu'il s'agisse d'énoncés généraux propres au développement durable ou encore de questions très techniques relevant de la coopération réglementaire ; et enfin 3) l'apparition de *living agreements*, autrement dit des accords commerciaux offrant la possibilité d'une évolution « après coup » des termes négociés lors de la signature ; en effet, l'apparition de mécanismes de coopération et de suivi inédits² offrent ici toute sa substance à l'usage du concept de *partenariat*. Après avoir opéré un retour historique sur les différentes formes préalables de régionalisme, l'auteur souligne les ruptures à partir desquelles ce nouveau transrégionalisme tend à s'affirmer : dynamiques intrarégionales poussives (hormis la région Asie-Pacifique), nouvelle donne géopolitique intimée par l'émergence d'une réalité multipolaire liée au positionnement post-âge d'or de l'hégémonie américaine et basculement d'une logique d'intégration vers une logique d'interconnexion. En attirant l'attention sur « l'effervescence » économique de la région Asie-Pacifique, tout autant source de convoitises que d'inquiétudes, Velut relève l'importance de ne pas verser dans l'amalgame en considérant cette nouvelle forme d'alliances commerciales comme un approfondissement des trajectoires d'intégration économique passées ; il démontre au

contraire toute la nécessité de considérer la complexité qui s'illustre aujourd'hui à travers les dynamiques d'interconnexion et d'interopérabilité qui ont cours, dans un contexte où l'accélération des processus liés à la mondialisation numérique contribue à redéfinir en profondeur les échanges commerciaux et notamment les services, un secteur pour lequel les États-Unis jouissent encore aujourd'hui, d'un avantage compétitif certain. C'est sur cette conclusion que l'auteur aborde la question des impacts sur la gouvernance mondiale, tant politique qu'économique, à travers notamment le renouvellement des débats entre capitalisme et démocratie.

- 5 C'est également dans cet esprit que Mario Telò amorce le deuxième chapitre de *Génération TAFTA*, consacré cette fois aux dynamiques européennes, mises à l'épreuve de ce que l'auteur définit comme un « tournant historique³ », déterminé par l'émergence d'une multipolarité non seulement économique, mais également politique et jumelé à la crise économique et financière globale qui s'est illustrée depuis 2007. C'est dans ce contexte que l'auteur présente cette « nouvelle ère de gouvernance politique mondiale⁴ », où les règles édictées par les États-Unis (unipolarité) s'inscrivent la plupart du temps en concurrence avec la stratégie commerciale (coopération) prônée par l'Union européenne (UE) et ce, à quelques similitudes près : mise en œuvre à travers le monde de négociations bilatérales et de partenariats stratégiques (accords régionaux ou interrégionaux), ambition partagée de relancer la compétitivité suite au blocage du cycle de Doha (opéré sous l'égide de l'OMC) et pour ce faire, le dessein de porter de nouveaux modèles d'accords commerciaux. Dans un contexte multipolaire émergent, où les BRICS et la Chine montent en puissance et où les enjeux de sécurité se sont invités dans les relations économiques internationales sous l'impulsion des États-Unis, l'auteur décrit les ambiguïtés des partenariats transpacifique, transatlantique (TAFTA) et transasiatique (RCEP), dans un contexte où les rapports de force se jouant durant les négociations commerciales sont éminemment politiques et géopolitiques. Telò décrit ici les « mutations de l'interrégionalisme post-libéral⁵ » en avançant l'idée selon laquelle celui-ci, qui tend à devenir de plus en plus complexe et multidimensionnel, s'inscrit désormais selon une logique d'interdépendance commerce/sécurité, somme toute très géopolitique, plutôt que selon la logique de dérégulation libérale jusque-là appliquée. Aussi, l'auteur relève le fait que ces partenariats s'inscrivent tantôt dans la collaboration tantôt sur un mode compétitif, à l'instar des multiples initiatives chinoises dans le domaine des négociations commerciales, pour finalement questionner le rôle potentiel de l'UE sur cet échiquier ainsi que sa capacité à tirer son épingle du jeu, dans le but de renforcer son pouvoir de négociation et de garantir sa présence dans différents domaines de la gouvernance mondiale.
- 6 C'est sur ce terrain de la concurrence entre grandes puissances économiques que les auteurs Yan Cimon, Érick Duchesne et Richard Ouellet nous entraînent à travers la question « Qui mène le bal ? ». En effet, le chapitre 3 est une invitation à observer les acteurs-clés de ces nouvelles négociations commerciales dans un contexte de reconfiguration simultanée des espaces transatlantique et transpacifique. N'en déplaise à la littérature existante, les auteurs annoncent d'emblée la précellence de l'UE pour son rôle d'*agenda setter* et non les États-Unis, qui s'illustrent davantage par leur implication en tant que *rule maker*. Selon eux, la « menace chinoise⁶ » serait un facteur déterminant de la convergence des intérêts transatlantiques, et ce, dans l'objectif de soutenir un climat d'affaires stable et prévisible, propice à l'insertion des entreprises dans les chaînes de valeur mondiales. Si celles-ci se déploient tant dans l'espace

transpacifique que transatlantique, les auteurs mettent en exergue la force des partenariats transatlantiques à l'œuvre (AECG et TAFTA), qui tendent vers une intégration plus profonde à travers une institutionnalisation renforcée : aux fins de leur démonstration, ils proposent en premier lieu de relever la tension qui tend à s'exercer entre deux notions économiques majeures, la libéralisation et l'harmonisation. C'est au détour de ces redéfinitions que les auteurs réaffirmeront ici le fait que ces négociations régionales d'envergure s'inscrivent majoritairement dans un contexte de libéralisation, chère aux velléités étatsuniennes à l'égard de la mondialisation. Dans un second temps, ils proposent de détailler les besoins et les intérêts des acteurs principalement concernés par ces tractations commerciales, à savoir les entreprises. Enfin, un tour d'horizon des alternatives stratégiques de négociations les amène à développer l'idée selon laquelle les acteurs tournés davantage vers un processus d'institutionnalisation tendent, dans les faits, à imposer leur rythme. Typiquement, l'*agenda setter* (UE) prend le dessus sur le *rule maker* (États-Unis), notamment en naviguant dans les méandres de ces négociations commerciales de façon incrémentale. Finalement, les auteurs concluent sur l'importance d'une vision à la fois commune et partagée de ces deux mastodontes des relations commerciales internationales, s'ils souhaitent débloquer et relancer les négociations du TAFTA.

- 7 C'est en restant du point de vue de l'Europe que nous continuons cette lecture, à travers l'état des lieux proposé par le Professeur Lebullenger quant à la diplomatie européenne, dans le contexte des échanges commerciaux avec l'Asie-Pacifique. Mettant en exergue la nature nouvellement bilatérale des relations commerciales de l'UE avec ses pairs, à savoir les États-Unis, le Japon et le Canada, mais également avec les nations émergentes qui bordent le Pacifique⁷, l'auteur expose les dynamiques qui, depuis une décennie, président au déplacement du centre de gravité de l'économie mondiale vers la zone géographique Asie-Pacifique (crise de leadership à l'OMC et montée en puissance des économies émergentes asiatiques notamment), renforçant par le fait même l'extension d'une société économique internationale décentralisée. C'est dans ce contexte que la « course » aux accords de libre-échange s'inscrit, au cœur d'une région dont l'essor économique et géopolitique fulgurant amène Lebullenger à qualifier de « [...] principal théâtre de confrontation entre les grandes nations commerçantes du globe⁸ ». En partant de cette perspective, l'auteur en appelle à un examen de la politique commerciale de l'UE dans cette région, tant du point de vue géopolitique que géo-juridique : c'est ainsi qu'il expose la nécessité pour l'UE de faire face à un double défi à la fois externe et interdépendant de marginalisation, tant sur le plan économique que normatif. Exposée telle une cartographie des accords commerciaux signés de part et d'autre des marchés de l'Asie-Pacifique, notamment avec les pays de l'ASEAN, la dynamique géoéconomique décrite ici amène l'auteur à nous présenter à la fois les dangers (évincement des agents économiques européens) et les opportunités (retrait des États-Unis du partenariat transpacifique et tractations complexes quant au RCEP), autant de défis auxquels doit répondre la diplomatie commerciale européenne pour espérer avoir une longueur d'avance ou, à tout le moins, ne pas se laisser distancer. En outre, les enjeux liés à l'élaboration des règles juridiques futures représentent ici un second niveau d'action diplomatique de l'UE, si celle-ci souhaite imposer le « modèle » européen dans des domaines tels que le règlement des différends par exemple. En bref, le Professeur Lebullenger décrit l'enjeu fondamental que représente la signature d'un traité transatlantique entre l'UE et les États-Unis en rejoignant ici l'argument d'ores et déjà développé par Velut au chapitre 1, quant à la nécessité de voir les intérêts de ces

deux grandes puissances économiques converger, s'ils souhaitent conserver le haut du pavé de ces relations économiques mondiales en transformation.

- 8 C'est d'ailleurs sur cet échiquier des confrontations « normatives » que les chapitres suivants nous invitent à réfléchir, par la loupe - cette fois - des velléités chinoises. Tout d'abord, Éric Mottet met en lumière les dynamiques et les enjeux qui se jouent dans la région, en exposant une analyse depuis l'intérieur de l'Asie du Sud-est. La force de la stratégie commerciale chinoise y est observée, sous l'effet des interdépendances qui tendent à s'enraciner. L'auteur revient sur les circonstances des ententes passées pour expliquer comment certains pays d'Asie du Sud-est (Vietnam et Malaisie, en tête) tendent à devenir des partenaires clefs des États-Unis, dans un contexte où la confrontation hégémonique sino-américaine est prégnante. Autrement dit, l'intégration économique régionale de la grande Asie se fera-t-elle à la faveur hégémonique de la Chine ? Des États-Unis ? Il s'agit ici d'une composante fondamentale, tout particulièrement redoutée par l'Inde, comme nous l'expose Serge Granger au chapitre 6. Confrontée à une explosion démographique sans précédent, l'Inde est désormais dans l'urgence d'agir à la faveur d'alliances commerciales stratégiques si elle souhaite éviter l'implosion sociale qui se profile. Si cet extraordinaire marché en devenir fait l'objet de nombreuses convoitises, les négociations en cours semblent favoriser la conclusion du Partenariat économique régional global (RCEP), *a priori* moins contraignant sur le plan normatif, à l'égard d'une nation telle que l'Inde pour qui le maintien d'un certain degré d'autonomie sur la scène internationale importe. Il n'en demeure pas moins que les inquiétudes indiennes à l'égard de la présence chinoise induisent des rapports de force complexes dans ces négociations, la plupart du temps laborieuses. En bref, si la relation indochinoise s'inscrit traditionnellement dans la méfiance, Granger nous expose avec clarté l'importance pour ces deux grandes nations de parvenir à la conclusion d'arrangements économiques capables de soutenir le développement exponentiel de ces deux sociétés : le renforcement de l'intégration économique, et tout particulièrement l'approfondissement des chaînes de valeur, s'inscrit ici comme un enjeu incontournable à une évolution viable de leurs systèmes socio-économiques respectifs.
- 9 L'importance stratégique que revêt l'intégration régionale dans le Sud-est asiatique pousse donc les acteurs majeurs de l'économie mondiale à tenter d'y prendre part, en s'insérant de façon pérenne dans les chaînes de valeur globales qui traversent cette région. C'est dans cette perspective que les reconfigurations géopolitiques qui se jouent actuellement prennent tout leur sens. À cet égard, le professeur Lin propose, dans le chapitre suivant, d'aborder la dimension sécuritaire entourant cette intégration régionale et revient notamment sur les changements stratégiques récents, opérés par la Chine depuis l'arrivée au pouvoir de Xi Jinping. En effet, l'auteur détaille la politique étrangère « d'accomplissement » menée actuellement par le gouvernement chinois, inscrite en forte rupture avec le « profil bas » promu par son prédécesseur⁹ : modernisation de la marine chinoise et stratégie des « nouvelles routes de la soie ». Ce tournant géopolitique a amené les États-Unis à opérer un rééquilibrage militaire en Asie-Pacifique, matérialisé par un clair renforcement du déploiement des forces américaines (navales, aériennes et terrestres) et notamment par le biais d'exercices militaires favorisant la coopération avec plusieurs acteurs stratégiques dans la région. L'accent posé par l'auteur quant à ces considérations invite le lecteur à comprendre tout l'intérêt d'une telle stratégie, qui ne peut que favoriser l'établissement des liens de coopération économique promus par ces *nouveaux partenariats de la mondialisation*.

L'auteur aborde finalement la position canadienne à ce niveau et relève toute l'importance de considérer l'ensemble des enjeux sécuritaires, en s'assurant d'une meilleure connaissance de la région avant toute chose. Pour le Canada, s'inscrire dans le sillage des États-Unis devient ici un jeu à double tranchant.

- 10 En abordant dans les deux derniers chapitres dédiés aux reconfigurations géopolitiques, d'une part les tractations commerciales européennes en territoire sud-américain (chapitre 8) et d'autre part, la mise en œuvre par l'UE de la politique de coopération au développement en terre africaine (chapitre 9), les auteurs procèdent à deux analyses concrètes des dynamiques d'interaction qui ont cours entre les espaces régionaux (interrégionalisme). Le lecteur prend alors toute la mesure des *interconnexions normatives* qui se jouent à l'échelle mondiale.
- 11 Si la dimension juridique des relations économiques internationales est ici explorée sous plusieurs angles, la deuxième partie de l'ouvrage débute par l'introduction du concept de traité-contrat, qui semble renaître à la lumière de ces nouveaux accords, dits de troisième génération ; la proposition élaborée par le Professeur Ouellet démontre tout particulièrement bien la rupture qui s'opère quant à la forme et à l'esprit des règles qui régissent désormais le jeu du commerce international. Ces *nouveaux partenariats de la mondialisation* portent un caractère normatif indéniable, qui se caractérise par une logique d'interconnexions, à l'aune de cette nouvelle ère désormais numérique. L'intensification des échanges à l'échelle globale s'inscrit notamment, et d'ailleurs en tout premier lieu, aux flux internationaux de commerce par le biais du déploiement de chaînes de valeur interconnectées, propres à la dimension globale. En dépoussiérant le concept de traité-contrat, l'auteur rappelle qu'il n'est pas étranger à l'avènement du droit international économique, un fait qu'il illustre en se penchant sur les origines du GATT et de l'ALÉNA. Tout en évoquant les dynamiques propres à la création et au fonctionnement de l'OMC, telle une « parenthèse¹⁰ » juridique, démonstration est faite de la résurgence récente des caractéristiques propres au traité-contrat, dans la foulée des blocages qui tendent à affaiblir le système commercial multilatéral. La mise en œuvre de *partenariats* commerciaux entre nations partageant une vision commune quant à l'ouverture des marchés et, plus généralement, quant à la trajectoire que doit emprunter la mondialisation économique, démontre d'après l'auteur, comment la recherche de normes communes laisse subrepticement place à une compétition normative entre les grandes nations commerçantes, à l'instar des débats juridiques qui ont cours sur la question des modalités liées au règlement des différends investisseurs/États.
- 12 C'est au stade des négociations commerciales que le chapitre suivant nous ramène, en proposant d'étudier le rôle de la Cour de Justice européenne dans les relations économiques internationales. Catherine Flaesch-Mougin présente celle-ci, tel « un acteur de l'ombre¹¹ » apte à inférer les tractations commerciales à l'œuvre. L'auteure remarque notamment une explosion de l'usage des voies juridiques disponibles pour des recours extérieurs. En resituant les prérogatives de l'organe judiciaire de l'UE, dans le contexte des textes juridiques qui régissent le fonctionnement de l'Union, elle met en exergue le pouvoir normatif du droit et démontre toute l'ampleur procédurale qui entoure l'élaboration et la signature des traités commerciaux négociés par l'exécutif européen. En détaillant les enjeux soulevés par la mixité des accords de commerce de l'Union, il est démontré que les avis posés par la Cour tendent actuellement à s'unifier en créant une jurisprudence incontestable qui tranche avec les arrangements "à la

pièce" qui s'en dégagent par le passé. En outre, le degré de participation des acteurs de la société civile aux négociations commerciales menées par l'UE passe également par un aval juridique, dans un contexte où la transparence et la question du droit d'accès aux documents sont à l'ordre du jour. À cet égard, la participation du public dans les négociations commerciales internationales est abordée dans le chapitre subséquent, où Cécile Rapoport détaille les mécanismes de démocratie participative établis à cet égard au sein de l'UE. À travers l'étude des dynamiques qui ont cours dans le contexte des négociations commerciales transatlantiques, l'auteure relève la prise de conscience manifeste de l'opinion publique, quant aux enjeux fondamentaux qui y sont abordés, et détaille les processus conventionnels qui en découlent (consultations publiques, groupes consultatifs *ad hoc* ou encore pétitions). Tout en alertant sur les dangers d'une participation publique susceptible d'être instrumentalisée sur la base de l'argument démocratique, l'auteure propose également une révision des pratiques de l'UE qui puissent à la fois véritablement permettre au public d'avoir voix au chapitre, sans pour autant remettre en cause la répartition des compétences au sein de l'Union.

- 13 Si à l'issue de ce chapitre, le constat selon lequel la pratique du droit international économique est un objet tout particulièrement pertinent à observer pour mettre en exergue les *interconnexions normatives* qui régissent aujourd'hui les relations économiques internationales, David Pavot en fait également la démonstration au chapitre 13, en observant les dispositions conventionnelles spécifiquement dédiées aux clauses de survie prévues dans l'AECG et le PTP. Le débat portant sur les modalités de règlement des différends investisseurs/États, très largement relayé par les médias, et la multiplication des canaux juridiques à disposition pour défendre tout intérêt lésé en cas de litige, sont deux facteurs clefs ayant contribué ici à "mettre à l'agenda" des négociateurs l'épineuse question des clauses de survie traditionnellement prévues dans certains traités bilatéraux d'investissement. Tel qu'évoqué précédemment, si les champs d'application couverts par les accords commerciaux de troisième génération ont été élargis, comme en témoigne les chapitres dédiés aux domaines extra-économiques, les dispositions portant sur l'investissement font également l'objet d'un chapitre complet. En mettant à l'étude les traités bilatéraux d'investissement signés au préalable entre le Canada et plusieurs Parties à ces deux accords, Pavot établit une typologie des clauses de survie existantes dont l'analyse permet d'observer des tendances similaires, quel que soit le type de traité : existence d'une fragmentation juridictionnelle et risque de *forum shopping* encadré, mais qui demeure prégnant. Ce dernier point est révélateur du caractère « normatif » de ces méga-accords, en dépit du constat dégagé par l'auteur selon lequel la question du chevauchement des accords et des dispositions qu'ils contiennent a été traitée différemment dans le PTP et l'AECG ; si ce dernier prévoit l'opérationnalisation de ces clauses, le premier tend plutôt à les évincer laissant la voie ouverte aux procédures concurrentes.
- 14 Comme évoqué en introduction, les enjeux et les défis liés à l'expansion de la mondialisation numérique sont nombreux et s'inscrivent désormais de façon transversale dans les relations économiques internationales ; les trois chapitres suivants sont consacrés à ces dynamiques, tout d'abord dans le domaine de la culture, où Antonios Vlassis étudie le phénomène de convergence numérique tout en mettant en exergue les disparités normatives qui s'y illustrent ; en effet, les différentes approches adoptées pour le traitement de la culture révèlent des divergences notables d'un accord à l'autre, révélant notamment ce que l'auteur définit comme une régionalisation asymétrique des industries culturelles ainsi que de fortes divergences

liées au traitement de l'exception culturelle dans les dispositions touchant aux biens et services culturels, notamment numériques. Gaël Le Roux aborde pour sa part le volet numérique à travers les différentes approches juridiques adoptées pour établir les dispositions prévues à cet égard dans les partenariats transatlantiques (AECG, PTCI) et transpacifiques (PTP). En confrontant le droit international économique à la réglementation du numérique, l'auteur questionne les effets de convergence et de concurrence qui émergent notamment quant aux enjeux liés à la protection des données, à la responsabilité des intermédiaires techniques ou encore ceux portant sur la neutralité du Net. Enfin, le chapitre 16 aborde la question de la souveraineté numérique prônée par l'Union européenne à travers une analyse présentée par Annie Blandin, qui s'intéresse ici aux enjeux liés à la transition numérique. En dégagant les caractéristiques de la « nouvelle donne numérique externe¹² », l'auteure met de l'avant la tension qui s'exerce entre la volonté d'ouverture des marchés et l'enjeu de souveraineté numérique. Cette analyse révèle notamment les limites induites par les dispositions garantissant cette souveraineté en regard de la libre circulation des données personnelles, tout en révélant les rapports de force qui s'exercent face à la souveraineté "de fait" des grandes entreprises du numérique, à travers leur actuel pouvoir de marché. Ce pouvoir "normatif" est ici passé au crible, dans un champ où la logique d'interconnexion présentée tout au long de cet ouvrage s'inscrit dans l'infrastructure même de l'environnement numérique ici observé.

- 15 Si l'avènement et l'interpénétration de l'espace numérique dans les relations commerciales internationales sont deux éléments majeurs ayant présidé à l'élargissement des champs couverts par ces *nouveaux partenariats de la mondialisation*, les questions de développement durable ne sont pas en reste, notamment la question des clauses sociales. Si celles-ci ont notamment émergé des débats liés à la mondialisation de l'économie "à visage humain" de la fin du siècle dernier, l'évolution des dispositions prévues dans le cadre de ces méga-accords mérite d'être étudiée. Frédérique Michéa propose à cet égard d'identifier les sources normatives (droit international et droits internes) qui président à leur modélisation dans les chapitres dédiés de ces méga-accords, afin d'analyser l'évolution de la relation commerce/travail à la lumière des mécanismes d'exécution prévus, ou non, quant à ces clauses et de révéler les défis liés à leur mise en œuvre effective le cas échéant. Cette analyse essentiellement juridique se voit complétée par le chapitre suivant qui aborde la question des clauses sociales du point de vue nord-américain. Signé par Sylvain Zini, le chapitre 18 propose en effet une typologie des différents modèles de clauses sociales ayant cours, pour s'attarder ensuite à leur déclinaison dans le cadre des négociations commerciales qui ont présidé à la signature de l'AECG et du PTP. Le bilan présenté par l'auteur démontre en outre l'ampleur du défi normatif que représente la recherche d'équilibre entre expansion du commerce international (et des chaînes de valeur globales notamment) et progrès social.
- 16 Si les *interconnexions normatives* tendent à se manifester ostensiblement dans le cadre de ces nouveaux champs d'application désormais intégrés aux traités commerciaux internationaux, une analyse du traitement réservé au commerce des ressources halieutiques, un secteur industriel prépondérant dans le contexte européen, est ici proposée par Danielle Charles-Le Bihan au chapitre 19 ; l'enjeu de la « [...] gestion durable du marché des produits de la mer¹³ » détermine ici le cadre d'analyse auquel nous invite l'auteure pour mettre de l'avant les nombreuses dispositions prévues aux accords dans le cadre du développement inédit des mécanismes de coopération

réglementaire qui s'y illustrent. L'analyse des dispositions prévues à l'AECG permet d'observer leur déclinaison dans un secteur industriel déjà très largement encadré par les droits nationaux et prévoit notamment « une reconnaissance mutuelle par les partenaires de l'AECG, des règles d'étiquetage et des indications géographiques spécifiques¹⁴ ». À la lumière de cette étude de cas et tel qu'énoncé dans l'introduction de l'ouvrage, l'engagement normatif de l'UE dans certains domaines désormais couverts par ces *nouveaux partenariats de la mondialisation* est ici clairement établie et s'illustre singulièrement par un renforcement sans précédent des dispositions propres à la coopération réglementaire.

- 17 Cette seconde partie de *Génération TAFTA* dédiée aux *interconnexions normatives*, se conclut par des considérations juridiques et politiques tout particulièrement intéressantes, qui s'inscrivent ici dans une lecture davantage "macro" de ces relations économiques internationales. En abordant l'expansion du droit de propriété intellectuelle à l'aune de celle du droit de la concurrence, Pierre-Emmanuel Moyse met en lumière les dynamiques liées à l'explosion du marché des immatériels et parvient à la conclusion selon laquelle une concurrence des systèmes est à l'œuvre. En questionnant ici l'avenir du libéralisme économique face au processus d'intégration des marchés à l'échelle globale, les résultats de son analyse l'amène en effet à appréhender les considérations concurrentielles de ces nouveaux *partenariats*, bien au-delà du seul droit de la concurrence.
- 18 Toutefois, les règles qui régissent le droit de la concurrence dans les accords commerciaux de troisième génération présentent des caractéristiques juridiques et politiques singulières d'un texte à l'autre : en proposant un examen attentif et comparé des chapitres dédiés à la concurrence dans le PTP, l'AECG et le PTCI (encore provisoire), François Souty nous dévoile au chapitre 21 les paramètres qui tendent à révéler le potentiel de conflits majeurs entre les différents ordres juridiques mobilisés. À cet égard, l'auteur soutient que seul l'AECG présente des caractéristiques opérationnelles tangibles et susceptibles de limiter de tels effets délétères. Si l'UE tend à faire valoir plus de transparence, les États-Unis quant à eux, restent fermement attachés à la question du *due process* notamment en ce qui a trait au phénomène de concentration économique. En mettant ici en exergue les différences institutionnelles notables qui transparaissent notamment à la lecture du PTCI, Souty relève l'asymétrie qui tend à s'y illustrer tout en soulignant, *a contrario*, la convergence des catégories et des institutions du droit de la concurrence des Parties à l'AECG (Canada et UE) et ouvre ici la porte à une discussion non moins fondamentale quant au champ d'application du droit de la concurrence, ici considéré comme un élément déterminant du potentiel degré d'ouverture de pans entiers de l'économie.
- 19 En dernier lieu, la place réservée aux consommateurs au cœur de cette valse de négociations commerciales récentes demeure toutefois sujette à débat : tout comme l'explique avec grande clarté Thierry Bourgoignie dans l'ultime chapitre de cet ouvrage, la volonté d'élargissement des marchés valide leur convoitise autant qu'elle démontre l'absence de volonté politique et de mécanismes dédiés. L'intégration économique des régions ne peut prendre forme sans leur concours, toutefois les objectifs qui permettraient la mise en œuvre d'une *protection du consommateur* avérée demeurent embryonnaires voire évincés, limitant ici le champ des possibles concernant notamment la promotion de normes fondamentales, acceptées et reconnues à une

hauteur à tout le moins équivalente à la protection accordée à d'autres intérêts publics, tels que la santé ou le développement durable¹⁵.

- 20 En conclusion, c'est donc à un tour du monde des relations commerciales désormais interconnectées que nous invitent les Professeurs Deblock et Lebullenger, à la lecture de *Génération TAFTA, les nouveaux partenariats de la mondialisation*. Dans un contexte politique encore très international au sein duquel le « global » tente de s'imposer, une coopération de plus en plus étroitement tissée se révèle là où l'interconnexion des systèmes de régulation tend également à vouloir s'implanter. Les règles du commerce mondial confèrent un nouvel essor à ces traités commerciaux qui, à la lecture de cet excellent opus, présage de potentialités normative et réglementaire renouvelées et encore jamais égalées. En intégrant ici davantage encore de considérations annexes au commerce en lui-même, les trajectoires actuelles de la mondialisation économique sont et seront à l'avenir d'autant plus pertinentes à observer et à décrypter, dans un environnement mondial en constante évolution. Dans ce monde devenu ô combien complexe et où l'interconnexion intervient comme LE vecteur des relations humaines à l'échelle planétaire, tous (ou presque) s'entendent dans la littérature sur le fait que plusieurs mondialisations sont actuellement à l'œuvre ; s'il est un secret de Polichinelle d'avancer l'idée que la mondialisation économique est à l'avant-garde de ces processus d'envergure, il sonne comme une évidence que la parution d'un ouvrage aussi complet et exhaustif que *Génération TAFTA* pose les jalons d'une réflexion scientifique éprouvée et tout particulièrement éclairante pour qui souhaite prolonger plus avant ses connaissances en la matière et démystifier les arcanes de ce « nouveau » monde numérique qui nous entoure.

NOTES

1. Paru en 2015 et dédié à l'accord commercial signé entre le Canada et l'Union européenne (AECG), le premier opus codirigé par les Professeurs Christian Deblock, Joël Lebullenger et Stéphane Paquin s'intitule *Un nouveau pont sur l'Atlantique. L'Accord économique et commercial global*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 2015.
2. Deblock Christian et Joël Lebullenger (dir.), *Génération TAFTA. Les nouveaux partenariats de la mondialisation*, Presses universitaires de Rennes, 2018, p. 25
3. *Ibid.*, p. 37
4. *Ibid.*
5. *Ibid.*
6. *Ibid.*, p. 55
7. Notons ici les développements récents de l'agenda européen, qui a également lancé un processus de négociations commerciales bilatérales depuis septembre 2017, d'une part avec l'Australie et d'autre part avec la Nouvelle-Zélande.
8. *Ibid.*, p. 69
9. *Ibid.*, p. 114
10. *Ibid.*, p. 160
11. *Ibid.*, p. 165

12. *Ibid.*, p. 237

13. *Ibid.*, p. 277

14. *Ibid.*, p. 282

15. *Ibid.*, p. 336

AUTEUR

MAUD BOISNARD

Adjointe à la direction, Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM) et candidate
à la Maîtrise en science politique, Université du Québec à Montréal (UQAM),
boisnardmaud@gmail.com