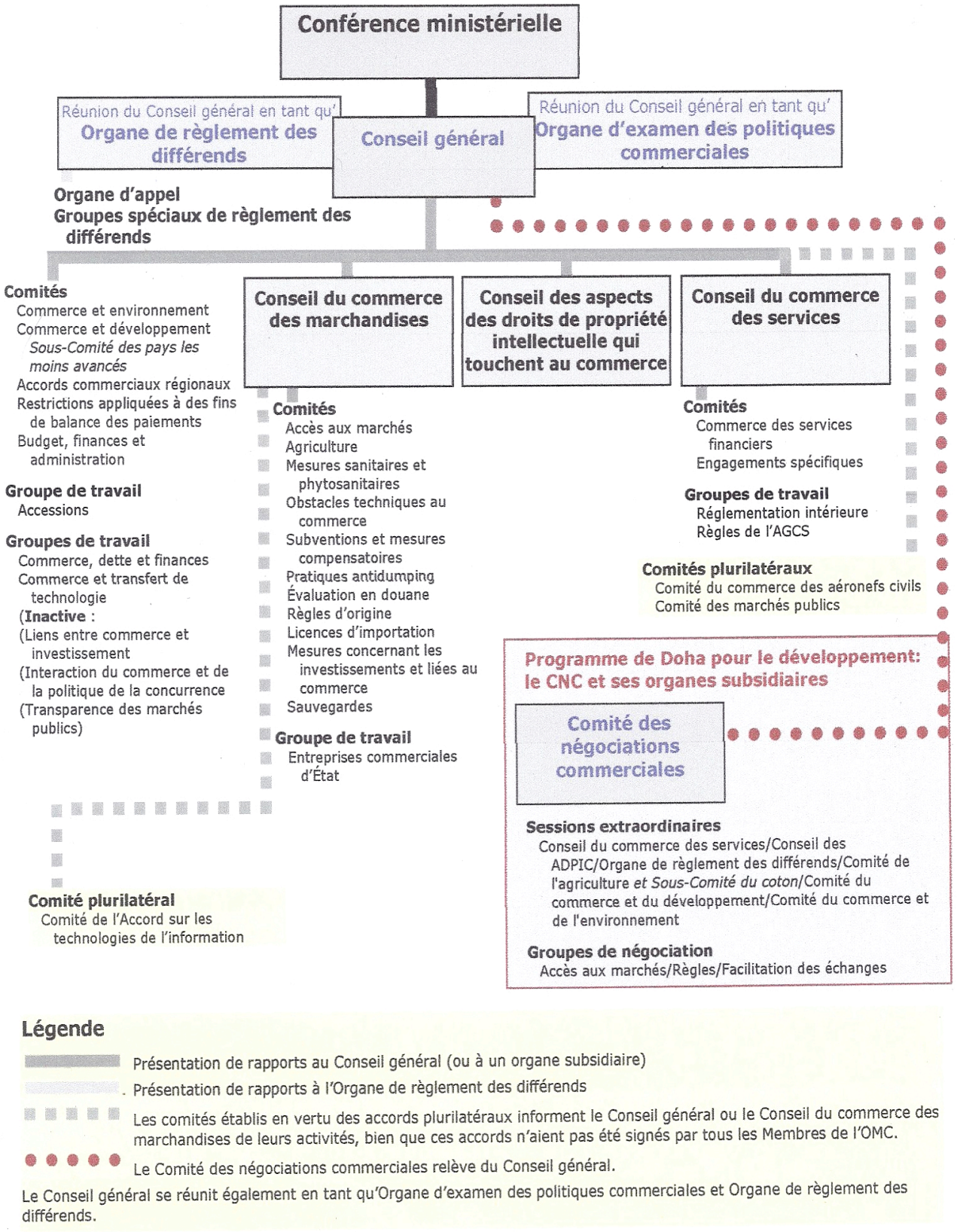
**P8CH2. Dossier documentaire**

**Document 1. Les différents rounds de négociation du GATT**

| Lieu / Appelation | Années | Nombre de pays | Résultats |
|---|---|---|---|
| GATT | octobre 1947 | 23 | Accord général sur le commerce et les droits de douane |
| La Havane | nov. 1947-mars 1948 | 53 | Charte relative à la création d'une organisation internationale du commerce non ratifiée par le congrès américain |
| Genève | 1947 | 23 | Réduction des droits de douane |
| Annecy | 1949 | 13 | Réduction des droits de douane |
| Torquay | 1951 | 38 | Réduction des droits de douane |
| Genève | 1956 | 26 | Réduction des droits de douane |
| Dillon Round | 1960-1961 | 26 | Réduction des droits de douane |
| Kennedy Round | 1964-1967 | 62 | Réduction des droits de douane et mesures antidumping |
| Tokyo Round | 1973-1979 | 102 | Réduction des droits de douane, mesures non tarifaires* et « accords cadres » (subventions, obstacles techniques, marchés publics, aéronautique civile) |
| Uruguay Round | 1986-1994 | 123 | Réduction des droits de douane, mesures non tarifaires, agriculture, services, propriété intellectuelle, préférences commerciales pour le développement, règlement des différends, création de l'OMC |

Source : Mathilde Lemoine et alii, *Les grandes questions d'économie et de finance internationales*, de boeck, 2012.

**Document 2. La structure de l'OMC**




Source : http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/organigram_f.pdf

**Document 3. Les négociations au sein de l'OMC**

| | | | |
|---|---|---|---|
| Singapour (1re conférence de l'OMC) | décembre 1996 | 128 | Programme de travail élargi : liens entre libéralisation du commerce, développement économique et protection de l'environnement ; lien entre commerce et investissement ; interaction commerce / politique en matière de concurrence (pratiques anticoncurrentielles) ; transparence des pratiques de passation des marchés publics. Dispositions visant à prendre des mesures positives pour les pays les moins avancés (PMA) |
| Genève (2e conférence de l'OMC) | mai 1998 | 133 | Mise en place d'un programme de travail pour le cycle suivant. Accord exonérant le commerce électronique de droits de douane. Transparence, participation plus importante des organisations non gouvernementales (ONG) à l'OMC |
| Seattle (3e conférence de l'OMC) | novembre-décembre 1999 | 135 | Interruption des pourparlers sans que les ministres aient pu aborder les sujets à l'ordre du jour ni même fixer une date pour une prochaine réunion |
| Doha (4e conférence de l'OMC) | novembre 2001 | 142 | Lancement du cycle de développement de Doha axé sur les pays en développement (notamment, traitement spécial et différencié) ; négociations sur l'agriculture, les services, la propriété intellectuelle |
| Cancún (5e conférence de l'OMC) | septembre 2003 | 146 | Pas d'accord lors de la conférence sauf sur l'accès aux médicaments des PMA en août 2003 |
| Hong Kong (6e conférence de l'OMC) | décembre 2005 | 149 | Agriculture : réduction du soutien interne, élimination des subventions à l'exportation d'ici 2013, accords sur le coton ; produits non agricoles : projet d'adoption d'une formule Suisse pour réduire ou éliminer les droits de douane ; services : mise en place d'un processus d'accords plurilatéraux pour accélérer la libéralisation du secteur.<br>Pays les moins avancés : proposition d'accès en franchise de droits et sans quota aux marchés des pays développés et émergents. |
| Genève (7e conférence de l'OMC) | novembre-décembre 2009 | 153 | Pas de négociation prévue au cours de cette conférence mais consensus sur l'importance de poursuivre le cycle de négociations de Doha. |
| Genève (8e conférence de l'OMC) | décembre 2011 | 153 | Peu de résultats. Accord sur les marchés publics, décisions en faveur des pays les moins avancés (propriété intellectuelle, accession, traitement préférentiel des fournisseurs de services). |

Notes :

* « mesures non tarifaires » comprennent toute mesure entravant la libre circulation des biens et services (quotas, restrictions à l'exportation/importation, normes techniques ...) ou toute disposition susceptible de fausser la concurrence internationale telle que subventions, pratiques de dumping.

Sources : OMC, analyses des auteurs

Source : Mathilde Lemoine et alii, *Les grandes questions d'économie et de finance internationales*, de boeck, 2012.

**Document 4. Le différend sur le bœuf aux hormones**

Plusieurs directives du Conseil européen des ministres (31 juillet 1981, 7 mars 1988, 17 mai 1988), remplacées par la directive 96/22/EC du 29 avril 1996, prohibent le recours à des activateurs de croissance du cheptel bovin et donc la production et la vente sur le territoire européen de viande provenant d'animaux ainsi traités. Les États-Unis, rejoints ultérieurement par le Canada, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Norvège, ont introduit une action devant l'OMC en janvier 1996. Ces procédés d'activation de la croissance sont autorisés par les nations plaignantes ; elles considèrent donc que la politique européenne introduit une barrière protectionniste. Deux rapports du groupe spécial formé par l'ORD, relatifs aux plaintes des États-Unis et du Canada, ont été adoptés le 18 août 1997 ; à la suite d'appel émanant des trois parties concernées, l'OA a rendu sa décision le 16 juin 1998. Le groupe spécial comme l'OA considèrent que l'interdiction européenne n'est pas fondée, selon l'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS).

Le point central dans ces décisions a été la possibilité pour une nation de prendre des mesures de protection des consommateurs allant au-delà de ce qui est prévu dans l'accord SPS. L'article 5 de cet accord lie l'établissement d'une mesure sanitaire à une évaluation des risques. Il s'agit de savoir si une nation doit établir que la consommation d'un produit fait courir un risque (ce qui est la position américaine) ou bien qu'en l'absence de certitudes scientifiques le principe de précaution doit s'appliquer (position défendue par l'UE). Aussi bien le groupe spécial que l'OA ont considéré que l'interdiction européenne, ne reposant pas sur une estimation des risques, est contradictoire avec l'accord SPS et donc que l'UE devait renoncer à ses dispositions.

L'UE a choisi de maintenir sa réglementation et donc de ne pas se conformer à la décision de l'ORD. Le mécanisme des sanctions est alors mis en œuvre : le membre lésé peut suspendre ses concessions tarifaires dans ses échanges avec la nation à l'origine du trouble pour un montant égal au commerce empêché. Le désaccord entre l'UE et les États-Unis sur ce montant a nécessité un arbitrage, rendu le 12 juillet 1999, qui autorise les États-Unis à suspendre les concessions consenties aux importations européennes pour un équivalent de 116,8 millions de dollars par an et le Canada pour un volume de 11,3 millions de dollars canadiens par an. Dans les deux cas, le volume correspond à une estimation des flux commerciaux de viandes qui auraient pu être vendus en Europe, et les produits européens, choisis en fonction des importations antérieures, sont taxés à 100 % par les deux nations, ce qui a pour but de les exclure des deux marchés.

L'application de cette surtaxation des importations européennes met en évidence les faiblesses du système des sanctions : les États-Unis, une fois le volume des échanges concernés établi, ont pu choisir de manière arbitraire les produits concernés. Ils ont choisi de faire peser le fardeau pour l'essentiel sur des produits français, principalement de l'agroalimentaire, le plus connu étant le fromage de Roquefort. Ainsi, des producteurs totalement étrangers au différend, qui n'ont en rien bénéficié de la mesure protectionniste (à supposer qu'on puisse la qualifier ainsi), voient leurs revenus affectés jusqu'à ce que l'UE revienne sur sa décision d'interdire le bœuf aux hormones.

En mai 2009, un accord est intervenu entre l'UE et les États-Unis : l'UE maintient son interdiction, mais autorise un accès accru et non taxé à la viande bovine américaine non traitée. En échange, les Etats-Unis doivent supprimer la surtaxation des importations européennes à partir de 2013. Cette négociation, si elle met fin au différend, n'a pas résolu la question de fond, puisque l'UE ne s'est pas mise en conformité avec une décision de l'ORD.

Source : Michel Rainelli, *L'Organisation mondiale du commerce*, La découverte, 2012.

**Document 5. L'accès aux médicaments**

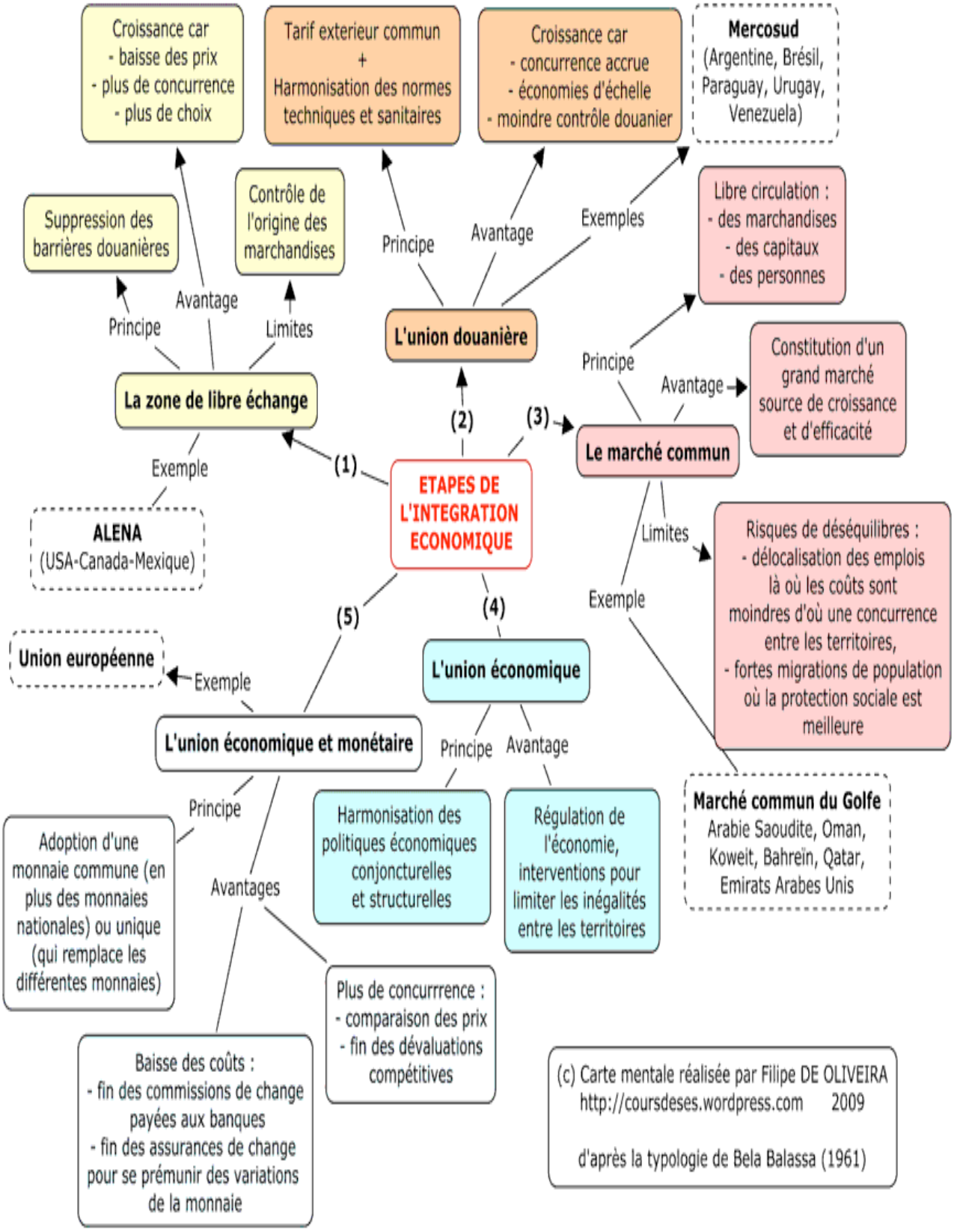
La conférence de Doha a adopté une déclaration prévoyant une dérogation à l'accord sur les ADPIC pour protéger la santé publique dans une situation d'urgence, le Conseil des ADPIC devant trouver une solution avant la fin de 2002. Cette déclaration a soulevé un grand espoir : la protection des droits de la propriété intellectuelle pouvait être subordonnée à des impératifs de santé publique dans les pays en développement. Il s'agissait donc d'une concession importante à l'égard des pays du Sud. Cependant, la concrétisation de la déclaration a

rencontré des difficultés, en raison de la position des États-Unis. En effet, les débats au sein du Conseil des ADPIC ont porté sur le champ de la dérogation à l'accord : les licences accordées aux pays confrontés à des crises de santé publique peuvent-elles donner lieu à un commerce international ? Une réponse négative limiterait considérablement la portée de la dérogation, puisque les pays les moins avancés ne disposent pas d'une industrie pharmaceutique nationale susceptible de produire les médicaments. Les États-Unis se sont opposés à cette extension, par crainte d'un détournement des médicaments qui seraient revendus sur des marchés solvables approvisionnés par les laboratoires pharmaceutiques au prix habituel. Un autre point en débat a été le champ d'application de la dérogation, l'Inde et le Brésil réclamant une définition large des épidémies pouvant être couvertes par la déclaration de Doha. Ainsi, à la fin de 2002, aucun accord n'a pu être trouvé au sein du Conseil des ADPIC.
Ce n'est que le 26 août 2003, juste avant la conférence de Cancun, qu'un compromis a été trouvé à la suite d'une négociation entre les États-Unis, l'Afrique du Sud, le Brésil, l'Inde et le Kenya, et approuvé le 30 août par le Conseil des ADPIC. Cet accord met en place une procédure extrêmement complexe pour qu'un membre de l'OMC puisse bénéficier de l'accès aux médicaments. Les contraintes pèsent à la fois sur le membre importateur et sur le membre exportateur. Le membre importateur doit notifier au Conseil des ADPIC les noms et quantités du produit nécessaire. Le membre exportateur bénéficiaire de la licence obligatoire qui déroge à l'accord ADPIC doit utiliser des techniques permettant de repérer les médicaments (emballage, coloration...) et il doit afficher sur un site Internet les quantités fournies et les caractéristiques distinctives du produit. Par ailleurs, il doit notifier au Conseil des ADPIC un ensemble de renseignements sur le titulaire de la licence obligatoire.
En pratique, la procédure a comme fonction essentielle de protéger les droits de la propriété intellectuelle des firmes pharmaceutiques bien plus que de résoudre les crises de santé publique.
Source : *Ibid*.

**Document 6. La survie de l'OMC**

La crise actuelle de l'OMC touche à titre essentiel la fonction de libéralisation des échanges et ses racines sont anciennes : les États-Unis et l'UE souhaitent continuer de protéger leurs agricultures mais demandent, avec des nuances, aux PED et aux pays les moins développés d'ouvrir leurs marchés industriels et des services à leurs exportations. Les bénéfices attendus de la libéralisation des pays non industrialisés ne sont pas à la hauteur des espérances, les opinions publiques des différentes nations sont de plus en plus réticentes au libre-échange, en raison de l'émergence de nouveaux acteurs du commerce mondial, comme la Chine. Enfin, les critiques contre les fondements mêmes de l'OMC développées par différents mouvements sont nombreuses. Face à ces blocages, deux attitudes sont possibles.
La première, fondée sur des analyses économiques, conduit à relativiser le rôle réel de l'OMC dans la croissance du commerce mondial. Andrew Rose a réalisé une étude en longue période, sur 178 pays, entre 1948 et 1999, qui est à l'origine de nombreux débats (...) L'adhésion à l'OMC n'aurait aucun impact sur le commerce international. Si ce résultat est confirmé, une mise en sommeil ou même une disparition de l'OMC ne serait, en définitive, qu'un événement négligeable.
La seconde attitude consiste à considérer que les accords de l'OMC, même s'ils sont perfectibles, établissent des règles qui, contrairement à certaines opinions, assurent une protection contre les excès de la mondialisation. (...) Cette démarche est celle, entre autres, de Joseph Stiglitz qui plaide pour l'instauration d'un commerce international équitable avec un traitement préférentiel pour les PED, reposant sur un libre-échange à l'égard de ces pays sans exigence de réciprocité, sur la possibilité pour ces pays de recourir à des protections et à des subventions, sur l'abandon de l'accord ADPIC. L'instauration de règles communes, mais adaptées selon le niveau de développement des nations, constitue le fondement d'une réforme qui donnerait tout son sens à la démarche entreprise à Doha. Le paysage actuel de l'OMC conduit à émettre des doutes sur une évolution en ce sens.
Source : *Ibid*.

**Document 7. L'intégration régionale**




Source : http://www.lyc-arsonval-brive.ac-limoges.fr/jp-simonnet/spip.php?article319

**Document 8. Création et détournement de commerce**

Comme nous l'avons vu précédemment, l'ouverture commerciale accroît l'efficience économique, sous certaines conditions. De prime abord, les accords commerciaux préférentiels peuvent également sembler une bonne chose. Bien sûr, cette politique est moins aboutie qu'une libéralisation multilatérale, mais c'est *a priori* mieux que rien. Après tout, n'est-il pas préférable d'avoir la moitié d'un gâteau que de ne pas pouvoir y goûter ?

Aussi surprenant que cela puisse paraître, cette conclusion est trop optimiste. Il se peut en effet qu'un pays qui rejoigne une union douanière voie son bien-être diminuer. La raison à cela peut être illustrée par un exemple hypothétique impliquant le Royaume-Uni, la France et les États-Unis. Ces derniers produisent du blé à un coût relativement faible (4 € le quintal), la France à un coût moyen (6 € le quintal) et le Royaume-Uni à un coût élevé (8 € le quintal). Les Français et les Britanniques maintiennent des droits de douane sur toutes les importations de blé. Si ces derniers venaient à former une union douanière avec la France, le droit de douane sur le blé français serait supprimé, mais les importations américaines seraient toujours taxées. Serait-ce une bonne ou une mauvaise chose pour le Royaume-Uni ? En fait, cela dépend des cas.

En premier lieu, supposons qu'à l'origine le droit de douane du Royaume-Uni soit suffisamment élevé pour exclure à la fois les importations de blé français et américain. Par exemple, avec un droit de douane de 5 € le quintal, le blé importé des États-Unis coûterait 9 € et le français 11 € sur le marché londonien, soit bien plus que le blé anglais vendu 8 €. La création d'une union douanière avec la France permettrait au blé français de redevenir compétitif. Les importations en provenance de ce pays se substitueraient à la production britannique. Le Royaume-Uni en retirerait effectivement un bénéfice, puisque la production locale d'un quintal coûte 8 €, alors qu'il suffit de produire pour 6 € de biens exportés pour obtenir un quintal de blé français.

Supposons maintenant que le droit de douane britannique soit moins restrictif, en s'élevant, par exemple, à 3 € le quintal. Dans ces conditions, avant la création de l'union douanière, le Royaume-Uni achetait son blé aux États-Unis (vendu 7 € aux consommateurs). Après la signature de l'accord commercial avec la France, les consommateurs anglais préféreront le blé français, ce qui mettra un terme aux importations de blé en provenance des États-Unis. Cependant, ce dernier est réellement moins cher que le blé français. La taxe de 3 € que les consommateurs payent pour importer du blé américain constitue une recette fiscale qui profite au final à l'économie britannique. L'union douanière réduit le coût du blé pour les consommateurs, mais prive le gouvernement d'une part de ses recettes fiscales. Il se peut qu'au final, le solde de ces deux effets soit négatif pour le Royaume-Uni.

(...) Imaginons que l'Angleterre dispose de deux politiques qui modifient les comportements des producteurs et des consommateurs : un droit de douane sur le blé américain et un autre sur le blé français. Même si le second crée des distorsions, il permet de compenser celles qui résultent du premier, en encourageant la consommation du blé américain, qui est en réalité meilleur marché. Ainsi, la suppression du droit de douane sur le blé français peut détourner la consommation au profit d'un blé plus coûteux et finalement, réduire le bien-être.

Revenons à nos deux cas. Notons que le Royaume-Uni a tout intérêt à signer l'accord de libre-échange si la formation de l'union douanière permet de créer un nouveau flux de commerce (en l'occurrence, une importation de blé français qui remplace la production nationale). Mais le pays y perd, dès lors que le commerce engendré par l'accord commercial se substitue simplement à des flux d'échange avec des pays qui ne participent pas à l'union douanière. Dans l'analyse des accords commerciaux préférentiels, le premier cas correspond à une création de commerce, tandis que le second est un détournement de commerce. Une union douanière serait véritablement souhaitable si elle engendrait une création massive de commerce, plutôt qu'un détournement.

Source : Paul Krugman et alii, *Économie internationale*, Pearson, 2012.

**Document 9. Le détournement du commerce sud-américain**

En 1991, quatre pays d'Amérique du Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay) ont décidé de former une zone de libre-échange : le Mercosur. Le pacte a eu un effet immédiat et spectaculaire sur le commerce : dans les quatre ans qui ont suivi la signature, la valeur du

commerce entre ces pays a triplé. Les autorités politiques de la région ont affiché ce résultat avec fierté. C'était, selon eux, le signe de la réussite du Mercosur.
Il ne fait aucun doute que le Mercosur a parfaitement accompli sa mission, en développant le commerce intrarégional. Mais la théorie des accords préférentiels montre que ce n'est pas forcément une bonne chose : si le développement du commerce entre les pays du Mercosur se fait essentiellement aux dépens des échanges avec les pays tiers (c'est-à-dire si l'accord détourne davantage de commerce qu'il n'en crée), alors l'union douanière détériore le bien-être des pays participants. Et c'est ce qui s'est passé: une étude de la Banque mondiale, menée en 1996, a démontré que les effets nets sur les économies du Mercosur étaient négatifs.
Selon cette étude, la création du Mercosur a incité les consommateurs des pays membres à acheter des biens plus coûteux produits par les États voisins, au lieu de ceux, plus compétitifs mais plus fortement taxés, qui provenaient d'autres pays. Ainsi, l'industrie automobile brésilienne, très protégée et assez inefficiente, s'est accaparée un marché quasiment captif en Argentine. La première version du rapport rédigé par la Banque mondiale présentait même le Mercosur comme un cas d'école : une preuve convaincante que les accords régionaux peuvent avoir des effets pervers.
Mais le rapport final, qui a été effectivement publié, a un ton nettement plus modéré. La version initiale, ignorée par la presse, a soulevé une tempête de protestations de la part des gouvernements concernés, et tout particulièrement le Brésil. Sous la pression, la Banque mondiale a donc décidé de remanier ce rapport, dont la version définitive reste toutefois assez sévère ; si le Mercosur n'a pas été totalement contre-productif, il a néanmoins généré un détournement de commerce important.
Source : *Ibid*.

**Document 10. L'Asie et les accords de libre-échange**

La Chine s'est donnée jusqu'à la fin du premier semestre pour engager des discussions en vue de négocier un accord de libre-échange avec la Corée du Sud. Pékin, qui a déjà un accord de ce type avec l'Asean, envisage, dans la foulée, de proposer la même chose au Japon. Si elles aboutissent, c'est un marché de 2,1 milliards de consommateurs qui s'ouvrira, représentant près du quart du produit intérieur brut mondial.
Pris ensemble, les pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est sont d'ores et déjà ceux qui connaissent la croissance la plus rapide dans le monde, même s'ils n'affichent pas tous les records de la Chine (9,5% l'an dernier). Et plus ils renforcent leurs liens, plus ils augmentent leurs échanges. Le commerce entre la Chine, l'Asean, la Corée du Sud et le Japon a bondi de 35% entre 2006 et 2008, calcule la Banque asiatique de développement, à 1250 milliards de dollars.
Les exportations de Pékin vers l'Asie du Sud-Est représentaient 8% de ses exportations totales en 2008, et celles vers la Corée et le Japon 13% de son commerce extérieur. Dans l'autre sens, la Chine comptait pour 16% des exportations du Japon et 20% de celles de la Corée. L'Asean, outre la Chine, a déjà passé des accords de libre-échange avec la Corée du Sud, le Japon et l'Inde. Des pays qui ont eux-mêmes des accords bilatéraux de leur côté. La Corée dispose également d'un accord de libre-échange avec l'Inde. L'Inde en a un autre avec Singapour. Singapour qui en a signé de son côté avec l'Australie, et la Nouvelle-Zélande en plus de ceux qui lient la ville-État à l'Inde, le Japon, la Chine et la Corée. À chaque fois, le cercle s'agrandit. À chaque fois, de nouvelles barrières tombent.
À chaque fois, c'est le cycle de Doha qu'on enterre un peu plus. La multiplication de ces accords démontre toutes les failles d'une négociation globale sur le commerce mondial. Négociation en panne depuis plus de dix ans.
La Chine, qui est de moins en moins l'atelier du monde, s'affiche de plus en plus comme un consommateur à part entière. Ses achats de biens de consommation ne cessent de croître, alors que ses importations de pièces détachées de la région ne cessent de baisser.
Une évolution qui renforce son rôle de moteur de la croissance asiatique et qui permet à Pékin d'apparaître comme le pays qui peut sauver ses voisins de la crise aux États-Unis et en Europe.

Mais ces accords de libre-échange ne sont pas la panacée. S'ils sont, sur le papier, d'autant plus intéressants que le nombre de partenaires est grand, ils reposent sur un équilibre d'autant plus fragile qu'il doit tenir compte des niveaux de développement des uns et des autres. Le revenu par habitant de la Chine représente à peine 20 % de celui du Japon ou de la Corée. La proximité et les infrastructures de transport jouent également un rôle. Il est ainsi plus facile pour la Chine de faire du commerce avec la Corée et le Japon qu'avec l'Indonésie ou l'Australie.

Cependant chaque nouvel accord négocié en Asie est un formidable contrepoids qui renforce le pouvoir économique et politique de la région face au reste du monde. La Chine l'a bien compris qui ne cesse de mettre en avant la vulnérabilité de l'Europe et des États-Unis dont elle veut être, comme ses voisins, de moins en moins dépendante. Or l'Europe est devenue aujourd'hui son premier marché. En se rapprochant d'abord de l'Asean, puis de la Corée et du Japon, Pékin se protège.

Et si la Chine semble vouloir aller si vite, c'est aussi parce qu'elle y voit un moyen de couper l'herbe sous le pied des Américains qui tentent de mettre sur pied un Partenariat transpacifique (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership) directement concurrent des accords asiatiques. Il regroupe aujourd'hui les États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Vietnam, la Malaisie, Singapour, le Chili, le Pérou et Brunei. Or, Tokyo demande maintenant à le rejoindre, de même que le Canada et le Mexique. Et les Chinois voient d'un très mauvais œil ce retour de balancier.

La stratégie de Pékin est celle des petits pas. Faute de pouvoir créer tout de suite un Asean + 3, un vaste accord intégré avec la Corée, le Japon et l'Asie du Sud-Est, la Chine joue la multiplication des accords bilatéraux comme autant de solutions à moyen terme.

En s'adressant d'abord à la Corée du Sud, la Chine, première économie d'Asie et deuxième économie mondiale, se tourne vers un partenaire avec qui le commerce représente d'ores et déjà plus de 225 milliards de dollars. Il devrait passer à 300 milliards dès 2015. En comparaison, les échanges entre la Chine et la Corée du Nord ont péniblement totalisé 5,2 milliards de dollars l'an dernier.

Même si Pékin continue de tenir à bout de bras le régime communiste de Pyongyang, qui reste le pire ennemi de Séoul, les Chinois savent parfaitement où est leur intérêt. «Les deux parties sont convenues que signer l'accord de libre-échange le plus tôt possible fournirait un environnement plus favorable à la coopération bilatérale sur le plan économique et commercial», souligne le communiqué qu'ils ont publié conjointement au début du mois de janvier.

Avec le Japon, la Chine s'adresse à la troisième économie mondiale. Un poids lourd avec lequel ses échanges ont dépassé les 300 milliards de dollars l'an dernier. Mais c'est aussi un voisin diplomatiquement difficile. Pékin dit vouloir faire des efforts pour «accroître la confiance politique mutuelle et résoudre les différents» entre les deux pays.

L'an dernier, le premier ministre chinois, Wen Jiabao, a visité les zones les plus touchées par le séisme du 11 mars pour exprimer sa «compassion» à la population des zones affectées. En retour, le numéro un japonais, Yoshihiko Noda, s'est rendu en Chine fin 2011, les deux parties affirmant à l'issue de cette visite avoir «atteint d'importants consensus dans les domaines politique, économique, culturel et humanitaire».

Si Pékin réussit à signer un accord de libre-échange avec l'un et avec l'autre, il se retrouvera automatiquement être le chef d'orchestre pour négocier à son avantage l'alliance à trois avec l'Asean, dont il rêve.

C'est en novembre 2011 que le Japon a officiellement demandé à ouvrir des négociations avec les États-Unis en vue d'adhérer au Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement, qui vise à mieux intégrer les économies de la région Asie-Pacifique. Lancé en 2005 par une poignée de pays, Singapour, la Nouvelle-Zélande, Brunei et le Chili, il a très vite intéressé Washington qui y a vu un levier pour faire contrepoids aux accords de libre-échange qui se nouaient sans lui tant en Asie qu'en Amérique latine et y renforcer son influence. En 2010, les États-Unis ont donc rejoint le « TPP Agreement », suivis par l'Australie, la Malaisie, le Pérou et le Vietnam. Depuis, le président américain Barack Obama ne cesse de le pousser à s'élargir.

Outre le Japon, le Canada et le Mexique pourraient également le rejoindre cette année. C'est

l'une des raisons qui ont poussé Pékin à accélérer ses négociations avec Tokyo, alors que la Chine s'est toujours montrée très frileuse chaque fois qu'il s'est agi de se rapprocher de l'archipel.
Source : « L'Asie championne des accords de libre-échange », *Le Figaro*, 3 avril 2012, http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2012/04/03/20002-20120403ARTFIG00683-l-asie-championne-des-accords-de-libre-echange.php