



Chronique commerciale américaine

Bulletin d'information, 8 décembre 2009

CONTENU

Politique commerciale américaine

Expansion commerciale et création d'emplois par les exportations..... 1

Relations commerciales

OMC : Ron Kirk sur le Cycle de Doha..... 2

Propriété intellectuelle

Produits importés de Chine : au sommet de la contrefaçon..... 3

Études économiques et articles connexes..... 4

Politique commerciale américaine

Expansion commerciale et création d'emplois par les exportations

L'influent sénateur américain et membre du Comité sénatorial des Finances, Charles Grassley, a écrit une lettre au président Barack Obama lui demandant d'utiliser le Forum de l'emploi et de la croissance économique (qui s'est tenu du 3 au 5 décembre 2009) afin de discuter de l'expansion du commerce des États-Unis par les exportations et le libre-échange. Dans sa lettre, Grassley a déclaré

« Si nous ne parvenons pas à mettre en œuvre rapidement ces accords, nous placerons nos entreprises et leurs travailleurs dans une situation de désavantage concurrentiel. Il serait à la fois absurde et irresponsable de notre part de s'abstenir d'agir. »

— Charles Grassley, *Letter to the President*, 2 décembre 2009.

que la ratification des accords de libre-échange É.-U./Corée du Sud, É.-U./Panama et É.-U./Colombie permettrait d'accroître considérablement les exportations américaines et de créer des emplois bien rémunérés et « durables ». Selon Grassley, si l'Administration Obama persiste à « retarder » la mise en œuvre de ces accords, les États-Unis devront en « subir les coûts ». Pour appuyer son argument, Grassley a fait référence aux récents accords commerciaux conclus entre la Colombie et le Canada, entre le Panama et le Canada ainsi qu'au nouvel accord de libre-échange entre l'Union européenne et la Corée du Sud. Selon Grassley, tous ces accords



C. Grassley

« font mal » aux exportations américaines. Dans une autre lettre écrite au président Obama, 34 présidents de firmes de hautes technologies –

dont les géants Dell Inc., AMD et Intel (vecteurs essentiels de la puissance économique américaine) – ont abondé dans le même que Grassley. Les présidents de ces firmes ont déclaré que l'expansion du commerce avec les pays de l'Asie-Pacifique permettrait de « générer des avantages significatifs pour les États-Unis. » À cet égard, les présidents ont fait référence à l'accord de libre-échange É.-U./Corée du Sud et au Partenariat commercial Trans-Pacifique (TPP) comme moyens efficaces pour atteindre cet objectif.

D'ailleurs, une discussion portant sur la promotion des exportations américaines a bel et bien eu lieu le 3 décembre dernier au Forum de l'emploi et de la croissance économique. Coprésidée



Chronique commerciale américaine

Bulletin d'information, 8 décembre 2009

par le directeur du Conseil économique national, Lawrence Summers, et par le président de la Banque Export-Import des États-Unis, Fred Hochberg, cette discussion avait pour objectif de réfléchir à l'augmentation des emplois par l'augmentation des exportations vers de nouveaux marchés. Plusieurs présidents d'importantes firmes ont participé à cette discussion. Par exemple, Greg Bentley, de Bentley Systems, a demandé à l'Administration Obama d'opter pour une approche « plus dure » envers la Chine, notamment en ce qui a trait aux mesures *Buy China* (en réponse aux mesures *Buy American*) qui, selon Bentley, « ferment les portes aux exportateurs américains. » James McNerney, de Boeing, a plaidé pour la conclusion du Cycle de Doha tandis que Frederick Smith, de la firme FedEx, a déclaré que le gouvernement « n'en a pas assez fait » pour faire avancer les intérêts des entreprises américaines. Smith a également déclaré que le plus grand obstacle à l'expansion commerciale reste les procédures administratives et sécuritaires auxquelles se heurtent les exportateurs américains aux douanes. Ont également participé à cette discussion : Bill Aossey de la Corporation Midamar, Ursula Burns de Xerox, Susan Collins de l'Université du Michigan, Farooq Kathwari de Ethan Allen Inc., Paul Krugman de l'Université Princeton, Raul Pedraza de Magno International et Jeffrey Schott de l'Institut Peterson. Lors de la discussion, Lawrence Summers aurait déclaré que « l'augmentation des exportations constituait un impératif à court terme. »

Sources : Senator Chuck Grassley, « Grassley: White House Jobs Summit Should Include Focus on Expanding Trade », *News Center*, December 2, 2009. [En ligne]: http://grassley.senate.gov/news/Article.cfm?customel_dataPageID_1502=24356.
Éditorial, « Grassley, CEOs Press for Focus on Trade at White House Jobs Forum », *Inside US Trade*, Vol. 27, No. 47 - December 3, 2009. Éditorial, « White House Jobs Forum Does Not Focus On Pending Trade Agreements », *Inside US Trade*, Vol. 27, No. 47 - December 4, 2009, p. 19.

Relations commerciales

OMC : Ron Kirk sur le Cycle de Doha

Le 1^{er} décembre dernier, le représentant américain au Commerce, Ron Kirk, a déclaré que les pays qui refusent de participer au Cycle de Doha sur une base bilatérale (une initiative américaine) et non plus uniquement sur une base multilatérale risquent de mettre en péril la conclusion du cycle en 2010. Selon Kirk, il faut un « processus bilatéral durable » pour conclure avec succès le Cycle de Doha. Ainsi Kirk a-t-il implicitement rejeté les critiques de la part des pays en voie de développement, dont le Brésil, à l'effet que tout « processus bilatéral » devrait être « limité » au risque de nuire aux négociations multilatérales. Depuis plusieurs mois déjà, les États-Unis défendent l'idée qu'un moyen efficace pour faire avancer le Cycle de Doha et pour régler la question des « concessions à l'accès au marché » est le bilatéralisme. Kirk a ainsi déclaré que les États pourront avoir recours au processus bilatéral « aussi longtemps qu'il le faudra ». Jusqu'à présent, les États-Unis tentent de négocier directement avec

« Si tous les pays qui plaident pour la conclusion du Cycle de Doha le pensent réellement, nous pensons qu'il est nécessaire d'appréhender la situation différemment, que nous l'avons fait ces quatre dernières années si nous désirons aboutir dans la concertation. »

— Ron Kirk, 7^e session de la Conférence ministérielle de l'OMC, 1^{er} décembre 2009.



Chronique commerciale américaine

Bulletin d'information, 8 décembre 2009

le Brésil, l'Inde, l'Afrique du Sud et la Chine, bien que cette dernière refuse toujours de s'engager dans des discussions bilatérales avec les États-Unis.

Kirk a également déclaré que tous les partenaires commerciaux qui désirent « en finir » avec le Cycle de Doha devront « sortir de leur zone de confort » et faire des concessions. Pour Kirk, aucun accord ne peut être conclu s'il n'y a pas de concessions. Lorsqu'il s'est fait demander si les États-Unis étaient prêts à faire des concessions, Kirk a répondu très franchement « qu'il était impossible de nier le fait que la négociation suppose le *quid pro quo*. » En revanche, en ce qui concerne l'accès au marché, Kirk a déclaré que les États-Unis en avaient « fait plus » pour réduire leurs taxes douanières que certains de leurs partenaires commerciaux. Kirk a ainsi laissé entendre que l'économie américaine était plus ouverte que celles du Brésil, de l'Inde, de l'Afrique du Sud et de la Chine. Revenant sur le bien-fondé du processus bilatéral proposé par les États-Unis, Kirk a tenu à aplanir la vague de critiques soulevée par le ministre brésilien des Affaires étrangères, Celso Amorim, à l'effet que les États-Unis ne « formulaient pas de demandes spécifiques », rendant ainsi le progrès difficile à atteindre dans les pourparlers



Ron Kirk

bilatéraux. Kirk a qualifié ces critiques comme manquant de fondement. Il a également rejeté d'autres critiques voulant que les États-Unis ne se sont pas « assez impliqués » dans les négociations de Doha ces dernières années. Kirk a déclaré que toute personne prétendant que les États-Unis n'accordent pas assez d'importance au Cycle de Doha est un « vendeur de haricots. » Enfin, il a défendu l'idée du processus bilatéral comme moyen efficace pour finaliser avec succès le Cycle de Doha en déclarant que la majeure partie des critiques formulées ne prenait pas en considération le côté éminemment « constructif » de cette initiative américaine.

« Ils ne peuvent pas tout avoir. Chacun attend que les États-Unis assument le leadership du Cycle de Doha. Ils nous demandent : "dites-nous ce que vous voulez!". Mais lorsque nous le leur disons, ils répondent : "comment osez-vous?" »

— Ron Kirk, 7^e session de la Conférence ministérielle de l'OMC, 1^{er} décembre 2009.

Sources : US Mission, « Remarks by USTR Kirk at Working Session Review of WTO Activities », *Economy and Trade*, December 1, 2009, Geneva, Switzerland. [En ligne]: <http://geneva.usmission.gov/2009/12/01/kirk-working-session/>.
Éditorial, « Kirk Says Doha Cannot Be Limited to Draft Modalities, Must Include Bilaterals », *Inside US Trade*, Vol. 27, No. 47 - December 4, 2009, p.3-4. Éditorial, « Kirk: Failure to Engage In Bilaterals On Doha Round Jeopardizes 2010 Conclusion », *Inside US Trade*, Vol. 27, No. 47 - December 1, 2009.

Propriété intellectuelle

Produits importés de Chine : au sommet de la contrefaçon

Selon les dernières données du Bureau américain de la protection des douanes et des frontières (CBP), la Chine continue d'être le pays d'où proviennent le plus de produits contrefaits. En 2009, les produits de fabrication chinoise ont représenté plus de 79 %, soit 204,7 millions \$ É.-U. de la valeur totale, soit 260,7 millions \$ É.-U., des produits saisis aux douanes américaines.



Chronique commerciale américaine

Bulletin d'information, 8 décembre 2009

Toutefois, le nombre de saisies ainsi que la valeur totale des produits contrefaits et piratés saisis aux douanes américaines ont diminué en 2009, démontrant ainsi une certaine amélioration, quoique la baisse de la demande globale due à la crise mondiale puisse être tenue tout aussi responsable de cette diminution.

La valeur totale des produits saisis aux douanes américaines a en effet diminué de 4 % en 2009, soit de 12 millions \$ É.-U. par rapport à 2008. Le nombre de saisies était de 14 841 en 2009, soit une diminution de 1 % par rapport à 2008. Les produits les plus souvent saisis furent les chaussures de sport, avec une valeur atteignant les 100 millions \$ É.-U. en 2009.

Sources : CBP, « Securing America's Borders: CBP Fiscal Year 2009 in Review Fact Sheet », *News Room*, Tuesday, November 24, 2009. [En ligne]: http://www.cbp.gov/xp/cgov/newsroom/news_releases/11242009_5.xml. Éditorial, « China Top Source of IPR-Infringing Goods in 2009; CBP Seizures Drop », *Inside US Trade*, Vol. 27, No. 47 - December 2, 2009.

Études économiques et articles connexes

Jacob Funk Kirkegaard, Thilo Hanemann & Lutz Weischer. [It Should Be a Breeze: Harnessing the Potential of Open Trade and Investment Flows in the Wind Energy Industry](#). Washington D.C.: Peterson Institute for International Economics, WP 09-14, December 2009, 45p. [En ligne]: <http://www.iie.com/publications/wp/wp09-14.pdf>

Martin Neil Baily, « A Proposal for Financial Reform », *Brookings up front blog*, December 03, 2009. [En ligne]: http://www.brookings.edu/opinions/2009/1203_financial_reform_baily.aspx

Shamim Adam, « Bernanke Low Rates 'Poison' to U.S. Economy, Xie Says », *Bloomberg news*, December 7, 2009. [En ligne]: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=20601068&sid=aYVuIVpuwo4I>

World Bank Group, *Doing Business in the Arab World 2010*, Washington D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development, 2009, 87p. [En ligne]: http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2010/DB10_ArabWorld.pdf

Ross Garnaut, « International Agreement on Climate Change Mitigation after the Great Crash of 2008 », [Seventh Annual Whitman Lecture](#) delivered at the Peterson Institute Washington, DC, December 1, 2009. [En ligne]: <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=1435>

Chronique commerciale américaine

Ce bulletin est réalisé par le Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation

Direction scientifique : Christian Deblock

Recherche et rédaction : Guillaume Mascotto

Pour nous joindre : +1 (514) 987-3000 #3910 - <http://www.ceim.uqam.ca> - ceim@uqam.ca

