

**Université Paris 1
Ecole nationale d'administration**

**Master Science politique
Spécialité Affaires Publiques
Parcours Affaires publiques européennes - Action publique
en Europe**

**Titre : Caractérisation de l'Union Européenne en tant que négociateur
commercial international: leçons tirées des expériences de négociation menées
par le Mexique, la Corée et le Canada**

Sous la direction de
Mme Laure NEUMEYER

soutenu par
Benedict MANN
CIL Promotion Georges Clemenceau (2017-2018)

Jury composé de :
Président : GEORGAKAKIS Didier
Directeur de mémoire : NEUMAYER Laure
Membre du jury : LAFARGE François

Caractérisation de l'Union Européenne en tant que négociateur commercial international: leçons tirées des expériences de négociation menées par le Mexique, la Corée et le Canada

Sommaire

Cette étude porte sur la manière dont l'UE négocie les accords commerciaux. Elle sélectionne, comme études de cas, les négociations des accords de libre-échange conclus respectivement par l'Union Européenne avec le Mexique, la Corée du Sud et le Canada. La recherche est présentée sur chaque étude de cas à partir de la littérature académique, d'autres données de sources ouvertes et d'entretiens avec des négociateurs impliqués des deux côtés. S'appuyant sur la théorie de la négociation, un cadre est développé pour l'analyse de ces données. Les conclusions offrent, pour les futures négociations, certaines prescriptions dans trois grandes catégories: stratégie et tactique; facteurs organisationnels; et facteurs comportementaux.

Summary

This study is about how the EU negotiates trade deals. It selects as case studies the negotiations for the EU's free trade agreements with Mexico, South Korea and Canada respectively. Research is presented on each case study from the academic literature, other open source data and from interviews with negotiators involved on both sides. Drawing on negotiating theory, a framework is developed against which to analyse this data. The conclusions offer prescriptions for future negotiations in three broad categories: strategy and tactics; organisational factors; and behavioural factors.

Table des matières

Liste des abréviations et acronymes	4
Introduction et problématique	5
Plan suivi	6
Méthodologie (I) : sélection des études de cas.....	7
Cadre théorique	9
Méthodologie (II) : grille d'analyse	12
État de l'art: la littérature existante la plus pertinente à cette étude	14
Le rôle du négociateur commercial de l'UE	15
Les études de cas	
Le cas de l'ALE avec le Mexique de 2000	17
Commentaire	21
Le cas de la Corée du Sud	25
Commentaire	31
L'accord économique et commercial mondial avec le Canada	34
Commentaire	46
Conclusions et leçons pour les futures négociations	50
Recommandations en vue d'études et de recherches futures	55
Bibliographie et annexe.....	56

Remerciements

Je voudrais exprimer ma reconnaissance envers les différents négociateurs qui ont donné si généreusement de leur temps pour alimenter l'analyse de ce mémoire:

M. Ignacio Garcia-Bercero, négociateur en chef pour l'UE pour l'accord UE-Corée du Sud

M. Mendel Goldstein, négociateur en chef pour l'UE pour l'accord UE-Mexico de 2000

M. Fernando De Mateo y Venturini, négociateur pour le Mexique pour l'accord UE-Mexico de 2000

M. Veli Sundbäck, négociateur en chef pour l'AELE pour l'accord EEE

L'un des négociateurs impliqué dans les pourparlers UE-AECG dont la contribution n'est pas attribuable

Je voudrais aussi adresser ma gratitude à la directrice de ce mémoire, Mme Laure Neumayer, pour sa disponibilité et surtout ses judicieux conseils.

Liste des Abréviations et acronymes

ACP	Les pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AELE	Association européenne de libre-échange
ALE	Accord de libre-échange
ALÉNA	Accord de libre-échange nord-américain
AECG / CETA	Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne
EEE / EEA	Espace économique européen
IG / GI	Indication géographique (geographical indicator en anglais)
GP	Approvisionnement du gouvernement (government procurement)
OMC	L'Organisation mondiale du commerce
SEAE	Service européen pour l'action extérieure
TEU/TUE	Traité sur l'Union européenne
TFEU/TFUE	Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne
TPC/CPC	Trade Policy Committee / Comité de la Politique Commerciale
TTIP/PTCI	Le partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (Transatlantic Trade and Investment Partnership en anglais)
UE	Union européenne

Introduction et problématique

Ceci est un document sensible au temps. Ses conclusions impliquent les négociations en cours pour la sortie du Royaume-Uni de l'UE. A moment d'écrire ces lignes, il semble que, si un accord a été trouvé, il pourrait bien aller dans le sens d'un accord de libre-échange modifié.

À ce jour, l'UE a conclu plus de 35 accords de libre échange avec des pays tiers (ou des groupements de pays tiers) partout dans le monde¹. Il existe donc un important corpus de données sur la mise en place de tels accords, y compris sur l'expérience d'en négocier avec l'UE. Cette étude cherche donc, regardant à travers de différents accords de l'UE, à diagnostiquer les qualités - les habitudes, les points forts et les faiblesses - des négociateurs et négociatrices de l'UE dans les accords de libre échange.

Comme chacun des différents accords de libre échange de l'UE varie selon les différents intérêts économiques des pays tiers, L'objectif n'est pas d'examiner le contenu des accords, les positions de négociation ou les obstacles techniques à un accord (sauf dans la mesure où cela s'avérerait nécessaire pour comprendre le contexte). L'intention a été plutôt d'examiner la méthode des négociateurs européens (c'est-à-dire, les facteurs que l'on va voir se qualifier de «non-structurels», qui ont constitué leur approche); et d'aller au-delà des comptes rendus officiels et des statistiques du commerce, pour voir comment d'autres variables peuvent expliquer le résultat. L'objectif final est donc de voir s'il y a moyen d'en tirer des leçons pour les éventuelles négociations sur les futures relations commerciales entre l'UE et le Royaume-Uni.

¹ Conseil de l'Union Européenne; « The European Council and the Council »; 2018; http://www.consilium.europa.eu/media/33114/2016-8008_en_web.pdf

Plan suivi

L'étude commence par la sélection d'études de cas appropriées et la localisation du problème dans son cadre théorique. Suit une étude de la littérature existante la plus pertinente pour le problème. L'étude examine ensuite le rôle institutionnel du négociateur commercial de l'UE. Ces premières étapes nous permettent d'établir une méthodologie pour comparer les négociations qui peut être utilisée pour analyser les données de nos études de cas.

Ensuite, l'étude présente une recherche qui met en lumière comment les accords choisis ont été conclus. Mobilisant les données des études de cas, l'étude cherche à capter la dynamique des négociations (tout en rappelant que cette étude ne consiste pas à évaluer le résultat ou l'impact des accords.) Les études de cas sont considérées dans l'ordre dans lequel elles se sont déroulées.

Une section d'analyse cherche ensuite à identifier des tendances générales, à l'aide d'entretiens avec les négociateurs eux-mêmes. Tous ses éléments constituent la base des conclusions et de possibles applications au cas des négociations pour des relations futures entre le Royaume-Uni, post-Brexit.

Méthodologie (I) : sélection des études de cas

Les deux principaux volets méthodologiques de cette étude consistaient en:

- i) identificateur d'études de cas comparatives appropriées; et
- ii) établir une méthode permettant de comparer des données souvent incomplètes et anecdotiques sur chacune d'elles.

Le deuxième volet - comment analyser et comparer plusieurs négociations complexes - fait le sujet d'une section méthodologique (II) à part. Le premier volet - celui de la sélection des études de cas - est plus simple et se poursuit comme suit.

Pour faire la sélection, un processus de déduction a été utilisé. Même si cette étude ne porte pas principalement sur le contenu des négociations, il est logique, lors du choix des comparateurs, de choisir des exemples qui ont certains aspects en commun avec les négociations sur le Brexit: il faut des critères. Dans ce cas, les comparateurs doivent:

- Avoir une économie du même ordre de grandeur que le Royaume-Uni. (Ce critère exclut par exemple les négociations infructueuses du TTIP avec les États-Unis.)
- Être une économie complexe, mesurée par exemple selon l'index de complexité économique². (Ceci exclut par exemple les accords avec les pays ACP et la tentative d'ALE avec l'Inde);
- Ne pas être des négociations entreprises dans l'espoir de l'adhésion à l'UE, car cela a eu tendance à introduire une dimension de réforme dans les négociations, ce qui n'est pas pertinent pour le Royaume-Uni et qui peut changer la nature des discussions. (Ceci exclut, par exemple, l'accord d'association entre l'Ukraine et l'Union européenne);

² Hausmann et Hidalgo, 2011

- Être ou avoir été conclus, ou avoir fait l'objet de discussions significatives et approfondies, qui ont tendance à exclure, par exemple, les discussions avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, qui viennent de commencer;
- Avoir été négociés dans la forme d'un accord unique. (Ceci exclut, par exemple, les nombreux accords bilatéraux avec la Suisse).

Les négociations retenues sont les négociations de 1998 et 1999 aboutissant à l'accord de libre-échange avec le **Mexique** (l'un des plus ambitieux jusqu'à aujourd'hui); l'accord de libre-échange avec la **Corée du Sud** (bien que géographiquement éloigné de l'UE, l'accord était le premier accord de libre-échange à inclure un élément significatif de commerce en services); et l'accord de libre-échange avec le **Canada** (aboutissant à l'accord AECG).

L'accord tout récemment conclu avec le Japon aurait également pu être intéressant, mais l'information sur le déroulement des négociations peut être considérée sensible même longtemps après la conclusion des pourparlers, et comme l'accord UE-Japon n'a pas encore été ratifié, le problème d'accéder à des comptes rendus francs a été estimé d'autant plus difficile.

Cadre théorique

Ceci est donc une étude de la négociation. L'étude et la théorie de la négociation se situent à la confluence de plusieurs disciplines connexes, qui sont dotées d'une littérature assez longue et riche.

La négociation est une activité quotidienne. Mais c'est la montée des deux superpuissances après la Seconde Guerre mondiale et la cristallisation des tensions de la guerre froide qui ont suscité l'intérêt pour l'étude formelle de la négociation, en particulier aux États-Unis³. Cela coïncide avec une impulsion vers l'élaboration de la nouvelle discipline des sciences de gestion, qui visait la performance des forces armées pendant la guerre. Dans le même temps, le recours fréquent à des négociations structurées dans les relations de travail aux États-Unis a amené des pionniers tels que Schelling et Rapoport à chercher à codifier la négociation par le biais d'études universitaires - faisant part de ce que Schelling décrit comme «la science retardée de la stratégie internationale»⁴. Les deux domaines des relations de travail et des relations diplomatiques étaient au cœur des documents présentés dans les deux premières revues scientifiques sur la négociation, à savoir le *Journal of Conflict Resolution* (créé en 1957) et le *Negotiation Journal* (créé en 1985)⁵.

L'un des principaux objectifs de l'étude des négociations, et celui qui concerne l'étude actuelle, est de savoir comment analyser les processus des différentes négociations afin qu'elles puissent être comprises et comparées. En cela, une distinction est généralement faite entre les négociations qui peuvent être comprises en supposant un comportement strictement rationnel des acteurs et celles qui nécessitent des approches plus complexes, en tenant compte de facteurs plus difficiles à quantifier et à prédire⁶.

³ Bourque, 2011

⁴ Schelling, 1960

⁵ Ibid.

⁶ Mautner-Markhof, 1989

Un doyen récent de la discipline de la théorie de la négociation, William Zartman distingue cinq approches (Zartman, 1989) pour la recherche d'éléments communs dans les processus de négociation⁷.

- **L'analyse structurelle** - l'approche la plus rationnelle - porte sur le contenu des négociations, qui conclut essentiellement que «le côté le plus puissant l'emporte» où le pouvoir peut être défini comme la détention d'une ressource ou d'un produit, par exemple.
- **L'analyse stratégique** qui considère la valeur relative d'un résultat donné pour chacune des parties à la négociation, étant donné un choix rationnel, en utilisant souvent des techniques telles que la théorie des jeux.
- **L'analyse des processus** qui examine la convergence des positions des parties à travers une série de concessions et la dynamique de ce processus. Ce processus peut inclure ce que l'on a appelé des «tournants»⁸, des étapes clés de la négociation qui expliquent le lien entre le processus et son résultat.
- **L'analyse comportementale** qui cherche à expliquer la conduite des négociations des négociateurs eux-mêmes en fonction de la personnalité.
- **Analyse intégration** qui combine des éléments de chacune des approches ci-dessus pour expliquer les résultats sous la forme d'une série de décisions prises tout au long des méandres d'une négociation, à la recherche du «meilleur accord possible».⁹

Bacharach et Lawler (1981) sont souvent cités comme étant à l'origine des tentatives de compréhension et de prévision de la dynamique de négociation du point de vue structurel / stratégique. Les travaux de Putnam sur la théorie des jeux dans les négociations à deux niveaux (Putnam, 1988) développent de telles approches, mais supposent encore une fois une rationalité implacable des acteurs concernés. L'objet de ces travaux, focalisés sur le contenu des négociations, est plutôt l'antithèse de l'objet de cette étude, qui vise tous facteurs *sauf* le contenu. Raiffa (1982) développe des approches basées sur la théorie des jeux en essayant de préciser comment «des gens comme vous et

⁷ Voir : Mautner-Markhof, 1989.

⁸ Voir : Druckman, 2001

⁹ Bourque, 2011

moi se comportent réellement» dans ce que l'on appelle «l'approche décisionnelle-analytique». Cette approche cherche à comprendre la négociation comme une série de décisions des acteurs concernés, mais là encore, elle se préoccupe beaucoup de la négociation et de la substance des négociations plutôt que de facteurs autres que le contenu. L'analyse d'Habeeb (1988) souligne également les limites des modèles purement structurels. Les grandes nations ne parviennent pas toujours à battre les plus petites et des facteurs autres que la puissance brute sont nécessaires pour expliquer cela.

Habeeb décrit l'utilisation du pouvoir comportemental comme «le processus par lequel [les acteurs d'une négociation] manœuvrent et utilisent leurs ressources (à la fois globales et spécifiques à un problème) pour obtenir les résultats souhaités.» C'est à ce stade que la théorie permet de discerner les facteurs pertinents pour la présente étude. La négociation spécifique à un sujet implique un lien entre les problèmes. Habeeb énumère également des tactiques telles que bluffer, faire des concessions et «jouer la montre» pour retarder les pourparlers. Odell (2015) examine également comment les négociateurs ont, par le passé, reformulé leurs négociations de manière tactique afin de sortir des impasses.

Dupont (2006) examine de plus près le pouvoir comportemental en réunissant utilement les différentes approches adoptées par les théoriciens, identifiant un groupe d'approches fondées sur la psychologie expérimentale et cognitive, la psychologie sociale et la théorie des organisations. Ainsi que d'autres approches fondées sur l'analyse historique de la négociation ainsi que ce qu'il appelle l'approche des économistes. Par ailleurs, Aguiar (2010) décompose la dimension humaine dans trois éléments: l'histoire personnelle du négociateur; sa culture et sa personnalité. Rojot (2006) identifie un lien entre l'organisation des équipes de négociation, les tactiques liées aux hommes, et des théories organisationnelles. Avec cette multiplicité d'angles de lecture, et en vue des données peut-être incomplètes et anecdotiques, on aura besoin d'une grille d'analyse pratique.

Méthodologie (II) : grille d'analyse

Rappelons que le second objectif de notre méthodologie est de fournir une série de questions à poser pour l'analyse des différentes négociations et de permettre de les comparer et de tirer des conclusions. La présente étude adopte donc un schéma qui se fie aux méthodes d'analyse de Zartman - entre structurelle; stratégique; comportementale; processuelle; et intégrative - malgré que les buts de cet étude correspondent moins aux approches structurelles et stratégiques mais plutôt aux domaines comportementaux et processuels.

Ceci dit, d'importantes questions organisationnelles résident aussi dans le domaine stratégique, par exemple dans le two-level game theory de Putnam (1988), notamment autour de la dynamique principal-agent (Principal-Agent dynamic): c'est-à-dire, l'interaction, dans les cas considérés ici, des négociateurs de la Commission Européenne et leurs chefs politiques au niveau politique de la Commission, et les Etats Membres de l'UE. (Les catégories de Zartman ne sont pas vraiment exclusives mais se chevauchent plutôt.)

Ainsi, on arrive à un schéma sur trois grands axes: un axe stratégique/tactique - qui n'exclut pas les choix de nature processuels, comme l'approche des négociateurs aux «tournants» (Druckman 2001); les facteurs organisationnels; et les facteurs comportementaux / personnels, comme suit. Ce schéma fournit un guide pour le déroulement des entretiens structurés avec les négociateurs des accords étudiés.

Facteurs tactiques

Par exemple, l'approche adoptée dans les pourparlers sur:

- le mode de discussion: qu'il s'agisse d'une discussion oppositionnelle ou de nature plus transactionnelle / orientée vers la résolution des problèmes
- La séquence / le tri des problèmes, y compris si l'une des parties s'adapte ou bien forme l'approche de l'autre
- La construction des propositions; la propension vers les concessions; et si ces dernières sont compensées de manière équivalente chez l'adversaire
- Les tournants - les points décisifs au cours des pourparlers et les leçons que l'on peut tirer
- La phase finale / «fin de match ou endgame»

Facteurs organisationnels

Par exemple:

- La coordination interne dans les deux camps
- De possibles conflits intra-institutionnels dans les camps
- La dynamique principal-agent

Facteurs comportementaux / personnels

Par exemple:

- L'effet du rapport entre équipes et l'instrumentalisation du rapport
- L'effet des individus à l'intérieur des équipes de négociation
- Caractéristiques personnelles des négociateurs
- Les facteurs culturels

Il faut d'ailleurs noter que la présente étude s'appuiera sur ces facteurs selon besoin. Une analyse complète de tout facteur peut ne pas être possible ou avantageuse.

État de l'art : une revue de la littérature existante la plus étroitement liée à cette étude

Les aspects des négociations visés dans cette étude ne sont pas documentés de manière systématique et le diagnostic du déroulement des discussions est souvent une question d'opinion. La documentation sur certaines des discussions visées s'est avérée, comme prévu, assez difficile à trouver pour d'autres raisons: dans le cas de l'accord avec le Mexique, en raison du temps écoulé depuis les discussions; dans le cas de l'accord avec la Corée du Sud, car une grande partie du matériel est uniquement en coréen, ce qui rend l'accès difficile pour l'auteur; dans le cas du Canada peut-être parce que les détails étaient trop récents et trop pertinents aux enjeux d'aujourd'hui. (L'auteur n'a pas pu bénéficier d'un entretien avec des négociateurs Canadiens, malgré plusieurs tentatives.) Donc, cette étude est en partie un exercice de reconstitution d'éléments d'information incomplets. La confiance que l'on peut avoir dans ses conclusions ne peut que réfléchir, évidemment, les éléments d'information disponibles. Il sera donc important de s'appuyer sur les sources d'information existantes, mais ici aussi, une mise en garde.

Comme il en a été discuté, il existe une littérature abondante sur la négociation, la négociation internationale en particulier la négociation commerciale. On a également beaucoup écrit sur l'effet des facteurs structurels - sur le pouvoir relatif et sur le fond de l'accord - des parties opposées. De nombreuses œuvres ont été consacrées au contexte politique, et aux facteurs structurels / de contenu, des accords de libre-échange examinés dans la présente étude (par exemple, Manrique de Luna Barrios, 2016; Nicolas, 2009; Duchesne, 2013). Cependant, il y a beaucoup moins d'études qui vont au-delà de l'analyse structurelle et moins encore qui traitent des études de cas spécifiques. Les négociateurs eux-mêmes ont rendu compte de leur travail, même si cela se limite souvent au contexte politique et au contenu des négociations (Zabludovsky, 2005). Le record historique sous la forme de mémoires est encore à sortir, ou n'entre généralement pas dans les détails concernant des facteurs au-delà du contexte et de la substance de l'accord.

De même, étudier le problème du point de vue des caractéristiques propres à l'UE en tant que négociateur commercial n'est pas simple. La littérature concernant la

politique commerciale de l'UE est très développée (par exemple, Woolcock, 2007; Bonvicini, 2008) et s'adresse aux accords individuels (par exemple, Bouzas, 2004; Whitman, 2007), leur contenu et leurs conséquences économiques (par exemple, Dür, 2007; Guerin, 2007; Malone, 2009). Mais la littérature concernant les caractéristiques générales de l'UE en tant que négociateur commercial est, comme le notent Dür & Zimmerman (2007), «relativement mince» et «très peu d'études comparent plus d'un cas de négociations commerciales impliquant l'UE». En outre, «pratiquement aucune recherche n'a été menée pour tenter d'appliquer...la théorie de la négociation aux négociations de l'UE». Tout au long de cette étude, aucun élément suggérant un changement de la situation depuis n'a été trouvé.

Les quelques travaux existants sur ce sujet, notamment le volume édité de Dür & Zimmerman (2007), mais également Meunier (2011) et Hoffmeister (2015) ont tendance à se concentrer sur les domaines appartenant à la catégorie organisationnelle du schéma ci-dessus. Ils sont cependant instructifs et fournissent une base pour la section suivante et ultérieurement dans l'étude.

Le rôle du négociateur commercial de l'UE

Avant de se lancer dans une analyse des trois négociations de l'étude de cas, il est utile de comprendre comment l'UE définit le rôle de ses négociateurs, les processus qu'ils doivent suivre et le contexte dans lequel ils travaillent.

Les négociateurs commerciaux de l'UE sont des agents de la Commission européenne qui, à son tour, tire sa responsabilité de la représentation extérieure de l'Union sur le commerce de l'article 17, paragraphe 1, du TUE¹⁰. La responsabilité de la Commission en matière de négociation dans le domaine du commerce extérieur a toutefois évolué au cours de la période couverte par les études de cas présentées dans ce document. Bien que la Commission ait longtemps eu la compétence de négocier des accords commerciaux sur les marchandises, avant le traité de Lisbonne (2009), la compétence de négocier des accords commerciaux sur les services était

¹⁰ Official Journal of the European Union; Consolidated Version of the Treaty on European Union; 2012. Disponible sur: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:2bf140bf-a3f8-4ab2-b506-fd71826e6da6.0023.02/DOC_1&format=PDF, consulté le 12/09/18

dispersée. L'article 207 (1) du TFUE¹¹, adopté à Lisbonne, a clairement placé les services sous la compétence de l'UE (Hoffmeister, 2015). Les États membres invoquaient toujours leurs compétences nationales pour certaines dispositions pénales d'exécution en matière d'application des droits de propriété intellectuelle. En 2013, la Cour de justice des Communautés européennes a estimé que le traité de Lisbonne conférait à la Commission la compétence pour toute la gamme des questions couvertes par l'accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce¹². Un certain nombre d'États membres considèrent également que certains aspects de la protection des investissements restent une compétence nationale.

Cette lutte pour les compétences n'affecte pas particulièrement la négociation d'accords (qui sont toujours entrepris par la Commission seule mais aboutit à des accords «mixtes», dont la ratification peut être prolongée, et oblige les négociateurs à rester en contact étroit avec un groupe plus large au sein de l'UE: hauts fonctionnaires de la Commission, gouvernements des États membres, (et dans la période après-Lisbonne) le Parlement européen et sa commission du commerce international, INTA.¹³ Un organe important à cet égard, le Comité de politique commerciale (TPC en anglais), fournit à la Commission un forum de discussion régulier avec les États membres et lui permet de préparer, par exemple, des directives de négociation.¹⁴

Les négociateurs appartiennent à une direction spécialisée de la DG Commerce comptant plus de 600 fonctionnaires. (Hoffmeister, 2015) À un moment donné, en 2015, la DG Commerce a répertorié sept négociateurs commerciaux en chef. Tous ont eu une longue carrière à la Commission (voir annexe).

¹¹ Official Journal of the European Union; Consolidated Version of the Treaty on the Functioning of the European Union; 2012. Disponible sur: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:12012E/TXT>, consulté le 12/09/18

¹² European Court of Justice; Judgment of the Court in Case C-414/11, 18 Juillet 2013. Disponible sur: <https://tinyurl.com/Curia414>, consulté le 12/09/18

¹³ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

¹⁴ European Commission, Negotiating EU trade agreements: who does what and how we reach a final deal, 2012. Disponible sur:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149616.pdf consulte le 15/06/2018

Études de cas

Cette section examine chacune des trois études de cas (par ordre chronologique) pour déterminer comment les facteurs décrits précédemment agissent. Chacun se concentre sur des facteurs non structurels en jeu pendant la période au cours de laquelle le niveau de négociateur a été le plus occupé: de l'émission de directives de négociation à la signature d'un accord. La ratification est un sujet distinct, bien couvert ailleurs dans la littérature.

Le cas de l'ALE avec Mexico de 2000

Dür (2007) marque le début du processus d'adhésion d'un accord de libre-échange avec le Mexique à la demande formulée par le président mexicain Salinas en 1988. L'UE semblait peu enthousiaste (Feinberg, 2003). Avant les négociations, les responsables du commerce de l'UE s'étaient concentrés sur la conclusion d'accords commerciaux multilatéraux: l'espoir du Cycle d'Uruguay était loin d'être mort.¹⁵ Toutefois, la «stratégie d'accès aux marchés» de 1996 impulsée par la Commission européenne¹⁶ indiquait que la reprise économique dans l'UE entre 1993 et 1994 avait été «entraînée par une croissance soutenue des exportations» et demandait des «résultats rapides», notamment en ce qui concerne les mesures bilatérales. De plus, dans les années qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'ALENA, la part de l'UE sur le marché mexicain a considérablement diminué. Pour l'UE, cela renforçait l'urgence d'un accord bilatéral avec des économies en croissance telles que le Mexique.¹⁷

Du côté mexicain, au cours des années 90, le gouvernement a manifesté un engagement croissant en faveur du libre-échange, à la fois avec les États-Unis et dans le cadre d'accords ayant pour effet de réduire la dépendance économique du pays à l'égard des États-Unis.¹⁸ En mai 1995, la déclaration de Paris avait défini trois grands piliers de la coopération UE-Mexique: le dialogue politique; élargir et approfondir la

¹⁵ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

¹⁶ Commission Européenne; The Global Challenge of International Trade: A Market Access Strategy for the European Union; 1996. Disponible sur: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/june/tradoc_113175.pdf consulté le 15/10/18

¹⁷ Manger, 2009

¹⁸ Villarreal, 2017

coopération; et les relations commerciales et économiques.¹⁹ La priorité mexicaine semble clairement avoir été un accord de libre-échange non subordonné aux conditions politiques. Lors des discussions visant à établir un accord-cadre²⁰, le Mexique a fait preuve d'une réticence considérable vis à vis des conditions proposées par l'UE, notamment des clauses faisant référence à la démocratie et aux droits de l'homme, mais un compromis a été trouvé.²¹

Les acteurs

Les comptes rendus de l'époque donnent un avant-goût du climat avant la négociation. La nomination de Jaime Zabudovsky en tant qu'ambassadeur du Mexique auprès de l'UE et en tant que négociateur en chef pour le Mexique était : «un signe important de la mesure d'importance qu'ils attachent à l'accord» indiquait des responsables anonymes de la Commission.²² Zabudovsky, économiste qui avait commencé sa carrière à la Banque du Mexique, travaillait depuis plusieurs années aux négociations commerciales. Au cours des négociations de l'ALENA, il a agi en tant que négociateur en chef adjoint du Mexique.²³ Fernando de Mateo y Venturini était l'adjoint de Zabudovsky.

Le négociateur en chef de l'UE était Mendel Goldstein, formé aux sciences politiques, à l'histoire et aux études européennes, il était fonctionnaire de la Commission de carrière, précédemment spécialisé en Amérique latine à la DG Relations extérieures.²⁴

¹⁹ Commission européenne; « EU-Mexico Relations »; MEMO/97/107; 1997. Disponible sur: [http://europa.eu/rapid/press-release MEMO-97-107_en.pdf](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-97-107_en.pdf) consulté le 21/10/18

²⁰ Official Journal of the European Communities; « Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the United Mexican States, of the other part »; 2000. Disponible sur: <https://tinyurl.com/OJ2000> consulté le 21/10/18

²¹ Zabudovsky, 2005

²² Politico; « Talks begin on new deal to revive EU trade with Mexico »; 1998. Disponible sur: <https://www.politico.eu/article/talks-begin-on-new-deal-to-revive-eu-trade-with-mexico/> consulté le 21/10/18

²³ Americas Society Council of the Americas; Jaime Zabudovsky Kuper. Disponible sur: <https://www.as-coa.org/speakers/jaime-zabudovsky-kuper> consulté le 21/10/18

²⁴ Panamá América; « Nuevos embajadores de China, EE.UU. y la UE en Costa Rica presentan sus credenciales »; 2010. Disponible sur: <https://www.panamaamerica.com.pa/node/513236> consulté le 21/09/18

Rythme et approche

À l'approche des négociations (sur l'ALE, proprement dite), il n'a pas été difficile de s'entendre sur la manière de structurer les discussions.²⁵ Bien que l'accord inclut certaines mesures non tarifaires, il n'inclut pas l'éventail de mesures envisagées dans les ALE plus récentes avec l'UE.²⁶ Cependant, à l'époque, l'ambition était plus grande que les autres accords commerciaux de l'UE jusque-là.²⁷

Au premier cycle, les deux parties ont échangé des propositions dans une dizaine de domaines (standards).²⁸ Lors des deuxièmes et troisièmes cycles, les deux parties ont négocié l'accès au marché et la réduction des tarifs. Le Mexique a présenté une liste de produits industriels en trois tranches: A: réduction immédiate des droits de douane; B; réduction d'ici 2003; et C: réduction d'ici 2010.²⁹

Lors du quatrième cycle, le Mexique a consenti à une concession importante - une offre plus flexible sur les produits industriels, ramenant le délai de la tranche C à 10 ans (c'est-à-dire prévu pour 2009), alors que l'UE est restée sur sa position qui exigeait la réduction immédiate sur 80% des produits et les 20% restants d'ici 2003. Le³⁰ Mexique a également demandé des concessions sur les produits agricoles.

Ralentissement

Aux quatrième et cinquième cycles, les pourparlers avaient ralenti. Les deux parties ont trié les problèmes difficiles les plus simples.³¹ Lors du cinquième cycle, le Mexique

²⁵ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

²⁶ Ecorys, 2017

²⁷ Politico; « Talks begin on new deal to revive EU trade with Mexico »; 1998. Disponible sur: <https://www.politico.eu/article/talks-begin-on-new-deal-to-revive-eu-trade-with-mexico/> consulté le 22/09/18

²⁸ Commission européenne; « Second round of EU-Mexico negotiations on free trade »; Communiqué de presse IP/99/27; 1999. Disponible sur: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-99-27_en.htm consulté le 22/09/18

²⁹ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

³⁰ Mercado, 2000

³¹ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

a présenté une nouvelle offre de réduction tarifaire pour les produits industriels: 30% immédiatement avec un délai de la tranche C reporté à 2007.³²

Evolution des positions : les pourparlers redynamisés

Le sixième tour a vu des avancées après une période de progrès relativement laborieux. Sur le marché des produits industriels, l'UE a continué d'insister sur la «parité à l'ALENA». Le Mexique a augmenté son offre de réduction immédiate des droits de douane à environ 50% et a avancé la date finale de toutes les réductions jusqu'en 2007³³. Le Mexique a encore fait une concession dans son objectif d'éliminer progressivement les droits de douane sur les pièces automobiles sur dix ans, acceptant une réduction immédiate de 70% des pièces et une réduction pour le reste d'ici 2007, en échange d'un ralentissement dans la réduction des droits de douane sur d'autres produits.³⁴

La dynamique du sixième round semble avoir été préservée au septième. Jaime Zabludovsky a déclaré: «Les questions en suspens sont celles qui nécessiteront plus d'imagination». Il a également déclaré que l'accord permettant l'accès au marché des produits industriels continuait de dépendre des règles d'origine.³⁵ Le Mexique n'avait pas encore présenté de nouvelle offre sur les produits industriels.³⁶ Sur ces questions, les négociations n'avaient pas progressé depuis la fin du sixième cycle. Les fonctionnaires de la Commission étaient convaincus que l'UE avait besoin d'un accord «au moins aussi généreux que l'accord ALENA»³⁷. Jaime Zabludovsky aurait déclaré: "Si nous n'obtenons pas de réponse (de la part de l'UE), la libéralisation du commerce des produits industriels ne pourra pas aller de l'avant», mais il a également signalé qu'il était confiant qu'un accord pouvait encore être trouvé au cours de 1999.³⁸

³² Unidad de Estudios de Finanzas Públicas del Camara de Diputados, 2000

³³ Ibid.

³⁴ Manger, 2009

³⁵ Diario de Colima; « Pendientes, Aspectos Claves en Acuerdo de Liberalización Comercial México-UE »; 24 Juillet 1999.

³⁶ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

³⁷ Politico; « Talks begin on new deal to revive EU trade with Mexico »; 1998. Disponible sur: <https://www.politico.eu/article/talks-begin-on-new-deal-to-revive-eu-trade-with-mexico/> consulté le 21/10/18

³⁸ Diario de Colima; « Pendientes, Aspectos Claves en Acuerdo de Liberalización Comercial México-UE »; 24 Juillet 1999

Conclusion longue mais décisive

Au cours du huitième cycle, l'UE a fait de nouvelles propositions concernant les règles d'origine dans le secteur automobile.³⁹ La neuvième et dernière session de négociations a duré plusieurs semaines⁴⁰. Les négociations se sont suffisamment rapprochées du texte final pour que les deux parties concluent des négociations au niveau des négociateurs.⁴¹ Le Commissaire européen au commerce, Pascal Lamy (niveau politique pour Mendel Goldstein) a commenté: «Lorsque cette négociation a commencé...peu de gens pensaient qu'elle seraient achevées dans un an...»⁴²

Commentaire sur l'UE-Mexique Négociations sur les ALE

Il est possible d'analyser les recherches susmentionnées par rapport au schéma précédemment établi. Comparé à d'autres, l'accord avec le Mexique a été conclu assez rapidement - un peu plus d'un an à compter de l'ouverture des négociations officielles jusqu'à la signature d'un accord. La structure des discussions était relativement facile à convenir. On peut discerner un rythme dans les pourparlers: les premières sessions ont été marquées par des progrès constants: les problèmes ont été regroupés en problèmes faciles à régler, certains chapitres fermés, et d'autres plus difficiles mis à part. Les progrès ont ensuite ralenti lorsque les questions plus difficiles ont été abordées. On constate une période de relative impasse autour du cinquième cycle. Une série de nouvelles propositions du Mexique (avec, dans certaines, des concessions équivalentes de la part de l'UE) a redynamisé le processus aux sixièmes et septièmes cycles. À la huitième session, alors que les sujets les plus difficiles ralentissaient les progrès, l'UE a présenté une nouvelle proposition concernant les principales questions en suspens. Au neuvième tour, les points de désaccord sont suffisamment peu nombreux pour engager le niveau politique et un accord est conclu.

³⁹ Unidad de Estudios de Finanzas Públicas del Camara de Diputados, 2000

⁴⁰ De Mateo y Venturini, Fernando; entretien; 28 Septembre 2018

⁴¹ Commission Européenne; Communiqué de presse; Speech/99/184; 24 Novembre 1999.

Disponible sur: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-99-184_en.htm consulté le 15/09/18

⁴² Ibid.

Des tactiques peuvent être discernées des deux côtés. Dès le début, il est évident que le Mexique étudiait son adversaire pour pour s'engager plus productivement. Zabludovsky donne un aperçu des préparatifs de son offre d'ouverture par le Mexique: « Même si l'ALENA était devenu le modèle pour... l'Amérique latine... l'UE aurait besoin de... l'adoption de l'approche européenne. Les textes présentés par le Mexique ... étaient fondés sur les accords que l'UE avait déjà conclus... ».

Goldstein s'est vu accorder une très grande liberté pour résoudre les problèmes liés à l'accord, notamment par son directeur général chargé des Relations extérieures, dernièrement, Francesco Da Camera.⁴³

À la suite de l'affaire Santer (septembre 1999), le commissaire chargé des relations extérieures, Leon Brittan, qui s'intéressait plutôt au commerce avec les États-Unis, a été remplacé par Pascal Lamy, qui était bien disposé envers l'accord UE-Mexique, et qui l'a suivi attentivement. En outre, le commissaire espagnol, Marín, affecté comme vice-président de la Commission, était très intéressé par le commerce avec l'Amérique latine, même si il n'en était pas un spécialiste.⁴⁴ Ainsi, les négociations ont reçu une impulsion politique à un moment critique.

Selon Goldstein, la partie mexicaine s'est montrée très bien informée sur le fonctionnement de l'Union européenne, estime-t-il en raison de l'importante délégation mexicaine à Bruxelles.⁴⁵ Le défi de la coordination interne des délégations, généralement important pour la conclusion de tels accords de libre-échange, était sujet des souvenirs très positifs des négociateurs: les délégations étaient petites, composées de 8 à 10 personnes de chaque côté, un chiffre moindre comparé à celui des accords ultérieurs.⁴⁶

Lors de la dernière réunion précédant la conclusion des négociations, à la fin du mois de novembre, De Mateo a déclaré que le Mexique a fait pression sur l'UE afin qu'elle améliore l'offre en matière de droits de douane sur les produits agricoles. Lamy a

⁴³ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

⁴⁴ De Mateo y Venturini, Fernando; entretien; 28 Septembre 2018

⁴⁵ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

⁴⁶ Ibid.

amélioré l'offre sur place sous la forme de deux options et demandait au ministre mexicain du commerce, Herminio Blanco, de choisir l'un des deux. La délégation du Mexique s'est retirée pour délibérer. Blanco est revenu avec sa réponse: «les deux», et Lamy a accepté.⁴⁷

Une partie de la rapidité avec laquelle l'accord a été conclu semble compréhensible en raison de la portée relativement limitée de l'ALE, notamment des chapitres consacrés à l'investissement et aux services. La délégation mexicaine a perçu des signes de conflit entre la DG Relations Extérieures et la DG Commerce dans ces domaines: la confection de la liste de réserves en matière de services et d'investissements semblait avoir été empêchée par la résistance au niveau officiel au sein de la DG Commerce, bien que la partie mexicaine soit prête à en discuter.⁴⁸

D'autres retards peuvent être attribués à des facteurs comportementaux individuels: les règles d'origine constituaient l'un des points de blocage. Cela était sensible pour le secteur industriel mexicain, mais ce n'était évidemment pas l'unique raison du délai: l'un des négociateurs spécialisés de l'UE a adopté une position très ferme basée sur la cohérence de l'approche utilisée dans les accords précédents de l'UE. Une partie des progrès réalisés lors des cycles de négociations ultérieurs consistait à réviser cette condition par le biais de consultations interne au sein de l'équipe de l'UE, notamment avec le spécialiste en question.⁴⁹

Les négociateurs des deux côtés décrivent une ambiance généralement cordiale.⁵⁰ A un moment donné, un négociateur de haut rang fut chargé d'une «mission spéciale» de «persuader l'équipe mexicaine d'accepter la libéralisation rapide du commerce des produits sidérurgiques par le biais d'une série de dîners à forte teneur en vin». Il s'agissait clairement d'une tentative d'instrumentalisation du rapport personnel et d'une interaction sociale pour promouvoir un accord, mais cela ne semble pas avoir fonctionné de manière particulièrement efficace: les négociateurs ont déclaré qu'ils avaient eu «plus de plaisir que lors de négociations commerciales précédentes», mais

⁴⁷ De Mateo y Venturini, Fernando; entretien; 28 Septembre 2018

⁴⁸ Ibid.

⁴⁹ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

⁵⁰ Ibid.

les produits en acier restaient dans la dernière tranche pour la libéralisation tardive.
(Manger, 2009)

Le cas de la Corée du Sud

Depuis le début des années 1990, la relation entre l'UE et la Corée du Sud en matière d'échanges économiques s'est intensifiée rapidement. Depuis 2003, la Corée s'est engagée dans une feuille de route ambitieuse en vue de la conclusion simultanée de plusieurs accords de libre-échange⁵¹. La stratégie de Lisbonne de l'UE visait à faire de l'UE «l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde» et la communication de 2006 de la Commission européenne intitulée «Une Europe compétitive dans une économie mondialisée» a appelé l'UE à renouveler son engagement en Asie, notamment dans le domaine des accords commerciaux.⁵²

La remarquable expansion de la coopération économique entre l'Union européenne et la Corée dans les années 90⁵³ a été suivie d'une vague de sommets UE-Corée. Mais un événement incitatif pour l'UE semble avoir été l'ouverture des négociations d'un accord de libre-échange entre la Corée et les États-Unis en février 2007. Le premier cycle de négociations officielles UE-Corée a été retardé de quelques mois en raison du retard au sein de l'UE dans l'approbation des directives de négociation au Conseil Européen. Ces dernières étaient finalement adoptées en avril 2007. Le mandat n'a pas été rendu public, mais, après son approbation, le Conseil a souligné son intérêt pour un accord large et la suppression des barrières commerciales non tarifaires existantes.⁵⁴

Les acteurs

Ignacio Garcia Bercero, directeur des relations commerciales à la Commission européenne, a été nommé négociateur en chef pour l'UE. Garcia Bercero, formé en droit à Madrid et à Londres, était un fonctionnaire européen de carrière. Au cours des

⁵¹ Guerin, Selen Sarisoy; 2007

⁵² European Commission; Global Europe: competing in the world: A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy, 2006.

⁵³ Marx, Axel ; EU-Korea Relations in a Changing World, Leuven Centre for Global Governance Studies, 2013, 374 p.

⁵⁴ Council of the European Union, Press Release, 2795th/2796th Council meetings, Luxembourg, 23-24 April 2007

années précédant les négociations avec la Corée du Sud, il avait travaillé sur la politique de l'OMC et les négociations multilatérales de l'Uruguay et de Doha, et avait été affecté à la délégation de la Commission à New York⁵⁵.

Le vice-ministre du Commerce, Kim Han-soo, a été nommé comme son homologue sud-coréen. Fonctionnaire de carrière, formé à l'administration publique et à l'économie, Kim a passé la majeure partie de la fin des années 90 à la politique commerciale multilatérale au sein du ministère des affaires étrangères et du commerce. Il a été affecté à Genève en 2000, avant de revenir en 2003 au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour travailler sur le cycle de Doha, puis en 2004 sur les ALE⁵⁶. Kim a été remplacé par Lee Hye-min au poste de négociateur en chef au printemps 2008. Diplômé de littérature anglaise et de droit, Lee était également diplomate de carrière. Au cours des dernières années, il s'était spécialisé dans le commerce, notamment en tant que Directeur général chargé des négociations entre la Corée et les États-Unis sur l'ALE.⁵⁷

On s'attendait à ce que les pourparlers sur un ALE UE-Corée progressent rapidement.⁵⁸ Les négociateurs ont convenu au téléphone de lancer la première série de négociations début mai. Les négociateurs se sont également convenus d'échanger des projets de texte initiaux non officiels pour les chapitres clés avant le lancement officiel des négociations, ce qui leur permettrait de mener directement des discussions de fond.

Rythme et approche

Deux semaines avant la seconde session, les deux parties ont échangé leurs premières offres d'accès aux marchés. Cela semble leur avoir permis de discuter

⁵⁵ Commission Européenne; «Ignacio Garcia Bercero»; 2013. Disponible sur: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151669.pdf consulté le 21/10/2018

⁵⁶ Ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur de la Corée du Sud; http://www.mofa.go.kr/www/brd/m_4080/down.do?brd_id=235&seq=341280&data_tp=A&file_seq=1

⁵⁷ La Lettre Diplomatique; SEM / HE Hye Min LEE; No 105, premier trimestre 2014. Disponible sur: <http://www.lalettrediplomatique.fr/detail.php?id=57&idrub=292&idrubprod=>, consulté le 31/07/18

⁵⁸ Ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur de la Corée du Sud; «Korean Government Pursues FTAs with Large Economies including China and EU»; 2007. Disponible sur : <https://tinyurl.com/mofa-go-kr-Govt-Pursues-FTAs>

directement du contenu des pourparlers, mais semble également avoir mis la Corée du Sud sous pression. Il semble que la proposition tarifaire de l'UE était plus ambitieuse que celle prévue par les Sud-Coréens. En effet, dans un communiqué de presse la Commission européenne se vantait presque: «L'UE met la barre très haute avec une offre audacieuse d'accès au marché 100% libre de droits de douanes»⁵⁹ Cependant, en terminant la seconde session, Kim Han-Soo a déclaré à la presse: «L'ambiance pour les discussions était constructive et amicale ...»⁶⁰

Selon des informations parues dans la presse, la délégation coréenne aurait peut-être été perplexe devant ce qu'elle considérait comme une ligne dure adoptée par l'UE, espérant peut-être que les négociations avec l'UE seraient plus fluides que celles avec les États-Unis.⁶¹ Outre l'offre de marché sur les droits de douane, l'UE a semblé, dans les communications officielles, faire pression sur la Corée en ce qui concerne les conditions d'investissement, les barrières « d'arrière-frontière » et d'autres obstacles non tarifaires⁶². Les communiqués officiels coréens parlaient aussi du «rejet»⁶³ de la part de l'UE de la demande Coréenne d'inclure des produits fabriqués dans un parc industriel intercoréen à Kaesong.

On discerne des signes indiquant que les négociateurs de la Corée du Sud pensaient utiliser les questions non tarifaires dans le domaine des services et d'investissements comme monnaie d'échange dans les négociations pour résister face aux revendications de l'UE sur la réduction tarifaire.⁶⁴

⁵⁹ Commission Européenne; « EU and Korean negotiators hold second round of FTA negotiations »; 2007. Disponible

sur:http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/july/tradoc_135272.pdf consulté le 14/08/18

⁶⁰ Agence de presse Yonhap; « South Korea, EU open second round of free trade talks »; 2007. Disponible sur: http://english.hani.co.kr/arti/english_edition/e_business/222906.html consulté le 14/08/18

⁶¹ Korea Times; « Korea-EU FTA: Mutually Beneficial Approaches Needed for Success »; 2007. Disponible sur:

<http://www.koreatimes.co.kr/www/common/printpreview.asp?categoryCode=202&newsIdx=6670> consulté le 14/08/18

⁶² Commission Européenne; « EU and Korean negotiators conclude second round of FTA negotiations »; 2007. Disponible sur:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/july/tradoc_135287.pdf consulté le 14/08/18

⁶³ Ministère des Affaires étrangères et du Commerce extérieur de la Corée du Sud, « Korea, EU readying for full-scale FTA negotiations in September », 2007. Disponible sur :

<https://tinyurl.com/Korea-EU-FTA-2nd-Round-Negot> consulté le 14/08/18

⁶⁴ Agence de presse Yonhap; « South Korea, EU open second round of free trade talks »; 2007. Disponible sur: http://english.hani.co.kr/arti/english_edition/e_business/222906.html consulté le 14/08/18

Discorde manifeste au sein de la délégation sud-coréenne

Le deuxième jour des discussions, des représentants du ministère coréen de l'Industrie et de l'Energie ont convoqué une conférence de presse imprévue.⁶⁵ Ils ont rejeté l'argument avancé par les représentants de leur ministère des Affaires étrangères et du Commerce selon lequel la proposition de la Corée relative à la suppression des droits de douane était trop prudente par rapport à celle de leurs homologues européens.

Un responsable anonyme du ministère du Commerce a déclaré à la presse: « C'est un malentendu de penser que puisque nous avons déjà conclu un accord de libre-échange avec les États-Unis, alors l'accord avec l'UE pourrait être facile. Contrairement à l'accord avec les États-Unis, la Corée du Sud et l'UE ont des industries qui se chevauchent dans les secteurs manufacturiers traditionnels. » Kim Han-soo a répliqué: « Le ministère du Commerce n'a pas évoqué le danger d'ouvrir rapidement le secteur manufacturier local jusqu'en juin... J'avais honte. Nous pouvons très bien être en désaccord sur certains points à un moment donné, mais cela ne devrait pas se produire pendant les négociations. »⁶⁶

Impasse

La troisième session n'a pas abouti aux progrès espérés.⁶⁷ L'UE a présenté une nouvelle proposition sur les tarifs des véhicules à moteur, mais «Notre avis sur la nouvelle proposition est négatif», a déclaré Kim Han-soo, et la Corée a réclamé une amélioration de l'offre de l'UE visant la suppression sur sept années de son tarif de 10% sur les voitures.

⁶⁵ Hankyoreh; « Discord among delegations in EU trade negotiations »; 2007. Disponible sur: http://english.hani.co.kr/arti/english_edition/e_business/223451.html consulté le 15/08/18

⁶⁶ Hankyoreh; « Key issues unresolved as Korea, EU head for 3rd round of trade talks »; 2007. Disponible sur: http://english.hani.co.kr/arti/english_edition/e_business/223838.html consulté le 15/08/18

⁶⁷ Seoul Times; « S. Korea, EU Fail to Make Breakthrough in Trade Negotiations »; 2007. Disponible sur: <http://theseoultimes.com/ST/?url=/ST/db/read.php?id=5786> consulté le 15/08/18

Ignacio Garcia Bercero a déclaré:⁶⁸ « Je suis particulièrement déçu que la Corée semble avoir adopté une approche très défensive des négociations tarifaires sur le secteur industriel... Nous nous inquiétons du fait que l'offre présentée par la Corée n'ait pas un niveau d'ambition aussi sérieux. Elle est également moins sérieuse que celle qui a été acceptée par la Corée avec les États-Unis. » Kim Han-soo a déclaré⁶⁹ qu'il s'attendait à ce que l'UE soit «un interlocuteur obstiné, mais pas à ce point-là.»

Nouvelle offre

La quatrième session a rapidement suivi la troisième. Elle a été précédée par une évolution du contenu de l'offre sud-coréenne.⁷⁰ Hong Suk-woo, vice-ministre du Commerce et de l'Investissement, a déclaré: «Afin de maintenir la dynamique des négociations, nous essayons de voir si de nouvelles concessions peuvent être consenties»⁷¹. Il y a également eu des contacts entre les échelons supérieurs: le ministre sud-coréen du Commerce, Kim Jong-hoon, a rencontré le commissaire européen au Commerce, Peter Mandelson. Mais l'UE a exprimé sa déception et a insisté pour que la Corée égale les réductions des droits d'importation de bœuf et de voitures qu'elle a accordées aux États-Unis en juin. À son tour, l'UE a amélioré son offre en matière de réglementation des véhicules à moteur par rapport à celle de la troisième session, mais les deux parties n'ont pas pu se mettre d'accord.

Ignacio Garcia Bercero a prédit que la cinquième session serait importante: « Cette session (en novembre) va être clé afin de voir si oui ou non il peut y avoir du progrès vers la conclusion de ces négociations »⁷² Les Coréens annonçaient qu' « afin de faciliter le bon déroulement des négociations commerciales avec Bruxelles, nous avons amélioré nos propres offres tarifaires... »⁷³ Kim a déclaré qu'il s'attendait à ce

⁶⁸ Ibid.

⁶⁹ Chosunilbo; EU Hardens Stance in Trade Talks With Korea; 2007. Disponible sur: http://english.chosun.com/site/data/html_dir/2007/09/20/2007092061015.html?related_all consulté le 15/08/18

⁷⁰ Hankyoreh, « Seoul to improve tariff offer in free trade talks with EU »; 2007. Disponible sur: http://www.hani.co.kr/arti/english_edition/e_international/241888.html consulté le 15/08/18

⁷¹ Ibid.

⁷² Seoul Times; « S. Korea, EU to Hold 5th Round of Free Trade Talks in Brussels This Week »; 2007. Disponible sur: <http://theseoultimes.com/ST/?url=/ST/db/read.php?idx=5907> consulté le 15/08/18

⁷³ Ibid.

que les Européens agissent de la même manière: «Les deux parties devraient faire un effort pour faire une avancée décisive dans les négociations à venir et pourraient accélérer les négociations.» Kim disait à la presse: « Il n'y a pas rétrécissement des positions [sur les questions d'automobiles] ... Je dois parler avec mes collègues des autorités réglementaires sur notre façon de répondre aux préoccupations de l'Union européenne, sinon nous ne pouvons pas faire affaire »⁷⁴ Il a également signifié que l'offre coréenne était similaire aux conditions de l'accord avec États-Unis.

Il semble que des progrès aient été accomplis au sixième tour. La propriété intellectuelle était un point d'achoppement tout comme la réglementation des véhicules à moteur et les règles d'origine, mais «la plupart des questions en suspens»⁷⁵ étaient résolues. Il a été convenu de tenir une réunion intersessionnelle entre le commissaire européen du commerce, Peter Mandelson, et le ministre coréen, Kim Jonghoon. Le septième cycle s'est terminé sur une note d'optimisme.⁷⁶

Coup de pouce du niveau politique

Entre les septième et huitième cycles, il y a eu des réunions intersessionnelles entre les négociateurs en chef, et au niveau politique. Certains progrès semblent avoir été réalisés: après la dernière réunion, le ministre sud-coréen du Commerce, Kim Jonghoon, rencontrant Catherine Ashton pour l'UE, a déclaré: «Des progrès significatifs ont été accomplis cette fois. Je pense que l'accord commercial est achevé à environ 90% et les deux parties devraient, nous l'espérons, travailler la finition lors de la prochaine session»⁷⁷. Le huitième cycle de négociations a été marqué par des progrès techniques importants. La partie coréenne semble avoir accepté la position

⁷⁴ Agence de Presse Reuters; « Korea says EU trade talks stalled on automobiles »; 2007. Disponible sur: <https://uk.reuters.com/article/eu-korea-trade/korea-says-eu-trade-talks-stalled-on-automobiles-idUKL2240729220071122> consulté le 16/08/18

⁷⁵ Commission Européenne; « EU and Korean negotiators make progress in sixth round of FTA negotiations »; 2008. Disponible sur: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/february/tradoc_137701.pdf consulté le 16/08/18

⁷⁶ Commission Européenne; Communiqué de Presse; EU and Korea complete 7th Round of FTA negotiations - Brussels, 15 May 2008.

⁷⁷ Korea Times; « Seoul, EU One Step From Signing FTA »; 2008. Disponible sur: <http://www.koreatimes.co.kr/www/common/printpreview.asp?categoryCode=693&newsIdx=38165> consulté le 16/08/18

de l'UE sur le complexe de Kaesong⁷⁸. «Au niveau des délégués, les deux parties sont parvenues à un accord de libre-échange provisoire. La conclusion des négociations ou non sera décidée lors d'une réunion ministérielle, le 2 avril.» annonçait Lee Hye-min, après le huitième cycle.

Le ministre du Commerce, Kim Jong-hoon, et la commissaire européenne au Commerce, Catherine Ashton, se sont rencontrés à Londres en avril 2009 dans le but d'affiner les questions en suspens et de conclure l'accord.⁷⁹ Kim Jong-hoon a déclaré: «A l'exception de la question de la ristourne de droits, les deux parties sont quasiment parvenues à un accord sur les autres questions en suspens...» La question de la ristourne de droits semble avoir été le seul point d'achoppement et les négociations ont été conclues en juillet 2009. L'accord était paraphé par la commissaire européen au commerce Catherine Ashton et Kim Jong-hoon, ministre du Commerce de la Corée du Sud, le 15 octobre 2009.⁸⁰

Commentaires sur les négociations pour l'ALE UE-Corée

Entre l'ouverture des négociations et la signature d'un accord, les pourparlers ont duré un peu moins de trois ans et demi - considérablement plus longtemps que les pourparlers dans le cas du Mexique. Comme lors des pourparlers de Mexico, les premières négociations ont permis de progresser rapidement sur les questions les plus faciles. La différence semble résider dans l'enlisement des négociations sur les produits manufacturés sud-coréens, et les produits agricoles (Fukuchi, 2009), mais sans doute particulièrement concernant la sécurité des véhicules routiers et le système de ristourne des droits, à partir de la sixième session. Le régime réglementaire applicable aux véhicules automobiles constituait un intérêt offensif important pour l'UE.⁸¹

⁷⁸ Kyunghyang Shinmun; « Gov't Must Explain Why it Withdrew the 'Kaesong Preferences' from Korea-EU FTA »; 2011. Disponible sur: http://english.khan.co.kr/khan_art_view.html?artid=201106271152357&code=790101 consulté le 16/08/18

⁷⁹ KBS World Radio « S. Korea, EU to Seek Conclusion of FTA Friday »; 2009. Disponible sur: http://world.kbs.co.kr/service/news_view.htm?lang=e&Seq_Code=62456 , consulté le 12/08/18

⁸⁰ Bridges; «EU, South Korea Sign Free Trade Accord»; 2009. Disponible sur: <https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/eu-south-korea-sign-free-trade-accord>, consulté le 12/08/18

⁸¹ Garcia-Bercero, Ignacio; entretien; 18 Sep 2018

L'Union européenne a très tôt fait le choix tactique d'introduire une offre très ambitieuse en matière de réduction tarifaire. En ce qui concerne l'accès au marché de l'agriculture, l'UE avait une offre très offensive et les Coréens tenaient une position défensive.⁸² L'idée était de pousser les Coréens à atteindre le niveau d'ambition déjà observé dans l'ALE entre la Corée du Sud et les États-Unis (KORUS).⁸³ Un deuxième aspect de cette approche consistait uniquement à accepter des négociations sur les droits de douane une fois que les Coréens avaient égalé le niveau d'ambition de l'offre de l'UE.

Cette tactique était consciente de la part de l'UE et semble avoir remis en cause l'unité du camp sud-coréen. Comme on l'a observé, cela a conduit à un moment donné à une division ouverte entre le ministère de l'Industrie à Séoul et le ministère des Affaires étrangères.⁸⁴ Au cours des négociations, trois changements de position notables ont été observés par les Coréens en matière de droits de douane.⁸⁵ Ces changements ont été signalés suffisamment clairement à l'avance pour être remarqués par la presse, ce qui a peut-être contribué à maintenir l'élan entre les cycles. Au cours des six derniers mois, les deux parties avaient réduit leurs différences à une liste restreinte de six ou sept questions. Au cours de la même période, les discussions se sont déplacées vers le niveau politique.⁸⁶ La partie finale de ces négociations semble toutefois s'être relativement bien déroulée.

Pendant ce temps, la complexité institutionnelle de l'UE était en train de croître. L'accord avec la Corée du Sud était la première fois que le Parlement européen exerçait son nouveau pouvoir de codécision sur un accord commercial depuis l'entrée en vigueur du traité de Lisbonne.⁸⁷ L'industrie automobile s'est mobilisée pour résister à certains éléments de l'accord. La Commission a dû déployer des efforts

⁸² Garcia-Bercero, Ignacio; entretien; 18 Sep 2018

⁸³ Ibid.

⁸⁴ Ibid.

⁸⁵ Ibid.

⁸⁶ Ibid.

⁸⁷ Parliament Européen; « Green light from Trade Committee for safeguard clause in EU-South Korea trade accord »; 2010. Disponible sur : <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=IM-PRESS&reference=20100621IPR76426&language=EN> consulté le 21/10/18

considérables pour expliquer le contenu de l'accord devant le Parlement européen afin de remédier à ce problème lors des négociations.⁸⁸

Pour ce qui est des facteurs personnels et comportementaux, Garcia-Bercero a estimé que la partie coréenne était très bien préparée et professionnelle, et a estimé que les relations étaient un élément essentiel de la réussite. Mais on voit peu de signes que la relation humaine a été instrumentalisée dans ces entretiens.

⁸⁸ Garcia-Bercero, Ignacio; entretien; 18 Sep 2018

Le cas de l'accord économique et commercial global avec le Canada (AECG)

Dès le début des années 2000, une coopération plus étroite entre l'Union européenne et le Canada a fait l'objet d'un intérêt renouvelé des deux côtés de l'Atlantique. La décision du Canada de négocier un accord économique et commercial global découle de deux chocs externes survenus en 2006: la suspension de l'accord de renforcement du commerce et de l'investissement (TIEA) avec l'UE et l'échec du cycle de négociations commerciales de Doha de l'OMC. La crise financière mondiale de 2007-2008 a également mis en évidence pour les Canadiens les risques d'une dépendance excessive des liens économiques avec les États-Unis⁸⁹. Stephen Harper, alors premier ministre du Canada, avait également démontré depuis longtemps son attachement au libre-échange. (Wang, 2016)

La Stratégie «Europe globale» de l'Union européenne (Commission européenne, 2006) a énoncé l'intérêt de l'UE à poursuivre les accords de libre-échange bilatéraux parallèlement aux négociations à l'OMC. Une étude conjointe UE-Canada, publiée en octobre 2008, a mis en évidence les avantages d'un accord pour les deux côtés. L'AECG représentait également une opportunité pour l'UE de tester un accord de «nouvelle ère» couvrant des éléments relativement nouveaux dans ses accords commerciaux, notamment les marchés publics, la coopération en matière d'investissement et de réglementation (Hubner, 2016). La négociation de l'AECG a été marquée par un niveau de transparence sans précédent de la part de la Commission européenne et par un niveau de surveillance élevé, notamment de la part de la société civile, des syndicats et des associations professionnelles. La politique fédérale du Canada a ajouté un niveau de complexité à la dynamique du niveau politique du côté canadien des négociations. (Kukucha, 2013)

⁸⁹ Verheul, Steve: Evidence to Standing Committee on Trade, 15 Novembre 2016. Disponible sur: <https://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/42-1/CIIT/meeting-44/evidence>, consulté le 07/10/18

Les directives de négociation de l'UE ont été approuvées en avril 2009⁹⁰ et en juin, une réunion au niveau politique a eu lieu à Montréal.⁹¹ Stockwell Day, ministre du Commerce international et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique, a déclaré: «Ces négociations sont une priorité pour notre gouvernement....» Il semblerait que les deux parties avaient en vue un accord aussi large que possible. En ce qui concerne le calendrier, la partie canadienne a voulu « essayer de mener cette négociation aussi rapidement que possible...»⁹² Les deux ont convenu que la première série de négociations officielles aurait lieu en octobre.⁹³

Les acteurs

Steve Verheul fut nommé négociateur en chef pour le Canada début 2009. Formé en sciences politiques et fonctionnaire responsable du commerce depuis 1989, pendant quinze ans dans le secteur agroalimentaire, il a passé les six années précédant les négociations AECG, comme négociateur principal dans le domaine de l'agriculture - pour la négociation de l'ALENA et les négociations commerciales multilatérales de l'OMC.⁹⁴

Le négociateur en chef de l'UE, Raffaele Mauro Petriccione, a étudié le droit, avant d'occuper une série de postes liés au commerce à la Commission européenne. Au cours des négociations (pour la décennie 2004-2014), Petriccione a exercé les fonctions de directeur du commerce à la DG Commerce.⁹⁵

Rythme et approche

⁹⁰ Commission Européenne, Communiqué de Presse; « EU-Canada: Green light for the Commission to negotiate new free trade and economic agreement»; 2009. Disponible sur: http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/Negotiations/Initiate_Neg_e.pdf, consulté le 15/07/18

⁹¹ Global Affairs Canada; « First Meeting Held on Comprehensive Economic and Trade Agreement Between Canada and European Union »; 2009. Disponible sur: <https://tinyurl.com/Global-Canada-2009>, consulté le 15/07/2018

⁹² Verheul, Steve: Evidence to Standing Committee on Trade, 15 June 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/40-3/CIIT/meeting-23/evidence> consulté le 21/07/18

⁹³ Commission européenne; «EU and Canada start negotiations for economic and trade agreement»; 2009. Disponible sur: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=135>, consulté le 20/07/18

⁹⁴ Steve Verheul: Biographie; Faculté de l'Economie de l'Université Ljubljana; 2015; disponible sur: <http://efnet.si/en/files/2015/03/STEVE-VERHEUL-BIO.pdf>, consulté le 04/07/18

⁹⁵ Curriculum Vitae Petriccione, Raffaele Mauro; Commission Européenne; disponible sur: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/cv-raffaele-mauro-petriccione_en.pdf, consulté le 04/07/18

Selon Verheul⁹⁶, «les intérêts offensifs les plus importants pour [le Canada] ont tendance à être davantage dans le secteur des biens.» Il a ajouté que le Canada était également offensif concernant la mobilité internationale des travailleurs, de services et d'investissement, où il semblait tenter d'imposer une structure de négociation: «nous exhortons l'UE à adopter l'approche plus ambitieuse d'une liste négative, ce qui veut dire que tout est pris en compte dans les engagements dans ces domaines, sauf des exceptions spécifiées. C'est l'approche que nous avons utilisée dans tous nos accords, y compris l'ALENA, mais l'UE ne l'a jamais utilisée ... », a déclaré Verheul. Aucune des deux parties n'a souhaité une « négociation approfondie » sur le sujet sensible de la culture.⁹⁷

Début rapide et méthodique : un cliquet d'ambition

La première série de négociations a commencé fin octobre 2009. Les délégations comprenaient environ 35 négociateurs, quoique ce chiffre allait varier entre les différentes séries.⁹⁸ Les deux côtés ont commencé à élaborer un squelette d'accord. (Malone, 2011) Ces premières négociations officielles ont été décrites par le camp européen comme «fructueuses et productives», les deux parties faisant «des efforts pour identifier des bases communes et pour fixer un calendrier de négociation ambitieux». (Affaires mondiales Canada, 2013). Steve Verheul a parlé plus tard d'un *cliquet d'ambition*: «J'avais bien compris avec mon homologue que, lorsque nous rencontrons un obstacle, nous cherchions à le résoudre en augmentant le niveau d'ambition plutôt qu'en le réduisant pour trouver un terrain d'entente. C'est pourquoi nous avons toujours le même niveau d'ambition dans l'accord que nous avons maintenant.»⁹⁹ Il a déclaré: «Aucune des deux parties ne mettait la ligne dure, aucune partie ne retirait les choses de la table, ni aucune ne disait qu'il y avait des zones interdites alors nous avons été très ambitieux lors de ce premier tour et c'est notre

⁹⁶ Verheul, Steve: Evidence to Standing Committee on Trade, 15 June 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/40-3/CIIT/meeting-23/evidence> consulté le 21/07/18

⁹⁷ Verheul, Steve: Evidence to Standing Committee on Trade, 15 June 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/40-3/CIIT/meeting-23/evidence> consulté le 21/07/18

⁹⁸ Verheul, Steve: Evidence to Standing Committee on Trade, 7 November 2013. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/41-2/CIIT/meeting-4/evidence>, consulté le 26/07/18

⁹⁹ Ibid.

intention de continuer.»¹⁰⁰ Verheul a déclaré que la question de la chasse au phoque au Canada - controversée au sein de l'UE - avait été évoquée pour la première fois à l'ouverture des négociations en mai 2009. Les deux parties ont expressément convenu de ne pas se laisser détourner des négociations.¹⁰¹

Selon Verheul,¹⁰² au début des négociations, il avait été convenu qu'au lieu d'accords parallèles sur la mobilité des travailleurs et l'environnement, tels qu'ils existaient auparavant dans les ALE du Canada, ces sujets seraient intégrés à l'accord, en tant que chapitres intégraux. Il précise qu'il s'agissait en partie d'une acceptation du fait que l'UE avait tendance à le faire de cette manière, et en partie pour un meilleur alignement avec d'autres, tels que les récents accords des États-Unis. Selon Verheul, à l'automne 2009, les négociations avaient abouti à un texte consolidé pour l'ensemble des 22 domaines de négociation.¹⁰³

Une bonne source d'information sur les opinions des Canadiens entre les sessions se trouve dans les consultations nécessaires afin de tenir les provinces canadiennes au courant. Avant la seconde session, les reportages des médias sur ces comptes rendus soulignaient la grande ambition des deux parties: «Nous avons convenu dès le début que tout était sur la table... Notre ambition n'a pas de limite et l'UE a déjà déclaré qu'elle était prête à tout envisager. Même du côté de l'agriculture, ils ont déclaré être prêts à envisager un commerce complètement ouvert.»¹⁰⁴ Verheul prévoit que cela soit modéré à un moment donné: « Dans l'agriculture en particulier, le niveau d'ambition sera probablement réduit... Mais l'objectif est de le maintenir aussi haut que possible.»

¹⁰⁰ Manitoba Cooperator; Canada-EU Trade Talk A "Big Deal"; 2009. Disponible sur: <https://www.manitobacooperator.ca/2009/12/03/canadaeu-trade-talk-a-big-deal/>, consulté le 21/07/18

¹⁰¹ Verheul, Steve; Evidence to Standing Committee on Trade, 15 Novembre 2010. Disponible sur: consulté <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/40-3/CIIT/meeting-34/evidence> le 22/07/18

¹⁰² Verheul, Steve; Evidence to Standing Committee on Trade, 15 June 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/40-3/CIIT/meeting-23/evidence> consulté le 21/07/18

¹⁰³ Verheul, Steve; Evidence to Standing Committee on Trade, 15 June 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/40-3/CIIT/meeting-23/evidence>, consulté le 21/07/18

¹⁰⁴ Manitoba Cooperator; Canada-EU Trade Talk A "Big Deal"; 2009. Disponible sur: <https://www.manitobacooperator.ca/2009/12/03/canadaeu-trade-talk-a-big-deal/>, consulté le 21/07/18

Verheul a déclaré que l'UE avait exprimé un « fort intérêt » concernant l'accès au marché canadien des produits laitiers, en particulier du fromage. Il a déclaré que le Canada avait à l'esprit des priorités analogues: «Pour le Canada, l'accès élargi aux marchés du bœuf, du porc et des céréales canadiens est une priorité absolue», dit-il.¹⁰⁵ Cela laisse à penser que même à ce stade précoce, le Canada avait déjà à l'esprit le marchandage ultime « viande / produits laitiers ». Verheul souligne également que les services et les investissements sont des intérêts offensifs de l'UE: «Nous espérons donc également tirer parti de certaines concessions que nous allons faire dans ces domaines pour obtenir de meilleurs résultats dans le secteur des biens... [par exemple] l'agriculture.» qui donne une indication de la tactique canadienne. A peu près au même moment, les négociateurs ont terminé une version préliminaire d'un projet d'accord. (Malone, 2011)

Une semaine avant le début du troisième cycle, une esquisse du texte de l'accord a été divulgué en ligne. Il faisait référence à un mécanisme controversé de règlement des différends entre investisseurs et États, qui devait devenir important pour les négociations ultérieures, et a suscité bon nombre de commentaires de la part de groupes d'intérêt spéciaux.¹⁰⁶ Verheul a déclaré devant un groupe de la société civile¹⁰⁷ que les deux parties cherchaient, lors des pourparlers, à fermer autant de chapitres que possible et à «parquer» ceux trop controversés. Il semble y avoir eu une bonne coopération continue sur l'approche que les discussions devraient adopter: Verheul indique que les négociateurs avaient discuté d'une structure commune leur permettant de comparer facilement les offres qui seraient présentées lors des prochains cycles.

Ralentissement

¹⁰⁵ Ibid

¹⁰⁶ National Union of Public and General Employees; «Trade Justice Network releases secret draft copy of Canada-European Union trade agreement»; 2010. Disponible sur: <https://tinyurl.com/NUPGE>, consulté le 04/10/18

¹⁰⁷ Council of Canadians; «DFAIT holds third civil society briefing on Canada-EU free trade negotiations»; 2010. Disponible sur: <https://groups.google.com/forum/#!msg/canada-eu-ceta/c1a8XYcQB/ESsNUblJEkGJ>, consulté le 04/10/18

Verheul a déclaré que les négociations dans certains domaines ralentissaient, du fait que les discussions portaient désormais sur des questions plus difficiles. Les deux parties avaient réservé environ 10% des lignes tarifaires agricoles dans une catégorie «sensible» pour négocier ultérieurement.¹⁰⁸ Un mécanisme amélioré de règlement des différends entre investisseurs et État était également à l'étude. Il a ajouté que les négociateurs canadiens et européens discutaient régulièrement en dehors des cycles officiels. Les négociateurs canadiens devaient se rendre en Suède, en Italie et en Pologne pour des discussions bilatérales. Les fonctionnaires de l'Union européenne étaient également en contact direct avec les gouvernements provinciaux canadiens.

Avant le quatrième tour, Verheul a témoigné devant un comité du parlement canadien.¹⁰⁹ Il a parlé de «très bons progrès» et de «rapidité». Il a déclaré: «Nous avons créé une très bonne ambiance de négociation, ce qui nous a amenés à réaliser des progrès rapides. Les Européens estiment que nous avons pris un an d'avance sur ce qu'ils pensaient...», a-t-il déclaré¹¹⁰

«Un stade plus difficile»

Avant la cinquième session, Steve Verheul a déclaré¹¹¹ : «La cinquième session sera un moment décisif... C'est un peu un tournant pour nous. Après cinq tours, nous avons discuté de notre progression.» Il a indiqué que les deux parties avaient convenu de suspendre les négociations si elles n'aboutissaient pas d'ici la fin de l'année 2011. Après le cinquième tour, Verheul était optimiste: «Les négociations continuent de bien progresser, même si nous sommes passés à un stade plus difficile.» Sur le texte consolidé de 22 chapitres approuvés à l'automne 2009, Verheul a déclaré: «Nous avons déjà achevé ou garer quatre chapitres et nous nous attendons à ce que quatre

¹⁰⁸ National Union of Public and General Employees; «Trade Justice Network releases secret draft copy of Canada-European Union trade agreement»; 2010. Disponible sur: <https://tinyurl.com/NUPGE>, consulté le 04/10/18

¹⁰⁹ Verheul, Steve: Evidence to Standing Committee on Trade, 15 June 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/40-3/CIIT/meeting-23/evidence> consulté le 21/07/18

¹¹⁰ Verheul, Steve: Evidence to Standing Committee on Trade, 15 June 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/en/40-3/CIIT/meeting-23/evidence> consulté le 21/07/18

¹¹¹ The Western Producer; Some groups oppose EU-Canada trade deal; 4 Novembre 2010. Disponible: <https://www.producer.com/2010/11/some-groups-oppose-eucanada-trade-deal/>, consulté le 12/07/2018

autres seront parqués ou clôturés lors de la prochaine session en janvier»¹¹² Verheul a discerné des signes positifs sur l'approche canadienne préférée de « liste négative » de services et d'investissement: «Les rapports de la Commission sur leurs discussions avec Etats membres à cet égard sont encourageants.»¹¹³

Avant le sixième tour, Verheul a de nouveau été convoqué devant les parlementaires canadiens.¹¹⁴ Il a confirmé l'intention d'échanger, après le sixième tour en janvier, des secondes offres de biens - concernant les 10% de droits de douane les plus difficiles sur des produits tels que les voitures, le poisson et divers produits agricoles. Il a également précisé qu'il y aurait un premier échange sur les marchés publics, les services et les investissements. Verheul a donné un aperçu de la tactique canadienne en matière d'accès aux marchés: «Notre approche de l'accès aux marchés dans ces négociations est différente de celle adoptée dans d'autres négociations. Nous voulons obtenir un véritable accès au marché et nous travaillons sur ce qu'il faut réellement pour entrer sur le marché. Un grand nombre des obstacles auxquels nos exportateurs sont confrontés dans l'UE sont liés à des obstacles autres que les droits de douane. Nous avons mis des conditions sur nos offres tarifaires telles que la négociation de règles d'origine satisfaisantes qui tiennent compte du marché hautement intégré de l'Amérique du Nord.»¹¹⁵

À la suite du septième cycle, la DG Commerce de l'UE a déclaré que les négociations «se déroulaient bien», mais qu'il y avait toujours plusieurs difficultés potentielles¹¹⁶. Le système canadien de *gestion de l'offre* dans les secteurs de la volaille et des produits laitiers était une préoccupation, étant une question hautement politique au

¹¹² Verheul, Steve; Témoignages au Comité permanent du commerce, 15 novembre 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/fr/40-3/CIIT/meeting-34/evidence> le 21/07/18

¹¹³ Verheul, Steve; Témoignages au Comité permanent du commerce, 15 novembre 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/fr/40-3/CIIT/meeting-34/evidence> le 21/07/18

¹¹⁴ Verheul, Steve; Témoignages au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire; 2 décembre 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/fr/40-3/AGRI/meeting-41/evidence>, consulté le 22/07/18

¹¹⁵ Verheul, Steve; Témoignages au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire; 2 décembre 2010. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/fr/40-3/AGRI/meeting-41/evidence>, consulté le 22/07/18

¹¹⁶ Commission Européenne; Négociations commerciales bilatérales: état d'avancement des travaux; 2011. Disponible sur: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/june/tradoc_148018.pdf, consulté le 04/10/18

Canada. Cependant, des articles de presse¹¹⁷ ont indiqué que les négociations sur les marchés publics et les services publics avaient été bloquées au huitième cycle. Il semble y avoir eu un certain dérapage par rapport aux attentes de Verheul concernant l'échange d'offres: les deux parties ont échangé ce qui était décrit comme des offres ambitieuses sur les biens et les marchés publics. Cependant, un échange d'offres sur les services et les investissements devrait attendre le neuvième tour.¹¹⁸ Les rapports indiquent un affaiblissement de l'attente et que les négociations s'achèveraient en 2011. Le retard a été mis sur le compte du côté européen, qui aurait mis beaucoup de temps à définir des réserves de services et certains autres problèmes d'investissement.¹¹⁹

Intensification des efforts

Aux alentours du neuvième tour, les discussions sont passées à une phase plus intensive et plus ciblée. (Affaires mondiales Canada, 2013) Sur les 22 chapitres de l'accord, Verheul a précisé que «bien plus de la moitié» étaient terminés et que assez peu de problèmes séparaient maintenant les deux parties. Cependant, Verheul a déclaré que «concernant les produits laitiers en particulier - et cela concerne également le bœuf et le porc dans l'UE - nous n'avons pas eu de discussions approfondies à ce jour».¹²⁰

Les dixièmes et onzièmes cycles ont été consacrés à la résolution de problèmes plus difficiles. En juin 2012, Verheul a résumé les progrès accomplis.¹²¹ Il a déclaré que:

¹¹⁷ Reuters; L'accord commercial entre l'UE et le Canada sur les services publics est bloqué; 2011. Disponible sur: <https://ca.reuters.com/article/businessNews/idCATRE76D37Z20110714>, consulté le 23/07/18

¹¹⁸ Affaires mondiales Canada; Le ministre Fast affirme que les discussions sur le libre-échange entre le Canada et l'Union européenne, qui créent des emplois, vont de l'avant; 2011. Disponible sur: http://www.international.gc.ca/media_commerce/comm/news-communiques/2011/204.aspx?lang=fra, consulté le 23/07/18

¹¹⁹ Reuters; L'accord commercial entre l'UE et le Canada sur les services publics est bloqué; 2011. Disponible sur: <https://ca.reuters.com/article/businessNews/idCATRE76D37Z20110714>, consulté le 23/07/18

¹²⁰ Verheul, Steve; Témoignages devant le Comité permanent du commerce, 6 octobre 2011. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/fr/41-1/CIIT/meeting-5/evidence>, consulté le 21/07/18

¹²¹ Verheul, Steve, Témoignages devant le Comité permanent du commerce international; 19 juin 2012. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/fr/41-1/CIIT/meeting-44/evidence>, consulté le 27/07/2018

«en plus de trois ans, nous n'avons jamais vu de blocage, nous n'avons jamais perdu l'élan, et nous avons maintenu une atmosphère positive et constructive tout au long de cette période.» En juillet 2012, Verheul a déclaré¹²² qu'à ce stade: «... rien ne peut remplacer la négociation produit par produit, et cela prend du temps." En ce qui concerne l'exemption relative aux services et à l'investissement, Verheul a déclaré avoir réussi à convaincre l'UE de l'approche «liste négative». En ce qui concerne les règles de protection des investissements, M. Verheul a déclaré que le fait que la compétence de la Commission dans la domaine ait été confirmée récemment signifiait que la délégation de l'Union européenne n'avait reçu que récemment un mandat, de sorte que le problème se posait de moins en moins.

À propos du timing, Verheul a déclaré: «Je ne veux pas imputer de faute à mes partenaires commerciaux, mais... Il faut énormément de temps pour consulter les États membres... Je dirais donc que la plus grande complexité de l'UE a fait en sorte qu'elle ne soit pas en mesure de procéder aussi rapidement que possible dans les négociations. »

Les parties ont consacré « beaucoup de temps aux règles en matière d'investissement », lors de la douzième session.¹²³ Verheul a déclaré que le compromis mentionné précédemment - un plus grand accès aux marchés européens du bœuf et du porc canadiens en échange d'un accès au Canada pour le fromage européen - était maintenant en discussion.

Le treizième round a marqué la fin des négociations formelles au niveau des négociateurs. Un document destiné au comité de politique commerciale de l'UE (TPC en anglais) a été divulgué, et présente l'état des négociations. La tactique du Canada était visible de l'UE: «Le Canada crée des liens entre de nombreuses questions dont plusieurs ont été conservées par le Canada pour la phase finale». Plus précisément, le document indiquait: «Les produits pour lesquels aucune offre n'a encore été

¹²² Manitoba Cooperator; Les questions agricoles restent non résolues dans les négociations commerciales en Europe; 30 juillet 2012. Disponible sur: <https://www.manitobacooperator.ca/2012/07/30/ag-issues-remain-unresolved-in-europe-trade-talks/>, consulté le 26/07/2018

¹²³ Conseil des Canadiens ; Les négociations sur l'AECG sont presque terminées ... à l'exception de tous les problèmes; 2012. Disponible sur: <https://canadians.org/fr/node/4502>, lu le 25/07/2018

échangée sont le bœuf, le porc et le maïs (78 lignes) pour l'UE; et les produits sous le régime de *gestion de l'offre* [controversé, canadien]: produits laitiers, volaille, œufs (98 lignes) pour le Canada. La position canadienne selon laquelle le bœuf et le porc conditionnent non seulement les produits laitiers, mais aussi les IG, GP et autres questions offensives de l'UE complique également les choses...» En ce qui concerne la production d'énergie, le document mentionnait d'autres tactiques canadiennes: l'UE était prête à accorder un accès complet mais le Canada retenait délibérément le secteur de l'énergie pour la «fin du match». Selon les médias, à ce stade, le Canada aurait commencé à signaler un adoucissement dans sa position sur les demandes de l'UE en matière de propriété intellectuelle.¹²⁴

Lueurs d'espoir trompeuses

Même si les négociations officielles au niveau des négociateurs avaient pris fin, aucun accord n'avait été conclu. Selon Verheul, les discussions au niveau politique de novembre 2012 ont frôlé le «point critique»¹²⁵. Le commissaire européen au Commerce, Karel De Gucht, a déclaré à la presse, avant les discussions, que son intention était de «conclure l'accord» avec son homologue, le ministre canadien du Commerce, Ed Fast.¹²⁶ Cela ne devait pas être le cas. Des sources anonymes ont déclaré à la presse canadienne: «L'UE n'était pas prête à parler sérieusement»¹²⁷

Verheul a affirmé que les pourparlers de février 2013 se sont à nouveau approchés du «moment décisif»¹²⁸. Le Canada a commencé à montrer des signes d'une

¹²⁴ La Presse Canadienne, Accord commercial Canada-UE: La concession d'un brevet de drogue pharmaceutique pourrait coûter 900 millions de dollars par an aux Canadiens; 2012. Disponible sur: https://www.huffingtonpost.ca/2012/11/13/canada-eu-trade-deal-drug-patent_n_2123221.html attendu le 24/07/18

¹²⁵ Verheul, Steve, Témoignages au Comité permanent des Trade, 7 novembre 2013. Disponible sur: <http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/fr/41-2/CIIT/meeting-4/evidence>, consulté le 24/07/18

¹²⁶ CBC; Les négociateurs entre le Canada et l'Union européenne lancent un dernier effort en matière de commerce 2012. Disponible sur: <https://www.cbc.ca/news/politics/canada-eu-negotiators-making-final-push-in-trade-talks-1.1128921> publié le 24/07/18

¹²⁷ Globe and Mail; L'UE et le Canada vont poursuivre les négociations de libre-échange à Ottawa; 2013. Disponible sur: <https://www.bilaterals.org/?eu-and-canada-to-continue-free&lang=es>, consulté le 24/07/18

¹²⁸ Verheul, Steve, Témoignages au Comité permanent du commerce, 7 novembre 2013. Disponible sur:

amélioration imminente de son offre tarifaire sur les produits laitiers pour admettre davantage de fromage européen, en échange de l'accès aux marchés européens pour son porc et son bœuf, avec le bœuf plutôt que le porc, comme point de blocage. Un responsable de l'industrie a déclaré à la presse: «Les Irlandais sont prêts à tout faire...ils pourraient bien essayer d'annuler l'accord dans son intégralité si le Canada s'approche d'un accès important »¹²⁹

Mais ces pourparlers de février sont peut-être plus intéressants pour l'émergence d'une perception dans le camp canadien que l'UE utilisait les médias de manière tactique. La presse canadienne a indiqué que l'UE, en particulier, cherchait à conclure l'accord lors de cette session de négociations bien qu'elle ne manifestait aucune intention de faire des concessions, par exemple sur les services financiers, que le Canada jugeait essentielles.¹³⁰

Lorsque l'accord ne s'est pas concrétisé, le chroniqueur non officiel du Premier ministre de Stephen Harper écrit que De Gucht «est retourné à Bruxelles en colère, expliquant à ses collaborateurs qu'il était inutile de discuter de questions sérieuses avec qui que ce soit d'autre que Harper.»¹³¹ Cependant, avant de partir, De Gucht a passé l'après-midi dans un musée. Les reportages de l'époque suggèrent que les négociateurs canadiens pourraient très bien avoir interprété cela comme une tentative de la part de De Gucht de faire comprendre clairement à des journalistes, comme à ses hôtes, la manière dont il était parti. Le ministre canadien des affaires étrangères, John Baird, aurait déclaré dans la presse qu'aucune «démocratie raisonnable ou intelligente avec une économie ouverte ne négocierait un accord de libre-échange par le biais des médias».¹³²

<http://www.ourcommons.ca/DocumentViewer/fr/41-2/CIIT/meeting-4/evidence>, consulté le 24/07/18

¹²⁹ Globe and Mail; L'UE et le Canada vont poursuivre les négociations de libre-échange à Ottawa; 2013. Disponible sur: <https://www.bilaterals.org/?eu-and-canada-to-continue-free&lang=es>, consulté le 24/07/18

¹³⁰ iPolitics; Le moment choisi, les fuites et les négociations commerciales entre le Canada et l'Union européenne; 2014. Disponible sur: <https://ipolitics.ca/2014/04/29/timing-leaks-and-the-canada-eu-trade-negotiations/> consulté le 22/07/18

¹³¹ Wells, Paul; Plus je suis Premier ministre; Random House Canada; 2013

¹³² Huffington Post; Canada-UE sur le libre-échange: John Baird en grève des négociateurs européens face à la guerre croissante des mots; 28 février 2013. Disponible sur: https://www.huffingtonpost.ca/2013/02/28/canada-eu-free-trade-john-baird- n_2784292.html, consulté le 04/10/18

Les discussions de juillet 2013 sont quasiment parvenues à un accord, qui n'aboutira finalement pas. La presse canadienne a rapporté que les discussions avaient rencontré «des problèmes liés aux règles d'origine». Des sources auraient également déclaré: «L'accord est loin d'être soumis aux ministres, qui s'attaqueront seulement aux problèmes politiques difficiles.»¹³³ Un diplomate européen anonyme a déclaré que le camp canadien était «en train de tout lier: agriculture et accès aux marchés; automobiles, règles d'origine, marchés publics, protection des investissements ». ¹³⁴

Conclusion hautement politique

Les négociations ont été conclues à la mi-octobre 2013. Le Premier ministre canadien, Stephen Harper, s'est rendu à Bruxelles, où, selon les rapports, un compromis¹³⁵ aurait été trouvé concernant les questions en suspens - protection des brevets et accès aux marchés agricoles, y compris l'admission par le Canada de 29.000 tonnes de fromage européen. Lors de la même visite, Harper a signé un accord de principe¹³⁶ et l'a salué en disant: «Il s'agit d'une victoire historique pour le Canada».¹³⁷

Gérer la dissidence des producteurs laitiers au Canada constituait un problème important pour l'administration Harper¹³⁸. Il y avait aussi la question de l'opposition résiduelle des provinces aux coûts de santé supplémentaires associés à une

¹³³ National Post; John Ivison sur le commerce: le Canada n'est pas une nation de marchands, mais une nation de commerçants; 13 avril 2013. Disponible sur: <https://nationalpost.com/opinion/john-ivison-on-trade-canada-not-a-nation-of-merchants-but-a-nation-of-shopkeepers>, consulté le 21 / 07/18

¹³⁴ Politico; L'UE se rapproche d'un accord commercial avec le Canada; 5 juin 2013. Disponible sur: <https://www.politico.eu/article/eu-moves-closer-to-a-trade-deal-with-canada/>, retourné le 24/07/18

¹³⁵ iPolitics; Le moment choisi, les fuites et les négociations commerciales entre le Canada et l'Union européenne; 2014. Disponible sur: <https://ipolitics.ca/2014/04/29/timing-leaks-and-the-canada-eu-trade-negotiations/> consulté le 22/07/18

¹³⁶ Affaires mondiales Canada; Le Canada conclut un accord commercial historique avec l'Union européenne; 18 octobre 2013. Disponible sur: www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/Negotiations/CETA_conclude_neg_f.pdf, consulté le 22/07/18

¹³⁷ CBC; CETA: Canada-EU free trade deal lauded by Harper, Barroso; 2013. Disponible sur: <https://www.cbc.ca/news/politics/ceta-canada-eu-free-trade-deal-lauded-by-harper-barroso-1.2125122> consulté le 25/07/18

¹³⁸ National Post; Canada's dairy farmers 'angered and disappointed' by EU trade deal that would double cheese imports; 16 Octobre 2013. Disponible sur: <https://nationalpost.com/news/canada/dairy-farmers-angered-by-reports-canada-close-to-eu-trade-deal-that-would-allow-more-cheese-imports>, consulté le 04/10/18

protection accrue des brevets pharmaceutiques¹³⁹. Selon certains commentaires de la presse, Harper était incité à faire rapidement des concessions relatives à un accord de principe en raison des craintes suscitées par des fuites de la part de l'UE.¹⁴⁰ D'autres commentateurs à l'époque disaient que l'accord représentait pour Harper une distraction plus que nécessaire suite à un scandale de dépenses au Sénat canadien.¹⁴¹ Quoi qu'il en soit, après que Harper ait ostensiblement réglé l'affaire et signé l'accord, il était indubitablement clair que «des rédactions et des réglages» étaient nécessaires.¹⁴² Les négociations se poursuivraient au niveau politique et l'accord ne serait signé qu'en août de l'année suivante.

Commentaire sur les négociations de l'AECG

En termes de facteurs tactiques, le Canada semble avoir abordé les pourparlers dans la perspective de former l'approche de l'UE sur la «liste négative», mais s'est adapté à l'approche de l'UE sur la structure de l'accord, acceptant que les chapitres sur le travail et l'environnement soit placés dans l'accord principal. La coopération entre les deux parties semblait être efficace en évitant des difficultés potentielles liées à la culture et à la chasse au phoque.

Le rythme des pourparlers semble avoir suivi le schéma observé dans les autres études de cas: une phase rapide («tri, résolution, mise en rayon»); puis une phase plus lente de résolution des problèmes difficiles suivie d'une «fin de match» finale décisive. Comme les autres accords étudiés, il apparaît que le mode de discussion au cours des cycles formels est resté de nature transactionnelle, visant la résolution des problèmes plutôt que de nature oppositionnelle.

¹³⁹ Council of Canadians; Harper: Don't buy what France is peddling on drug patents in Canada-EU trade deal; 13 Mar 2013. Disponible sur: <https://canadians.org/media/trade/2013/13-Mar-13.html>, consulté le 03/10/18

¹⁴⁰ iPolitics; Timing, leaks and the Canada-EU trade negotiations; 2014. Disponible sur: <https://ipolitics.ca/2014/04/29/timing-leaks-and-the-canada-eu-trade-negotiations/> consulté le 22/07/18

¹⁴¹ CBC; Government tous deal with Europe as opposition raises questions on Senate scandal; 2013. Disponible sur: <https://www.cbc.ca/news/politics/harper-counters-new-senate-questions-with-trade-deal-talk-1.2128860>, consulté le 25/07/18

¹⁴² CTV News; Harper calls tentative EU agreement 'biggest deal Canada has ever made'; 2013. Disponible sur: <https://www.ctvnews.ca/politics/harper-calls-tentative-eu-agreement-biggest-deal-canada-has-ever-made-1.1502438>, consulté le 25/07/18

Dans le cas de l'AECG, les négociations ont ralenti assez rapidement après leur début avec une phase «lente mais régulière» plus longue que dans le cas des autres accords étudiés, les négociations ayant duré près de cinq ans en tout. Comme pour les autres accords étudiés, on observe un tournant autour du cinquième tour. Aux alentours du neuvième round, on distingue une intensification des discussions. Ce même schéma semble avoir rapidement conduit à un accord dans le cas du Mexique et de la Corée du Sud. Mais dans le cas du Canada, quatre cycles supplémentaires étaient nécessaires.

Le rythme plus lent pourrait être dû au «mécanisme à cliquet d'ambition» convenu entre les deux parties, qui a néanmoins abouti à un accord plus ambitieux. On pourrait également expliquer le rythme plus lent de ces pourparlers aux tactiques déployées par le Canada: les concessions canadiennes apparaissent tardivement au cours des pourparles, et le Canada fixe des conditions supplémentaires à ses offres tarifaires. Cette approche est assez différente de l'approche mexicaine / sud-coréenne, où l'on voit des indices de concessions tout au long des discussions et où aucune condition de ce type n'émerge.

Dès le premier cycle, il semblait que Verheul avait clairement en tête un compromis / genre de marchandage «viande / produits laitiers», et peut-être aussi un compromis offrant un accès aux services et aux investissements contre des concessions agricoles. La partie canadienne retint cela, ainsi qu'une autre tactique de troc sur l'énergie, pour la phase finale, comme mentionné dans la mise à jour divulguée du TPC. L'UE ne semble pas avoir eu la même tactique, ou du moins ce n'est pas mentionné dans le document qui décrit le plan final du Canada.

Il semblerait que l'UE ait peut-être eu des difficultés à maîtriser les tactiques canadiennes en fin de match. Les pourparlers ont presque été conclus plusieurs fois en un an. Des sources canadiennes parlent d'une réticence de la part de l'UE et le niveau politique de l'UE a exprimé une certaine frustration. Lorsque l'accord final a finalement été atteint, c'est lors des négociations d'octobre 2013 au niveau des chefs de gouvernement (Harper et Barroso), plutôt qu'au niveau ministériel comme dans le cas du Mexique et de la Corée du Sud. Il est possible que le Canada ait extrait des

concessions (sur le bœuf, par exemple) que les États membres de l'UE (par exemple, l'Irlande) ont été très réticents à accorder.

Enfin, sur le plan tactique, il semble qu'il y ait eu une interaction claire entre les discussions et la couverture médiatique. Bien qu'il y ait relativement peu d'informations là-dessus, il semble que l'UE soit, intentionnellement ou non, responsable d'un certain nombre de fuites et peut-être même d'une manipulation médiatique (cf. départ précipité de De Gucht des pourparlers en février 2013). La partie canadienne a dénoncé ces fuites publiquement au niveau ministériel et l'on peut envisager que l'enchaînement des concessions finales et l'accord en principe, en rapide succession, est une réponse à cet angle médiatique.

Les mêmes facteurs organisationnels des autres accords étudiés se trouvent dans les négociations de l'AECG: Verheul commente à plusieurs reprises la lenteur de l'UE à réagir lors des négociations en raison de la complexité institutionnelle, peut-être plus lente que les autres accords étudiés en raison du nouveau rôle du Parlement européen, de la transparence accrue du côté européen. Comme dans les autres cas, l'UE aurait mis beaucoup de temps à constituer des réserves de services et d'investissement, bien que, contrairement au cas mexicain, elles aient finalement émergé.

En ce qui concerne la relation principal-agent, l'expérience canadienne montre qu'éventuellement, dans le contexte d'une dynamique de négociation plus dure, il est possible de transformer ce qui était jusqu'alors un jeu à deux niveaux (négociateur et niveau ministériel) en un jeu à trois niveaux (avec l'ajout du niveau chef de gouvernement Harper-Barroso). Il convient également de noter que les deux parties ont permis un accès direct aux parties prenantes des uns et des autres: les Canadiens se sont rendus auprès des États membres et les européens auprès des provinces canadiennes. De plus, les provinces avaient le statut d'observateur dans les discussions elles-mêmes.

La prise en compte de facteurs comportementaux / personnels doit mettre l'accent sur la longue période de temps qui s'est écoulée lors des négociations de l'AECG par rapport aux autres accords. Christophe Bondy, conseiller juridique principal de la

délégation canadienne pendant les négociations,¹⁴³ a déclaré: «*dix ans s'étant écoulés entre les exercices de cadrage de 2007 et l'entrée en vigueur de l'accord final en 2017... on finit par avoir des relations assez profondes et solides avec les homologues en négociation du fait de cette longue relation.*»

¹⁴³ Bondy, Christophe; Oral evidence to Committee on Exiting the European Union; 17 Janvier 2018. Disponible sur: <http://data.parliament.uk/writtenevidence/committeeevidence.svc/evidencedocument/exiting-the-european-union-committee/the-progress-of-the-uks-negotiations-on-eu-withdrawal/oral/77049.html>, consulté le 12/09/2018

Conclusions et leçons pour les futures négociations

En rassemblant les résultats des études sur les trois accords examinés, on peut tirer des conclusions sur les caractéristiques de l'UE en tant que négociateur, en utilisant comme guide le schéma théorique auparavant établi.

Facteurs tactiques

En ce qui concerne les facteurs tactiques, il convient tout d'abord de comparer les similitudes et les différences de rythme des pourparlers entre les trois négociations. Des tendances communes au rythme des négociations peuvent être observées: une phase rapide du premier au troisième cycle qui consiste en «tri, résolution, mise en rayon», suivie d'une phase plus lente de résolution des problèmes difficiles, suivie enfin d'une phase finale décisive. Goldstein décrit ce progrès méthodique de sessions en sessions comme typique de la manière dont l'UE poursuit les accords commerciaux: chapitre par chapitre, méthodiquement, jusqu'à l'obtention d'un accord presque terminé.¹⁴⁴

Au sein de ce modèle, il y a cependant de fortes variations. Celles-ci sont bien sûr en partie expliquées par des facteurs liés au contenu - les différentes positions à partir desquelles chacun des trois négociait - mais une partie de l'explication réside peut-être aussi dans la tactique qu'ils ont adoptée à l'égard de l'UE. Dans le cas du Mexique, un accord a été conclu relativement rapidement et sans heurts. Les discussions sur les concessions du côté mexicain émergent à un stade relativement précoce - ce qui pourrait laisser penser que le Mexique a incorporé dans sa position initiale du «gras» - des concessions faciles. Certes, l'UE a également fait des concessions, mais il y a peu de signes de ces dernières jusqu'aux derniers tours. La «fin de match» (unique) était longue: elle révèle que le Mexique a peut-être tiré bien son épingle du jeu en déployant du chutzpah de dernière minute au niveau politique, mais peut aussi révéler la mesure discutable dans laquelle l'UE se sentait sous pression à ce stade.

¹⁴⁴ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

Les négociations avec la Corée du Sud sont peut-être un exemple intermédiaire. Les discussions ont pris plus de temps mais l'accord était plus ambitieux. La tactique de l'UE, consistant à proposer une offre d'ouverture très ambitieuse, semble avoir mis au défi l'unité de la délégation coréenne (mais c'est une chose à laquelle les négociateurs confrontés à l'UE à l'avenir devront être préparés). Les négociations avec le Canada se démarquent: bien que, dans certains domaines (cf. la structure de l'accord) les canadiens se soient adaptés aux préférences de l'UE, le Canada a également exercé dès le départ une influence formative (cf. la liste négative). Une combinaison de la tactique canadienne d'emmagasiner les questions pour la phase finale, à les relier activement, et du «cliquet d'ambition» semble avoir fourni à celui-ci un effet de levier sans compromettre la portée. Cela n'a pas été facile: l'attention du plus haut niveau politique a été nécessaire pour que l'accord soit conclu, même alors, il y avait un certain nombre de fausses aubes. Néanmoins, un futur négociateur faisant face à l'UE voudra envisager d'utiliser des liens, formulés longtemps à l'avance, en fin de jeux.

Les fuites de l'UE jouent un rôle plus important dans les négociations avec le Canada que dans les deux autres cas. Cela est peut-être dû au fait que les discussions sont restées tendues pendant une période prolongée, et ceci au niveau politique. Il est difficile de savoir quel effet ont eu les fuites sur le résultat final, ni si ces fuites ont été utilisées intentionnellement, bien que les Canadiens semblent l'avoir pensé. On peut affirmer que tout futur négociateur pourrait s'attendre à faire face à une situation similaire au cours de la phase finale et devrait être préparé.

Facteurs organisationnels

En termes de facteurs organisationnels, la situation institutionnelle à laquelle sont confrontés les négociateurs de l'UE a évolué au cours de la période couverte par les études de cas (1998-2013). D'une part, le travail de coordination est simplifié puisque la DG Commerce assume la responsabilité générale de la négociation des accords. Comparant les négociations UE-Mexique avec d'autres négociations auxquelles il avait participé (notamment l'accord entre avec l'Amérique centrale), Goldstein a déclaré que la DG Commerce était désormais bien plus autonome: lors de l'accord UE-Mexique, la DG Commerce agissait sous la direction de DG Relations Extérieures. Dans les accords ultérieurs, la DG Commerce a joué un rôle plus important: des séries

de négociations entières pouvaient parfois se dérouler sans la participation des relations extérieures (désormais du SEAE).¹⁴⁵ Cette évolution et l'unification du contrôle des négociations autour de la DG Commerce pourraient signifier que le risque du conflit entre directions générales (tel que celui observé lors des discussions avec le Mexique sur la liste des réserves en services et en investissements) pourrait se produire moins fréquemment aujourd'hui qu'à cette époque-là. Toutefois, si de tels désaccords résultent de l'influence des États membres sur les fonctionnaires de la Commission, ils ne peuvent certainement pas être exclus et les futurs négociateurs doivent se tenir prêts.

D'autre part, une coordination est toujours nécessaire entre les différents éléments de la Commission. La portée des accords s'élargit, s'étendant davantage aux domaines de compétence contestée; avec l'élargissement de l'UE, un plus grand nombre d'États membres doivent être consultés; et, après Lisbonne, le négociateur de l'UE doit prendre en compte le rôle formel que le Parlement européen joue dans l'accord. Même les négociateurs canadiens (avec leurs relations complexes auprès des provinces canadiennes) ont exprimé leur frustration face à la DG Commerce et le délai occasionné par la coordination interne dans l'UE. On peut s'attendre à ce que cela reste un facteur dans les futures négociations commerciales avec l'UE.

La complexité institutionnelle de l'UE dicte également le rythme des négociations. Garcia-Bercero a expliqué que dans le cas du KORUS, environ 80% de l'accord n'était pas conclu au moment où les niveaux politiques étaient impliqués. Il devait expliquer à ses homologues coréens qu'une telle approche ne fonctionnerait pas pour l'UE: s'ils laissaient trop de questions à décider entre les États membres, le processus deviendrait lourd. Il a déclaré qu'il avait dû convaincre la partie coréenne de suivre l'approche progressive de l'UE, à savoir essayer de convenir de chapitres isolant presque entièrement les sujets difficiles.¹⁴⁶ Pour Goldstein, cet effet signifie que l'UE doit se rapprocher d'un produit fini avant de le présenter au niveau politique afin d'éviter des difficultés avec les États membres / la structure institutionnelle plus complexe de l'UE.¹⁴⁷ Cet effet a tendance à ralentir la seconde moitié de la phase de

¹⁴⁵ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

¹⁴⁶ Garcia-Bercero, Ignacio; entretien; 18 Sep 2018

¹⁴⁷ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

négociation. Les négociateurs commerciaux confrontés à l'UE à l'avenir devraient s'y attendre.

Goldstein a déclaré qu'il avait observé un grand changement dans le niveau de transparence attendu des négociateurs. Il a précisé qu'il parvenait à distinguer la logique d'ouverture à la société civile (comme dans les négociations sur l'AECG ou le TTIP), mais que cela aurait compliqué considérablement sa tâche et aurait ralenti les négociations.¹⁴⁸ Les négociateurs commerciaux confrontés à l'UE à l'avenir pourraient trouver cette transparence utile sur le plan tactique. Il semble y avoir eu son équivalent du côté canadien, par exemple, mais pas autant que dans l'UE. Mais c'est aussi encore un facteur qui occasionne du délai supplémentaire.

La complexité institutionnelle pourrait également influencer sur la dynamique agent-principal vécue par les négociateurs commerciaux de l'UE. Dans tous les cas étudiés, le négociateur de l'UE estimait disposer d'une marge de manœuvre considérable - plus, note Goldstein, que ses homologues américains. Comme il a été noté précédemment, lorsqu'une négociation devient exceptionnellement dure, il est possible de transformer ce qui semble être le jeu habituel à deux niveaux (négociateur et niveau ministériel) en jeu à trois niveaux (en faisant appel au niveau chefs d'état / de gouvernement), mais notons également les commentaires précédents sur les risques qui accompagnent cette mutation de fuites et de hautes politiques.

Encore un facteur se trouve dans la coordination au sein de la délégation. Cela était peut-être plus facile dans le cas des très petites délégations dans le pourparler UE-Mexique; ou avec la Corée du Sud (délégations de 50 à 60 personnes), contrairement aux États-Unis dans le TTIP où plus de 100 délégués étaient présents, ce qui tendait à complexifier les choses.¹⁴⁹ Les négociateurs commerciaux confrontés à l'UE devraient prêter attention à ce que la taille de la délégation veuille dire concernant la réponse de l'UE, bien qu'une étude plus approfondie soit nécessaire ici.

Facteurs comportementaux

¹⁴⁸ Mendel Goldstein, entretien, 19 Septembre 2018.

¹⁴⁹ Garcia-Bercero, Ignacio; entretien; 18 Sep 2018

Deux réflexions se posent à la frontière entre les facteurs organisationnels et comportementaux: en observant que les négociateurs de l'UE semblent en général jouir d'une carrière à vie à la Commission;¹⁵⁰ compte tenu des nombreux accords conclus par l'UE au cours des vingt dernières années; du rythme de travail que cela implique; et faisant partie d'une direction de plus de 600 personnes, les négociateurs de l'UE bénéficient d'une structure de carrière en tant que négociateurs spécialisés et, en général, d'une grande expérience. Les pays tiers pourraient peut-être se poser la question de savoir s'il ne vaudrait pas mieux imiter une telle structure dans leurs pays respectifs.

Il ne semble pas exister de style de négociation propre à la Commission européenne. Garcia-Bercero a estimé que ses collègues de la Commission avaient chacun leur propre style de négociation. Mais il considère que les négociateurs de la Commission européenne sont peut-être plus aptes à trouver des compromis en raison du fonctionnement de l'UE: ils s'habituent davantage à la négociation dans le fonctionnement quotidien de l'organisation - peut-être plus, par exemple, que les fonctionnaires américains. Les fonctionnaires de la Commission pourraient faire preuve de créativité et de souplesse, alors que selon son expérience du TTIP et l'expérience de ses homologues sud-coréens, il semblait que le style américain considérait des méthodes de travail plus «top down» (avec plus questions à boucler à la fin des négociations au niveau politique, comme mentionné précédemment).¹⁵¹

Dans une certaine mesure, l'identification des facteurs purement comportementaux sera toujours la tâche la plus difficile. Pour les facteurs les plus humains, nous sommes obligés de se fier à de maigres preuves assez anecdotiques. Il nécessiterait un très grand effort de collecte de données pour déceler des tendances avec confiance. Ce que l'on peut dire, c'est que ces facteurs ont une influence concrète: on peut constater des exemples dans les trois études de cas: la conversation finale entre Blanco et Lamy qui a considérablement adouci l'offre sur l'agriculture présentée aux mexicains; le désaccord ouvert au sein de la délégation coréenne lors du deuxième tour des pourparlers; et les tactiques de fin de jeu adoptées par le Canada

¹⁵⁰ Voir annexe.

¹⁵¹ Garcia-Bercero, Ignacio; entretien; 18 Sep 2018

(peut-être en raison de l'approche très rigoureuse des négociateurs¹⁵²). La prescription ici ne peut peut-être pas être plus précise que de rappeler aux négociateurs faisant face à l'UE que cette grande organisation de négociation professionnelle expérimentée est composée d'individus et que, par conséquent, sa réponse risque d'être hétérogène à un certain niveau. Mais cela pourrait bien être une prescription qui en vaut la peine.

Recommandations en vue d'études et de recherches futures

Les conclusions proposées ci-dessus sont nécessairement imprécises. Comparer seulement trois études de cas ne suffit pas pour tirer des conclusions audacieuses sur des facteurs non-structurels aussi complexes. Il s'agit d'une restriction de temps plutôt que du record historique car l'UE a entrepris de nombreuses négociations commerciales au cours des dernières années - les exemples donc attendent le futur étudiant. Comme mentionné au début, la littérature existante ne fournit pas nécessairement beaucoup de données sur les effets de facteurs non-structurels dans les négociations. À cette fin, des entretiens avec de vrais négociateurs étaient essentiels.

La méthodologie utilisée dans cette étude offre un modèle général pour la comparaison de telles données anecdotiques. Cela pourrait bien être affiné avec le temps. Un tel affinage pourrait très bien être réalisé comme un effort concerté de la communauté académique plus large. Face à ces données inhomogènes, une méthode convenue de collecte, d'analyse et de comparaison de données réelles sur les facteurs non-structurels en négociation pourrait s'avérer un puissant outil pionnier dans un domaine où il reste beaucoup à découvrir.

¹⁵² Négociateur impliqué dans les pourparlers UE-AECG dont la contribution n'est pas attribuable; entretien; 10 octobre 2018

Bibliographie

Ouvrages généraux

Aguiar, Cristina; Guide pratique de la négociation internationale ; Harmattan ; 2010 ; 220 p.

Alfredson, Tanya; Negotiation Theory and Practice: A Review of the Literature, John Hopkins University, Baltimore; 2008 ; 32 p. Disponible sur: <https://tinyurl.com/Alfredson> consulté le 09/09/18

Bourque, Reynald ; Sociologie de la négociation ; Presses universitaires de Rennes ; 2011 ; 274 p.

Dupont, Christophe; La négociation post-moderne: bilans des connaissances, acquis et lacunes, perspectives; Editions Publibook; 2006 ; 187 p.

Manger, Mark S; Investing in Protection: The Politics of Preferential Trade Agreements between North and South ; Cambridge University Press ; 2009 ; 284 p.

Mautner-Markhof, F (dir.); Processes of International Negotiations; Westview Press (International Institute for Applied Systems Analysis); 1989 ; 558 p.

Habeeb, W.M; Power and Tactics in International Negotiation: How Weak Nations Bargain with Strong Nations.U Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press, 1988, 168p.

Odell, John S; Negotiating Agreements in International Relations – in Mansbridge & Martin (dir.); Political Negotiation: A Handbook; Brookings Institution Press; 2015; 248 p. Disponible sur: <https://tinyurl.com/Odell-2015>, consulté le 04/10/18

Rojot, Jacques; La négociation, Vuibert, 2006, 450 p.

Schelling, Thomas C; The Strategy of Conflict; Harvard University; 1960 ; 309 p.
<http://elcenia.com/iamapirate/schelling.pdf>

Zartman, William & Blaustein, Jacob (dir.); Negotiation and Conflict Management: Essays on Theory and Practice; Routledge, London; 2008; 320 p.

Ouvrages spéciaux et thèses

Bouzas, Roberto ; « Mercosur's experiences of preparing trade negotiations with the EU: a memorandum », Centre européen de gestion des politiques de développement Discussion Paper No. 50 ; 2004 ; 28 p. Disponible sur :
<http://ecdpm.org/wp-content/uploads/2013/11/DP-50-MERCOSUR-Experiences-Preparing-Trade-Negotiations-With-EU-2004.pdf> consulté le 01/08/18.

Marx, Axel ; EU-Korea Relations in a Changing World, Leuven Centre for Global Governance Studies, 2013, 374 p. Disponible sur :<https://tinyurl.com/korea-changing> consulté le 11/08/18.

Guerin, Selen Sarisoy; A Qualitative Analysis of a Potential Free Trade Agreement between the European Union and South Korea; Centre for European Policy Studies, Brussels; 2007; 159 p.

Articles parues dans des revues scientifiques

Bacharach, S. B. & Lawler, E. J; Power and tactics in bargaining; Industrial and Labor Relations Review 34(2), 1981, 219-233 pp.

Druckman, Daniel; Turning Points in International Negotiation; Journal Of Conflict Resolution, Vol. 45 No. 4, August 2001 519-544 p.

Dür, Andreas & Zimmerman, Hubert; The EU in International Trade Negotiations; Journal of Common Market Studies Volume 45, Issue 4; 2007 ; 771-787 pp.

Dür, Andreas; «EU Trade Policy as Protection for Exporters: The Agreements with Mexico and Chile»; *Journal of Common Market Studies*, Vol. 45, No. 4 ; 2007 ; 833-855 pp.

Duchesne, E; *Revisiting Structural Variables of Trade Negotiations: The Case of the Canada-EU Agreement*; *International Negotiations*, vol 18-1 ; 2013 ; 5-24 pp.

Feinberg, Richard E; «The Political Economy of United States' Free Trade Arrangements»; *The World Economy* Volume 26, Issue 7; 2003 ; 1019-1040 pp.

Hoffmeister F ; *The European Union as an International Trade Negotiator* ; 2015. Dans: Koops J.A., Macaj G. (eds) *The European Union as a Diplomatic Actor. The European Union in International Affairs Series*. Palgrave Macmillan, London

Fukuchi, Aki; «The South Korea-EU Free Trade Agreement Negotiations: Some Observations», *Bank of Tokyo-Mitsubishi Economic Review*, Vol. 4, No 4 ; 2009.

Disponible sur:

http://www.bk.mufg.jp/report/ecorev2009e/ecoreview_e20090812.pdf consulté le 10/08/2018.

Kukucha, C, J; *Canadian sub-federal governments and CETA: Overarching themes and future trends*; *International Journal* Vol. 68, No. 4; 2013; pp. 528-535

Manrique de Luna Barrios, Antonio; *The FTA between the EU and Mexico - Impact on Trade and Foreign Direct Investment*; *Revista Chilena de Derecho*, vol. 43, no 1; 2016 ; 115-135 pp.

Meunier, Sophie, and Kalypso Nicolaïdis. « The European Union as a Trade Power » dans Hill, C et Smith M (dir.) ; « *International Relations and the European Union* », Oxford University Press, 2011 ; 275-298 pp.

Nicolas, Françoise ; « Negotiating a Korea – EU free trade agreement: easier said than done », *Asia Europe Journal*, vol 7 ; 2009 ; 23-42 pp.

Putnam, R; Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games; in International Organizations, vol. 42 (3) 1988 ; 427-460 pp.

Szymanski, Marcela; «Coherence and Conditionality in European Foreign Policy: Negotiating the EU-Mexico Global Agreement»; Journal of Common Market Studies Volume 43, Issue 1, 2005 ; 171-192 pp.

Woolcock, Stephen; European Union policy towards Free Trade Agreements ; European Centre for International Political Economy, Bruxelles; Working Paper No. 03/2007. Disponible sur: <https://tinyurl.com/Woolcock> consulte le 05/08/2018

Documents et rapports divers

Bilal, San: Preparing for the Negotiation of Preferential Trade Agreements with the EU: Preliminary lessons from some developing countries; European Centre for Development Policy Management, Maastricht; 2003 ; 20 p. Disponible sur: http://www.hubrural.org/IMG/pdf/eecdpm_bilal.pdf consulté le 04/10/18

Bonvicini, Davide (dir.); Playing Three-Level Games in the Global Economy: Case Studies from the EU ; EU Diplomacy Papers, College d'Europe, Bruges ; 2008 ; 46 p. Disponible sur: <https://tinyurl.com/Bonvicini> consulté le 29/07/18.

Duer, Andreas; The Choice of Bargaining Strategies in the European Union: Power, Preferences, and Culture, UCD European Institute Working Paper 09-08; Dublin ; 2009; 25 p. Disponible sur: https://www.ucd.ie/t4cms/WP_09-08_Duer_Mateo.pdf consulte le 11/09/18

Ecorys; Ex-post evaluation of the implementation of the EU-Mexico Free Trade Agreement; Rotterdam ; 2017 ; 211 p. Disponible sur: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/august/tradoc_156011.pdf consulté le 02/09/18

European Commission; Global Europe: competing in the world: A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy ; 2006 ; 20 p. Disponible sur:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf consulté le 12/06/18

European Commission; Negotiating EU trade agreements: who does what and how we reach a final deal, 2012 ; 8 p. Disponible sur: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149616.pdf consulte le 15/06/18

Global Affairs Canada; Canada Reaches Historic Trade Agreement with the European Union; 2013 ; 8 p. Disponible sur: http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/Negotiations/CETA_conclude_neg_e.pdf , consulté le 21/07/18

Hausmann et Hidalgo; The Atlas of Economic Complexity; Harvard University, 2011. Disponible sur: <http://atlas.cid.harvard.edu/> consulté le 06/06/18

Hubner, K; CETA: the making of a comprehensive trade agreement between the EU and Canada; IFRI; 2016 ; 38 p. Disponible sur: https://www.ifri.org/sites/default/files/atoms/files/notes_ifri_ceta.pdf consulté le 15/09/18

Malone, Christopher; Les négociations Canada - Union européenne en vue de la conclusion d'un nouvel accord économique : une démarche difficile; École nationale d'administration publique, Québec; 2011; 41 p. Disponible sur: <https://tinyurl.com/Malone-2011> consulté le 18/08/18

Unidad de Estudios de Finanzas Públicas del Camara de Diputados; « Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea » Rapport UEFP/006/2000 ; 2000 ; 55 p. Disponible sur: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/cefp0062000.pdf>; consulté le 12/09/18

Villarreal, Angeles M; Mexico's Free Trade Agreements; Congressional Research Service; 2017 ; 17 p.

Wang, A; The Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: What Did Canada Do and Why?; University of Toronto; 2016; 9 p.

<http://www.g8.utoronto.ca/teaching/312/Wang-CETA-2016.pdf>

Whitman, R.G; The European Union and the Republic of Korea: trading partners of strategic partners?, University of Kent, 2017 ; 27 p. Disponible sur :

http://www.usaintlouis.be/fr/pdf/IEE/Brochures/paper_blick_whitman.pdf consulté le 09/08/2018.

Zabludovsky K; The European Window: Challenges in the Negotiation of Mexico's Free Trade Agreement with the European Union; Inter-American Development Bank, Working Paper 09, Buenos Aires, 2005, 46p. Disponible sur: <https://tinyurl.com/zabludovsky> consulté le 20/08/18

ANNEXE

Négociateurs en chef UE ¹⁵³				
	Accord(s)	Formation	Parcours professionnel	Notables emplois précédents
Jean-Luc Demarty	Multilatéral	Génie rural, des Eaux et des Forêts	Commission	DG AGRI
Helena König	Australie ; Inde ; Indonésie ; Vietnam	Gestion d'entreprise et économie	Commission	DG RELEX
Peter Berz	Malaisie ; Nouvelle Zélande ; Philippines	Droit	Commission	DG RELEX
Ignacio Garcia Berbero	Maroc	Droit	Commission	Affecté au Mexique comme chef de délégation
Carlo Pettinato	Myanmar (investissement)	Sciences politiques / économie / administration publique	Commission	Affecté en étranger à deux reprises
Sandra Gallina	Mercosur	Langues vivantes	Commission	
Maria Martin-Pratt	Chine (investissement)	Droit	Conseiller juridique / Commission	DG CNECT

¹⁵³ Commission Européenne; EU Chief Negotiators; 2015. Disponible sur: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/november/tradoc_153940.pdf, consulté le 09/08/18