

École de politique appliquée
Faculté des lettres et sciences humaines
Université de Sherbrooke

Mémoire de recherche :

*Le Canada et son positionnement stratégique dans les négociations sur le commerce numérique :
le cas de l'accord Canada-États-Unis-Mexique*

Par Charles Bernard

Présenté à

Pr Mathieu Arès

Dans le cadre de la maîtrise en science politique à l'Université de Sherbrooke

Montréal

Mai 2023

J'aimerais prendre l'espace que m'offre ces pages pour remercier les personnes ayant eu un rôle important lors de la rédaction de ce mémoire.

Tout d'abord, je me dois de souligner mon mentor lors de cette rédaction, Pr Mathieu Arès, pour sa patience, sa générosité et sa touche douce, amicale, voir même fraternelle. Mon parcours de maîtrise a été plus long que prévu, la vie m'ayant amené des expériences qui *de facto* m'éloignait de ma recherche. Or, Mr. Arès n'a jamais été hostile à cette réalité, au contraire. Il a été présent, à l'écoute et a appuyé toutes mes ambitions parallèles à mon parcours scolaire. Je serais toujours reconnaissant pour votre mentorat et pour votre volonté à partager tes connaissances, vos critiques et vos commentaires.

D'ailleurs, merci à l'Université de Sherbrooke de m'avoir offert un accès à des ressources incroyables ainsi qu'à des professeurs mémorables comme Pr Prémont, Pr Adnane, Pr Guay, Pr Loiseau. Je tiens aussi à remercier le CRSH pour son support financier lors de mes premières années de rédaction.

Maintenant, ma famille. Andrée, Philippe, Lysianne, maman, papa, sœur, merci beaucoup. Vous avez été positifs dès le début, toujours fiers de voir ma curiosité se déployer sur des pages de papier. Sans votre support inlassable, il aurait été compliqué pour moi de venir à bout de cette aventure. Les marées de ma vie m'amenaient de plus en plus loin de mon désir initial de faire de la recherche, mais c'est grâce à votre amour et votre franchise que je suis parvenu à trouver l'énergie requise pour terminer le tout. Du début jusqu'à la fin, je vous sentais derrière moi et il s'agissait de tout ce que j'avais de besoin.

Je dois aussi remercier Yannick et Sylvie, ma famille d'accueil lors de mon stage parlementaire à Ottawa. Ces deux personnes incroyables, dotées d'une intelligence terrifiante et d'une transparence déconcertante, m'ont littéralement poussé jusqu'à la ligne d'arrivée. Mes excuses à moitié réfléchies ne fonctionnaient plus avec eux, j'ai été obligé d'en arriver à une conclusion : terminer ce que j'avais entamé. Merci beaucoup pour votre amitié, votre gigantesque générosité, votre volonté à recevoir chez vous un jeune adulte de 25 ans, pour votre humour et votre amour. Merci pour tout, en fait.

Jérémi, Jules, Robi – mes coloc. Découvrir Montréal, le quartier d'Outremont, et du même coup ma propre personne, n'aurait été pas été une expérience aussi mémorable sans votre compagnie, vos rires, vos mauvais coups, vos câlins et votre honnêteté.

Charles-Édouard, Xavier M. et Xavier B., Alexis L. et Alexis M., Clément – merci de m’avoir lancé de beaux défis intellectuels. Vos arguments, idées et visions m’ont donné le goût de retourner dans mes livres, et ce surtout à des moments où lire était la dernière chose que je voulais faire.

Sophie, Léa, Ludivine, Anne, Laurence, Alice– merci pour votre douceur, votre légèreté et votre amour. Votre présence dans ma vie m’a fait beaucoup de bien et m’a permis de décrocher, de penser à autre chose et à moi-même.

Louis, Émile, Vincent, Maxime, Xavier, Marker, Philippe – la liste est sans fin. Vous m’avez fait rire sans arrêt pendant plus de 3 ans. C’est important de rire, du moins pour moi. Le sourire accroché à mon visage, c’est de votre faute.

Merci pour cela.

Table des matières

Introduction.....	8
Chapitre 1 : Cadre théorique et méthodologique	9
1.1. Problématique	9
1.1.2. Question générale de recherche	14
1.1.3. Revue de littérature	15
1.1.3.1. L'émergence des géants technologiques et la perte de souveraineté des États.....	15
1.1.3.2. Réglementer le commerce numérique : opposition entre l'approche libérale et interventionniste.....	18
1.1.3.3. L'ACEUM et son impact sur le Canada	21
1.1.4. Lacune analytique et question spécifique de recherche.....	24
1.2. Cadre méthodologique	24
1.2.1 Objectifs de la recherche.....	25
1.2.2 Approche descriptive	26
1.2.3 Outils de collecte de l'information	27
1.2.4 Cadre spatio-temporel.....	28
Chapitre 2 : Le commerce numérique, son potentiel et son introduction progressif à l'échiquier commercial mondial.....	29
2.1 La révolution numérique : sources et potentiels	30
2.1.1 Définitions.....	30
2.2 L'économie du 21e siècle et l'apport du numérique.....	33
2.2.1 L'ampleur de la numérisation : le monde à la portée des petites entreprises.	34
2.2.2 La portée du numérique : marge de manœuvre et prise de risque.	35
2.2.3 L'ascension de la donnée comme vecteur de rapidité et de croissance	36
2.3 Retour.....	38
2.4 La gouvernance du commerce électronique : défis et paradigmes.	39
2.4.1 Les règles du commerce numérique : une situation qui pose problème à l'OMC.....	40
2.4.2 Les accords de libre-échange : les nouveaux forums de coopération.	46
2.4.3 L'économie numérique et son articulation bilatérale.....	48
2.4.3.1 Le modèle des États-Unis : l'influence d'un hégémon.....	52
2.4.3.2 Le modèle européen : l'individu au centre de la réflexion	53
2.4.3.3 Le modèle chinois : une option émergente.	55
2.5 Conclusion et ouverture sur le prochain chapitre.	56

Chapitre 3. Le commerce numérique dans les accords de libre-échange : le cas de l'ACEUM ..	56
3.1 De l'ALENA vers l'ACEUM	57
3.1.2. L'ACEUM : continuité économique et rupture relationnelle entre les trois partenaires ...	59
3.2 Le commerce électronique dans l'ACEUM : le chapitre 19 et son niveau de légalisation. ...	63
3.2.1 L'absence définition du commerce numérique dans l'ACEUM.....	66
3.3 1ère catégorie : les mesures traditionnelles et relatives à l'OMC.....	67
Tableau 1. Tableau des dispositions de catégorie 1 dans l'ACEUM.....	67
3.4 2ème catégorie : facilitation du commerce numérique	70
Tableau 2. Tableau des dispositions de catégorie 2 dans l'ACEUM.....	70
3.5 3 ^{ème} catégorie : la gestion des données	75
3.5.1 Les données transnationales.....	75
Tableau 3. Tableau des dispositions sur les flux de données et d'informations dans l'ACEUM. 76	76
3.5.2 Les données personnelles et la protection du consommateur.	80
Tableau 4. Tableau des dispositions sur la protection des données privées et du consommateur dans l'ACEUM.	81
3.6 Conclusion	85
Chapitre 4. Le Canada et la compétitivité d'un État faible.....	87
4.1 Introduction et considérations méthodologiques	87
4.2 Le Canada : manque d'innovation et de compétitivité dans un contexte d'État faible.....	89
4.2.1. Premier postulat	90
4.2.2. Deuxième postulat :	97
4.2.3. Troisième postulat.....	106
4.3 Retour sur l'agencement unique entre le modèle d'état faible, la compétitivité numérique et le chapitre 19 de l'ACEUM	109
Chapitre 5. Conclusion et réflexion sur les résultats.....	116
5.1 Retour sur la question de recherche, l'analyse et les résultats.....	117
5.2 Limites de la recherche	123
5.3 Conclusion générale et ouverture.....	126
6. Bibliographies.....	128

Table des tableaux et des figures

Tableau 1. des dispositions de catégorie 1 dans l'ACEUM.....	66
Tableau 2. Tableau des dispositions de catégorie 2 dans l'ACEUM.....	70
Tableau 3. Tableau des dispositions sur les flux de données et d'informations dans l'ACEUM.	75
Tableau 4. Tableau des dispositions sur la protection des données privées et du consommateur dans l'ACEUM.	Error! Bookmark not defined. 80

Tables des acronymes

ACEUM – Accord Canada-États-Unis-Mexique

ACR – Accords commerciaux régionaux

ALE – Accord de libre-échange

ALENA – Accord libre-échange nord-américain

CNUCED – Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement

CPTPP - *Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*

GAFAM – Google/Amazon/Facebook/Apple/Microsoft

GATS – *General Agreement on Trade in Services*

GATT – *General Agreement on Tariffs and Trade*

GDPR – *General Data Protection Regulation*

IA- Intelligence artificielle

JEFTA – *Japan – EU Free Trade Agreement.*

OCDE – Organisation de coopération et de développement économiques

OMC – Organisation mondiale du commerce

PIB – Produit intérieur brut

R&D – Recherche et développement

TAPED – *Digital Trade Provision in Preferential Trade Agreements*

TICs – Technologies de l’information et des communications

TPA – *Trade Promotion Authority*

USITC – *US International Trade Commission*

Introduction

Ce projet de mémoire, rédigé dans le cadre de la maîtrise en science politique à l'Université de Sherbrooke, est porté par cette volonté de mieux comprendre le rôle des institutions internationales au sein du commerce mondial. Le processus de mondialisation est venu modifier entièrement la logique commerciale qui existait depuis la fin de la deuxième Grande Guerre. Les mouvements de capitaux, l'émergence de l'économie numérique, la déterritorialisation de l'économie, les chaînes de valeurs et l'intégration sont tous des notions fréquemment associées à la mondialisation¹. De cette vague de changement, est venu le besoin de se questionner sur la façon dont le pouvoir et la prise de décision est partagée entre les acteurs privés, les États ainsi que les institutions. D'après la pionnière de l'économie politique Susan Strange, la mondialisation met en relation un éventail si large d'acteurs, de frontières et d'intérêts qu'il devient impertinent de traiter d'un enjeu qu'à travers approche économique ou l'analyse d'une politique publique ; il est nécessaire de prioriser la multidisciplinarité.

Portant sur le nouvel accord de libre-échange nord-américain, l'objet de cette recherche s'inscrit directement dans cet esprit. Ce mémoire présente le débat portant sur la place que doivent avoir les institutions internationales dans la définition des règles, des normes et des pratiques commerciales dans le secteur novateur du numérique. Pour ce faire, la recherche est fondée dans une perspective néolibérale institutionnaliste des relations internationales, c'est-à-dire que le mémoire est guidé par le postulat que les institutions ont un impact significatif sur la construction et l'évolution des relations internationales et commerciales.

L'intention intellectuelle de ce mémoire n'est pas de définir si les clauses concernant le commerce numérique dans le chapitre 19 sont bénéfiques ou négatives pour le Canada, son économie et ses citoyens. Au contraire, un exercice de ce genre nécessite une prise de position subjective sur l'objet qu'est la gouvernance numérique. L'Accord de libre-échange Canada-États-Unis-Mexique est une institution qui lie ces États sur un large éventail de facettes du commerce international, notamment sur le commerce numérique. De plus, le secteur privé d'un pays joue un rôle important dans la définition des objectifs et des stratégies de négociations. Un

¹ Mathieu Arès et Christian Deblock, « L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur », *Fédéralisme Régionalisme*, vol. 11, no 1, 2011, consulté le 10/10/2019, URL http://www.icim.uqam.ca/spip.php?page=article-gric&id_article=7109&lang=fr.

secteur privé étant fortement mobilisé et performant facilite le rôle des autorités lorsqu'il est temps de représenter les intérêts des citoyens et des entreprises à l'international. L'objectif de ce mémoire est de non seulement évaluer la force du cadre légal qui est imposé par l'ACEUM mais aussi d'illustrer en quoi cette *force* pourrait être perçue de façon différente lorsque l'on prend en compte la dynamique en un secteur privé et le gouvernement qui le représente.

Chapitre 1 : Cadre théorique et méthodologique

1.1. Problématique

La numérisation de l'économie est un phénomène ayant une portée fort plus grande qu'une simple transition de la façon et des moyens utilisés par les pays pour échanger des biens et des services. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), qui définit le commerce numérique comme étant « l'ensemble des transactions numériques liées aux échanges de biens et de services qui peuvent être fournis sous forme numérique ou physique, et font intervenir des consommateurs, des entrepreneurs et des pouvoirs publics »², précise le rôle important de ce nouveau type de commerce dans la reconfiguration des rapports entre les acteurs économiques et les États. Grâce à l'Internet et aux avancées scientifiques, la transformation progressive des méthodes commerciales, des biens et services échangés et des technologies impliquées a favorisé le fleurissement d'un secteur novateur, une économie numérique, où règne un potentiel de croissance rappelant celui associé à la révolution industrielle au 19^{ème} siècle.

Cette opportunité économique, accentuée par la mentalité néolibérale populaire au tournant du siècle ainsi qu'appuyée par de faibles taux d'intérêt à la suite de la crise de 2008, a mené à l'ascension d'une poignée de firmes vers le statut de leader sectoriel dans l'économie numérique³. À l'échelle mondiale, 83% de la capitalisation boursière des entreprises numériques est américaine comparativement à 2% pour l'entièreté de l'Europe⁴. Cinq des six entreprises ayant la plus grande valeur de marque en 2019 sont des entreprises œuvrant dans le domaine numérique et d'origine américaine⁵. Ces géants sont fréquemment regroupés sous l'égide du terme GAFAM (Google-Apple-Facebook-Amazon-Microsoft)⁶ et représentent, historiquement, l'image populaire d'une mainmise américaine sur le développement du secteur technologique.

² OCDE, *Commerce numérique*, consulté le 26/10/2019, <https://www.oecd.org/fr/echanges/sujets/commerce-numerique/>.

³ Srnicek, Nick. *Platform Capitalism*, John Wiley & Sons, 2016, 64.

⁴ Leboucher, Éric, « L'hyper-domination numérique américaine : les chiffres ».

⁵ BrandZ, *Global Brands 2019*, 2019, consulté le 03/10/2019, URL <https://www.brandz.com/Global>.

⁶ Terme souvent utilisé mais partiellement désuet, il y a maintenant plusieurs firmes qui peuvent et doivent être perçues comme étant des « géants ».

L'apparition d'une domination sectorielle par une poignée de firmes s'explique en partie par une passivité réglementaire de la part des gouvernements lors de la convergence technologique à la fin du 20^e siècle⁷. Cette notion de convergence fait référence au rapprochement progressif qui s'est fait entre certaines domaines émergents comme celui de l'électronique, de la communication et de l'informatique⁸. La numérisation des médiums traditionnels (ex : les journaux en ligne) a favorisé l'avènement d'un nouveau secteur à haut potentiel d'innovation, où résidait un faible niveau de compétition et où l'expertise technique requise limitait naturellement l'accès au marché : le secteur du numérique a rapidement subi une vague de privatisation caractérisée par un « partage » des opportunités économiques au sein d'un éventail restreint de compagnies⁹. L'évolution de la pratique commerciale dans l'économie numérique s'est avérée à être hautement opaque pour les acteurs extérieurs à ce nouvel oligopole, résultant en une création de normes judicieusement accordées aux intérêts et aux ambitions de ces grandes firmes.

Pour les consommateurs ainsi que pour les instances gouvernementales, l'inaptitude à imposer des règles nationales sur les actions et les pratiques commerciales des nouveaux joueurs dans la sphère numérique soulève un enjeu de souveraineté¹⁰ :

Derrière leur façade prestigieuse et souvent sympathique, les acteurs de l'oligopole numérique sont des machines gigantesques et extrêmement efficaces dans l'accumulation de profits au service de leur actionnariat globalisé. Pour ce faire, ils usent de toute la panoplie à leur disposition : spéculation financière, évitement de l'impôt, exploitation du travail, écrasement de la concurrence et marginalisation de ceux qui résistent à leur logique implacable. (Smyrnaiois 2016, 34)

La compréhension du rôle des grandes firmes numériques dans l'érosion de la souveraineté des États a été grandement démocratisée au courant des dernières années notamment grâce aux efforts européens et québécois¹¹ de développer un nouveau modèle de taxation visant les activités commerciales de certaines compagnies comme Google, Uber et Netflix. La France a

⁷ Jacques Fontanel, Natalia Sushcheva, *La puissance des GAFAM : réalités, apports et dangers*, Annuaire français de relations internationales, 2019, 11, consulté le 28/11/2019, URL <http://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02196915/document>.

⁸ Smyrnaiois, Nikos, « Effet GAFAM : stratégies et logiques de l'oligopole de l'Internet », *Communication et langages*, vol.2, no. 188, 2016, 64, consulté le 29/11/2019, URL <https://www.cairn.info/revue-communication-et-langages1-2016-2-page-61.htm/>.

⁹ Puel Hugues, « Le néolibéralisme, modèle économique dominant », *Revue d'éthique et de théologie morale*, vol. 1, no. 233, 2005, p. 42, consulté le 12/11/2019, DOI :10.3917/retn.233.0029.

¹⁰ Eudes, Yves, « Internet, un réseau global sous domination américaine », *Le Monde*, 2006, consulté le 12/11/2019, URL https://www.lemonde.fr/technologies/article/2005/11/16/internet-reseau-global-sous-dominance-americaine_710758_651865.html.

¹¹ Pour le cas du Québec, l'enjeu culturel a pris beaucoup plus de place ce qui plaça la compagnie Netflix au cœur des débats.

d'ailleurs mis en place en 2019 une commission d'enquête sur la capacité de décision et de l'État dans le cyber espace : « comment garantir une « autonomie informationnelle » suffisante à nos concitoyens toujours plus dépendants d'intermédiaires techniques au fonctionnement opaque ?¹² ». Ce n'est pas un hasard que les gouvernements s'attardent principalement à tenter de taxer les entreprises dominantes de ce nouveau secteur : la fiscalité est un des seuls dossiers dans lequel les États parviennent encore à partiellement imposer leurs résolutions sur les actions des géants du web¹³.

Inversement, le dossier de la gestion des données est une des facettes associées à l'économie numérique où les États sont le plus vulnérables, en grande partie car la capacité étatique est circonscrite à des frontières bien délimitées¹⁴. Une fois qu'un utilisateur achète un produit sur Internet ou émet un message via Twitter, l'information reliée à l'activité en ligne est numérisée et est transformée en données. Ces données traversent ensuite la frontière numérique entre les États et deviennent soumises à un ensemble hétérogène de réglementations, fréquemment mal définies¹⁵, et plus souvent qu'autrement non concordant d'une juridiction à l'autre. La récolte excessive des données des utilisateurs contribue au « [...] non-respect de la propriété privée et des informations sensibles, à la manipulation de l'opinion publique, à la création d'une expertise sectorielle permettant d'influencer les gouvernements ainsi que l'affaiblissement de la sécurité numérique nationale. »¹⁶ De fait, la grande capacité d'évasion fiscale des firmes les plus compétitives dans l'économie numérique découle en partie de l'accumulation continue des données. Ces compagnies, grâce à leurs modèles d'affaires basés sur les technologies numériques, profitent d'une absence d'ancrage territorial et peuvent dès lors mener des activités commerciales et traiter les requêtes de plusieurs utilisateurs sans avoir à maintenir des bureaux ou des employés au sein des frontières du pays où l'activité économique a eu lieu¹⁷. Les informations recueillies servent ensuite à la création de richesse à travers des campagnes

¹² Montage, Frank et Longuet, Gérard, *Rapport fait au nom de la Commission d'enquête sur la souveraineté numérique*, 2019, consulté le 11/12/2019, URL <https://www.vie-publique.fr/rapport/271681-rapport-de-la-commission-denquete-sur-la-souverainete-numerique-tome-1>.

¹³ Dawson, Laura, *Global Rules of Digital Trade: Can We Adapt Bordered Regulation for a Borderless World*

¹⁴ Dawson, Laura, *Global Rules of Digital Trade: Can We Adapt Bordered Regulation for a Borderless World*

¹⁵ Elkjaer, Thomas et Damgaard, Jannick, *How digitalization and globalization have Remapped Global FDI Network*, OCDE, 22, 2018, consulté le 09/23/2019, URL http://www.oecd.org/iaos2018/programme/IAOS-OECD2018_Elkjaer-Damgaard.pdf.

¹⁶ Fontanel, Jacques, *GAFAM, a progress and a danger for civilization*, archives HAL, 2019, 4, consulté le 08/11/2019, URL <http://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02102188>.

¹⁷ Colin, Nicolas, « Peut-on réguler les grandes entreprises numériques? », *L'économie politique*, no. 77, 2018, 47, consulté le 01/12/2019, URL <https://www.cairn.info/revue-l-economie-politique-2018-1-page-40.htm>

publicitaires, des études de marché, etc.¹⁸ Le scandale Facebook-Cambridge Analytica¹⁹ a pour sa part mis en lumière le rôle que peuvent avoir les données personnelles récoltées par les entreprises dans le processus démocratique d'une nation. Ce cas hautement médiatisé a agi comme un catalyseur de l'opinion publique sur le devoir qu'ont les gouvernements de définir une stratégie politique et économique concernant la gestion des données personnelles²⁰. L'élaboration d'une telle stratégie représente un défi impressionnant, les décideurs nationaux se doivent de collaborer et de négocier avec des acteurs politiques et économiques dotés d'intérêts divergents et opposés²¹.

Le facteur principal qui complexifie les efforts nationaux de réglementation est la nature intrinsèquement transnationale du commerce et échanges qui ont lieu dans un environnement numérique : l'attrait économique du secteur réside dans le rapprochement, facilité par les nouvelles technologies de l'information et des communications²², entre les consommateurs et les entreprises provenant des quatre coins du globe. Certes, le commerce numérique facilite aussi grandement les transactions ayant lieu au sein d'une même nation. Par contre, l'impressionnant potentiel de croissance provient majoritairement de cette capacité, grâce à la numérisation des échanges et à l'apparition des nouvelles plateformes, d'entretenir des relations économiques en continu avec des partenaires, des clients et des consommateurs étrangers²³. Un dilemme est inévitable pour les États cherchant à imposer leurs volontés réglementaires : comment régir la pratique des firmes, nationales ou étrangères, impliquées dans cette économie numérique, et protéger le consommateur sans pour autant brimer les opportunités économiques extrêmement prometteuses de ce nouveau secteur ?

Face au caractère transnational devant être pris en compte, l'effort de réglementation de l'économie numérique est progressivement devenu un thème central au sein des organisations internationales responsables de la supervision du commerce dans le monde. De fait, cette nouvelle façon d'échanger des biens et des services est venue remettre en question le leadership, ou du moins l'efficacité, de l'Organisation mondiale de commerce (OMC) dans l'instauration

¹⁸ Colin, Nicolas. « Peut-on réguler les grandes entreprises numériques? », 48

¹⁹ Ce scandale se résume à la vente de données recueillies par Facebook et réutilisées par Cambridge Analytica dans le but de créer un portrait de l'électorat américain pendant les élections de 2016.

²⁰ Ettighoffer, Denis Charles, « L'économie numérique sera-t-elle sous domination américaine ? », *Géoéconomie*, vol. 2, no. 53, 2010, , 89-99, consulté le 27/09/2019, DOI 10.3917/geoec.053.0089.

²¹ Dawson, Laura, *Global Rules of Digital Trade: Can We Adapt Bordered Regulation for a Borderless World*

²² Le terme « TICs » est fréquemment utilisé pour faire référence aux technologies de l'information et de la communication.

²³

d'une approche multilatérale et internationale à la réglementation du commerce numérique.²⁴ Le rythme effréné de l'innovation dans le secteur numérique ainsi que les multiples intérêts éternellement conflictuels a fortement accentué l'incapacité de définir, au sein d'une institution multilatérale légitime comme l'OMC, un langage juridique adéquatement adapté aux besoins et aux défis futurs des firmes, consommateurs et gouvernement dans l'économie numérique²⁵.

De cette façon, en l'absence d'un cadre général, ce sont les accords commerciaux bilatéraux ou régionaux qui ont pris le relais, et ce dès le début du 21^e siècle, en agissant comme « laboratoire institutionnel », permettant alors aux nations concernées de développer leurs propres approches normatives face au développement du commerce numérique²⁶. Entre 2004 et 2014, soixante-douze accords de libre-échange (ALE) possédant un chapitre sur le commerce numérique ont été ratifiés²⁷. Ces ententes, habituellement bilatérales sont en grande partie initiées et menées par les autorités provenant des États-Unis²⁸ : la croissance du secteur numérique est, comme indiqué précédemment, portée par les compagnies et les *start-ups* américaines, elles qui ont profité d'une expertise notée dans le secteur²⁹ pour s'imposer dans un marché émergent³⁰.

Le Canada, de son côté, cherche-lui aussi à définir une identité réglementaire nationale dans l'environnement numérique. Le gouvernement Trudeau a présenté en mai 2019 une charte canadienne du numérique ayant comme objectif principal « de bâtir la confiance dans un monde numérique »³¹. La charte indique que même si les problématiques liées à la protection des données et à l'évasion fiscale demeurent des enjeux primordiaux, le commerce numérique est un

²⁴ Wilkinson, Bruce, Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), *L'encyclopédie canadienne*, 2017, consulté le 21/11/2019, URL <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/accord-general-sur-les-tarifs-douaniers-et-le-commerce>.

²⁵ Elkjaer, Thomas et Damgaard, Jannick, *How digitalization and globalization have Remapped Global FDI Network*, OCDE, 12, 2018, consulté le 09/23/2019, URL http://www.oecd.org/iaos2018/programme/IAOS-OECD2018_Elkjaer-Damgaard.pdf.

²⁶ International Centre for Trade and Sustainable Development, *The digital transformation and the transformation of international trade*, 2018, consulté le 16/11/2019, URL <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/RTA-Exchange-Digital-Trade-Ciuriak-and-Ptashkina-Final.pdf>.

²⁷ International Centre for Trade and Sustainable Development, *Digital trade related provisions in regional trade agreements : existing models and lessons for multilateral trade system*, 2017, 12, consulté le 22/11/2019, URL https://www.ictsd.org/sites/default/files/research/rta_exchange-digital_trade-mark_wu_-final.pdf.

²⁸ Sichel, Olivier, « L'échiquier numérique américain : quelle place pour l'Europe ? », *Potomac Paper*, no. 20, 2014, consulté le 06/10/2019, URL <https://www.ifri.org/fr/publications/enotes/potomac-papers/lechiquier-numerique-americain-place-leurope>

²⁹ L'Internet, outil critique dans la mise en place du commerce numérique, est essentiellement américain. La conceptualisation de ce réseau informatique a débuté pendant les années 60 avec une collaboration entre le milieu académique américain ainsi que le département de la Défense.

³⁰ Leboucher, Éric, « L'hyper-domination numérique américaine : les chiffres », *Les Échos*, 2014, consulté le 18/11/2019, URL <https://www.lesechos.fr/2014/10/lhyper-domination-numerique-americaine-les-chiffres-312349>.

³¹ Gouvernement du Canada, *charte canadienne du numérique : la confiance dans un monde numérique*, 25 mai 2019, consulté le 16/11/2019, URL https://www.ic.gc.ca/eic/site/062.nsf/fra/h_00108.html.

secteur à forte valeur ajoutée et un majeur vecteur de développement³². La friction entre les intérêts économiques du Canada et le désir de conserver un degré de souveraineté dans sa capacité à réguler le commerce numérique exemplifie le contexte dans lequel la problématique de cette recherche s'inscrit. Par contre, le projet canadien vis-à-vis l'économie numérique est inévitablement contraint et ponctué, même possiblement dicté, par les décisions réglementaires étant prises en coopération avec d'autres partenaires économiques : c'est concrètement au niveau des instances commerciales que se font ressentir les asymétries de pouvoir politique et économique entre les nations.

En novembre 2018, le Canada a ratifié un nouvel accord de libre-échange régional avec les États-Unis et le Mexique. Cet accord, qui agit comme successeur à l'ALENA, comporte un chapitre entier sur la réglementation du commerce numérique en Amérique du Nord. Pour le Canada et le Mexique, la ratification de l'ACEUM³³ représentait la première occasion de négocier, et ce avec les autorités américaines, un cadre normatif pour l'économie numérique en Amérique du Nord. Ce sont ces règles qui structureront, pendant plus d'une décennie, la croissance du commerce numérique ainsi que les pratiques qui y sont associées³⁴.

Sachant que l'ALENA ne présentait aucune réserve sur le commerce numérique, le nouvel accord commercial représentait une opportunité politique importante pour les gouvernements concernés, un point tournant historique dans le développement futur de la réglementation sur les activités économiques numériques.³⁵

1.1.2. Question générale de recherche

L'Accord Canada-États-Unis-Mexique est un objet offrant une perspective intéressante sur la façon dont le Canada est temporairement positionné à l'international en ce qui a trait au commerce numérique. Les enjeux de souveraineté qui se font de plus en plus fréquents dans le domaine de l'économie numérique requièrent une connaissance plus approfondie du rôle que possèdent les institutions internationales dans la définition d'un ordre économique cohérent avec

³² Wells, Guy-Philippe, « Négociations sur le commerce électronique à l'OMC : Pauvre Canada », *Chronique commerciale américaine*, CEIM, vol. 12, no. 4, 2019, consulté le 12/11/2019, URL http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/cca_202019-05_20ver_201.2.pdf.

³³ Gouvernement du Canada, *charte canadienne du numérique : la confiance dans un monde numérique*.

³⁵ Israel, Tamir et Tribe, Laura, « Did NAFTA 2.0 sign away our digital future », *Ottawa Citizen*, 2018, consulté le 14/11/2019, URL <https://ottawacitizen.com/opinion/columnists/israel-and-tribe-did-nafta-2-0-sign-away-our-digital-future>.

les intérêts sociopolitiques des États. L'objectif de ce mémoire est de proposer une vision axée sur le rôle déterminant de la structure internationale qu'est l'ACEUM dans le développement du cadre réglementaire et normatif du numérique en Amérique du Nord. Pour ce faire, la recherche porte sur le cas du positionnement canadien dans le chapitre 19 sur le commerce numérique. Or, est-ce que l'Accord Canada-États-Unis-Mexique est un outil adéquat pour régler le commerce numérique ?

1.1.3. Revue de littérature

1.1.3.1. L'émergence des géants technologiques et la perte de souveraineté des États.

L'apparition d'une domination sectorielle par une poignée de firmes s'explique, selon Jacques Fontanel, par une passivité réglementaire de la part des gouvernements lors de la convergence technologique à la fin du 20^e siècle³⁶. Cette notion de convergence fait référence au rapprochement progressif qui s'est fait entre plusieurs domaines distincts comme celui de l'électronique, de la communication et de l'informatique³⁷. La numérisation des frontières historiques entre ces différents secteurs (le papier pour le journal, les lignes téléphoniques, etc.) a favorisé la création d'un tout nouvel environnement économique dans lequel la compétition était relativement faible principalement à cause d'un manque généralisé d'expertise technique. De plus, la tendance économique néolibérale populaire à cette époque encourageait la dérèglementation et les efforts de privatisation. Le secteur du numérique a rapidement subi une vague de privatisation pour donner suite à un « partage » des opportunités économiques au sein d'un éventail assez restreint de compagnies.³⁸

L'auteur Nick Srnicek ajoute que c'est spécifiquement suite à la dégradation des supports traditionnels (télévision, radio, journaux) que les firmes du GAFAM sont parvenues à dominer et à guider le secteur³⁹. Il stipule que le modèle dominant dans l'économie numérique est celui de l'entreprise plateforme, c'est-à-dire une compagnie qui offre les ressources, soit informatiques

³⁶ Jacques Fontanel, Natalia Sushcheva, *La puissance des GAFAM : réalités, apports et dangers*, Annuaire français de relations internationales, 2019, 11, consulté le 28/11/2019, URL <http://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02196915/document>.

³⁷ Smyrnaio, Nikos, « Effet GAFAM : stratégies et logiques de l'oligopole de l'Internet », *Communication et langages*, vol.2, no. 188, 2016, 64, consulté le 29/11/2019, URL <https://www.cairn.info/revue-communication-et-langages1-2016-2-page-61.htm/>.

³⁸ Puel Hugues, « Le néolibéralisme, modèle économique dominant », *Revue d'éthique et de théologie morale*, vol. 1, no. 233, 2005, p. 42, consulté le 12/11/2019, DOI :10.3917/retm.233.0029.

³⁹ Srnicek, Nick. *Platform Capitalism*, 28, 2016.

ou électroniques⁴⁰, pour relier plusieurs utilisateurs (entreprises, consommateurs, fournisseurs, compagnies publicitaires)⁴¹. Le modèle d'affaire des géants numérique est que le service offert par la firme se situe entre les consommateurs, dans l'interaction même. La compagnie a un accès unique aux données portant sur les activités des utilisateurs⁴², l'accumulation de ces données permet ultimement d'améliorer la qualité des services et de continuer à croître, ce qui évince éventuellement les autres compétiteurs⁴³.

Pour Laura Dawson, ce n'est pas un hasard que les gouvernements s'attardent principalement à tenter de taxer les entreprises du GAFAM : la fiscalité est un des seuls dossiers dans lequel les États parviennent encore à imposer leurs résolutions sur les actions des géants du web⁴⁴. Selon l'autrice, c'est sur le dossier de la gestion des données que les États se retrouvent dans une situation vulnérable, en grande partie car l'enjeu est de nature transnationale⁴⁵. Une fois que l'information du consommateur est numérisée, qu'elle devient une « donnée » et qu'elle traverse la frontière numérique entre deux États, elle est désormais calculée comme prenant part au commerce électronique international et est soumise à un ensemble (ou l'absence) de réglementations complètement différentes⁴⁶. L'élaboration d'un plan stratégique pour la gestion des flux de données représente un défi impressionnant : les décideurs se doivent de collaborer et de négocier avec des acteurs ayant des intérêts divergents, parfois opposés⁴⁷.

En plus, d'après Ettighoffer, outre le quasi-monopole du secteur par les géants numériques, la grande majorité des défis de souveraineté auxquels font face les États découlent de la gestion des données par les firmes du commerce numérique⁴⁸. Les données des utilisateurs contribuent au « [...] non-respect de la propriété privée et des informations sensibles, à la manipulation de l'opinion publique, à la création d'une expertise sectorielle permettant d'influencer les

⁴⁰ Par exemple un logiciel particulier versus un téléphone cellulaire.

⁴¹ Srnicek, Nick. *Platform Capitalism*, 31.

⁴² Srnicek, Nick. *Platform Capitalism*, 32.

⁴³ Chen, Angela. « Regulating or breaking up Big Tech : an antitrust explainer », *MIT Technology Review*, 2019, consulté le 03/11/2019, URL <https://www.technologyreview.com/s/613628/big-tech-breakup-regulation-antitrust-apple-amazon-google-facebook-doj-ftc-policy/>.

⁴⁴ Dawson, Laura, *Global Rules of Digital Trade: Can We Adapt Bordered Regulation for a Borderless World*

⁴⁵ Dawson, Laura, *Global Rules of Digital Trade: Can We Adapt Bordered Regulation for a Borderless World*

⁴⁶ Elkjaer, Thomas et Damgaard, Jannick, *how digitalization and globalization have Remapped Global FDI Network*, OCDE, 22, 2018, consulté le 09/23/2019, URL http://www.oecd.org/iaos2018/programme/IAOS-OECD2018_Elkjaer-Damgaard.pdf.

⁴⁷ Dawson, Laura, *Global Rules of Digital Trade: Can We Adapt Bordered Regulation for a Borderless World*

⁴⁸ Ettighoffer, Denis Charles, « L'économie numérique sera-t-elle sous domination américaine ? », *Géoeconomie*, vol. 2, no. 53, 2010., 89-99, consulté le 27/09/2019, DOI 10.3917/geoeec.053.0089.

gouvernements ainsi que l'affaiblissement de la sécurité numérique nationale. »⁴⁹ De fait, même la capacité d'évasion fiscale, elle qui est fréquemment associée à la pratique du GAFAM, provient en grande partie de l'accumulation continue des données. Ces compagnies s'appuient sur l'Internet et peuvent traiter les requêtes de plusieurs utilisateurs sans la nécessiter d'avoir des bureaux ou des employés sur le terrain du pays concerné⁵⁰. Cependant, les informations recueillies servent ensuite à la création de richesse à travers des campagnes publicitaires, des études de marché, etc.⁵¹

Finalement, les avancées technologiques dans le secteur numérique demeurent aussi importantes qu'elles l'étaient au début du 21^e siècle. Ce qui complique la donne est que le domaine de la recherche et le développement est mené et financé en grande partie par les géants du numérique⁵². Dans ce cas, les acteurs démontrant la plus grande expertise sur l'innovation dans le numérique sont ceux ayant déjà actuellement une position extrêmement forte sur le marché⁵³. Pour Benhamou et Sorbier, il est primordial pour les décideurs politiques d'inclure le potentiel de l'innovation dans le processus de réglementation du commerce numérique. Un dialogue plus adéquat entre le privé et le gouvernement permettrait de conceptualiser des règles et des normes avant-gardistes⁵⁴. En réalité, les entreprises dominantes du secteur numérique sont si avancées en matière de recherche et développement qu'il serait inefficace de continuer à légiférer en ne tenant compte que des variables d'aujourd'hui et non de celles de demain⁵⁵. Par exemple, le secteur économique de l'apprentissage profond et de l'intelligence artificielle demeure relativement immature, mais possède un potentiel économique majeur. Par contre, les questionnements éthiques sur ce type de technologie demeurent nombreux. D'après Colin, il serait pertinent pour les États de présenter des stratégies réglementaires qui facilitent la

⁴⁹ Fontanel, Jacques. *GAFAM, a progress and a danger for civilization*, archives HAL, 2019, 4, consulté le 08/11/2019, URL <http://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02102188>.

⁵⁰ Colin, Nicolas. « Peut-on réguler les grandes entreprises numériques? », *L'économie politique*, no. 77, 2018, 47, consulté le 01/12/2019, URL <https://www.cairn.info/revue-l-economie-politique-2018-1-page-40.htm>

⁵¹ Colin, Nicolas. « Peut-on réguler les grandes entreprises numériques? », 48

⁵² Adixon, Rober, *Artificial intelligence opportunities and challenges in businesses*, 2019, consulté le 30/11/2019, URL <https://towardsdatascience.com/artificial-intelligence-opportunities-challenges-in-businesses-ed2e96ae935>.

⁵³ Frosio, Giancarlo, « The Death of 'No Monitoring Obligations': A Story of Untameable Monsters », *Journal of Intellectual Property, Information Technology and E-Commerce Law*, vol. 8, no. 3, 2017, 8, consulté le 05/11/2019, URL <https://ssrn.com/abstract=2980786>.

⁵⁴ Benhamou Bernard, Sorbier Laurent, « Souveraineté et réseaux numériques », *Politique étrangère*, vol. 3, 2006, 519-530, consulté le 17/11/2019, DOI 10.3917/pe.063.0519.

⁵⁵ Adixon, Robert, *Artificial intelligence opportunities and challenges in businesses*

projection dans le temps. En d'autres mots, planifier la réglementation du numérique en prenant en compte que des technologies actuelles peuvent provoquer des défis politiques dans le futur⁵⁶.

1.1.3.2. Réglementer le commerce numérique : opposition entre l'approche libérale et interventionniste.

Alors qu'il semble y avoir une certaine entente au niveau de la littérature sur la perte de souveraineté des États dans le numérique, les chercheurs et experts ne s'entendent pas réellement sur les mesures qui doivent être prises. Les auteurs Mitchell et Mishra considèrent même qu'il est adéquat de parler de deux grandes écoles différentes : le modèle américain néolibéral basé sur les marchés ainsi que le modèle européen, cherchant à réserver plus d'espace pour l'interventionnisme de l'État⁵⁷. Cette divergence s'inscrit d'ailleurs dans la dualité entre l'approche *orthodoxe* en économie politique américaine et l'approche *hétérodoxe*⁵⁸ de l'école britannique de Susan Strange⁵⁹.

La mise en place d'un cadre réglementaire sur le commerce numérique représente pour plusieurs chercheurs américains une solution inadéquate à un problème qui est réel⁶⁰. L'économie numérique repose sur la communication et le transfert de l'information : les régulations qui agissent comme frein au mouvement de l'information vont à l'encontre même de l'essence de l'Internet⁶¹. Le spécialiste du droit numérique Richard Whitt explique que l'Internet est construit d'une certaine façon, que la structure même du cyberspace suit une logique cohérente⁶². Il insiste sur le fait que les réglementations et les normes doivent être conçues en prenant compte de cette structure. Il argumente d'ailleurs que les États, au sein des instances internationales, n'utilisent pas la logique intrinsèque de l'économie numérique comme guide ou comme référent

⁵⁶ Colin, Nicolas. « Peut-on réguler les grandes entreprises numériques? », 49

⁵⁷ Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Data at the Docks: Modernising International Trade Law for the Digital Economy », p.12-13.

⁵⁸ L'école hétérodoxe fait référence à une approche misant sur d'autres cadres d'analyses que ceux offerts par les cadres théoriques traditionnels comme l'économie néoclassique, par exemple.

⁵⁹ Paquin, Stéphane, *Théories de l'économie politique internationale. Cultures scientifiques et hégémonie américaine*. Presses de Sciences Po, 2013, 44.

⁶⁰ Strange, Susan, *States and Markets*, Bloomsbury academic, 1988.

⁶¹ Whitt, Richard S., « A deference to protocol: fashioning a three-dimensional public policy framework for the internet age », *Cardozo Arts and Entertainment Law Journal*, vol. 31, no. 3, 2013, 729, consulté le 04/11/2019, URL <http://www.cardozoaelj.com/wp-content/uploads/2013/08/Whitt-31.3.pdf>.

⁶² Whitt, Richard S., « A deference to protocol: fashioning a three-dimensional public policy framework for the internet age », 733

lorsqu'il est temps de légiférer les activités économiques dans le cyberespace⁶³. En réalité, les accords signés parviennent à englober des secteurs économiques entiers dans un seul chapitre, ce dernier se résultant à quelques pages. Étant donné que le commerce numérique est un concept qui englobe beaucoup de services, de biens et des pratiques tous différents les uns des autres, réunir le tout sous l'égide d'une même entente commerciale représente une grande difficulté pour l'école américaine⁶⁴. Un exemple illustrant bien cette critique est celui de l'apparition de plus en plus fréquente d'articles, dans les ententes bilatérales, interdisant les gouvernements à forcer les firmes à entreposer les données des consommateurs dans les serveurs du pays où l'activité économique a eu lieu. Ce type de réglementation est particulier et concerne précisément la couche physique (infrastructures électroniques) de l'Internet⁶⁵, mais demeure qu'elle est négociée en même temps que les autres dossiers plus « traditionnels » du commerce numérique⁶⁶. L'école américaine maintient en général une position qui met de l'avant le rôle du secteur privé et des technocrates dans la création d'un environnement réglementaire. Le développement des normes et des règles pour le commerce numérique devrait provenir du bas, de façon multipartite, à travers l'implication du secteur lui-même et non par le résultat d'un jeu de négociations entre deux ou plusieurs nations⁶⁷.

L'approche interventionniste reproche le biais que possèdent certains auteurs américains, c'est-à-dire qu'il est plus facile de rejeter l'idée des accords commerciaux comme vecteurs de règles sur le commerce électronique lorsque les firmes étant à la racine du problème sont majoritairement américaines. De fait, miser sur le secteur privé pour guider le processus d'élaboration d'un cadre réglementaire est une option valable lorsqu'un secteur privé est organisé et qu'il possède la mobilisation sectorielle requise pour avoir une réelle empreinte politique sur la prise de décision gouvernementale⁶⁸. Pour un pays comme le Canada ou le Mexique, une cohérence sur le numérique au niveau national entre les intérêts privés, politiques et sociaux ne se reflètera pas nécessairement sur la scène internationale, car ce sont les autorités américaines qui guideront les

⁶³ Whitt, Richard S., « A deference to protocol: fashioning a three-dimensional public policy framework for the internet age », 731.

⁶⁴ Center for democracy and Tech., *The Importance of Voluntary Technical Standards for the Internet and Its Users*, consulté le 10/11/2019, URL <https://www.cdt.org/f>.

⁶⁵ Dupéré, Sabrina. « Les Différentes Couches Composant Le Cyberespace. » *Cyberespace Et Science Politique: De La Méthode Au Terrain, Du Virtuel Au Réel*, Hugo Loiseau et Elena Waldispuehl (eds.), Presses De L'Université Du Québec, Canada, 2017, 77, consulté le 21/11/2019, URL www.jstor.org/stable/j.ctt1z27hd9.9.

⁶⁶ Whitt, Richard S., « Adaptive Policy-Making: Evolving and Applying Emergent Solutions for U.S. Communications Policy », *Federal Communications Law Journal*, Vol. 61, 2009, 24, consulté le 03/10-2019, URL <https://ssrn.com/abstract=1969412>.

⁶⁷Whitt, Richard S., « A deference to protocol: fashioning a three-dimensional public policy framework for the internet age », 731

⁶⁸

divers processus de négociations⁶⁹. Considérant la perte de souveraineté à laquelle contribuent les pratiques des grandes firmes du numérique, les interventionnistes valorisent le rôle structurant des États et des institutions dans la création de règles sur le commerce numérique⁷⁰.

La relation entre le secteur privé numérique et le gouvernement demeure un objet d'étude extrêmement pertinent pour les interventionnistes. Comme le précise Michèle Rioux, la dynamique de rivalité entre l'État et la firme a évolué vers la fin du 20^e siècle. Pour attirer les compagnies étrangères et conserver les fleurons nationaux, les États doivent assurer des environnements légaux et économiques prometteurs pour la compétitivité de la firme⁷¹.

[...] La mondialisation a fait émerger une nouvelle diplomatie commerciale faisant intervenir les relations entre les firmes (les rapports de mondialisation), les relations entre les États (les rapports de souveraineté) et celles qui se développent entre les États et les firmes (les rapports de compétitivité). (Rioux, 2019, 313).

De cette manière, l'analyse du positionnement d'un État au sein d'un accord de libre-échange n'est valide que si elle prend en compte les rapports de compétitivité au sein d'un secteur. Il était d'ailleurs énoncé dans la problématique qu'un des enjeux avec les négociations de l'ACEUM était que le gouvernement canadien jonglait entre les intérêts économiques du privé et les intérêts politiques, sociaux et ultimement de souveraineté. L'approche interventionniste propose qu'il n'existe pas réellement de dilemme, l'étude d'un positionnement commercial se fait en prenant en compte des deux objets⁷².

Concept associé à cette étude de cas

La théorie s'intitulant *Strong States and Weak States: Sectoral Policy Networks in Advanced Capitalist Economies* de Atkinson et Coleman propose une perspective unique de la relation entre le secteur privé et les gouvernements en introduisant le concept d'État fort et faible dans un contexte de politique industrielle. Malgré que ce concept fût historiquement utilisé dans les recherches portant sur des enjeux de nature internationale, cette réinterprétation vise à porter le regard sur la capacité d'un État à former, déployer ou à rétracter des politiques industrielles de

⁶⁹ Paquin, Stéphane, *Théories de l'économie politique internationale. Cultures scientifiques et hégémonie américaine*. Presses de Sciences Po, 2013, 220-222

⁷⁰ Colin, Nicolas. « Peut-on réguler les grandes entreprises numériques? », 44

⁷¹ Rioux, Michèle, « Théories des firmes multinationales et des réseaux économiques transnationaux », dans Éric Boulanger, Éric Mottet et Michèle Rioux (dir.), *Mondialisation et connectivité : les enjeux du commerce, de l'investissement et du travail au XXI^e siècle*, Presses de l'Université du Québec, 2019, 313.

⁷² Paquin, Stéphane, *Théories de l'économie politique internationale. Cultures scientifiques et hégémonie*, 218.

grande envergure. En isolant certaines variables comme l'agilité administrative d'un pays et la nature démocratique d'une nation, cette théorie permet d'utiliser ce concept comme outil d'analyse de la capacité du Canada à prendre part et à profiter de cette transition rapide vers une économie mondiale numérisée. Les auteurs expliquent aussi que le concept d'État faible/fort facilite la catégorisation du type de relation qui existe entre l'autonomie d'une administration publique et la mobilisation du secteur privé⁷³. Il est aussi question du type de secteur qui est concerné (en croissance ou en déclin) avec l'approche politique qui est menée par le gouvernement (de réaction ou anticipatoire). L'article se conclut avec un survol des différents types de combinaisons les avantages de chacun et les enjeux potentiels.

La théorie offre un angle analytique ancrée dans le réel et donne les repères nécessaires aux chercheurs qui désirent en apprendre plus sur la dynamique firme-État. En prenant compte que l'objet du mémoire est le positionnement du Canada dans l'ACEUM et que, pour les interventionnistes, le lien privé-public est au cœur de la diplomatie commerciale, le concept d'État faible ou fort permet de préciser l'angle d'approche de notre analyse.

1.1.3.3. L'ACEUM et son impact sur le Canada

Le dernier pan de la littérature qui doit être étudié est celui regroupant les analyses et les critiques ayant été faites par les experts canadiens suite à la ratification du texte par le gouvernement Trudeau. Les réactions étaient nombreuses et reflétaient l'importance qu'avait cet accord de libre-échange pour la société civile. Le dossier du commerce numérique en était un qui a fait jaser. En effet, comme Guy-Philippe Wells l'explique, le Canada n'est pas encore parvenu à se démarquer à l'international par une approche originale en matière de stratégie numérique ou bien par un modèle dans lequel il est possible de déceler clairement la primauté des intérêts sociaux politiques et économiques des Canadiens⁷⁴. Faire des concessions en absence d'une stratégie claire et définie peut s'avérer à être risqué⁷⁵. Certes, la charte numérique canadienne présente les divers aspects de l'économie numérique qui doivent être pris en compte dans la création de politique publique, notamment celles affectant les mouvements de flux de données⁷⁶.

⁷³ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », *British Journal of Political Science*, vol. 19, no. 1, 1989, 47-67, consulté le 13/06/2019, URL <https://www.jstor.org/stable/193787>.

⁷⁴ Wells, Guy-Philippe, « Négociations sur le commerce électronique à l'OMC : Pauvre Canada », *Chronique commerciale américaine*, CEIM, vol. 12, no. 4, 2019, consulté le 12/11/2019, URL http://www.icim.uqam.ca/IMG/pdf/cca_202019-05_20ver_201.2.pdf.

⁷⁵ Wells, Guy-Philippe, « Négociations sur le commerce électronique à l'OMC : Pauvre Canada »

⁷⁶ Gouvernement du Canada, *charte canadienne du numérique : la confiance dans un monde numérique*, 25 mai 2019, consulté le 16/11/2019, URL https://www.ic.gc.ca/eic/site/062.nsf/fra/h_00108.html.

Cependant, cette dernière n'élabore point sur l'internationalisation de cette charte alors qu'il est contre-intuitif de traiter du commerce numérique en omettant sa dynamique mondiale et la nature transnationale des flux de données.

Pour Israël et Tribe, le nouvel accord n'est pas à l'ère du jour, et ce particulièrement au niveau de l'intelligence artificielle et des algorithmes⁷⁷. L'utilisation des données personnelles par les grandes compagnies représente déjà une grande problématique. Cette dernière ne va que se complexifier progressivement considérant l'impact réel et tangible, sur les citoyens, des avancées quasi quotidiennes dans le domaine de l'IA et des technologies informatiques.⁷⁸ Pour les auteurs, des articles portant sur les algorithmes existent bel et bien, mais ne vient en aucun cas instaurer des règles forçant les États à présenter les algorithmes avec transparence, ce qui diminue fortement l'imputabilité des firmes. Dans le chapitre 19, le Canada a adopté des obligations permettant la circulation libre des données tout en assurant la protection des consommateurs⁷⁹. Or, selon Leblond, l'étendue de ces mesures de protection demeure inconnue et on ne retrouve dans le chapitre aucune précision sur la capacité des gouvernements provinciaux à renforcer ces mêmes mesures⁸⁰.

Cette notion de flexibilité est importante, car d'un point de vue rationnel il aurait été surprenant que l'article sur le numérique présente le Canada et ses provinces dans une position dominante, et ce surtout en prenant compte des intérêts américains dans le secteur. Toutefois, plusieurs auteurs s'entendent sur fait que le positionnement canadien ne se situe pas entièrement dans les obligations écrites et établies, mais plutôt dans les zones grises qui existent entre chaque et chacun des articles⁸¹. Selon Theresa Scassa, trop d'importance est donnée à l'aspect juridique d'un traité et non sur sa facette politique : les articles dans lesquels le langage est flou, s'il y en a, représentent l'opportunité idéale pour les signataires de contourner les restrictions⁸². Pour l'autrice, il faut prendre en compte cette dynamique politique qui existe dans une institution

⁷⁷ Israël, Tamir et Tribe, Laura, « Did NAFTA 2.0 sign away our digital future »

⁷⁸ Israël, Tamir et Tribe, Laura, « Did NAFTA 2.0 sign away our digital future »

⁷⁹ Leblond, Patrick, *Digital trade at the WTO : The CPTPP and CUSMA pose challenges to Canadian Data Regulation*, Centre for International Governance Innovation, 2019, consulté le 15/11/2019, URL <https://www.cigionline.org/publications/digital-trade-wto-cptpp-and-cusma-pose-challenges-canadian-data-regulation>.

⁸⁰ Leblond, Patrick, *Digital trade at the WTO : The CPTPP and CUSMA pose challenges to Canadian Data Regulation*,

⁸¹ Geist, Michael, « Data rules in modern trade agreements toward reconciling an open internet with privacy and safeguards », *Data governance in the digital age*, Centre for International Governance Innovation, consulté le 11/11/2019, URL <https://www.cigionline.org/publications/data-governance-digital-age>.

⁸² Scassa, Teresa, *What role for trade deals in an era of digital transformation*, Centre for International Governance Innovation, 2018, consulté le 03/11/2019, URL <https://www.cigionline.org/publications/digital-trade-wto-cptpp-and-cusma-pose-challenges-canadian-data-regulation>.

commerciale pour être capable d'évaluer le positionnement d'un État ou d'un secteur⁸³. Mirra Burri rajoute d'ailleurs que le manque de précision au sein d'un accord amplifie le pouvoir politique des membres signataires et vice-versa. Alors, des zones grises plus importantes favorisent le développement d'une approche nationale pouvant venir miner les efforts qui ont été faits au niveau des instances internationales⁸⁴. Susan Aaronson argumente que pour le Canada, lui qui fait face à l'hégémon numérique américain, la flexibilité politique que l'on retrouve dans l'accord est un indicateur important de son positionnement, et ce encore plus quand l'on prend en compte que les négociations pour l'ACEUM ont été initiées et menées par les Américains⁸⁵. Par exemple, si une nouvelle technologie dans le numérique naît et pose potentiellement problème pour les autorités canadiennes, alors la présence de zones grises pourrait garantir la capacité du Canada à créer une réglementation nationale ou provinciale permettant de résoudre la problématique⁸⁶.

Concept associé à cette étude de cas

Le concept de légalisation est central à l'évaluation de l'espace politique qui existe dans les accords commerciaux. Plus précisément, il s'agit d'une forme d'institutionnalisation internationale définie par trois dimensions distinctes (précision, obligation et délégation). Ce concept provient nous d'une théorie de Kenneth Abbot et Robert Keohane intitulée *The Concept of Legalization*. La théorie est utile car elle explique comment appliquer concrètement le concept en utilisant une grille d'évaluation de la forme que peut prendre la légalisation d'un texte légal reliant deux ou plusieurs États. En analysant les obligations, la précision et la capacité de délégation du texte, il est possible de positionner ce dernier sur une échelle allant de loi rigide jusqu'à celle de loi souple. Une loi rigide est caractérisée par un langage juridique précis, des obligations clairement définies avec un langage adéquat ainsi que des mécanismes de règlement de différends. À l'inverse, une loi souple est caractérisée par un langage flou, des obligations générales et des instances de délégation déficientes ou absentes. Cette théorie est reconnue comme permettant de joindre la dynamique politique, historiquement que très peu étudiée, au cadre très formel et technique d'un texte légal. En sachant que la flexibilité politique représente

⁸³ Scassa, Teresa, *What role for trade deals in an era of digital transformation*.

⁸⁴ Burri, Mira, « The governance of data and data flows in trade agreements: the pitfalls of legal adaptation », *UC Davis Law Review*, np. 51, 65-132, consulté le 16/10/2019, URL https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=306797.

⁸⁵ Aaronson, Susan Ariel, « What Are We Talking about When We Talk about Digital Protectionism », *World Trade Review First View*, 2018, consulté le 11/16/2019, URL www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/article/what-are-we-talking-about-whenwe-talk-about-digital-protectionism.

⁸⁶ Burri, Mira, « The governance of data and data flows in trade agreements: the pitfalls of legal adaptation »

un facteur clé du positionnement d'un État au sein d'une instance internationale, cette théorie permet au chercheur de développer une grille analytique pour ce mémoire.

1.1.4 Lacune analytique et question spécifique de recherche

La revue de littérature a permis d'en apprendre plus sur la perte de souveraineté des États dans un environnement économique hautement numérisé, sur le rôle des institutions dans la réglementation du numérique ainsi que sur la situation canadienne plus précisément. De plus, pour évaluer le positionnement canadien au sein de l'ACEUM, les auteurs s'entendent pour dire qu'il est critique d'étudier le secteur numérique dans son ensemble nord-américain : comprendre les déséquilibres compétitifs qui existent, soulever les forces et les faiblesses de l'économie numérique canadienne et saisir l'importance de la relation privé/public. La littérature canadienne fait aussi référence à l'espace politique qui existe à l'intérieur des accords et des textes légaux : cette flexibilité est aussi importante que l'obligation elle-même. Alors que les théories *Weak States and Strong States* ainsi que *Concept of Legalization* permettent d'observer plus systématiquement ces deux grandes dynamiques, il n'existe aucune application de ces deux modèles dans l'évaluation du positionnement canadien sur le numérique dans le cadre de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique. Cette lacune analytique mène à la question de recherche :

En prenant compte du type de légalisation que propose le chapitre 19 de l'ACEUM et de la nature faible de l'État canadien, comment s'articule la position commerciale du Canada en ce qui a trait au commerce numérique nord-américain ?

1.2 Cadre méthodologique

Cette recherche pose un défi méthodologique assez important considérant qu'aucune étude scientifique n'a mis de l'avant un devis de recherche reliant le niveau de légalisation d'un texte légal à la dynamique politique et économique d'un secteur industriel. Ceci s'explique en partie par le fait qu'il s'agit de deux champs d'études, et deux univers théoriques, entièrement différents. Le concept de légalisation est fréquemment utilisé par les juristes ainsi que par les politologues se spécialisant sur le rôle et l'influence des institutions, des textes et des accords dans l'écosystème international. Inversement, les études qui se concentrent sur l'évolution sectorielles sont plus souvent qu'autrement menées par les experts en économie politique, en relations industrielles et en commerce international.

Ce défi, lui qui réside au cœur de la lacune analytique de ce mémoire, offre un haut niveau de flexibilité – la recherche doit refléter cette flexibilité. Pour ce faire, il importe de faire avancer l’argumentaire sous la prémisse qu’il s’agit d’une étude d’un cas singulier nous permettant d’en apprendre davantage sur l’interaction fascinante qui existe entre les décisions commerciales d’un État et le secteur qui est concerné. L’intention est de créer un devis analytique suffisamment simple pour permettre à d’autres chercheurs d’analyser des cas similaires⁸⁷ mais ce sans la présomption que les résultats seront les mêmes ou similaires. Cette étude est entièrement attachée à son contexte politique (émergence des questions numériques dans les accords, prise de conscience sociétale sur le rôle des géants du Web, etc.), régional et temporel. L’approche idiographique qui porte l’analyse nous permet de respecter cette intention.

1.2.1 Objectifs de la recherche

Le premier objectif est de contribuer à la compréhension du public sur l’importance institutionnelle des accords commerciaux. Souvent perçus comme étant des artefacts ne servant qu’à réduire les tarifs et établir un climat de coopération entre les états, les accords bilatéraux possèdent désormais un rôle majeur dans la définition des nouvelles normes et règlements. C’est ce que cette recherche vise à exemplifier à travers le cas spécifique du commerce numérique et de l’ACEUM.

Le premier objectif mène naturellement au deuxième : créer un point de rattachement intelligible entre le pan de littérature scientifique de type *macro* portant sur la place des accords commerciaux dans l’échiquier mondial et les études de type *micro* portant sur la politique industrielle d’un pays visant à démystifier la relation qui règne entre un secteur à haut niveau d’innovation et l’État qui le représente à l’étranger. Sous le prétexte qu’est le cas de l’ACEUM, ce mémoire a pour objectif de contribuer à la littérature en présentant une étude de niveau *meso*, où l’analyse est plutôt concentrée sur un chapitre précis de l’accord, celui portant sur le commerce numérique, et son potentiel impact sur le secteur numérique canadien.

L’objectif final est la somme de ses parties : contribuer à l’ascension du commerce numérique comme objet d’importance dans la littérature générale en économie politique. Contrairement à d’autres branches commerciales, les implications sociales, politiques et économiques du commerce numérique nécessitent plus d’attention des chercheurs spécialisés sur l’économie

⁸⁷ Un autre secteur touché par un accord de libre-échange, par exemple. Sinon, étudier le niveau de légalisation d’un autre accord commercial.

mondiale. Cette recherche a comme objectif de contribuer à cette littérature en utilisant deux concepts distincts, rarement utilisés conjointement, pour étudier les deux cas sélectionnés.

1.2.2 Approche descriptive

L'analyse est structurée en trois grandes études de cas distinctes mais qui sont reliées par la logique argumentaire de ce mémoire. D'une certaine façon, elles agissent comme les trois grands points qui nous permettent d'arriver à une réponse à notre question de recherche.

La première étude de cas porte sur l'introduction progressive du commerce numérique dans les instances de négociations commerciales. La question de recherche découle de l'idée qu'un accord de libre-échange puisse devenir un déterminant majeur, dans un futur proche et rapproché, du développement de l'économie numérique d'un pays et des firmes qui sont concernées. Cette étude de cas permet tout d'abord d'expliquer avec plus de détails ce qu'est le commerce numérique et pourquoi il s'agit d'un des secteurs à haute importance stratégique (rapidité des échanges, augmentation de la portée du commerce, etc.) Ensuite, il sera question du défi politique associé à la réglementation du commerce numérique et des raisons ayant fait des accords commerciaux le forum *de facto* pour développer les nouvelles règles et normes. Cette première étude de cas sera close par un portrait général des différentes approches nationales en matière de réglementation du commerce numérique.

La deuxième étude de cas poursuit sur la lancée de la précédente en réduisant le spectre de l'analyse à l'objet d'étude, c'est-à-dire l'Accord Canada-États-Unis-Mexique. Ce segment de l'analyse est le plus systématique du mémoire car la méthode utilisée est basée sur le travail herculéen accompli par Pr. Burri et Pr. Polanco⁸⁸, deux spécialistes en droit commercial international. Ils ont mis sur place une banque de données dans laquelle l'on retrouve tous les accords commerciaux possédant des chapitres dédiés au commerce numérique ainsi que leurs différents niveaux de légalisation. En utilisant donc cette mine d'or d'informations⁸⁹, la seconde étude de cas offre un portrait détaillé du niveau de légalisation de l'entièreté des articles de l'ACEUM portant sur le commerce numérique. S'ajoute à cela une analyse, appuyée par la

⁸⁸ Burri, Mira, Polanco, Rodrigo, « Digital provisions in preferential trade agreements: introducing a new data set », *Journal of International Economic Law*, vol. 23, no. 1, 2020, 34 p..

⁸⁹ Burri, Mira, Polanco, Rodrigo, « Digital provisions in preferential trade agreements: introducing a new data set », 2.

littérature et par de l'observation documentaire, de l'implication politique et réglementaire des multiples articles. Cette analyse est la pierre angulaire du mémoire car elle assure une compréhension factuelle du *carré de sable* réglementaire dans lequel le secteur numérique Canadien évoluera dans les prochaines années. De plus, il s'agit d'une portion du mémoire avec un haut niveau de reproductibilité (popularité du concept de légalisation et accessibilité de la banque de données), ce qui ajoute une légitimité à l'analyse qui en émergera.

Inversement, la troisième étude de cas est celle où la reproductibilité est à son plus faible. L'objectif central de cette section est de tenter de déterminer si le Canada est un pays adéquatement équipé pour compétitionner dans le type d'économie numérique nord-américaine observée lors de la seconde étude de cas. Plusieurs avenues méthodologiques existent pour mener cette analyse et celles qui ont été sélectionnées dépendent beaucoup de facteurs externes comme la disponibilité de données quantitatives sur la vitalité du secteur ou bien la transparence du gouvernement canadien sur le sujet. Par ailleurs, et ce contrairement à l'application du concept de légalisation, la théorie *Strong States and Weak States* est utilisée plutôt comme un guide conceptuel nécessaire à cette troisième étude de cas et non comme un phare méthodologique guidant l'entièreté de l'analyse. C'est pour ces deux raisons que le niveau de reproductibilité est plus bas. Cependant, cette zone grise méthodologique permet d'être plus créatif dans les outils utilisés pour mener l'argumentaire.

1.2.3 Outils de collecte de l'information

Les trois études de cas recherche seront menées principalement à travers de l'observation documentaire. La nature des documents sélectionnés variera tout dépendamment encore une fois de l'étude de cas en question.

Pour la première et la troisième étude de cas, l'analyse sera conduite par le biais d'une observation documentaire étoffée, constituée principalement d'articles scientifiques et de monographies provenant principalement de la littérature sur l'économie politique internationale, l'économie numérique et l'institutionnalisme historique. Le choix de prioriser l'observation documentaire est parce que cette dernière favorise la réactivité et l'accessibilité de l'information. L'argument déployé dans l'analyse est complexe et nécessite une grande variété d'informations, et donc d'une multitude de sources variées. Pour convenir aux critères de fiabilité et de validité des résultats, un grand travail de triangulation a été fait avec le support de Pr. Arès pour éviter

l'incorporation accidentelle de thèses scientifiques singulières ne reflétant en aucun cas l'état général, et la direction, de la littérature sur le sujet.

La deuxième étude de cas, celle portant sur la légalisation du chapitre 19, est aussi structurée autour d'une observation documentaire mais cette dernière est plus restreinte : elle est essentiellement limitée à l'observation de la source primaire qu'est le texte officiel du chapitre 19. Comme mentionné précédemment, la deuxième étude de cas est dotée d'une validité considérable grâce à un échantillonnage précis de l'information qui est utilisée pour orchestrer l'argumentaire. Même si l'analyse en tant que telle nécessite sans aucun doute une dose d'interprétation du chercheur, l'information recueillie pour mener cette dite analyse émane d'une source primaire.

1.2.4 Cadre spatio-temporel

L'Accord Canada-États-Unis-Mexique ayant été ratifié en 2019, la fenêtre temporelle principale de l'analyse est de 2019 à aujourd'hui, en 2022. Par contre, la recherche fait référence à un processus de libéralisation commerciale de l'économie numérique qui lui débute tournant du 21^{ème} siècle et ce partout autour du globe. La première étude de cas est celle qui est concernée par cette période de 20 ans et donc l'observation documentaire sera conduite en utilisant des sources qui datent du début des années 2000 jusqu'à la période de ratification de l'ACEUM.

Pour ce qui est des deux études suivantes, le corpus documentaire est actuel et met de l'avant des sources récentes caractérisées par des réflexions académiques actuelles et très pertinentes. Outre cela, il est important de faire preuve de la prudence et d'assurer que les changements politiques qui auront lieu pendant la période de rédaction (1-3 années) demeurent des éléments explicatifs qui contribuent à l'argumentaire sans pour autant devenir des éléments de preuves. En d'autres mots, la recherche vise à explorer comment un texte légal (chapitre 19) peut affecter la situation et la stratégie d'un secteur économique. Dans les années qui suivront, il est possible que certains événements politiques et sociaux concernent directement l'évolution du commerce numérique au Canada sous l'ACEUM – il faut que ces rebondissements contribuent à l'analyse et à son apport explicatif sans devenir une sorte de « point d'arrivée »⁹⁰.

Pour ce qui est de l'ancrage territorial, l'objet d'étude est encore une fois à deux volets. L'étude de cas est celle du chapitre 19 de l'ACEUM, ce qui met en relation les trois nations d'Amérique

⁹⁰ Nous travaillons *grosso modo* sur l'effet de A sur B, il s'agit de notre objet d'étude. Si, à travers le temps, nous obtenons de plus en plus de détails sur l'effet de A sur B parce que l'objet d'étude évolue en même temps que cette recherche, il est nécessaire d'être intellectuellement honnête et de ne pas réorienter la recherche en conséquence.

du Nord. Pour circonscrire le propos, un choix méthodologique a été fait en priorisant la dynamique États-Unis et Canada. Si l'étude portait sur un secteur à haute importance stratégique pour le Mexique (ex : celui de l'automobile), un autre choix aurait potentiellement été fait. Or, le cas de l'ACEUM sert à démontrer, entre autres, comment les accords commerciaux ratifiés à l'international peuvent avoir un effet considérable sur les industries nationales concernées. Il s'agit d'une recherche avec un focus régional pour informer le lecteur d'un processus, ou du moins une interaction, qui s'organise à chaque fois que des États s'entendent avec des partenaires, proches et distants, sur le futur de leurs échanges.

Chapitre 2 : Le commerce numérique, son potentiel et son introduction progressif à l'échiquier commercial mondial

L'argument au centre de la problématique présuppose que la présence croissante des technologies numériques dans les économies nécessite une attention politique particulière.

D'un côté du débat, l'approche libérale considère que les acteurs politiques (institutions, décideurs) doivent travailler de sorte à faciliter le développement du commerce numérique en suivant les processus d'intégration économique associés à la mondialisation (baisse des tarifs et des barrières commerciales, création de blocs régionaux, etc.)⁹¹ À l'autre bout du spectre se trouvent ceux qui, tout en reconnaissant le potentiel économique majeur du numérique, perçoivent l'omniprésence de la numérisation dans les échanges et désirent maintenir un niveau de contrôle sur les règles et les normes qui encadrent ces activités commerciales⁹².

D'un point de vue académique, cette dichotomie est très intéressante, car elle possède intrinsèquement une multidisciplinarité forte qui oppose des acteurs ayant des expertises et des intérêts divergents⁹³. Par exemple, le potentiel de croissance quasi illimité de ces nouvelles technologies ne représente pas la même chose pour un économiste que pour le citoyen ayant été la cible d'une fraude sur Internet. Il y a une certaine distorsion entre la compréhension purement économique de cette révolution et ce qu'elle recèle face à l'impact qu'elle pourrait avoir sur les sociétés. Contrairement à un secteur traditionnel comme celui de l'automobile, par exemple, le débat portant sur l'économie numérique possède une dimension sociétale très forte qui mérite

⁹¹ Meltzer, Joshua P., Kerry, Cameron F., *Cybersecurity and digital trade: getting it right*, Brookings, 2019, URL <https://www.brookings.edu/research/cybersecurity-and-digital-trade-getting-it-right/>,

⁹² Greenberg Center for Geoeconomic Studies, *The rise of digital protectionism*, Council on Foreign Relations, 2017, URL <https://www.cfr.org/report/rise-digital-protectionism>, consulté le 12/04/2020

⁹³ Lauchlan, Stuart, *Digital protectionism on the rise – principles to champion a global economy*, Diginomica, 2020, URL : <https://diginomica.com/digital-protectionism-rise-principles-champion-global-economy>, consulté le 12/04/2020

d'être reconnue. Ce mémoire ne possède pas la prétention de vouloir déterminer si une façon de gouverner le numérique est meilleure qu'une autre, il ne s'inscrit donc pas dans la littérature scientifique sur les différents types de gouvernance du cyberspace⁹⁴.

Ce chapitre s'agit plutôt d'une introduction à l'économie numérique comme objet politique. Dans la première partie, nous tenterons d'identifier les grandes caractéristiques du commerce numérique. Pour la deuxième section, nous allons discuter de la dimension politique et internationale du commerce électronique.

2.1 La révolution numérique : sources et potentiels

Avant d'entamer l'analyse de la relation entre les accords de libre-échange et le commerce numérique, il importe d'ajouter sur ce qui a été mentionné dans la problématique en établissant une base sémantique plus détaillée sur ce qu'est le commerce numérique. Ensuite, nous tenterons d'illustrer pourquoi cette nouvelle façon de commercer est considérée comme étant la quatrième révolution industrielle.

2.1.1 Définitions

Le premier défi relié à l'étude de la gouvernance du commerce numérique est celui de la terminologie. Pour une recherche comme celle-ci où l'objet d'étude est un accord de libre-échange, il est utile d'avoir une bonne compréhension conceptuelle. Il est aussi important de mentionner qu'encore aujourd'hui, il n'y a pas de consensus sur le terme devant être utilisé, car il y a certaines technicités qui les séparent. Les termes *commerce électronique*, *commerce numérique*, *économie numérique*, *e-commerce* peuvent, dans certains cas, avoir une signification très similaire ou bien au contraire faire référence à des spécificités précises et différentes.

Une des définitions les plus restrictives est celle qui fût proposée en 2014 par la *US International Trade Commission (USITC)*⁹⁵. Le terme qui est utilisé est *digital trade*, car il est associé à la livraison de produits et services numériques en provenance de réseaux sans fils ou fixes. Les produits tangibles ayant une version numérique, comme les livres ou les films, ne sont pas comptabilisés dans ce qui contribue au commerce numérique⁹⁶. Cette vision très restreinte découle d'une nécessité de créer une distinction avec le terme *e-commerce*, lui qui regroupe l'entièreté des activités de vente et d'achat sur l'Internet.

⁹⁴ Milton Mueller est un excellent auteur pour débiter à s'intéresser à la gouvernance numérique.

⁹⁵ United States International Trade Commission, *Digital trade in the US and Global economies*, 2014.

⁹⁶ United States International Trade Commission, *Digital trade in the US and Global economies*

À l'inverse, la définition de l'institut McKinsey est celle qui laisse le plus de place à l'interprétation. L'institut ré-utilise le terme *digital trade*, tout comme l'USITC, *mais* la définition fait allusion à l'utilisation générale des technologies numériques (incluant technologies de communication et information) pour améliorer et faciliter le commerce⁹⁷. L'institut McKinsey précise qu'il est important de ne pas limiter le commerce numérique à l'action finale de vendre et d'acheter en ligne, mais plutôt de comprendre ce concept comme étant un processus et non une finalité⁹⁸.

La différence entre la terminologie francophone et anglophone est aussi importante. En français, la notion de commerce électronique s'apparente à l'utilisation du mot *e-commerce* par les Américains ; cette notion est fréquemment utilisée dans le but d'exprimer les activités commerciales traditionnelles d'une firme via l'Internet et les plateformes numériques (ventes, marketing, etc.). Il s'agit donc plus d'une réflexion microéconomique ; on s'intéresse au rôle et positionnement d'un acteur dans l'environnement numérique. En français, le terme commerce numérique s'apparente au *digital trade* américain défini par McKinsey. L'emphase est mise sur les relations commerciales accentuées par les technologies numériques plutôt que de s'attarder sur les biens et les services individuellement⁹⁹.

D'ailleurs, l'OCDE utilise le terme commerce électronique mais y attribue une sémantique beaucoup plus englobante et qui rappelle l'approche plus générale de l'institut McKinsey¹⁰⁰. Pour l'OCDE, le commerce électronique englobe l'ensemble des transactions numériques liées aux échanges de biens et de services qui peuvent être fournis sous forme numérique ou physique, et fait intervenir des consommateurs, des entrepreneurs et des pouvoirs publics¹⁰¹. Cette définition est générale, car elle reconnaît deux grands types d'échanges. Le premier est l'idée classique du commerce numérique, c'est-à-dire l'achat d'un objet tangible par l'entremise d'une plateforme numérique et connectée¹⁰². Par exemple, l'achat d'un meuble sur le site internet de la compagnie suédoise IKEA. Le deuxième fait référence à l'échange d'un bien ou d'un service dont la nature même est numérique, ce qui peut signifier tant une publicité sur le Web qu'un

⁹⁷ Herbert Smith Freehills, *Digital trade – definition*, 2018, URL <https://www.globalaccesspartners.org/HSF-Digital-trade-definition.pdf>, consulté le 03/11/2020

⁹⁸ Lund, Susan et Manyika, James, *How digital trade is transforming globalisation*, McKinsey & Company, 2016, URL <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Digital-Lund-and-Manyika.pdf>, consulté le 11/11/2019.

⁹⁹ Lund, Susan et Manyika, James, *How digital trade is transforming globalisation*

¹⁰⁰ OCDE, *Commerce numérique*, consulté le 26/10/2019, <https://www.oecd.org/fr/echanges/sujets/commerce-numerique/>.

¹⁰¹ OCDE, *Commerce numérique*

¹⁰² OCDE, *Commerce numérique*

ensemble de données d'utilisateurs. Pour cette raison, l'approche inclusive de l'OCDE permet au terme commerce électronique d'avoir une signification autant micro (rôle des données) que macro (relation entre les économies numérisées). Cette définition est très détaillée, car elle souligne les trois grandes relations qui structurent le commerce numérique : l'entreprise et le consommateur (BtoC), l'entreprise et l'entreprise (BtoB) ainsi que l'entreprise et le gouvernement (BtoG)¹⁰³.

La définition de l'OCDE traite aussi du rôle de la structure qui permet au commerce électronique d'opérer. Cette structure s'articule autour des services informatiques, des télécommunications, des serveurs, de l'Internet, etc¹⁰⁴. L'expression économie numérique¹⁰⁵ offre un portrait synoptique avec un spectre regroupant tant les activités économiques singulières que les infrastructures les supportant¹⁰⁶.

Cela signifie que, toutes les formes de commerce numérique s'appuient sur les technologies numériques, sans être nécessairement associées à une fourniture numérique. Ainsi, des biens et services peuvent être vendus et achetés grâce aux technologies numériques et faire l'objet d'une livraison physique, par exemple dans le cas d'un livre commandé sur une plateforme en ligne ou d'un logement de vacances réservé grâce à une application de recherche¹⁰⁷.

Pour garantir une cohésion tout au long de l'argumentaire, la définition de l'OCDE servira comme référent à ce qu'est le commerce électronique. Le caractère holistique de cette dernière ne soulève pas de grandes disparités entre ce qu'est le commerce numérique, l'économie numérique ainsi que le commerce électronique. Cette généralité reflète d'ailleurs l'esprit du chapitre 19 de l'ACEUM, dans lequel il n'y a pas de définition précise de ce qu'est le *digital trade* mais où l'on retrouve des dispositions tant sur les règles concernant la localisation de serveurs (économie numérique) jusqu'aux modalités tarifaires des échanges (commerce électronique). Les trois termes seront donc fréquemment utilisés pour agrémenter la lecture, mais il importe de garder à l'esprit la définition de l'OCDE.

¹⁰³ Aide BTS SAM, *Les relations d'échange : BTOB, BTOC, CTOC, BTOG*, URL <http://coursbtsam.fr/relations-dechange/>, consulté le 03/11/2020

¹⁰⁴ Très similaire à la définition du commerce numérique pour l'institut McKinsey.

¹⁰⁵ C'est d'ailleurs le mot qui est utilisé pour la branche de l'économie qui s'intéresse aux dynamiques technologiques, de l'Internet, etc.

¹⁰⁶ Atkinson, Robert, McKay, Andrew, « What is the digital economy », *Government Technology magazine*, 2007, URL <https://www.govtech.com/dc/articles/What-Is-the-Digital-Economy.html>, consulté le 11/08/2019

¹⁰⁷ OCDE, *Commerce numérique*

2.2 L'économie du 21^e siècle et l'apport du numérique

Les discussions et les débats sur la typologie du commerce numérique demeurent d'un haut intérêt pour les chercheurs et les experts qui tentent de conceptualiser, d'étudier et ultimement comptabiliser l'économie et sa relation avec le numérique. Outre pour le domaine académique et juridique¹⁰⁸, il y a en fait qu'une chose qui importe réellement : le numérique, sous toutes ses formes, est en train d'altérer entièrement le visage de l'économie du 21^e siècle¹⁰⁹. Cette transformation ne se limite pas qu'à la transmission des échanges ainsi que les produits concernés, il s'agit d'une reconfiguration de la façon dont les gens travaillent, communiquent entre eux, perçoivent le temps et l'espace, consomment la culture et partagent leurs talents¹¹⁰. Le journaliste de renom Thomas Friedman vulgarise avec brio ce chambardement socio-économique qu'il catégorise comme étant un aplatissage des avantages commerciaux – un monde où l'opportunité se répand et s'égalise. Il utilise l'exemple satirique de la coiffure qui, encore aujourd'hui ne s'exporte pas, mais dont les rendez-vous et le choix du barbier sélectionné peuvent être enregistrés à partir d'un centre téléphonique situé au cœur de l'Inde¹¹¹. Cette révolution progresse au rythme de l'innovation, chaque vague de transformation créativité et d'audace intellectuelle apporte avec elle son lot de changement dans le quotidien des gens, des États et des économies. L'amalgame de ces changements, qu'il soit nommé *quatrième révolution industrielle* ou bien *l'ère de l'information*, est un symbole d'opportunité et de croissance. En contrepartie, un environnement économique aussi interconnecté et muable recèle des défis considérables : la compétitivité est exacerbée et de grands joueurs du domaine numérique, comme Google et Facebook, réussissent à harnacher l'innovation pour consolider leurs positions sur le marché¹¹².

Cependant, concrètement, comment la numérisation de l'économie a-t-elle réellement changé le commerce? Pour structurer l'argument, la déconstruction de ce qui propulse la nouvelle économie est basée sur le rapport de Lopez-Gonzalez et Ferencz proposé à l'OCDE en 2018. Il

¹⁰⁸ La difficulté juridique reliée à la définition du commerce numérique sera présentée au point 2.

¹⁰⁹ Friedman, Thomas, *The world is flat : a brief history of the 21st century*, Farrar, Straus & Giroux, 2005, 17.

¹¹⁰ Friedman, Thomas, *The world is flat : a brief history of the 21st century*, 16.

¹¹¹ Friedman, Thomas, *The world is flat : a brief history of the 21st century*, 23.

¹¹² Conférence des nations unies sur le commerce et le développement, *Digital report*, 2019, 3, consulté le 08/11/2019.

est soutenu que l'environnement numérique a transformé l'économie de trois grandes manières : l'ampleur du commerce, la portée des activités et la rapidité des échanges¹¹³.

2.2.1 L'ampleur de la numérisation : le monde à la portée des petites entreprises.

Il ne fait pas de doute que le volume des échanges a augmenté en relation avec l'apparition de technologies facilitant la communication, le transfert de l'information et des données¹¹⁴. D'une trempe rappelant le processus de mondialisation, l'ère de l'information s'est bâtie sur les épaules des technologies de l'information et des communications (TICs), ainsi que de l'ingéniosité des firmes dans le monde. L'accès à un flux constant de données et d'entrants sur les consommateurs a contribué grandement à la compétitivité des entreprises. Les connaissances acquises par ces firmes grâce à l'Internet réduisent, sur le plan de la compréhension d'un marché et de ses consommateurs, l'écart entre les grands et petits acteurs¹¹⁵. Des compagnies opérantes traditionnellement localement peuvent désormais non seulement offrir des services partout dans le monde, mais le faire de manière calculée et efficace¹¹⁶. Les chiffres supportent d'ailleurs cette idée : l'échange de près de 50% des services en 2017 ont été fait avec l'utilisation de l'Internet ou des technologies de l'information et des communications¹¹⁷. Le commerce électronique lui représentait en 2019 12% des biens échangés globalement¹¹⁸. De plus, la base d'utilisateurs des grandes plateformes telles celle de Facebook (1,590¹¹⁹) est comparable avec la population des plus grandes nations de la planète (Chine = 1,392)¹²⁰.

La numérisation a également donné l'opportunité aux firmes d'optimiser leurs chaînes de valeurs. L'intégration de nouvelles technologies dans les cycles de production représentait

¹¹³ López González, Javier et Ferencz, Janos « Digital Trade and Market Openness », *OECD Trade Policy Papers*, No. 217, 2018, 10, DOI : <http://dx.doi.org/10.1787/1bd89c9a-en>, consulté le 10/10/2019

¹¹⁴ McKinsey Global Institute, *Digital globalization : the new era of global flows*, 2016, 1, URL https://www.mckinsey.com/~/_/media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Digital/Our%20Insights/Digital%20globalization.

¹¹⁵ López González, Javier et Ferencz, Janos « Digital Trade and Market Openness », 11.

¹¹⁶ López González, Javier et Ferencz, Janos « Digital Trade and Market Openness », 11.

¹¹⁷ Chambre Internationale de Commerce, *Trade in the digital economy : a primer on global data and flows for policy makers*, 2916, URL <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2016/09/Trade-in-the-digital-economy-A-primer-on-global-data-flows-for-policymakers.pdf>, consulté le 12/02/2019.

¹¹⁸ Lund, Susan et Manyika, James, *How digital trade is transforming globalisation*

¹¹⁹ En millions.

¹²⁰ Lund, Susan et Manyika, James, *How digital trade is transforming globalisation*

certainement un coût fixe important, mais l'information obtenue par le biais de ces nouveaux outils offre aux entreprises un portrait plus adéquat du rendement des différentes cellules de la chaîne de valeur¹²¹. Plus la production est numérisée, plus les firmes peuvent faire des choix éclairés en ce qui a trait de leurs partenaires, leurs futures acquisitions et les déplacements de capitaux. Par exemple, des 27 trillions générés en 2018¹²² par le commerce numérique américain, 88% provenaient des échanges d'entreprises vers entreprises (*Business to Business*)¹²³.

2.2.2 La portée du numérique : marge de manœuvre et prise de risque.

Un des grands avantages de l'économie numérique est le gain qui est fait par les firmes en termes de flexibilité des activités et des services offerts. Comme indiqué au point 1.2.1, la numérisation a donné la chance à des entreprises de s'insérer des marchés mondiaux, et ce avec grande efficacité. Cet esprit d'ouverture sur le monde et de conquête des marchés n'est cependant pas propre au numérique, c'est en quelque sorte le récit de la mondialisation. Bien que le commerce numérique soit une accentuation de ce phénomène, les nouvelles technologies ont déclenché un essor de la diversité des services offerts au sein d'une même compagnie. Les compagnies de vêtements parviennent désormais à créer des boutiques en ligne, le secteur de l'automobile intègre des systèmes numériques qui sont connectés en direct à l'état du trafic routier, les universités offrent des cours à distance pour les étudiants ne pouvant se déplacer¹²⁴. Les données accumulées facilitent la compréhension des tendances et des comportements des utilisateurs, ce qui en retour peut motiver les firmes à adapter la production en conséquence. Historiquement, il n'était pas possible pour un cordonnier de se réinventer du jour au lendemain en charpentier même si la demande pour les berceaux était à la hausse. À l'ère du numérique, une bonne infrastructure informatique peut facilement servir comme base à une multitude de divisions (projets pilotes, R&D, etc.)¹²⁵. Le potentiel des flux transnationaux de données est si alléchant qu'il est fréquent de voir des compagnies délaisser complètement la branche tangible de leur production. Ces firmes se réorientent vers des modèles d'affaires misant sur l'accumulation, la

¹²¹ Chambre Internationale de Commerce, *Trade in the digital economy : a primer on global data and flows for policy makers*

¹²² Organisation Mondiale de Commerce, « Chapter IV: Trade in merchandise and commercial services », *World Trade Statistical Review*, 2019, 16.

¹²³ Organisation Mondiale de Commerce, « Chapter IV: Trade in merchandise and commercial services », 16.

¹²⁴ Shamel Azmeh et Jaime Echavarri, « The International Trade Regime and the Quest for Free Digital Trade », *International Studies Review*, vol.22, no. 1. 2020, 1, DOI <https://doi.org/10.1093/isr/viz033>, consulté le 26/03/2020.

¹²⁵ Mckinsey Global Institute, *The age of analytics : competing in a data-driven world*, 2016, 136, URL : <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/MGI-The-Age-of-Analytics-Full-report.ashx>, consulté le 19/01/2020

distribution ou la transformation des données¹²⁶. Depuis 2015, les marges de profits des entreprises ayant harnaché les mégadonnées ont augmenté de 60%. La division d'Amazon *Amazon Web Services* exemplifie bien cette « ruée vers les données¹²⁷ ». L'AWS est spécialisée dans la création de services d'informatique en nuage¹²⁸, de l'entreposage sécuritaire de données jusqu'à des logiciels de traduction (utilisation des données par apprentissage profond).

2.2.3 L'ascension de la donnée comme vecteur de rapidité et de croissance

Or, cet aspect diversifié de l'économie numérique a soulevé une réflexion théorique importante sur l'impact réel du numérique dans le commerce¹²⁹. Ce questionnement, plus important au début des années 2000, était à savoir si la numérisation de l'économie agissait comme facilitateur des échanges actuels (changer la production pour des gains en efficacité) ou bien si elle était créatrice de nouveaux flux commerciaux. Prenons une entreprise connue et familière comme Facebook. Est-ce que les compagnies qui investissent des milliards en publicité sur la plateforme le font parce que Facebook, comme outil, s'avère à être le plus efficace ou bien l'application procure des opportunités économiques que l'on ne retrouve point dans l'économie traditionnelle?

Pour l'institut McKinsey, la réponse à cette question se trouve dans l'état du commerce international. Initialement, la numérisation était principalement un vecteur d'efficacité. Toutefois, les avancées dans les domaines de l'intelligence artificielle et de l'infonuagique ont favorisé l'émergence de la donnée comme réservoir de valeur¹³⁰.

Un des meilleurs indicateurs de cette réalité est le ralentissement des flux de biens tangibles (commodités, services financiers et intermédiaires). La hausse importante des flux d'échanges de biens était en quelque sorte le porte-étendard de la mondialisation, le symbole par excellence que les économies se rapprochaient, que les consommateurs et les producteurs étaient connectés comme jamais auparavant. Or, ces flux commerciaux traditionnels ont diminué par rapport à la croissance du PIB mondial. Inversement, le volume de données qui traversent les frontières n'a jamais été aussi élevé¹³¹. Entre 2005 et 2018, les flux de données ont augmenté de 45 fois et il est

¹²⁶ Trudel, Pierre. « La souveraineté numérique », *Le Devoir*, 2019, consulté le 04/10/2019, URL <https://www.ledevoir.com/opinion/chroniques/561782/la-souverainete-numerique#>.

¹²⁷ Gupta, Anuj, « Understanding cloud computing », *Huffington post*, 2017, URL https://www.huffpost.com/entry/understanding-cloud-compu_b_10682850.

¹²⁸ Gupta, Anuj, « Understanding cloud computing ».

¹²⁹ Ce questionnement est moins important aujourd'hui, nous avons la réponse. Cependant, c'est un moyen pratique de présenter la transition de la numérisation comme produit jusqu'à être un secteur en entier.

¹³⁰ McKinsey Global Institute, *Digital globalization: the new era of global flows*, 4

¹³¹ McKinsey Global Institute, *Digital globalization: the new era of global flows*, 7

estimé que cette augmentation a contribué à une croissance du PIB mondial de 10% en 2015¹³². La numérisation a certainement joué un rôle important dans le changement de nature (du tangible vers le numérique) des échanges, tout en étant un réel agent de croissance.

Il serait fastidieux d'établir un portrait de tous les secteurs qui ont été affectés par la numérisation. D'un autre côté, une énumération des innovations dépendantes des données chargerait le texte et minerait le propos. En revanche, l'Internet des objets (IoT en anglais) est une avancée technologique qui encapsule bien le rôle critique des flux de données dans l'évolution du commerce.

L'Internet des objets est un environnement d'objets électroniques interconnectés sur des réseaux numériques. Les appareils de cet environnement sont souvent de petite taille et ils possèdent des détecteurs intégrés¹³³. Le consommateur n'a pas accès à cet environnement et souvent il évolue sans même avoir conscience que des millions d'appareils communiquent entre eux chaque seconde. L'Internet des objets est crucial à la croissance des entreprises, car il permet principalement de mettre en place des systèmes interopérables¹³⁴. Par exemple, il peut y avoir dans excavation minière un arsenal impressionnant d'outils et d'objets étant connectés à l'Internet : un thermomètre, un compteur Geiger, des capteurs de mouvements sismiques et ainsi de suite. Ainsi, l'intégration progressive de l'internet des objets assure une possibilité pour les firmes d'obtenir de l'information en continu sans avoir à envoyer un employé sur le terrain ou engager un consultant. La force de l'Internet des choses est que les données sont acquises et transmises de façon automatique et instantanée. De sorte qu'avec cette rapidité, l'Internet des choses donne le pouls de l'entreprise pour les gestionnaires. Il est désormais possible d'analyser les activités commerciales d'une firme sans avoir à prendre en compte le facteur temps, sans avoir à attendre que les ventes soient comptabilisées, sans avoir à attendre qu'un employé active un capteur, etc¹³⁵. De plus, les flux de données qui circulent entre les objets connectés peuvent être utilisés pour améliorer les pratiques et la qualité de l'emploi au sein d'une entreprise. Les données peuvent participer dans l'évaluation de la sécurité d'un milieu de travail, pour faciliter la

¹³² McKinsey Global Institute, *Digital globalization: the new era of global flows*, 9

¹³³ Howard, Philip, *Pax technica : how the Internet of Things may set us free or lock us up*, Yale University Press, 2015, 24.

¹³⁴ Howard, Philip, *Pax technica : how the Internet of Things may set us free or lock us up*, 27.

¹³⁵ Howard, Philip, *Pax technica : how the Internet of Things may set us free or lock us up*, 27.

gestion des horaires, pour automatiser des tâches à risque, pour suivre l'état de santé d'un employé, etc¹³⁶.

L'économie a pris beaucoup de vitesse justement à cause de technologies impliquées dans l'Internet des choses avec lesquelles l'on mise sur l'interconnectivité 24 heures sur 24. L'Internet des choses et son environnement d'interconnectivité représenteraient d'ailleurs en 2025 une augmentation du PIB mondial de près de 3.7 trillions de dollars¹³⁷. En bref, le point est que l'Internet des choses exemplifie bien le rôle des données dans l'économie numérique d'aujourd'hui. La question n'est plus de déterminer si les données génèrent de la valeur ou contribuent seulement à la facilitation du commerce. Au contraire, les données ont permis de rapprocher les gens, les entreprises et les objets d'une façon telle qu'il est nécessaire de revoir notre façon de comprendre et d'étudier le numérique¹³⁸.

2.3 Retour

Finalement, la relation entre le numérique et l'économie a beaucoup changé dans les dernières années. Initialement comprise comme étant un moyen plus efficace d'échanger, la numérisation du commerce s'est rapidement transformée en une économie à part entière. Les flux continuels de données traversant les frontières alimentent diverses entreprises. Cette grande quantité d'information est ensuite utilisée pour construire des algorithmes, pour cibler des campagnes publicitaires, pour optimiser une chaîne de valeur, pour évaluer le rendement des employés, etc. Le commerce du 21^e siècle est totalement dépendant de la circulation des données, et cette dépendance influence grandement les politiques et les règles futures.

Cependant, l'économie numérique n'affecte pas positivement la totalité des gens. Certaines nations ne parviennent guère à participer à cette effervescence économique, car la structure informatique requise n'est pas encore présente. Également, l'acharnement des entreprises à vouloir accumuler constamment de l'information sur les consommateurs représente pour plusieurs d'entre eux un risque potentiel de litige. De sorte qu'un des plus grands défis politiques reliés à la numérisation de l'économie est d'assurer un équilibre entre des règles qui protègent les individualités et des règles qui favorisent les échanges et l'interconnectivité.

¹³⁶ Pardes, Arielle, « The WIRED guide to the Internet of Things », Wired, 2020, URL : <https://www.wired.com/story/wired-guide-internet-of-things/>, consulté le 10/02/2020

¹³⁷ Manyika, James, Chui, Michael, *Unlocking the potential of the Internet of Things*, McKinsey Digital, 2015, URL <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/the-internet-of-things-the-value-of-digitizing-the-physical-world>

¹³⁸ Pardes, Arielle, « The WIRED guide to the Internet of Things »,

Managing these new assets – such as the potential value of data, the changing composition of value, or the growing service content of manufacturing – is a key challenge for policy makers. Finding ways to achieve public policy objectives such as privacy or security, and ensure cybersecurity, while maintaining the benefits of open data flows and digital trade is challenging. Not all international data flows are trade transactions; many just provide information about markets or help co-ordinate international production.¹³⁹

Cet état constant de changement positionne les États dans des positions difficiles. Les technologies émergentes nécessitent certainement des cadres réglementaires flexibles, mais nous avons vu que l'économie numérique est extrêmement diversifiée. Une loi ayant un effet de croissance sur un segment de l'économie numérique peut s'avérer à être problématique pour un autre type d'activité. Ces ensembles de règlements ne peuvent être élaborés qu'en prenant en compte les intérêts nationaux, l'économie du 21^e siècle dépend de la continuité des flux de données transnationaux. Le rôle des institutions internationales dans la gestion du commerce numérique se retrouve exacerbé. Par contre, plusieurs d'entre elles ne sont pas dotées des compétences et de l'expertise nécessaire pour réguler un objet aussi complexe. Finalement, les déséquilibres de compétitivité et les intérêts multiples entre les États compliquent fortement ce processus institutionnel.

2.4 La gouvernance du commerce électronique : défis et paradigmes.

Dans la section précédente, nous avons traité des grandes caractéristiques du commerce numérique et plus précisément sur les éléments qui différencient le commerce international d'aujourd'hui comparativement à celui des débuts de la mondialisation. Misant sur une connectivité numérique garante d'une entrée de données et d'informations en continu, les échanges aujourd'hui sont pour la plupart de plus en plus transnationaux et intangibles.

Nous avons aussi précisé que cette nouvelle dynamique commerciale est synonyme de croissance et d'un potentiel d'innovation presque infini, mais que sa nature novatrice applique beaucoup de pression sur les décideurs. L'entreprise comme entité ne conçoit pas nécessairement les gains du numérique de la même façon qu'un citoyen. Un pays à la pointe du développement technologique n'a pas le même accès à l'infrastructure numérique qu'un pays émergent. Ce

¹³⁹ López González, Javier et Ferencz, Janos « Digital Trade and Market Openness », 12.

nouveau concept qu'est l'économie numérique impose une réflexion sur la dimension sociale, et c'est dans cette optique que le rôle des institutions est important.

Dans cette section, nous allons élaborer brièvement sur ce qui a contribué à l'avènement des accords de libre-échange comme laboratoires institutionnels de réglementation sur le numérique. Nous terminerons ce chapitre avec une présentation des grands paradigmes de réglementation de l'économie numérique : l'approche de libéralisation américaine, l'intervention étatique européenne et le mercantilisme chinois.

2.4.1 Les règles du commerce numérique : une situation qui pose problème à l'OMC.

Il est important pour la création d'un cadre réglementaire d'utiliser un langage juridique qui ne génère aucune ambiguïté et qui laisse le moins de place possible à l'interprétation. Comme expliqué dans la présentation du cadre analytique, la troisième section de ce mémoire est dédiée à une analyse plus détaillée du chapitre 19 de l'ACEUM. Un langage normatif précis et adéquat assure une portée légale aux obligations et aux engagements des États membres¹⁴⁰.

Ainsi, l'évolution progressive du langage juridique concernant le numérique est importante, car c'est avec celui-ci que les États négocient les règles structurantes de la pratique. Par ailleurs, nous avons remarqué que d'un simple point de vue de la terminologie, il est ardu de définir ce qui différencie exactement le commerce numérique du commerce électronique, par exemple¹⁴¹. Malgré le défi que représente la rédaction d'un cadre réglementaire, plusieurs accords bilatéraux négociés au 21^e siècle possèdent une provision sur les échanges numériques¹⁴², tous ayant des objectifs différents. Il est tout de même possible d'observer, de pays en pays, une grande

¹⁴⁰ Conférence des nations unies sur le commerce et le développement, *Only words? How power in trade agreement texts affects international trade*, 2018, URL https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ser-rp-2018d8_en.pdf, consulté le 18/03/2020

¹⁴¹ Dans le cadre de cette recherche, ces deux termes ont la même signification, car nous utilisons la notion plus holistique de l'économie numérique, il est donc tant question des échanges numériques de produits tangibles que de l'infrastructure informatique.

¹⁴² Centre international pour le commerce et le développement durable, « Debating the future of e-commerce and digital trade in Buenos Aires », *Bridges*, vol. 21, no. 40, 2017, URL <https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/debating-the-future-of-e-commerce-and-digital-trade-in-buenos-aires>, consulté le 02/10/2020.

divergence dans le langage qui est utilisé pour circonscrire la portée juridique du commerce électronique¹⁴³.

Ce manque de cohérence sur la réglementation du numérique dans les discussions bilatérales découle de l'incapacité à l'échelle multilatérale de créer un cadre réglementaire s'appliquant à l'ensemble du commerce numérique. Pour Mitchell et Mishra, les efforts de réglementation multilatéraux ont longtemps été vains, car le dialogue sur la régulation du commerce numérique était basé sur une compréhension historique du libre-échange ; l'objectif était de traiter du commerce numérique comme tout autre secteur économique¹⁴⁴. Par contre, comme démontré, l'éventail des possibilités offertes par l'Internet est si diversifié que la catégorisation de ce qu'est l'économie numérique demeure toujours incomplète ou du moins inadéquate¹⁴⁵. Le commerce numérique possède des propriétés uniques qui ne concordent pas nécessairement avec la compréhension traditionnelle de ce qu'est le commerce. Une donnée provenant de l'utilisation d'une plateforme comme Spotify peut-être comptabilisée comme un échange (individu qui consomme de la musique à frais) tout en étant utilisée en apprentissage profond pour établir des modèles sur les comportements des clients¹⁴⁶. La notion d'export, d'import ou de tarifs se traduit avec difficulté dans l'économie numérique. Cette tendance des acteurs politiques à interpréter l'économie numérique comme un secteur traditionnel¹⁴⁷ peut effectivement sembler inappropriée de nos jours, mais elle est surtout le résultat de son époque et du manque d'expertise technique.

L'apparition d'un dialogue sur la nécessité d'établir un ensemble de règles pour les activités commerciales numériques date environ de la fin du cycle de l'Uruguay en 1994¹⁴⁸. De sorte que les complexités de l'économie numérique étaient difficilement intelligibles à une époque où l'Internet, cet outil qui deviendra le pilier de la révolution numérique, en était à ses

¹⁴³ Hofheinz, Paul et Mandel, Michael, « Uncovering the hidden value of digital trade », *The Lisbon Council*, vol. 19, 2015, 7.

¹⁴⁴ Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Data at the Docks: Modernising International Trade Law for the Digital Economy », *Vanderbilt Journal of Entertainment & Technology Law*, NUS Centre for International Law Research Paper, vol. 20, no. 19, 2017, 4, consulté le 26/10/2019, URL <https://ssrn.com/abstract=3064396>.

¹⁴⁵ Hofheinz, Paul et Mandel, Michael, « Uncovering the hidden value of digital trade », 6.

¹⁴⁶ Omelianenko, Iaroslav, *Applying deep machine learning for psycho-demographic profiling of Internet users using O.C.E.A.N model of personality*, Archives HAL, 2017, URL https://www.google.com/search?q=deep+learning+and+creating+profiles&rlz=1C1CHBF_enCA853CA853&oq=deep+learning+and+creating+profiles&aqs=chrome..69i57j3317.6389j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8, consulté le 10/18/2019.

¹⁴⁷ *Traditionnel* dans le sens que ce secteur est soumis aux mêmes enjeux et dynamiques conjecturelles que celui d'un autre bien. L'histoire nous apprendra bien rapidement que l'économie numérique est une entité unique en son genre.

¹⁴⁸ Les *cycles* qui sont fréquemment référencés dans le texte font de leurs côtés font référence aux multiples rondes de négociations ayant eu lieu entre les états membres de l'Organisation Mondiale de Commerce.

balbutiements comme ressource ouverte à tous¹⁴⁹. Même si langage normatif sur l'économie numérique à l'OMC n'était pas précurseur, il symbolisait cependant tout de même une prise de conscience des membres du rôle grandissant de ce secteur commercial.

Pour le cas de l'économie numérique, la première étape de la construction d'une infrastructure réglementaire était fidèle au processus classique de libéralisation commerciale et visait ainsi réduire les barrières à l'échange, spécifiquement les tarifs¹⁵⁰. Ce projet s'est mis en branle à l'OMC dès 1998 à Genève lors de la conférence des ministres dans laquelle les États s'étaient entendus à imposer un moratoire sur les mesures de taxation des biens et services numérisés¹⁵¹. Cette initiative représente la première mesure concrète de réglementation sur le commerce électronique à l'OMC et est encore aujourd'hui un des piliers du cadre réglementaire multilatéral sur l'économie numérique. De plus, la réglementation sur le commerce électronique rédigée au sein des instances bilatérales doit être fondée sur les principes de non-discrimination¹⁵² (nation plus favorisée et traitement national)¹⁵³. En outre, l'OMC est un acteur central dans l'évolution de la réglementation sur le commerce numérique, et ce même si les provisions négociées sont parfois démodées ou à la traîne des changements dans le secteur dû à l'innovation.

Mirra Burri, une experte sur la gestion des flux de données, considère cependant que ce n'est pas nécessairement la fréquence des innovations qui vient miner le travail de l'OMC¹⁵⁴. Au contraire, les décideurs comprennent l'importance d'élaborer des lois flexibles qui maintiennent leur pertinence, et ce malgré les changements technologiques¹⁵⁵. Selon l'auteur, l'OMC est théoriquement bien équipée pour atteindre cet objectif. D'un côté, les principes de non-discrimination peuvent potentiellement mieux répondre aux enjeux causés par l'innovation qu'une approche avec laquelle les lois sont créées au fur et à la mesure¹⁵⁶. De l'autre côté, une

¹⁴⁹ Shamel Azmeh et Jaime Echavarrri, « The International Trade Regime and the Quest for Free Digital Trade », 3.

¹⁵⁰ Organisation mondiale du commerce, *Evolution of trade under the WTO : handy statistics*, 2020, URL https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_evolution_e/evolution_trade_wto_e.htm, consulté le 03/19/2020.

¹⁵¹ German Development Institute, *Governing digital trade – A new role for the WTO*, 2019, URL https://www.google.com/search?q=diigtal+trade+and+wto&rlz=1C1CHBF_enCA853CA853&oeq=diigtal+trade+and+wto&aqs=chrome..69i57j0l7.15395j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8, consulté le 10/02/2020.

¹⁵² Principes fondateurs provenant du *General Agreement on Trade and Tariffs* (GATT).

¹⁵³ Organisation Mondiale du Commerce, *Les principes qui inspirent le système commercial*, URL : https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm, consulté le 10/02/2020

¹⁵⁴ Burri, Mira, « The governance of data and data flows in trade agreements : the pitfalls of legal adaptation », *Law and policy in international business*, 2017, 410, URL https://www.researchgate.net/publication/319469193_The_Regulation_of_Data_Flows_Through_Trade_Agreement_s/link/59ad5f1a0f7e9bdd115c342a/download, consulté le 20/04/2020.

¹⁵⁵ Burri, Mira, « The governance of data and data flows in trade agreements: the pitfalls of legal adaptation », 410.

¹⁵⁶ Burri, Mira, « The governance of data and data flows in trade agreements: the pitfalls of legal adaptation », 411.

des forces de l'OMC est son mécanisme de règlement de différends¹⁵⁷, ce qui en théorie devrait contribuer au développement d'un cadre normatif inclusif. D'après Burri, la difficulté pour le commerce numérique ne se trouve pas dans l'infrastructure de l'OMC, mais plutôt dans l'incapacité à réconcilier les grandes divergences d'esprits, notamment celles provenant des asymétries de marché.

Un des premiers exemples qui souligne cette problématique, et qui est fréquemment réitéré, est que le secteur du numérique est transformé à chaque heure par une nouvelle technologie, mais que les instances de régulation discutent encore de la nature *bien* ou *service* des échanges numérisés¹⁵⁸. Cela fait référence à la dichotomie entre deux des grandes ententes multilatérales signées au sein de l'OMC : le *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) et ainsi que le *General Agreement on Trade in Services* (GATS). Le GATT, le prédécesseur de l'OMC, est un accord dont les fondements s'appliquent encore aujourd'hui aux échanges internationaux de biens alors que le GATS s'applique pour les échanges internationaux de services¹⁵⁹. Le GATT fonctionne à partir d'une approche négative où l'on précise les secteurs qui ne sont pas concernés par les mesures prises dans l'entente. Inversement, l'approche positive du GATS applique les mesures de libéralisation commerciale qu'aux secteurs et aux services étant mentionnés dans le texte¹⁶⁰. En d'autres mots, le GATT assure naturellement un libre marché sauf pour les exceptions alors que dans le GATS les États sont contraints à s'entendre sur ce qui doit être inclus dans le libre marché¹⁶¹. Cette distinction est problématique, car il est à l'avantage des entreprises privées de trouver un moyen de garantir que le produit numérisé soit comptabilisé comme un bien, et ainsi avoir accès au marché garanti par le GATT.

L'auteur Sam Fleuter ajoute que cette distinction entre le GATS et le GATT a longtemps été efficace principalement, car les différences entre un bien et un service étaient évidentes. Avec la numérisation de l'économie, cette ligne distincte entre les deux entités s'est rapidement

¹⁵⁷ Burri, Mira, « The governance of data and data flows in trade agreements: the pitfalls of legal adaptation », 411.

¹⁵⁸ Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Data at the Docks: Modernising International Trade Law for the Digital Economy », 5.

¹⁵⁹ Fleuter, Sam, « The role of digital products under the WTO : a new framework for GATT and GATS classification », *Chicago journal of international law*, vol. 17, no. 1, 2016, 169, URL <https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1704&context=cjil&fbclid=IwAR3NVHW5ZH0HodTLJzLYnIjTGE5-e-X11Qj6QgJvcLL8cEff5X3BttaAcOk>, consulté le 01/11/2020.

¹⁶⁰ European Commission, *Services and investment in EU trade deals: Using positive and negative lists*, 2016, URL https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/april/tradoc_154427.pdf, consulté le 02/11/2019.

¹⁶¹ Fleuter, Sam, « The role of digital products under the WTO: a new framework for GATT and GATS classification » 155.

embrouillée¹⁶². L'OMC naturellement se trouve dans une position délicate considérant que l'objectif ultime de l'organisation est de promouvoir la libéralisation des échanges. Logiquement, si l'Internet et les technologies de l'information et communications permet aux entreprises de qualifier plus facilement leurs produits comme des biens, il serait contre-intuitif pour l'OMC de s'y opposer. Cependant, plusieurs nations en voie de développement débutant leurs processus de numérisation n'ont pas l'infrastructure ni le capital humain requis pour rivaliser sur le libre marché. La crainte pour plusieurs de ces nations est que si le GATT devient l'accord de référence pour la réglementation du numérique, les provisions que l'on retrouve dans le GATS perdront en importance¹⁶³. Or, la liste positive du GATS a été en partie conçue pour reconnaître que l'environnement commercial est de nature asymétrique et que certaines économies nécessitent un niveau de protection plus élevé pour espérer devenir compétitives. Les nations les moins compétitives tendent à graviter vers une compréhension du numérique comme service alors qu'un pays comme les États-Unis bénéficie lorsque l'intangible est légalement catégorisé comme étant un bien. Cette scission au sein de l'OMC sur le futur du commerce numérique s'observe et se ressent depuis le début du 21^e siècle ; elle est même d'ailleurs encore d'actualité. En 2017 et 2019, des études menées par la CNUCED ont démontré qu'il y avait un ressentiment de plus en plus palpable envers le moratorium de 1998 des tarifs sur le commerce électronique¹⁶⁴. Si la pierre angulaire de la libéralisation de l'économie numérique pose problème, il est logique que l'OMC ait de la difficulté à rallier les nations et à s'entendre sur un consensus.

Le rôle du GATS dans l'évolution de la gouvernance sur le commerce numérique est fort plus important et crucial que ce qui a été énoncé. Il existe un pan entier de littérature extrêmement bien détaillé portant sur les forces et les faiblesses du GATS lorsqu'il est question de réglementer les services numériques. Dans le cadre de ce mémoire, l'important est de saisir que ces difficultés multilatérales ont générées des tensions entre des États ayant des profils économiques opposés et qu'ainsi les forums de négociations sur l'économie moderne se sont déplacés progressivement vers des cellules bilatérales et homogènes.

¹⁶² Fleuter, Sam, « The role of digital products under the WTO: a new framework for GATT and GATS classification » 156.

¹⁶³ Fleuter, Sam, « The role of digital products under the WTO: a new framework for GATT and GATS classification » 169.

¹⁶⁴ Lee-Makiyama, Hosuk, *the economic losses from ending the WTO moratorium on electronic transmissions*, European centre for international political economy, 2019, URL https://ecipe.org/wp-content/uploads/2019/08/ECI_19_PolicyBrief_3_2019_LY04.pdf, consulté le 01/17/2020

La méfiance sur les grands principes de la régulation de l'économie numérique agit en quelque sorte comme un rappel contemporain du concept de protectionnisme éducateur de Friedrich List. D'après lui, les économies nationales ont besoin d'une période d'adaptation, de préparation avant de faire face à la pression importante du libre-échange¹⁶⁵. En protégeant un marché à l'aide de barrières tarifaires ou non tarifaires, l'offre et la demande d'un bien ou d'un service sont conservées dans l'enceinte du pays. Cette période de protectionnisme contribue au développement d'une main d'œuvre plus efficace ainsi qu'à l'installation de l'infrastructure requise pour concurrencer. Par ailleurs, List stipulait que le protectionnisme éducateur était essentiel dans la création d'une identité économique et culturelle pour la nation¹⁶⁶. À ce propos, une des craintes des pays émergents en lien avec la régulation du numérique est qu'un commerce numérique libéralisé pourrait résulter en une perte d'incitatifs à la création locale et nationale de contenu, de biens ou de services numérisés. Malgré le fait que l'économie numérique est une opportunité de création d'emplois importante, il demeure qu'un pays – n'ayant pas le capital technique et humain pour compétitionner – pourrait éventuellement voir ses propres champions nationaux se faire évincer du marché¹⁶⁷.

L'état actuel des nations est le résultat de tous les découvertes, inventions, améliorations, perfections et efforts de toutes les générations qui ont vécu avant nous ; ceux-ci forment le capital mental de l'espèce humaine d'aujourd'hui et chaque nation séparée n'est productive que dans la mesure où elle a su comment s'appropriier les acquis des anciennes générations et les accroître par ses propres acquis. Le produit le plus important des nations, ce sont les hommes¹⁶⁸.

L'équilibre fragile entre le désir de participer entièrement à l'économie numérique et cette crainte de ne pouvoir compétitionner ne concerne pas que les nations en voie de développement¹⁶⁹. Au contraire, les pays les plus investis dans l'économie numérique sont ceux étant les plus affectés par la lenteur des efforts de coopération multilatérale. Plus précisément, les enjeux liés à la gestion des flux de données représentent à l'OMC un des points de

¹⁶⁵ Levi-Faur, David, « Friedrich List and the political economy of the Nation-State », *Review of international political economy*, vol. 14, no. 1, 1997, 159, URL <https://www.jstor.org/stable/4177218>, consulté le 08/23/2019.

¹⁶⁶ Levi-Faur, David, « Friedrich List and the political economy of the Nation-State », *Review of international political economy*, 161.

¹⁶⁷ Levi-Faur, David, « Friedrich List and the political economy of the Nation-State », *Review of international political economy*, 166.

¹⁶⁸ Solidarité et progrès, *Le système national d'économie politique*, 2012, URL <https://solidariteetprogres.fr/documents-de-fond-7/economie/Friedrich-List-Le-Systeme-national-economie-politique.html>, consulté le 10/04/2020.

¹⁶⁹ Wolfe, Robert, « Learning about digital trade: privacy and e-commerce in CETA and TPP », *World Trade Review*, vol.18, no. S1, 2019, 67, DOI 10.1017/S1474745618000526, consulté le 10/22/2019.

contention les plus sensibles. La nature unique des flux de données (transport de masse d'informations) a forcé les États membres à s'entendre sur des facettes de l'économie numérique qui ne sont pas réellement "commerciales". Les mesures de localisation des données, la cybersécurité, les droits de propriété intellectuelle, la protection des informations privées sont tous des dossiers qui relèvent de la souveraineté des États¹⁷⁰.

En couplant le caractère technique de l'économie numérique à ces enjeux de souveraineté, l'OMC a fait preuve d'un grand manque de constance dans sa capacité à générer des normes sur l'économie numérique. Les désaccords sur les normes non-tarifaires découlaient d'une confrontation plus politique que commerciale, ce qui ralentissait grandement les travaux à l'OMC. Encore une fois, la propension des États à s'orienter vers l'option bilatérale ou régionale est un résultat de la discorde à l'OMC.

Même si la volonté des nations de travailler sur une base multilatérale était réelle et demeure encore actuellement un objectif à long terme, ce sont désormais les accords commerciaux entre deux partenaires agissent comme laboratoire institutionnel de création de normes¹⁷¹. Un pays ayant des intérêts notés dans le domaine du commerce électronique peut désormais élaborer un ensemble de règles et de normes reflétant ses objectifs commerciaux, et ce tant pour les échanges que pour la sécurité, la gestion des flux, la localisation des données, etc.¹⁷² Cette transition du multilatéralisme vers le bilatéralisme contribue progressivement à une balkanisation des cadres normatifs sur le commerce numérique¹⁷³.

2.4.2 Les accords de libre-échange : les nouveaux forums de coopération.

Avant d'explorer la réglementation du commerce dans les instances bilatérales ou régionales, il est pertinent d'expliquer en quoi l'expression moderne des accords de libre-échange a facilité la mise en place de nouveaux cadres réglementaires sur la nouvelle économie de l'intangible.

La structure de la coopération bilatérale a grandement changé entre les accords de Bretton Woods en 1944, les dernières séances de négociation du cycle de l'Uruguay ainsi que la ratification récente de l'ACEUM. Premièrement, les premiers accords de libre-échange sous le

¹⁷⁰ Burri, Mira, « The governance of data and data flows in trade agreements: the pitfalls of legal adaptation », 416.

¹⁷¹ Scassa, Teresa, *What role for trade deals in an era of digital transformation*, Centre for International Governance Innovation, 2018, consulté le 03/11/2019, URL <https://www.cigionline.org/publications/digital-trade-wto-cptpp-and-cusma-pose-challenges-canadian-data-regulation>.

¹⁷² Scassa, Teresa, *What role for trade deals in an era of digital transformation*

¹⁷³ Mueller, Milton, *Will the internet fragment?*, Polity books, 2017, 74.

GATT visaient à éliminer les barrières tarifaires entre les économies participantes¹⁷⁴. Ces ententes de *première génération* accentuaient la libéralisation des échanges et ainsi contribuaient à l'objectif principal de l'OMC. Le contenu des premiers accords commerciaux était quasiment strictement économique, c'est-à-dire que l'intention était de simplifier l'échange d'un bien entre les États signataires. L'accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU) en est un bel exemple¹⁷⁵.

Cependant, les ambitions d'intégration économique prennent de l'ampleur au tournant des années 90 avec la ratification de l'Accord de libre-échange nord-américain en 1994. En effet, l'ALENA se différencie de l'ACCEU non que par l'ajout du Mexique aux négociations, mais aussi par la portée des engagements qu'on l'y trouve. L'accord comporte un mécanisme de règlement des différends et propose une grande diversité d'articles sur un éventail de secteurs. Ainsi, l'idée derrière l'ALENA est qu'une approche exhaustive favorise la création d'une zone de libre-échange où l'intégration économique est facilitée omniprésente. Cette dernière s'observe certainement par l'absence de tarifs, mais surtout à travers l'encadrement des pratiques commerciales par des normes communes¹⁷⁶.

Un accord comme l'ALENA et ceux ayant suivi se sont démarqués par cette capacité à saisir l'esprit de la mondialisation et à l'encapsuler avec des règles et des dispositions fidèles à la conjoncture économique mondiale¹⁷⁷. Par exemple, les avancées sur le plan de la propriété intellectuelle et des droits des travailleurs affichaient la propension, elle qui sera maintenue par les négociations futures, à prioriser des engagements réglementaires significatifs¹⁷⁸. Cette volonté des États à arrimer le potentiel économique international aux avantages comparatifs nationaux a valu le titre de *deuxième génération* à la nouvelle vague d'ACR's¹⁷⁹.

¹⁷⁴ Gowa, Joanne, « Alliances, market power, and postwar trade : explaining the GATT/WTO », *World trade review*, vol. 9 , no. 3, 2010, 492, DOI <https://www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/article/alliances-market-power-and-postwar-trade-explaining-the-gattwto/20F8A593EB3D56948AD1D9FD20880049>.

¹⁷⁵ Deblock, Christian, *L'ALENA, modèle du régionalisme de deuxième génération*, Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation, 2, 2014, URL http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/deblock_note_de_recherche_14_03.pdf, consulté le 12/03/2020.

¹⁷⁶ Deblock, Christian, *L'ALENA, modèle du régionalisme de deuxième génération*, Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation, 2.

¹⁷⁷ Deblock, Christian, « L'Accord économique et commercial global : un accord mal compris, mais pourtant novateur », *Revue québécoise de droit international*, vol. 2, num. 1, 2017, 97-115, URL : https://www.persee.fr/doc/rqdi_0828-9999_2018_hos_2_1_2375, consulté le 12/03/2020.

¹⁷⁸ Deblock, Christian, « L'Accord économique et commercial global : un accord mal compris, mais pourtant novateur », 100.

¹⁷⁹ Accords commerciaux régionaux.

L'attrait d'une harmonisation réglementaire dans les négociations commerciales est exacerbé par l'évolution des mécanismes soutenant la mondialisation, notamment celui de l'avènement de l'Internet et des technologies de l'information et des communications. En effet, et ce malgré leurs qualités innovantes, il demeure que plusieurs accords de deuxième génération commencent à dater¹⁸⁰. Comme discuté, l'internationalisation s'articulant de par les chaînes de valeurs est devenue un déterminant clé de la production et des gains en productivité à travers le globe. Cette dépendance croissante envers un éventail spectaculaire d'activités ayant lieu au même moment entre Jakarta et Londres nécessite une cohésion impeccable entre les multiples *hubs* de production ainsi que les politiques qui les gouvernent¹⁸¹.

Pour Pr Deblock, la fluidité est devenue une règle cardinale de la mondialisation et cette fluidité ne s'observe pas qu'à travers une baisse des tarifs. Les États s'entendent graduellement sur des dossiers qui se détachent de l'économie classique ; il est ici question de bases normatives portant sur l'environnement jusqu'aux droits humains et ceux des petites entreprises¹⁸². Le titre de *troisième génération*¹⁸³ fréquemment utilisé fait référence à l'ambition percevable de certains ACR's de promouvoir la fluidité des échanges avec une plus grande harmonie normative¹⁸⁴ : « Alors que les nouvelles technologies bouleversent la production et le commerce, il ne s'agit plus tant aujourd'hui d'ouvrir les marchés que de les interconnecter. ¹⁸⁵ ». C'est dans cet esprit d'interconnectivité que les États négocient au niveau bilatéral ou de façon régionale. Les normes ne doivent pas seulement être uniformes d'un point de vue tarifaire, elles doivent aussi être représentatives d'un terrain d'entente à propos de multiples dimensions sociales ou sécuritaires.

2.4.3 L'économie numérique et son articulation bilatérale.

Le développement d'un cadre normatif sur l'économie numérique s'arrime facilement à ces nouveaux types d'ententes commerciales et ce principalement dû au fait que la nature de cette nouvelle façon de coopérer soulève des questions parallèles aux échanges et au commerce en

¹⁸⁰ Arès, Mathieu, et Deblock, Christian, « L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur », *Fédéralisme Régionalisme*, vol. 11, no 1, 2011, consulté le 10/10/2019, URL http://www.ieim.uqam.ca/spip.php?page=article-gric&id_article=7109&lang=fr.

¹⁸¹ Arès, Mathieu, et Deblock, Christian, « L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur », *Fédéralisme Régionalisme*

¹⁸² Deblock, Christian, « L'Accord économique et commercial global : un accord mal compris, mais pourtant novateur », 102.

¹⁸³ Le terme *deep-integration* est plus souvent utilisé dans la littérature anglophone.

¹⁸⁴ Van Overmeire, Xavier, « L'AECG : un accord de nouvelle génération », *Options politiques*, 2017, URL : <https://policyoptions.irpp.org/fr/magazines/august-2017/laecg-un-accord-de-nouvelle-generation/>, consulté le 09/12/2019

¹⁸⁵ Deblock, Christian, « L'Accord économique et commercial global : un accord mal compris, mais pourtant novateur », 97.

général. Pour mettre en perspective, le premier accord de libre-échange ayant un article sur le commerce électronique est celui entre les États-Unis et la Jordanie au début des années 2000. L'article engageait les deux parties à encourager le développement du commerce numérique et à ne pas mettre en place des mesures tarifaires¹⁸⁶. Depuis l'accord États-Unis-Jordanie, près de 69 accords bilatéraux ou régionaux possédant un chapitre sur le numérique ont été ratifiés. Par ailleurs, si l'on prend en compte les ententes commerciales sans chapitre désigné, mais ayant une provision sur le commerce numérique, ce total monte jusqu'à 180 en 2020. L'apparition d'accords bilatéraux ayant un chapitre sur le commerce électronique s'est accentuée principalement entre le début de 2010 et 2020. Le rôle croissant des données dans l'économie numérique au cours des dernières années reflète la propension récente des États à vouloir intégrer cette nouvelle dimension à l'architecture commerciale mondiale¹⁸⁷.

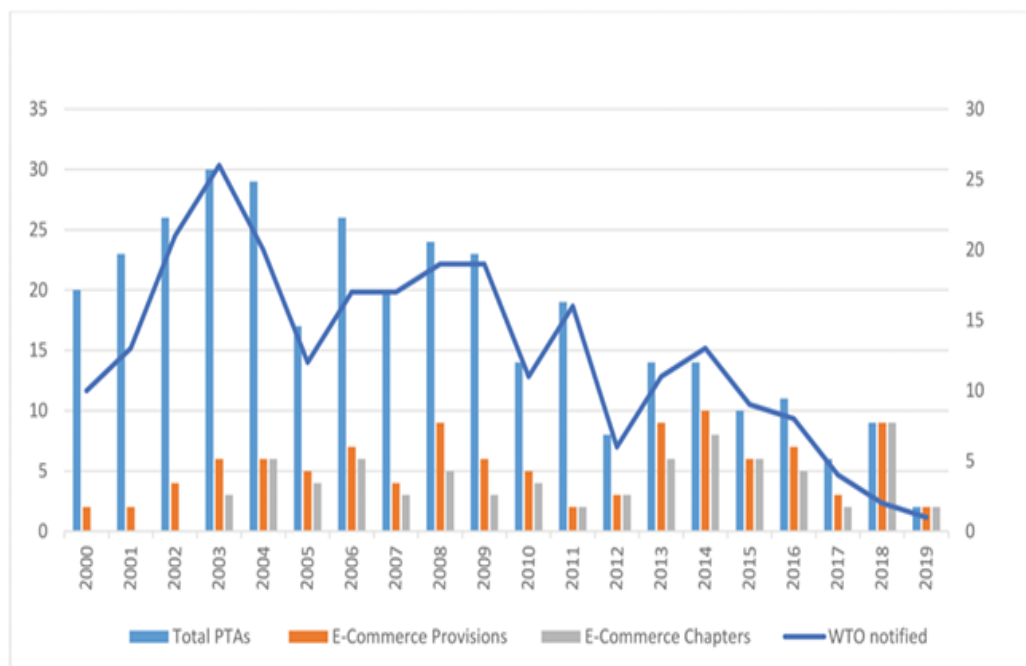


Figure 1. Les mesures sur le commerce numérique dans les accords commerciaux¹⁸⁸

Dans le même ordre d'idée, une étude avant-gardiste menée par Burri et Polanco tend à démontrer qu'il y a trois grands types de normes sur le commerce numérique. La première

¹⁸⁶ Wu, Mark, *Digital trade related provisions in regional trade agreements : existing models and lessons for multilateral trade system*, Centre international pour le commerce et le développement, 2017, 11, consulté le 22/11/2019, URL https://www.ictsd.org/sites/default/files/research/rta_exchange-digital_trade-mark_wu_-final.pdf, consulté le 10/02/2020.

¹⁸⁷ Wu, Mark, *Digital trade related provisions in regional trade agreements: existing models and lessons for multilateral trade system*, 11.

¹⁸⁸ Burri, Mira, Polanco, Rodrigo, « Digital provisions in preferential trade agreements : introducing a new data set », *Journal of International Economic Law*, vol. 23, no. 1, 2020, 189.

catégorie est celle qui regroupe les provisions servant à compenser pour règles de l'OMC¹⁸⁹. Ces mesures sont souvent considérées comme étant « traditionnelles » de par leur présence dans la majorité des accords commerciaux ayant des précisions sur l'économie numérique. Essentiellement, ces normes visent à assurer que le commerce électronique demeure un vecteur d'intégration économique et de libéralisation des échanges. On y retrouve les mesures d'application des règles de l'OMC, la non-imposition de tarifs douaniers sur les transmissions électroniques ainsi que les traitements non discriminatoires. Le deuxième type de provision vise la promotion du commerce numérique. Ces provisions sont plus souvent qu'autrement non-contraignantes, mais elles encouragent la transparence, l'interconnectivité, l'interopérabilité, la compétition, etc. Par exemple, 56 accords bilatéraux ont un article sur les transactions sans-papier¹⁹⁰. L'objectif d'une telle provision est d'inviter les États membres à numériser (et ainsi rendre public) les documents administratifs reliés aux échanges pour ajouter de la transparence aux activités commerciales. La troisième catégorie est celle des nouvelles normes numériques, principalement celles concernant la gestion des données. Cette dernière peut être divisée en deux grandes familles¹⁹¹ : les normes sur les flux et la localisation des données ainsi que les normes sur la protection des données¹⁹².

Les provisions sur les flux des données transnationaux existent depuis l'accord États-Unis-Jordanie, mais ces dernières ont pris beaucoup de temps à évoluer vers une forme contraignante. En fait, les négociations sur les normes de flux de données ont été généralement assez compréhensives, c'est-à-dire que même des accords assez modernes comme le PTPGP¹⁹³ reconnaissent que le mouvement continu des données personnelles peut être source de litige. Certes, l'accord ne stipule pas que les membres ont la liberté d'instaurer des mesures restrictives. Cependant, il est quand même mentionné que certaines démarches affectant les flux de données peuvent être entamées – et ce sous des conditions spécifiques – si c'est pour un objectif politique

¹⁸⁹ Burri, Mira, Polanco, Rodrigo, « Digital provisions in preferential trade agreements: introducing a new data set », *Journal of International Economic Law*, 188.

¹⁹⁰ Burri, Mira, Polanco, Rodrigo, « Digital provisions in preferential trade agreements: introducing a new data set », 201.

¹⁹¹ Certains auteurs ne font pas cette distinction alors que d'autres considèrent qu'il y a trois voire quatre sous-catégories.

¹⁹² Burri, Mira, Polanco, Rodrigo, « Digital provisions in preferential trade agreements: introducing a new data set », 202.

¹⁹³ Partenariat Trans-Pacifique Global et Progressiste.

légitime et nécessaire¹⁹⁴. Ce langage juridique assez restrictif permet tout de même d’entrevoir que la souveraineté politique des membres est considérée.

Les provisions sur la localisation des données sont plus polarisantes. La localisation des données est un concept qui est fréquemment perçu comme étant protectionniste. Ces lois dictent la façon dont les données sont traitées, entreposées et transférées. Un exemple de localisation des données simple est que si une firme récolte des données d’utilisateurs canadiens, ces dernières doivent reposer dans des serveurs situés au Canada¹⁹⁵. Ainsi, il est très coûteux pour une firme mexicaine d’entretenir des serveurs dans un autre pays. Inversement, ces mesures représentent un moyen pour les États d’assurer un certain contrôle sur les activités économiques des firmes dans le cyberspace, de tracer les frontières nationales même si ces dernières ne sont pas tangibles et visibles¹⁹⁶. Cette recherche n’a pas l’intention de trancher le débat sur la localisation des données, mais il est pertinent de noter que ce dossier reflète extrêmement bien la tension entre l’attrait du commerce et la volonté de réaffirmer sa souveraineté. La localisation des données étant généralement considérée comme un frein au flux des données et donc à la croissance des entreprises, il n’est pas surprenant de voir les accords de libre-échange devenir des outils préconisés pour réduire le nombre de mesures similaires.

Finalement, les provisions sur la vie privée et la protection des données s’avèrent plus ardues à regrouper, car il y a une grande variance au sein des chapitres sur le commerce numérique. D’un, tous les pays ayant des économies fortement impliquées dans le cyberspace désirent garantir un environnement sécurisé pour les données des utilisateurs. Il y a donc un certain terrain d’entente au niveau des instances bilatérales, ou du moins une certaine bonne foi des pays signataires. Par contre, l’obtention d’un environnement de protection des données nécessite parfois des mesures pouvant ralentir les flux de données ou bien venant affecter directement le modèle d’affaires d’une firme¹⁹⁷. Il existe donc un relief assez important entre les multiples ententes bilatérales ou régionales. De deux, les pays ont aussi des approches nationales à la protection de la vie privée. Cette disjonction entre les normes nationales et les engagements demandés à l’international ajoute à la complexité de l’enjeu. Cette fragmentation des modèles de protection des données

¹⁹⁴ Ciuriak, Dan, « *Digital trade is data treaty-ready?* », *CIGI Papers*, no. 162, 2018, 9, URL <https://www.cigionline.org/sites/default/files/documents/Paper%20no.162web.pdf>, consulté le 03/29/20.

¹⁹⁵ Basu, Arindrajit, « The retreat of the data localization brigade : India, Indonesia and Vietnam », *The Diplomat*, 2020, URL <https://thediplomat.com/2020/01/the-retreat-of-the-data-localization-brigade-india-indonesia-and-vietnam/>, consulté le 12/01/2020.

¹⁹⁶ Basu, Arindrajit, « The retreat of the data localization brigade: India, Indonesia and Vietnam »

¹⁹⁷ Hillman, Jonathan, *The global battle for digital trade*, Center for strategic and international studies, 2017, URL <https://www.csis.org/blogs/future-digital-trade-policy-and-role-us-and-uk/global-battle-digital-trade>, consulté le 22/04/2020

représente, un des dossiers importants dans lequel les États-Unis et l'Europe luttent pour établir un modèle de réglementation dominant.

En outre, l'influence de ces nouveaux accords commerciaux sur les normes de gestion des données impose une réflexion sur la souveraineté des États signataires. Il est légitime que certains décideurs cherchent à s'assurer qu'une entente bilatérale n'empiète point sur la capacité à long terme d'un pays à prendre ses propres décisions, et ce surtout lorsqu'on prend en considération l'impact potentiel d'Internet sur les sociétés et sur l'économie. Cette friction entre la nécessité de faciliter le commerce électronique et cette crainte de perte de souveraineté s'observe mieux lorsqu'on prend en compte les des tendances normatives de certains pays.

2.4.3.1 Le modèle des États-Unis : l'influence d'un hégémon.

L'approche dominante dans la réglementation du commerce numérique est celle de la libéralisation, et elle est portée principalement par l'acteur le plus important dans cet espace commercial : les États-Unis. Cette approche se caractérise par un discours qui prône l'ouverture de l'Internet et d'un respect de sa structure. Ainsi, la priorité est d'améliorer la performance et l'efficacité de l'économie numérique en éliminant les barrières tarifaires et non tarifaires¹⁹⁸. Dans le paradigme américain, les flux de données, lorsqu'indemnes, contribuent à la croissance mondiale. Alors, les mesures gouvernementales restrictives ou protectionnistes sont reçues négativement. Une des critiques principales de cette approche est qu'elle favorise trop le secteur privé¹⁹⁹. Or, pourquoi est-ce les Américains qui sont les porte-étendards de la libéralisation du commerce numérique?

L'Internet est une invention essentiellement américaine ; les firmes et entreprises émergentes avaient un avantage comparatif sur les concurrents²⁰⁰. Les cinq compagnies ayant la valeur boursière la plus élevée sont toutes américaines et leurs activités initiales étaient toutes dépendantes de l'Internet ou d'une structure informatique²⁰¹. Les Américains ont donc beaucoup à gagner à avoir main mise sur la régulation du commerce numérique. De fait, les États-Unis possèdent deux avantages importants qui assurent encore aujourd'hui leur positionnement comme chef de file en matière de création de règles et de norme sur le commerce numérique.

¹⁹⁸ Hillman, Jonathan, *The global battle for digital trade*.

¹⁹⁹ Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Data at the Docks: Modernising International Trade Law for the Digital Economy », 13.

²⁰⁰ Smyrniotis, Nikos, « Effet GAFAM : stratégies et logiques de l'oligopole de l'Internet », *Communication et langages*, vol.2, no. 188, 2016, 64, consulté le 29/11/2019, URL <https://www.cairn.info/vue-communication-et-langages1-2016-2-page-61.htm/>.

²⁰¹ Smyrniotis, Nikos, « Effet GAFAM : stratégies et logiques de l'oligopole de l'Internet », 62.

Le premier de ces avantages est que les autorités américaines – supportées par un secteur privé extrêmement fort – ont été conscientisées plus rapidement par rapport au potentiel de l’Internet. Lorsqu’une innovation de taille comme l’Internet est développée et testée sur son propre territoire, le pays concerné obtient une expertise nécessaire à la prise de décision politique. Considérant que l’Internet en est venu à transformer le commerce en entier, il n’est pas surprenant d’avoir vu les Américains être les premiers à bifurquer vers l’option bilatérale.

Le deuxième avantage se résume simplement à la force et à la compétitivité de l’économie américaine. Essentiellement, un accord commercial avec les États-Unis représente un lot d’opportunités économiques incomparable. Certains pays, comme le Canada et le Mexique, possèdent des secteurs totalement dépendants du marché américain²⁰². Cette réalité joue grandement dans les négociations commerciales sur le commerce numérique, c’est-à-dire qu’il est difficile de s’opposer à l’approche américaine lorsque le refus d’une provision pourrait potentiellement mettre en danger l’accord de libre-échange dans son entièreté.

Finalement, l’approche libérale n’a pas comme seul adhérent les États-Unis. En réalité, plusieurs accords commerciaux rédigés sans la présence américaine peuvent se situer dans le paradigme américain, la grande différence se trouve plutôt dans la portée des provisions. Le Japon par exemple est un pays dont les pratiques commerciales du numérique s’approchent beaucoup de celles américaines²⁰³. Toutefois, le JEFTA (accord Japon-UE) comporte des provisions moins contraignantes ce qui rappelle en réalité l’approche interventionniste européenne. Enfin, certaines économies font preuve d’une certaine flexibilité et d’une propension à faire des compromis. Pour les Américains, le compromis doit être fait par les autres participants.

2.4.3.2 Le modèle européen : l’individu au centre de la réflexion

L’approche interventionniste, ou régulatrice, agit comme le paradigme d’opposition à la libéralisation américaine. Cette dernière ne remet pas en question les bénéfices associés à une économie numérisée. À l’inverse, une des raisons pourquoi plusieurs gouvernements gravitent vers cette approche est qu’elle semble parfois offrir un terrain plus égal, plus adapté aux niveaux variants de compétitivité²⁰⁴. Du côté des barrières tarifaires, il n’y a pas de différence entre la méthode libérale et interventionniste. Le schisme se situe au niveau des mesures non tarifaires,

²⁰² Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Data at the Docks: Modernising International Trade Law for the Digital Economy », 14.

²⁰³ Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Data at the Docks: Modernising International Trade Law for the Digital Economy », 13.

²⁰⁴ Hillman, Jonathan, *The global battle for digital trade*.

notamment celles sur la protection des données privées²⁰⁵. En d'autres mots, l'approche libérale américaine est orientée vers le marché et ses acteurs alors que l'interventionnisme européen essaie d'établir certaines protections pour les consommateurs.

De plus, une des caractéristiques pertinentes de l'approche interventionniste est celle du rôle important qu'ont les différents acteurs. Alors que la réflexion commerciale américaine semble être axée sur l'obtention d'un accord qui favorise les firmes nationales, le modèle européen laisse plus de place aux groupes de la société civile, aux organisations spécialisées sur les droits humains, sur groupes de consultation sur la gouvernance d'Internet, sur les experts en droit de la propriété intellectuelle, etc. L'aspect collaboratif intrinsèque à l'approche interventionniste contribue à l'obtention de provisions compréhensives sur toutes les facettes de l'économie numérique²⁰⁶. D'ailleurs, il est compliqué de définir exactement les pays qui utilisent cette approche, car son application peut varier à plusieurs niveaux. Cependant, des pays développés et surtout démocratiques comme le Canada et l'Australie pourraient s'orienter éventuellement vers un modèle où l'agencement croissance économique et protection de l'individu est prioritaire.

De manière similaire aux Américains, l'Europe s'est rapidement positionnée comme meneur de l'approche interventionniste, car elle représente tout de même un marché économique extrêmement attrayant. Cette force économique assure un effet de levier crucial pour négocier avec d'autres économies d'envergures. De surcroît, les 28 nations membres de l'UE ont toutes des réalités économiques et numériques particulières. Malgré le marché commun, l'économie européenne est elle aussi marquée par des asymétries économiques importantes²⁰⁷. L'approche interventionniste donne l'opportunité de palier à ces divergences en élaborant un cadre normatif du haut vers le bas²⁰⁸.

Pour finir, plusieurs experts considèrent que l'approche européenne ou interventionniste a gagné beaucoup de légitimité avec ses succès reliés au *General Data Protection Regulation* (GDPR). Cette entente européenne voit le droit à la protection des données comme étant un droit fondamental et à son tour met en place un système d'amendes pour les firmes ne suivant pas les

²⁰⁵ Hillman, Jonathan, *The global battle for digital trade*.

²⁰⁶ Hillman, Jonathan, *The global battle for digital trade*.

²⁰⁷ Campos, Nauro, Macchiarelli, Corrado, *A new measure of economic asymmetries in the Eurozone*, 2016, URL <https://voxeu.org/article/new-measure-economic-asymmetries-eurozone>, consulté le 09/10/2010

²⁰⁸ Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Data at the Docks: Modernising International Trade Law for the Digital Economy », 17.

différentes règles²⁰⁹. Ces amendes pouvant atteindre jusqu'à 20 millions d'euros surviennent lorsque les entreprises ayant des activités économiques numériques en Europe ne respectent pas les différentes mesures de consentement, de minimisation des données, etc²¹⁰. Même si le GDPR possède ses défauts (il applique beaucoup de pression sur les petites entreprises), son application est relativement simple et ne laisse que très peu de place à l'interprétation²¹¹. Ce projet a d'ailleurs porté fruit en dehors des frontières de l'Europe, plusieurs pays considèrent mettre en branle un système de protection des données similaire (ex : GDPR Lite au Brésil)²¹². Non seulement s'agit-il d'un moyen de protéger la vie privée des individus, le GDPR est aussi perçu à l'international comme étant la première vraie opposition aux grandes firmes américaines du numérique.

2.4.3.3 Le modèle chinois : une option émergente.

Enfin, l'approche nationale est caractérisée par une volonté d'atteindre certains objectifs sectoriels et ainsi que d'assurer le respect de certaines politiques de sécurité. Cette approche est fortement critiquée par les autorités américaines, car elle est anti-compétitivité. Un autre élément qui est problématique selon les Américains est que les nations ayant cette approche négligent souvent la protection de la propriété intellectuelle²¹³. Cependant, l'approche nationale ou mercantiliste est attirante pour les pays en voie de développement, car elle reflète la notion de protectionnisme éducatif que nous avons mentionné précédemment. Lorsqu'une économie entame sa transition vers le numérique, il peut être difficile de compétitionner avec les champions américains du numérique. Bien, le modèle chinois vise à favoriser la création d'une économie numérique locale, et ce même si c'est aux dépens des concurrents²¹⁴.

Le titre modèle chinois est un choix méthodologique, c'est-à-dire que c'est la Chine qui représente mieux cette approche mercantiliste. L'économie numérique chinoise est extrêmement développée et représente une des plus compétitives au monde. Les cadres réglementaires

²⁰⁹ Suominen, Kati, *No choice? GDPR's impact on the U.S., UK and the EU*, Center for strategic and international studies, 2018, URL : <https://www.csis.org/blogs/future-digital-trade-policy-and-role-us-and-uk/no-choice-gdprs-impact-us-uk-and-eu>, consulté le 18/04/2020

²¹⁰ Johnson, Ryan, Logan, Finucan, *Treasury & risk magazine : the Europeans are the winning the global privacy debate*, Access Partnership, 2018, URL : <https://www.accesspartnership.com/treasury-risk-magazine-the-europeans-are-winning-the-global-privacy-debate/>, consulté le 02/12/2020.

²¹¹ Johnson, Ryan, Logan, Finucan, *Treasury & risk magazine: the Europeans are the winning the global privacy debate*

²¹² Johnson, Ryan, Logan, Finucan, *Treasury & risk magazine: the Europeans are the winning the global privacy debate*

²¹³ Gao, Henry, « Digital or trade? The contrasting approaches of China and US to digital trade », *Journal of international economic law*, 2018, 308, DOI: <https://doi.org/10.1093/jiel/jgy015>, consulté le 10/08/2019.

²¹⁴ Gao, Henry, « Digital or trade? The contrasting approaches of China and US to digital trade », 309.

demeurent cependant très strictes et le marché chinois numérique est difficile d'accès. La sphère numérique est indissociable de la sphère politique dans ce modèle, et c'est ce qui le différencie des autres modèles dominants. Effectivement, il faut mentionner que le cas de la Chine est assez particulier, car il y a une dimension politique complètement différente que pour la plupart des autres pays. C'est pour cette raison que les auteurs Mitchell et Mishra préfèrent de parler d'une approche *gardée* caractérisée par une plus grande précaution envers le commerce numérique et son impact potentiel sur les citoyens. De fait, des pays européens comme la France ou le Royaume-Uni ont des comportements et des pratiques qui rappellent parfois l'approche gardée ou nationale²¹⁵.

2.5 Conclusion et ouverture sur le prochain chapitre.

En conclusion, nous avons élaboré sur les grandes tendances du commerce numérique ainsi que l'impact de ce dernier sur les échanges commerciaux. De plus, une des prémisses de ce mémoire est que le commerce numérique requiert une attention politique particulière de par la relation unique entre les intérêts sociaux et économiques. Alors, la deuxième section de ce chapitre offrait un portrait du rôle des institutions politiques dans l'élaboration des normes encadrant le commerce numérique. Finalement, le chapitre concluait avec l'argument que le bilatéralisme a contribué à l'apparition de plusieurs modèles normatifs.

Chapitre 3. Le commerce numérique dans les accords de libre-échange : le cas de l'ACEUM

Lors du dernier chapitre, nous avons établi deux arguments fondamentaux à la logique analytique de ce mémoire. Le premier argument était que la numérisation de l'économie (propulsée par l'Internet et les TICs) avait contribué à une hausse astronomique du volume des échanges entre les firmes, les consommateurs et parallèlement, les États. La numérisation a transformé la nature même de ces flux commerciaux ; les biens tangibles échangés par l'entremise de l'Internet sont désormais accompagnés par la prestation d'une grande diversité de services et par le mouvement continu des données. Cet argument est essentiel à la recherche. C'est dans cette idée que s'ancre, en partie, la légitimité des États dans leurs efforts de libéralisation, ou de réglementation, du commerce numérique.

²¹⁵ Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Data at the Docks: Modernising International Trade Law for the Digital Economy », 13.

Toutefois, ce processus de légifération à l'OMC a mis en lumière d'importantes dissonances stratégiques entre les économies émergentes et les économies adéquatement préparées à se positionner dans l'environnement numérique. Ce schisme a dirigé le débat sur les règles du numérique vers les forums économiques bilatéraux ou régionaux que sont les négociations d'ententes commerciales. Au sein de ses instances, les asymétries²¹⁶ caractérisant les relations économiques entre les États signataires peuvent se solidifier à travers le langage juridique que l'on retrouve dans l'entente.

Ce chapitre cherche à élaborer sur ces deux observations en prenant le cas particulier de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique. En utilisant comme ressource la typologie des différents types de dispositions sur le commerce numérique présentée au chapitre précédent, il est possible de faire une analyse structurée de ce que comporte le chapitre 19 de l'ACEUM. Dans le but d'établir un lien tangible entre les différentes mesures sur le commerce numérique et l'enjeu politique exposé lors de la problématique, nous aurons recours au concept de *légalisation* dans l'évaluation de la rigidité ou de la souplesse des obligations qui sont présentes dans le chapitre 19.

Pour ce qui est de la structure du chapitre, nous débutons avec un exposé sommaire du contexte politique ayant mené aux négociations de l'ACEUM. Les motivations derrière la reconfiguration de la dynamique intégrative nord-américaine s'inscrivent dans une trame politico-économique qui transcende l'étude de cas qui est centrale à cette recherche. Il serait malintentionné de poursuivre l'analyse sans contextualiser l'environnement politique ayant mené, en premier lieu, à cette fenêtre d'opportunité où les parties signataires ont eu la chance de discuter du commerce numérique nord-américain et, ultimement, de le régler.

Cette section est suivie d'une présentation de la banque de données supportant cette analyse et d'un survol de la terminologie qui est utilisée dans le chapitre 19. Finalement, ce chapitre sera complété par l'analyse du niveau de légalisation des provisions sur le commerce numérique dans l'ACEUM.

3.1 De l'ALENA vers l'ACEUM

Lors de la campagne électorale de 2016, le président en devenir Donald Trump avait marqué l'imaginaire nord-américain par son acharnement et son zèle dans sa critique de l'ALENA. Voulant se détacher des vestiges économiques laissés par ses prédécesseurs, il catégorisa rapidement l'accord commercial comme étant le « pire n'ayant jamais été négocié par les

²¹⁶ Asymétries d'intérêts économiques, mais aussi de compétitivité économique.

autorités américaines »²¹⁷. Voulant instaurer un nouvel accord régional plus favorable envers les travailleurs américains, il invoqua en mai 2017 un article de législation intitulé le *Trade Promotion Authority* (TPA)²¹⁸ permettant au président d'entamer, d'accélérer et de prendre part au processus de renégociation des accords commerciaux²¹⁹. Cette décision n'était pas exceptionnelle à son mandat, le président Obama avait appliqué beaucoup de pression sur l'appareil législatif par l'entremise d'une requête officielle de réinstauration du TPA lors de son discours de l'état de l'Union en 2015²²⁰. Les prémisses politiques derrière la nécessité, pour Trump et Obama, d'accélérer des négociations commerciales sont cependant entièrement opposées et offrent une image saisissante de la rupture idéologique ayant eu lieu, entre les deux présidences, sur le commerce international.

Le président Obama considérait qu'il était vital pour l'économie des États-Unis d'exporter le *modus operandi* commercial américain vers l'Asie via le Partenariat transpacifique (PTP)²²¹. Cette région en pleine croissance et portée par un haut niveau d'innovation représente simultanément pour les Américains un marché à grand potentiel économique et un point d'étranglement stratégique de l'influence grandissante de la Chine dans les environs²²². Pour Obama, une ratification rapide du PTP garantissait la mise en place d'un ensemble, élaboré sous le *leadership* des États-Unis, de règles et de normes, tarifaires et non tarifaires²²³, simplifiant l'intégration des firmes américaines au paysage productif des économies émergentes asiatiques. Le cas du PTP exemplifie à merveille la symbiose qui existait, sous la présidence Obama, entre les intérêts économiques et les priorités stratégiques dans la promotion américaine de la libéralisation commerciale²²⁴.

L'approche de Donald Trump vis-à-vis la politique commerciale des États-Unis était dotée d'une parure plus méfiante, marquée par un langage dénonciateur et était finement accordée aux

²¹⁷ Seib, G. B., « Obama Presses Case for Asia Trade Deal, Warns Failure Would Benefit China », *The Wall Street Journal*, 2015, consulté le 22/10/2020, URL : <https://www.wsj.com/articles/obama-presses-case-for-asia-trade-deal-warns-failure-would-benefit-china-1430160415>

²¹⁸ Le TPA fut instauré en 2015 au sein de la loi bipartite sur les priorités commerciales et la responsabilité du Congrès américain.

²¹⁹ Le TPA permet au président d'avoir un rôle important et proactif dans en matière de commerce international, ce tant et aussi longtemps que les changements ou amendements faits sont présentés au Congrès dans un délai de temps préétabli.

²²⁰ Fergusson, Ian F., *Trade promotion authority (TPA) and the role of congress in trade policy*, Congress research service, 2015, 1-28, consulté le 06/18/2020, URL: <https://fas.org/sgp/crs/misc/RL33743.pdf>

²²¹ Le PTP s'intitule désormais le *Partenariat transpacifique global et progressiste* (PTPGP)

²²² Seib, G. B., « Obama Presses Case for Asia Trade Deal, Warns Failure Would Benefit China ».

²²³ Conditions de travail, mesures sanitaires, commerce numérique, etc.

²²⁴ Seib, G. B., « Obama Presses Case for Asia Trade Deal, Warns Failure Would Benefit China ».

frustrations nationales des grands perdants de la mondialisation²²⁵. Après avoir dilacéré l’emblème de la vision économique d’Obama qu’était le PTP, il fit des négociations pour un « nouvel » ALENA une réelle vitrine pour le chapitre commercial de la doctrine *Make America Great Again*. Il encastra sa critique de l’ALENA dans l’idée que le Canada et le Mexique avaient profité, au cours des dernières décennies, du potentiel de croissance qu’offrait le haut niveau de consommation de la géante économie américaine. Pour le président Trump, l’accord avait participé à l’exacerbation des déséquilibres de balance commerciale entre les États-Unis et ses partenaires régionaux alors que, simultanément, des milliers d’emplois manufacturiers avaient déserté le territoire américain vers des nations concurrentes où les conditions fiscales ou salariales étaient plus propices à l’instauration d’une production à basse valeur ajoutée²²⁶. Contrairement à la présidence précédente, la méthode de Trump n’était plus de pétrir diplomatiquement les relations internationales de sorte à favoriser l’émancipation des entrepreneurs américains à l’étranger. L’objectif était plutôt de s’appuyer sur l’importance économique du marché américain pour parvenir, en brandissant la menace tarifaire, à redéfinir les règles du jeu et à sculpter un nouvel ordre commercial mondial²²⁷ en harmonie avec les intérêts de ceux ayant voté pour le président²²⁸.

3.1.2. L’ACEUM : continuité économique et rupture relationnelle entre les trois partenaires

Pour ce qui est de l’ACEUM, la transition d’une libéralisation commerciale résolue sous Obama vers un protectionnisme recrudescant avec Trump est fascinante parce qu’elle évoque une dynamique difficilement observable pour les analystes externes à la négociation. Il nous est très difficile d’évaluer le « ton » général des diverses discussions, d’étudier les jeux de coulisses qui ont eu lieu entre les multiples rencontres et, plus précisément, d’identifier l’importance qu’a eue le dossier du commerce numérique dans la concoction des nombreux compromis réalisés. Par contre, cette transition, qui s’observe encore une fois tant par le rebroussement des Américains du système multilatéral que par un ressentiment affirmé des ambitions libérales du passé, atteste

²²⁵ Odell, John S., « Trump and the Practice of International Trade Negotiation », dans *Negotiation Journal*, 2019, 147-150.

²²⁶ Alden, Edward, *The USMCA Breakthrough: The New U.S. Trade Consensus and What it Means for the World*, Council on Foreign Relations, 2020, consulté le 01/11/2021, URL : <https://www.cfr.org/blog/usmca-breakthrough-new-us-trade-consensus-and-what-it-means-world>.

²²⁷ Prabhakar W.L.S. (2018) « The Clash of Interests: Issues of the US Pivot to Asia and China’s Maritime Silk Road », dans B. Deepak (dir.), *China’s Global Rebalancing and the New Silk Road*, Springer, Singapour 174.

²²⁸ Clarke Michael et Anthony Richetts, « Donald Trump and American foreign policy: The return of the Jacksonian tradition », *Comparative Strategy*, vol. 36, no° 4, 2017, 352.

que le climat politique englobant l'intégration économique nord-américaine est en mutation²²⁹. Reconnaître ce phénomène agrèmente notre propre compréhension de l'impact politico-économique d'un accord de libre-échange qui, comme l'ACEUM, a été modelé sous le nouveau paradigme. Or, quels sont les indices, retrouvables dans la nouvelle entente, qui confirment ce changement ?

Le projet ambitieux qu'était l'ALENA avait été soutenu par un commun accord entre les trois nations qu'une région nord-américaine mieux intégrée allait permettre à chacune des économies de puiser dans leurs avantages comparatifs et, progressivement, générer une croissance économique stable à travers le temps²³⁰. Comme pour la majorité des ententes commerciales, la création de l'ALENA a été affectée par des mésententes, par des asymétries de marché et de pouvoir, par des pressions politiques externes. Cependant, l'ALENA demeurait en grande partie un reflet limpide de cette nouvelle ère du commerce en Amérique du Nord. Les baisses majeures de tarifs visaient à faciliter le déploiement des chaînes de valeurs, les mesures sur la propriété intellectuelle garantissaient un incitatif à l'innovation et, finalement, un respect mutuel des fondements du GATT²³¹ pour assurer une véritable coopération entre trois économies fondamentalement distinctes.

D'une façon qui fait contre-pied à la rhétorique publique du président Trump, l'ACEUM ne s'inscrit pas entièrement dans le refus du legs économique et structurel de l'entente précédente. Au contraire, plusieurs dispositions non tarifaires qui sont retrouvables dans l'accord découlent de ce qui avait été négocié par l'équipe du président Obama pour le Partenariat transpacifique. Ainsi, le « squelette » du chapitre sur le commerce numérique de l'ACEUM provient directement de celui qui avait été rédigé lors de l'élaboration du PTP, c'est le cas aussi pour la mise à jour du chapitre sur le travail. Le penchant de Trump à dénoncer dans les médias l'approche libérale et à attiser une colère antimondialisation relevait en cela plus de sa stratégie politique *America First* que d'un agenda commercial judicieusement planifié : l'hyperlibéralisation de secteurs précis, comme celui de l'économie numérique, concrétise la position des États-Unis comme hégémon économique ce qui, en toute cohérence, résonne avec les visées du président. Les dossiers « chauds » ayant été centraux à la campagne électorale de Trump ont certainement été traités de sorte que l'accord ait l'allure escomptée d'un *deal* élaboré

²²⁹ Deblock Christian, « Donald Trump, Fossoyeur de l'internationalisme libéral américain », dans O. Delas (dir.), *Les nouvelles routes de la soie*, Bruxelles, Bruylant-Larcier, 2021, 339.

²³⁰ Waever, Ole, « Securitization and Desecuritization », dans R. Lipschutz (dir.), *On Security*, New York, Colombia University Press, 1995, 31.

²³¹ Principalement celui de la nation la mieux favorisée (NMF) et du traitement national.

pour et par les travailleurs américains ; cela même si l'impact prévu de plusieurs des modifications ne concorde pas réellement avec les attentes des électeurs fidèles à Trump²³².

Le cas du chapitre sur l'industrie automobile illustre à merveille la dichotomie entre la nature politique et la finalité économique de certains changements. La modernisation des règles commerciales pour l'industrie automobile a été perçue par plusieurs analystes comme étant la preuve d'un virage protectionniste. Par exemple, les nouvelles règles d'origines pour les automobiles ont été présentées comme étant le remède pour arrêter l'exode des emplois manufacturiers américains vers le Mexique. En vérité, le contenu du chapitre modifie que très peu la logique derrière les chaînes de valeurs de ce secteur en Amérique du Nord²³³. En faveur des firmes, les nouvelles mesures agissent plutôt comme la sécurisation du marché actuel face au compétiteur qu'est l'innovante industrie automobile asiatique²³⁴.

C'est dans l'esprit général du texte que l'on peut déceler une nouvelle « atmosphère » commerciale qui englobe, aujourd'hui et fort probablement demain, les relations économiques entre le Canada et les États-Unis. Les chercheurs Flores-Macias et Sanchez-Talanquer utilisent le terme très approprié de « désinstitutionnalisation » pour définir ce qui est lit entre les lignes et les différents chapitres de l'accord²³⁵. Selon eux, ce nouvel ensemble de règles construit bel et bien sur les avancées de l'ALENA, mais introduit un degré d'incertitude et de méfiance inhabituel pour l'intégration économique régionale nord-américaine²³⁶. Entre autres, le retrait des panels internationaux de règlement de différends pour les investissements étrangers risque de faciliter l'avènement de situations conflictuelles entre les firmes et les pays membres. Ce changement pourrait provoquer un chevauchement inefficace entre les multiples poursuites ayant lieu simultanément dans les cours canadiennes, mexicaines et américaines.

²³² Blendon Robert J., Logan S. Casey et John M. Beson, « Public Opinion and Trump's Job and Trade Policies », *Challenge*, vol. 60, no^o 3, 2017, 232.

²³³ Parilla, Joseph, « How US states rely on the NAFTA supply chain », Washington D.C., *The Brookings Institute*, 2017, consulté le 10/11/2020, URL : <https://www.brookings.edu/blog/the-avenue/2017/03/30/how-u-s-states-rely-on-the-nafta-supply-chain/>.

²³⁴ Higgott Richard, « From trade diplomacy to economic warfare: the international economic policy of the Trump administration », *Working Paper Series*, Madrid, Elcano Royal Institute, 2019 consulté le 09/09/2020, URL : <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/bf748739-72ef-4ed1-9567-c79497b6596c/WP10-2019-Higgott-from-trade-diplomacy-to-economic-warfare-international-economic-policy-trump-administration.pdf>.

²³⁵ Flores-Macias, Gustavo A. et Mariano Sanchez-Talanquer, *The political Economy of NAFTA/CUSMA*, Oxford Research Encyclopedia of Politics, 2019, consulté le 10/05/2020, DOI: 10.1093/acrefore/9780190228637.013.1662.

²³⁶ Flores-Macias et Sanchez-Talanquer, *The political Economy of NAFTA/CUSMA*.

L'accord introduit un élément de temporalité accentuant l'incertitude des acteurs politiques face à la validité et la portée de l'entente dans le temps. Une clause d'expiration après 16 ans (à moins d'une entente de renégociation) a été ajoutée à l'entente avec des mécanismes de révision tous les six ans. Cette addition symbolise pour les travailleurs, investisseurs et entrepreneurs que les balises commerciales en place peuvent être modifiées au rythme des ambitions politiques des trois pays signataires. L'intérêt même d'un accord régional est d'assurer un espace favorable au commerce à travers les années ; une zone de libre-échange adéquatement équipée pour absorber les aléas politiques et les chocs économiques exogènes ou endogènes. En minant dans la continuité de l'ACEUM, cette nouvelle clause pourrait justifier les États et les entreprises à prendre des décisions à très court terme, à faire de la recherche de rente ou à simplement retirer des investissements²³⁷. Alors qu'historiquement les accords de libre-échange visent à optimiser l'allocation des ressources et la prise de décision, l'ACEUM propose une façon de faire plus imprévisible et qui pointe vers une toute nouvelle époque pour l'économie du Canada, du Mexique et des États-Unis :

More than a solid foundation for sustained cooperation or an institutional framework that solves credible commitment problems in order to materialize long-term mutual gains, the new agreement resembles a *modus vivendi*, a temporal, purely practical compromise between parties that must now take greater precautions against each other, should someone suddenly change their mind. While cross-border economic exchange can continue, greater distrust permeates relations in this more precarious equilibrium, while each party, uncertain about the moves of the others tomorrow, selfishly extracts the greatest possible gains today²³⁸.

Par ailleurs, un des points importants soulevés dans la revue de littérature était que le commerce numérique représente, pour les décideurs, un secteur laborieusement accordable à une stratégie gouvernementale claire et, surtout, projetée dans le temps. En effet, la métamorphose continue de l'économie numérique et donc des pratiques commerciales associées accentue l'éloignement qui existe entre les acteurs politiques gravitant autour du secteur et ceux qui y sont directement impliqués. L'ACEUM pourrait exacerber ce phénomène en faisant de l'espace de coopération que devait être l'accord, une arène politique parmi laquelle le désir de maximiser les gains à court terme prime sur les bénéfices pouvant résulter d'un consensus nord-américain sur les règles structurant l'économie numérique²³⁹. Qui plus est, si les Américains entendent retoucher

²³⁷ Flores-Macias et Sanchez-Talanquer, *The political Economy of NAFTA/CUSMA*.

²³⁸ Flores-Macias et Sanchez-Talanquer, *The political Economy of NAFTA/CUSMA*.

²³⁹ Rien n'indique que ce consensus est possible, mais l'idée est que l'état actuel de l'ACEUM rend le chemin beaucoup plus ardu vers des règles sur le commerce numérique qui plaisent aux trois états membres.

éventuellement certains éléments dans le chapitre 19, le gouvernement canadien²⁴⁰ n'aura pas réellement d'autres options que de tolérer la reconfiguration : rien n'est plus important pour le Canada (et pour le Mexique) que de préserver l'accès au marché des États-Unis, et ce même malgré des « défaites » considérables durant les négociations. Le représentant démocrate et président du *Ways and Means Committee*, Richard Neal, l'a lui-même souligné : « les autorités du Canada et du Mexique ont fait d'importantes concessions sur la quasi-totalité de leurs demandes »²⁴¹. De plus, indépendamment du degré de légalisation du chapitre 19, l'incertitude qui émane de l'ACEUM est, potentiellement, un plus grand défi pour le Canada que ce que l'on retrouve dans l'accord. La possibilité réelle d'un retour récurrent des pays membres à la table de négociation complexifie grandement l'interprétation canadienne, par les firmes et les décideurs, du chapitre 19 sous sa forme actuelle. Considérant la position de force que possède les États-Unis²⁴² si jamais les règles sur le numérique sont renégociées plus rapidement que prévu, il est légitime d'anticiper que l'incertitude liée au statut de l'ACEUM lénifie l'effort avec lequel le Canada converge, réglementairement parlant, vers les mesures du chapitre 19.

Sans vouloir étouffer le propos principal de la recherche avec des technicités assez distancées du commerce numérique, il était nécessaire d'aborder brièvement la nature de la fibre politique qui a mené à la modification et à la ratification de l'ACEUM. L'application du concept de légalisation au chapitre 19 perd de son sens si l'analyse est exécutée en vase clos ; il s'agirait à ce moment d'une étude juridique au lieu d'une recherche à propos de l'impact politico-économique de l'accord sur le Canada dans l'économie numérique. En somme, le contexte dans lequel les négociations ont eu lieu semble pointer vers une dynamique future unique où les compromis se font de plus en plus en rares, où le « vivre ensemble » régional laisse progressivement sa place à une joute, aux six ans, de tir à la corde entre les États et où s'installe un désenchantement diplomatique palpable envers le processus d'intégration profonde en Amérique du Nord.

3.2 Le commerce électronique dans l'ACEUM : le chapitre 19 et son niveau de légalisation.

Le chapitre 19 de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique rassemble la grande majorité des déterminants légaux qui serviront de points de repère pour les décideurs lorsqu'ils forgeront, à leur tour, les règles nationales sur ce que les firmes nationales, et étrangères, peuvent ou ne pas

²⁴⁰ C'est la même réalité pour le Mexique.

²⁴¹ Alden. Edward, *The USMCA Breakthrough: The New U.S. Trade Consensus and What it Means for the World*.

²⁴² Comme mentionné précédemment, les négociations de l'ACEUM étaient pour le Canada plus un effort de conservation de l'accord de libre-échange qu'une opportunité de faire des gains stratégiques considérables. L'objectif principal était d'assurer l'accès « traditionnel » au marché américain.

faire dans l'économie numérique. Le chapitre, malgré le fait qu'il couvre des pratiques et des thèmes excessivement larges, peut agir comme une loupe nous permettant d'en apprendre beaucoup, de façon ciblée, sur de potentiels « scénarios » politiques, stratégiques et économiques affectant le commerce numérique au Canada et en Amérique du Nord. Encore une fois, le niveau de légalisation de ce chapitre nous informe sur le caractère contraignant de l'entente. Tout dépendamment ce qui se retrouve dans les articles, un accord rigide ou souple viendrait altérer les scénarios possibles pouvant émerger de l'ACEUM. En aucun cas la légalisation du chapitre 19 ne permet de prédire le futur : son analyse facilite l'identification des composantes institutionnelles principales derrière l'évolution du commerce numérique régional et de la gouvernance qui le sous-tend. En d'autres mots, l'intérêt du niveau de légalisation du secteur est qu'il procure un portrait plus précis de la direction vers où le débat, politique et économique, sur le commerce numérique se dirige.

L'analyse de la légalisation du chapitre 19 sur le commerce numérique est orchestrée au tour de la banque de données créée par les spécialistes en droit international Mira Burri et Rodrigo Polanco intitulée *Digital Trade Provisions in Preferential Trade Agreements (TAPED)*. Cette banque de données regroupe tous les accords commerciaux préférentiels, bilatéraux ou régionaux, qui ont des chapitres ou des mesures spécifiques pour le commerce numérique. Ce travail herculéen par les deux chercheurs contribue à l'effort dans les cercles académiques visant à cartographier la gouvernance de l'économie numérique par l'entremise des règles commerciales²⁴³. La banque de données n'est pas limitée au recensement des multiples dispositions, les auteurs ont attribué à chaque mesure un chiffre (associé à une couleur) qui reflète le niveau de légalisation de la mesure en question. Le chiffre 3 (vert) signifie que la mesure est d'une légalisation rigide, le chiffre 2 (orange) pour une légalisation mixte et le chiffre 1 (jaune) pour une légalisation souple²⁴⁴. D'après les indications dans le *codebook*²⁴⁵ de la banque de données, l'interprétation faite par les auteurs de la précision, les obligations et la délégation du chapitre 19 pour en évaluer la rigidité ou la souplesse est très similaire à celle qui est présentée dans la théorie fondatrice du concept de

²⁴³ Willmyns, Ines, « Agreement forthcoming ? A comparison of EU, US and Chinese RTAs in times of plurilateral e-commerce negotiations », *Journal of International Economic Law*, 2020, 222, DOI 10.1093/jiel/jgz048, consulté le 02/11/2021.

²⁴⁴ Le chiffre 0 apparaît lorsque la mesure ou l'article recherché n'est pas présent dans l'accord commercial sélectionné.

²⁴⁵ Burri, Mira, Polanco, Rodrigo, « Digital provisions in preferential trade agreements: introducing a new data set », *Journal of International Economic Law*, vol. 23, no. 1, 2020, 2.

légalisation²⁴⁶. Une mesure rigide est précise, contraignante et oblige les membres signataires à respecter les mesures ou les principes indiqués dans l'entente²⁴⁷ alors qu'une mesure souple est parfois floue, générale, et repose intrinsèquement sur la bonne volonté des États à se conformer à ce qui a été ratifié. Contrairement à la méthode originale présentée dans l'article scientifique de Abbott et Keohane, Burri et Polanco ont préféré combiner le niveau de précision et le niveau d'obligation pour créer un seul indice plus simple et plus facilement reproductible. C'est pour cette raison qu'il y a l'ajout d'une notion de légalisation mixte, c'est-à-dire que parfois le niveau de précision d'une mesure est élevé, mais qu'il existe, en annexe ou dans un chapitre connexe, des exceptions venant diminuer la valeur contraignante d'un article.

Par ailleurs, le niveau de délégation est intégré à l'indice, mais puisqu'il s'agit d'une dimension qui concerne l'entièreté de l'accord, une partie de l'analyse sera dédiée à la discussion sur les mécanismes de règlements de différends dans l'ACEUM. Ensuite, pour agrémenter la lecture et maintenir une ligne directrice cohérente avec le chapitre précédent, les différents articles du chapitre 19 seront regroupés en quatre catégories d'après la typologie des mesures sur le commerce numérique qui se retrouve à la fin du chapitre 2. En ordre, il s'agit des mesures traditionnelles et relatives à l'OMC, les règles visant à faciliter le commerce numérique, les mesures de gestion des données transnationales et, finalement, les mesures sur la protection des données personnelles. Un dernier segment portant les droits de propriété intellectuelle sera aussi ajouté en terminant. Cette catégorie n'est pas présente dans la typologie de Burri et Polanco²⁴⁸, car le rattachement des mesures sur le commerce numérique à celles sur les droits d'IP est un phénomène relativement novateur, extrêmement complexe et il apparaît dans les ententes les plus récentes (USJTA²⁴⁹, PTPGP). Dans l'ACEUM, l'unicité de cette réciprocité entre l'économie numérique et la propriété intellectuelle est révélatrice d'une panoplie de parcelles analytiques pertinentes à la construction de notre argumentaire. L'étude d'un régime de droits de propriété intellectuelle est une tâche extrêmement compliquée et pour cela, les éléments de signification politique seront priorisés aux technicités strictement juridiques.

²⁴⁶ Abbott, Kenneth et Snidal, Duncan, « Hard and Soft Law in International Governance. », *International Organization*, vol. 54, no. 3, 2000, 4428, consulté le 14/11/2019, URL www.jstor.org/stable/2601340.

²⁴⁷ Si ce n'est pas le cas, le pays membre considérant qu'il y a eu litige peut demander que le conflit de non-conformité soit amené devant les cours de règlement des différends.

²⁴⁸ Il est de même pour les typologies des autres experts sur la question, il ne s'agit pas d'une exception.

²⁴⁹ *United-States-Japan-Trade-Agreement*.

3.2.1 L'absence définition du commerce numérique dans l'ACEUM

La première section pose les bases terminologiques requises pour comprendre la portée légale et la visée politique des dix-huit articles qui ponctuent le chapitre 19. Les définitions sont associées aux éléments conceptuels qui se retrouvent dans les multiples mesures et dispositions²⁵⁰. Cette façon de procéder est standard, car elle élague le texte en évitant que chacune des dispositions soit accompagnée d'une explication. L'aspect le plus surprenant de cette section est qu'il n'y a aucune définition exhaustive de ce qu'est le commerce numérique. Ce concept agit comme titre au chapitre et englobe l'entièreté des informations que l'on y retrouve, mais sa définition n'est pas incluse. Omettre la définition de ce qu'est le commerce numérique protège, d'une certaine manière, le canevas avec lequel les décideurs travaillent. Si préciser le langage d'un article limite ou augmente sa portée, la logique est similaire pour le chapitre en entier. L'absence de la définition a aplani l'introduction de nouvelles règles et de normes qui, dans un accord avec une terminologie stricte et définie, aurait possiblement été laissée de côté. L'utilisation du mot « commerce numérique » comme titre et la variété impressionnante des articles dans le chapitre résonnent cependant avec le sens général, comme expliqué au chapitre 2, souvent associés à ce terme et à d'autres comme « commerce électronique » et « économie numérique ». Ces termes sont utilisés fréquemment dans des contextes variés mais font tous référence à une compréhension élargie de ce que regroupe la notion de commerce numérique ; de la vente d'un divan tâtché sur Internet jusqu'à la protection des données personnelles de l'acheteur. En établissant des règles tant sur les tarifs douaniers que sur un concept complexe comme celui de gouvernement électronique, l'intention générale du chapitre demeure évidente malgré l'absence d'une définition. De plus, définir dans l'accord ce qu'est le commerce numérique en Amérique du Nord agit conséquemment comme un positionnement dans le débat à l'OMC. Au niveau des instances multilatérales, la terminologie est une pièce angulaire dans la discussion sur la gouvernance numérique. Stratégiquement, il y a peu d'intérêts, surtout pour les Américains, de risquer de s'endiguer dans un « camp » ou un modèle en définissant le commerce numérique alors que l'ACEUM ne repose pas sur cette définition pour mettre en place les balises légales de l'économie numérique régionale²⁵¹. Ces décisions à l'allure anodine, mais qui ont un impact politique non négligeable, sont éparpillées dans le chapitre et ne se limitent pas qu'au langage sélectionné : l'exclusion de dispositions habituellement incluses dans d'autres accords commerciaux similaires

²⁵⁰ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.2, 2019, consulté le 01/10/2020, <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=fra>.

²⁵¹ Alden, Edward, *The USMCA Breakthrough: The New U.S. Trade Consensus and What it Means for the World*.

est révélatrice d'un comportement tactique et d'une propension stratégique qui mérite d'être prise en compte²⁵².

3.3 1ère catégorie : les mesures traditionnelles et relatives à l'OMC

En ce qui a trait aux mesures « traditionnelles », l'ACEUM s'insère sans surprise dans le mouvement désormais presque universel visant à faire du commerce numérique un domaine assujéti aux mêmes règles et aux mêmes normes que les autres secteurs « historiques » habituellement concernés par le libre-échange²⁵³.

Tableau 1. Tableau des dispositions de catégorie 1 dans l'ACEUM.

<u>Contenu général de l'obligation</u>	<u>Article(s)</u>	<u>Législation</u>
Clause de traitement non-discriminatoire des produits numériques	19.4.1	Rigide
Fourniture d'un service exécuté ou livré par voie électronique est soumis aux chapitres 14 (Investissement), 15 (Commerce transfrontalier) et 17 (Services financiers).	19.2.4	Rigide
Disposition sur la non-imposition de droits de douane sur les transmissions électroniques ou produits numériques.	19.3	Rigide
Application du mécanisme de règlement de différends au provisions du chapitre 19 sur le commerce électronique.	31. 2	Rigide
Engagement de garantir l'accès au marché (AM) et le traitement national (TN) dans les secteurs requis au fonctionnement du commerce numérique : télécommunications / services financiers / services informatiques et connexes.	15.5 (AM) 15.3 (TN)	Rigide

La disposition 15.5 sur l'accès au marché exemplifie cette dimension : les pays signataires reconnaissent le besoin d'instaurer une cohérence réglementaire au sein de l'écosystème sectoriel qui supporte, alimente et qui participe à la croissance du commerce numérique. Cela est significatif, car il indique avec subtilité que le commerce numérique n'est plus perçu comme étant une « niche » réglementaire où la seule avenue est de réduire les pressions tarifaires, mais bel et bien comme un secteur avec une valeur stratégique. Une nation, estimant que l'arrangement actuel du chapitre 19 est accordé de manière optimale à son agenda stratégique, a tout à gagner de

²⁵² Burri, Mira, Polanco, Rodrigo, « Digital provisions in preferential trade agreements: introducing a new data set », 8.

²⁵³ Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Regulating cross-border data flows in data-driven world : how WTO law can contribute », *Journal of International Economic Law*, vol.22, no.3, 2019, 3, consulté le 08/29/2020, URL : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3390038.

voir le commerce numérique occuper une place intégrale sous l'ACEUM et de réellement s'affirmer comme le secteur de l'économie de demain dans cette nouvelle ère de libéralisation. Dans la même lignée, le deuxième article du chapitre 31²⁵⁴ spécifie que les divers mécanismes de règlement des différends s'appliquent sans exception aux dispositions sur le commerce numérique. Cette précision est une preuve concrète d'un niveau élevé de délégation dans l'accord, exacerbant *de facto* le niveau de rigidité du chapitre 19. Ces dispositions permettent de concrétiser la légitimité de l'ACEUM comme un outil de gouverne pour ce secteur et, au même moment, outrepasser la critique récurrente à l'OMC que le commerce numérique, de par ses formalités et sa complexité, se doit d'être légiféré dans une instance multilatérale appropriée et non dans un accord régional²⁵⁵. Cette critique émane possiblement du fait que seulement 47 des 188 accords ayant un chapitre dédié au commerce numérique reconnaissent officiellement l'applicabilité des règles et des mesures négociées à l'OMC concernant ce secteur²⁵⁶.

L'absence d'un lien légal, gravé dans le texte, entre l'OMC et l'ACEUM permet d'en venir à deux constats pertinents. Le premier est que le chapitre 19, dans sa forme actuelle, n'est pas le résultat d'un effort politique cherchant à relier les règles de l'économie numérique nord-américaine à celles rédigées, de peine et de misère, à l'international. Le deuxième constat est que l'effet « bol de spaghetti²⁵⁷ » généré par l'avènement incessant de nouvelles règles²⁵⁸ sur le numérique s'intensifie : les chapitres dédiés sont désormais considérablement plus complexes, diversifiés et ils couvrent un espace réglementaire plus imposant. La croissance du schisme entre l'OMC et les instances régionales n'est pas un symptôme d'un multilatéralisme inapte, mais est conséquence du besoin pressant pour les économies et firmes nationales d'avoir un cadre réglementaire adapté à l'éclatement (données, algorithmes, informatique quantique) caractérisant le commerce numérique d'aujourd'hui. Ceci étant dit, rien n'indique que le chapitre 19 de l'ACEUM cherche à délégitimer les efforts de libéralisation de l'économie numérique menés par l'OMC. L'article 19.4.1 est aligné avec le principe de Nation Moins Favorable (NMF) et de non-discrimination, deux des pièces fondamentales du modèle de gouvernance commerciale théorisé au GATT et maintenant démocratisé par l'OMC :

²⁵⁴ Le chapitre est dédié au règlement de différend.

²⁵⁵ Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Regulating cross-border data flows in data-driven world: how WTO law can contribute », 4.

²⁵⁶ Burri, Mira, Polanco, Rodrigo, « Digital provisions in preferential trade agreements: introducing a new data set », 5.

²⁵⁷ Bhagwati Jagdish, « US Trade Policy: The Infatuation with FTAs », dans C. Barfield (dir.), *The Dangerous Obsession with Free Trade Areas*, American Enterprise Institute, New York, 1995.

²⁵⁸ Règles et normes provenant des ententes commerciales.

Aucune Partie n'accorde un traitement moins favorable aux produits numériques créés, produits, publiés, réalisés sous contrat, commandés ou rendus commercialement disponibles pour la première fois sur le territoire d'une autre Partie, ou aux produits numériques dont l'auteur, l'exécutant, le producteur, le concepteur ou le propriétaire est une personne d'une autre Partie, que celui qu'elle accorde aux autres produits numériques similaires²⁵⁹.

Pour éviter toute confusion par rapport à quelle entité s'applique le traitement non-discriminatoire, le terme « produit numérique » est défini comme étant « un programme informatique, un texte, une vidéo, une image, un enregistrement audio ou un autre produit encodé numériquement, qui est produit pour la vente ou la distribution commerciale et qui peut être transmis par voie électronique ²⁶⁰». Cette précision à l'allure banale est une autre stratégie utilisée par les signataires pour agrandir le spectre des activités commerciales qui sont affectées par ces nouvelles règles contraignantes sur le commerce numérique. Tout comme la décision de sélectionner le terme holistique « commerce numérique » comme titre officiel du chapitre, l'utilisation d'un langage juridique plus inclusif en matière de non-discrimination favorise l'émancipation des firmes, étrangères et nationales, dans l'espace numérique.

Dans la même lignée, l'engagement à une non-imposition des droits de douane sur l'exportation et l'importation des « produits et services numériques » dans l'article 19.3 garantit qu'il n'y aura pas, sous l'ACEUM, une menace perpétuelle qu'un des signataires érige des barrières tarifaires sur les échanges de biens et de services dans le cyberspace²⁶¹. Cette disposition est cohérente avec la quête de libéralisation des échanges menée à l'OMC, mais a une parure beaucoup plus affirmée, convaincante. Actuellement, les travaux sur la réduction des tarifs douaniers à l'OMC sont embourbés dans le débat sur la classification des biens et services numériques résultant en des règles limitées à un moratoire sur les droits de douane de transmissions numériques²⁶². L'ACEUM stipule sans équivoque l'impossibilité pour les membres d'imposer des tarifs sur les « produits numériques » indépendamment de l'endroit où le produit a été encodé ou créé.

Finalement, les mesures traditionnelles du chapitre 19 reflètent la tendance à l'OMC en abaissant les remparts tarifaires,²⁶³ mais se démarque spécialement, par son langage englobant et rigide, des ententes du passé en élargissant la portée des règlements qui gouvernent l'économie

²⁵⁹ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.4.1.

²⁶⁰ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.1.

²⁶¹ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.3.

²⁶² Malkawi, Bashar, « Digital trade issues in WTO jurisprudence and the USMCA », *International Trade Journal*, vol.5, no. 1, 2020, 127, URL :

<https://www.tandfonline.com/doi/citedby/10.1080/08853908.2020.1801536?scroll=top&needAccess=true>.

²⁶³ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.3

numérique²⁶⁴. C'est avec les catégories visant à promouvoir le commerce numérique que nous pouvons réellement observer le caractère moderne de ces nouvelles additions réglementaires.

3.4 2ème catégorie : facilitation du commerce numérique

Les mesures sur la promotion du commerce électronique dans l'ACEUM ont pour but d'encourager les trois pays membres à cultiver un environnement propice à la croissance et à la diversification des échanges numériques.

Tableau 2. Tableau des dispositions de catégorie 2 dans l'ACEUM.

<u>Contenu général de l'obligation</u>	<u>Article(s)</u>	<u>Législation</u>
Promotion du rôle des partis tiers dans le développement du commerce numérique (ex. : société civile, groupes de réflexion).	19.5.2 (b)	Souple
Disposition sur la transparence et l'échange d'informations dans la mise en œuvre de législation et de réglementation.	19.14	Souple
Mesure encourageant le secteur privé à entreprendre son propre processus de réglementation et de promotion du commerce numérique.	19.14 (d)	Souple
L'accord reconnaît l'importance de promouvoir et de faciliter le commerce numérique.	26.1.5 (d)	Rigide
Reconnaissance de l'importance de la promotion des services informatiques interactifs pour les petites et moyennes entreprises.	19.17.1 19.18.3	Souple
Disposition sur la promotion du commerce sans papier.	19.9	Souple
Mesure sur l'authentification électronique et les signatures électroniques.	19.6 19.14.1 (a) (iii)	Rigide
Disposition sur le rôle de la cybersécurité dans le commerce numérique.	19.14.1(a)(ii) 19.15	Rigide

À l'instar des mesures traditionnelles (tarifs, principes à l'OMC, etc.), les dispositions de promotion du numérique dans l'ACEUM sont d'une législation souple et elles se basent sur la bonne foi des signataires. Cette différence s'explique partiellement par le fait que les mesures de promotion, si exécutées, peuvent mettre beaucoup de pression sur les appareils administratifs des trois nations. Le Canada, le Mexique et les États-Unis ayant tous des profils sectoriels divergents ou opposés, il serait inefficace d'implanter des règles contraignantes de promotion lorsque les

²⁶⁴ Notamment du PTP où le mot « commerce électronique » est utilisé.

firmes respectives des trois pays n'ont pas les mêmes interactions (et besoins) avec les technologies numériques²⁶⁵. Par exemple, l'article 19.5.2 (b) met de l'avant l'importance que doit avoir la société civile, par ses expériences et ses moyens, dans la création des futures lois sur le commerce numérique. Les niveaux de mobilisation non-partisane et non-sectorielle sur les enjeux numériques varient énormément entre les trois pays membres. De fait, une règle obligeant les États à consulter les acteurs de la société civile provoquerait des déséquilibres majeurs et résulterait, sans surprise, à des périodes de conflit où un membre considère qu'un autre n'a pas atteint ses « quotas » de participation citoyenne. Le manque de praticabilité de ces dispositions de coopération justifie partiellement la souplesse des règlements de catégorie 2 dans l'ACEUM.

La nécessité d'évaluer l'application de ce type de mesure aurait posé un problème pour les entreprises ou les agences gouvernementales mises en charge de l'opérationnalisation des nouveaux règlements. L'article 19.14 (d) sur la transparence encourage les membres à « échanger de l'information et de partager leurs expériences sur la réglementation, les politiques, l'exécution et l'observation en ce qui concerne le commerce numérique²⁶⁶ », sans pour autant imposer des critères ou des barèmes dans l'estimation de cette dite transparence. Néanmoins, la souplesse d'un article n'est pas indicatrice de l'importance moindre d'une telle mesure : la nature intangible de la transparence requiert un langage juridique plus vaste avec lequel les États peuvent travailler et modeler, à leurs façons, des politiques sur le numérique transparentes et ouvertes à la collaboration. Pour les firmes, des règlements commerciaux transparents réduisent le degré d'incertitude, ce qui ultimement aboutit en une évaluation des coûts et gains futurs flexible et mieux adaptée²⁶⁷. Pour le consommateur, des règles claires améliorent la compréhension de ce dernier des structures qui sont en place pour le protéger et agrémenter son expérience comme utilisateur ou comme client²⁶⁸. La rapidité de l'innovation dans le secteur numérique accentue le risque de voir s'échafauder des politiques nationales contradictoires et incompatibles : un environnement hautement transparent, même s'il est non-contraignant,

²⁶⁵ Casalini, Francesca, Javier López González et Evdokia Moïsé, «Approaches to Market Openness in the Digital Age», *OECD Trade Policy Papers*, no. 219, 2019, 3, consulté le 08/22/2020, URL : https://www.oecd-ilibrary.org/trade/approaches-to-market-openness-in-the-digital-age_818a7498-en.

²⁶⁶ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.14 (d).

²⁶⁷ Casalini, Francesca, Javier López González et Evdokia Moïsé, «Approaches to Market Openness in the Digital Age», 10.

²⁶⁸ Casalini, Francesca, Javier López González et Evdokia Moïsé, «Approaches to Market Openness in the Digital Age», 10.

démontre la volonté des trois partenaires à faire croître le commerce numérique d'une manière logique, conséquente et concertée²⁶⁹.

Outre la souplesse juridique des articles, le chapitre 19 se démarque par une quantité non-négligeable d'articles servant à faire de la zone économique nord-américaine une figure centrale avant-gardiste pour l'essor du commerce numérique. Certes, l'Union européenne est souvent considérée comme étant un bastion de réglementation faisant une opposition légitime au *leadership* américain dans la gouvernance mondiale de l'économie numérique²⁷⁰. Ceci étant dit, l'Europe a acquis ce statut principalement grâce à son modèle de réglementation des données privées, le GDPR²⁷¹, et par son attitude contestatrice et vocale²⁷² envers les géants du numérique²⁷³. L'ACEUM, sous forte influence étatsunienne, déroge évidemment d'une telle approche, mais se présente comme un vecteur puissant de libéralisation économique et il s'inscrit comme un garde-fou vis-à-vis une tentative de mise en place d'un régime protectionniste sur l'économie numérique. La souplesse des mesures de promotion n'est pas un symbole d'un désintérêt pour la coopération ou pour les obligations politiques : le chapitre 19 reflète d'abord et avant tout l'inclination de l'ACEUM cherchant à engendrer un climat commercial extrêmement favorable pour les firmes et qui améliore l'accès au marché pour les entrepreneurs. Les dispositions de promotion qui incluent des termes comme « renforcer », « s'efforcer » ou « reconnaître l'importance²⁷⁴ » ouvrent la porte aux États et aux compagnies qui désirent collaborer sans toutefois les contraindre : un degré de légalisation plus stricte augmenterait, comme expliqué, le fardeau politico-administratif relié au commerce numérique et il produirait un effet opposé à l'esprit profirme du chapitre 19.

Un indice probant de l'hyperlibéralisation sectorielle est que les dispositions de promotion du commerce numérique de légalisation rigide sont celles ayant une répercussion directe sur la pratique et le quotidien des firmes. D'un, l'article 19.6 sur l'authentification électronique engage les États à ne jamais contester la validité juridique d'une signature si « le seul motif est que la

²⁶⁹ Wunsch-Vincent, Sacha et Arno Hold, « Towards coherent rules for digital trade: Building on efforts in multilateral versus preferential trade negotiations », *National Centre of Competence Working Papers*, no. 64, juillet 2011, 19.

²⁷⁰ Gao, Henry, « Digital or trade? The contrasting approaches of China and US to digital trade », *Journal of International Economic Law*, 2018, 306, DOI: <https://doi.org/10.1093/jiel/jgy015>, consulté le 10/08/2019

²⁷¹ *General Data Protection Regulation*.

²⁷² La France a eu un rôle déterminant dans la contestation européenne des grandes compagnies américaines de l'économie numérique.

²⁷³ Gao, Henry, « Digital or trade? The contrasting approaches of China and US to digital trade », 317.

²⁷⁴ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.6.

signature est sous forme électronique²⁷⁵ ». Cette protection bénéfique pour les entreprises et les consommateurs est un gage que les transactions commerciales peuvent être menées à distance sans avoir à craindre des embûches légales²⁷⁶. Le fonctionnement et le respect de l'ACEUM dépendent fortement du niveau de confiance qu'ont les membres envers l'objet institutionnel qu'est l'accord : une telle disposition cimenterait la ferveur avec laquelle les pays, et leurs économies respectives, ont foi dans le projet de libéralisation du commerce numérique qui est proposé dans le chapitre 19.

De deux, l'article 26.1.5 dans le chapitre 26 sur la *Compétitivité* comporte un langage juridique rigide avec lequel les signataires « s'engagent²⁷⁷ » à « identifier des projets et des politiques prioritaires pour développer une infrastructure physique et numérique moderne dans le domaine du commerce et de l'investissement [...] ²⁷⁸». L'absence de détails sur la forme que doivent prendre ces projets ou ces politiques n'est pas problématique, car le chapitre 26 sert à déployer les bases institutionnelles requises pour le bon fonctionnement d'un comité général sur la compétitivité économique nord-américaine. Le comité accentuera la cohérence politique sur les règles du commerce numérique tout en offrant un endroit dédié au dialogue intramembre sur la croissance économique régionale. Sachant que l'ACEUM a été concocté sur des prémisses relationnelles plus fragiles, voire tendues, ce comité pourrait avoir un effet contrepois sur le sentiment d'incertitude qui est apparu à la lumière de certaines nouveautés dans l'accord. L'ACEUM se distingue en faisant de la facilitation du commerce numérique un projet supranational supervisé par un organe politique tributaire de l'entente, mais indépendant dans sa pratique (pouvoir de consultation avec d'autres comités, groupes de travail, etc.). Un comité de la sorte cherchant à embellir le milieu des affaires personnifie le caractère libéralisateur de l'accord Canada-États-Unis-Mexique.

Les articles portant sur la promotion du commerce numérique, rigides ou souples, font pratiquement tous allusion, implicitement ou explicitement, à l'interopérabilité numérique que les signataires espèrent instaurer avec l'ACEUM 19. La notion d'interopérabilité fait référence à une mise à niveau des standards, des cadres réglementaires et des outils technologiques utilisés

²⁷⁵ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.6.

²⁷⁶ Burri, Mira, «Towards a new treaty on digital trade », *Journal of World Trade* (à paraître), vol. 55, no. 1, 2021, 12, consulté le 01/06/2021, URL https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3623734.

²⁷⁷ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.26, art.1.5.

²⁷⁸ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.26, art.1.5.

pour communiquer, échanger, travailler avec d'autres États ou entreprises²⁷⁹. L'interopérabilité est particulièrement cruciale pour l'économie numérique, car cette dernière est alimentée en continu par les flux d'informations entrants et sortants sous forme de données. Une infrastructure technique et réglementaire mal coordonnée entre les trois partenaires ralentirait les transferts d'informations, réduirait grandement l'efficacité des échanges numérisés, diminuerait la compétition et désécuriserait les chaînes d'approvisionnement²⁸⁰.

La distinction entre le « technique » et le « réglementaire » est capitale, c'est dans cette dualité qu'émerge le défi diplomatique entre les signataires²⁸¹. L'interopérabilité technique (protocoles informatiques, logiciels utilisés, technologies priorisées, etc.) concerne en grande partie la pratique des firmes. Son développement suit les tendances du marché et son application subséquente est menée par les acteurs privés²⁸². À l'inverse, l'interopérabilité réglementaire s'articule autour des acteurs gouvernementaux en réponse à des incitatifs politiques, éthiques et sociétaux. La friction entre le secteur privé et public est inévitable dans le débat sur l'interopérabilité du commerce numérique : c'est ce qui explique que le chapitre 19 cherche à maintenir un équilibre actuellement délicat, incertain dans le futur²⁸³, entre les mesures profirmes et les mesures propices à l'avancement d'une idée ou d'un projet politique²⁸⁴.

À cet égard, l'incorporation d'un article sur la cybersécurité dans l'ACEUM est un exemple de l'effort de modernisation des pratiques et les normes sur le commerce numérique sans pour autant infliger une surcharge réglementaire pour les firmes et nuisible à l'interopérabilité technique requise pour les échanges²⁸⁵. L'article 19.5 n'offre pas de définition de ce qu'est la cybersécurité et il ne présente aucun détail sur les procédures techniques ou technologiques qui

²⁷⁹ Ciurak, Dan et Maria Ptashkina, *Started the Digital Trade Wars Have: Delineating the Regulatory Battlegrounds*, International Centre for Trade and Sustainable Development, 2018, 6.

²⁸⁰ Ciurak, Dan et Maria Ptashkina, *Started the Digital Trade Wars Have: Delineating the Regulatory Battlegrounds*, 6.

²⁸¹ Burri, Mira, «Towards a new treaty on digital trade », *Journal of World Trade* (à paraître), 18.

²⁸² Azmeh, Shamel et Christopher Foster, *The TPP and the Digital Trade Agenda : Digital industrial policy and Silicon Valley's influence on new trade agreements*, Département de développement international, London School of Economics and Political Science, no. 16, 2016, consulté le 12/03/2020, URL : <https://www.semanticscholar.org/paper/The-TPP-and-the-digital-trade-agenda>.

²⁸³ Les changements stratégiques des États et le progrès technologique continu peut déplacer, à court ou long terme, le débat de sorte que l'ACEUM ne soit plus adéquatement positionné pour traiter ces nouveaux enjeux.

²⁸⁴ De Beer, Jeremy, *An International Intellectual Property and Digital Trade Strategy for Canada*, Centre for International Governance Innovation, 2020, 16, consulté le 13/12/2020, URL : <https://www.cigionline.org/publications/international-intellectual-property-and-digital-trade-strategy-canada/>.

²⁸⁵ Keitner, Chimène et Harry Clark, « Cybersecurity and Trade Agreements : the State of the Art », *Harvard Business Law Review*, 2019, 7, consulté le 06/12/2020, URL : <https://www.orrick.com/en/Insights/2019/11/Cybersecurity-Provisions-in-Trade-Agreements-The-State-of-the-Art>.

doivent être déployées. Or, il est énoncé que les États reconnaissent que les menaces à la cybersécurité affectent négativement le commerce numérique et que les membres « s’efforcent » à « renforcer les mécanismes de collaboration [...] de recourir à ces mécanismes pour réagir rapidement aux incidents liés à la cybersécurité, en plus d’échanger des renseignements afin de permettre la sensibilisation et l’utilisation des pratiques exemplaires²⁸⁶». L’article est révélateur d’un consensus politique sur la sécurisation du cyberspace²⁸⁷, mais évite de prescrire aux firmes une façon de faire ou un modèle à répliquer. L’article sur la cybersécurité réitère l’*ethos* des dispositions sur la promotion du commerce numérique : une aspiration politique avant-gardiste dont la postérité dépend de l’engagement des firmes et des acteurs privés.

3.5 3^{ème} catégorie : la gestion des données

Tel qu’indiqué au dernier chapitre, la question de la gouvernance des données est au cœur de l’appétit réglementaire des pays, développés et sous-développés, à l’endroit de l’économie numérique. Figurativement, les données agissent comme le flux sanguin derrière l’efficacité du commerce international et, de par les informations qu’elles contiennent, de la vitalité des économies. De là, les règles émanant des ententes de libre-échange sur la gouvernance des données affectent non seulement les agents concrètement impliqués dans les activités commerciales, mais touchent tout autant les citoyens dont le quotidien dépend, directement ou indirectement, de ces informations (données médicales et pharmaceutiques, système domotique, *GPS*, etc.)²⁸⁸.

L’ACEUM ne fait pas exception à la règle et possède un éventail compréhensif de mesures réglementaires sur la gestion des données. Comme nous le verrons, une divergence est toutefois apparente entre le niveau de légalisation des mesures affectant le mouvement d’une donnée d’un pays à l’autre vis-à-vis celui concernant les dispositions sur la protection du consommateur et des données personnelles²⁸⁹.

3.5.1 Les données transnationales

En ce qui concerne la gestion des mouvements de données, l’ACEUM ne laisse aucune place à l’ambiguïté. Suivant les avancées qui avaient été faites durant les négociations du PTP sous le

²⁸⁶ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.5

²⁸⁷ Keitner, Chimène et Harry Clark, « Cybersecurity and Trade Agreements: the State of the Art », 6.

²⁸⁸ Valinasab, Omid, *The evolution of digital trade from NAFTA to USMCA*, 2021, consulté le 03/10/2021, URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3785740.

²⁸⁹ Cette opposition entre les règles transnationales et nationales est commune dans les accords commerciaux possédant des chapitres dédiés au commerce numérique (voir chapitre 2).

président Obama, l'ACEUM possède un des chapitres dédiés au commerce numérique les plus dévoués à la sécurisation et à la croissance des flux de données transnationaux²⁹⁰.

Tableau 3. Tableau des dispositions sur les flux de données et d'informations dans l'ACEUM.

<u>Contenu général de l'obligation</u>	<u>Article(s)</u>	<u>Législation</u>
Disposition qui autorise et protège les transferts transfrontaliers d'informations par voie électronique.	19.11	Rigide
Mécanisme dédié à la limitation des barrières commerciales sur les flux de données et d'informations.	25.4	Rigide
Mesure bannissant ou limitant les prérequis de localisation des données dans la pratique commerciale des entreprises.	19.12	Rigide
Mesure, externe au chapitre sur le commerce numérique, protégeant les flux d'informations transfrontaliers.	17.17	Rigide
Mécanisme, externe au chapitre sur le commerce numérique, qui adresse l'enjeu des barrières commerciales aux flux de données.	17.19	Rigide
Mesure, externe au chapitre sur le commerce numérique, bannissant ou limitant les prérequis de localisation des données dans la pratique commerciale des entreprises.	17.18	Rigide

Tout d'abord, le chapitre 19 mise sur un langage rigide et précis pour installer une charpente réglementaire sur le commerce numérique qui protège, à long terme, le mouvement libre de l'information en Amérique du Nord : aucune interférence réglementaire, administrative ou politique sur les flux de données sera tolérée sous l'égide de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique. La compréhension libérale, et partagée par la majorité des experts sur le commerce numérique, est qu'une entrave à la circulation de l'information²⁹¹ nuit à la prise de décision des acteurs économiques, diminue l'interopérabilité des systèmes informatiques et réduit le niveau de confiance entre les partenaires commerciaux²⁹². Qui plus est, les bienfaits économiques associés à la numérisation du commerce proviennent de la rapidité et de l'instantanéité des échanges : ralentir le débit de l'information entrant et sortant enraye inévitablement les activités

²⁹⁰ Willmyns, Ines, « Agreement forthcoming? A comparison of EU, US and Chinese RTAs in times of plurilateral e-commerce negotiations », 228.

²⁹¹ Les données lorsque assemblées et traitées génèrent de l'information.

²⁹² Bauer, Matthias, Martina Ferracane et Erik Van der Marel, « Tracing the Economic Impact of Regulations on the Free Flow of Data and Data Localization », *Global Commission on Internet Governance*, no. 30, 2016, 3.

économiques dans le cyberspace²⁹³. Les types de restrictions sont variés, ils représentent des défis respectifs et affectent différemment les consommateurs et les entreprises²⁹⁴. Il peut s'agir d'une interdiction nationale de transférer des données à l'étranger, d'une nécessité d'obtenir une autorisation gouvernementale et/ou le consentement de l'utilisateur, de conserver une copie de la donnée dans les serveurs du pays où la transaction a eu lieu, etc. C'est sous l'article 19.11 qu'est confirmée la forte inclination des partenaires à se prémunir contre un frein, légal ou politique, aux flux de données :

Aucune Partie n'interdit ni ne limite le transfert transfrontière de renseignements, y compris de renseignements personnels, par voie électronique si cette activité s'inscrit dans le cadre d'activités commerciales exercées par une personne visée²⁹⁵. [...] Le présent article n'empêche pas une Partie d'adopter ou de maintenir, en vue de réaliser un objectif légitime de politique publique, une mesure qui est incompatible avec le paragraphe 1, à condition que cette mesure : a) d'une part, ne soit pas appliquée de façon à constituer un moyen de discrimination arbitraire ou injustifiable ou une restriction déguisée au commerce; b) d'autre part, n'impose pas de restrictions sur les transferts de renseignements qui soient plus importantes que celles qui sont nécessaires pour atteindre cet objectif²⁹⁶.

En dépit du point (b) permettant aux États d'adopter une mesure incompatible avec l'article 19.11 si elle est légitimisée par un objectif de politique publique, la disposition est accompagnée d'une note de bas de page qui nuance la marge de manœuvre qu'ont les signataires pour restreindre les transferts des données :

Une mesure ne remplit pas les conditions du présent paragraphe si elle accorde un traitement différent aux transferts de données au seul motif qu'il s'agit de transferts transfrontières, lorsque cela a pour effet de modifier les conditions de concurrence au détriment des fournisseurs de services d'une autre Partie²⁹⁷.

Ce texte additionnel est précurseur d'une cristallisation, via l'ACEUM, d'une structure de pouvoir dans l'économie numérique excessivement axée sur la compétitivité et le libre marché²⁹⁸. L'article 19.11 certifie que les signataires ne peuvent justifier un traitement différent des données étrangères par le simple fait qu'elles traversent, théoriquement, une frontière. La note de bas de page contextualise ce qu'est un « projet de politique publique » en énonçant

²⁹³ Bauer, Matthias, Martina Ferracane et Erik Van der Marel, « Tracing the Economic Impact of Regulations on the Free Flow of Data and Data Localization », 5.

²⁹⁴ Valinasab, Omid, *The evolution of digital trade from NAFTA to USMCA*, 2021.

²⁹⁵ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.11.1

²⁹⁶ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.11.2

²⁹⁷ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.11.2

²⁹⁸ Valinasab, Omid, *The evolution of digital trade from NAFTA to USMCA*, 2021, consulté le 03/10/2021, URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3785740.

qu'une restriction sur les données transnationales est non tolérée lorsqu'elle recalibre, volontairement ou involontairement, les dynamiques de concurrence sectorielle. Essentiellement, un membre ne peut faire usage de mesures restrictives sur les transferts de données pour prioriser ses propres firmes et pour voiler, s'il existe, son dessein de devenir plus compétitif dans l'économie numérique²⁹⁹.

L'article 19.12 suit le même ordre d'idée en interdisant qu'un État exige qu'une entreprise, pour mener des activités commerciales dans ce pays, entrepose les données dans une infrastructure située sur son territoire:

Une Partie n'exige pas d'une personne visée qu'elle utilise ou situe des installations informatiques sur le territoire de cette Partie comme condition à l'exercice des activités commerciales sur ce territoire³⁰⁰.

L'article, en interdisant les mesures de localisation des données, élimine la possibilité pour un signataire de mettre en place des politiques publiques nécessitant que les données générées sur le territoire soient assujetties à des règles additionnelles. Le moyen le plus optimal pour appliquer un traitement différent étant de maintenir un contrôle strict de l'endroit où les données sont situées et entreposées, il n'est pas surprenant d'observer que l'article 19.12 est doté d'une légalisation rigide. L'obligation est présentée d'une façon épurée : l'absence de détail supplémentaire (ex. : définir le type d'activité commerciale) est judicieuse, car une réglementation excessivement compliquée peut causer l'apparition d'angles morts juridiques avec lesquels les États contournent l'intention normative de l'article, elle qui est constitutive à l'ambition libérale qui sous-tend le chapitre³⁰¹. Effectivement, une mesure de localisation des données contraint les firmes à acquérir ou à louer des installations informatiques, intensifiant ainsi les coûts fixes et les risques à l'investissement³⁰². Politiquement parlant, astreindre un partenaire à localiser les données récoltées sur le territoire de l'économie concernée est une option alléchante : elle simplifie l'entrée au marché pour les entreprises de l'industrie nationale qui, dans un contexte différent, seraient inaptes à compétitionner contre des firmes dominantes munies d'une technologie supérieure, d'une expérience sectorielle notable et/ou du contrôle

²⁹⁹ Fefer, Rachel F., Shayerah Ilias Ahktar et Wayne M. Morrison, « Digital Trade and U.S Trade Policy », *Current Politics and Economics*, vol. 19, no. 1, 2016, 15.

³⁰⁰ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.12

³⁰¹ Meltzer, Josuha P., « The United-States-Mexico-Canada Agreement: developing trade policy for digital trade », *Trade, Law and Development*, vol. 11, no. 2, 2019, 254.

³⁰² Meltzer, Josuha P., « The United-States-Mexico-Canada Agreement: developing trade policy for digital trade », 255

d'une niche à haute valeur ajoutée³⁰³. Pour cette raison, contrairement à la disposition précédente sur les mouvements transnationaux des données, l'article 19.12 ne spécifie nulle part qu'une mesure de localisation des données puisse être légitimisée par un projet politique :

The exceptions in the USMCA applicable to digital trade require trade restrictions to be 'necessary' - that no alternatives that are less restrictive exist that would make it possible to achieve the WTO Members' legitimate regulatory objective. In order for this requirement to be meaningful, it requires developing alternatives and less trade-restrictive options that support domestic regulatory goals while minimising the impact on digital trade and cross-border data flows. Developing less trade restrictive options that achieve the Members' desired regulatory goals will require more comprehensive cross-border cooperation amongst regulators as well as setting international standards in areas such as cybersecurity, privacy, AI, and consumer protection.³⁰⁴

Au rythme que l'économie devient dépendante des systèmes informatiques, les transferts financiers ont pris la forme de transferts de données provoquant dès lors une réflexion importante sur la protection de l'information des clients, sur l'accès direct et continu aux institutions financières et sur la sécurité des opérations à l'ère numérique. Dans le passé, les normes des chapitres dévoués à l'avancement du commerce numérique étaient fréquemment séparées, voire même étrangères, des lois et des règlements sur les services financiers. Il importe désormais, dans les ententes commerciales, qu'une logique réglementaire s'installe entre les prérogatives financières et les visées sur le commerce numérique. Le PTP, à l'époque de sa ratification, était l'accord de libre-échange négocié par les Américains ayant le plus de similitudes entre les règlements sur la gestion des données commerciales et les données financières³⁰⁵, et ce principalement en rapport à la protection des flux et du mouvement de l'information. L'ACEUM reprend les progrès³⁰⁶ faits sous le PTP mais est encore plus ambitieux : l'article 17.18 du chapitre sur les services financiers contient lui aussi une disposition interdisant les mesures de localisation des données :

Aucune Partie n'exige d'une personne visée qu'elle utilise ou aménage des installations informatiques sur le territoire d'une Partie comme condition pour qu'elle puisse mener des activités sur ce territoire, pour autant que les autorités de réglementation financière de la Partie aient, à des fins de réglementation et de supervision, un accès immédiat, direct, complet et continu aux renseignements traités ou stockés dans les installations

³⁰³ Meltzer, Josuha P., « The United-States-Mexico-Canada Agreement: developing trade policy for digital trade », 254.

³⁰⁴ Meltzer, Josuha P., « The United-States-Mexico-Canada Agreement: developing trade policy for digital trade », 266.

³⁰⁵ Stephens, Hugh, *Trump and the TPP : What Should Canada Do ?*, Asia Pacific Foundation of Canada, 2018, consulté le 07/08/2020, URL : <https://www.asiapacific.ca/op-eds/trump-and-tpp-what-should-canada-do>.

³⁰⁶ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.17, art. 17.

informatiques que la personne visée utilise ou aménage à l'extérieur du territoire de la Partie³⁰⁷.

La disposition est évocatrice d'une priorité, sous l'ACEUM, cherchant à uniformiser les règles gouvernant les données transnationales parmi l'ensemble des chapitres (finances, télécommunications, etc.). Cette standardisation de la gestion des données témoigne d'une prise de conscience généralisée, par les firmes et par les gouvernements, du rôle vital de la donnée et de l'information dans le tournant numérique de l'économie du 21^e siècle. Comme discuté au point 3.2.2, le commerce numérique a fait un bond important avec l'ACEUM en terme de « légitimité sectorielle »³⁰⁸ ; une prise d'importance stratégique qui s'exprime notamment par la reproduction, ailleurs que dans le chapitre 19, de principes fondamentaux essentiels à l'accroissement de l'économie numérique. De même, la mesure de sécurisation du libre mouvement des données, localisée dans le chapitre sur les services financiers, contribue directement à l'interopérabilité indispensable aux transferts d'informations bancaires et à la rapidité des transactions numérisées³⁰⁹.

Partant de ce fait, l'étalement du modèle de gestion des données transnationales aux autres domaines concernés est aussi synonyme d'une propagation de la qualité hyperlibérale, de la rigidité juridique, et du rejet de l'interventionnisme gouvernemental qui caractérise cette approche réglementaire. S'il advient qu'un membre signataire désire déroger des engagements reliés à la gouvernance des flux de données transnationaux, ce dernier serait équipé d'une latitude politique presque inexistante et serait confronté, si litige émerge, par l'entremise d'un robuste mécanisme de règlement des différends.

3.5.2 Les données personnelles et la protection du consommateur.

Le cas de la protection des données personnelles est complexe sous l'ACEUM avec un regroupement hétérogène de mesures souples et rigides qui s'entrelacent entre les paliers internationaux et nationaux. Opposée à celle sur les flux transnationaux, l'approche réglementaire des données personnelles est marquée par l'absence d'un modèle officiel de gouvernance explicitant ce qui est et n'est pas permis. Ce vide de paradigmatique est intéressant

³⁰⁷ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.17, art. 18.

³⁰⁸ Il est ici question du fait que plusieurs dispositions dans l'accord ont comme objectif de « connecter » les mesures sur le commerce numérique à l'effort général de libéralisation du commerce. Le secteur n'est plus une « niche », mais bien un espace stratégique à haute vitalité, et importance, économique.

³⁰⁹ García Arabehegy, Pablo, Gregory Chen et Claudia McKay, *Digital Finance Interoperability and Financial inclusion : A 20-Country scan*, Consultative Group to Assist the Poor, 2016, consulté le 13/12/2020, URL : <https://www.cigionline.org/publications/international-intellectual-property-and-digital-trade-strategy-canada/>.

pour notre recherche, car il pointe vers une sphère réglementaire liée au commerce numérique où le « politique » persiste, et où pourrait apparaître des disparités parmi les régimes de gouvernance des données personnelles.

Tableau 4. Tableau des dispositions sur la protection des données privées et du consommateur dans l'ACEUM.

<u>Contenu général de l'obligation</u>	<u>Article(s)</u>	<u>Législation</u>
Disposition qui assure la protection du consommateur en ligne.	19.7	Mixte
Disposition sur la protection des données sans qualifications.	19.8 19.14.1 (a)(i)(b)	Souple
Disposition sur la protection des données qui reconnaît certains principes clés.	19.8 (.3,.4,.5,.6)	Mixte
Disposition sur la protection des données qui reflètent le cadre légal au niveau national.	19.8 32.8	Rigide
Disposition sur la protection des données qui reconnaît certains standards internationaux.	19.8 (.1,.2,.5,.6) 19.14.1 (b)	Mixte
Disposition qui reconnaît l'utilisation des mesures sur la protection des données privées d'une façon qui est proportionnelle aux risques présentés.	32.1.2 18.3 Annexe 17-A	Rigide
Disposition sur l'accès ouvert aux données gouvernementales.	19.18	Souple
Adoption des mesures qui limitent les communications électroniques commerciales non-sollicitées (spam).	19.13	Mixte

Néanmoins, le chapitre 19 installe adéquatement les bases institutionnelles indispensables à l'amélioration des standards sur la protection des données personnelles et des « remparts » procéduraux qui assistent le consommateur lors de ses interactions sur le Web. Au moment de la ratification, L'ACEUM est la première entente menée par les Américains à inclure une

disposition énonçant les principes clés devant être mis l'avant par les signataires dans leurs propres règles nationales :

Les Parties reconnaissent, conformément au paragraphe 2, que ces grands principes incluent : la limitation en matière de collecte, le choix, la qualité des données, la finalité de la collecte des données, la limitation de l'utilisation, les garanties de sécurité, la transparence, la participation individuelle et la responsabilité.³¹⁰

L'article 19.7, pour sa part, cimente la place pivotale d'une protection du consommateur assortie aux enjeux actuels dans la création d'une relation de confiance entre les utilisateurs, les firmes et les gouvernements :

Les Parties reconnaissent l'importance d'adopter et de maintenir des mesures efficaces et transparentes pour protéger les consommateurs contre les activités commerciales frauduleuses ou trompeuses visées à l'article 21.4.2 (Protection des consommateurs) lorsqu'ils prennent part au commerce numérique.³¹¹

L'énonciation des principes fondateurs à une protection adéquate du consommateur et de ses données est aussi accompagnée par la reconnaissance d'une corrélation positive entre un milieu numérique sécuritaire et la progression du commerce numérique :

Les Parties reconnaissent les avantages économiques et sociaux qu'apporte la protection des renseignements personnels des usagers du commerce numérique et la contribution que cette protection entraîne en renforçant la confiance des consommateurs à l'égard du commerce numérique.³¹²

Ce langage juridique vague et déclaratoire est parsemé dans l'entièreté de l'article 19.8. Au lieu d'être forgé par l'action, la gouvernance des données personnelles dans l'ACEUM est échafaudée sur une multitude d'obligations non-contraignantes servant à créer une ligne directrice réglementaire³¹³. Sans pour autant être un nivèlement vers le bas, les engagements dans le chapitre 19³¹⁴ forment le « plancher » devant être atteint par les pays membres pour être conformes. Autrement dit, les signataires établissent, avec l'ACEUM, les avancées qui doivent être accomplies en termes de protection des données et du consommateur. Or, ce procédé est accompagné d'une carence de moyens, d'outils institutionnels spécialement élaborés pour la

³¹⁰ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.8.3

³¹¹ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.7.1

³¹² Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.8.1

³¹³ Wunsch-Vincent, Sacha et Arno Hold, « Towards coherent rules for digital trade: Building on efforts in multilateral versus preferential trade negotiations », 23.

³¹⁴ Sans oublier les dispositions situées dans les chapitres connexes.

facilitation de l'atteinte du « plancher » et conséquemment la réduction du risque de dérive des trois régimes nationaux³¹⁵.

L'article 19.14.1 illustre bien comment l'ACEUM repousse la frontière normative sur la protection des données privées en Amérique du Nord sans tout autant contraindre les économies participantes :

À cette fin, chacune des Parties adopte ou maintient un cadre juridique assurant la protection des renseignements personnels des usagers du commerce numérique. Lors de l'élaboration de ce cadre juridique, chacune des Parties devrait tenir compte des principes et lignes directrices des organismes internationaux compétents, tels que le *cadre de protection de la vie privée de l'APEC et la Recommandation du Conseil de l'OCDE concernant les Lignes directrices régissant la protection de la vie privée et les flux transfrontières de données de caractère personnel (2013)*.³¹⁶

Il s'agit d'une disposition de légalisation mixte, car elle stipule que les membres sont tenus de produire une politique de gestion des données personnelles sans toutefois spécifier la forme que cette dernière doit prendre : la gouvernance de la protection des données privée est, sous l'ACEUM, encore majoritairement à la discrétion des acteurs nationaux³¹⁷. La mention des travaux internationaux à l'OCDE et à l'*Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC) n'oblige en rien mais dirige tout de même les États nord-américains en direction d'une démarche réglementaire appropriée et fidèle aux grands principes clés de protection des données personnelles énoncés précédemment dans l'entente.

D'ailleurs, à l'instar des mesures sur les flux de données, l'article 19.8 n'empêche un membre de limiter le mouvement des données si et seulement si l'action restrictive (ex. mesure de localisation des données) est « proportionnelle » aux risques perçus à la sécurité des données personnelles et qu'elle affecte négativement les activités économiques :

Les Parties reconnaissent également l'importance d'assurer le respect des mesures de protection des renseignements personnels et de faire en sorte que toute restriction des échanges transfrontières de renseignements personnels est nécessaire et demeure proportionnelle aux risques associés.³¹⁸

³¹⁵ Janow, Merit et Mavroidis, Peter, « Digital trade, E-Commerce, the WTO and Regional Frameworks », *World Trade Review*, vol. 18, no. S1, 2019, 3.

³¹⁶ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.14.1

³¹⁷ Ferracane, Martina Francesca et Erik van der Marel, « Regulating personal data: data models and digital services trade », *World Development Report 2021: research paper 9596*, 2021, 14, URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/35308>, consulté le 03/19/2021.

³¹⁸ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.8

Aucune disposition du présent sous-paragraphe n'empêche une Partie d'adopter ou de maintenir des mesures visant à protéger les données personnelles, la vie privée et la confidentialité des dossiers et des comptes individuels à condition que ces mesures ne soient pas utilisées comme moyen de se soustraire aux obligations ou aux engagements au titre du présent sous-paragraphe³¹⁹

D'une part, la définition de ce qui représente un risque est à la discrétion des États : la formulation laisse beaucoup de place à de l'hétérogénéité dans les interprétations légales des États membres. Les trois économies participantes ont une expérience distincte, une relation unique avec l'économie numérique et ses composantes : une mesure restrictive absolument nécessaire aux yeux des acteurs d'un gouvernement pourrait être reçue, par un autre, comme un comportement problématique et potentiellement protectionniste³²⁰.

De l'autre, ce type de déclaration demeure un rappel que l'ACEUM est un corps institutionnel qui possède une influence, même si elle est moindre, sur la prise de décision des gouvernements en rapport à la gestion des données personnelles. En indiquant que les efforts de protection ne doivent pas empiéter sur les règles rigides (ex : interdiction des lois de localisation des données), les États maintiennent un ordre de priorité dans ce qu'ils espèrent accomplir avec le chapitre 19 en matière de commerce numérique. La légalisation faible des dispositions sur la gestion des données privées renforce l'autonomie politique des trois gouvernements à condition que les régimes nationaux n'interfèrent avec les assises (interopérabilité, promotion, non-discrimination, libre mouvement de la donnée, etc.) du chapitre 19 sur le commerce numérique.

Ce compromis est cohérent, car il est appuyé par maintes dispositions promouvant la transparence dans les politiques nationales et encourageant l'harmonisation progressive des régimes de protection des données. Le chapitre 19 n'est pas animé par une naïveté ou par un optimisme surdimensionné : les signataires réalisent que la protection des données est un dossier sensible et que le moyen le plus efficace d'obtenir des modèles compatibles est d'entretenir un dialogue diplomatique fluide au lieu d'appliquer des pressions règlementaires mal ajustées aux besoins propres aux trois membres³²¹. L'article 19.8.6 incarne bien cette nuance :

Reconnaissant que les Parties puissent adopter différentes approches juridiques en matière de protection des renseignements personnels, chacune des Parties devrait encourager l'élaboration de mécanismes favorisant une compatibilité entre les

³¹⁹ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.17, annexe 17-A, note no. 12.

³²⁰ Janow, Merit et Mavroidis, Peter, « Digital trade, E-Commerce, the WTO and Regional Frameworks », 5.

³²¹ Ferracane, Martina Francesca et Erik van der Marel, « Regulating personal data : data models and digital services trade », 18.

différents régimes. Les Parties s'efforcent d'échanger de l'information sur les mécanismes appliqués dans leur pays et d'explorer des façons d'élargir ces mécanismes ou d'autres arrangements adéquats pour promouvoir leur compatibilité. Les Parties reconnaissent que le système de règles transfrontalières de protection de la vie privée de l'APEC est un mécanisme valable pour faciliter les transferts transfrontières de renseignements tout en protégeant les renseignements personnels.

Ce dynamisme dans la coopération entre les partenaires n'est pas borné qu'à la gestion des données personnelles, l'ACEUM est le premier accord commercial à inclure un engagement sur l'accessibilité et le partage des données gouvernementales :

Les Parties reconnaissent que la facilitation de l'accès public aux renseignements gouvernementaux et de l'utilisation de ces derniers favorise le développement économique et social, la compétitivité et l'innovation.³²² [...] Les Parties s'efforcent de coopérer pour identifier les moyens permettant à chacune des Parties d'élargir l'accès aux renseignements gouvernementaux, y compris aux données, qu'elle a mis à la disposition du public et de faciliter leur utilisation, de manière à accroître et à créer des débouchés commerciaux, en particulier pour les petites et moyennes entreprises.³²³

Enfin, ces règles de légalisation souple ou mixte suggèrent que l'innovation et le modernisme dans la gestion des données nationales devront émaner d'une communication proactive et transparente parmi les acteurs impliqués dans les instances de régulation des trois pays membres. Malgré que ce « laisser-faire »³²⁴ réglementaire est propice au foisonnement de conflits commerciaux, une convergence des politiques combinée à une structure institutionnelle flexible pourrait aboutir en des avancées pionnières en matière de gouvernance des données personnelles et gouvernementales³²⁵.

3.6 Conclusion

La première observation découlant de cette analyse est que malgré sa façade complexe et technique, l'orientation politique liant les différentes mesures du chapitre 19 demeure évidente : la nécessité de créer un environnement légal favorable à la croissance du commerce numérique et au développement des firmes impliquées dans l'économie numérique. Il existe sans aucun doute un consensus au sein des signataires de l'ACEUM sur l'impact bénéfique de la diversification de l'économie à travers l'utilisation des nouvelles technologies. La continuité de l'intégration économique nord-américaine repose en grande partie sur la capacité de cette

³²² Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.18.2

³²³ Canada, *Accord Canada-États-Unis-Mexique*, chap.19, art.18.3

³²⁴ Ferracane, Martina Francesca et Erik van der Marel, « Regulating personal data: data models and digital services trade », 22.

³²⁵ Ferracane, Martina Francesca et Erik van der Marel, « Regulating personal data: data models and digital services trade », 23.

dernière à s'adapter ; le chapitre 19 est un objet légal et politique absolument vital au succès futur de l'économie régionale.

Les deux premières catégories de mesures (traditionnelles et promotion du commerce numérique) donnent le ton et caractérisent cette volonté partagée de faire du commerce numérique un secteur économique balisé par des règles réfléchies et modernes. Les règles sur la promotion du commerce numérique révèlent rapidement une dynamique qui est observable tout au long du chapitre. Même si certains articles font référence à des initiatives axées sur la collaboration comme promouvoir la transparence opérationnelle ou encourager les États à inclure les tiers partis dans le développement des cadres réglementaires, seules les mesures ayant un effet tangible et à court terme sont renforcées par une légalisation rigide. Cela s'explique notamment par le fait qu'il est difficile d'implémenter une disposition légale où plusieurs acteurs aux intérêts opposés doivent s'entendre. Les limites de certaines mesures de promotion du commerce numérique sont bien exposées, documentées et doivent être considérées.

Les règles sur la promotion du commerce numérique révèlent tout de même une dynamique qui est observable tout au long du chapitre. En effet, le chapitre 19 de l'ACEUM met en place un espace réglementaire où les mesures rigides sont celles qui assurent aux firmes privées un environnement libéral, rassurant et fait de sorte à optimiser leur intégration à l'économie numérique. Ceci n'est pas surprenant en soi, la nature hyperlibérale de l'ACEUM rappelle évidemment celle qui caractérisait l'ALENA.

Or, le cas d'une structure réglementaire *profirme* pour le commerce numérique est un plus épineux, et ce principalement en raison des enjeux éthiques et de monopolisation présentés dans la problématique. Avec des niveaux de légalisation soit souple ou mixte, les mesures portant sur la protection des données personnelles exemplifient à quel point l'espace numérique nord-américain demeurera propice à la croissance des firmes et non à la concrétisation des ambitions politiques des trois membres. Le chapitre 19 souligne d'ailleurs le droit et la capacité des États à développer leurs propres modèles de protection des données, mais ce tant et aussi longtemps que ces avancées n'empiètent point sur les multiples mesures rigides et *profirmes* que l'on retrouve à travers le chapitre. Le meilleur exemple de cette nuance est le cas de la fréquente incompatibilité entre la donnée perçue comme entité économique ou perçue comme entité porteuse d'informations personnelles. Le défi est clair : les données sont, souvent, à la fois essentielles à l'économie numérique et porteuses d'informations personnelles. Le chapitre 19 de l'ACEUM lui

ne permet pas aux États de mettre en place des mesures de localisation des données alors que ces dernières sont, à tort ou à raison, des outils fréquemment utilisés pour parvenir à appliquer des lois de protection de données personnelles.

Comment l'accord est positionné face à ce dilemme est une indication claire de l'approche libérale, profirme et promarché qui va façonner le futur des interactions entre les firmes, les consommateurs et les gouvernements dans le secteur numérique. De fait, l'analyse détaillée du chapitre 19 permet aussi de confirmer que l'ACEUM s'inscrit clairement en cohérence avec le modèle américain en termes de régime des normes gouvernant les pratiques commerciales dans l'économie numérique.

Le dernier pan de ce mémoire permet d'étudier le niveau de compétitivité du Canada dans une économie qui se numérise extrêmement rapidement. Le chapitre 19 met en place les règles du jeu, mais le caractère libéral de ce dernier met logiquement de la pression sur la capacité des firmes canadiennes à concurrencer dans un tel environnement réglementaire.

Chapitre 4. Le Canada et la compétitivité d'un État faible.

4.1 Introduction et considérations méthodologiques

Le dernier chapitre de ce mémoire de recherche vise à brosser un portrait de la capacité du Canada³²⁶ à compétitionner dans l'économie numérique nord-américaine. Les pratiques des firmes dans cette économie numérique sont assujetties à un ensemble de règles et de normes provenant de sources légales différentes, toutes ponctuées d'ambitions politiques et juridiques variées. Comme démontré dans le chapitre précédent, l'Accord Canada-États-Unis-Mexique est un de ces documents légaux qui, de par son contenu et de par son niveau de légalisation, vient mettre en place les bornes juridiques et commerciales qui façonneront le futur de l'économie numérique.

Un accord de libre-échange n'est cependant pas un décret juridique d'un seul pays ou d'une nouvelle loi provinciale : il s'agit d'une entente entre des partenaires économiques possédant des intérêts spécifiques et divergents. Le résultat est un équilibre fragile entre les priorités des

³²⁶ Tant d'un point de vue politique qu'économie, via les acteurs privés nationaux.

multiples signataires et cet équilibre dépend fortement des rapports de force qui existent entre les pays impliqués dans la négociation. Il serait naïf de croire qu'un accord commercial assure un optimum économique pour les nations membres, il s'agit plutôt de la configuration qui convient le « mieux » à la majorité des acteurs concernés. Certains pays possèdent un poids économique si grand que les partenaires sont prêts à être plus flexibles pour préserver le climat de coopération si crucial à l'avancement général des négociations. Ces déséquilibres de force apparaissent subtilement dans les lignes de l'accord, les priorités (et intérêts) d'une nation ayant le pouvoir de négociation viennent délibérément teinter les règles qui encadrent le développement futur des secteurs économiques à haute importance stratégique.

C'est sous cette prémisse qu'évolue l'argument de ce prochain chapitre. Les États-Unis sont les joueurs dominants mondiaux³²⁷ en matière de commerce numérique et le chapitre 19 de l'ACEUM est, comme nous l'avons vu au chapitre 3, promet une instance juridique où les firmes compétitives et adaptées à l'économie numérique seront récompensées. Connaissant la position extrêmement solide des États-Unis sur ce front, il est pertinent d'étudier comment le Canada, et ses firmes peuvent s'orienter dans ce « carré de sable » réglementaire à saveur principalement libérale et, évidemment, américaine.

Contrairement à l'étude de cas portant sur la légalisation du chapitre 19, l'analyse de la compétitivité canadienne dans l'économie numérique nord-américaine nécessite un plus grand niveau de flexibilité théorique et d'agilité méthodologique. En fait, la compétitivité est un indicateur de nature volatile et est relatif à plusieurs facteurs³²⁸. Une firme peut être compétitive au sein de son économie nationale (en comparaison avec les autres entreprises) et être, simultanément, incapable de s'imposer lorsqu'elle décide d'affronter la compétition internationale. Pour construire un propos pertinent sur la capacité canadienne à compétitionner dans l'économie numérique, il est nécessaire d'être conscient de cette relativité et d'introduire des balises théoriques qui viennent contextualiser, orienter l'analyse.

Ces balises proviennent du corps théorique central à ce mémoire : la recherche de Michael Atkinson et William Coleman intitulée *Strong States and Weak States: Sectoral Policy Networks*

³²⁷ Sichel, Olivier, « L'échiquier numérique américain : quelle place pour l'Europe ? », *Potomac Paper*, no. 20, 2014, consulté le 06/10/2019, URL <https://www.ifri.org/fr/publications/enotes/potomac-papers/lechiquier-numerique-americain-place-leurope>

³²⁸ Cann, Olivier. *What is economic competitiveness?* World Economic Forum, 2017, consulté le 09/11/2021, URL: <https://www.weforum.org/agenda/2017/09/what-is-economic-competitiveness/>.

in *Advanced Capitalist Economies*³²⁹. La justification derrière le choix de faire cette recherche un des phares théoriques du mémoire est qu'il s'agit d'un modèle simple qui explique adéquatement la variété des configurations politiques qui existent entre un secteur économique et le gouvernement d'un pays. Une industrie, de par son niveau de mobilisation et de par son poids économique, parvient ou ne parvient pas³³⁰ à influencer le gouvernement qui, à son tour, met en place, grâce à son appareil bureaucratique, des politiques industrielles qui reflètent la compréhension étatique des besoins sectoriels³³¹. En utilisant l'angle d'analyse proposé par les auteurs, il est plus aisé de comprendre le « pourquoi » des décisions gouvernementales qui visent à promouvoir la croissance d'un secteur spécifique, qui encouragent l'apparition de champions nationaux ou qui amorcent la transition vers un type d'industrie à plus haute valeur ajoutée.

Par contre, l'application de la théorie *Strong States and Weak States* n'est pas sans difficulté : l'objet de recherche de ce mémoire est fondamentalement international. La théorie de Atkinson et Coleman est basée sur une observation strictement nationale de l'intersection entre l'État et l'industrie. L'application systématique de cette théorie pour l'économie numérique canadienne représenterait un exercice scientifique totalement légitime et pertinent, mais il s'agirait à ce moment d'une analyse digne d'un mémoire entier.

Malgré cet obstacle méthodologique, le concept d'état fort ou faible demeure entièrement pertinent³³². La qualité principale de cette théorie est qu'elle agrège plusieurs perspectives académiques sur ce qui constitue un état faible ou un état fort et propose donc certains postulats qui s'appliquent plus facilement à notre objet de recherche. C'est avec ces postulats qu'il devient possible de construire une lunette analytique facilitant l'étude de la capacité canadienne à compétitionner dans l'économie numérique régionale.

4.2 Le Canada : manque d'innovation et de compétitivité dans un contexte d'État faible

³²⁹ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », *British Journal of Political Science*, vol. 19, no. 1, 1989, 51, consulté le 13/06/2019, URL: <https://www.jstor.org/stable/193787>.

³³⁰ Il est fréquent de voir des secteurs ne cherchant point à influencer le gouvernement.

³³¹ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 52.

³³² Il est possible de trouver plus de détails spécifiquement sur le concept d'État Fort ou Faible dans le premier chapitre, à la suite du survol de la littérature.

4.2.1. Premier postulat : *L'économie d'un État faible, comme au Canada³³³, est assujettie à un appareil bureaucratique désorganisé et au pluralisme à pression comme mode d'organisation de la politique sectorielle.*

Une tradition d'état faible signifie que le pouvoir politique est centralisé et où l'entreprise est au centre de la culture industrielle. Le Canada en est un bel exemple : préconisation d'un marché libre, centralisation du pouvoir décisionnel dans les enceintes parlementaires (fédérales et provinciales), détachement entier du politique et du monétaire (Banque du Canada indépendante)³³⁴. La centralisation du pouvoir agit comme un facteur d'éclatement des priorités politiques du Gouvernement. Le Parlement³³⁵ est un espace dans lequel les intérêts multiples et opposés des citoyens se font entendre et deviennent les objets de débats ou de joutes oratoires³³⁶. Cette culture politique au Canada est un legs du système parlementaire de Westminster et est, depuis très longtemps, une variable significative de la relation entre les industries et l'État³³⁷. Les débats intenses en Chambre ou en comité sont certainement un élément important de la vie démocratique canadienne et agissent comme rappels quotidiens de la représentativité de ce système politique.

L'envers du portrait de cette culture politique est qu'elle est propice à l'apparition d'un climat hautement partisan au sein duquel émergent des tensions significatives entre les Membres appartenant à des organisations politiques différentes. Lorsqu'un espace décisionnel, comme le Parlement, devient extrêmement réceptif³³⁸ aux pressions externes (intérêts des citoyens, groupes de pression, associations professionnelles, etc.), ce dernier est de moins en moins propice à légiférer de façon anticipatoire, projetée dans le temps³³⁹.

La création de politiques industrielles de grande envergure, stratégiques et planifiées requiert un consensus politique qui traverse les lignes partisans. La nature même du système parlementaire canadien fait que les projets politiques pouvant bénéficier à un secteur de

³³³ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 53

³³⁴ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 50

³³⁵ Il est de même pour les assemblées législatives provinciales. Notre recherche porte sur un enjeu commercial et international, l'emphase est donc mise sur le palier fédéral.

³³⁶ Source Loyauté

³³⁷ Atkinson, Michael et Coleman, William, *The State, Business and Industrial Change in Canada*, Presse de l'Université de Toronto, 1989, 57.

³³⁸ Le Parlement est conçu de sorte à être réceptif. Ce n'est pas une mauvaise chose en soi et je tenais à le préciser.

³³⁹ Atkinson, Michael et Coleman, William, *The State, Business and Industrial Change in Canada*, Presse de l'Université de Toronto, 58.

l'économie apparaissent la plupart du temps de manière réactive, et non anticipatoire ou préventive :

One of the conditions for comprehensive anticipatory industrial policy is the relative isolation of policy formation from partisan conflict. [...] The Westminster model does not countenance the possibility that parliament might profitably be considered as an institution that is more than just a forum for the government and the opposition³⁴⁰.

L'incapacité à mettre en place des politiques industrielles anticipatoires est aussi le résultat d'une approche bureaucratique particulière et propre aux États faibles. La concentration relative du pouvoir au Parlement et dans les assemblées législatives n'est pas synonyme d'une centralisation de l'appareil étatique, bien au contraire. Les tensions entre les partis contribuent à une poursuite continuelle de gains partisans par les Membres, et les équipes qui les appuient, au lieu de viser des accomplissements en politique publique qui transcenderaient les conflits parlementaires³⁴¹.

Le cas des membres du cabinet illustre à merveille comment la centralisation politique au Canada mène à un manque important de contrôle, de répartition et de délimitation du pouvoir entre le gouvernement et la fonction publique. Outre l'encadrement du Whip et des politiques internes du Parti, les Membres du Parlement dans un rôle exécutif obtiennent une grande latitude d'action et de prérogative³⁴². Historiquement perçus comme étant les pierres angulaires de l'application du pouvoir et de la mise en place des politiques publiques, les ministères sont eux aussi devenus des vitrines pour les volontés partisans et des intérêts sociétaux qui animent le parti formant le gouvernement³⁴³. Certaines pratiques ont été mises en place pour réduire ce phénomène (rotation des ministres, définition plus précise des rôles, etc.), mais aucune d'entre elles sont parvenues à limiter le cabinet à son rôle hautement important de meneur stratégique d'un corps administratif apte à développer des politiques publiques d'envergure. Les membres du cabinet possèdent des plateformes communicationnelles majeures et demeurent les figures centrales de l'image que souhaite projeter le gouvernement. La distribution linguistique et régionale minutieusement calculée est un autre indice du caractère foncièrement politique du

³⁴⁰ Atkinson, Michael et Coleman, William, *The State, Business and Industrial Change in Canada*, Presse de l'Université de Toronto, 58.

³⁴¹ Conaughton, Bernadette, « Navigating the borderlines of politics and administration: reflections on the role of ministerial advisers. », *International Journal of Public Administration*, vol. 38, 2015, 37-45, consulté le 16/08/2022, URL <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01900692.2014.952820?journalCode=lpad20>.

³⁴² Conaughton, Bernadette, « Navigating the borderlines of politics and administration: reflections on the role of ministerial advisers. », 37.

³⁴³ Conaughton, Bernadette, « Navigating the borderlines of politics and administration: reflections on the role of ministerial advisers. », 38.

cabinet et non de sa responsabilité administrative, où là il serait logiquement nécessaire de prioriser la capacité et le niveau d'expérience du ministre sélectionné : « As an emanation of parliament, it (cabinet) cannot afford to develop its decision technology to the point that it is out of touch with the political sensitivities of members of parliament »³⁴⁴.

L'enjeu avec cette politisation inévitable de l'appareil ministériel est qu'elle a complexifié, au fil des années, le rapport entre le corps politique, les décisions qui en découlent et l'administration qui est responsable de les appliquer. L'absence d'un consensus sur ce rapport³⁴⁵ fait qu'il est difficile pour les observateurs externes, et les acteurs internes de déterminer si la fonction publique, dans sa qualité supposée de réservoir de savoir et d'expertise, devrait participer à la réflexion qui précède la création d'une politique publique. En pratique, c'est le devoir de maintenir la séparation avec le politique qui prime et donc, connaissant la teinte politique des décisions ministérielles, les fonctionnaires se retrouvent détachés du processus de création de politique et se concentrent strictement sur son application³⁴⁶.

Dans une tradition d'État faible, cette dynamique résulte éventuellement en une absence de ligne directrice claire et génère de la confusion organisationnelle entre les fonctionnaires et les acteurs politiques. Un rapport mal défini entre le politique et administration facilite l'hétérogénéisation des comportements individuels des membres de la bureaucratie et de l'équipe ministérielle, réduisant le potentiel d'une collaboration efficace et augmentant les risques d'un processus malhabile, marqué par le manque de communication et les égos personnels³⁴⁷.

By contrast, in sectors with weak state structures, a wide range of politicians and bureaucrats can claim some jurisdiction, no institutions exist to link their activities, and a more traditional division of labour prevails. Such 'bureaucratic pluralism' encourages incremental, short-term decision making that is based on lowest common denominator criteria and always vulnerable to the introduction of a partisan political calculus³⁴⁸.

L'absence d'une bureaucratie centralisée et impliquée dans la création des politiques publiques est un déterminant de la prévalence du pluralisme à pression (*pressure pluralism*) comme modèle

³⁴⁴ Atkinson, Michael et Coleman, William, *The State, Business and Industrial Change in Canada*, Presse de l'Université de Toronto, 59.

³⁴⁵ Craft, Jonathan et Michael Howlett, « Policy formulation, governance shifts and policy influence: location and content in policy advisory systems. », *Journal of Public Policy*, vol. 32, no. 2, 2012, 82, consulté le 13/05/2022, DOI : 10.1017/S0143814X12000049

³⁴⁶ Atkinson, Michael et Coleman, William, *The State, Business and Industrial Change in Canada*, Presse de l'Université de Toronto, 63.

³⁴⁷ Savoie, D.J, *Governing from the Centre: The concentration of power in Canadian politics*, University of Toronto Press, 1999, 221.

³⁴⁸ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 51.

d'organisation de politique sectorielle (*sectoral policy networks*) au Canada et chez les autres États faibles³⁴⁹. Le pluralisme à pression émerge lorsqu'une bureaucratie est affectée par un manque d'autonomie et de pouvoir décisionnel. Du côté sectoriel, une organisation rudimentaire des intérêts limite toute concertation à grande envergure – les enjeux avancés sont souvent de petite envergure ou d'une simplicité suffisante pour un appareil étatique limité dans son expertise technique³⁵⁰. En n'ayant point de « projet politique » qui anime et unit l'ensemble des acteurs privés, les intérêts défendus peuvent compétitionner les uns envers les autres, et ce surtout lorsque certaines demandes sont de nature macro versus d'autres qui visent des problèmes de plus petite échelle. Le travail des acteurs étatiques devient rapidement une hiérarchisation des multiples priorités sectorielles – processus qui, encore une fois, n'est pas à l'abri des pressions sociales et politiques.

Le pluralisme à pression est un autre facteur explicatif du caractère réactif des politiques industrielles au Canada. La combinaison d'une concertation sectorielle éclatée³⁵¹ à de l'amorphisme bureaucratique ne permet pas aux initiatives politiques à long terme de voir le jour, ou du moins très rarement. Cette modulation des intérêts privés et étatiques demande généralement très peu d'efforts tant du côté de l'industrie que de la bureaucratie ; il s'agit d'un *statut quo* qui convient à la majorité des firmes et à la majorité des acteurs politiques :

In Canada, the most common arrangement involves a reactive approach to industrial policy and a pressure pluralist network. Even at the sectoral level, where business organization is often more mobilized and state structure more variable, the state is predisposed to leave business alone. Policies are responses to political pressure from business. They tend to be *ad hoc*, uncoordinated with previous decisions, and oriented most entirely to the short term. Other than discussions about specific, short-term problems, the state administration requires little from business and business makes few demands of the state³⁵².

De plus, les firmes sont conscientes des capacités bureaucratiques de l'État avec lequel elles interagissent, ce qui en retour informe grandement l'approche stratégique qui est sélectionnée. Un État qui démontre plusieurs fois son aptitude à mener des politiques anticipatoires pourrait devenir un incitatif à la mobilisation progressive des intérêts industriels. En réalité, les acteurs

³⁴⁹ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 54.

³⁵⁰ Craft, Jonathan et Michael Howlett, « Policy formulation, governance shifts and policy influence: location and content in policy advisory systems. », 86.

³⁵¹ Voir deuxième postulat.

³⁵² Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 88.

privés sont conscients qu'historiquement il est très rare de voir le gouvernement canadien prioriser un secteur avant un autre ; les décisions sectorielles découlent plus du pouls politique et du contexte économique actuel que d'une planification long terme visant à positionner favorablement un secteur précis : « Business interests cannot take over the state because no single interest in a sector has achieved a status of primacy, and besides, there is not much to take over³⁵³ ».

Il est nécessaire de revenir à la théorie de Coleman et Atkinson pour préciser qu'il n'y a pas de modèle meilleur qu'un autre. Une tradition étatique faible n'est pas nécessairement quelque chose de négatif, il s'agit même d'un indicateur fiable d'une représentativité forte de notre système démocratique. Le point qui est fait par les auteurs, et appuyé par d'autres chercheurs, est que l'inexpérience canadienne en politique anticipatoire provoque parallèlement d'énormes lacunes organisationnelles. Ces dernières se dévoilent naturellement au moment que les institutions étatiques et bureaucratiques reçoivent la confirmation, du politique, qu'un projet industriel à long terme doit être déployé. Lorsqu'il devient inévitable de concocter une politique anticipatoire, le Canada est la plupart du temps mal outillé pour non seulement mener à terme le projet, mais pour évaluer en premier lieu qu'il serait absolument bénéfique de le faire³⁵⁴.

In summary, when it comes to countries with a weak state tradition, such as Canada, our analysis of the conditions underlying policy networks suggests two conclusions [...]. The second conclusion follows directly from the first. Where the political conditions for anticipatory policy are not met – that is when policy networks are not based on concertation, corporatism, or state direction – and anticipatory policies are attempted anyway, frustration will follow. Not only will these policies fail, but the exception resources committed will fall into the hands of the strongest vested interests in a pressure pluralism network.

Ces considérations théoriques sont d'une haute importance, car l'inhabilité à planifier stratégiquement dans le futur et le flou organisationnel sont compris comme étant des freins majeurs ralentissant le Canada dans sa quête de compétitivité au sein de l'économie numérique régionale³⁵⁵. Il serait malhonnête d'insinuer que les autorités canadiennes responsables du développement industriel ignorent l'importance de l'économie numérique dans les années à venir. L'État canadien est conscient que les grands gains économiques du futur émaneront des

³⁵³ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 82.

³⁵⁴ Ciurak, Dan et Curtis, John, « The resurgence of industrial policy and what it means for Canada », IRPP Insight, no. 2, 2013, consulté le 10/12/2021, URL: <https://ssrn.com/abstract=2281316>.

³⁵⁵ Cahyadi, Afriyadi et Magda, Robert, « Digital leadership in the Economies of the G20 Countries: secondary research », *Economies*, vol. 9, no. 21, 2021, 15, consulté le 06/01/2022, DOI: <https://doi.org/10.3390/economies9010032>.

technologies numériques : le chapitre 19 de l'ACEUM garantit lui-même que le potentiel de ce secteur ne sera pas affecté négativement par des ambitions ou des conflits politiques. La charte numérique dévoilée par le premier ministre Trudeau en 2019 est aussi une preuve indéniable que la compétitivité numérique canadienne est une priorité. Le défi canadien, d'un point de vue de la création de politiques publiques sur le sujet, réside dans le manque d'exécution et dans l'incapacité à anticiper vers où se dirige l'économie numérique et à évaluer son effet sur l'économie canadienne, ses entreprises et, principalement, ses consommateurs.

Le manque de direction et de *leadership* sur la question de l'économie numérique³⁵⁶ est un des symptômes perceptibles du régime d'État faible que le Canada possède. Nous l'avons soulevé lors de la revue de littérature : une des critiques cinglantes des experts était que le Canada peinait à agréger tous les travaux et les initiatives départementales pour en venir à un front commun sur l'état de l'économie canadienne, de sa numérisation et de son potentiel de compétitivité. Les démarches administratives des différents ministères cherchant à promouvoir l'innovation sont nombreuses, se superposent et possèdent toutes des agendas incohérents, parfois même contradictoires. La numérisation de l'économie affecte l'entièreté des firmes, tant celles dont la nature est numérique ou celles qui observent, peu à peu, la transition complète de leurs secteurs respectifs³⁵⁷. Cet effet s'articule d'une façon spécifique d'une industrie à une autre, ce qui justifie partiellement les tentatives des différents ministères à instaurer un semblant de stratégie numérique adapté aux besoins d'un secteur ou d'un autre³⁵⁸.

Le défi qui découle de cette approche « cas par cas » est qu'elle ne reflète pas la qualité holistique du commerce numérique. Les nouvelles normes et règles introduites dans le chapitre 19 de l'ACEUM incarnent ce principe et annoncent qu'il faut désormais réfléchir à la question numérique comme étant un tout, et non la somme de ses pièces. Rappelons-le : dans un document reliant le futur numérique de deux économies avancées, les règles portant sur la gestion (et protection) des données personnelles se trouvent au revers de la page traitant de la signature des documents en ligne. En d'autres mots, le débat du début des années 2000 cherchant à définir ce qui est, et n'est pas, du commerce numérique se dissipe rapidement ou, du moins, est en perte de

³⁵⁶ Ciurak, Dan et Curtis, John, « The resurgence of industrial policy and what it means for Canada », 2013.

³⁵⁷ Clement, Andrew et Karen Louise Smith, *Interim consensus submission to the federal government consultation on a digital economy strategy for Canada*, Université de Toronto, 2010, 43.

³⁵⁸ Clement, Andrew et Karen Louise Smith, *Interim consensus submission to the federal government consultation on a digital economy strategy for Canada*, Université de Toronto, 43.

pertinence³⁵⁹. Maintenant, il s'agit plutôt de définir quelles sont les complexités qu'ajoutent les nouvelles « couches » ou « vagues » technologiques au secteur numérique et quels sont leurs impacts sur les citoyens, les firmes et les gouvernements³⁶⁰. La numérisation étant un phénomène qui transcende l'idée même de ce qu'est un « secteur économique », il est requis pour le Canada d'y réfléchir d'un front commun et non d'une manière strictement départementale³⁶¹.

Désormais, l'innovation de l'économie canadienne est intrinsèquement reliée à la numérisation de l'économie : les firmes qui parviennent à se forger une niche unique dans l'environnement numérique sont celles qui innovent et qui profitent des opportunités dans cette nouvelle économie. Dans ce processus, la responsabilité du gouvernement canadien est d'être un accompagnateur fiable et d'agir, face à ce phénomène de numérisation, comme un éclaireur le ferait lorsqu'un nouveau territoire est découvert. Le support financier que le gouvernement donne aux firmes innovantes est un pas dans la bonne direction, mais reste que le régime d'innovation est déficient, et ce principalement en relation à la numérisation de l'économie :

Canada has a loose innovation system. The National Research Council's Industrial Research Assistance Program (IRAP), the Scientific Research and Experimental Development Tax Incentive Program and other programs provide some support for research and development (R&D) initiatives in advanced technologies and software. However, the system lacks a coherent and strategic focus, and key players, including businesses, research and training institutions, industry associations and government, are not coordinated.³⁶²

L'innovation dans l'économie numérique est un vecteur critique de la compétitivité canadienne dans le secteur. Le lien entre innovation et compétitivité est clair. Les firmes émergentes développent de nouvelles technologies et de nouvelles pratiques adaptées à l'état du marché actuel, ces réussites entrepreneuriales génèrent ensuite une expertise locale et des retours sur les investissements. La construction progressive d'une niche à haute valeur ajoutée attire les meilleurs cerveaux et experts de la planète sur le sujet, ce qui indirectement affecte la qualité de l'enseignement régional et de la qualité des centres de recherche. À l'inverse, un secteur numérique très compétitif oblige tant les firmes nationales que les firmes étrangères à se démarquer.

³⁵⁹ À part pour des raisons statistiques et récolte des données. Le calcul statistique de ce « secteur » est encore aujourd'hui très compliqué.

³⁶⁰ Bukht, Rumana et Heeks, Richard, « Defining, conceptualising and measuring the digital economy », *Center for Development Informatics*, Economic and Social Research Council, no. 68, 2017, 3, consulté le 18/03/2021, URL: <https://ssrn.com/abstract=3431732>.

³⁶¹ Bukht, Rumana et Heeks, Richard, « Defining, conceptualising and measuring the digital economy », 4.

³⁶² Wolfe, David, *A Digital Strategy for Canada : The Current Challenge*, Institut de recherche en politiques publiques, 2019, DOI:10.13140/RG.2.2.22510.46402, consulté le 09/10/2021

L'alchimie entre l'innovation et la compétitivité est délicate et nécessite une attention particulière : ce n'est pas un secret pour le Canada. En 2018, l'annonce fédérale de la *Innovation Supercluster Initiative* vient indiquer la volonté fédérale de créer des espaces territoriaux (villes avec des centres universitaires de qualité) où l'innovation technologique est la principale priorité³⁶³. Ce programme fait suite à l'Agenda de l'Innovation inclusive du Canada présenté dans 2016 où étaient détaillés tous les avantages reliés à une économie plus innovante. Les intentions politiques sont intéressantes et de bon augure, mais le problème se situe encore dans l'absence d'homogénéité entre les approches départementales et chez les outils institutionnels mal adaptés à la réalité économique du 21^e siècle. Dans le cas spécifique du commerce numérique, les avantages comparatifs proviennent majoritairement de l'avantage technologique que possèdent les entreprises (brevets, grande capacité en R&D, algorithmes spécialisés, etc). La capacité à innover est, dans l'économie numérique, un déterminant principal de réussite. Cette dernière, considérant la pression qu'appliquent les acteurs américains, se doit d'être appuyée d'une façon coordonnée par les autorités fédérales³⁶⁴ :

The government must support Canada's innovation capacity. It is difficult for Canadian firms to displace incumbents in existing production and innovation networks on price alone. Rather innovative products and services are likely the most effective way for Canadian firms to plug into the global digital economy. As we see in other successful digital economies, the government must make radical innovation a policy priority, perhaps by resourcing a dedicated autonomous agency for innovation³⁶⁵.

4.2.2. Deuxième postulat : *Un État faible peut parvenir à instaurer des politiques industrielles anticipatoires si le secteur concerné est hautement mobilisé et organisé.*

La faiblesse du régime d'innovation canadien n'est pas seulement le résultat de l'inaptitude gouvernementale à anticiper les grandes transformations économiques et sectorielles. Les forces de changement requises pour permettre au Canada de compétitionner dans l'économie numérique doivent provenir tant des institutions politiques que des acteurs économiques visant à bénéficier de cette transition.

Donc, les pays possédant une culture d'État faible ne sont pas éternellement menottés et contraints à développer des politiques sectorielles réactives. Politiquement, il n'est pas rare de

³⁶³ Wolfe, David, *A Digital Strategy for Canada: The Current Challenge*, 2019.

³⁶⁴ Androsoff, Ryan, « Digital leadership for the modern public service: how to close the skills gap », *Apolitical*, 2019, consulté le 16/08/2022, URL: <https://apolitical.co/pages/Leading-Transformation-in-the-Public-Sector>.

³⁶⁵ Wong, Joseph et Poulakidas, George, *Plugging into the Global Digital Economy : Opportunities and Challenges for Canada*, Munk School of Global Affairs and Public Policy, 2019, 11, consulté le 29/7/2022, URL : Theme-1-Plugging-into-the-Global-Digital-EconomyFinal.pdf (utoronto.ca)

voir un parti promettre à son électorat des changements majeurs dans un secteur émergent ou d'une importance historique³⁶⁶. Les grands chocs économiques du 19^e et 20^e ont eux aussi engendré des transitions majeures, forçant alors plusieurs pays à transformer complètement leurs économies³⁶⁷. La centralisation des télécommunications au Canada est un bel exemple d'un gouvernement cherchant à réorienter le développement d'une industrie ; le cas du conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) est aussi l'exemple fréquemment mentionné des nombreuses difficultés qui peuvent apparaître lorsque l'implémentation d'une telle politique est inadéquate³⁶⁸.

Effectivement, il est ardu pour un pays ayant une tradition forte d'État faible de soudainement mettre en marche des politiques anticipatoires. L'expérience du passé est quasiment inexistante et l'appareil bureaucratique n'est pas formé ni conditionné pour mener des projets d'une telle envergure. D'après Coleman et Atkinson, c'est grâce à une pression coordonnée des acteurs privés et de la société civile que certaines nations ayant un État faible parviennent, avec succès, à gouverner de manière anticipatoire³⁶⁹. Même si l'entame des grands remodelages industriels est motivée par des pressions politiques (internes et externes au gouvernement), le long parcours législatif qu'une idée doit prendre pour devenir une politique publique est continuellement influencé par les acteurs économiques privés. Un système de pluralisme à pression peut donc tout de même engendrer un contexte propice à des politiques anticipatoires, à condition que les firmes du secteur en question soient bien mobilisées.

Ainsi, le Canada n'est parvenu à surmonter les embûches associées à la culture bureaucratique d'un État faible, en grande partie car sa communauté industrielle est extrêmement décentralisée et indépendante³⁷⁰. Comme chez plusieurs pays ayant un État faible, la firme individuelle est l'acteur principal de l'économie nationale : les décisions réglementaires et légales sont prises pour faciliter l'émancipation des entreprises et pour encourager l'accès au marché. Elles apparaissent organiquement et ne sont que très rarement le résultat d'un programme gouvernemental visant à stimuler l'entrepreneuriat dans une industrie ou dans une autre³⁷¹. Le rôle central de la firme dans

³⁶⁶ Strange, Susan, *States and Markets*, Bloomsbury academic, 1988, 62.

³⁶⁷ Strange, Susan, *States and Markets*, Bloomsbury academic, 65.

³⁶⁸ Klass, Benjamin, « Wireless carriers competing? Canadian mobile policy, 2006-17 », dans Gregory Taylor et Catherine Middleton (dir.), *Frequencies: International Spectrum Policy*, 2020, 93.

³⁶⁹ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 52.

³⁷⁰ Wong, Joseph et Poulakidas, George, *Plugging into the Global Digital Economy: Opportunities and Challenges for Canada*, 6.

³⁷¹ Wong, Joseph et Poulakidas, George, *Plugging into the Global Digital Economy: Opportunities and Challenges for Canada*, 3.

la société canadienne ne nuit pas obligatoirement à la mobilisation politique d'un secteur, mais n'agit pas non plus comme conducteur à la centralisation et à la coordination des intérêts économiques :

Although business has succeeded in conquering the party system, the firm-centered industry culture has restricted its capacity to participate in the interest-intermediation system. (...) Business-interest associations are explicitly non-partisan: they identify with neither of the bourgeois parties and rarely donate funds. They are capable of articulating the interests of their members, but not aggregating these in a fashion that would assist politicians and state officials to define and to attend to the long-term interests of business. Neither politicians nor business leaders are encouraged to turn their attention from short-term political problems to longer-term systemic questions. This type of relationship means that the state cannot count on the support of major socio-economic producer groups for the purpose of orchestrating anticipatory industrial policy.³⁷²

Lorsqu'il est question de la mobilisation des firmes numériques, ce phénomène est encore plus exacerbé. Habituellement, la mobilisation industrielle s'organise lorsque les firmes concernées s'accordent sur un objectif commun. Ensuite, les intérêts politiques se condensent et s'articulent à travers une association professionnelle responsable d'appliquer de la pression sur le corps décisionnel à Ottawa. L'annonce d'une nouvelle taxe américaine sur les produits laitiers canadiens génère, par exemple, une réponse succincte et stratégique de la part du secteur agricole par l'entremise du puissant lobby laitier³⁷³. Ce réflexe sectoriel n'existe pas vraiment pour les firmes prenant part au commerce numérique, et ce principalement il ne s'agit pas d'un « secteur » dans le sens traditionnel du terme. Comme répété à plusieurs reprises dans les pages précédentes, l'économie numérique est si englobante et diversifiée qu'il est très complexe d'agréger les intérêts dans le but de sculpter une demande ou une volonté politique claire et homogène. Cela ne signifie pas qu'il n'y a pas d'interactions entre les firmes numériques et le gouvernement, mais plutôt que ces dernières sont menées indépendamment et sans objectif général qui relie la majorité des entreprises³⁷⁴.

Le clivage qui complexifie la concertation est que le modèle d'affaires de certaines entreprises est fondé sur le potentiel économique du commerce et de l'économie numérique. Ces compagnies,

³⁷² Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 52.

³⁷³ Ljunggren, David, « Dairy farmers unhappy after meeting Trudeau on USMCA », *AG Canada.com*, 2018, consulté le 03/07/2022, URL: <https://www.agcanada.com/daily/dairy-farmers-unhappy-after-meeting-trudeau-on-usmca>.

³⁷⁴ Clark, Amanda, *Opening the Government of Canada: The federal bureaucracy in the digital age*, UBC Press, 2019, 112,

caractérisées dans ce mémoire comme étant les « firmes numériques³⁷⁵ », perçoivent les décisions politiques affectant le cyberspace différemment des autres entreprises qui profitent entièrement de la numérisation progressive de leurs secteurs respectifs³⁷⁶. Le cas de l'article 19.12 sur la localisation des données personnelles illustre parfaitement le défi de la mobilisation politique inhérent à la dichotomie entre les firmes numériques et les entreprises en processus de numérisation. Les exigences de localisation de données peuvent, si elles sont implémentées, chambouler la pratique d'une firme qui, par exemple, offre des services internationaux de télémédecine³⁷⁷. Les dirigeants, conscients de la hausse de coûts fixes pouvant apparaître à cause d'une telle réglementation, peuvent alors décider d'élaborer un plan de concertation avec d'autres compagnies et en venir, éventuellement, à une mobilisation politique³⁷⁸. Inversement, une entreprise initialement non concernée par l'économie numérique n'a pas d'incitatifs à cultiver les connaissances et les expériences requises pour structurer, préalablement, une proposition politique pouvant avoir un impact bénéfique à long terme³⁷⁹.

Assurément, le Canada serait plus compétitif si les entreprises numériques ainsi que les entreprises traditionnelles se mobilisaient pour réclamer plus de proactivité gouvernementale en ce qui a trait à son régime d'innovation et à la promotion des bénéfices de la numérisation³⁸⁰. Or, c'est dans ce clivage compliqué que persiste encore l'idée, chez plusieurs acteurs privés, que la numérisation est un phénomène spécifique à certains secteurs et non généralisé à l'ensemble de l'économie. Cette compréhension erronée de l'économie canadienne réduit considérablement la propension du secteur privé à se mobiliser et à appliquer de la pression sur le gouvernement en vue d'obtenir des politiques conductrices à la numérisation et à l'innovation³⁸¹. En fait, de nombreux sondages ont démontré que les firmes canadiennes étaient parmi celles, chez les pays

³⁷⁵ Il s'agit notamment des firmes créant du contenu numérique, produisant des logiciels ou de l'infrastructure informatique, ou offrant des services dans le domaine de l'internet des choses et du commerce électronique.

³⁷⁶ McKinsey Global Institute, *The age of analytics : competing in a data-driven world*, 2016, 136, URL : <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/MGI-The-Age-of-Analytics-Full-report.ashx>, consulté le 19/01/2020

³⁷⁷ Cas hypothétique.

³⁷⁸ Pitakdumrongkit, Kaewkamol, *Regional governance frameworks regarding digital economy and e-commerce*, S. Rajaratnam School of International Studies, consulté le 09-24-2019.

³⁷⁹ Leblond, Patrick, « USMCA Forward : building a more competitive, inclusive, and sustainable North American Economy », *Brookings*, 2022, consulté le 04/03/2022, URL : <https://www.brookings.edu/essay/usmca-forward-building-a-more-competitive-inclusive-and-sustainable-north-american-economy-digital/>

³⁸⁰ Lee, Yan-Yin, Falahat. Mohammed et Sia Bik-Kai, « Impact of digitalization on the speed of internationalization », *International Business Research*, vol.12, no. 4, 2019, 4, consulté le 04/11/2021, DOI: <https://doi.org/10.5539/ibr.v12n4p1>.

³⁸¹ Wolfe, David, *A Digital Strategy for Canada: The Current Challenge*, 2019.

membres de l'OCDE, qui prenaient le plus de temps à identifier l'impact transformateur des technologies numériques sur les secteurs industriels traditionnels³⁸².

Le décalage entre l'innovation canadienne dans l'économie numérique et son adoption par les firmes des secteurs traditionnels s'explique partiellement par l'incapacité des compagnies numériques innovantes à croître dans un environnement strictement canadien. Le nombre de champions nationaux dans les domaines connexes au commerce numérique (Internet des choses, commerce en ligne, etc.) est sévèrement limité au Canada. Outre les histoires à succès qui défient la tendance, *Shopify* et *Constellation Software* étant de bons exemples, les compagnies émergentes à haute valeur ajoutée traversent la plupart du temps la frontière pour s'installer dans les zones d'innovation que l'on retrouve dans quelques États américains. Cette décision est motivée par le fait qu'il est ardu pour les jeunes entrepreneurs de trouver le capital requis, au Canada, pour financer les entreprises naissantes³⁸³. Le marché canadien est fort plus petit que celui des États-Unis ; la population au Canada est la même que celle de l'État de la Californie. Le déséquilibre naturel qui existe entre les deux pays conditionne les nouveaux entrepreneurs à viser des parts du marché américain. Les services et les produits qu'offre ces nouvelles firmes sont soit numérisés, infrastructurels ou informatiques. La demande associée est donc pratiquement sans fin et le besoin d'être sur le territoire canadien est inexistant³⁸⁴. De plus, le retour sur l'investissement pour les entreprises œuvrant dans le numérique qui ont du succès, mais il s'avère qu'il s'agit tout de même d'un domaine où les échecs entrepreneuriaux sont nombreux³⁸⁵ et coûteux. La culture entrepreneuriale américaine dans le domaine technologique et de l'Internet est extrêmement développée, appuyée par des années de précédents et par un bassin de firmes suffisamment grand pour alimenter les compagnies naissantes de candidats expérimentés dans les rôles exécutifs. Au Canada, le nombre réduit de compagnies de type « numérique » ayant un succès noté à l'international fait que les jeunes entreprises ne parviennent point à récupérer des têtes d'affiche entrepreneuriales visant un nouveau défi comme CEO ou CTO³⁸⁶ d'une firme naissante. Pour plus de perspective, 81 compagnies canadiennes de type « numérique » font affaire avec des clients sur trois continents ou plus, alors que, par exemple, les dix plus grandes entreprises numériques au

³⁸² Wolfe, David, *A Digital Strategy for Canada: The Current Challenge*, 2019.

³⁸³ Wolfe, David, *A Digital Strategy for Canada: The Current Challenge*, 2019.

³⁸⁴ Leboucher, Éric, « L'hyper-dominance numérique américaine : les chiffres », *Les Échos*, 2014, consulté le 18/11/2019, URL <https://www.lesechos.fr/2014/10/lhyper-dominance-numerique-americaine-les-chiffres-312349>.

³⁸⁵ Wong, Joseph et Poulakidas, George, *Plugging into the Global Digital Economy: Opportunities and Challenges for Canada*, 2.

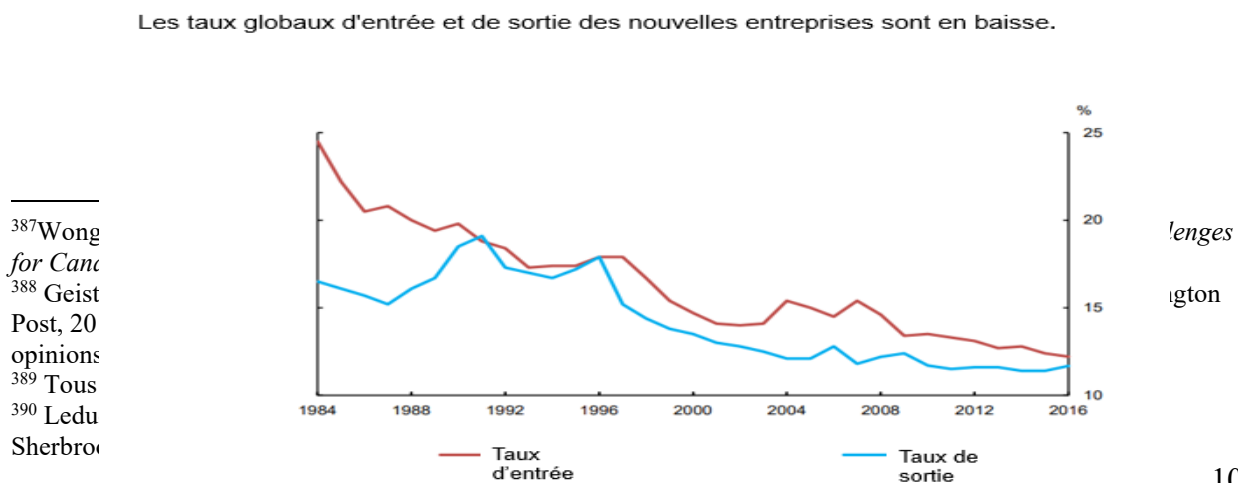
³⁸⁶ CEO: *Chief Executive Officer*. CTO: *Chief Technological Officer*.

monde sont américaines³⁸⁷. Ces succès canadiens méritent d'être encouragés et d'être adéquatement supportés, car l'expérience et l'expertise immesurable de ces firmes doivent absolument être incorporées au développement de l'entrepreneuriat et de l'innovation canadienne dans un contexte numérique. Les personnes impliquées dans la réussite de ces entreprises ont une compréhension détaillée et nuancée des embûches et difficultés qui limitent l'émancipation des firmes numériques émergentes.

De plus, le problème de compétitivité des firmes numériques canadiennes est souvent réduit ou simplifié, comme dans le cas de ce mémoire, au résultat du déséquilibre de puissance inévitable qui existe au sein de l'économie numérique régionale. L'écart béant qui existait déjà entre les firmes numériques américaines et canadiennes a d'ailleurs été protégé, agrandi et projeté dans le temps par l'ACEUM. Le chapitre 19 ne propose virtuellement aucune possibilité législative pour les firmes canadiennes d'enregistrer un gain aux dépens des entreprises américaines : cet accord n'a pas été ratifié dans le but d'aplatir le terrain de jeu, mais plutôt de garantir la protection d'une zone économique où les acteurs américains donnent la cadence au reste des compétiteurs³⁸⁸.

Ceci étant dit, le chapitre 19 ne dicte pas les mesures que doit appliquer le Canada pour favoriser l'émergence de firmes nationales outillées pour compétitionner au sein de l'économie numérique mondiale. L'ACEUM ne freine aucunement les ambitions nationales visant à développer une culture industrielle fondée sur l'innovation, la créativité et la compétition. Cette nuance est critique car le problème de compétitivité des firmes canadiennes numérique provient aussi du faible degré de compétition au sein même du marché canadien. En effet, le Canada fait face depuis maintenant quelques années à une réduction sévère et progressive du nombre d'entreprises qui intègrent le marché³⁸⁹.

Figure 2. Entrée et sortie des nouvelles entreprises au Canada³⁹⁰.



Cette tendance est inquiétante, car elle pointe vers une baisse éventuelle de l'expérience entrepreneuriale canadienne et par la hausse du risque de voir apparaître certains comportements monopolistiques de la part de firmes, pour les raisons énoncées à la dernière page, fort probablement étrangères. Or, un des meilleurs moyens d'augmenter la compétitivité numérique canadienne est de faciliter le foisonnement d'une compétition saine et variée au sein même de l'économie nationale. Si l'innovation technologique est un déterminant de la compétitivité générale d'un secteur, la compétition interne du secteur est le moteur principal, en amont, de l'innovation générée par les entreprises³⁹¹. Une compétition robuste permet d'évincer les firmes déficientes et favorise l'émergence des joueurs les mieux équipés et les mieux adaptés à l'arène internationale³⁹².

Ce détail est important, car l'économie numérique est fondamentalement internationale : les nouvelles firmes canadiennes voulant s'établir dans une niche compétitionnent donc, dès le départ³⁹³, contre les adversaires américains et européens. En suivant cette tendance, le chapitre 19 de l'ACEUM a cimenté l'idée que l'Amérique du Nord est un espace commercial numérique ouvert, favorable à la pratique des firmes et à la croissance des échanges et des transactions. Le chapitre 19 est venu éliminer toute avenue institutionnelle permettant à un pays de transposer ses frontières terrestres dans le cyberspace³⁹⁴. Il est difficile d'aiguillonner la compétition dans le commerce numérique canadien lorsqu'il est quasiment impossible de cloisonner les acteurs nationaux de ceux provenant d'ailleurs. Le problème des firmes canadiennes évoluant dans l'économie numérique régionale est à double volet : il met en relation, au même moment, une compétition exacerbée de la part des joueurs externes qui étouffe les firmes canadiennes

³⁹¹ Crawford, Michael Urban, « New Rules for the Game: Rebooting Canada's competition regime for the digital economy », *Mowat Research*, no. 193, 2019, 7, consulté le 03/07/2022, URL <https://munkschool.utoronto.ca/mowatcentre/new-rules-for-the-game>.

³⁹² Lee, Yan-Yin, Falahat. Mohammed et Sia Bik-Kai, « Impact of digitalization on the speed of internationalization », *International Business Research*, 6.

³⁹³ Il y existe une distinction qui pourrait être faite pour les compagnies d'infrastructures informatiques. L'argument concerne principalement les firmes offrant des services numériques.

³⁹⁴ Wolfe, David, *A Digital Strategy for Canada : The Current Challenge*, 2019.

naissantes et une absence de compétition interne empêchant l'apparition d'une forte culture d'innovation technologique et commerciale. Cet amalgame est pernicieux, car son résultat est, ultimement, une panoplie de compagnies moins performantes dans l'échiquier commercial mondial alors que l'action de compétitionner à l'international est reconnue comme déterminant majeur de la propension d'une entreprise à innover.³⁹⁵

Depuis le début des années 2000, les autorités fédérales ont tenté d'être proactives en s'impliquant dans le dialogue politique, et économique, concernant la compétition et l'innovation³⁹⁶. Le gouvernement canadien lui-même exprimé à plusieurs reprises que la compétition au sein du marché national agissait comme propulseur principal d'innovation chez les firmes canadiennes³⁹⁷. En 2017, la prémisses de départ d'un rapport publié par le Bureau de la concurrence, document portant sur l'importance des mégadonnées, était qu'un marché canadien hautement compétitif est le seul moyen d'en venir à l'innovation requise pour un futur prospère et efficace dans l'économie du 21^e siècle³⁹⁸. Cependant, les assises légales ou constitutionnelles ayant un réel impact sur la compétition sont encore aujourd'hui complètement mal alignées avec les réalités sectorielles et économiques de notre époque. Par exemple, le terme « innovation » est mentionné que deux fois dans le *Competition Act* du Canada et n'est aucunement identifié comme étant un facteur majeur de compétition ou de compétitivité³⁹⁹. Cet acte, lui qui est le fondement légal de ce qu'est la compétition économique au niveau fédéral, incarne l'arthrose institutionnelle qui limite les acteurs étatiques dans leurs initiatives réglementaires ou politiques visant à améliorer indirectement la position du Canada dans le secteur numérique.

Si les intentions et les ambitions étatiques semblent se moderniser peu à peu, les outils actuellement en place ne permettent aux acteurs politiques, ainsi que bureaucratiques de prendre les décisions requises pour faire un bond en avant, de mener le progrès au lieu d'être constamment à sa traîne. Pour accomplir ce bond, il est primordial d'instaurer un corps étatique (agence, commission, bureau) responsable de l'innovation où les réflexions sont portées dans le futur, où l'expertise est technique au lieu d'être partisan, et où la mentalité est axée sur la disruption du *statut quo* :

³⁹⁵ Ciurak, Dan, Curtis, John M., *The impact of trade agreements on innovation: implications for Canadian Trade Policy*, 2016, 2, consulté le 20/07/2021, URL: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2706731>.

³⁹⁶ Crawford, Michael Urban, « New Rules for the Game: Rebooting Canada's competition regime for the digital economy », 16.

³⁹⁷ Crawford, Michael Urban, « New Rules for the Game: Rebooting Canada's competition regime for the digital economy », 16.

³⁹⁸ Competition Bureau Canada, *Strengthening Canada's economy through pro-competitive policies*, 2020, consulté le 07/08/2021, URL <https://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/04546.html>.

³⁹⁹ Competition Bureau Canada, *Strengthening Canada's economy through pro-competitive policies*, 2020.

These agencies share several key characteristics. They are staffed by technology experts, often drawn from relevant industry sectors; they are led by experienced managers with a deep understanding of the nature of the innovation process; and they enjoy considerable latitude to make technology decisions free from political or bureaucratic interference. Much of their success is owed to their relative insulation from short-term political pressures⁴⁰⁰

Sans surprise, la tradition d'État faible du Canada s'accorde malhabilement au besoin de la mise en place d'un corps institutionnel où la rapidité et l'agilité bureaucratique est recommandée. Dans un environnement numérique hautement libéralisé comme celui que met en place le chapitre 19 de l'ACEUM, les solutions au problème de la compétitivité canadienne devront émaner d'un exercice de coopération hautement délicat entre les acteurs gouvernementaux et les acteurs économiques qui parviennent à se démarquer. Cet exercice devra aussi être accompagné d'un comportement qui déroge entièrement de l'habitude, ancrée solidement dans la pratique bureaucratique, cherchant à prioriser les gains à court terme et à obtenir des gains immédiats. Pour rattraper le retard important sur les autres économies avancées, il faut tout d'abord prendre conscience de ce retard et d'assumer, politiquement et financièrement, les risques qui doivent être pris pour se projeter à l'avant⁴⁰¹.

Heureusement, ce processus semble être entamé avec l'annonce surprise de la Ministre Chrystia Freeland en avril 2022 dans laquelle elle présenta la création d'une agence dédiée à l'innovation⁴⁰². Cette dernière sera inspirée notamment de la *TEKES*, l'agence finlandaise reconnue pour ses programmes élaborés de financement en recherche et en développement⁴⁰³. L'annonce d'une telle agence arrive tout de même après quatre années après la ratification de l'ACEUM, ce qui laisse entendre qu'encore une fois l'État canadien a été plutôt réactif qu'entreprenant dans sa promotion de l'innovation. Il existe actuellement une réelle « course à l'armement » en matière de création d'agences publiques de l'innovation – plusieurs économies avancées tentent de recréer grossièrement la fameuse *Defense Advanced Research Project Agency* (DARPA) américaine. Il n'est pas surprenant de voir le Canada joindre le bal et de profiter de cette fenêtre pour enfin débiter le rattrapage en innovation. Les récentes initiatives à succès fortement mitigés n'ont pas été réellement couvertes par les médias traditionnels, mais la

⁴⁰⁰ Wolfe, David, *A Digital Strategy for Canada : The Current Challenge*, 8.

⁴⁰¹ Cahyadi, Afriyadi et Magda, Robert, « Digital leadership in the Economies of the G20 Countries: secondary research », 2.

⁴⁰² Ce segment a été ajouté, car la recherche n'était pas terminée en 2022. Il s'agit d'un rebondissement fort pertinent et apprécié qui permet de bien conclure.

⁴⁰³ Dalziel, Margaret et Parjanen, Satu, « Measuring the Impact of Innovation Intermediaries: a case study of Tekes », dans Helinä Melkas et Vesa Harmaakorpi (dir.), *Practice-Based Innovation: Insights, Applications and Policy Implications*, 117-132, 2011, consulté le 02/09/2022, DOI https://doi.org/10.1007/978-3-642-21723-4_7.

pression académique sur le gouvernement canadien demandant la création d'une telle agence s'accumulait depuis maintenant plusieurs années⁴⁰⁴. L'infrastructure bureaucratique de l'agence est encore inconnue ; nous possédons que très peu d'informations sur la forme que prendra cette nouvelle initiative. La ministre Freeland a cependant précisé que le modèle utilisé dérogerait de la DARPA, cette dernière étant fondée sur la prémisse que les inventions subventionnées par l'agence seront éventuellement achetées par le gouvernement américain. D'après Dan Breznitz, un des experts ayant conseillé le gouvernement fédéral sur la création de l'agence, le besoin canadien réside beaucoup plus dans le développement d'une culture entrepreneuriale qui permet aux firmes d'innover et surtout de commercialiser efficacement ces avancées technologiques⁴⁰⁵ pour améliorer la compétitivité canadienne.

Ainsi, la culture d'État faible au Canada ne signifie pas que l'économie canadienne est absolument destinée à être sévèrement moins compétitive que celle des Américains. Certes, il y a des éléments structurels (PIB, population totale, etc.) qui garantissent la permanence du déséquilibre économique entre le Canada et les États-Unis. D'un point de vue commercial, l'ACEUM ne remédie pas à cette situation, car les intentions des négociateurs (des trois nations) étaient d'en arriver à une entente équitable, et non égalitaire.

4.2.3. Troisième postulat : *Le modus operandi d'un État faible peut convenir et contribuer au développement industriel, mais présentera toujours des limites.*

Le dernier postulat de la théorie qui mérite d'être abordé est que le modèle d'État faible au Canada, malgré sa propension historique à ralentir les élans innovateurs, demeure légitime et toléré par la grande majorité des acteurs industriels. Fort probablement le résultat d'une très longue tradition administrative et parlementaire, la nature confortable de ce système étatique de type « faible » est aujourd'hui assimilée et anticipée par les joueurs économiques qui interagissent avec les autorités politiques canadiennes. L'approche industrielle nationale s'avère donc à être que très rarement disruptive, proactive et à propension coercitive.

Dans le passé, le gouvernement canadien a tenté à quelque reprise de mettre en place un programme de développement industriel anticipatoire. Malheureusement, les résultats sont mitigés et soulignent d'un côté la complexité inhérente à ce genre de projet administratif et, de

⁴⁰⁴ Clement, Andrew et Karen Louise Smith, *Interim consensus submission to the federal government consultation on a digital economy strategy for Canada*, 2010.

⁴⁰⁵ Owens, Brian, « Canada announces new innovation agency – and it's not modelled on DARPA », *Nature*, 2022, consulté le 18/05/2022, URL <https://www.nature.com/articles/d41586-022-01190-4>.

l'autre côté, le manque d'expérience au Canada (tant politique que bureaucratique) pour mener à terme des politiques industrielles anticipatoires⁴⁰⁶.

Le cas de l'industrie pharmaceutique au Canada est un bel exemple des défis parallèles qui peuvent apparaître lorsqu'un gouvernement appuie concrètement l'expansion nationale d'un secteur caractérisé par un pluralisme à pression. Lors de la deuxième moitié du 21^{ème} siècle, le gouvernement du Canada cherchait à encadrer la croissance des compagnies pharmaceutiques nationales dans le but d'instaurer une entente, ou du moins une dynamique collaborative, assurant une pression à la baisse sur les coûts⁴⁰⁷. Améliorer progressivement l'accès aux médicaments était une priorité politique à l'époque et ne pouvait réellement être accomplie qu'en contribuant, financièrement et légalement, à l'émancipation des acteurs privés dans la sphère pharmaceutique. Comparativement aux économies européennes dans lesquelles étaient situées les grandes firmes pharmaceutiques, le secteur canadien était perçu comme étant de « basse capacité »⁴⁰⁸ et où le niveau de prise de risque scientifique par les entreprises était très bas. Le rôle des autorités gouvernementales était de remplir le « vide » provoqué par le manque d'innovation en développement des programmes d'investissements visant à stimuler la recherche dans le domaine pharmaceutique.

La difficulté avec cette initiative est qu'un État faible comme celui du Canada est naturellement dépendant, ou plutôt profondément affecté, par la dynamique sectorielle qui définit une industrie. D'une façon très similaire à la structure industrielle qui supporte l'économie numérique, le monde des produits pharmaceutiques est hautement mondialisé et organisé autour d'une poignée d'entreprises très performantes. Pour le Canada, un secteur pharmaceutique plus performant est un net-positif, et ce particulièrement lorsqu'il est question de gérer prix des médicaments et d'assurer qu'ils sont sécuritaires. Initialement, pour les firmes, travailler de proximité avec le gouvernement canadien a permis d'établir une infrastructure (usines, centres de recherche, programmes universitaires), requise pour le développement industriel, à un coût plus bas et avec une certitude que les autorités politiques n'allaient pas miner la croissance de ce secteur. Durant cette période, les intérêts des grandes firmes étaient eux-mêmes alignés ce qui a facilité l'interaction entre le secteur privé et les corps publics.

⁴⁰⁷Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 135.

⁴⁰⁸ Faible expertise technique et très peu de recherche/développement

Initialement, la croissance de l'industrie pharmaceutique canadienne démontre bien comment un État faible peut tout de même décider d'entamer lui-même le développement spontané d'une base industrielle pour un secteur sélectionné. Dans ce cas précis, le gouvernement du Canada était clairement motivé par des objectifs clairs en matière de santé publique. Une industrie pharmaceutique canadienne en essor aurait permis d'avoir un meilleur contrôle sur les médicaments testés et produits tout en développant une expertise scientifique requise partout dans le monde.

Cependant, cette « situation » était cependant hautement volatile et était soutenue principalement par un haut-niveau de mobilisation des grandes firmes mondiales qui, à ce moment dans le temps, s'entendaient sur les incitatifs économiques associés à une industrie pharmaceutique canadienne. Ce commun accord fût d'une brève durée alors qu'est rapidement apparu un désalignement entre les intérêts commerciaux des géants du monde pharmaceutiques et les priorités canadiennes en matière de santé publique. L'ambition canadienne, appuyée ancrée dans l'opinion publique, d'observer une baisse constante du prix des médicaments est venue miner la relation d'affaires avec ces grandes firmes qui, ailleurs dans le monde, possédaient encore des monopoles et parvenaient à dicter les prix⁴⁰⁹. Initialement, la stratégie politique derrière l'expansion du secteur pharmaceutique était de créer un environnement avantageux et attrayant pour les capitaux étrangers dans le but de développer une base industrielle nationale sophistiquée et compétitive. Même si le Canada possédait à l'époque tous les éléments requis pour devenir un joueur important en matière de recherche et développement, les ambitions sociétales (protection du citoyen, réduction des prix, hausse de la qualité des produits) s'opposaient naturellement aux ambitions économiques de géants pharmaceutiques. Cette interaction progressive entre l'État et le privé via un système de pluralisme à pression, typique d'un état faible, dans lequel les communications se sont avérées à être extrêmement politisés et où la propension à investir se dissipa rapidement⁴¹⁰. C'est dans cette tension que réside l'une des grandes limites du modus operandi de l'État faible dans une industrialisation réactive : l'incapacité à développer une stratégie à long-terme. Naturellement, avec une bureaucratie désorganisée et une pression incessante d'une multitude de groupes d'intérêts non-coordonnés, le focus du gouvernement canadien était de régler un problème, c'est-à-dire celui de l'accès sécuritaire à des médicaments.

⁴⁰⁹ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 127.

⁴¹⁰ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 131.

L'élaboration d'un plan d'action avait probablement été accompagnée d'une vision très définie ce qui devait être accompli par cette nouvelle politique industrielle.

C'est lors de la phase suivante, celle permettant d'accorder une politique industrielle réactive à un plan de développement sectoriel à long-terme, que le modèle d'État faible limite de beaucoup les options politiques pour le Canada. D'un côté, la tradition administrative au Canada étouffe la spécialisation technique du corps bureaucratique et mesure la qualité de son travail par des barèmes politisés suivant le cycle des élections. De l'autre, la désorganisation administrative démotive les acteurs privés à se concerter ou à se réunir, obligeant dès lors le gouvernement à naviguer une mosaïque complexe, sans tête dirigeante apparente, composée des intérêts des nombreux joueurs au sein d'une industrie :

In a pressure pluralist network no one, and this includes the state, is in a position to articulate more general principles or to define public interest entirely free from challenge. Second, the policy is reactive only in the sense that it is a one-time exchange between the state and the industry. There is no provision for continuous monitoring of progress toward policy objectives. Instead, the major actors, public and private, have to settle for a political arrangement based on immediate concrete benefits.⁴¹¹

L'économie numérique, de par sa nature et de par son environnement commercial hautement décentralisé, amplifient grandement les faiblesses inhérentes à un modèle d'État faible. D'une manière similaire au domaine pharmaceutique, les grandes firmes du numérique sont étrangères et majoritairement américaines. Le Canada se trouve constamment dans une position difficile en matière de développement d'une stratégie industrielle en matière de commerce numérique car le nombre de firmes nationales est faible, l'expertise bureaucratique est limitée et car les objectifs, tant à long-terme qu'à court terme, demeurent encore très flou. Selon Coleman et Atkinson, un État faible peut tout de même parvenir à influencer la croissance et le développement d'une industrie nationale et ce même si la nature du système politique et bureaucratique représente, en soi, un défi de taille. Les contraintes d'un État faible en matière de politique industrielle sont réelles et doivent être reconnues pour améliorer la prise de décision dans le futur.

4.3 Retour sur l'agencement unique entre le modèle d'état faible, la compétitivité numérique et le chapitre 19 de l'ACEUM

L'approche très descriptive proposée par Coleman et Atkinson permet essentiellement de simplifier notre compréhension des forces et des faiblesses, en matière de politique industrielle,

⁴¹¹ Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States: sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », 127.

inhérent au modèle bureaucratique, démocratique et partisan canadien. La « lunette » analytique qu’offre le concept d’État faible structure et simplifie la contextualisation de ce qui explique, ou du moins partiellement, pourquoi l’économie canadienne parvient difficilement à s’imposer comme un joueur majeur dans l’économie numérique. Cependant, plusieurs variables, trames narratives et nuances descriptives ont été délibérément non-observées dans cette étude cas. Encore une fois, une recherche entière sur les difficultés derrière l’émergence du secteur numérique canadien aurait été possible. Le choix de limiter l’analyse à l’analyse macro et conceptuelle des implications reliées à un État faible donnait la chance de mener l’étude de cas précédente portant sur le chapitre 19 dans l’ACEUM.

Effectivement, il est nécessaire de relier cette compréhension nouvellement acquise des nouvelles règles commerciales à la notion, désormais démontrée, que le modèle d’État faible est mal-adapté à la politique industrielle réactive requise pour que les entreprises canadiennes s’émancipent dans cette nouvelle économie numérique. Rappelons-le, le chapitre 19 de l’ACEUM établit des balises réglementaires, majoritairement avec un haut niveau de légalisation, indiquant aux membres signataires la direction générale que prendra l’économie numérique nord-américaine lors des prochaines années. Cet environnement est hautement libéralisé, où le focus est mis sur la simplification et sur la facilitation des transactions. La compétition dans le commerce numérique est encouragée et protégée alors qu’inversement l’ACEUM ne met en place aucun mécanisme reconnaissant les écarts de puissance majeurs qui existent actuellement, ainsi qu’au moment de la ratification, dans ce secteur.

De l’autre côté, les qualités d’État faible du Canada ne pointent pas vers une forte capacité politique et bureaucratique à appuyer les acteurs nationaux cherchant à devenir une figure de tête dans l’une des nombreuses niches commerciales que l’on retrouve au sein de l’économie numérique. L’essence même de la politique industrielle canadienne est, plus souvent qu’autrement, réactive à l’information qu’elle reçoit via l’interaction continue entre les acteurs bureaucratiques et les acteurs économiques ou de la société civile. Ensuite, l’influence partisane et la pression à laquelle est soumise le ministre responsable force ce dernier à hiérarchiser les intérêts des groupes mentionnés en relation avec les ambitions et motivations politiques du parti en charge. À cela s’ajoute le manque général de concertation entre les acteurs privés et les groupes d’intérêts au sein d’un même secteur ou d’une industrie, ce qui éventuellement contribue à un environnement de pluralisme à pression, caractérisé par un arc-en-ciel de demandes et de

recommandations et où il devient extrêmement difficile pour l'appareil bureaucratique de déceler les vraies priorités sectorielles.

Pour l'économie numérique, la capacité d'un pays à mettre en place une stratégie industrielle avant-gardiste est absolument requise pour assurer un haut niveau de compétitivité commerciale et pour garantir une plus grande marge de manœuvre politique lorsque la société est confrontée ou menacée par les effets collatéraux d'une nouvelle technologie ou firme numérique. La rapidité du progrès est excessive dans tous les domaines reliés ou dépendants, de près ou de loin, à l'Internet et aux technologies numériques. Pour qu'une économie parvienne à être compétitive dans un tel environnement, il est nécessaire que l'appareil étatique et politique possède des qualités qui reflètent et complètent ce progrès incessant.

Par exemple, l'État faible du système américain ne nuit pas au développement des firmes numériques nationales car la source même de du progrès technologique et commercial dans l'économie numérique se situe au sein des frontières du pays. Une arène commerciale hyper libéralisée, comme celle qui est garantie dans les lignes du chapitre 19, est favorable pour les États-Unis car l'équilibre des puissances penche en faveur des entreprises américaines. De plus, l'absence de concertation sectorielle est aussi observable parmi les firmes américaines, mais l'effet est marginal. Comme présenté, la concertation au sein d'un secteur coordonne le développement d'un agenda et d'un ordre des priorités pour une industrie, ce qui en retour facilite la tâche des acteurs politiques et bureaucratiques en charge de mettre en place des politiques industrielles et économiques favorables pour ces entreprises. Dans le cas américain, les entreprises cherchent plutôt à éviter que le gouvernement s'implique trop dans le secteur du commerce numérique considérant que la position des firmes est déjà bien établie et parce que ce sont elles qui mènent l'innovation industrielle. Le progrès technologique dans le secteur du commerce numérique étant essentiellement américain, la tâche du gouvernement des États-Unis est de protéger et d'améliorer cet environnement : le chapitre 19 de l'Accord-États-Unis Mexique est le résultat de cette prérogative.

Sachant que le but de ce mémoire était de peindre un portrait de la position commerciale du Canada suite à la ratification de l'ACEUM, il est logique que l'analyse soit structurée autour d'une perspective binaire du niveau de compétitivité canadien dans l'économie numérique. En d'autres mots, la comparaison avec la puissance américaine en matière d'économie numérique est obligatoire pour tenter de répondre la question de recherche. Le chapitre 19 met en place des

règles et des mesures qui, si observées individuellement, ne permettent pas d'évaluer la compétitivité d'un État sous ces conditions. C'est lorsque les économies concernées par ces règles sont prises en compte qu'il devient possible de faire un commentaire sur la position commerciale du Canada. Dans le cadre de cette recherche, la compétitivité canadienne est indissociable de l'ACEUM, de ce qui se trouve dans le chapitre 19 et des partenaires ayant ratifié le document.

Or, il existe d'autres façons d'étudier la compétitivité canadienne dans l'économie numérique si l'on sort brièvement du carcan de l'ACEUM. Comparativement à d'autres secteurs économiques, le commerce numérique est inhéremment rattachée à la relation qui existe entre les citoyens d'un pays, l'Internet et les technologies informatiques. La compétitivité n'est donc pas nécessairement limitée à une compréhension commerciale, comme celle priorisée dans la recherche, dans laquelle l'emphase est mise sur la capitalisation financière des firmes, la capacité des firmes à innover, le nombre d'entreprises impliquées dans un secteur, etc. Considérant que cette perspective commerciale de la compétitivité prend ses racines dans le postulat que les citoyens utilisent l'Internet et ont accès à l'Internet, il est légitime de considérer que la relation entre la société, l'État et l'Internet est aussi un vecteur affectant positivement ou négativement la compétitivité d'une nation dans l'économie numérique. De fait, le concept même de l'économie numérique prend tout son sens lorsque l'attention est portée envers d'autres acteurs que ceux strictement gouvernementaux ou commerciaux.

En approchant la notion de compétitivité de cette manière, le commentaire sur la position commerciale suite au chapitre 19 de l'ACEUM devient lui aussi plus nuancé. En fait, il existe des outils analytiques parallèles qui contextualisent plus adéquatement les résultats obtenus lors des précédents chapitres. Traiter brièvement de cette perspective multivariée de la compétitivité numérique, en sortant brièvement du contexte commercial, ouvre la porte à une discussion future sur les moyens et les opportunités qui existent pouvant améliorer la compétitivité du Canada dans l'économie numérique nord-américaine. Le chapitre 19 de l'ACEUM impose des règles généralement rigides limitant fortement les outils commerciaux (limiter le mouvement des données, promotion des firmes nationales, etc.) pouvant être utilisés pour améliorer la capacité du Canada à s'imposer, dans un plus court délai, dans l'économie numérique.

Or, une base de données entretenue par l'*International institute for Management Development* (IMD) permet de visualiser rapidement et efficacement les avenues alternatives à travers

lesquelles l'État canadien, en s'y investissant et en y mettant les efforts, pourrait potentiellement amplifier la capacité des acteurs économiques nationaux à compétitionner dans l'économie numérique. Depuis, 1989, l'IMD publie un rapport annuel dans lequel les niveaux de compétitivité économique dans le monde sont comparés, détaillés et expliqués. Plus récemment, l'Institut publie aussi un rapport annuel portant sur la compétitivité numérique des États en utilisant trois grandes variables : la qualité du talent, le niveau de technologie et le niveau de préparation pour le futur.

La variable talent fait référence aux connaissances requises pour comprendre et bâtir des nouvelles technologies (capital humain, qualité des universités, des centres de recherche). La variable technologique fait plutôt référence au contexte général permettant le développement et l'utilisation de l'innovation (cadre réglementaire, investissements étrangers, support informatique)⁴¹². Quant à lui, le niveau de préparation au futur est associé à la capacité, et à la propension, d'un pays d'explorer et exploiter la transformation numérique qui caractérise notre économie (capacité d'adaptation, intégration des technologies informatiques, agilité entrepreneuriale). D'après l'Institut, ces trois piliers permettent d'établir un portrait d'ensemble de la compétitivité numérique d'une nation, sans entrer pour autant dans les comparaisons de puissance commerciale d'un pays envers un autre comme fût le majoritairement le cas dans ce mémoire.

En général, le résultat canadien en matière de compétitivité numérique est relativement positif avec une 10^{ème} position au total. Le Canada fait partie du peloton de tête et traîne, pour ce qui est de l'Amérique, seulement les États-Unis qui eux se trouvent au deuxième rang. La tendance la plus inquiétante pour l'économie canadienne est le recul progressif dans ce classement au cours des dernières années. La compétitivité numérique canadienne recule au classement depuis près de 10 ans en passant du 4^{ème} rang au 13^{ème} en 2021, avant de revenir au 10^{ème} rang en 2022. Ainsi, malgré le haut niveau de compétitivité numérique général, le Canada a perdu beaucoup de son avance et a été rattrapé par des économies comme celle de la Corée du Sud qui, de son côté, a fait un bond de presque 9 rangs en moins de 5 ans⁴¹³. Cette stagnation au classement n'explique évidemment pas tout, mais elle légitimise la critique récurrente que l'État canadien souffre d'un

⁴¹² International Institute for Management Development, *IMD World Digital Competitiveness Ranking*, 2022, 60-61, consulté le 01/12/2023, URL <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/>.

⁴¹³ International Institute for Management Development, *IMD World Digital Competitiveness Ranking*, 2022, 108-109.

grand manque d'avant-gardisme, d'innovation et d'ambition lorsqu'il est question de suivre le rythme de la transition numérique⁴¹⁴.

Sans surprise, le Canada est un des meilleurs endroits au monde pour ce qui est de la qualité de ses étudiants et de l'expertise scientifique. Reconnu comme étant un hub scientifique et universitaire, il n'est pas surprenant de voir la variable talent comme étant la plus prometteuse du profil de compétitivité numérique canadien. Sur 63 économies, le Canada est classé 3^{ème} en matière de talent et a fait un bond de la 7^{ème} position comparativement à l'année 2021. Ce classement est porté par le premier rang mondial pour les femmes avec diplômes universitaires, 4^{ème} rang mondial pour la concentration scientifique et 3^{ème} rang pour l'éducation et l'accès à la formation⁴¹⁵.

Comme détaillé dans ce chapitre, le défi canadien n'a jamais été dans la création de talent, mais dans la rétention de ce talent. Les emplois associés à l'économie numérique (ex : intelligence artificielle, analyse des données, programmeurs, ingénieurs informatiques, recherche et développement, etc.) sont habituellement extrêmement bien réénumérés et très attirants. Les firmes impliquées dans ce secteur recherchent constamment le meilleur talent et prennent les mesures nécessaires pour attirer ces personnes vers leurs entreprises⁴¹⁶. Le Canada est classé deuxième au monde pour la capacité à attirer des étudiants étrangers, mais n'est pas dans le top 20 lorsqu'il est question du niveau de rétention⁴¹⁷.

Aussi, plusieurs des grands joueurs dans l'économie numérique ont effectivement des bureaux au Canada, résultant au moins en des emplois de haute qualité sur le territoire canadien. L'environnement entrepreneurial national ne favorise cependant pas réellement la prise de risque par le talent canadien qui, dans un autre contexte, aurait pu être tenté par l'idée de se dissocier des firmes étrangères pour se lancer en affaires au Canada.

D'après l'IMD, la difficulté canadienne à appuyer les firmes nationales repose essentiellement dans deux sous-variables. Premièrement, le cadre technologique canadien supportant les activités commerciales numériques a été classé 31^{ème} au monde en 2022, un recul majeur du 16^{ème} rang en

⁴¹⁴ International Institute for Management Development, *IMD World Digital Competitiveness Ranking*, 2022, 60-61.

⁴¹⁵ International Institute for Management Development, *IMD World Digital Competitiveness Ranking*, 2022, 60-61.

⁴¹⁶ Leduc, Sylvain, Seeking gazelles in polar bear country, dans l'adresse à la Chambre de Commerce de Sherbrooke, 2017.

⁴¹⁷ International Institute for Management Development, *IMD World Digital Competitiveness Ranking*, 2022, 60-61.

2017⁴¹⁸. Ce classement s'explique de plusieurs manières : 30^{ème} dans la qualité des technologies de la communication, 55^{ème} pour la possession d'appareil cellulaires, 28^{ème} dans le nombre d'exports nationaux de technologies de pointe et 53^{ème} dans l'accès à l'Internet sans-fil. D'un point de vue strictement contextuel, les firmes numériques canadiennes n'évoluent pas dans un environnement technologique public de haute-performance. Le cadre technologique du Canada ne favorise en aucun cas l'émergence des firmes nationales et contribue partiellement à la faible présence des technologies numériques canadiennes, développées par le talent formé au Canada, à travers le monde.

Deuxièmement, les entrepreneurs canadiens sont dans un environnement où il est relativement simple de partir en affaires mais où les ajustements sont extrêmement difficiles. Effectivement, le Canada est classé 2^{ème} au monde pour la facilité à fonder une entreprise, 6^{ème} en capital financier disponible, 5^{ème} pour les lois d'immigrations facilitant l'acquisition de talent et 3^{ème} au monde pour la possibilité de contrats entre l'État et le secteur privé. Par contre, le Canada se situe au 47^{ème} rang en termes de peur de l'échec par les entrepreneurs, 49^{ème} mondialement pour l'exécution des contrats, 18^{ème} pour les risques commerciaux et 23^{ème} pour la protection des droits de propriété intellectuelle. Cet amalgame de résultats négatifs fait que l'agilité entrepreneuriale canadienne est classée 19^{ème} au monde. Il s'agit d'une chute majeure : un recul du 4^{ème} rang mondial en 2018 jusqu'à la limite du top 20 soulève plusieurs questions par rapport à l'écosystème dans lequel les entrepreneurs potentiels s'embarquent lorsque la décision de fonder une compagnie est prise⁴¹⁹. Le talent est évidemment présent et la plateforme requise pour se lancer en affaires semble elle aussi assez stable. Si le Canada espère un jour compétitionner avec les nations qui mènent ce classement, il est impératif de trouver un moyen de supporter et d'encourager les entreprises canadiennes, porteuses d'idées et marquées par un désir d'innover, à demeurer au sein de l'économie nationale.

Les changements requis dans le cadre technologique et dans l'écosystème entrepreneurial sont tous potentiellement faisables en dehors des confins de ce qui est précisé dans le chapitre 19 de l'ACEUM. Il s'agirait d'une orientation gouvernementale possible, qui n'est pas aussi complexe qu'une entière politique industrielle réactive, qui aiderait indirectement les firmes canadiennes actuelles, et celles futures, à devenir commercialement plus compétitive dans l'économie numérique. Le chapitre 19 définit clairement les règles du jeu en matière de commerce

⁴¹⁸ International Institute for Management Development, *IMD World Digital Competitiveness Ranking*, 2022, 60-61.

⁴¹⁹ International Institute for Management Development, *IMD World Digital Competitiveness Ranking*, 2022, 60-61.

numérique, mais en aucun limite-il la capacité du Canada à attaquer la question de la compétitivité numérique d'une façon plus compréhensive et alternative. Avec la récente chute du Canada au classement de l'IMD, il est évident que beaucoup d'efforts doivent être fait pour redevenir, éventuellement, une économie qui est aux devants de la transformation numérique, et non l'inverse.

Chapitre 5. Conclusion et réflexion sur les résultats

La ratification de l'ACEUM par le Canada est le résultat d'un processus politique et d'un calcul économique caractérisé par la recherche, complexe mais requise, d'une balance entre la protection des intérêts nationaux et l'accès aux opportunités découlant d'un accord régional. Une négociation d'une telle ampleur génère des irrégularités sectorielles significatives – l'approche libérale favorable à un segment de l'économie canadienne peut être, simultanément, un facteur minant le progrès ou le développement d'un autre.

Cette dynamique est particulièrement vraie lorsqu'il est question du commerce numérique car il s'agit d'un pan important, et croissant, de l'économie au Canada. Ce qui rend le cas du commerce numérique unique et digne d'une grande attention est l'amalgame de deux facteurs qui, dans le contexte actuel, amplifie l'importance politico-économique du chapitre 19 de l'ACEUM. Le premier facteur est le déséquilibre majeur qui existe entre l'économie numérique canadienne et américaine, cette dernière étant portée par le plus haut niveau d'expertise scientifique et de ressource financière dans le monde. Le deuxième facteur est que l'économie numérique est encore aujourd'hui associée, de par sa nature intangible, transnationale et de par son interaction avec l'ensemble des secteurs, à de grands questionnements éthiques et sociaux. Alors, il devient intéressant de s'interroger sur l'influence qu'un accord commercial comme l'ACEUM peut avoir sur la capacité future du Canada à définir sa propre approche vis-à-vis l'encadrement économique, ainsi qu'éthique, des acteurs nationaux, et étrangers, cherchant à profiter de cette transition, mondiale et multisectorielle, vers le numérique.

Considérant la nature abstraite du phénomène que nous tentions d'étudier, cette recherche s'est ancrée sur deux cadres théoriques, chacun provenant d'univers littéraires distincts, permettant de structurer l'analyse et de simplifier la compréhension du dit phénomène. Ce chapitre de conclusion s'entame avec un survol des objectifs initiaux du mémoire et vise donc, ainsi, à illustrer l'importance et la centralité de ces deux théories dans l'étude de notre sujet et dans la poursuite de « réponses » à notre question de recherche. Ensuite, nous continuerons avec un portrait général de ce projet en mettant l'accent notamment sur les défis et les limites qui ont été rencontrées, et ce de la définition du problème jusqu'à l'analyse des résultats. Nous concluons ce mémoire en associant les apprentissages découlant de cette recherche à l'ensemble des questions, portant sur ce sujet et sur la problématique qui le sous-tend, qui demeurent.

5.1 Retour sur la question de recherche, l'analyse et les résultats.

La genèse, ou du moins la motivation académique, de cette recherche provenait essentiellement du fait qu'il y avait que très peu d'études scientifiques dont l'objectif était d'établir un pont conceptuel, théorique et empirique entre une entente commerciale et un secteur en particulier. Étrangement, il existe un volume impressionnant de travaux portant tant sur les accords de libre-échange que sur les effets tangibles de ces derniers sur les volumes d'échange, par exemple, d'une industrie ou d'une autre. Par contre, ces deux segments de la littérature proposent un portrait analytique qui est figé dans le temps et où les variables étudiées sont clairement identifiables et, surtout, quantifiables. Or, dans une perspective où l'entente commerciale est

réellement observée comme l'institution qu'elle est, des questionnements apparaissent naturellement sur : l'efficacité de l'accord dans un nouveau contexte économique, la capacité d'adaptation de ce texte légal aux multiples changements sociaux et, notamment, la légitimité de l'entente commerciale à travers les décennies.

Dans l'état actuel de la littérature en économie politique, les grandes figures et chercheurs proéminents n'osent pas se mouiller dans ses eaux troubles, et ce pour plusieurs raisons. Ce type de recherche est difficilement reproductible et difficilement vérifiable, mais demeure entièrement fascinant et offre une façon unique de penser et de réfléchir sur les accords commerciaux. Le mémoire de recherche pour la maîtrise en science politique est donc rapidement devenu l'occasion idéale de découvrir cet espace scientifique et de progresser, comme chercheur et comme politologue, dans cette niche de l'économie politique. De plus, la critique précédente sur l'état actuel de la littérature est fortement légitimisée lorsque l'on décide d'isoler le commerce numérique, et plus largement l'économie numérique, comme secteur étudié. Les enjeux éthiques, sociétaux et politiques découlant de cette nouvelle économie transnationale, intangible et fortement mutable remettent en question la capacité des accords de libre-échange à établir, et à maintenir, un cadre réglementaire sur le commerce numérique.

Nous avons ensuite défini plus précisément cette lacune analytique en établissant qu'aucune recherche n'avait, à ce jour, utilisé une combinaison du concept de « légalisation » et d'« État faible » pour explorer en détail l'espace politique et légal disponible pour le Canada, dans l'ACEUM, par rapport à son économie numérique nationale. Ces deux concepts, accompagnés des théories qui les ont introduits⁴²⁰, ont eu un rôle fondamental dans l'analyse de par leurs capacités à étudier un phénomène de nature immatérielle (positionnement stratégique/commercial) et ayant une temporalité floue (l'évolution des enjeux sociétaux et éthiques à travers les années). Équipée de ces deux bases conceptuelles bien établies, il devenait envisageable d'entamer l'analyse, atteindre nos objectifs de recherche⁴²¹ et d'y trouver des pistes explicatives pouvant répondre adéquatement au questionnement initial.

D'abord, le premier chapitre d'analyse est particulier parce qu'il n'est pas structuré d'une façon qui contribue « directement » à l'obtention des résultats requis pour répondre à la question de recherche. Par contre, c'est dans celui-ci que sont instaurées les fondations historiques et

⁴²⁰ Le concept d'État faible ne provient pas de la théorie de Coleman et Atkinson, c'est plutôt l'interprétation des auteurs de ce concept qui a été utilisée comme barème analytique.

⁴²¹ Objectifs présentés au point 3.1

théoriques pour parvenir à avancer l'argument et à rendre cohérent l'étude approfondie des deux piliers conceptuels précédemment mentionnés. Sans cet exercice, il aurait été difficile pour le lecteur de se retrouver, sans repère, dans l'analyse extrêmement minutieuse et technique des différents articles juridiques qui composent le chapitre 19. Pour éviter cette confusion, il importait d'entrer progressivement dans le sujet en présentant simplement le rôle des accords commerciaux dans l'apparition des régimes réglementaires sur le commerce numérique. De fait, il s'agissait aussi de l'opportunité parfaite pour s'attarder à une déclinaison des multiples notions et définitions qui caractérisent ce qu'est le commerce et/ou l'économie numérique. Mieux comprendre les implications derrière le phénomène de numérisation de l'économie facilite le bond intellectuel, pour le lecteur, vers l'idée que les accords commerciaux sont devenus, à travers les années, les instances principales de réglementations du numérique. Ce premier chapitre agit comme un retour en profondeur des propos qui constituaient la problématique du départ.

Donc, ce chapitre est vital au mémoire, car il répond au tout premier objectif de recherche en soulignant l'impact institutionnel des accords de libre-échange dans l'évolution des normes. Réduire l'étude de l'ACEUM à un vase clos (en l'isolant de la dimension internationale du commerce numérique) aurait été une opportunité manquée de relier notre étude cas spécifiquement Nord-Américaine à l'ensemble littéraire, plus exhaustif, portant sur les institutions commerciales et l'avancement des régimes réglementaires de l'économie numérique. La présentation des trois grands régimes (américain, européen et chinois) est venue à son tour garantir un lien traçable et intelligible entre les résultats qui la suivent (axés sur les concepts clés) et le narratif « mondialisé » sur le commerce numérique et sur les règles qui le sous-tendent.

Ensuite, l'analyse détaillée du chapitre 19 de l'ACEUM était divisée de manière à suivre les trois catégories qui constituent la grande majorité des règles sur le commerce numérique : mesures traditionnelles, mesures de promotion et les mesures concernant les données transnationales. Ces trois dimensions ont quant à elles été déconstruites, à l'aide des efforts herculéens de la Professeure Mira Burri, en suivant les critères d'obligation, de précision et de délégation.

La première observation qui est apparue à la suite de cette analyse à trois volets est qu'il réside une ligne directrice évidente derrière l'utilisation d'un langage juridique hautement technique et condensé. Effectivement, le chapitre 19 de l'ACEUM est imbu d'une motivation commune, voire même d'un consensus, de la part des signataires visant à créer un environnement légal favorable à la croissance du commerce numérique et au développement des firmes impliquées

dans l'économie numérique. La clarté, le haut niveau de précision et l'ancrage des mesures dans les fondements du GATT illustrent, et ce sans l'ombre d'un doute, la reconnaissance multipartite du potentiel économique du commerce numérique. La plupart des articles associés aux deux premières catégories de mesures (traditionnelles et promotion) dénotent un fort niveau de légalisation⁴²² - les mesures de légalisation faible font référence à des initiatives collaboratives permettant d'améliorer la transparence des processus décisionnels ou bien d'augmenter l'accès que le public possède en matière de développement réglementaire. Ces articles, propres à la plus récente génération d'accords de libre-échange, signalent notamment que les instances commerciales incarnent de plus en plus les inquiétudes éthiques et sociales reliées à l'expansion de l'économie numérique. La portée pratique de ces initiatives reste tout de même marginale – la légalisation faible de ces mesures n'impose aucune contrainte réelle et les membres ne risquent rien si leurs économies en dérogent.

Outre la légalisation faible qui mine le potentiel réglementaire de ces mesures, un déséquilibre entre la promotion du commerce numérique la capacité d'un pays à imposer ses volontés sociopolitiques se dévoile progressivement lorsque l'attention se détourne des articles rattachés aux mesures traditionnelles vers celles qui, par exemple, traitent de la gestion et de la protection des données personnelles. En fait, le chapitre 19 de l'ACEUM met en place un espace réglementaire où l'utilisation d'une légalisation forte garantit que les firmes privées profiteront d'un environnement hautement libéral et optimisé de sorte à favoriser leurs intégrations à l'espace numérique nord-américain. Certes, rien ne surprend lorsque l'on prend en considération que l'ambition principale de l'ACEUM est d'encourager les trois économies à entretenir des liens économiques entre-elles. Ce qui détonne est le schisme apparent entre les articles de légalisation faible indiquant le caractère moderne et consciencieux (socialement et éthiquement parlant) et ceux qui visent à cimenter et à entretenir la nature hyperlibérale du chapitre 19. La meilleure exemplification de cette friction réside dans la façon que le chapitre 19, par son langage et par sa légalisation variable, accentue la capacité des États à développer leurs propres modèles de protection des données, tout en établissant des contraintes pour valoriser certaines mesures rigides et hyperlibérales dont l'essence même limite littéralement cette capacité.

Ces légères nuances politiques et économiques qui existent entre des articles ont pu être décortiquées principalement à cause de l'utilisation du concept de légalisation. Il aurait été facile

⁴²² Rappel : une légalisation forte est le résultat d'une combinaison d'un haut niveau de précision de la mesure, de la qualité de l'obligation et de la qualité des mécanismes de règlement des différends de l'institution légale.

d'attribuer autant de « poids » politique à un article qu'à un autre alors qu'en réalité il y a une hiérarchie évidente des priorités lorsqu'on incorpore la légalisation dans la réflexion. En se fiant à la légalisation, il est apparent que le langage du chapitre 19 tisse une stratégie, fort probablement décidée par les négociateurs américains, qui priorise avant tout l'essor des échanges dans l'espace numérique et l'émancipation des acteurs économiques privés. L'ACEUM inscrit donc les trois économies participantes à un régime réglementaire du commerce numérique de tradition américaine où les fondements classiques du libre-échange sont priorisés et où les avancements politico-éthiques sont tolérés même encouragés, mais appuyés par une légalisation faible.

Finalement, le dernier chapitre d'analyse du mémoire cherchait à illustrer comment un État faible comme le Canada pouvait naviguer cet environnement légal libéral ainsi que profirmer et parvenir à retirer l'épingle de son jeu. Le gouvernement Trudeau clame depuis 2016 un fort désir de positionner l'économie numérique canadienne comme l'une des meneuses dans le monde. Grâce aux résultats du chapitre sur la légalisation, il est maintenant certain que l'ACEUM n'agit pas comme harmonisateur institutionnel entre trois économies ayant des niveaux de compétitivité variables. C'est même plutôt l'inverse : le chapitre 19 agit comme le ferait une photographie argentique en capturant, au moment de la ratification, un portrait du commerce numérique où les déséquilibres sont majeurs et où la firme est reine.

Ce portrait n'est pas intrinsèquement négatif pour le Canada et il importe de le mentionner. Pour des milliers de compagnies canadiennes, la facilitation des transactions et des échanges via l'Internet est quelque chose d'extrêmement positif. Pour plusieurs d'entre elles, le commerce numérique est simplement vu comme canal supplémentaire pour compléter des ventes. L'ACEUM, comme les accords de libre-échange précédents, simplifie et rationalise le processus commercial pour l'ensemble de ces firmes. L'enjeu du chapitre 19 au Canada est majoritairement pour les firmes canadiennes dont le modèle d'affaires est entièrement dépendant, ou presque, sur l'économie numérique (logiciels, communications, moteurs de recherche, divertissements). Pour les entreprises ayant comme ambition d'émuler les succès de Shopify, par exemple, et devenir des meneuses mondiales dans leurs niches respectives, l'ACEUM est une source de défis.

Suite à l'application du concept d'État faible (tel que défini par Coleman et Atkinson), le dernier chapitre d'analyse permet d'en arriver à des conclusions fascinantes sur ce qui caractérise le

Canada en matière de politique sectorielle. Typiquement, les États faibles ont un appareil politique hautement démocratique (ex. système de Westminster) qui encourage les débats et l'affrontement des idées divergentes. Dans le cas du Canada, l'extrême politisation des travaux à la Chambre des communes pousse naturellement les partis politiques à rechercher, et ce quotidiennement, un gain ou une victoire. L'appareil administratif chargé de mettre en place les nouvelles initiatives politiques se voit lui aussi *de facto* ralenti par l'hyperpartisanerie des affaires de l'État et par les priorités gouvernementales qui changent fréquemment et soudainement. Dans un État faible comme le Canada, la bureaucratie est progressivement détachée de son habileté à agir comme corps d'expertise et de sa capacité à mettre sur pieds des grandes politiques publiques anticipatoires. Le pluralisme à pression est aussi un symptôme d'un État faible : le flou bureaucratique réduit de beaucoup la motivation des acteurs externes (firmes, associations, groupes d'intérêts) à se mobiliser pour influencer le gouvernement dans une direction spécifique. Considérant la capacité quasi nulle de voir émerger une politique sectorielle anticipatoire projetée dans le temps, les firmes se contentent d'un travail d'influence limité à quelques dossiers. Le revers de cette dynamique est que l'appareil bureaucratique ne subit jamais de pression suffisamment aigüe pour pousser ses membres à développer un haut niveau d'expertise. C'est dans ce limbo politique entre le manque de mobilisation sectorielle et une bureaucratie amorphe que s'est retrouvé les firmes explorant, à l'époque et actuellement, le potentiel du commerce numérique. Pour compétitionner avec le géant américain, il était primordial pour le Canada de mettre sur pieds rapidement une politique sectorielle priorisant l'apparition des entreprises nationales l'économie numérique. L'injection d'un certain intérêt pour le commerce numérique et plus généralement pour les nouvelles technologies est arrivée récemment ; malheureusement l'écart sectoriel avec la puissance américaine est trop important et l'ACEUM limite de beaucoup l'éventail des outils disponibles pour tenter de réduire cette distance. Le chapitre 19 de l'accord propose cependant des mesures intéressantes si le Canada souhaite se lancer et prendre une position rassembleuse (et de *leadership*) dans la création des nouvelles tendances réglementaires portant sur la protection des données privées et sur la protection du consommateur. Par contre, la légalisation sur laquelle ces articles sont appuyés n'a que très peu de « dents » et ne contraint en aucun cas les autorités américaines à adhérer à aux bonnes intentions du Canada. Le point de mire du gouvernement actuel semble s'être tourné vers l'accroissement d'une présence canadienne dans le domaine des minéraux critiques et des technologies vertes. Il s'agit d'un signe positif d'un apprentissage fort potentiellement relié à l'échec précédent vis-à-vis la révolution numérique.

Pour terminer le tout et en revenir à la question de recherche, le positionnement canadien dans l'économie numérique nord-américaine s'articule autour d'un espace réglementaire rigide où les intérêts commerciaux ont une primauté évidente sur les intérêts parallèles de nature politiques ou éthiques. Dans cet environnement hyperlibéral, le retard sectoriel canadien est quant à lui amplifié par un appareil bureaucratique non équipé et manquant l'agilité pour déployer des politiques sectorielles anticipatoires requises pour l'avancement des intérêts canadiens dans l'économie numérique.

5.2 Limites de la recherche

De manière générale, cette recherche s'est bien déroulée. Un des facteurs ayant facilité le déploiement de cet effort scientifique était le haut niveau de clarté et de simplicité des conditions méthodologiques établies dans le premier chapitre. Ceci étant dit, plusieurs défis majeurs sont apparus durant la période de préparation ainsi que pendant la rédaction. D'abord, il faut mentionner les enjeux qui viennent avec des « conditions méthodologiques simples et claires ». En effet, la capacité de cette recherche à définir clairement ce qu'elle vise à accomplir réside partiellement dans l'absence, comme mentionné, d'exemples de travaux académiques portant sur les accords commerciaux où la méthodologie est centrée sur la combinaison des deux concepts utilisés. Cette latitude est venue avec ses avantages (choisir l'étude de cas comme approche descriptive, prioriser certaines trames explicatives dans les études de cas, grande variété de sources, etc.) tout en faisant apparaître des complications tant prévisibles qu'imprévisibles.

Une de ces complications « prévisibles » était la définition du commerce numérique, ou de l'économie numérique, comme secteur. La définition de ce qu'est le commerce numérique est bien présentée et provient de la littérature, mais la délimitation précise de ce qu'est le commerce numérique était floue tout au long de ce mémoire. Ceci s'explique en partie par le réel : la définition du commerce numérique change constamment ce qui, inévitablement, brouille le propos. Il serait tout de même pertinent éventuellement de définir mieux ce qu'est le « secteur numérique » au lieu de simplement se limiter à la présentation du concept.

L'autre complication prévisible est qu'il existe une raison expliquant pourquoi la légalisation n'est que très rarement liée à la notion d'État faible/fort : cette dernière est un objet ayant une très lourde charge théorique ainsi que conceptuelle. Contrairement au concept hautement populaire qu'est celui de la légalisation, la forme qui est utilisée dans le mémoire du concept d'État faible est relativement nichée et n'a pas été vue fréquemment en application. Par exemple,

les auteurs Coleman et Atkinson ont publiés deux œuvres (livre et article scientifique) à travers lesquelles ils présentent avec beaucoup de profondeur, et avec des études de cas détaillées, comment le concept d'État faible permet d'expliquer le développement d'une politique industrielle nationale. Alors que le but initial du mémoire était de reproduire la même chose, mais pour le cas du secteur numérique au Canada, il a rapidement été évident qu'il s'agissait d'un objectif démesuré digne lui-même d'un mémoire de recherche. La latitude du cadre méthodologique a permis un réalignement à travers lequel les grands postulats (expliquant ce qu'est un État faible) étaient utilisés pour contextualiser la dynamique sectorielle canadienne. Ce changement de direction a été très profitable lorsque l'on adopte une perspective de clarté et de raffinement du propos, mais a, inversement, réduit grandement l'apport analytique, ainsi que la reproductibilité, du troisième chapitre et de cette application du concept d'État fort/faible en général. Le tout s'est vu devenir beaucoup plus qualitatif et en surface au lieu d'offrir, comme il était anticipé au tout début du processus, un portrait quantitatif, technique et approfondi des interactions sectorielles entre le privé et le public dans l'économie numérique au Canada. Le propos est tout de même fascinant, entièrement unique et remplit une niche encore vide dans la littérature – demeure que le deuxième coup du « *one-two punch* » analytique présente des qualités anecdotiques qui mériteraient d'être réduites lors des recherches prochaines fondées sur un cadre méthodologique similaire.

Ceci étant dit, il faut mentionner que le chapitre portant sur le concept de légalisation a énormément contribué à l'exposition des lacunes de l'analyse structurée autour du concept d'État faible. Comme de fait, l'analyse du niveau de légalisation dans le chapitre 19 de l'ACEUM a été érigée autour d'un corps littéraire bien développé et d'une base de données parfaitement adaptée aux objectifs de notre mémoire. Prenons le cas de l'auteur Frederick Abbott qui avait, dans la même année que la publication de *Concept of Legalization*, publié un article portant sur la légalisation de l'ALENA – le prédécesseur de l'ACEUM. Cet article a été un outil de référence tout au long de cet effort scientifique ; outil qui n'était pas disponible, du moins dans une forme aussi applicable, pour le concept d'État faible. De plus, l'ensemble de l'information que l'on retrouve dans la banque de données *TAPED* a permis de couper de près de moitié le temps de recherche nécessaire pour pouvoir entamer l'étude de la légalisation dans le chapitre 19. Objectivement, la base théorique derrière le concept de légalisation est digérable et très

épurée⁴²³, ce qui améliore son accessibilité. Par contre, il s'agit tout de même d'une théorie qui rattache la dimension politique à la dimension légale : une expertise juridique est nécessairement requise pour une application adéquate de la théorie à un objet institutionnel légal (accord, traité, etc.) et une analyse valide de son niveau de légalisation. L'expertise légale est venue directement à travers la banque de données *TAPED*, la Pr. Burri étant avocate de formation ayant comme objectif d'offrir aux chercheurs une ressource publique regroupant l'interprétation légale du niveau de légalisation de plusieurs accords commerciaux. Alors, dans une recherche où l'accord de libre-échange étudié n'est pas « couvert » par la base *TAPED* ou par tout autre outil similaire, il est légitime d'assumer que la qualité de l'analyse du niveau de légalisation serait négativement affectée par l'absence d'expertise juridique.

La méthode de recherche s'est donc avérée à générer des résultats mitigés en matière de validité interne et externe. Premièrement, la question de recherche avait été méticuleusement formulée en relation avec les deux concepts centraux, car cette dernière cherchait à répondre à la lacune analytique où l'on avait identifié deux théories n'ayant jamais été réunies pour étudier le phénomène sélectionné. Il y avait donc inévitablement une logique et une validité interne inhérente à cette approche méthodique, c'est-à-dire que le lien était très solide et cohérent entre la proposition de recherche et le cadre analytique. Cependant, le premier pan⁴²⁴ de l'analyse a une validité interne beaucoup plus prononcée (meilleur ancrage empirique, données validées par les pairs, référence à d'autres études similaires) que le deuxième (approche déductive, cas étudié trop ambitieux, base théorique nichée). Sachant qu'une des motivations initiales était d'avancer une méthodologie reliant ces deux concepts, il aurait été préférable d'avoir une analyse mieux équilibrée et d'avoir un haut niveau de validité interne du début jusqu'à la fin.

Sans surprise, les résultats de cette recherche sont difficilement généralisables, affectant ainsi le niveau de validité externe. Encore une fois, l'amalgame conceptuel de la légalisation et de l'État fort/faible a été conçu dans l'optique de pouvoir étudier la « zone grise » politique, difficilement quantifiable, entre des pays et leurs secteurs, qui apparaît à la suite d'une ratification d'un accord commercial. Par contre, il est impossible d'observer la zone grise sans prendre en compte les nations (et donc les économies) qui, par leurs interactions et leurs asymétries, contribuent à l'apparition de cet espace. Cette approche méthodologique est extrêmement dépendante des acteurs étatiques et économiques sélectionnés, ce qui affecte certainement la validité externe des

⁴²³ Contraste avec l'environnement théorique chargé qui caractérise la théorie *Strong States and Weak States : sectoral policy networks in advanced capitalist economies*.

⁴²⁴ Il est ici question du chapitre 3 portant sur la légalisation.

résultats obtenus. Or, il y a tout de même plusieurs trames explicatives qui sont apparues et qui peuvent être déployées pour mieux comprendre des phénomènes mettant en relation des pays autres que le Canada et les États-Unis. L'une d'entre-elles porte sur l'influence des accords commerciaux dans l'apparition des multiples régimes réglementaires et du défi qui apparaît lorsque deux régimes distincts s'opposent lors des négociations. Il serait entièrement légitime d'utiliser ce phénomène pour mieux contextualiser une recherche, dans le futur, visant à augmenter nos connaissances du jeu politique présent au cœur de toutes les négociations commerciales touchant le secteur numérique.

Pour terminer, la validité des résultats a aussi été partiellement affectée par le déroulement ou le déploiement général de cet effort de recherche. Mis à part les choix méthodologiques et conceptuels, certaines décisions ont été prises durant le processus qui, lorsque l'on regarde la situation avec un certain recul, apparaissent maintenant comme ayant eu un impact plus important qu'initialement anticipé. Le cas qui évoque le mieux ce point est que la rédaction de ce mémoire s'est ultimement faite sur une période de trois ans au lieu de l'année (ou année et demie) qui avait été planifiée au tout début du projet de recherche. Ce détail peut sembler anodin ou entièrement détaché des résultats analysés, mais en réalité le cadre temporel possède un rôle important dans la récolte et l'étude des sources. Une des caractéristiques uniques de la proposition de recherche résidait dans l'idée que les accords commerciaux « figeaient » le cadre réglementaire sur le commerce numérique alors que le débat sociopolitique qui l'entoure est modifié tous les jours. Alors, la rédaction plus longue, plus éparpillée à travers le temps est rapidement devenue témoin d'une littérature sur le sujet entièrement transformée et d'une position politique beaucoup plus nuancée et mieux articulée que celle qui contextualisait la problématique il y a de ça près de 4 ans. Inversement, il avait été précisé dans le cadre de recherche qu'il importait de résister à l'envie d'actualiser les bases théoriques avec les nouvelles publications académiques. Les aléas de la vie sont nombreux pendant la période dédiée à la rédaction et ne doivent pas être perçus comme des variables négatives ayant taché l'expérience personnelle, intellectuelle et professionnelle qu'est un mémoire de recherche. Par contre, il est légitime de reconnaître l'influence qu'a pu avoir la « vie » parallèle au mémoire sur le procédé scientifique et sur les résultats qui en découlent.

5.3 Conclusion générale et ouverture

Depuis le début de la numérisation des échanges des biens et des services, les autorités politiques des quatre coins du monde ont une immense difficulté à développer des cadres réglementaires

qui, simultanément, favorisent le développement de cette nouvelle économie tout en assurant la protection des intérêts nationaux. Ce défi réside à la fois dans la complexité technologique de ce secteur, dans la rapidité du changement des technologies utilisées pour mener les échanges et par la nature transnationale de ces interactions entre les économies du monde.

Les accords de libre-échange ont été parmi les premières institutions (bilatérales, régionales ou multilatérales) visant à mettre en place des règles sur les actions commerciales, et réglementaires, pouvant être prises par les firmes ainsi que par les pays signataires. Pendant les négociations de l'Accord États-Unis-Canada-Mexique, le Canada avait l'opportunité idéale pour se faire entendre et positionner, à court et à long terme, les intérêts des citoyens et des acteurs privés affectés par la croissance sans cesse de l'économie numérique. Le chapitre 19 fût le produit final de cet effort de collaboration et ce dernier vit le jour accompagné, presque qu'automatiquement, de questions visant à déterminer si le Canada en ressortait avec un avantage stratégique. La proposition de recherche du mémoire a été conçue en réponse à ces questionnements.

La recherche menée par la suite présenta l'idée que l'ACEUM n'est pas bien différent que les autres ententes commerciales ayant été ratifiées quelques années auparavant. Elles sont le résultat d'un échiquier très complexe mettant en relation une panoplie d'intérêts divergents, rendant presque impossible d'isoler l'importance sectorielle de l'économie numérique dans les négociations. La prolifération des accords commerciaux ayant une section dédiée au commerce numérique a cependant permis l'observation des tendances qui, lorsque comparées, font apparaître des modèles, ou régimes, réglementaires distincts.

Les résultats suivant cette prémisse ont partiellement démontré que le chapitre 19 portant sur le commerce numérique de l'ACEUM encadre le Canada et ses ambitions sociopolitiques dans un modèle prônant et favorisant une approche réglementaire libérale. Le chapitre 19 priorise et encourage le développement des transactions commerciales dans l'économie numérique tout en établissant, par le biais notamment d'un haut niveau de légalisation, des sections spécifiques où les élans politiques (supportés par des inquiétudes éthiques) ne seront pas tolérés. Sachant l'omniprésence et la domination de l'industrie américaine dans les secteurs à haute dépendance numérique, il n'est pas surprenant de voir que le chapitre 19 solidifie ce déséquilibre et cette hégémonie en Amérique du Nord.

Ensuite, les apports théoriques de Coleman et Atkinson nous ont aidés à bien définir comment la culture administrative et sectorielle canadienne est un détriment stratégique majeur lorsqu'il est

question de faire avancer les intérêts économiques du Canada dans l'économie numérique. Vu comme étant un pays ayant un État de type « faible », la vie politique au Canada est hautement démocratique et dynamique : les élus ayant des rôles exécutifs doivent profiter des courtes fenêtres d'opportunités et cherchent à avoir une empreinte, ou un héritage politique, indélébile. Inversement, ce sont les politiques industrielles prometteuses et de grande envergure, nécessitant un support technique et non partisan, qui écopent le plus de cette approche visant à produire, au même moment, des politiques publiques sensées et des gains électoraux tangibles. Cet aspect négatif d'un État « faible » est incompatible avec la réalité sectorielle de l'économie numérique et a sévèrement ralenti le Canada dans sa quête, plus symbolique que pratique, de rattrapage des Américains.

En conclusion, il est vrai que le climat politique et culturel a beaucoup changé lors des dernières années. Au moment de l'entame de ce mémoire existait une ligne de séparation claire entre les propos américains encourageant la déréglementation de l'Internet et ceux des autres nations qui observaient avec énormément d'impuissance l'avancée de la numérisation dans l'entièreté des sphères économiques et sociales. Ce débat semble être aujourd'hui beaucoup plus flou, plus nuancé. Les grandes firmes du numérique ont perdu beaucoup de capital social dans les années récentes jusqu'au point où même les acteurs politiques américains s'interrogent sur les moyens qu'ont les États pour superviser les actions et les comportements du milieu privé. Il ne s'agit en aucun cas d'un revirement entier, mais c'est plutôt un détail pertinent qui indique potentiellement un rapprochement éventuel entre les intérêts d'une puissance de l'économie numérique comme les États-Unis et ceux d'un prétendant comme le Canada. La question reste à voir si ce rapprochement se fait lors de négociations commerciales ou bien par l'entremise d'un des nombreux nouveaux forums internationaux de légalisation faible cherchant à émousser la discussion réglementaire sur l'économie numérique.

6. Bibliographies

Aaronson, Susan Ariel, « What Are We Talking about When We Talk about Digital Protectionism », *World Trade Review First View*, 2018, consulté le 11/16/2019, URL www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/article/what-are-we-talking-about-whenwe-talk-about-digital-protectionism.

Aaronson, Susan, *Digital protectionism? Or label the U.S. government uses to criticize policy it doesn't like?*, Council on Foreign Relations, 201, URL : <https://www.cfr.org/blog/digital-protectionism-or-label-us-government-uses-criticize-policy-it-doesnt>, consulté le 12/04/2020.

Abbas, Mehdi, « Les rapports nord-sud à l'OMC : entre différenciation et espace politique pour le développement », *Cahier de recherche- CEIM*, no. 8, 2008.

Abbott, Frederick, « NAFTA and the Legalization of World Politics: A Case Study », *International Organization*, vol. 54, no. 3, 2000, 519-547, consulté le 17/11/2019, URL https://www.jstor.org/stable/2601343?seq=1#metadata_info_tab_contents.

Abbott, Kenneth et Snidal, Duncan, « Hard and Soft Law in International Governance. », *International Organization*, vol. 54, no. 3, 2000, 421-456, consulté le 14/11/2019, URL www.jstor.org/stable/2601340.

Abbott, Kenneth W. et al, « The concept of legalization », *International Organization*, vol. 54, no. 3, 2000, 401-419, consulté le 02/03/2019, DOI 10.1162/002081800551271.

Adixon, Rober, *Artificial intelligence opportunities and challenges in businesses*, 2019, consulté le 30/11/2019, URL <https://towardsdatascience.com/artificial-intelligence-opportunities-challenges-in-businesses-ed2e96ae935>.

Aide BTS SAM, *Les relations d'échange : BTOB, BTOC, CTOC, BTOG*, URL : <http://coursbtsam.fr/relations-dechange/>, consulté le 03/11/2020

Androsoff, Ryan, « Digital leadership for the modern public service : how to close the skills gap », *Apolitical*, 2019, consulté le 16/08/2022, URL [Digital leadership for the modern public service | Apolitical](https://apolitical.com/digital-leadership-for-the-modern-public-service).

Arès, Mathieu, et Deblock, Christian, « L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur », *Fédéralisme Régionalisme*, vol. 11, no 1, 2011, 24 p., consulté le 10/10/2019, URL http://www.ieim.uqam.ca/spip.php?page=article-gric&id_article=7109&lang=fr.

Atkinson, Michael et Coleman, William, « Strong States and Weak States : sectoral policy networks in advanced capitalist economies. », *British Journal of Political Science*, vol. 19, no. 1, 1989, 47-67, consulté le 13/06/2019, URL : <https://www.jstor.org/stable/193787>.

Atkinson, Michael et Coleman, William, *The State, Business and Industrial Change in Canada*, Presse de l'Université de Toronto, 1989, 236 p.

Atkinson, Robert, Mckay, Andrew, « What is the digital economy », *Government Technology magazine*, 2007, URL: <https://www.govtech.com/dc/articles/What-Is-the-Digital-Economy.html>, consulté le 11/08/2019

Balkin, Jack M. et Jonathan Zittrain, « A grand Bargain to make Tech companies trustworthy » *The Atlantic*, 2016, consulté le 17/01/2021, URL [A Grand Bargain to Make Tech Companies Trustworthy - The Atlantic](https://www.theatlantic.com/technology/archive/2016/01/a-grand-bargain-to-make-tech-companies-trustworthy/).

Bauer, Matthias, Ferracane, Martine et Erik Van Der Marel, « Tracing the economic impact of regulations on the free flow of data and data localization », *Global Commission on Internet*

Governance, The Royal Institute of International Affairs, No. 30, 2016, 28, consulté le 29/09/2021, URL gigionline.org/cig_no30web_2.pdf

Benhamou Bernard, Sorbier Laurent, « Souveraineté et réseaux numériques », *Politique étrangère*, vol. 3, 2006, 519-530, consulté le 17/11/2019, DOI 10.3917/pe.063.0519.

Berthaud Pierre et Kébabdjian Gérard, « La question politique en économie internationale. », *La Découverte*, 2006, 320, consulté le 11/10/2019, URL : <https://www.cairn.info/la-question-politique-en-economie-internationale--9782707149015.htm>

Blutstein, Harry, « *The Ascent of Globalisation* », Manchester University Press, 2016, 256, consulté le 01/12/2019, URL www.jstor.org/stable/j.ctt18mbf0h.17.

Bradford, Neil et Wolfe, David, « Governing regional economic development: Innovation Challenges and policy learning in Canada » *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 6, no. 2, 2013, 331-347, consulté le 12/11/2021, <https://doi.org/10.1093/cjres/rst006>.

Braman, Sandra, « Privacy by design: network computing, 1969-1979 », *New Media and Society*, vol. 14, no. 5, 2011, 798-814, consulté le 06/10/2019, URL http://people.tamu.edu/~braman/bramanpdfs/59_privacybydesign.pdf.

BrandZ, *Global Brands 2019*, 2019, consulté le 03/10/2019, URL <https://www.brandz.com/Global>.

Bukht, Rumana et Heeks, Richard, « Defining, conceptualising and measuring the digital economy », *Center for Development Informatics*, Economic and Social Research Council, no. 68, 2017, 26, consulté le 18/03/2021, URL <https://ssrn.com/abstract=3431732>.

Burri, Mira, « The governance of data and data flows in trade agreements: the pitfalls of legal adaptation », *UC Davis Law Review*, np. 51, 65-132, consulté le 16/10/2019, URL https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=306797.

Burri, Mira, « The governance of data and data flows in trade agreements : the pitfalls of legal adaptation », *Law and policy in international business*, 2017, 409-443, consulté le 20/04/20 URL https://www.researchgate.net/publication/319469193_The_Regulation_of_Data_Flows_Through_Trade_Agreements/link/59ad5f1a0f7e9bdd115c342,

Burri, Mira, Polanco, Rodrigo, « Digital provisions in preferential trade agreements: introducing a new data set », *Journal of International Economic Law*, vol. 23, no. 1, 2020, 187-220.

Center for democracy and Tech., *The Importance of Voluntary Technical Standards for the Internet and Its Users*, consulté le 10/11/2019, URL <https://www.cdt.org/files/pdfs/Importance%20of%20Voluntary%20Technical%20Standards.pdf>.

Centre international pour le commerce et le développement durable, « Debating the future of e-commerce and digital trade in Buenos Aires », *Bridges*, vol. 21, no. 40, 3-18, 2017, URL <https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/debating-the-future-of-e-commerce-and-digital-trade-in-buenos-aires>, consulté le 02/10/2020.

Chambre Internationale de Commerce, *Trade in the digital economy : a primer on global data and flows for policy makers*, 2016, consulté le 12/02/2019, URL : <https://iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2016/09/Trade-in-the-digital-economy-A-primer-on-global-data-flows-for-policymakers.pdf>, consulté le 12/02/2019.

- Chander, Anupam and Le, Uyen P., Data Nationalism (March 13, 2015). *Emory Law Journal*, Vol. 64, No. 3, 2015. <https://ssrn.com/abstract=2577947>.
- Chander, Anupam, « The coming north american digital trade zone », *Council on foreign relations*, 2018, URL <https://www.cfr.org/blog/coming-north-american-digital-trade-zone>, consulté le 11/22/2019.
- Chen, Angela. « Regulating or breaking up Big Tech : an antitrust explainer », *MIT Technology Review*, 2019, consulté le 03/11/2019, URL <https://www.technologyreview.com/s/613628/big-tech-breakup-regulation-antitrust-apple-amazon-google-facebook-doj-ftc-policy/>.
- Ciurak, Dan et Curtis, John, « The resurgence of industrial policy and what it means for Canada », *IRPP Insight*, no. 2, 2013, consulté le 10/12/2021, URL <https://ssrn.com/abstract=2281316>.
- Ciurak, Dan, Curtis, John M., *The impact of trade agreements on innovation: implications for Canadian Trade Policy*, 2016, 27, consulté le 20/07/2021, URL: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2706731>.
- Ciuriak, Dan, « Digital trade is data treaty-ready? », *CIGI Papers*, no. 162, 2018, 24, consulté le 11/20/2021, URL <https://www.cigionline.org/sites/default/files/documents/Paper%20no.162web.pdf>
- Ciuriak, Dan, Dadkhah, Ali et Xiao, Jingliang, « Quantifying CUSMA: The Economic Consequences of the New North American Trade Regime », *Trade and International Policy Working Paper*, C.D. Howe Institute, 2019, 1-50, consulté le 05/11/2019, URL https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3426529.
- Clark, Amanda, *Opening the Government of Canada: The federal bureaucracy in the digital age*, UBC Press, 2019, 294.
- Clement, Andrew et Karen Louise Smith, *Interim consensus submission to the federal government consultation on a digital economy strategy for Canada*, Université de Toronto, 2010, 43.
- Cohen, Elie, « Industrial policies in France: The Old and the New », *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 7, 2007, 213-227.
- Coletti, Paola, « Public policy design : how to learn from failures », *World Political Science*, vol. 11, no. 2, 2015, 325-345, consulté le 12/08/2022, DOI <https://doi.org/10.1515/wps-2015-0008>.
- Colin, Nicolas. « Peut-on réguler les grandes entreprises numériques? », *L'économie politique*, no. 77, 2018, 40-55, consulté le 01/12/2019, URL <https://www.cairn.info/revue-l-economie-politique-2018-1-page-40.htm>.
- Competition Bureau Canada, *Strengthening Canada's economy through pro-competitive policies*, 2020, consulté le 07/08/2021, URL <https://www.competitionbureau.gc.ca/eic/site/cb-bc.nsf/eng/04546.html>.
- Conaughton, Bernadette, « Navigating the borderlines of politics and administration : reflections on the role of ministerial advisers. », *International Journal of Public Administration*, vol. 38, 2015, 37-45, consulté le 16/08/2022, URL <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/01900692.2014.952820?journalCode=lpad20>.

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, *Rapport sur l'économie numérique 2019*, 2019, consulté le 21/11/2019, URL https://unctad.org/fr/PublicationsLibrary/der2019_overview_fr.pdf.

Conférence des nations unies sur le commerce et le développement, *Digital report*, 2019, 22, consulté le 08/11/2019.

Cory, Nigel, *Cross-Border Data Flows: Where Are the Barriers, and What Do They Cost?*, Information Technology and Innovation Foundation, 2017, 1-42, consulté le 06/09/2021, URL <https://www2.itif.org/2017-cross-border-data-flows>.

Crawford, Michael Urban, « New Rules for the Game : Rebooting Canada's competition regime for the digital economy », *Mowat Research*, no. 193, 2019, 1-57, consulté le 03/07/2022, URL : <https://munkschool.utoronto.ca/mowatcentre/new-rules-for-the-game>.

Dalziel, Margaret et Parjanen, Satu, « Measuring the Impact of Innovation Intermediaries: a case study of Tekes », dans Helinä Melkas et Vesa Harmaakorpi (dir.), *Practice-Based Innovation: Insights, Applications and Policy Implications*, 117-132, 2011, consulté le 02/09/2022, DOI https://doi.org/10.1007/978-3-642-21723-4_7

Dawson, Laura, *Global Rules of Digital Trade: Can We Adapt Bordered Regulation for a Borderless World*, Institut canadien des affaires mondiales, 2018, consulté le 13/11/2019, URL https://www.cgai.ca/global_rules_of_digital_trade_can_we_adapt_bordered_regulation_for_a_borderless_world.

Deblock, Christian, « L'Accord économique et commercial global : un accord mal compris, mais pourtant novateur », *Revue québécoise de droit international*, vol. 2, num. 1, 2017, 97-115, URL : https://www.persee.fr/doc/rqdi_0828-9999_2018_hos_2_1_2375

Deblock, Christian, *L'ALENA, modèle du régionalisme de deuxième génération*, Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation, 2, 2014, URL http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/deblock_note_de_recherche_14_03.pdf, consulté le 12/03/2020.

Desrosiers, Marie-Eve et Lagassé, Philippe, « Canada and the Bureaucratic Politics of State Fragility », *Diplomacy and Statecraft*, vol. 20, no. 4, 2009, 659-678, consulté le 23/04/2021, DOI <https://doi.org/10.1080/09592290903455774>.

Dupéré, Sabrina. « Les Différentes Couches Composant Le Cyberspace. » *Cyberspace Et Science Politique: De La Méthode Au Terrain, Du Virtuel Au Réel*, Hugo Loiseau et Elena Waldispuehl (eds.), Presses De L'Université Du Québec, Canada, 2017, 67-88, consulté le 21/11/2019, URL www.jstor.org/stable/j.ctt1z27hd9.9.

Economies, vol. 9, no. 21, 2021, 15, consulté le 06/01/2022, DOI <https://doi.org/10.3390/economies9010032>.

Elkjaer, Thomas et Damgaard, Jannick, *How digitalization and globalization have Remapped Global FDI Network*, OCDE, 1-25, 2018, consulté le 09/23/2019, URL http://www.oecd.org/iaos2018/programme/IAOS-OECD2018_Elkjaer-Damgaard.pdf.

Ettighoffer, Denis Charles, « L'économie numérique sera-t-elle sous domination américaine ? », *Géoéconomie*, vol. 2, no. 53, 2010, , 89-99, consulté le 27/09/2019, DOI [10.3917/geoec.053.0089](https://doi.org/10.3917/geoec.053.0089).

Eudes, Yves, « Internet, un réseau global sous domination américaine », *Le Monde*, 2006, consulté le 12/11/2019, URL https://www.lemonde.fr/technologies/article/2005/11/16/internet-reseau-global-sous-domination-americaine_710758_651865.html.

European Commission, *Services and investment in EU trade deals : Using positive and negative lists*, 2016, URL : https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/april/tradoc_154427.pdf, consulté le 02/11/2019.

Finnemore, Martha et Kathryn Sikkink, "International Norm Dynamics and Political Change." *International Organization*, vol. 52, no. 4, 1998, 887-917, consulté le 27/11/2019 URL www.jstor.org/stable/2601361.

Fleuter, Sam , « The role of digital products under the WTO : a new framework for GATT and GATS classification », *Chicago journal of international law*, vol. 17, no. 1, 2016, 155-177, URL <https://chicagounbound.uchicago.edu/cgi/viewcontent.cgi?articlek>, consulté le 01/11/2020.

Flyverbom, Mikkel. « Disclosing and concealing :internet governance, information control and the management of visibility », *Internet policy review*, vol. 5, no. 3, 2016, consulté le 02/10/2019, URL <https://policyreview.info/articles/analysis/disclosing-and-concealing-internet-governance-information-control-and-management>.

Fontanel, Jacques. *GAFAM, a progress and a danger for civilization*, archives HAL, 2019, 11, consulté le 08/11/2019, URL <http://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02102188>.

Freund, Caroline et Ornelas, Emanuel, « Regional Trade Agreements », *Annual review of economics*, vol. 2, 2010, 139-166, consulté le 18/11/2019, DOI <https://doi.org/10.1146/annurev.economics.102308.124455>.

Friedman, Thomas, *The world is flat : a brief history of the 21st century*, Farrar, Straus & Giroux, 2005, 488.

Frosio, Giancarlo, « The Death of ‘No Monitoring Obligations’: A Story of Untameable Monsters », *Journal of Intellectual Property, Information Technology and E-Commerce Law*, vol. 8, no. 3, 2017, 1-17, consulté le 05/11/2019, URL <https://ssrn.com/abstract=2980786>.

Gada, Kosha, « The digital economy in 5 minutes », *Forbes*, 2016, consulté le 04/01/2019, URL <https://www.forbes.com/sites/koshagada/2016/06/16/what-is-the-digitaleconomy/#1145f1ec7628>.

Gao, Henry, « Digital or trade? The contrasting approaches of China and US to digital trade », *Journal of international economic law*, 2018, 297-321, consulté le 10/08/2019, DOI: <https://doi.org/10.1093/jiel/jgy015>.

Geist, Michael, « Data rules in modern trade agreements toward reconciling an open internet with privacy and safeguards », *Data governance in the digital age*, Centre for International Governance Innovation, consulté le 11/11/2019, URL <https://www.cigionline.org/publications/data-governance-digital-age>.

Geist, Michael, « How the USMCA falls short on digital trade, data protection and privacy », *The Washington Post*, 2018, URL <https://www.washingtonpost.com/news/global-opinions/wp/2018/10/03/how-the-usmca-falls-short-on-digital-trade-data-protection-and-privacy/>, consulté le 08/12/2019.

Gouvernement du Canada, *Carte des grappes*, consulté le 10/18/2021, URL : <https://www.clustermap.ca/app/scr/is/ccmp/web#!/fr/acceuil>, consulté le 10/18/2021.

Gouvernement du Canada, *charte canadienne du numérique : la confiance dans un monde numérique*, 25 mai 2019, consulté le 16/11/2019, URL https://www.ic.gc.ca/eic/site/062.nsf/fra/h_00108.html.

Gowa, Joanne, « Alliances, market power, and postwar trade : explaining the GATT/WTO », *World trade review*, vol. 9 , no. 3, 2010, 487-504, consulté le 18/10/2021, DOI <https://www.cambridge.org/core/journals/world-trade-review/article/alliances-market-power-and-postwar-trade-explaining-the-gatt9>

Greenberg Center for Geoeconomic Studies, *The rise of digital protectionism*, Council on Foreign Relations, 2017, consulté le 12/04/2020, URL <https://www.cfr.org/report/rise-digital-protectionism>,

Gupta, Anuj, « Understanding cloud computing », *Huffington post*, 2017, consulté le 04/06/2019, URL: https://www.huffpost.com/entry/understanding-cloud-compu_b_10682850.

Haggard, Stephan, et Simmons, Beth, « Theories of international regimes ». *International Organization*, vol. 41, no. 3, 491-517. 2009, consulté le 08/12/2019, DOI 10.1017/S0020818300027569.

Hennebert, Marc-Antonin, Faulkner, Marcel et Bourque, Reynald, *La pratique de la négociation basée sur les intérêts dans les processus de négociation collective : perceptions et appropriations syndicales.*, 2016, 7-79, consulté le 21/11/2019, <https://doi.org/10.7202/1035902ar>.

Hepburn, Glen, *Alternatives to Traditional Regulation*, OCDE, 40-65, consulté le 22/05/2021, URL <https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/42245468.pdf>.

Herbert Smith Freehills, *Digital trade – definition*, 2018, URL <https://www.globalaccesspartners.org/HSF-Digital-trade-definition.pdf>, consulté le 03/11/2020

Hofheinz, Paul et Mandel, Michael, « Uncovering the hidden value of digital trade », *The Lisbon Council*, vol. 19, 2015, 1-12.

Howard, Philip, *Pax technica: How the Internet of Things May Set us Free or Lock us up*, Yale University Press, 2015, 320.

International Centre for Trade and Sustainable Development, *The digital transformation and the transformation of international trade*, 2018, consulté le 16/11/2019, URL <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/RTA-Exchange-Digital-Trade-Ciuriak-and-Ptashkina-Final.pdf>.

International Institute for Management Development, *IMD World Digital Competitiveness Ranking*, 2022, 184, consulté le 01/12/2023, URL <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/>.

Israel, Tamir et Tribe, Laura, « Did NAFTA 2.0 sign away our digital future », *Ottawa Citizen*, 2018 consulté le 14/11/2019, URL <https://ottawacitizen.com/opinion/columnists/israel-and-tribe-did-nafta-2-0-sign-away-our-digital-future>.

Jacques Fontanel et Natalia Sushcheva, *La puissance des GAFAM : réalités, apports et dangers*, Annuaire français de relations internationales, 2019, 1-27, consulté le 28/11/2019, URL <http://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02196915/document>.

Jorgensen, Dale W, Mun Ho et Kevin J. Stiroh. « A retrospective look at the U.S productivity grown resurgence », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 22, no. 1, 2008, 3-24, consulté le 06/21/2022, DOI 10.1257/jep.22.1.3

Kim Yeon, Soo et Manger, Mark, « Hubs of Governance: Path Dependence and Higher-Order Effects of Preferential Trade Agreement Formation », *Political Science Research and Methods*, Cambridge Press University, vol. 5, no. 3, 2017, 467-488, consulté le 16/04/2020, DOI <https://doi.org/10.1017/psrm.2016.2>.

Klass, Benjamin, « Wireless carriers competing? Canadian mobile policy, 2006-17 », dans Gregory Taylor et Catherine Middleton (dir.), *Frequencies: International Spectrum Policy*, 2020, 90-115.

Lauchlan, Stuart, *Digital protectionism on the rise – principles to champion a global economy*, Diginomica, 2020, consulté le 12/04/2020, URL <https://diginomica.com/digital-protectionism-rise-principles-champion-global-economy>.

Leblond, Patrick, « USMCA Forward : building a more competitive, inclusive, and sustainable North American Economy », *Brookings*, 2022, consulté le 04/03/2022, URL <https://www.brookings.edu/essay/usmca-forward-building-a-more-competitive-inclusive-and-sustainable-north-american-economy-digital/>

Leblond, Patrick, *Digital trade at the WTO : The CPTPP and CUSMA pose challenges to Canadian Data Regulation*, Centre for International Governance Innovation, 2019, consulté le 15/11/2019, URL <https://www.cigionline.org/publications/digital-trade-wto-cptpp-and-cusma-pose-challenges-canadian-data-regulation>.

Leboucher, Éric, « L’hyper-domination numérique américaine : les chiffres », *Les Échos*, 2014, consulté le 18/11/2019, URL <https://www.lesechos.fr/2014/10/lhyper-domination-numerique-americaine-les-chiffres-312349>.

Leduc, Sylvain, *Seeking gazelles in polar bear country*, dans l’adresse à la Chambre de Commerce de Sherbrooke, 2017.

Lee, Yan-Yin, Falahat. Mohammed et Sia Bik-Kai, « Impact of digitalization on the speed of internationalization », *International Business Research*, vol.12, no. 4, 2019, 1-11, consulté le 04/11/2021, DOI <https://doi.org/10.5539/ibr.v12n4p1>.

Lee-Makiyama, Hosuk, *The economic losses from ending the WTO moratorium on electronic transmissions*, European centre for international political economy, 2019, consulté le 01/17/2020, URL https://ecipe.org/wp-content/uploads/2019/08/ECI_19_PolicyBrief_3_2019_LY04.pdf.

Levi-Faur, David, « Friedrich List and the political economy of the Nation-State », *Review of international political economy*, vol. 14, no. 1, 1997, 154-178, consulté le 08/23/2019, URL <https://www.jstor.org/stable/4177218>,

Ljunggren, David, « Dairy farmers unhappy after meeting Trudeau on USMCA », *AG Canada.com*, 2018, consulté le 03/07/2022, URL <https://www.agcanada.com/daily/dairy-farmers-unhappy-after-meeting-trudeau-on-usmca>.

López González, Javier et Ferencz, Janos « Digital Trade and Market Openness », *OECD Trade Policy Papers*, No. 217, 2018, 62, consulté le 10/10/2019, DOI: <http://dx.doi.org/10.1787/1bd89c9a-en>.

Lund, Susan et Manyika, James, *How digital trade is transforming globalisation*, Mckinsey & Company, 2016, consulté le 11/11/2019, URL : <http://e15initiative.org/wp-content/uploads/2015/09/E15-Digital-Lund-and-Manyika.pdf>.

Martin Gilles, « Économie de la mondialisation. Opportunités et fractures. », Jean-Pierre Allegret, Pascal Le Merrer, Bruxelles, De Boeck, 2007, coll. « Ouvertures économiques », 334, *Idées économiques et sociales*, 2008/2 (N° 152), p. 76-78. DOI : 10.3917/idee.152.0076. URL <https://www.cairn.info/revue-idees-economiques-et-sociales-2008-2-page-76.htm>

Mavroidis, Petros et Janow, Merit, « Digital Trade, E-Commerce, the WTO and Regional Frameworks », *World Trade Review*, vol.18, no. S1, 2019, 1-7, consulté le 10-22-2019, DOI 10.1017/S1474745618000526.

Mckinsey Global Institute, *Digital globalization : the new era of global flows*, 2016, 28, URL : <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Business%20Functions/McKinsey%20Digital/Our%20Insights/Digital%20globalization>.

Mckinsey Global Institute, *The age of analytics : competing in a data-driven world*, 2016, 136, consulté le 11/11/2019, URL <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/MGI-The-Age-of-Analytics-Full-report.ashx>.

Meltzer, Joshua P., « The digital transformation of international trade », *Growth in a Time of Change*, Hyeon-Wook Kim et Zia Qureshi (eds.), 2020, 35, consulté le 22/06/2022, URL <https://www.jstor.org/stable/10.7864/j.ctvbnm3pb.9>.

Meltzer, Joshua, « Governing digital trade », *World Trade Review*, vol.18, no. S1, 2019, 23-48, consulté le 10-12-2019, DOI 10.1017/S1474745618000526.

Mitchell, Andrew et Mishra, Neha, « Data at the Docks: Modernising International Trade Law for the Digital Economy », *Vanderbilt Journal of Entertainment & Technology Law*, NUS Centre for International Law Research Paper, vol. 20, no. 19, 2017, 1-62, consulté le 26/10/2019, URL <https://ssrn.com/abstract=3064396>.

Montauge, Frank et Longuet, Gérard, *Rapport fait au nom de la Commission d'enquête sur la souveraineté numérique*, 2019, consulté le 11/12/2019, URL <https://www.vie-publique.fr/rapport/271681-rapport-de-la-commission-denquete-sur-la-souverainete-numerique-tome-1>.

Mueller, Milton, *Will the internet fragment?* Polity books, 2017, 177.

Nicholson, Jessica R. et Ryan Noonan, « Digital economy and cross-border trade : the value of digitally deliverable services », *Current Politics and Economics of the United States, Canada and Mexico*, vol. 19, no. 1, 2017, 32, consulté le 20/07/2021, URL <https://www.semanticscholar.org/paper/Digital-Economy-and-Cross-Border-Trade>.

Nocetti, Julien, « Introduction. », *Politique étrangère*, vol. 79, no. 4, 2014, 10-13, consulté le 27/11/2019 URL www.jstor.org/stable/24638517.

Nocetti, Julien, « Puissances émergentes et internet : vers une « troisième voie » ? », *Politique étrangère*, vol. hiver, no. 4, 2014, 43-55, consulté le 28/11/2019, URL <https://www-cairn-info.ezproxy.usherbrooke.ca/revue-politique-etrangere-2014-4-page-43.htm>.

OCDE, *Commerce numérique*, consulté le 26/10/2019, <https://www.oecd.org/fr/echanges/sujets/commerce-numerique/>.

Omelianenko, Iaroslav, *Applying deep machine learning for psycho-demographic profiling of Internet users using O.C.E.A.N model of personality*, Archives HAL, 2017, consulté le 10/18/2019,

URL <https://www.google.com/search?q=deep+learning+and+creating+profile89j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8>.

Organisation Mondiale de Commerce, « Chapter IV : Trade in merchandise and commercial services », *World Trade Statistical Review*, 2019, 18.

Organisation Mondiale du Commerce, *Les principes qui inspirent le système commercial*, consulté le 10/02/2020, URL https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm,

Owens, Brian, « Canada announces new innovation agency – and it’s not modelled on DARPA », *Nature*, 2022, consulté le 18/05/2022, URL <https://www.nature.com/articles/d41586-022-01190-4>.

Paquin, Stéphane, *Théories de l'économie politique internationale. Cultures scientifiques et hégémonie américaine*. Presses de Sciences Po, 2013, 360.

Pardes, Arielle, « The WIRED guide to the Internet of Things », *Wired*, 2020, consulté le 10/02/2020, URL <https://www.wired.com/story/wired-guide-internet-of-things/>.

Pitakdumrongkit, Kaewkamol, *Regional governance frameworks regarding digital economy and e-commerce*, S. Rajaratnam School of International Studies, 1-10.

Puel Hugues, « Le néolibéralisme, modèle économique dominant », *Revue d'éthique et de théologie morale*, vol. 1, no. 233, 2005, 29-51, consulté le 12/11/2019, DOI :10.3917/retm.233.0029.

Rachfal, Leigh, *The Digital Divide : What is it, Where is it, and Federal Assistance Programs*, Congressional Research Service, 2021, consulté le 11/08/2022, URL [USMCA Forward: Building a more competitive, inclusive, and sustainable North American economy – Digital](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2021/08/USMCA-Forward-Building-a-more-competitive-inclusive-and-sustainable-North-American-economy-Digital) (brookings.edu).

Ray, Patrick, *Competition Policy and Economic Development*, Toulouse School of Economics, 1997.

Raymond, Mark, 2013, “Puncturing the Myth of the Internet as a Commons.” *Georgetown Journal of International Affairs*, 2009, 53–64, consulté le 05/11/2019, URL www.jstor.org/stable/43134322.

Rayna, Thierry, « Understanding the challenges of the digital economy: the nature of digital goods », *Communications and Strategies*, no. 71, 2008, 13-16, consulté le 24/02/2022, URL <https://ssrn.com/abstract=1353583>.

Remes, Sarah, *High-Tech Influence: Computer Companies and Political Spending*, Center for responsive politics, 1996.

Rioux, Michèle, « Théories des firmes multinationales et des réseaux économiques transnationaux », dans Éric Boulanger, Éric Mottet et Michèle Rioux (dir.), *Mondialisation et connectivité : les enjeux du commerce, de l'investissement et du travail au XXIème siècle*, Presses de l'Université du Québec, 2019, 1 - 417.

Savoie, D.J, *Governing from the Centre: The Concentration of Power in Canadian politics*, University of Toronto Press, 1999, 480.

Savoie, D.J, *The Search for a Responsive Bureaucracy in Canada*, Routledge, 2004, 1- 22.

Scassa, Teresa, *What role for trade deals in an era of digital transformation*, Centre for International Governance Innovation, 2018, consulté le 03/11/2019, URL <https://www.cigionline.org/publications/digital-trade-wto-cptpp-and-cusma-pose-challenges-canadian-data-regulation>.

Shamel Azmeh, Christopher Foster, Jaime Echavarri, « The International Trade Regime and the Quest for Free Digital Trade », *International Studies Review*, 2019, 671-692, DOI <https://doi.org/10.1093/isr/viz033>.

Sichel, Olivier, « L'échiquier numérique américain : quelle place pour l'Europe ? », *Potomac Paper*, no. 20, 2014, consulté le 06/10/2019, URL <https://www.ifri.org/fr/publications/enotes/potomac-papers/lechiquier-numerique-americain-place-leurope>

Smyrniaios, Nikos, « Effet GAFAM : stratégies et logiques de l'oligopole de l'Internet », *Communication et langages*, vol.2, no. 188, 2016, 61-83, consulté le 29/11/2019, URL <https://www.cairn.info/revue-communication-et-langages1-2016-2-page-61.htm/>.

Srnicek, Nick. *Platform Capitalism*, John Wiley & Sons, 2016, 1-120.

Statistiques Canada, *Measuring digital economic activities in Canada: initial estimates*, 2019.

Strange, Susan, *States and Markets*, Bloomsbury academic, 1988, 289.

Sunial, Johal et Michael Crawford Urban, « Regulating Disruption : Governing in an Era of Rapid Technological Change », *Mowat Research*, no. 147, 2017, 1-45, consulté le 19/08/2022, URL [147_regulating_disruption.pdf](https://www.utoronto.ca/147_regulating_disruption.pdf) (utoronto.ca)

Trudel, Pierre. « La souveraineté numérique », *Le Devoir*, 2019, consulté le 04/10/2019, URL <https://www.ledevoir.com/opinion/chroniques/561782/la-souverainete-numerique#>.

Union des entreprises de proximité, *Impacts socio-économiques du numérique*, 2017, consulté le 12/11/2019, URL <https://u2p-france.fr/sites/default/files/18.13.pj1-dialogueeconomiquerelevediscussionimpactssocio-econumerique.pdf>.

United States International Trade Commission, *Digital trade in the US and Global economies*, 2014.

Untersinger, Martin. « Une bascule vers l'Asie », *Le Monde*, 2018, consulté le 1/10/2019, URL https://www.lemonde.fr/technologies/article/2005/11/16/internet-bascule-vers-asie/710758_651865.html.

Van Overmeire, Xavier, « L'AECG : un accord de nouvelle génération », *Options politiques*, 2017, URL : <https://policyoptions.irpp.org/fr/magazines/august-2017/laecg-un-accord-de-nouvelle-generation/>, consulté le 09/12/2019

Wallace, Cheng et Brandi, Clara, *Governing digital trade – a new role for the WTO*, Econstor, Leibniz Information Center for Economics, 2019, consulté le 10/11/2019, URL <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/199841/1/die-bp-2019-06.pdf>.

Weber, Rolf, « Digital trade in WTO – Taking stock and looking ahead », *Asian journal of WTO & International health law and policy*, vol. 5, no. 1, 2010, 500-518, consulté le 03/17/2020, URL https://heinonline.org/HOL/Page?collection=journals&handle=hein.journals/aihlp5&id=485&men_tab=srchrresults#.

Weeden, S. Ashleigh et Wayne Kelly, *The Digital Divide Has Become a Chasm: Here's how we Bridge the Gap*, Centre for International Governance Innovation, 2021, consulté le 12/07/2022, URL <https://www.cigionline.org/articles/the-digital-divide-has-become-a-chasm-heres-how-we-bridge-the-gap/>.

Wells, Guy-Philippe, « Négociations sur le commerce électronique à l'OMC : Pauvre Canada », *Chronique commerciale américaine*, CEIM, vol. 12, no. 4, 2019, consulté le 12/11/2019, URL http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/cca_202019-05_20ver_201.2.pdf.

Whitt, Richard S., « A deference to protocol : fashioning a three-dimensional public policy framework for the internet age », *Cardozo Arts and Entertainment Law Journal*, vol. 31, no. 3, 2013, 689-768, consulté le 04/11/2019, URL <http://www.cardozoelj.com/wp-content/uploads/2013/08/Whitt-31.3.pdf>.

Whitt, Richard S., « Adaptive Policy-Making: Evolving and Applying Emergent Solutions for U.S. Communications Policy », *Federal Communications Law Journal*, Vol. 61, 2009, 1- 84, consulté le 03/10-2019, URL <https://ssrn.com/abstract=1969412>.

Wilkinson, Bruce, Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), *L'encyclopédie canadienne*, 2017, consulté le 21/11/2019, URL <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/accord-general-sur-les-tarifs-douaniers-et-le-commerce>.

Wolfe, David, *A Digital Strategy for Canada : The Current Challenge*, Institut de recherche en politiques publiques, 2019, 20, DOI:10.13140/RG.2.2.22510.46402, consulté le 09/10/2021

Wolfe, Robert, « Learning about digital trade: privacy and e-commerce in CETA and TPP », *World Trade Review*, vol.18, no. S1, 2019, 63-84, consulté le 10/22/2019, DOI 10.1017/S1474745618000526.

Wong, Joseph et Poulakidas, George, *Plugging into the Global Digital Economy : Opportunities and Challenges for Canada*, Munk School of Global Affairs and Public Policy, 2019, 1-11, consulté le 29/-7/2022, URL [Theme-1-Plugging-into-the-Global-Digital-EconomyFinal.pdf](https://www.munksglobalaffairs.com/wp-content/uploads/2019/07/Theme-1-Plugging-into-the-Global-Digital-EconomyFinal.pdf).

World Economic Forum, *Understanding the impact of digitalization on economy*, 2015, consulté le 29/11/2019, URL <http://reports.weforum.org/digital-transformation/understanding-the-impact-of-digitalization-on-society/>.

Wormser, Gérard, « Les accrocs d'une stratégie mondiale : facebook ou l'école des fans. » *Sens public*, 2018, consulté le 29/11/2019, DOI <https://doi.org/10.7202/1059046ar>.

Wu, Mark, *Digital trade related provisions in regional trade agreements : existing models and lessons for multilateral trade system*, Centre international pour le commerce et le développement, 2017, 36, consulté le 22/11/2019, URL https://www.ictsd.org/sites/default/files/research/rta_exchange-digital_trade-mark_wu_-final.pdf. Wunsch-Vincent, Sasha, « The digital trade agenda of the U.S: parallel tracks of bilateral, regional and multilateral liberalization. » *International economic relations: notes and comments*, vol. 58, no. 1, 2003, 42, URL: http://ux-tauri.unisg.ch/RePEc/usg/auswrt/AW_58-01__01__WunschVincent.pdf, consulté le 04/09/2020

Wunsch-Vincent, Sasha, *Trade rules for the digital age*, World Intellectual Property Organization, 2011, DOI: 10.1017/CBO9780511494543.023é, consulté le 04/09/2020