

TRUMP ET L'ALÉNA

# Quatre raisons pour signer !

Volume 11, numéro 2, février 2018

## Résumé analytique

La marge de manœuvre de l'équipe de négociation américaine n'est peut-être pas si grande qu'elle ne l'espérait au début du processus de renégociation de l'ALÉNA. Malgré les péripéties qui semblent inévitables dans une négociation avec l'auteur de « The Art of the Deal », voici quatre raisons qui nous laissent croire qu'un accord sera finalement signé entre les trois partenaires commerciaux de l'Amérique du Nord.

## Contenu

Pourquoi Trump n'a-t-il pas annoncé le retrait des États-Unis ?..... 2

## Pourquoi Trump n'a-t-il pas annoncé le retrait des États-Unis ?

Nous étions nombreux à envisager l'annonce théâtrale par le Président américain du retrait des États-Unis de l'ALÉNA au moment du discours sur l'État de l'Union, écouté par plus de 45 millions de personnes. La séance de négociation de Montréal qui se tenait la semaine précédant ce discours s'insérerait parfaitement dans ce scénario qui voyait le Canada et le Mexique « acculés au pied du mur » par une intransigeance américaine qui les obligeait à faire de douloureux compromis qui donneraient raison aux électeurs de la « rust belt » d'avoir voté pour M. Trump.

Mais ça ne s'est pas passé ainsi.

Mis à part quelques tweets fanfaronnant « NAFTA is a joke » ou quelques commentaires du genre, la mauvaise humeur des Américains est palpable et laisse croire que la négociation ne se déroule pas selon le plan échafaudé à l'hiver 2017. Le Représentant américain pour le commerce, M. Lighthizer, chef de la négociation n'a pas ménagé les négociateurs canadiens à la suite de la rencontre de Montréal. Tout porte à croire que les Canadiens, tentant de lier fermeté et originalité aux tables tout en développant de nouveaux rapports de force en périphérie des négociations, jouent le rôle de caillou dans le soulier de cette négociation.

Alors que le discours de campagne électorale de M. Trump visait particulièrement les relations commerciales avec le Mexique, c'est finalement davantage les discussions avec le Canada qui semblent être au cœur des frictions actuelles. Certains représentants américains ont même évoqué cette semaine la possibilité pour les États-Unis de signer un accord avec le Mexique, tout en remettant la signature avec le partenaire canadien à plus tard. Tout un retournement de situation.

À notre avis, au moins quatre raisons militent en faveur d'un règlement rapide de l'ALÉNA au cours des prochains mois.

### **1. Les trois partenaires commerciaux souhaitent en arriver à une entente.**

Les États-Unis demeurent le plus important partenaire commercial du Mexique et du Canada. Si ce n'était de l'élection de Donald Trump à la présidence, les deux pays n'auraient jamais remis en question l'ALÉNA. Le gouvernement canadien dispose d'une bonne marge de manœuvre politique quant aux résultats des négociations. Le gouvernement Trudeau bénéficie d'un très large appui dans la population canadienne et les prochaines élections ne sont pas prévues avant l'automne 2019. Cette relative liberté des négociateurs canadiens explique sans doute le fait que le

pays ait montré les dents au cours des dernières semaines en soulevant un différend à l'OMC sur les pratiques commerciales déloyales des États-Unis et en faisant appel au mécanisme de règlement des différends de l'ALÉNA dans le conflit qui oppose Bombardier et Boeing. La prochaine signature du Partenariat transpacifique (PTP) par le Canada et ses partenaires marque également la prise de distance du gouvernement Trudeau face à son homologue américain.

Il en va autrement au Mexique où des élections générales auront lieu le 1<sup>er</sup> juillet 2018. Il va sans dire que le débat sur l'ALÉNA sera au cœur de la campagne électorale. Des quatre principaux candidats à la présidence de l'État, Andres Manuel Lopez Obrador est celui que les sondages placent comme favori. Ancien maire de Mexico, ses positions le placent à gauche de l'échiquier politique. Même s'il ne rejette pas l'ALÉNA, ses positions nationalistes rendent plus incertains les résultats de négociations commerciales que si elles sont tenues avec le PRI actuellement au pouvoir, qui verrait sans doute d'un bon œil la conclusion d'un accord avant les élections. Le climat politique risque donc d'être fort tendu au Mexique au cours des prochains mois et il sera plus difficile de conclure un accord une fois que la campagne électorale sera formellement lancée en mars prochain, sans que ce soit impossible. Vu le large appui à l'ALÉNA dans la population mexicaine et le fait que le PRI tire de l'arrière dans les intentions de vote, le parti au pouvoir pourrait s'emparer de la réussite de la signature de l'accord pour influencer à son avantage le résultat des élections. A contrario, le fait que l'incertitude plane quant à l'avenir de l'ALÉNA peut favoriser le PRI au pouvoir, jugé comme étant un interlocuteur moins vindicatif que Lopes Obrador.

Aux États-Unis, le Président Trump a soufflé le chaud et le froid au cours des dernières semaines quant à l'avenir de l'ALÉNA. Devant les possibilités de chute des cours de la bourse américaine suite à un retrait de l'ALÉNA, Trump demeure sensible aux arguments des entrepreneurs américains qui estiment que 14 millions d'emplois aux États-Unis dépendent du commerce avec ses voisins immédiats. Prenant la parole devant une association de fermiers américains au début du mois de janvier, il a déclaré qu'il travaillait fort pour parvenir à un accord. Les sondages d'opinion (Pew Research Center et Ipsos) montrent qu'une majorité d'Américains (56 %) estiment que l'ALÉNA est un bon accord pour les États-Unis alors que seulement un tiers d'entre eux estiment qu'il ne l'est pas. Les appuis à l'accord sont supérieurs au Canada (74 %) et au Mexique (79 %).

Les États-Unis entrent eux aussi dans un cycle électoral jusqu'en novembre prochain et l'on sait que le règlement des questions internationales dépend souvent des effets perçus sur l'électorat américain. Dans le cas de l'ALÉNA, une très grande partie des membres du Congrès sont favorables au maintien de l'accord, dans une version modernisée.

## **2. Les membres des comités influents du Congrès sont favorables à L'ALÉNA**

Justine Lachance

Alors qu'incertitude soit le terme d'usage pour qualifier la position du président américain dans le processus de renégociation de l'ALÉNA, il semblerait que cette ambiguïté ne soit pas présente au sein des deux comités du Congrès les plus pertinents en la matière, soit le Comité des Voies et Moyens (*Ways and Means*) et celui des Finances. En effet, les représentant.es et les sénateurs et sénatrices soutiendraient de façon majoritaire l'accord. Trois arguments polarisent les

opinions : (1) les retombées économiques globales de l'ALÉNA et le maintien des emplois qui y sont liés ; (2) les secteurs de l'agriculture et de l'élevage ; et (3) particulièrement chez les démocrates, la modernisation de l'ALÉNA est une occasion de rééquilibrer les normes dans le domaine du travail et de l'environnement entre les parties.

Afin de convaincre l'administration que les États-Unis doivent rester partie à l'accord, nombreux ont été les membres du Congrès à faire valoir les avantages de l'intégration économique nord-américaine, en termes notamment d'augmentation du volume du commerce entre les trois partenaires et de création d'emplois. Du côté du Comité des Voies et Moyens, l'argument commercial est notamment soutenu par le représentant Mike Kelly de la Pennsylvanie, État où la valeur des exportations de biens et services à destination du Canada était évaluée à 817 millions USD en 2016. Pour Peter Roskam, représentant de l'Illinois, un État où 1,7 million d'emplois dépendent directement du commerce (1 emploi sur 5), un recul du côté américain après vingt-quatre ans de relations commerciales privilégiées avec ses voisins du Nord et du Sud n'est pas une option envisageable. Signe des préoccupations des membres de ce comité, une forte délégation s'est rendue à Montréal pour la sixième ronde de négociation. Leur intention était précise : réitérer auprès du gouvernement canadien et des différentes associations l'importance de l'accord et des nombreux bénéfices qui en découlent pour les travailleurs, les consommateurs et les agriculteurs.

Dans le même ordre d'idées, trente-six sénatrices et sénateurs, dont dix membres du Comité des Finances, ont adressé une lettre au président Trump le 30 janvier dernier afin de lui rappeler que l'ALÉNA a permis de quadrupler le volume du commerce entre les trois parties depuis son entrée en vigueur en 1994 pour atteindre aujourd'hui un niveau estimé à 1 300 milliards de dollars US. Ces membres du Congrès ont également mis en lumière les 14 millions d'emplois qui sont soutenus par l'ALÉNA dans 50 États américains et ont finalement argumenté que la modernisation de l'accord, suite à l'entrée en vigueur de la réforme fiscale, est un levier nécessaire pour la croissance de l'économie américaine.

*« I am not aware of a single Republican senator who wishes for the United States to withdraw from NAFTA. »*

*- Patrick J. Toomey, membre du Comité des Finances, sénateur de la Pennsylvanie*

Par ailleurs, le maintien du nombre important d'emplois liés à l'ALÉNA est le principal argument des sénateurs républicains du Comité des Finances tels que John Cornyn du Texas, Johnny Isakson de la Géorgie et Bill Cassidy de la Louisiane qui militent en faveur de la conservation de l'ALÉNA.

Par ailleurs, dans les États où l'agriculture et l'élevage jouent un rôle clé dans l'économie, tant les membres du Comité des Voies et Moyens que ceux du Comité des Finances ont manifesté leur opposition à un éventuel retrait américain. Au sein du Comité des Voies et Moyens, le président Kevin Brady du Texas, Dave Reichert de Washington (président du sous-comité sur le commerce), Devin Nunes de la Californie, Vern Buchanan et Carlos Curbelo de la Floride, Adrian Smith du Nebraska, Patrick Meehan de la Pennsylvanie, Kristi Noem du Dakota du Sud, Jason Smith du Missouri, David Schweikert de l'Arizona, Jackie Walorski de l'Indiana, Mike Bishop du Michigan et Ron Kind du Wisconsin ont plaidé la nécessité de conserver les avantages de l'intégration économique nord-américaine dans ce secteur. Abondent dans ce sens du côté du Comité des Finances : Chuck Grassley de l'Iowa, Pat Roberts du Kansas, John Thune du Dakota du Sud, Ron Wyden de l'Oregon, Debbie Stabenow du Michigan, Maria Cantwell de Washington, Bill Nelson de la Floride, Thomas R. Carper du Delaware et Claire McCaskill du Missouri.

Sur cet enjeu, les arguments des deux chambres se recourent. De façon générale, on soutient que le processus de renégociation est une opportunité à saisir par l'administration afin de prioriser l'agriculture dans les discussions dans le but d'obtenir davantage de gains que dans la première mouture. Ici, les membres du Congrès visent particulièrement l'abolition des barrières qualifiées d'injustes dans les industries laitières et de la volaille canadienne (système de la gestion de l'offre) qui freinent l'accès au marché pour les exportations américaines. Ils et elles souhaitent remporter un accès égalitaire au marché bovin canadien et mexicain, ainsi que de trouver une solution pour que les producteurs de produits saisonniers et périssables ne soient pas désavantagés face à la concurrence mexicaine. Dans tous les cas, un recul des avantages, tel qu'une perte d'accès aux marchés, ne serait pas toléré par Washington.

Enfin, bien que de nombreux emplois aient été créés aux États-Unis dans le cadre de l'ALÉNA, il n'en reste pas moins que les pertes ont aussi été importantes en raison des délocalisations de certaines entreprises vers le Mexique, ce que plusieurs démocrates n'ont pas oublié. Que ce soit au sein du Comité des Voies et Moyens et du Comité des Finances, les opinions des représentants et des sénateurs et sénatrices démocrates convergent quant à la nécessité de profiter de la renégociation de l'accord pour rééquilibrer et rehausser les standards en matière de travail et d'environnement.

Bill Pascrell, représentant du New Jersey et « Top Democrat » du sous-comité sur le commerce est clair : il rejette la possibilité d'un retrait américain de l'ALÉNA, mais il souhaite voir des changements importants dans les domaines du travail et de l'environnement. Cette position est également partagée par ses collègues Richard Neal du Massachusetts, Sander Levin du Michigan, John Lewis de la Géorgie, Danny Davis de l'Illinois et Linda Sánchez de la Californie. Toutefois, les deux représentants démocrates de l'État de New York, Joseph Crowley et Brian Higgins, reconnus pour être des opposants au libre-échange, sont pessimistes par rapport aux gains que le président Trump obtiendra en la matière et ont publiquement mentionné qu'ils n'hésiteront pas à voter contre l'ALÉNA renégocié si tel était le cas.

Du côté du Comité des Finances, le scénario est semblable : Debbie Stabenow du Michigan et Sherrod Brown de l'Ohio partagent la position du « Top Democrat » Ron Wyden, sénateur de l'Oregon, pour qui la renégociation doit mener à renforcer les normes dans les deux domaines clés mentionnés ci-haut, ayant en ligne de mire le Mexique comme étant la source de la délocalisation des emplois. Par contre, Robert Menendez du New Jersey, Robert P. Casey Jr de la Pennsylvanie et Sheldon Whitehouse du Rhode Island espèrent les mêmes gains significatifs que leurs collègues du Comité des Voies et Moyens, menaçant également de voter contre une nouvelle mouture de l'ALÉNA qui ne répondrait pas aux besoins urgents d'une hausse des normes en matière de travail et d'environnement.

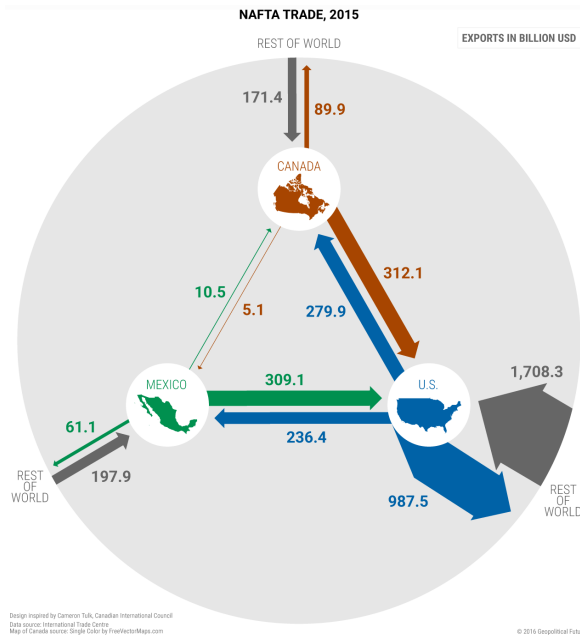
Bref, dans l'éventualité où le Président américain viendrait à recourir à l'article 2205 de l'accord pour signifier le retrait de son pays, il va sans dire que la période de six mois qui suivra cette notification laissera place à de nombreux débats législatifs. Considérant l'actuelle tendance au sein du Comité des Voies et Moyens et du Comité des Finances, nous pouvons nous attendre à ce qu'un décret unilatéral venant de l'exécutif fasse l'objet de contestations.

### 3. L'intégration économique freine la possibilité d'un retrait des États-Unis

Le Canada est le deuxième partenaire commercial des États-Unis, les échanges entre les deux pays s'élevant à 628 milliards de \$ en 2016. Le premier partenaire est la Chine (648 milliards de \$) et le troisième est le Mexique (580 milliards de \$).

Le commerce entre les pays de l'ALÉNA représente un marché très important pour les fermiers américains et offre un choix plus vaste de produits aux transformateurs et aux consommateurs. Le Canada et le Mexique sont les plus importants partenaires commerciaux des États-Unis en agriculture, avec 28 % de la valeur totale des exportations et 39 % des importations du pays. De 1992 à 2016, en ajustant pour l'inflation, la valeur du commerce en agriculture entre les États-Unis et ses partenaires a triplé.

Le commerce extérieur est beaucoup plus important au Canada (32 %) et au Mexique (35 %), par rapport à la taille de l'économie, qu'aux États-Unis (13 %). La taille du marché intérieur américain donne aux États-Unis un avantage clair dans le rapport de force s'exerçant à la table de négociation avec le Mexique et le Canada. Par contre, les exportations des États-Unis vers ses deux partenaires représentent plus de 40 % des exportations totales du pays, ce qui explique l'appui considérable pour l'accord que l'on observe dans la plupart des régions du pays. Le tableau plus bas présente la part canadienne et mexicaine des exportations de biens de chacun des États américains. On y observe que la plupart des secteurs de l'économie se retrouvent dans le sillon du commerce international. Nous ne disposons pas des mêmes données par État pour le secteur des services qui, bien que plus modeste que celui des biens, représente une part croissante des exportations américaines.



Le tableau suivant montre à quel point le commerce avec ses voisins est devenu important pour les États-Unis. Bien que la taille de son marché intérieur soit de beaucoup supérieure à celle du Mexique ou du Canada et que la taille des exportations dans l'ensemble de la production y soit nettement inférieure, il n'en demeure pas moins que des pans entiers de son économie se trouveraient touchés de plein fouet par un retrait de l'ALÉNA. Ce tableau nous montre également que le commerce entre les partenaires ne se limite pas aux États américains limitrophes, mais que les échanges pénètrent au cœur des États-Unis, et que les produits exportés sont très variés et bénéficient ainsi à de nombreuses industries à travers le pays.

**Exportations de biens des États américains vers les partenaires de l'ALÉNA** (Les données par État sont disponibles pour les biens et non pour les services)

États	%		Principal produit exporté	
	Canada	Mexique	Canada	Mexique
Alabama	20	13	Véhicules moteurs	Fer et métal
Alaska	11	1	Minerais métalliques	Graines oléagineuses
Arizona	10	38	Semi-conducteurs	Minerais métallique
Arkansas	20	12	Plastiques	Volailles et œufs
Californie	10	15	Produits informatiques	Semi-conducteurs
Colorado	18	14	Viandes	Viandes
Connecticut	11	7	Aérospatial	Produits chimiques
Delaware	12	3	Fruits et noix	Résines et caoutchouc
Floride	7	5	Pesticides	Aérospatial
Georgie	16	10	Véhicules moteurs	Semi-conducteurs
Hawaii	8	0	Pétrole et charbon	Bateaux
Idaho	19	5	Minerais métalliques	Graines oléagineuses
Illinois	27	16	Pétrole et charbon	Pièces véhicules
Indiana	33	14	Pièces véhicules	Pièces véhicules
Iowa	28	19	Machinerie agricole	Graines oléagineuses
Kansas	18	19	Aérospatial	Graines oléagineuses
Kentucky	26	8	Véhicules moteurs	Pièces véhicules
Louisiane	6	11	Pétrole et gaz	Pétrole et charbon
Maine	48	2	Poissons	Papier
Maryland	15	4	Machinerie agricole	Produits chimiques
Massachusetts	12	10	Aérospatial	Semi-conducteurs
Michigan	43	22	Véhicules moteurs	Pièces véhicules
Minnesota	21	12	Véhicules moteurs	Pièces véhicules
Mississippi	21	10	Véhicules moteurs	Produits chimiques
Missouri	38	18	Véhicules moteurs	Graines oléagineuses
Montana	47	3	Tabac	Graines oléagineuses
Nebraska	19	23	Machinerie agricole	Graines oléagineuses
Nevada	14	5	Métaux non ferreux	Semi-conducteurs
New Hampshire	14	11	Équip. électrique	Équip. de communication
New Jersey	20	8	Produits chimiques	Produits chimiques
New Mexico	4	43	Pesticides	Produits informatiques

États	%		Principal produit exporté	
	Canada	Mexique	Canada	Mexique
New York	20	4	Métaux non ferreux	Moteurs et turbines
Caroline du Sud	21	10	Pharmaceutiques	Produits chimiques
Dakota du Nord	82	5	Machinerie agricole	Graines oléagineuses
Ohio	39	13	Pièces véhicules	Pièces véhicules
Oklahoma	28	11	Machinerie	Produits chimiques
Oregon	10	1	Machinerie agricole	Produits informatiques
Pennsylvanie	27	10	Fer et métal	Produits chimiques
Rhode Island	23	9	Déchets et débris	Véhicules moteurs
Caroline du Sud	11	7	Véhicules moteurs	Caoutchouc
Dakota du Sud	37	25	Graines oléagineuses	Viandes
Tennessee	28	14	Pièces véhicules	Pièces véhicules
Texas	9	40	Pétrole	Produits informatiques
Utah	11	6	Métaux non ferreux	Pièces véhicules
Vermont	40	4	Semi-conducteurs	Sucre
Virginie	18	7	Véhicules moteurs	Produits chimiques
Washington	9	2	Pétrole et charbon	Aérospatial
Virginie de l'Ouest	30	4	Moteurs et turbines	Résines et caoutchouc
Wisconsin	31	15	Papier	Pièces véhicules
Wyoming	17	3	Produits chimiques	Pétrole et gaz

Source : Congressional Research Service. *State Exports to NAFTA Countries for 2016*. 24 Octobre 2017. En ligne : <https://fas.org/sqp/crs/row/nafta-state.pdf>

Si les États américains exportent une part importante de leur production de biens au Canada et au Mexique, l'importance des échanges commerciaux pour les États-Unis est encore plus nette pour ce qui est des services. Une étude récente du Département du commerce américain présente une estimation des échanges en matière de commerce électronique entre les trois pays.<sup>1</sup> L'étude conclut à la présence d'un surplus net pour les États-Unis dans les échanges avec le Mexique et le Canada en matière de commerce électronique. Ce secteur en forte croissance est appelé à prendre une part de plus en plus grande dans les échanges commerciaux et un recul en ce domaine pour les États-Unis pourrait signifier une diminution des gains potentiels très importante.

<sup>1</sup> Pour une analyse de cette étude, voir Proulx, Pierre-Paul. 2018. *Le surplus américain dans le commerce des services et la renégociation de l'ALÉNA : un sérieux défi pour le Canada*. Document de travail, Centre d'étude sur l'intégration et la mondialisation (CEIM). En ligne : [http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/le\\_surplus\\_americaain\\_dans\\_le\\_commerce\\_des\\_services\\_et\\_la\\_renegociation\\_de\\_l\\_alena\\_-\\_un\\_serious\\_defi\\_pour\\_le\\_canada.pdf](http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/le_surplus_americaain_dans_le_commerce_des_services_et_la_renegociation_de_l_alena_-_un_serious_defi_pour_le_canada.pdf)



#### 4. L'économie américaine va plutôt bien

C'est sans doute la raison qui a le plus de poids pour le Président américain. Le taux de chômage est à son plus bas niveau en 17 ans. La croissance économique est bonne, autour de 3 %, et l'inflation tout comme les taux d'intérêt demeurent à un bas niveau.

Le meilleur argument de Trump pour conclure à l'efficacité de ses politiques économiques est la croissance importante des valeurs boursières, le Dow Jones ayant crû de près de 20 % depuis un an, malgré la chute des derniers jours. Comparativement, le TSX canadien a fait beaucoup moins bien, chutant de 3 % sur la même période.

La fuite canadienne survenue au début du mois de janvier voulant que le Président Trump annonce incessamment le retrait des États-Unis de l'ALÉNA a créé quelques remous à la bourse américaine. La dernière chose que souhaitent les candidats aux élections de novembre est l'annonce par le Président d'une politique qui viendrait nuire à la croissance des indices boursiers. Il semble clair que les investisseurs n'ont pas encore escompté un retrait américain, n'y croyant pas sérieusement. Si la perception des intentions américaines devait se transformer au cours des prochains mois, les actions de nombreuses entreprises américaines dépendantes du commerce avec le Mexique et le Canada seraient sûrement malmenées, risquant de priver les candidats républicains de leur argument économique le plus éclatant.

## Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation

### Direction

Christian Deblock, professeur  
titulaire au département de  
science politique de l'UQAM et  
directeur de recherche du CEIM.

### Rédaction

Guy-Philippe Wells, chercheur  
associé au CEIM.

Justine Lachance

### Abonnez-vous

[À la liste de diffusion](#) 

[Au fil RSS](#) 

#### Adresse civique :

UQAM, 400, rue Sainte-Catherine Est  
Pavillon Hubert-Aquin, bureau A-1560  
Montréal (Québec) H2L 2C5 CANADA

#### Adresse postale :

Université du Québec à Montréal  
Case postale 8888, succ. Centre-Ville  
Montréal (Québec) H3C 3P8 CANADA

Téléphone : 514 987-3000, poste 3910

Télécopieur : 514 987-0397

Courriel : [ceim@ugam.ca](mailto:ceim@ugam.ca)

Site web : [www.ceim.ugam.ca](http://www.ceim.ugam.ca)

