

Renégociation de l'ALÉNA

# Qu'en est-il du déficit commercial américain?

Volume 10, numéro 6, octobre 2017

## Résumé analytique

L'administration Trump est en train de modifier les principes sur la base desquels se négocient les accords commerciaux en introduisant comme priorité la recherche d'une balance commerciale positive pour les États-Unis avec ses partenaires commerciaux.

Pour la première fois, l'USTR a inclus comme objectif d'une négociation commerciale la réduction du déficit commercial américain. Le document *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation* présenté cet été par l'USTR fait état des problèmes suivants créés par l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en 1994 : explosion du déficit commercial américain, fermeture de milliers d'usines, pertes de millions d'emplois.

L'administration Trump place donc les déficits commerciaux au centre de l'analyse de l'efficacité des accords commerciaux. Qu'en est-il au juste ? Est-ce que la nouvelle politique commerciale américaine sous Trump peut être efficace ?

## Contenu

Qu'en est-il du déficit commercial américain? .....	2
Études économiques et articles connexes ce mois-ci. ....	13

## Qu'en est-il du déficit commercial américain?

L'administration Trump est en train de modifier les principes sur la base desquels se négocient les accords commerciaux en introduisant comme priorité la recherche d'une balance commerciale positive pour les États-Unis avec ses partenaires commerciaux. L'approche est simple : l'on observe les balances commerciales bilatérales avec les partenaires commerciaux et là où il y a surplus pour les États-Unis, tout est bien, et là où il y a déficit, l'on remet en question l'accord commercial (s'il existe) entre les deux parties, faisant jouer les muscles économiques pour obtenir davantage de concessions des partenaires en question. C'est ainsi que l'ALÉNA a été le premier accord visé par le Président Trump, qui a également dans sa mire l'accord avec la Corée.

*« Les États-Unis doivent s'attaquer aux défis que posent à la croissance économique et à l'emploi les déficits commerciaux importants et chroniques ainsi qu'aux pratiques commerciales injustes et discriminatoires de certains de nos partenaires commerciaux. »*

*– Donald Trump, décret présidentiel sur les déficits commerciaux, 31 mars 2017.*

Bien que les négociations d'ententes commerciales par le gouvernement américain demeurent un processus opaque se déroulant derrière des portes closes, l'établissement des objectifs de négociation se fait d'une manière ouverte suite à une consultation du Congrès américain et le Bureau du Représentant des États-Unis pour le commerce (USTR) doit rendre publics les objectifs ainsi établis au moins 30 jours avant le début des négociations, ce qui a été fait le 17 juillet 2017.

L'administration Trump place, pour la première fois, les déficits commerciaux au centre de l'analyse de l'efficacité des accords commerciaux américains. Le document *Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation* présenté cet été par l'USTR fait état des problèmes suivants créés par l'entrée en vigueur de l'ALÉNA en 1994 : explosion du déficit commercial américain, fermeture de milliers d'usines, pertes de millions d'emplois.

Qu'en est-il au juste ? Est-ce que la nouvelle politique commerciale américaine sous Trump peut être efficace ? Pour tenter de répondre à ces questions, nous allons revenir sur la nature des déficits commerciaux et sur les façons proposées par les experts pour les réduire.

*« Le nouvel accord doit être modernisé pour refléter les normes du 21e siècle et il doit également constituer un accord plus équitable, en remédiant au débalancement commercial en Amérique du Nord »*

*– USTR, Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiation, 17 juillet 2017*

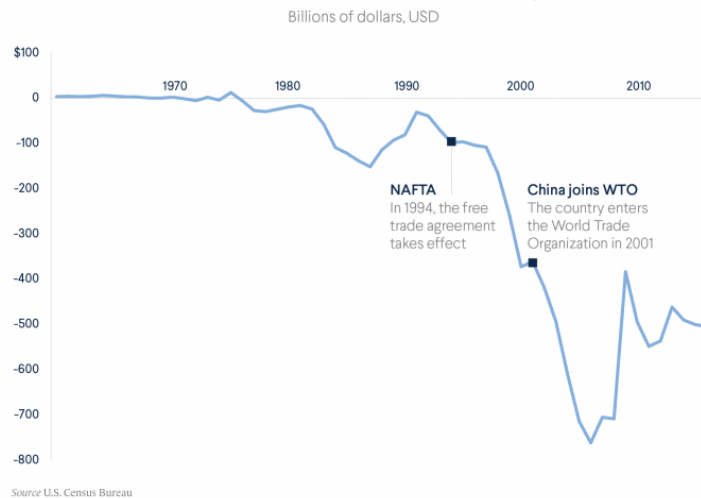
### Le déficit commercial américain

La balance commerciale d'un État correspond à la différence entre la valeur de ses exportations et celle de ses importations durant une certaine période de temps. Un déficit commercial correspond donc à une valeur d'importations plus grande que la valeur des exportations.

Le dernier surplus commercial des États-Unis est survenu en 1975. Depuis, les déficits commerciaux ont emprunté une pente généralement croissante. On peut donc voir que ce mouvement s'est amorcé longtemps avant l'entrée en vigueur du premier accord commercial des États-Unis avec le Canada en 1989 et qu'il s'est considérablement accru à la fin des années 1990. Il s'élevait à 500 milliards de \$ en 2015.

Le secteur des biens présente un déficit commercial de 750 milliards de \$, les importations étant dominées par les équipements informatiques et de télécommunications, les vêtements, les appareils électroniques, les automobiles et le pétrole brut. Ce montant est en partie compensé par un surplus commercial de 250 milliards de \$ dans le secteur des services, particulièrement grâce au tourisme, à la propriété intellectuelle et aux services financiers.

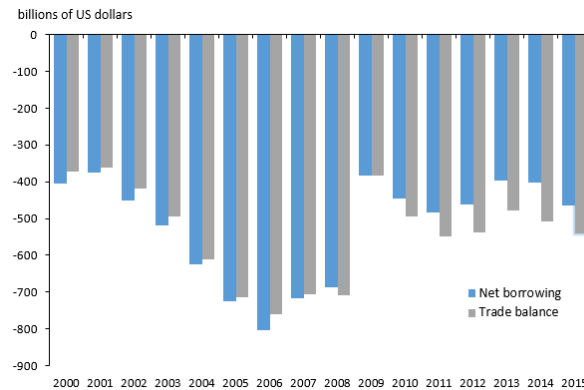
U.S. Goods and Services Trade Balance, 1960–2016



Exprimé simplement, c'est dire que les ménages, entreprises et gouvernements ont récolté 16,9 trillions de \$ de revenus en 2015 alors qu'ils ont dépensé 17,4 trillions de dollars en biens et services. La différence de 500 milliards de \$ entre la production nationale et la consommation nationale des États-Unis provient des investissements et prêts étrangers qui financent l'excès de consommation.

Le graphique suivant nous montre à quel point la balance commerciale des États-Unis et le niveau d'épargne nationale sont liés.

## Déficit commercial américain et épargne nationale nette, 2000-15



Source : Peterson Institute

Pour mieux comprendre la nature du déficit commercial et ses impacts sur l'économie, il faut l'étudier sur le plan de ses composantes macroéconomiques. Comme il est le résultat de la différence entre la production et la consommation des ménages, des entreprises et des gouvernements, il s'agit donc des variables sur lesquelles l'État peut jouer pour tenter de réduire le déficit commercial.

Pour les ménages, le taux d'épargne est en constante diminution depuis les années 1960. Alors qu'il se situait entre 10 % et 13 % des années 1960 aux années 1980, il gravite aujourd'hui autour de 4 %. Des mesures pour favoriser l'épargne, resserrer le crédit et réduire la consommation permettraient de réduire également le déficit commercial. De telles mesures auraient cependant comme effet de réduire les revenus des entreprises nationales ce qui aurait un impact inverse sur le déficit commercial. Pour évaluer l'impact d'une croissance du taux d'épargne sur le déficit commercial, il faudrait donc pouvoir mesurer la répartition de la baisse de consommation de produits étrangers par rapport aux produits nationaux.

De la même manière, une réduction des dépenses gouvernementales diminuerait le déficit commercial, mais cette réduction des dépenses entraînerait elle aussi une diminution des revenus des entreprises et des ménages. Là encore, l'effet net sur le déficit commercial demeure incertain. Le ratio des importations sur le produit national brut nous permet d'avoir une idée de l'effet d'une telle variation sur les productions nationales en mesurant l'importance des importations dans la demande nationale. Par exemple, les importations représentaient en 2016 15 % du produit intérieur brut (PIB) des États-Unis alors qu'elles en représentaient 33 % au Canada. Il est ainsi probable qu'une même diminution relative des dépenses gouvernementales ait un impact plus grand sur le déficit commercial canadien que sur celui des États-Unis, la part des importations dans l'économie y étant plus importante. D'ailleurs, une bonne mesure de la croissance de l'interdépendance économique des États réside dans l'augmentation de la part des importations dans l'économie de ceux-ci, qui est passé en moyenne dans le monde de 12 % au début des années 1960 à près de 30 % aujourd'hui.

Pour résumer, une augmentation de la demande nationale provoque non seulement une augmentation de la production nationale, mais également une augmentation des importations, ce

qui cause une augmentation du déficit commercial. Une augmentation de la demande chez les partenaires commerciaux provoque elle aussi une augmentation de la production nationale, une augmentation des exportations, donc une réduction du déficit commercial.

L'état de l'économie chez les partenaires commerciaux joue un rôle central dans le niveau d'exportations des États-Unis, et donc dans sa balance commerciale. Des revenus élevés chez ces partenaires entraînent une croissance de la demande pour les produits et services américains, ce qui provoque une augmentation des exportations et une réduction du déficit commercial.

Le taux de change joue un rôle important dans les échanges commerciaux internationaux. Il n'affecte pas le niveau des dépenses de consommation ou des investissements, mais plutôt sa composition entre les produits nationaux et étrangers. Un dollar américain plus faible favorisera la croissance des exportations américaines et limitera ses importations. Par contre, les importations effectives représenteront une valeur plus élevée. Pour que le déficit commercial soit réduit par la dépréciation de la monnaie, il faut donc que l'augmentation de la valeur des exportations et la diminution des importations compensent pour l'augmentation du coût des importations.

La croissance des revenus chez les partenaires commerciaux et la dépréciation de la monnaie nationale ont donc toutes deux comme effets une croissance de la production nationale et une réduction du déficit commercial. La principale distinction que l'on peut faire entre les deux situations est que la dépréciation de la monnaie entraîne également une diminution du niveau de vie de la population, en rendant les biens et services étrangers plus chers.

Les gouvernements tentent parfois de limiter le déficit commercial. Le principal argument veut que le maintien d'un déficit commercial dans la longue durée exige que l'État finance ces déficits à l'étranger et accumule une dette extérieure importante, se rendant ainsi vulnérable à une liquidation massive des actifs détenus par l'étranger qui pourrait déstabiliser profondément l'économie nationale.

Selon le Peterson Institute, les principales causes de l'explosion du déficit commercial américain sont les suivantes :

- La croissance économique importante des États-Unis depuis 1990 relativement à ses partenaires commerciaux.
- La stabilité du dollar américain à travers la période de croissance.
- Le niveau d'activité économique à travers le monde, particulièrement chez les principaux partenaires commerciaux.
- Les déficits combinés du gouvernement fédéral, des États et des localités.
- La diminution de l'épargne des ménages et des entreprises.
- Les mouvements de capitaux étrangers vers les États-Unis

La robustesse de l'économie américaine, l'intérêt soutenu des investisseurs étrangers pour les États-Unis et la valeur refuge du dollar américain font en sorte que les États-Unis n'ont pas encore de difficultés à financer un tel déficit commercial. Plusieurs observateurs doutent qu'il puisse se maintenir à un tel niveau encore longtemps. Mais l'on remarque une croissance sou-

tenue des investissements étrangers aux États-Unis. La valeur des immobilisations américaines détenues par des étrangers est passée de 2,5 trillions de \$ en 2010 à 8 trillions de \$ en 2017.

### **Les chaînes de valeur globales**

Par chaînes de valeur globales (CVG) on entend les processus de production de biens et services finaux à l'aide de ressources et de facteurs de productions qui proviennent de plusieurs pays et non seulement d'une économie nationale. Les différents stades des processus de production se retrouvent dans différentes économies. La libéralisation des échanges transfrontaliers favorise ainsi la circulation de biens intermédiaires de part et d'autre des frontières en vue de la production du bien final qui sera vendu aux consommateurs. La montée des CVG a contribué à une plus grande interdépendance des économies et leur spécialisation.

Un des principaux arguments de la campagne électorale de Donald Trump est que trop d'entreprises américaines ont délocalisé leur production vers le Mexique afin de profiter d'une main-d'œuvre à bas coût, provoquant ainsi une diminution de l'emploi aux États-Unis. L'ouverture commerciale avec le Mexique serait donc inéquitable pour les travailleurs américains. Il n'y a pas de solution simple à cette situation. Jusqu'à maintenant, le Président Trump a utilisé la simple coercition pour tenter de forcer des entreprises américaines à ne pas transférer une partie de leur production au Mexique. On pense ici à l'exemple du fabricant de climatiseurs Carrier, qui a obtenu des incitatifs fiscaux afin qu'une part de sa production demeure aux États-Unis.

L'utilisation d'incitatifs fiscaux ne représente toutefois pas une solution durable pour les secteurs industriels où la main-d'œuvre représente une part importante des coûts de production. Le salaire des travailleurs spécialisés mexicains est de quatre à cinq fois moins élevé que celui des travailleurs américains et canadiens. On peut bien vouloir améliorer les normes du travail ou augmenter le salaire minimum au Mexique, il reste que le coût de la vie y est moindre et que la diminution des coûts de main-d'œuvre représente un avantage concurrentiel qui favorise la croissance économique de l'Amérique du Nord. Il est assez ironique de voir les politiciens américains républicains développer un discours sur la nécessité de hausser le salaire minimum mexicain, d'assurer de meilleures normes du travail et de mieux encadrer les conditions de travail.

L'ALÉNA a favorisé la croissance des salaires au Mexique, surtout dans les régions du nord du pays, mais les disparités avec ses partenaires commerciaux demeurent très importantes. Il serait bienvenu que les négociations actuelles favorisent l'amélioration des conditions de travail au Mexique, mais un tel ajustement ne saurait remettre en question ces importantes disparités. La seule solution des États-Unis pour contrer cette disparité semble ici être de revenir à un modèle protectionniste qui remettrait en question le sens et les fonctions de l'ALÉNA pour tous les partenaires.

Le deuxième argument qui est utilisé par l'administration Trump est construit à partir de l'observation que les exportations américaines de biens vers le Mexique et le Canada, particulièrement dans le secteur automobile, ont diminué durant la période de 1995 à 2011. Le secrétaire au Commerce, Wilbur Ross, observe également que la part d'importations chinoises dans la production des automobiles en Amérique du Nord a augmenté durant la même période.

Importations, en valeur ajoutée							
Origine							
	1995	2000	2011		1995	2000	2011
<b>Biens manufacturés</b>				<b>Secteur automobile</b>			
<i>Importations du Mexique</i>				<i>Importations du Mexique</i>			
<b>ALENA</b>	<b>86,2</b>	<b>82,7</b>	<b>73,2</b>	<b>ALENA</b>	<b>86,8</b>	<b>82,7</b>	<b>70,5</b>
Etats-Unis	26,1	27,9	15,7	Etats-Unis	26,5	29,6	18,1
Canada	1	1,4	1,7	Canada	1,1	1,8	2
Mexique	59,1	53,4	55,8	Mexique	59,2	51,2	50,4
<b>Non-ALENA</b>	<b>13,8</b>	<b>17,3</b>	<b>26,8</b>	<b>Non-ALENA</b>	<b>13,2</b>	<b>17,3</b>	<b>29,5</b>
Chine	0,3	0,7	6,1	Chine	0,3	0,6	5,8
<i>Importations du Canada</i>				<i>Importations du Canada</i>			
<b>ALENA</b>	<b>87,9</b>	<b>85,1</b>	<b>79,2</b>	<b>ALENA</b>	<b>84</b>	<b>82,5</b>	<b>71,2</b>
Etats-Unis	20,9	20,3	14,7	Etats-Unis	34,9	32,4	26,4
Canada	66,1	63,5	62,6	Canada	47,3	47,9	40,2
Mexique	0,9	1,2	1,9	Mexique	1,8	2,2	4,7
<b>Non-ALENA</b>	<b>12,1</b>	<b>14,9</b>	<b>20,8</b>	<b>Non-ALENA</b>	<b>16</b>	<b>17,5</b>	<b>28,8</b>
Chine	0,3	0,6	2,6	Chine	0,3	0,6	4,4

Source : Anne Flatness et Chris Rasmussen, "U.S.-Produced Value in U.S. Imports from NAFTA", Department of Commerce, sep. 2017

Le constat de M. Ross est donc que la part américaine dans la fabrication automobile a diminué au profit du Mexique et de surcroît, la Chine utilise les partenaires commerciaux des États-Unis et l'ALÉNA comme porte d'entrée de ses produits vers le marché américain. L'ALÉNA représenterait donc le cheval de Troie commercial des Chinois pour permettre l'accès au marché américain.

Une analyse plus fine de ces données nous montre que le contenu américain des importations américaines a en fait augmenté de 1995 à 2000, durant les premières années de l'ALÉNA. La chute s'amorce au moment de l'entrée de la Chine à l'OMC en 2001. Également, l'on observe que la part croissante de la Chine s'est fait au détriment non pas des partenaires de l'ALÉNA, mais bien du Japon et de Taiwan qui ont vu leur part réduite. La part de l'Asie a donc globalement profité d'une légère croissance durant la période, mais la croissance la plus importante provient du « reste du monde ».

Est-ce que l'on peut conclure, comme le fait M. Ross en analysant ces observations, que l'ALÉNA est un marché de dupes ? À notre avis, le fait que non seulement la part américaine des importations américaines, mais également les parts canadienne et mexicaine aient diminué représente une manifestation de la mondialisation, de l'interdépendance grandissante des économies mondiales. Les manufacturiers font simplement le choix rationnel d'acheter le meilleur produit au plus bas coût, où qu'il se trouve dans le monde. Les partenaires de l'ALÉNA profitent eux aussi de cette croissance de l'interdépendance, c'est pourquoi tenter de mesurer les impacts de l'ALÉNA sur la base de l'évolution du contenu américain dans ses importations ne permet pas de dresser un portrait juste des politiques à adopter.

Un exemple est le projet de M. Ross de modifier les règles d'origine en augmentant le pourcentage minimal de contenu nord-américain d'un véhicule pour qu'il soit considéré comme étant couvert par l'ALÉNA, actuellement fixé à 62,5%. Il serait même proposé d'établir un seuil minimal de contenu produit aux États-Unis. On peut simplement expliquer que de telles modifica-

tions aux règles d'origine risquent non seulement de faillir à l'objectif d'augmenter le contenu provenant des États-Unis, mais bien de le réduire. Une automobile ne répondant pas aux règles d'origine de l'ALÉNA et qui est exportée du Mexique vers les États-Unis sera frappée par un tarif douanier de 2,5%. Si les règles d'origine font en sorte que les entreprises nord-américaines doivent acheter des pièces plus coûteuses sur leur territoire, elles mesureront simplement s'il est toujours avantageux de le faire par rapport à l'achat en Europe ou en Asie. Si le coût additionnel est supérieur au tarif de 2,5%, il sera profitable de faire affaire à l'étranger non seulement pour la part additionnelle de pièces visée par les modifications aux règles d'origine, mais bien pour toutes les pièces du véhicule. Administrativement, il serait aussi bien plus simple d'opérer ainsi pour les entreprises, qui n'auraient plus besoin de garder la trace de l'origine de chacune des pièces du véhicule. L'on voit bien que les modifications à un accord tel que l'ALÉNA ont des répercussions multidimensionnelles qui doivent être prises en compte avant de proposer des solutions simplistes à des questions complexes.

### **L'argument de Trump**

Donald Trump présente une vision simpliste et comptable des échanges commerciaux entre les États. Deux éléments centraux semblent fonder son argumentaire : les importations sont des pertes pour l'économie américaine et les déficits commerciaux bilatéraux doivent être éliminés.

Débutons par les importations. Environ la moitié des importations américaines est constituée de biens intermédiaires, qui entrent dans la fabrication de produits américains. Lorsque les Américains choisissent d'acheter des produits étrangers pour fabriquer leurs propres produits ou simplement pour consommer, ils maximisent leur valeur et disposent ensuite de davantage de ressources pour dépenser dans l'économie ou pour épargner. Mais encore, les dollars dépensés par les Américains en achats de biens et services étrangers reviennent sous la forme d'achat de biens et services américains ou d'achat d'actifs américains. Comme nous l'avons vu, le déficit commercial est contrebalancé par un surplus de capitaux étrangers qui peuvent prendre la forme d'achat d'actions, d'investissements immobiliers, de participations dans le développement d'usines ou d'achats d'équipements. Ce surplus peut également se diriger vers l'achat d'obligations gouvernementales ou corporatives. Les États-Unis reçoivent annuellement une part extraordinaire des investissements étrangers directs (FDI) mondiaux et se classent ainsi au premier rang mondial en la matière. En 2016, ils ont reçu 391 milliards de \$ en FDI alors que la Chine en a reçu 134 milliards de \$, le Canada 34 milliards de \$ et le Mexique 27 milliards de \$.

Cet apport de capitaux est très productif pour l'économie américaine et le cycle décrit se produit d'abord sous l'impulsion d'achats de biens et services à l'étranger par les Américains. C'est ce qui aide à expliquer la corrélation positive que l'on trouve entre la croissance des importations et la croissance du PIB. Quant aux risques associés à la dette extérieure, il faut les placer dans le contexte global des investissements étrangers aux États-Unis. Du total de ces investissements, environ 20 % sont en bons du Trésor américain et la réduction de cette part proviendrait avant tout d'une diminution des dépenses des gouvernements plutôt que de restrictions aux importations.

On voit donc ici que le déficit commercial n'est pas une voie à sens unique, mais qu'il favorise la croissance des investissements étrangers aux États-Unis. Ceci dit, l'administration Trump



place tout de même la réduction du déficit commercial avec le Mexique au centre de sa stratégie de renégociations de l'ALÉNA.

Tout ce qui précède laisse bien peu de place aux accords de libre-échange (ALE) dans l'explication des déficits commerciaux. Mais l'administration Trump développe depuis plusieurs mois le discours voulant que les déficits commerciaux bilatéraux doivent être réduits et qu'ils sont l'effet d'ententes commerciales injustes. Les États-Unis n'obtiendraient pas leur juste part.

Notons d'abord que l'architecture du système mondial de commerce international a été largement développée sous la volonté et l'influence souvent dominante des États-Unis. Du GATT des années 1940 à l'OMC et l'ALÉNA des années 1990, l'impulsion pour la libéralisation des échanges commerciaux a été américaine. De Cordell Hull dans les années 1930 jusqu'à la présidence actuelle, l'esprit qui a présidé à l'évolution du système commercial résultait de la volonté de favoriser l'interdépendance des États, et ainsi la paix, tout en favorisant également la croissance économique.

Les négociations ont toujours été longues et houleuses, mais les discussions s'établissaient dans le cadre d'une recherche d'une collaboration qui serait avantageuse pour toutes les parties. L'administration Trump semble sur le sentier de transformer cette dynamique générale vers l'expression la plus simple d'un rapport de force, d'une négociation d'affaires d'une entreprise dominante avec ses fournisseurs qui n'auraient que peu de solutions de rechange.

### *La doctrine de Stockholm : la nouvelle politique commerciale américaine*

*La récente décision du département du Commerce américain d'imposer à Bombardier des droits de douane de 220% pour la vente de ses avions de la C Series représente la nouvelle manière de faire des États-Unis en matière commerciale, qui s'apparente davantage à une prise d'otages qu'à une négociation. On doit comprendre que tout ce qui pourra être monnayé, que ce soit raisonnable ou non, sera utilisé par les États-Unis comme monnaie d'échange à la table de négociation. Souhaitons que les négociateurs canadiens et mexicains ne soient pas victimes du syndrome du même nom.*

La première cible de l'impression de cette nouvelle dynamique est l'ALÉNA. Le tableau suivant nous montre que les États-Unis bénéficiaient en 2015 d'un léger surplus commercial avec le Canada et d'un déficit de 58 milliards de \$ avec le Mexique. On constate également l'importance des rela-

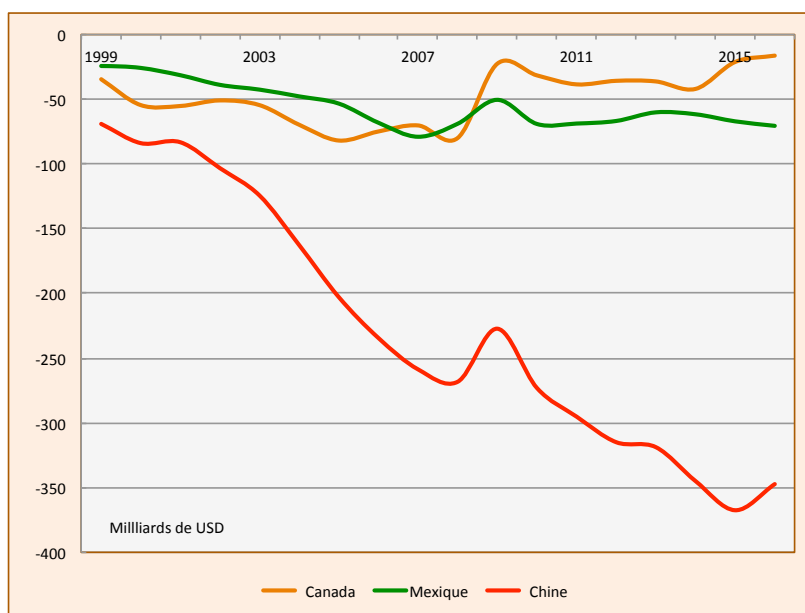
tions économiques des partenaires nord-américains, le Canada étant un partenaire plus important que la Chine et le Mexique suivant à quelques pas derrière. Finalement, ce tableau et le graphique suivant nous démontrent que s'il y a un problème de déficit commercial aux États-Unis, il ne se règlera pas en Amérique du Nord, mais bien dans les relations avec la Chine, qui représentent ses deux tiers et avec laquelle les États-Unis n'ont pas d'accord commercial bilatéral.

**Le commerce des États-Unis avec ses principaux partenaires commerciaux en 2015  
(en milliards de \$)**

Pays	Exportations	Importations	Total des échanges	Différence
Canada	338	332	669	6
China	165	499	664	-334
Germany	80	157	237	-77
Japan	108	164	272	-55
Korea	65	84	148	-19
Mexico	267	325	593	-58
United Kingdom	123	111	235	12
US total	2 261	2 762	5 023	-500

Source : US Bureau of Economic Analysis.

**Déficit commercial avec le Canada, le Mexique et la Chine  
Marchandises – Milliards de USD**



Source : Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation

À ce portrait, il faut également ajouter que le pétrole brut et les produits du pétrole jouent un rôle clé dans les relations commerciales nord-américaines. En 2015, le pétrole représentait 13 % des importations des États-Unis auprès de ses partenaires de l'ALÉNA. Si le total du déficit commercial américain en biens avec le Canada et le Mexique s'élevait à 60 milliards de \$ en 2015, il se transforme en surplus commercial de 7 milliards de \$ si les produits du pétrole sont exclus. Si le Canada et le Mexique ne disposaient pas de telles ressources, les États-Unis devraient l'importer d'ailleurs, ce qui ne changerait rien au déficit commercial, ou ils devraient en produire davantage, ce qui est la tendance récente qui devrait effectivement réduire le déficit commercial.

Globalement, les déficits et surplus bilatéraux entre les partenaires commerciaux s'établissent sur des bases structurelles. Ils dépendent des biens et services des États respectifs et des préférences des consommateurs, des entreprises et des gouvernements. Pour un même accord commercial multilatéral, les États développeront des surplus et des déficits avec différents partenaires en fonction des achats de chacun. Il s'agit de l'expression des avantages comparatifs. Certains profiteront davantage que les autres d'un accord commercial, mais l'important est qu'il soit bénéfique pour chacun.

### **Conclusion**

L'objectif de réduction du déficit commercial poursuivi par l'administration Trump ressemble à une solution à la recherche d'un problème. Il s'agit d'une manière simple de répondre aux frustrations d'une partie importante de la population américaine qui se retrouve en situation précaire à la suite des transformations économiques survenues depuis les trente dernières années.

Partant d'un argument rhétorique fallacieux, il est difficile de voir comment l'administration Trump pourra se satisfaire d'une modernisation cosmétique de l'ALÉNA. Le tour de passe-passe américain semble être de réussir à introduire des éléments protectionnistes au futur accord tout en obtenant plus de concessions de ses partenaires.

Négociations établies sur des bases aussi fragiles, risquant d'être victimes des calendriers électoraux du Mexique et des États-Unis et représentant un élément clé des promesses électorales de Donald Trump, tout semble concourir à un cul-de-sac au cours des prochains mois.

Devant le dogmatisme et l'intransigeance qui deviennent la marque de commerce de l'administration Trump, il reviendra probablement aux gouvernements du Canada et du Mexique d'évaluer si les concessions demandées par Washington en valent le coût. Ils risquent de se retrouver devant la difficile décision de transformer profondément les chaînes de valeur construites par les entreprises des trois États au cours des vingt-cinq dernières années et de voir réduit le niveau de vie collectif des Nord-américains. Reste également à évaluer si le Président Trump est prêt à aller jusqu'au bout de son pari, à compromettre l'accord et à aller à l'encontre des intérêts d'une partie importante de la communauté d'affaires aux États-Unis.

Les économies régionales en Amérique du Nord, en Europe et en Asie sont devenues tellement intégrées et interdépendantes qu'on ne peut plus mesurer le succès des ententes commer-

ciales sur des bases nationales, mais bien sur des bases régionales. Le succès des États-Unis ne signifie pas que le Mexique et le Canada doivent perdre au change, au contraire. Plus stable et féconde sera la coopération nord-américaine, plus elle favorisera la compétitivité des entreprises des trois États et participera à la croissance économique de la région. L'incertitude que le président Trump laisse actuellement planer sur l'avenir de la libre circulation des biens et services en Amérique du Nord, donc sur la pérennité des chaînes de valeur développées au cours des vingt-cinq dernières années, risque d'avoir un impact économique néfaste qui dépassera largement d'éventuels gains sectoriels qu'il pourrait faire par le biais de la renégociation de l'ALÉNA.

En adoptant une perspective simpliste et comptable, l'administration Trump causera plus de mal que de bien pour les travailleurs américains.

### Sources

Banque mondiale, 2017. *Imports of goods and services (% of GDP)*. En ligne : <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.ZS>

Council of Foreign Relations. *The Return of the East Asian Savings Glut*. 19 octobre 2016. En ligne : <https://www.cfr.org/report/return-east-asian-savings-glut>

Council of Foreign Relations. *The U.S. Trade Deficit: How Much Does It Matter?* 5 septembre 2017. En ligne : <https://www.cfr.org/backgrounders/us-trade-deficit-how-much-does-it-matter>

Feldstein, Martin. *Inconvenient Truths About the US Trade Deficit*. Project Syndicate, 25 avril 2017. En ligne : <http://www.nber.org/feldstein/projectsyndicateapr252017.html>

Flatness, Anne et Chris Rasmussen. *U.S.-Produced Value in U.S. Imports from NAFTA*. Department of Commerce of the United States, 22 septembre 2017. En ligne : <https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/us-produced-value-in-us-imports-from-nafta.pdf>

Freund, Caroline et Melina Kolb. *Countries with Higher Tariffs Have Larger Trade Deficits*. Peterson Institute for International Economic, 8 mai 2017. En ligne : <https://piie.com/research/piie-charts/countries-higher-tariffs-have-larger-trade-deficits>

Freund, Caroline. *Streamlining Rules of Origin in NAFTA*. Peterson Institute for International Economic, juin 2017. En ligne : <https://piie.com/publications/policy-briefs/streamlining-rules-origin-nafta>

Freund, Caroline. *Why Wilbur Ross's Approach on Trade Will Hurt US Competitiveness*. Peterson Institute for International Economic, 25 septembre 2017. En ligne : [https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/why-wilbur-rosss-approach-trade-will-hurt-us-competitiveness?utm\\_source=update-newsletter&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=2017-10-03](https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/why-wilbur-rosss-approach-trade-will-hurt-us-competitiveness?utm_source=update-newsletter&utm_medium=email&utm_campaign=2017-10-03)

Hufbauer, Gary Clyde et Zhiyao (Lucy) Lu. *Free Trade Agreements and Trade Deficits*. Peterson Institute for International Economic, 31 mars 2016. En ligne : <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/free-trade-agreements-and-trade-deficits?p=580>

Ikenson, Dan. *41 Straight Years Of Trade Deficits Yet America Still Stands Strong*. Forbes, 23 août 2016. En ligne: <https://www.forbes.com/sites/danikenson/2016/08/23/41-straight-years-of-trade-deficits-yet-america-still-stands-strong/2/#3449e144194d>

Levy, Phil. *On NAFTA, The Trump Administration Is Using The Wrong Yardstick*. Forbes, 22 septembre 2017. En ligne: <https://www.forbes.com/sites/phillevy/2017/09/22/the-commerce-secretarys-myopic-nafta-critique/2/#c46e767662d3>

Maison Blanche. *Presidential Executive Order Regarding the Omnibus Report on Significant Trade Deficits*. 31 mars 2017. En ligne : <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/03/31/presidential-executive-order-regarding-omnibus-report-significant-trade>

OCDE, 2017. *Trade in goods and services*. En ligne : <https://data.oecd.org/trade/trade-in-goods-and-services.htm>

UNCTAD, 2017. *World Investment Report 2017 : Investment and the Digital Economy* . En ligne: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf)

USTR. *Summary of Specific Negotiating Objectives for the Initiation of NAFTA Negotiations*. 17 juillet 2017. En ligne : <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>

## Études économiques et articles connexes ce mois-ci.

Behsudi, Adam. 'Complicated' NAFTA round four looms in just two weeks. Politico, 29 septembre 2017. En ligne: <http://www.politico.com/tipsheets/morning-trade>

Castañeda, Jorge G. et Carlos Heredia. *How to Improve NAFTA*. Project Syndicate, 26 septembre 2017. En ligne: <https://www.project-syndicate.org/commentary/reneegotiate-nafta-wages-corruption-human-rights-by-jorge-g--casta-eda-and-carlos-heredia-2017-09>

CFR. *International Trade Policy: A Conversation With Representative Sander Levin*. 25 septembre 2017. En ligne: <https://www.cfr.org/event/international-trade-policy-conversation-representative-sander-levin>

ICTSD. *US Trade Rep Outlines Expectations for NAFTA, WTO, EU Ties*. 21 septembre 2017. En ligne: <https://www.ictsd.org/bridges-news/bridges/news/us-trade-rep-outlines-expectations-for-nafta-wto-eu-ties>

Department of Commerce. *U.S. Department of Commerce Issues Affirmative Preliminary Countervailing Duty Determination on Imports of 100- to 150-Seat Large Civil Aircraft From Canada*. En ligne: <https://www.commerce.gov/news/press-releases/2017/09/us-department-commerce-issues-affirmative-preliminary-countervailing-1>

Ross, Wilbur. Op-Ed: *These NAFTA Rules Are Killing Our Jobs*. Washington Post, 22 septembre 2017. En ligne: <https://www.commerce.gov/news/opinion-editorials/2017/09/op-ed-these-nafta-rules-are-killing-our-jobs>

## 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.

## Abonnez-vous

[À la liste de diffusion](#) 

[Au fil RSS](#) 

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

Adresse civique :

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

Adresse postale :

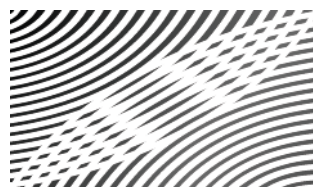
Université du Québec à Montréal  
Case postale 8888, succ. Centre-Ville  
Montréal (Québec) H3C 3P8 CANADA

Téléphone : 514 987-3000, poste 3910

Télécopieur : 514 987-0397

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

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



**CEIM**