

Document 1 : *Donald Trump veut « mettre fin » à l'Aléna rapidement*, Le Monde-AFP, 2 décembre 2018

Le président américain souhaite voir disparaître l'accord de libre-échange remontant à 1994 avec le Mexique et le Canada, qu'il qualifie régulièrement de « pire accord jamais signé », en faveur du nouveau traité négocié difficilement avec ses voisins nord-américains ces derniers mois.



De gauche à droite, les chefs d'Etat mexicain (Enrique Pena Nieto, sur le dernier jour de son mandat, Andres Manuel Lopez Obrador ayant été investi ce samedi 1er décembre), américain (Donald Trump) et canadien (Justin Trudeau) après la signature du nouveau traité de libre échange, en marge du G20 à Buenos Aires, le 30 novembre 2018.

Le président américain Donald Trump a expliqué samedi vouloir rapidement mettre fin à l'Aléna, l'accord de libre-échange remontant à 1994 avec le Mexique et le Canada, en faveur du nouveau traité qu'il vient de signer avec eux en marge du G20, au risque d'un affrontement potentiel avec le Congrès.

A bord de l'avion Air Force One qui le ramenait aux Etats-Unis de retour du sommet du G20 en Argentine, M. Trump a déclaré à des journalistes qu'il allait demander officiellement au Congrès de « mettre fin » à l'Aléna (accord de libre-échange nord-américain, Nafta en anglais) « dans une période de temps relativement courte ».

Cette démarche déclencherait un délai de six mois avant que les Etats-Unis quittent cet accord, durant lequel le Congrès se verrait demander d'approuver le nouvel accord signé vendredi, l'accord Etats-Unis-Mexique-Canada (AEUMC, ou USMCA selon le sigle anglais).

Obstacles en vue au congrès

Lors de sa signature à Buenos Aires, une victoire pour lui après des mois de négociations tendues, M. Trump avait qualifié le nouvel accord de « tellement meilleur que l'Aléna », qu'il juge « désastreux » pour l'économie américaine, l'accusant d'avoir fait perdre des millions d'emplois notamment dans l'automobile.

L'AEUMC prévoit pour le secteur automobile des règles incitant à se fournir en matériaux et composants aux Etats-Unis et une clause forçant le Mexique à augmenter les salaires du secteur. « Il sera mis fin (à l'Aléna) et le Congrès aura le choix entre l'AEUMC ou la situation d'avant l'Aléna, qui fonctionnait très bien », a poursuivi le président républicain.

M. Trump avait estimé la veille qu'il n'aurait pas de difficultés à obtenir l'accord du Congrès mais certains démocrates, qui contrôleront la Chambre des Représentants à partir de janvier, ont affiché leur scepticisme. Le nouvel accord est encore « un travail en cours », a déclaré vendredi la chef des démocrates au Congrès américain, Nancy Pelosi, désignée la semaine dernière comme

candidate par son parti pour présider la Chambre et devenir « *Speaker* », troisième personnage le plus important de la politique américaine après le président et le vice-président.

« *Ce qui ne s’y trouve pas encore, ce sont des garanties concernant les travailleurs* » et l’environnement, a-t-elle ajouté lors d’une conférence de presse. « *Ce n’est pas un bout de papier où nous devrions mettre oui ou non* », a dit Mme Pelosi, soulignant que le Mexique ne s’était pas encore doté d’une loi sur les salaires et les conditions de travail.

Le nouveau traité doit également être approuvé par les parlements du Canada et du Mexique.

Document 2 : Stéphane Lauer et Frédéric Saliba, *Qu’est ce que l’Aléna que Donald Trump veut renégocier ?*, 27 janvier 2017

Entré en vigueur en 1994, l’accord de libre-échange nord-américain avait pour but d’éliminer la plupart des droits de douane entre les Etats-Unis, le Mexique et le Canada afin de stimuler les échanges entre ces trois pays.

Deux jours seulement après son investiture, le président américain avait annoncé son intention de revoir cet accord de libre-échange, qui encourage selon lui l’exode des emplois manufacturiers américains vers le Mexique. Dans la foulée, la nouvelle administration républicaine avait averti que si ses partenaires refusaient une négociation « *qui apporte aux travailleurs américains un accord équitable* », les Etats-Unis quitteraient l’Aléna.

- **L’Aléna, qu’est-ce que c’est ?**

L’accord de libre-échange nord américain, dont les négociations avaient été initiées sous la présidence de George H. W. Bush en 1992, est entré en vigueur en 1994 sous Bill Clinton. Le but de l’accord était d’éliminer la plupart des droits de douane entre les Etats-Unis, le Mexique et le Canada, afin de stimuler les échanges entre ces trois pays. Il a aussi levé les principales barrières aux investissements, permettant ainsi aux entreprises de s’installer plus facilement dans les deux autres pays signataires.

- **Quel est le bilan ?**

La question fait l’objet d’un intense débat. Pour le cercle de réflexion Economic Policy Institute, les Etats-Unis auraient perdu environ 800 000 emplois entre 1997 et 2013 du fait des délocalisations encouragées par cet accord. Toutefois, de nombreuses études montrent que les pertes d’emplois subies au cours de cette période par les Etats-Unis sont plus dues à des gains de productivité liés à l’automatisation de la production qu’à des transferts de production vers le Mexique.

Ce qui paraît clair, c’est que l’Aléna a dopé le PIB et le salaire moyen américains. Mais, dans le même temps, cet accord a contribué à la disparition d’un certain nombre d’emplois bien payés, notamment dans l’industrie, qui constituait le socle de la classe moyenne américaine, contribuant ainsi à l’appauvrissement de certaines régions, comme le Midwest.

Donald Trump se focalise aujourd’hui sur le déficit commercial qu’enregistrent les Etats-Unis avec le Mexique. Il est vrai qu’au moment de la signature de l’Aléna le solde était légèrement à l’avantage des Etats-Unis (1,6 milliard de dollars), alors que depuis le déficit n’a cessé de se creuser, pour atteindre 60 milliards de dollars. Mais pour avoir une idée de l’impact réel de l’Aléna, il faut aussi prendre en compte la façon dont il a dynamisé les échanges. Or ceux-ci sont passés de 85 milliards de dollars en 1993 à 532 milliards en 2015. Ainsi, si les exportations mexicaines ont été multipliées par sept sur la période, pour atteindre 296 milliards, dans le même temps les exportations américaines vers le Mexique ont également explosé, passant de 43 milliards à 236 milliards.

- **Le cas particulier de l’automobile**

Le débat sur les effets négatifs de l’Aléna s’est notamment focalisé sur la construction automobile. A raison : le déficit commercial américain dans ce domaine est passé de 24 milliards à 64 milliards. Au moment de la signature, le Mexique fabriquait 1,1 million de véhicules. Aujourd’hui

le chiffre s'élève à 3,4 millions. Et grâce à des salaires inférieurs de 80 % à ceux qui sont pratiqués aux Etats-Unis, le Mexique, en un peu plus de vingt ans, a ainsi pratiquement doublé sa part de marché dans la production nord-américaine. Désormais une voiture sur cinq de la zone est fabriquée au Mexique, et le secteur automobile représente 21 % des exportations mexicaines vers les Etats-Unis, selon ProMexico, l'agence de promotion du Mexique.

- **Que peut-il se passer ?**

Donald Trump exige de renégocier le traité, afin de parvenir à un accord « *équitable pour les salariés américains* », sans quoi les Etats-Unis quitteraient l'Aléna. Ce scénario est prévu dans les textes de l'accord. Si l'un des trois pays souhaite se retirer, il doit le notifier aux deux autres, ouvrant alors une période de 180 jours pour entamer de nouvelles négociations. Si aucun nouvel accord n'est conclu, l'ancien est alors dissous.

Donald Trump menace les constructeurs d'une taxe de 35 % sur leurs produits fabriqués à bas coût au Mexique et vendus aux Etats-Unis. Ford a ainsi annulé un investissement de 1,6 milliard de dollars pour construire une usine dans l'Etat mexicain de San Luis Potosi (nord).

- **Quel est l'enjeu ?**

Le Mexique joue gros : les Etats-Unis sont le premier partenaire commercial du pays. Plus de 80 % de ses exportations sont destinées au voisin du nord, soit près du tiers de son PIB, tandis que les exportations américaines vers le Mexique ne représentent que 1,5 % du PIB des Etats-Unis. Plus de la moitié (52 %) des investissements étrangers vient des Etats-Unis (15,8 milliards de dollars en 2015), selon le ministère mexicain de l'économie. De 1999 à septembre 2016, les entreprises américaines ont investi 209,8 milliards de dollars, contre 16,6 milliards de dollars pour les entreprises mexicaines aux Etats-Unis. De plus, 49 % de ces investissements ont été réalisés dans les secteurs industriels, 16 % dans les services financiers et l'assurance, 11 % dans le commerce. Le reste dans l'hôtellerie-restauration et l'immobilier.

- **Quels sont les risques pour chacun des pays ?**

En cas d'annulation de l'Aléna, le Mexique pourrait entrer en récession, selon la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (Cepal). A la mi-décembre, la Cepal a annoncé qu'un tel scénario pourrait représenter à terme une contraction de 2,7 % du PIB. Le FMI a récemment revu à la baisse ses prévisions de croissance à 1,7 % pour 2017, alors que la banque Banorte a annoncé, jeudi 26 janvier, une prévision d'à peine 1,1 %. Sans compter que 6 à 8 millions d'emplois mexicains (directs et indirects) dépendent de l'Aléna, dans un pays où la moitié de la population est pauvre.

Côté américain, 5 millions d'emplois directs, le double en emplois indirects, seraient en jeu. Certains secteurs, comme celui des producteurs de soja, qui ont quintuplé leurs exportations vers le Mexique depuis 1993, s'inquiètent des tensions entre les deux pays. Le principal risque pour les Etats-Unis serait de renchérir le prix d'un certain nombre de biens, à commencer par les automobiles, au détriment du consommateur américain.

- **Que peut faire le Mexique ?**

Face à une possible taxe américaine de 5 % à 20 % sur les produits mexicains, le gouvernement élabore actuellement une liste de produits importés des Etats-Unis, notamment agricoles et industriels, que le Mexique pourrait taxer à son tour en guise de représailles commerciales.

Sans l'Aléna, dont l'annulation prendra du temps, les relations entre les deux pays seraient régies par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), dont les taxes sont plafonnées à 8 % et atteignent en général environ 3 %.

Le pays mise aussi sur la diversification de ses échanges, puisqu'il compte 12 traités de libre-échange avec 44 pays (sans compter les Etats-Unis et le Canada), dont les membres de l'Union européenne.

Document 3 : Anne O. Krueger (professeure d'économie internationale à l'université Johns Hopkins), *Le nouvel accord nord-américain « détruira probablement plus d'emplois aux Etats-Unis qu'il n'en créera »*, Le Monde 19 octobre 2018

Le nouvel accord de libre-échange nord-américain voulu par Trump sera un échec parce qu'il réhausse les coûts de production aux Etats-Unis, estime l'économiste Anne O. Krueger, dans sa chronique au « Monde ».

Chronique « Vu d'ailleurs ».

Les buts affichés de Donald Trump en renégociant l'Accord de libre-échange nord-américain (Alena) – s'il est toutefois possible de parler de « renégociation » pour désigner les attaques d'une brute contre ses voisins plus faibles jusqu'à ce que ceux-ci acceptent ses exigences – étaient de réduire les déficits commerciaux des Etats-Unis avec le Canada et le Mexique ainsi que de « ramener de bons emplois [dans son pays] ». Or, à l'aune de ces deux critères, le nouvel accord (United States-Mexico-Canada Agreement – USMCA) est un échec spectaculaire.

Le compromis obtenu détruira probablement plus d'emplois aux Etats-Unis qu'il n'en créera. Les nouveaux « critères d'origine », qui requièrent que 75 % d'un véhicule importé soient produits en Amérique du Nord pour que celui-ci soit exempté de droits de douane (contre 62,5 % au titre de l'Alena), réduiront l'emploi en augmentant les coûts de production. Cette exemption est aussi désormais conditionnée au fait que 40 % à 45 % de la valeur du véhicule soient produits par des salariés gagnant au minimum 16 dollars de l'heure à partir de 2023 – un niveau beaucoup plus élevé que celui auquel peuvent espérer prétendre les travailleurs mexicains de l'automobile. Les producteurs d'automobiles mexicains préféreront, plutôt que de respecter ces critères, se soumettre aux modestes droits de douane de 2,5 % qui leur seront alors imposés.

Mais quels que soient leurs choix, ces deux dispositions réduiront globalement la compétitivité des producteurs américains. En réalité, les fabricants d'automobiles d'Asie et d'Europe se frottent probablement les mains à l'idée d'augmenter leurs ventes. Ils prendront l'avantage sur les producteurs d'Amérique du Nord dans les pays tiers, et peut-être même sur le marché des Etats-Unis.

Baisse de compétitivité

Quant aux fabricants d'automobiles étrangers ayant des usines aux Etats-Unis, il est fort probable qu'ils délocaliseront celles dont la production est destinée aux marchés extérieurs. Ces réaffectations, combinées à l'augmentation du prix des voitures aux Etats-Unis, réduiront encore la production automobile globale américaine, et par conséquent l'emploi dans ce secteur. Et quand bien même les fabricants de pièces américains augmenteraient leur production, ils seraient incités à automatiser autant que possible plutôt qu'à embaucher.

A long terme, l'USMCA affaiblira la crédibilité de l'Amérique sur les questions liées aux échanges internationaux

L'un des principaux avantages de l'Alena était de favoriser les chaînes d'approvisionnement intégrées dans toute l'Amérique du Nord. Les fabricants d'automobiles américains avaient accès à des pièces au coefficient de main-d'œuvre élevé provenant du Mexique, tandis que les producteurs mexicains pouvaient se fournir à moindre coût en pièces américaines réclamant au contraire une forte intensité de capital. En conséquence, l'industrie automobile d'Amérique du Nord améliorait sa compétitivité sur les marchés internationaux. L'USMCA ne va pas détruire les chaînes d'approvisionnement efficaces qu'avait permises l'Alena, mais augmenter leurs coûts, et donc en réduire l'avantage.

A court terme, l'USMCA ne changera pas grand-chose. Mais, à long terme, il restreindra probablement l'emploi aux Etats-Unis, diminuera les parts de l'Amérique du Nord sur le marché automobile mondial et, plus grave encore, affaiblira la crédibilité de l'Amérique sur les questions liées aux échanges internationaux. Car les autres Etats vont maintenant se demander pourquoi ils devraient négocier avec un pays qui déchire à son gré les accords signés. Même si les Etats-Unis devaient tirer quelques avantages commerciaux d'amis et alliés contraints de s'asseoir à la table des négociations, ces gains ne compenseront pas les pertes essuyées par leur *soft power*.