

Louvain School of Management

La première année de Donald Trump à la présidence américaine -
quelles conséquences pour l'Union Européenne ?

Mémoire recherche réalisé par
Isabelle Lezin

en vue de l'obtention du titre de
Master 120 crédits en sciences de gestion, à finalité spécialisée

Promoteur
Mr. Didier Reynders

Année académique 2017-2018

Je tiens à remercier mon Promoteur – le Professeur et Ministre des Affaires Etrangères Didier Reynders, pour sa disponibilité et ses conseils lors de l’élaboration de ce mémoire. Ensuite, je tiens également à remercier Nicolas Ledent pour son aide précieuse tout au long de ce travail.

Enfin, je remercie ma famille et mes amis pour leur soutien, leur présence, leur patience et leur aide tant lors de la rédaction de ce mémoire que lors de ces cinq années à l’Université Catholique de Louvain.

Table des matières

Introduction générale	6
I. Partie 1 : Mise en contexte.....	7
1.1. Chapitre 1 : Analyse actuelle des relations américano-européennes.....	7
1.1.1. Section 1 – La relation économique Etats-Unis – UE en chiffres.....	7
1.1.2. Section 2 – Tensions actuelles.....	9
II. Partie 2 : Cadre théorique	12
2.1. Chapitre 1 : Le libre-échange	12
2.1.1. Section 1 – Théories	12
2.1.1.1. Théorie de l’avantage absolu – Adam Smith	12
2.1.1.2. Théorie des avantages comparatifs – David Ricardo.....	15
2.1.2. Section 2 – Discussion des avantages liés au libre-échange	17
2.2. Chapitre 2 : Le protectionnisme	19
2.2.1. Section 1 – Théories	19
2.2.1.1. Théorie du protectionnisme éducateur (Friedrich List).....	19
2.2.1.2. Théorie de la politique commerciale stratégique (Brander & Spencer).....	21
2.2.2. Section 2 – Discussion des arguments en faveur du protectionnisme	23
2.3. Chapitre 3 : Les influences protectionnistes et libre-échangistes à travers le monde et l’histoire.....	25
2.3.1. Section 1 – La France, la Chine et la Grande-Bretagne	26
2.3.2. Section 2 – Les Etats-Unis.....	29
2.3.2.1. Le spectre historique	29
2.3.2.2. Son rapport au libre-échange	32
III. Partie 3 : Le retour d’un protectionnisme aux Etats-Unis ?	36
3.1. Chapitre 1 : « America First »	37
3.1.1. Section 1 – Emploi et déficit commercial	37
3.1.2. Section 2 – Importance de la balance commerciale.....	40
3.1.3. Section 3 – Déclarations vs Faits	44
3.2. Chapitre 2 : Analyse de trois traités	49
3.2.1. Section 1 – Partenariat Transpacifique (PTP)	50
3.2.2. Section 2 – Accord de Libre Echange Nord-Américain (ALENA).....	53
3.2.3. Section 3 – Partenariat Transatlantique de Commerce et d’Investissement (PTCI)	56
3.3. Chapitre 3 : Retour à un libre-échange équilibré	61
IV. Partie 4 : Un défi pour les relations transatlantiques	63
4.1. Chapitre 1 : Opportunités pour l’Union Européenne	63
4.1.1. Section 1 – Reprendre l’initiative	63
4.1.2. Section 2 – De nouveaux partenariats stratégiques.....	65
4.1.3. Section 3 – Un pivot européen vers l’Asie.....	68
4.2. Chapitre 2 : Menaces pour l’Union Européenne	71
4.2.1. Section 1 – Une guerre commerciale transatlantique	71
4.2.2. Section 2 – Un déclin de la prospérité européenne	73
V. Conclusion.....	76

VI.	Bibliographie	79
VII.	Annexes	106
1.	Les membres de l'OMC.....	106
2.	Les différents accords de libre-échange bilatéraux américains	106
3.	Les membres de l'Accord de Libre-Echange Nord-Americain	110
4.	Les membres de l'Accord de Libre-Echange d'Amérique Centrale.....	111
5.	Les membres du Partenariat Transpacifique	111
6.	Les membres du Partenariat Economique Régional Global.....	112
7.	Les membres du Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement.....	112
8.	Les membres de l'Accord Economique et Commercial Global.....	113
9.	Les membres du G8 (« Groupe des huit »)	113
10.	Les membres du G20 (« Groupe des vingt »)	114
11.	Figures, graphiques, tableaux et graphes.....	115
	Figures	115
	Graphiques.....	118
	Tableaux.....	124
	Graphes	125

ABREVIATIONS

AECG	Accord Economique et Commercial Global, ou CETA en anglais
ALE	Accord de Libre-Echange, ou FTA en anglais
ALEAC	Accord de Libre-Echange d'Amérique Centrale, ou CAFTA-DR en anglais
ALENA	Accord de Libre-Echange Nord-Américain, ou NAFTA en anglais
AUSFTA	Australia – United States Free Trade Agreement, ou accord de libre-échange entre les Etats-Unis et l'Australie
CAFTA-DR	Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement, ou ALEAC en français
CETA	Comprehensive Economic and Trade Agreement, ou AECG en français
JEFTA	Japan-EU Free Trade Agreement, ou accord de libre-échange entre le Japon et l'Union Européenne
KORUS	Accord de libre-échange entre les Etats-Unis et la Corée du Sud
FTA	Free Trade Agreement, ou ALE en français
NAFTA	North American Free Trade Agreement, ou ALENA en français
PTCI	Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement, ou TTIP ou TAFTA en anglais
PTP	Partenariat Transpacifique, ou TPP en anglais
TAFTA	Transatlantic Free Trade Agreement, ou PTCI en français
TPP	Transpacific Partnership, ou PTP en français
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership, ou PTCI en français
UE	Union Européenne

Introduction générale

L'élection de Donald Trump à la présidence des Etats-Unis d'Amérique semble constituer l'un des plus grands défis pour les relations transatlantiques depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale. La victoire de Donald Trump s'accompagne de critiques sévères à l'égard du libre-échange mais aussi d'une volonté de renégocier d'importants traités, ou de ne pas les signer. Il ne croit pas aux vertus du multilatéralisme, ni aux avantages que produiraient les alliances établies avec ses traditionnels partenaires commerciaux.

Il est intéressant d'observer que cette tendance du « multilatéralisme versus bilatéralisme » et du « libre-échange versus protectionnisme » s'inscrit dans un contexte global. Avec la Russie de Vladimir Poutine et la Chine de Xi Jinping, la coopération internationale multilatérale semble s'affaiblir, ce qui a pour effet de remettre en cause son efficacité pour réguler la mondialisation et la hausse inévitable des interdépendances qu'elle a engendrée. Même notre approche multilatérale européenne n'est plus aussi forte qu'avant, que ce soit entre Etats européens ou vis-à-vis de nos partenaires commerciaux hors-Europe.

Dans un contexte où la nouvelle situation géopolitique dans le monde déstabilise la plupart des pays occidentaux, le futur des relations transatlantiques est également remis en question. Alors que l'administration Trump incarne un unilatéralisme américain, plusieurs sommets d'urgence ont été tenus pour discuter de la meilleure stratégie à adopter pour gérer ce défi inattendu pour les relations UE-US. Le 31 janvier 2017, Donald Tusk – le président du Conseil Européen – annonce dans une lettre adressée aux chefs d'Etat et de gouvernement que « les déclarations inquiétantes de la nouvelle administration américaine rendent notre avenir hautement imprévisible » (Kanter, 2017). Le même jour, Pierre Moscovici – le Commissaire européen aux Affaires économiques et financières – plaide que « Trump peut être une opportunité pour l'Europe, celle du sursaut, celle de l'union, celle de la relance. Cette nouvelle donne est porteuse d'opportunités. » (Europe1, 2017). Il importe donc de se poser la question suivante : l'élection du président Donald Trump constituerait-elle simultanément une menace et une opportunité pour l'Union Européenne ?

Ce mémoire traitera dans un premier temps, des relations commerciales entre l'Union Européenne et les Etats-Unis afin de contextualiser l'impact de l'administration Trump sur le Vieux Continent. Dans un deuxième temps, nous définirons les notions de libre-échange et de protectionnisme, en examinerons les caractéristiques, les théories inhérentes et n'en sélectionnerons que les plus pertinentes. Il conviendra alors de s'intéresser à leurs influences à

travers le monde et l'histoire. Nous enchaînerons avec l'analyse du discours « America First » clamé par Donald Trump avec un intérêt particulier pour l'analyse de ses promesses faites et actes accomplis au long de ses 18 premiers mois à la présidence américaine. Dans l'optique de mieux comprendre l'impact qu'a eu l'élection du président américain sur les tendances multilatérales, nous passerons en revue trois traités fondamentaux pour les Etats-Unis : le Partenariat Transpacifique, l'Accord de Libre-Echange Nord-Américain et le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement. Par la suite, nous essayerons de mettre en avant les opportunités et menaces qui agissent sur le futur de l'Union Européenne.

Ce mémoire a pour but d'éclairer le lecteur sur l'ampleur du défi que la présidence de Donald Trump représente pour les relations transatlantiques. L'analyse se concentrera principalement sur les 18 premiers mois de son mandat, c'est-à-dire la période s'étendant du 20 janvier 2017 – date à laquelle le candidat républicain est devenu président des Etats-Unis – au 20 juillet 2018. L'intention de ce travail est également de présenter les opportunités qui s'ouvrent à l'Union Européenne et qui permettraient de transformer l'adversité en un succès pour ses Etats membres. Ce mémoire se propose enfin de dégager les menaces potentielles qui pourraient peser sur l'Europe durant les prochaines années du mandat de Donald Trump.

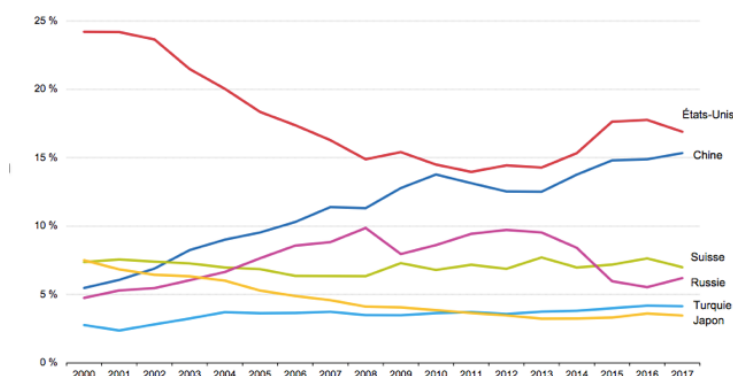
I. Partie 1 : Mise en contexte

1.1. Chapitre 1 : Analyse actuelle des relations américano-européennes

1.1.1. Section 1 – La relation économique Etats-Unis – UE en chiffres

Selon un site gouvernemental américain (Office of the United States Trade Representative, n.d.a), le commerce américain de biens et de services avec l'Union Européenne (UE) a totalisé près de 1,1 billion de dollars en 2016. Les exportations se sont chiffrées à 501 milliards de dollars ; les importations s'élevaient à 592 milliards de dollars. Le déficit commercial des biens et services des États-Unis avec l'UE s'est donc établi à 92 milliards de dollars en 2016. En matière de biens au cours de la même année, les États-Unis ont totalisé un commerce total de 686 milliards de dollars avec l'UE. Les exportations se sont chiffrées à 270 milliards de dollars ; les importations s'élevaient à 416 milliards de dollars. Bien que les Etats-Unis restent le principal partenaire commercial de biens de l'UE en 2017, les tendances de ces dernières années ont fortement varié. Comme nous l'indique le Graphique 1, la part des Etats-Unis dans le total des échanges de biens de l'UE a baissé de manière significative et quasi-continue jusqu'en 2011, pour ensuite remonter jusqu'en 2015 avant de diminuer à nouveau légèrement en 2017.

Graphique 1 – Principaux partenaires commerciaux de l'UE, 2000-2017, (Part dans le total des échanges de biens extra-UE, sur la base de la valeur commerciale)



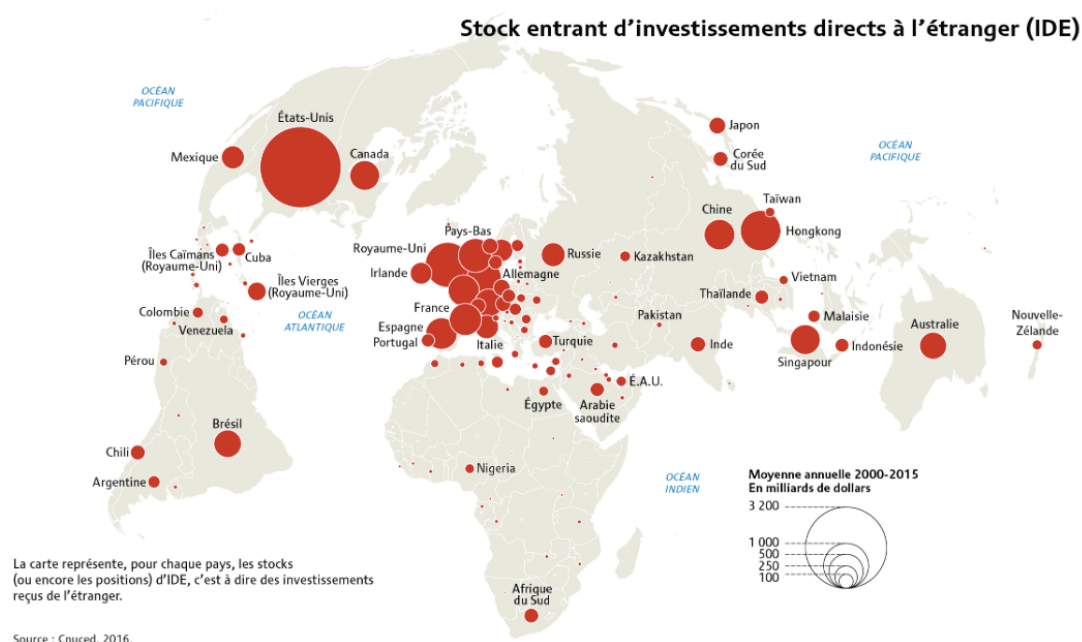
Source – Eurostat, 2018a, p.1

En ce qui concerne les services, le commerce américain a totalisé environ 407 milliards de dollars avec l'UE en 2016. Les exportations se sont chiffrées à 231 milliards de dollars ; les importations s'élevaient à 176 milliards de dollars. Enfin, le Département du Commerce américain nous informe que les exportations américaines de biens et services vers l'UE ont soutenu environ 2,6 millions d'emplois en 2015 (Office of the United States Trade Representative, n.d.a).

Mais ce n'est pas en matière de commerce que le volume de transactions entre les deux puissances mondiales est le plus important. C'est en matière d'investissement, sous la forme d'Investissements Directs Etrangers (IDE). « L'IDE se produit lorsqu'une entité basée dans un pays (le pays d'origine) investit dans une entreprise dans un autre pays (le pays d'accueil) et que cet investissement lui confère un intérêt majoritaire dans la gestion et l'exploitation de ce dernier » (Saha, Fikri & Marchio, 2014). En 2012, l'UE et les États-Unis sont les principaux partenaires d'investissement l'un de l'autre (Ash, 2013). Les flux d'investissements étrangers directs des États-Unis en direction de l'UE se sont élevés à 63%. En retour, 44% des investissements étrangers directs de l'UE sont allés vers les États-Unis. Les États-Unis confirment leur position de première destination et de premier émetteur d'IDE sur la scène internationale en 2012 (France Diplomatie, 2014). Lorsqu'il s'agit d'investir à l'étranger, c'est l'UE qui demeure la destination privilégiée pour les américains (voir Graphe 1). Les deux graphes nous montrent effectivement que l'UE est à la fois la première destination des IDE américains à l'étranger (55,5%) et la source la plus importante d'IDE aux États-Unis (70,1%) (Lu, 2015). En 2015, un rapport du Parlement Européen (Damen & Przetacznik) annonce que l'UE prend la première place en tant qu'investisseur mondial, suivie de près par les États-Unis

(voir Tableau 1). De plus, l'UE devient l'un des principaux destinataires d'investissements directs étrangers (IDE) en provenance d'autres pays. La figure 1 nous indique une carte représentant, pour chaque pays, les stocks des investissements reçus de l'étranger, nous donne une idée de la place importante qu'occupaient l'Europe et les Etats-Unis en matière d'IDE à l'échelle mondiale en 2016.

Figure 1 – Stocks entrant d'investissements directs à l'étranger (IDE), 2016



Source – Badie & Vidal, 2016, p.152(b)

1.1.2. Section 2 – Tensions actuelles

Entre l'Union Européenne et les Etats-Unis, une « guerre culturelle » s'est lentement déclenchée depuis les années soixante (Freudenstein & Kennedy, 2017). Les clivages sociaux et politiques se sont creusés autour de questions concernant les lois sur les armes à feu, le réchauffement climatique, l'immigration, l'avortement, etc. Aujourd'hui, la différence de valeur se fait d'autant plus ressentir lorsque les deux puissances sont en désaccord à propos du rôle de la force militaire, de l'utilisation d'Organismes Génétiquement Modifiés (OGM) dans l'agriculture ou encore de l'application de nouvelles technologies pour la surveillance et la collecte de renseignements (Freudenstein & Kennedy, 2017). L'élection du président Donald Trump en janvier 2017 a rendu encore plus difficiles les discussions transatlantiques dès lors que celui-ci adopte une position ferme en faveur du nationalisme.

A l'heure actuelle, les Etats-Unis sont toujours le premier partenaire commercial de l'Union Européenne. Cependant, trois décisions du président Donald Trump ont exacerbé les tensions

entre les deux parties. La première concerne le blocage des négociations concernant le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (PTCI). Par conséquent, du côté européen, le début de l'année 2017 a été marqué par un projet d'Europe sans Amérique tout en renforçant les liens établis entre les Etats membres sur le plan commercial. Par ailleurs, certains d'entre eux tentent d'instaurer des relations de confiance avec d'autres acteurs internationaux. Néanmoins, il semble que l'idée selon laquelle « l'entente américano-européenne est une époque révolue » soit très dangereuse (Obermeyer, 2018). Elle ne devrait manifestement pas être émise étant donné que le commerce entre les deux pays permet de créer des emplois et une croissance économique outre-Atlantique qui génère un résultat de 1,3 trillion de dollars en 2018 (Obermeyer, 2018).

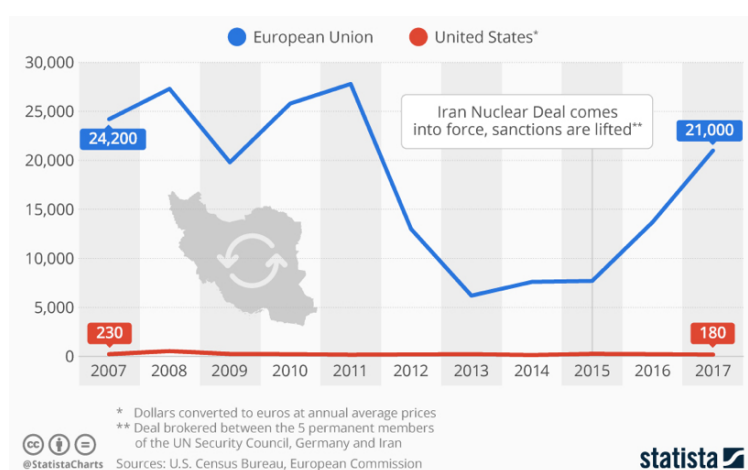
Le 1^{er} mars 2018, le président américain Donald Trump crée une seconde source de tension à travers un nouveau projet de taxation. En effet, la menace américaine concernant l'augmentation de la taxation sur les importations d'acier et d'aluminium n'a fait qu'exacerber les tensions commerciales dans l'espace transatlantique. Le projet consistait en l'imposition de droits de douane de 25% sur les importations d'acier et de 10% sur les importations d'aluminium (Le Monde, 2018a). L'objectif étant, sans surprise, de protéger l'industrie américaine. L'Union Européenne a aussitôt répliqué en menaçant d'appliquer un tarif de 25% sur environ 35 milliards de dollars d'importations en provenance des Etats-Unis si le président américain allait jusqu'au bout de son projet de taxation (Blekinsop, 2018). Si les dirigeants européens ont réagi de manière si agressive, c'est parce que les exportations européennes d'acier vers les Etats-Unis en 2017 s'élevaient à 5,3 milliards d'euros et celles de l'aluminium à 1,1 milliard d'euros.

Mais pour le président d'Arcelor Mittal France, la fermeture du marché américain aux exportations européennes par le biais de taxes, n'est pas le problème fondamental (Breiman, 2018). Le vrai danger pour les entreprises européennes se situe au niveau de la réaction des producteurs mondiaux à moyen terme face à cette fermeture. Dans un contexte de surcapacité de production mondiale, ces derniers tenteront d'écouler leur acier en Europe dès lors qu'ils ne pourront plus le faire aux Etats-Unis. Une hausse des importations sur le marché européen se traduirait alors par une diminution des prix à plus long terme.

Le président américain a finalement décidé de mettre sa menace à exécution le 31 mai 2018 (Swanson, 2018a). Directement et indirectement, les firmes européennes seront particulièrement impactées par la décision de Donald Trump.

Enfin, le 8 mai 2018, Donald Trump a annoncé sa volonté de quitter l'accord sur le nucléaire iranien, conclu en 2015 (Gearan & DeYoung, 2018). Lors de sa campagne présidentielle, il avait effectivement promis de renégocier le plan global d'action conjoint, également connu sous le nom de « Joint Comprehensive Plan of Action » (JCPOA). Le qualifiant de « pire accord jamais négocié », le président exprime l'opposition des républicains à l'accord de Vienne et le rejet de la nouvelle diplomatie initiée par Barack Obama à l'égard de l'Iran (Ladier-Fouladi, 2017). Signé par les Etats-Unis, la Chine, la Russie, la France, la Grande-Bretagne, l'Allemagne et l'Iran, l'accord visait à encadrer le programme nucléaire iranien. Le texte impliquait un abaissement des capacités nucléaires de l'Iran en échange d'une levée des sanctions. Par ailleurs, l'accord a ouvert la porte à des investissements européens sur le marché iranien. Mais pour la première fois depuis des décennies, les Etats-Unis agissent sans consulter l'UE. Selon les dires d'un journaliste de l'Agence Reuters, le renoncement à l'accord avec l'Iran reflète le mépris de Donald Trump à l'égard de l'Union Européenne (Lloyd, 2018). Alors que le président menace de sanctionner les entreprises européennes qui investissent encore en Iran, les dirigeants européens font bloc pour protéger ces dernières (Wintour & Boffey, 2018). En effet, comme nous l'indique le Graphique 2, créé à partir des données de la Commission Européenne, l'UE a beaucoup plus à perdre de la fin de cet accord que les Etats-Unis (Loesche, 2018).

Graphique 2 – Accord iranien : La division commerciale transatlantique (Valeur des importations et des exportations en provenance et en direction de l'Iran (en millions euros)).



Source – Loesche, 2018

Avant l'imposition des sanctions américaines, l'Union Européenne était le plus grand partenaire commercial de l'Iran (European Commission, n.d.). Etant donné que la valeur des importations

et exportations entre l'Iran et les Etats-Unis est restée relativement faible depuis 2007, ces derniers ne seraient pas affectés par leur retrait de l'accord.

En revanche, le Groupe PSA (Peugeot Société Anonyme) souffre particulièrement des mesures prises par le président. Le constructeur automobile français exploite les marques Peugeot, Citroën, DS, Vauxhall et Opel. En juin 2016, le Groupe a signé un accord final de joint-venture avec Iran Khodro Automobiles Peugeot dans l'optique de produire des véhicules de dernière génération en Iran (PSA, 2018a). Au premier semestre 2017, le constructeur automobile affichait des résultats en très forte croissance. Il a été observé que ces résultats commerciaux positifs ont été portés par l'Iran avec 444 600 ventes enregistrées (PSA, 2018b). Suite aux menaces de Trump, Peugeot a souffert d'un recul de 25% des ventes dans la région Moyen-Orient Afrique, et particulièrement en Iran avec une perte de volume représentant 72 000 unités pour mai et juin 2018 (Lagarde, 2018). Il s'agit d'un exemple parmi d'autres car Airbus, Siemens, Total et Fincantieri se retrouvent dans la même situation que PSA (Radio-Canada, 2018). Nous pouvons en déduire que, malgré que la décision de M. Trump sur l'accord soit en dehors de la politique commerciale UE-Etats-Unis, elle s'est manifestement traduite par un impact négatif sur des entreprises européennes. Le conflit entre l'Union Européenne et les Etats-Unis à propos de l'accord sur le nucléaire en Iran exacerbe davantage les relations transatlantiques.

II. Partie 2 : Cadre théorique

2.1. Chapitre 1 : Le libre-échange

« Le libre-échange se produit lorsque des biens et des services peuvent être achetés et vendus entre des pays ou des régions infranationales sans appliquer de tarifs, de quotas ou d'autres restrictions. » (OECD, n.d). Ce chapitre s'intéresse dans un premier temps aux fondements théoriques du libre-échange. Les deux théories les plus connues sont celles avancées par Adam Smith et David Ricardo. Ensuite, les arguments en faveur du libre-échange seront présentés et discutés.

2.1.1. Section 1 – Théories

2.1.1.1. Théorie de l'avantage absolu – Adam Smith

Adam Smith, l'un des pères fondateurs de l'économie classique, est un intellectuel écossais affilié au courant des Lumières écossaises (Schumacher, 2012). Fervent défenseur du libre-échange, il développe ses idées à travers son ouvrage intitulé « La Richesse des nations » en 1776. Bien qu'elle n'ait été utilisée qu'une seule fois dans le livre, sa métaphore de la « main

invisible » reste l'un des concepts les plus marquants de l'Economie Moderne (Vergara, 2018). Adam Smith soutient qu'en agissant selon leur seul intérêt, les individus contribuent involontairement au bien-être général de la société. En outre, chaque individu qui exerce une activité commerciale agit de manière égoïste car s'il n'en tirait aucun avantage, il ne la poursuivrait pas (Smith, 1776a, p.40).

a) La division du travail

Parallèlement à la « main-invisible », Adam Smith base sa théorie de l'échange international sur le concept de la « division du travail » (Smith, 1776b, p.8). Celle-ci constitue un point central de la productivité et de la richesse. Nous venons de le voir, les individus recherchent avant tout leur intérêt personnel. C'est dans cet ordre d'idée qu'ils se spécialisent dans une tâche particulière sachant pertinemment qu'ils ne sont pas capables de produire tous les biens et services dont ils ont besoin. Ainsi, lorsque la division du travail est correctement mise en place, elle conduit à un volume de production plus élevé à main-d'œuvre égale. Pour appuyer ses propos, Adam Smith identifie trois raisons (Smith, 1776b, p.10). La première étant que chaque travailleur effectue son travail avec plus d'habileté, d'adresse et de précision. Ensuite, l'assertion visant à exprimer l'idée qu'il existerait une perte de temps liée au déplacement d'un poste de travail à un autre n'est plus exacte. Enfin, l'invention d'un grand nombre de machines permet à un homme de réaliser le travail de plusieurs. Grâce à la division du travail, la main-d'œuvre est mieux qualifiée et plus productive. Il en ressort un volume de production plus élevé et un accroissement de la richesse nationale.

b) Les bienfaits du commerce international

Toutefois, cette division du travail est limitée par l'étendue du marché national (Smith, 1776b, p.18). L'économiste écossais propose donc le commerce international comme remède. Fervent défenseur du libre-échange, Adam Smith lui découvre de nombreux avantages. Premièrement, un marché international étant plus étendu qu'un seul marché intérieur, l'exportation de l'excès de production lié à une division du travail plus efficace permet au pays d'accroître davantage ses richesses. Deuxièmement, l'environnement concurrentiel qu'offre le commerce international stimule les entreprises et les pousse à devenir plus productives que jamais. Éliminant toute forme de monopole national, la libre-concurrence bénéficie à tous. Le troisième gain consiste en un transfert de connaissances et de savoir-faire. Suite à un échange, une nation peut effectivement profiter de nouvelles techniques de production afin de se développer

économiquement et d'accroître ses richesses. Par ces divers avantages, Adam Smith nous démontre que le libre-échange est bénéfique pour toutes les nations qui l'appliquent. Cependant, il souligne le déséquilibre présent dans la répartition des richesses entre les pays.

c) L'avantage absolu

Adam Smith considère que le commerce national et international est régi par les mêmes règles (Smith, 1776b, p.32). La spécialisation étant un point central de la création de richesse, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans un domaine de production dans lequel il a un avantage absolu. En d'autres mots, un pays doit produire et exporter un bien pour lequel le coût de fabrication induit est moins élevé que dans les autres pays. Inversement, il doit importer celui pour lequel son coût de production est le plus élevé. Si le commerce n'est pas restreint et que la spécialisation est conduite efficacement, alors les consommateurs achèteront un bien à celui qui le vend au prix le plus bas. Il est important de noter que les coûts de production d'un bien reprennent les coûts qui surviennent lors de sa fabrication mais également lors de son introduction sur le marché. Les coûts de transport font partie de la deuxième catégorie. Par conséquent, la direction du commerce international est déterminée par les avantages respectifs que chaque nation peut développer au regard de ses coûts de production. En résumé, si les pays se spécialisent selon leurs avantages respectifs, alors ils pourront accroître leur productivité et par conséquent, leur richesse nationale.

Le principe de l'avantage absolu est illustré par le Tableau 2. Considérons deux pays – le Portugal et l'Angleterre – produisant chacun deux biens – du vin et du drap (Lassudrie-Duchêne & Unal-Kesenci, 2001, p.2). Au Portugal, une unité de vin nécessite 80 heures de travail et une pièce de drap, 90 heures de travail. En Angleterre, une unité de vin nécessite 120 heures de travail et une pièce de drap, 100 heures de travail. Les Graphiques 3 et 4 illustrent les frontières de production de drap et de vin pour le Portugal et l'Angleterre, respectivement. De prime abord, elles nous indiquent que l'Angleterre ne dispose d'aucun avantage absolu puisqu'elle est moins efficace que le Portugal dans la production du drap et du vin. Il lui faut effectivement plus d'heures de travail que le Portugal pour produire la même quantité de biens. Étant donné que le Portugal est plus productif dans les deux domaines, il dispose sur l'Angleterre d'un avantage absolu dans la production du vin et du drap. La première intuition serait d'encourager les entreprises portugaises à produire et exporter les deux biens compte tenu de leur avantage absolu en la matière. De son côté, l'Angleterre ne verrait pas d'alternative au système autarcique

étant donné sa capacité limitée en matière d'échange profitable. Par conséquent, la question que l'on se pose est la suivante : qu'en est-il des pays qui ne sont les meilleurs nulle part ? La théorie de l'avantage comparatif défendue par David Ricardo y répondra dans le point suivant.

Il existe, comme nous l'avons vu, beaucoup d'arguments en faveur de la théorie de l'avantage absolu. Néanmoins, il semble que le principe ne s'applique que sous des conditions très spécifiques. Ainsi, un professeur de l'Université d'Utrecht explique que le modèle présente plusieurs limites.

Tout d'abord, il existe des cas de figure dans lesquels un pays ne possède tout simplement pas d'avantage absolu pour la production d'un bien (Van Marrewijk, 2008). Il se peut en effet qu'un pays en voie de développement souffre d'une insuffisance technologique telle qu'il lui est impossible de bénéficier d'un avantage absolu pour n'importe quel produit. Par conséquent, son entrée sur le marché global et tout gain à l'échange semblent compromis. Ensuite, le modèle d'Adam Smith apprécie la main-d'œuvre comme seul et unique facteur de production (Van Marrewijk, 2008). En réalité, au travail des employés s'ajoutent le capital, la terre et divers facteurs qui sont utilisés de manière simultanée dans la production d'un bien. De cette manière, un classement des biens en fonction de leur avantage absolu est impossible étant donné qu'un pays recourt simultanément fortement à un facteur de production et moins à un autre, comparé à un autre pays. En outre, notons que le modèle d'Adam Smith sur l'avantage absolu ne nous apprend pas grand-chose lorsque nous sommes confrontés à un cas de figure dans lequel un pays est meilleur dans tous les secteurs de production (Van Marrewijk, 2008). La théorie de Ricardo nous apporte une réponse avec l'existence d'avantages comparatifs. Enfin, malgré les limites de la théorie de l'avantage absolu, le modèle d'Adam Smith peut être considéré comme un outil important dans l'explication des flux commerciaux internationaux actuels et les différences entre les pays en termes de niveaux de revenu et de taux de salaire (Van Marrewijk, 2008).

2.1.1.2. Théorie des avantages comparatifs – David Ricardo

Dans l'ouvrage intitulé « Principes de l'Economie Politique et de l'Impôt », David Ricardo propose une analyse du commerce extérieur et met en évidence la supériorité du libre-échange international, à travers la loi des « coûts comparatifs » (Ricardo, 1970). Il pose les quatre hypothèses suivantes. Premièrement, le monde ne connaît qu'un seul facteur de production – la main-d'œuvre – et n'est composé que de deux pays qui produisent uniquement deux types de biens. Deuxièmement, la main-d'œuvre est mobile entre les secteurs mais immobile entre les

deux pays. La troisième hypothèse suppose que les prix des biens sont identiques dans le monde entier. Ricardo considère d'ailleurs ce dernier comme arborant une mobilité parfaite des biens (coûts de transports nuls). Quatrièmement, la main-d'œuvre ne reçoit que les gains de sa production.

a) Illustration

Pour illustrer le principe de l'avantage comparatif, nous pouvons reprendre l'exemple du Portugal et de l'Angleterre (Lassudrie-Duchêne & Unal-Kesenci, 2001, p.2). Le Graphique 5 construit à partir des données du Tableau 2 nous apporte deux informations. D'abord, le Portugal a tout intérêt à se spécialiser dans le domaine du vin. En effet, son écart de productivité est plus important dans cette activité étant donné qu'il lui faut 40 heures de moins que l'Angleterre pour produire une unité de vin. Le Portugal bénéficie donc d'un avantage comparatif dans la production viticole. Quant à l'Angleterre, c'est dans la production de drap que son écart de productivité se trouve le moins grand puisque qu'il lui faut seulement 10 heures de travail supplémentaires pour produire une unité. Même si sa productivité est inférieure à celle des autres pays, l'Angleterre bénéficie quand même d'un avantage comparatif dans le domaine du drap.

Dans ces conditions, si le Portugal et l'Angleterre se spécialisent et exportent le bien pour lequel le coût de fabrication leur revient le moins cher, alors un gain reviendra de manière certaine aux deux pays lors de l'échange de ces biens. En outre, la théorie de David Ricardo soutient que même si l'un des deux pays est défavorisé dans l'absolu par rapport à l'autre puisque ses coûts sont supérieurs dans la production des deux biens, il y gagnera davantage que s'il reste dans une situation d'autarcie.

b) Limites

Toutefois, quelques limites s'appliquent à cette théorie. Tout d'abord, le gain ricardien de l'échange discuté plus tôt n'est pas un gain net (Lassudrie-Duchêne & Unal-Kesenci, 2001, p.5). En effet, lorsqu'un pays décide de passer d'une situation autarcique à celle de libre-échange, il encourt une série de coûts. Pour n'en citer que quelques-uns, il y a la réallocation des facteurs, les migrations sectorielles et géographiques, et la perte de compétence de la main-d'œuvre. Bien qu'ils aient un impact social, ces coûts sont considérés comme des investissements qui permettent l'accès à une situation de bien-être collectif supérieur. D'un point de vue plus théorique, les deux auteurs assimilent ce processus à de la « destruction créatrice » (Lassudrie-Duchêne & Unal-Kesenci, 2001, p.5). Ce concept est inventé en 1942

par Joseph Schumpeter. L'économiste autrichien le décrit comme un processus qui révolutionne de manière continue la structure économique de l'intérieur dans un mécanisme perpétuel de destruction de l'ancienne structure et de construction de la nouvelle (Spencer & Kirchhoff, 2006). Dans le cas du passage de l'autarcie au libre-échange, les transformations structurelles bien que nécessaires, sont à l'origine de nouvelles inégalités au sein d'un pays (Lassudrie-Duchêne & Unal-Kesenci, 2001, p.5).

Par ailleurs, un économiste américain prénommé Frank Dunstone Graham affirme que toutes les spécialisations ne se valent pas à long terme (Lassudrie-Duchêne & Unal-Kesenci, 2001, p.5). Il soutient que les deux pays concernés peuvent ne pas se voir attribuer les mêmes rendements. Il est possible que l'un se spécialise dans une activité à rendements croissants et l'autre dans une activité à rendements décroissants. Profitant des coûts décroissants liés aux économies d'échelle, le premier reçoit plus de gains à l'échange. Le second en reçoit moins et souffre de l'augmentation des coûts de sa production. À long terme, l'un voit son niveau de vie augmenter et l'autre s'abaisser. L'économiste américain met donc en lumière une deuxième limite à la théorie de Ricardo, celui du gain de l'échange en dynamique économique.

Mentionnons enfin que certains types d'échange semblent échapper au champ de l'avantage comparé (Lassudrie-Duchêne & Unal-Kesenci, 2001, p.8). C'est le cas lorsqu'un pays est obligé d'importer un type de bien qui lui est impossible de produire. Il peut s'agir par exemple du pétrole, du gaz ou d'autres matières premières. Par conséquent, il n'existe pas de coûts comparatifs car les échanges concernés correspondent à l'hypothèse d'un avantage absolu. Dans ce cas de figure, les termes de l'échange internationaux dépendent uniquement de l'intensité de la demande.

2.1.2. Section 2 – Discussion des avantages liés au libre-échange

Depuis la fin de seconde guerre mondiale, le commerce international connaît un essor sans précédent : les échanges progressent plus vite que la production (De Largentaye, 2013). La libéralisation des échanges a engendré l'expansion du commerce et par là-même une période de prospérité économique dans les années 1950 et 1960 (Bhagwati, 1988, p.6). Le graphique 6 nous indique que depuis 1953, le commerce a augmenté plus rapidement que le revenu. Pourtant, bien que le libre-échange ait largement fait ses preuves, les avantages qu'on lui attribue sont souvent diffus et difficiles à cerner (Boudreaux et Ghei, 2017). Les gains liés au protectionnisme quant à eux, sont souvent immédiats et visibles. Cette section s'intéresse aux bienfaits qu'offre le libre-échange. Pour plus de consistance, une contre-argumentation y sera présentée également.

Très rapidement, la relation entre libre-échange et hausse du niveau de vie a été établie. Les adeptes du libre-échange partent du principe que la mondialisation permet l'extension de la concurrence aux producteurs du monde entier (Salin, 2003). En situation de concurrence, tout producteur a le droit d'entrer librement sur un marché et fait de son mieux pour proposer les biens et services les moins chers mais aussi les mieux adaptés aux besoins des consommateurs. Le libre-échange engendrerait donc une hausse du niveau de vie par la baisse du prix de vente et par l'accessibilité à de nouveaux produits. La théorie de l'avantage comparatif initiée par David Ricardo soutient également cette hypothèse (Lassudrie-Duchêne & Unal-Kesenci, 2001). En effet, un Etat réalise un gain lorsqu'il importe plus de produits qu'il n'aurait pu fabriquer lui-même avec ses facteurs de production. De ce fait, le libre-échange international ouvre l'accès à de nouveaux produits et équipements.

Ensuite, les adeptes du libre-échange affirment qu'il existe une corrélation entre le commerce international et la convergence des revenus entre les pays qui échangent. Une étude de Dan Ben-David (1996) a prouvé que la convergence des revenus entre pays est une caractéristique dominante commune à tous les pays qui commercent intensément entre eux. En effet, l'élimination des barrières commerciales et l'augmentation du volume des échanges entraînent une forte réduction des écarts de revenu existant entre les pays commerçants. Néanmoins, la convergence est significative lorsque les pays sont regroupés en fonction de leurs principales affiliations commerciales. Le résultat est donc moins marqué lorsque les pays sont groupés au hasard.

Enfin, une étude réalisée en 2005 (Gallardo), nous montre que les pays qui adoptent une politique de libre-échange bénéficient d'une plus grande efficacité économique. L'auteur soutient que les pays en développement jouissent d'une croissance économique lorsqu'ils spécialisent leur production en fonction de leur avantage comparatif. En effet, la spécialisation dans un produit permet au pays de réduire son ratio moyen capital-production. Pour un même taux d'investissement, le taux de croissance de la production augmente.

Cependant, Herman E. Daly (1993) attire l'attention sur les effets néfastes du libre-échange sur l'environnement et la population. Il accuse les libre-échangistes de sans cesse vouloir maximiser leur profit et leur production sans tenir compte des conséquences négatives que cela peut engendrer. De plus, les profits réalisés par la croissance ne sont pas utilisés pour réparer les dégâts occasionnés. L'auteur insiste également sur les moyens qu'utilisent les entreprises pour réduire leurs coûts face à la concurrence. Elles ont le choix entre augmenter leur efficacité ou bien abaisser les normes en matière de contrôle de la pollution, de sécurité des travailleurs,

des salaires, des soins de santé, etc. D'importantes structures juridiques et administratives mises en place dans certains pays dissuadent toutefois les entreprises d'opter pour la seconde option. C'est pour cette raison que beaucoup d'industries transfèrent leurs activités de production dans des pays où ces normes sont très basses. Ces pratiques se traduisent par un désastre social et environnemental (Daly, 1993).

2.2. Chapitre 2 : Le protectionnisme

« Le protectionnisme, politique économique de restriction du commerce entre nations, par des méthodes telles que les droits de douane sur les marchandises importées, les contingents restrictifs et diverses autres réglementations gouvernementales restrictives, vise à décourager les importations et à empêcher la mainmise étrangère sur les marchés et les entreprises locales. Cette politique est étroitement liée à l'anti-mondialisation. » (Fouda, 2012). Ce chapitre s'intéresse dans un premier temps aux fondements théoriques du protectionnisme : la théorie du protectionnisme éducateur de Friedrich List ainsi que le modèle de politique commerciale stratégique développé par Brander et Spencer. Ensuite, les arguments en faveur du protectionnisme seront présentés et discutés.

2.2.1. Section 1 – Théories

2.2.1.1. *Théorie du protectionnisme éducateur (Friedrich List)*

La théorie de la protection des « industries dans l'enfance » est créée par Alexander Hamilton dans son « Report on Manufactures » en 1791. Penseur allemand du 19^{ème} siècle, Friedrich List développe cette théorie dans son ouvrage intitulé « National System of Political Economy ». Il invente alors le « protectionnisme éducateur » connu également sous le nom de protectionnisme temporaire (List, 1841). Friedrich List ne conteste pas les bienfaits du libre-échange, il est d'ailleurs convaincu que les deux idéologies présentent des valences éducatives. Il voit en les mesures protectionnistes un moyen d'accéder à une situation de liberté réelle du commerce. Elles éduquent les industries d'une nation à affronter l'environnement compétitif qu'offre le libre-échange. Pourtant, la condition à ce libre-échange généralisé est un niveau similaire de développement des industries dans chaque nation. Friedrich List persiste à croire que les pays qui commencent à s'industrialiser doivent pouvoir profiter d'un isolement économique avant de se mesurer à leurs concurrents. L'objectif de Friedrich List a été de porter des nations comme l'Allemagne au même niveau de développement que la Grande-Bretagne, ayant atteint son apogée au 19^{ème} siècle (List, 1841).

Notons qu'il s'agit d'une protection temporaire et modérée (Kicsi & Buta, 2010). Le protectionnisme douanier se traduit par une augmentation provisoire des prix des produits industriels. L'idée étant que les prix futurs déclinent lorsque les entreprises nationales affrontent le grand bain de la concurrence. A l'extrême, des mesures protectionnistes trop agressives nuisent gravement aux pays qui les appliquent. Par conséquent, les droits de douane sont fixés de sorte que les industries puissent ressentir les effets stimulants de la concurrence. Lorsque les industries se sont suffisamment développées pour affronter la concurrence, alors le protectionnisme douanier doit cesser.

Il est utile d'ajouter que certaines branches industrielles requièrent une protection spéciale (Kicsi & Buta, 2010). Ces branches significatives sont caractérisées par un besoin élevé en capitaux, investissements, machines, connaissances techniques et main-d'œuvre. Contrairement aux idées reçues, l'objectif n'est pas d'assurer un monopole aux fabricants nationaux. Il s'agit d'offrir une garantie aux citoyens qui investissent des capitaux, des talents et de la main-d'œuvre dans de nouvelles industries.

En conclusion, nous pouvons qualifier la théorie de Friedrich List comme étant, non pas un remède universel, mais un système de transition (Kicsi & Buta, 2010). Le protectionnisme douanier mis en place dans un pays pendant ce laps de temps permet une éducation industrielle de la nation. L'objectif pour les industries de ce pays étant par la suite de pouvoir affronter la concurrence internationale grâce aux effets d'apprentissage sans risquer de disparaître prématurément.

Bien qu'il semble plausible, certains économistes remettent en question l'argument de l'industrie dans l'enfance. La théorie de Friedrich List présente effectivement quelques limites. D'une part, la validité de la prémisse elle-même est remise en doute. Affirmer que toutes les entreprises naissantes sont incapables de se développer face à la concurrence d'une même industrie serait trop réducteur (Lgh, 2011). A partir du moment où la valeur actualisée des profits futurs excède les pertes encourues lors de la période d'apprentissage, un investissement devient rentable. C'est pour cette raison que de nombreux investisseurs lancent des projets dans des industries à la situation initiale peu envieuse. D'autre part, il est important de rappeler que ce protectionnisme douanier est coûteux. Bien que Friedrich List avance l'idée du sacrifice présent comme condition de futurs revenus, ce « mal nécessaire » s'applique en premier lieu aux consommateurs (Lgh, 2011). Ces derniers voient le prix des biens augmenter, réduisant ainsi leur pouvoir d'achat. Enfin, comme le préconise Paul Samuelson (Kicsi & Buta, 2010) il

est fort à parier qu'une fois arrivées à maturité, les industries protégées renoncent à délaisser leurs privilèges. L'aspect « temporaire » de la théorie perd donc toute sa crédibilité.

2.2.1.2. *Théorie de la politique commerciale stratégique (Brander & Spencer)*

En 1984, deux économistes américains ont inventé une autre théorie protectionniste, celle de la politique commerciale stratégique (Brander & Spencer, 1984). L'intervention du protectionnisme proposé par James Brander et Barbara Spencer se justifie dans une industrie qui requiert un niveau d'investissement de départ très élevé. Compte tenu de cette importante barrière à l'entrée, seules quelques entreprises peuvent se faire concurrence. Par conséquent, le marché prend souvent une configuration oligopolistique et se caractérise par des prix plus élevés. L'investissement de départ étant plus que rentabilisé, cette industrie apparaît très attractive aux yeux des autres pays. Des entreprises étrangères tentent alors de s'en accaparer les profits. Ce phénomène se traduit par une situation de concurrence internationale au sein d'une même industrie. Pour protéger les producteurs nationaux, l'Etat intervient par l'intermédiaire de subventions à l'exportation. L'objectif premier étant de détourner les profits du producteur étranger aguerri vers la firme domestique. Devenant plus compétitive grâce à l'aide étatique, l'entreprise gagne des parts de marché face à sa rivale étrangère. A travers leur modèle, les deux économistes démontrent que l'accord d'un subside à l'exportation à une entreprise nationale dans une situation d'oligopole de Cournot augmente le bien-être du pays dont elle est originaire (Harris, 1989, p.754).

En 1988, le modèle théorique développé par Brander et Spencer est appliqué à la situation concurrentielle entre Boeing et Airbus (Baldwin & Krugman). Tous deux sont constructeurs aéronautiques à la seule différence que le premier est américain et le second européen. Une telle industrie n'offre des rendements croissants qu'en récompense d'un apprentissage continu et y entrer exige de lourds investissements. C'est pour ces raisons que l'industrie de l'aéronautique n'offre la viabilité qu'à un petit nombre de concurrents. La concurrence féroce que se sont livrée les deux géants de l'industrie a abouti à un conflit politique entre les Etats-Unis et l'Europe. En effet, la supériorité technologique américaine dans la fabrication d'avions permettait à Boeing d'assumer sa domination face à Airbus. Dans le but de retrouver un équilibre concurrentiel, les gouvernements européens ont octroyé des subventions à l'entreprise européenne Airbus.

Nous pouvons utiliser le dilemme du prisonnier afin de représenter les gains et pertes de Boeing et Airbus respectivement, avant et après l'octroi de la subvention européenne. Dans le modèle de Brander et Spencer, les deux constructeurs aéronautiques envisagent de construire un

nouveau type d'avion, avec comme objectif la création de profit. Mais chacun suit la logique suivante : si l'un décide d'entrer sur le marché, l'autre a intérêt à s'abstenir pour ne pas réaliser de pertes. Dans le cas contraire, alors il lui sera profitable de produire l'avion. Etant donné que les deux concurrents font le même calcul, l'issue du jeu est indéterminée. Le Tableau 3 illustre le dilemme auquel font face les deux entreprises lorsque la subvention n'a pas encore été accordée à Airbus. Les deux équilibres possibles sont repris dans le tableau (en gras).

Tableau 3 – Dilemme du prisonnier entre Boeing et Airbus sans subvention

		Boeing	
		Entre	N'entre pas
Airbus	Entre	(-5 ; -5)	(100 ; 0)
	N'entre pas	(0 ; 100)	(0 ; 0)

Source – Créé à partir des données de l'ouvrage « Économie, sociologie et histoire du monde contemporain » de Beitone & al. (2013), p. 366.

En revanche, si l'on suppose que le constructeur européen reçoit une subvention de 10 lorsqu'il démarre sa production, alors cette intervention publique interfère avec sa décision d'entrer sur le marché. Comme l'indique le Tableau 4 (dilemme auquel font face les deux entreprises lorsque la subvention a été accordée), Airbus a effectivement intérêt à entrer sur le marché dans tous les cas ; son gain sera toujours positif (en gras). Par conséquent, Boeing ne se lancera pas dans la construction du nouvel avion pour éviter d'enregistrer des pertes. Le seul équilibre possible est celui qui correspond à un monopole européen.

Tableau 4 – Dilemme du prisonnier entre Boeing et Airbus avec subvention

		Boeing	
		Entre	N'entre pas
Airbus	Entre	(5 ; -5)	(110 ; 0)
	N'entre pas	(0 ; 100)	(0 ; 0)

Source – Créé à partir des données de l'ouvrage « Économie, sociologie et histoire du monde contemporain » de Beitone & al. (2013), p. 366.

Cependant, il aurait été imprudent de sous-estimer les mesures de représailles que pouvait conduire son concurrent américain sur le marché. En effet, comme mesure de rétorsion, Boeing a bénéficié d'un support militaire. Au final, ces représailles peuvent se résulter en une perte nette pour les deux producteurs. Cette observation constitue la première faille du modèle.

En outre, lors d'un Séminaire de Politique Commerciale Internationale portant sur le modèle de Politique Commerciale Stratégique, des auteurs soulèvent quelques limites additionnelles quant à la validité de la théorie (Borel, Themejian & Velay, 2003, p.31). La première d'entre elles s'est manifestée lorsque Jonathan Eaton et Gene Grossman ont modifié une seule hypothèse du modèle de Brander et Spencer : les entreprises se font désormais concurrence par les prix. Ils aboutissent à une conclusion contre-intuitive. Dans le cadre d'un duopole de Bertrand, la théorie consiste alors à taxer les exportations domestiques dans le but d'accroître le prix de vente à l'étranger. Ce qui se traduit par une baisse des quantités vendues. Pourtant, le but est d'accroître le profit de la firme.

Dix ans plus tard, Giovanni Maggi se base sur cette première observation pour appuyer l'importance d'un changement des outils utilisés par l'Etat (Borel et al., 2003, p.31). Traditionnellement, ce sont les taxes qui sont utilisées. Le professeur Maggi prouve que les subventions en Recherche et Développement ou en capacités de production sont très efficaces. Par ailleurs, nombreux sont ceux qui ne soutiennent pas l'intervention de l'Etat. L'idée même qu'un gouvernement puisse s'informer sur les structures de coûts des firmes nationales ou sur le marché relève de l'utopie (Borel et al., 2003, p.31). D'une part car il lui faudrait supporter des coûts d'information pour réaliser un diagnostic précis du mode de concurrence régnant dans le secteur. D'autre part car il lui faudrait tenir compte des distorsions induites par les groupes de pression.

Pour terminer, la théorie développée par Brander et Spencer est malgré tout considérée comme un encouragement à une forme de protectionnisme en faveur des industries nationales.

2.2.2. Section 2 – Discussion des arguments en faveur du protectionnisme

De manière générale, les mesures protectionnistes sont vues comme un moyen d'augmenter les revenus de groupes particuliers qui exercent de l'influence dans un pays, ou au moins d'éviter les baisses de revenu qui pourraient se réaliser sans protection (Salvatore, 1993, p. 68). Cette section s'intéresse aux arguments avancés par les adeptes du protectionnisme. Nous nous contenterons d'en énumérer les plus connus : l'équilibre de la balance des paiements, la défense de l'emploi, les activités nationales prioritaires, la protection contre le dumping et le tarif des

représailles (Salin, 1991). Cependant, pour plus de consistance, ces derniers seront confrontés chacun à une contre-argumentation.

Un premier argument en faveur du protectionnisme s'appuie sur l'équilibre de la balance des paiements (Salin, 1991). En effet, nombreux sont les pays qui ont lancé une politique protectionniste par le biais de restrictions à l'importation. L'objectif poursuivi est d'influencer la balance commerciale et ainsi de supprimer le déficit commercial. Pourtant, nous verrons dans la Partie 3 que ces mesures protectionnistes utilisées pour résorber le déficit ne sont pas adéquates. De plus, nous apprendrons qu'un déficit commercial n'est pas nécessairement nuisible pour une économie nationale.

Ensuite, la défense de l'emploi revient souvent lorsqu'on évoque les motivations protectionnistes (Salin, 1991). Il est courant d'entendre que la concurrence étrangère risque de limiter la production ou de conduire à la faillite de tel ou tel secteur, causant par la même occasion une hausse du chômage. Si l'on retourne le raisonnement, cela signifie que l'emploi serait plus important lors des périodes de faible importation. Néanmoins, il est toujours possible de relancer l'activité économique via une politique d'exportation. Quant à l'argument sectoriel, protéger un secteur reviendrait à en détruire les signaux de prix qui permettent à ce dernier de s'adapter. En conséquence, une activité lourdement protégée soudainement soumise à la concurrence extérieure pousserait le secteur dans une période de chômage. Le phénomène de boule de neige serait alors enclenché étant donné que les mécanismes de protection seraient renforcés.

Le troisième argument se concentre sur les activités nationales prioritaires (Salin, 1991). Ces dernières, considérées comme stratégiques ou essentielles à la survie d'un pays, devraient bénéficier d'une protection totale. Supporté par la théorie de Brander et Spencer, cet argument fait sens dans une situation de concurrence imparfaite (Brander & Spencer, 1984). Cette dernière se caractérise par l'existence de barrières à l'entrée et de surprofits liés à des positions de monopole. La « politique commerciale stratégique » développée par les deux penseurs justifie l'intervention des pouvoirs publics dans l'amélioration de la situation des firmes nationales tout en évinçant celle d'un concurrent étranger. Cependant, la définition de ce qu'est une activité prioritaire est laissée aux désidératas de chacun. En outre, cette priorisation peut être assimilée à un refus de l'échange et ainsi être source de représailles du concurrent étranger. Enfin, l'intervention de l'Etat nécessite des coûts d'information rarement contrebalancés par les gains obtenus.

Quatrièmement, les partisans soulignent l'importance du protectionnisme dans la lutte contre le « dumping » (Salin, 1991). Telle situation se présente lorsqu'une entreprise ou une autorité publique demande un prix différent pour un même produit ou service selon le segment de marché auquel elle s'adresse. Le but poursuivi est de s'emparer d'un autre marché en y vendant des produits ou services à un prix exceptionnellement bas. Cela revient à appliquer de la concurrence déloyale. Cependant, il semblerait dans ce cas qu'une forme de favoritisme serait accordée à certaines firmes puisqu'elles se verraient offrir une position monopolistique.

L'industrie dans l'enfance est le cinquième argument en faveur du protectionnisme (Salin, 1991). Il soutient le fait qu'une activité peu rentable à ses débuts pourrait le devenir sur le long terme. Mais pour cela, elle nécessite de bénéficier d'un processus d'apprentissage ou d'atteindre une échelle de production suffisante, ce qui peut souvent prendre du temps. Ce principe est à la base de la théorie de Friedrich List sur le protectionnisme éducateur (Kicsi & Buta, 2010). Comme expliqué précédemment, cette dernière soutient que les nouvelles industries doivent bénéficier d'un isolement économique avant de se jeter dans le grand bain de la concurrence. Néanmoins, cet argument sous-entend l'obligation de soutenir de manière artificielle n'importe quel projet, sous prétexte qu'il n'est pas rentable à court-terme. En gaspillant les ressources nationales de la sorte, le taux de croissance globale d'une économie nationale peut être affecté. En effet, il s'agira en fait d'un transfert de ressources d'activités rentables vers celles qui ne le sont pas.

Pour terminer, le tarif de représailles qui s'applique dans le domaine commercial est un argument soutenu par les partisans du protectionnisme. L'idée est d'imposer des droits de douane dans un pays en réaction à des barrières douanières appliquées à ses exportations dans un autre pays (Salin, 1991). Pourtant, les premiers touchés par ces droits de douane sont les habitants du pays protectionniste. Rappelons enfin que Brander et Spencer affirment que ce principe de représailles prend également forme lors de l'octroi de subsides à l'exportation. Comme illustré par le cas Boeing-Airbus, l'aide gouvernementale prônée par le modèle de Brander et Spencer entraîne bien souvent des réactions protectionnistes en retour (Baldwin et Krugman, 1988).

2.3. Chapitre 3 : Les influences protectionnistes et libre-échangistes à travers le monde et l'histoire.

Seront présentés dans cette section trois exemples de cas où le protectionnisme s'est émancipé pendant une certaine période de temps : la France, la Chine et la Grande-Bretagne.

2.3.1. Section 1 – La France, la Chine et la Grande-Bretagne

a) *France*

Pour commencer, il est nécessaire de retourner dans la première moitié du 19^{ème} siècle pour analyser l'émergence du conflit français entre libre-échange et protectionnisme (Todd, 2008). En 1934, on entend clamer « achetez Français, produire en France ! » en pleine campagne présidentielle. Les consommateurs français protestent contre ces mécanismes d'offre et de demande qui sont au cœur de la théorie de Ricardo : se spécialiser dans ce que l'on fait le mieux et acheter autre part ce qui coûte moins cher. La France rêve de devenir une démocratie de producteur en produisant de tout et de manière indépendante.

En 1830, la France se définit comme libérale (Todd, 2008). Quelques décennies plus tard, c'est la naissance d'un marché commun. De nombreux traités sont signés entre les pays européens. Le Cobden Chevalier, traité pour un libre-échange mesuré entre la France et l'Angleterre, est signé en 1860. Des tendances protectionnistes prennent forme en France avec l'élection du républicain Adolphe Thiers en 1871. Il est intéressant de préciser qu'il s'agit d'un protectionnisme destiné à défendre les petits producteurs agricoles et industriels de la concurrence mondiale. Les fabricants de coton sont d'ailleurs rapidement devenus les Français les plus protectionnistes. C'est en plein triomphe de la République que le tarif Méline sera imposé en 1892 (Camus, 2012). Concrètement, il s'agit du rétablissement de fortes barrières douanières. Il est intéressant de clarifier que l'idée derrière le tarif Méline n'est pas un protectionnisme de conquête, mais bien un protectionnisme de défense des secteurs menacés. En augmentant le pouvoir d'achat de ces derniers, notamment celui de l'agriculture, le protectionnisme Méline a su rétablir certains équilibres économiques. La France construit tout doucement une solidarité nationale face à la menace étrangère. S'impose alors l'idéologie d'un nationalisme à la française qui virera même à la xénophobie (Camus, 2012, para. 2), à savoir la protection du travail national contre les travailleurs immigrés : le protectionnisme ouvrier. Plusieurs hommes politiques et intellectuels aimaient s'accorder sur l'appellation de « libéralisme économique limité au marché intérieur » (Todd, 2009). Après la première guerre mondiale, les tarifs restent très élevés : c'est la première dé-globalisation. Pendant l'entre-deux guerres, le protectionnisme s'impose définitivement en France.

b) *Chine*

A la fin des années 1980, la Chine connaît une forte montée du protectionnisme local. Cette dernière s'est développée en deux étapes (Poncet, 2004). Entre 1987 et 1989, le pays fait

d'abord face à des guerres inter-régionales pour l'approvisionnement en matières premières telles que la soie, le coton, les céréales, les œufs ou encore l'huile de menthe et l'anis. Les régions productrices de ces ressources interdisent l'exportation des plus rares d'entre elles. Les régions manufacturières ripostent en lançant des contre-offensives. Les guerres de la laine et de la soie en sont les plus connues. La deuxième étape concerne une autre forme de protectionnisme régional. Cette fois-ci, ce ne sont pas les exportations qui sont restreintes mais les importations. Inondées par les stocks invendus des provinces côtières manufacturières, les provinces intérieures rédigent des listes de biens dont l'importation est interdite. En 1990, Pékin réagit au chaos engendré par le régionalisme.

Bien que les entraves à l'unification économique du marché national demeurent présentes, les années qui ont suivies ont été marquées par un faible intérêt pour le protectionnisme (Poncet, 2004). À l'origine de cette tendance figurent l'amélioration des infrastructures de transport, la réduction des distorsions des systèmes de prix et le rééquilibrage de l'offre et de la demande de matières premières. Comme l'indique une étude réalisée sur le marché chinois (Poncet, 2004), les échanges interprovinciaux ont chuté entre 1987 et 1997, période à laquelle les échanges internationaux se sont intensifiés. Lancée dans un mouvement libre-échangiste, la Chine soumet officiellement sa requête pour faire partie de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995 (Bhattasali et al., 2004, p.12). C'est suite à la conférence ministérielle que la Chine est entrée de manière effective à l'OMC le 11 Décembre 2001. La puissance chinoise a comme objectif la libéralisation et l'intégration de son régime dans l'économie mondiale (Perspective monde, 2001).

Depuis 2003, un débat a été engagé sur la politique de change chinoise (Goujon & Guérineau, 2006). La Chine est soupçonnée de protectionnisme monétaire. A cette époque, le cours du renminbi (RMB), la devise nationale chinoise, est manifestement sous-évalué. Mener une politique de dépréciation monétaire revient à conserver l'avantage compétitif de ses exportateurs. En effet, lorsqu'on dévalue la monnaie chinoise, les produits importés en Chine coûtent plus cher, au détriment du pouvoir d'achat des ménages (Flouzat-Osmont d'Amilly, 2011). Parallèlement, les exportations voient leur prix baisser, ce qui est intéressant pour les entreprises. Ces dernières deviennent plus compétitives étant donné qu'elles vendent leurs marchandises moins chères à l'étranger que leurs concurrents. Une baisse des importations et une hausse des exportations simultanées contribuent fortement à la croissance du Produit Intérieur Brut (PIB) et peuvent compenser la récession économique du pays. Mais l'avantage concurrentiel dont bénéficie la Chine est considéré comme déloyal par les responsables politiques américains (Goujon & Guérineau, 2006). Le pays est accusé de « manipulation

monétaire » qui menace l'équilibre économique mondial. La Chine est également tenue pour responsable de destructions d'emplois aux Etats-Unis, au Japon, en Europe et dans d'autres pays asiatiques. Cédant sous la pression des partenaires commerciaux, la Banque populaire de la Chine accepte de réévaluer le renminbi de 2,1% en juillet 2005 (Coudert & Lez, 2015). La Chine laisse sa monnaie s'apprécier progressivement de façon à ce qu'elle rejoigne son équilibre à moyen terme. Cette appréciation de faible ampleur a été accompagnée d'une réforme du régime de change chinois avec l'instauration d'un flottement contrôlé. En d'autres termes, le système de change fixe par rapport au dollar a été abandonné par les autorités chinoises. Le Graphique 7 permet l'observation d'une appréciation du cours du renminbi de 33% par rapport au dollar de juillet 2005 à juillet 2015. Cette politique d'appréciation continue a été interrompue en juillet 2008. En cause, la crise financière globale qui a conduit à une baisse du commerce mondial, frappant par la même occasion les exportations chinoises. Cette année-là, le président Obama déclare que « l'excédent commercial de la Chine est directement lié à une manipulation de la valeur de sa monnaie » (Staiger & Sykes, 2010). En parallèle, le concept « Buy Chinese » lancé en 2009 se trouve au cœur cette fois-ci d'un protectionnisme chinois commercial. Un édit du gouvernement de Beijing déclare : « les collectivités publiques doivent acheter les produits fabriqués en Chine à moins que les biens et services ne puissent pas être obtenus dans des conditions commerciales raisonnables » (Rampell, 2009). Les tensions semblent s'apaiser lorsque le Fond Monétaire International (FMI) annonce en 2015 que la monnaie chinoise est évaluée équitablement, se rapprochant d'un équilibre approprié avec les autres devises (Nager, 2016). Toutefois, lors de sa campagne présidentielle, Donald Trump relance le débat en accusant la Chine d'avoir « volé » des emplois américains par le biais d'une devise chinoise dévaluée (Lange, 2017).

c) Grande-Bretagne

C'est suite à la victoire sur Napoléon à Waterloo en 1815 que va se construire ce qu'on appellera jusqu'au début du 20^{ème} siècle « l'Empire britannique » (Cnaudin, 2011). Ce dernier est constitué de la Grande-Bretagne, les dominions, l'Inde, les colonies de la couronne, les protectorats, les condominiums, les mandats pour l'après première guerre mondiale et le singulier Sarawak. De nature protectionniste à cette époque-là, le Royaume-Uni applique les « Corn Laws » de 1815 à 1846 (Howe, 2017). Il s'agit d'une série de règlements imposant des tarifs et des restrictions à l'importation des céréales. Ces mesures protectionnistes ont bénéficié aux producteurs nationaux et ont permis de garder le prix des céréales élevé sur le marché.

L'industrialisation britannique commence donc à la fin du 18^{ème} siècle et prend fin dans les années 1840. En plus d'être une puissance navale et militaire, la Grande-Bretagne devient également une puissance économique et industrielle (Cnaudin, 2011). Elle obtient alors son titre de première puissance commerciale mondiale en volume au 19^{ème} siècle.

En 1838, un lobby manufacturier de Manchester plus connu sous le nom de l' « Anti-Corn Law League » promulgue le libéralisme économique en Grande-Bretagne en supprimant de manière définitive les barrières douanières à l'importation (Todd, 2009). Par le biais d'accords de libre-échange et grâce à la puissance de l'industrie britannique, le pays pénètre les marchés internationaux et y impose sa domination sur l'économie mondiale (Godin, 2017). Parallèlement, la Grande-Bretagne essaye de convertir le monde entier au libre-échange, à travers un utilitariste britannique prénommé John Baring (Todd, 2008). Bien qu'il ne l'ait pas toujours été, la Grande-Bretagne devient une figure emblématique du libre-échange. Ce dernier est considéré comme le fondement de la politique économique britannique de 1846 à 1932 (Godin, 2017).

L'industrie anglaise commence à décliner à la fin du 19^{ème} – début du 20^{ème} siècle car la concurrence allemande sur les produits manufacturés devient très forte. En effet, l'Allemagne et les Etats-Unis s'appuient sur des tarifs protecteurs très élevés (Todd, 2008). En 1904, un débat très intense concernant un revirement vers le protectionnisme est lancé en réaction à ce déclin de l'industrie anglaise face à l'industrie allemande. Les libre-échangistes l'emportent mais sont rapidement ralentis dans leur élan dans les années 1930-31 suite aux répercussions de la Dépression des années 1870, à la crise et à la forte concurrence.

Comme cité précédemment, le traité de commerce anglo-français est signé en 1860. Il est le premier d'une longue série de traités commerciaux bilatéraux entre les puissances européennes : c'est la naissance du « premier marché commun ». Grâce à ces accords, la Grande Bretagne se rapproche enfin de son idéal des années 1840 – celui de mener une Europe sans droits de douane et de stimuler la prospérité britannique par le libre-échange mondial (Howe, 2017). Paradoxalement, aujourd'hui le Royaume-Uni a quitté l'UE dans une poursuite similaire.

2.3.2. Section 2 – Les Etats-Unis

2.3.2.1. *Le spectre historique*

Le 19^{ème} siècle est mené par le président Abraham Lincoln, membre du parti républicain (Bourgeot, 2017). À cette époque, il encourage le développement industriel. Comme beaucoup d'autres nations, les Etats-Unis tentent de progresser dans le domaine manufacturier afin de

rivaliser le géant en la matière : la Grande-Bretagne. Ils utilisent l'argument de « l'industrie dans l'enfance » afin de justifier l'imposition de tarifs douaniers. Avec « l'American System », un esprit protectionniste règne tout au long du 19^{ème} siècle. Elaboré par James Madison et Henry Clay, ce plan économique débute en 1816 par l'imposition d'un tarif ayant pour objectif de protéger l'industrie américaine. Une banque nationale ainsi que des plans d'investissement consacrés au développement de l'infrastructure américaine se développent en parallèle. Les domaines de la production agricole et de la manufacture connaissent des progrès rapides et tout cela se traduit par un bilan positif de la balance des comptes (Schnerb, 1963, p.69). S'ensuit alors quelques décennies de croissance accélérée dominée par un protectionnisme bien établi. Pendant toute cette période, les américains trouvent leur compte dans la protection nationale. Les plus protectionnistes d'entre eux tentent même de rehausser à nouveau le tarif de 1816. Pourtant, des lois impliquant la baisse des droits douaniers sont rapidement promulguées (Bourgeot, 2017).

La période qui s'étend de 1861 à 1865 est marquée par une guerre civile aux Etats-Unis entre les nordistes et les sudistes, la guerre de Sécession. Le tarif protectionniste « Morrill », voté au commencement de ce conflit, en est l'une des causes (Schnerb, 1963, p.72). Après la guerre, l'esprit protectionniste s'accroît au sein des Etats-Unis. Dans la seconde moitié du 19^{ème} siècle, le capitalisme financier et industriel fait sa grande entrée et offre un nouveau souffle à l'économie américaine, jusque-là souffrant de la dépréciation du dollar. Sa propension est telle que les Etats-Unis peuvent désormais concurrencer le géant britannique. Aux yeux d'une grande majorité d'américains, c'est bien le protectionnisme qui les a portés jusque-là : ce dernier n'est donc pas remis en cause. Il faudra attendre 1913 pour qu'un premier tarif plus libéral soit voté sous le mandat de Woodrow Wilson. Connu sous le nom de « tarif Underwood », il concerne davantage les matières premières que l'industrie, encore très protégée à cette époque.

Néanmoins, une fois son ascension manufacturière assurée, le continent américain se convertit au libre-échange sous la présidence de Reagan au début des années 1980 (Bourgeot, 2017). Notons toutefois que Ronald Reagan a soutenu que l'industrie nationale bénéficierait de mesures protectionnistes pour faire face à l'Union Soviétique d'un point de vue stratégique. Sous le mandat de George H. Bush de 1989 à 1992, le libre-échange prend un aspect abstrait et post-industriel. Les intérêts industriels et technologiques sont délaissés au profit d'enjeux géostratégiques. En 1993, Bill Clinton commence son quadriennat. Bien que peu soutenu par les parlementaires démocrates, il s'affirme en tant que défenseur du libre-échange. On parle alors d'une « mondialisation heureuse », concept traduisant l'engouement libre-échangiste de

l'époque (Bourgeot, 2017). Le mandat de Bill Clinton est marqué par la création de zones de libre-échange (dont l'ALENA).

En 2007, l'ère du libre-échange s'essouffle (Bourgeot, 2017). La crise qui touche le monde entier cette année-là entraîne la réémergence du protectionnisme américain. Cependant, ce n'est désormais plus les protections douanières qui se trouvent au cœur des débats, mais bien le taux de change. En réponse à la crise financière, nombreux sont ceux qui parlent d'une « guerre des devises ». Aux Etats-Unis particulièrement, la question du taux de change prend beaucoup de place dans la gestion de la politique monétaire. Malgré l'interdiction formelle de dévaluer les monnaies nationales, les Etats-Unis tentent de déprécier leur taux de change afin de soutenir l'économie américaine.

En plein cœur de la crise, Barack Obama est élu président des Etats-Unis le 20 janvier 2009. D'après un travail sur l'évolution de la politique commerciale sous l'administration Obama, le commerce ne semble pas avoir été la priorité du président américain pendant les quatre premières années de son mandat (de Largentaye, 2012). S'inscrivant dans une suite logique par rapport à ses prédécesseurs, la politique commerciale de M. Obama se caractérise par le même désintérêt pour l'approche multilatérale. Toutefois, sa politique commerciale est moins marquée par des tendances unilatéralistes. L'administration Obama est à la recherche d'accords commerciaux qui correspondent davantage aux intérêts des américains sur des questions sociales, environnementales et nationales (de Largentaye, 2012). Pendant son deuxième mandat, Barack Obama défend l'ouverture des frontières commerciales (L'Obs, 2016). Il fait d'ailleurs de la conclusion du PTP une de ses priorités jusqu'à la fin de son mandat en 2016.

Par après, des tendances protectionnistes se sont manifestées lors des nouvelles élections. D'une part, par l'échec d'Hillary Clinton à l'élection présidentielle américaine (Bourgeot, 2017). En effet, la politicienne démocrate a dû faire face à de nombreuses critiques adressées au libre-échange. Bill Clinton affrontait déjà les mêmes tensions sur la question commerciale pendant son mandat. D'autre part, par la diatribe protectionniste à laquelle s'est livré Donald Trump pendant sa campagne présidentielle. Finalement, les mesures annoncées par le nouveau président américain ne sont pas surprenantes. Elles s'inscrivent dans la continuité des actions menées par les précédents gouvernements. L'histoire montre ainsi que les Etats-Unis ont toujours eu une tendance à assurer leurs propres intérêts avant ceux des autres.

Toutefois, bien que défendant coûte que coûte sa stratégie « America First », il semblerait que le président américain ne s'oppose pas au libre-échange tant que ce dernier est juste et réciproque. N'y aurait-il donc pas simplement une volonté de sa part de réadapter les règles du

libre-échange plutôt qu'un réel retour au protectionnisme ?

2.3.2.2. *Son rapport au libre-échange*

a) Structure commerciale des Etats-Unis

Les données émanant du Bureau du recensement des Etats-Unis datant de mai 2018 nous indiquent que ses principaux partenaires commerciaux, en ce qui concerne l'échange de biens, sont le Canada (15,1% de la part totale du commerce des Etats-Unis), la Chine (15,1%), le Mexique (14,6%) et le Japon (5,2%) (Census, 2018). En 2016, l'UE-28 est la principale destination des exportations américaines en termes de biens, suivie par le Canada et le Mexique (The Observatory of Economic Complexity, n.d.). Les membres de l'UE ensemble représentent 24% des exportations de biens des Etats-Unis (voir Figure 2). Au niveau des importations, l'UE-28 et la Chine se disputent la première place étant donné qu'elles représentent chacune 21% des biens importés aux Etats-Unis (The Observatory of Economic Complexity, n.d.). Viennent ensuite le Mexique et le Canada avec 14% et 13%, respectivement (voir Figure 3).

La structure commerciale américaine est caractérisée par un attrait particulier pour l'exportation de services (Loungani, Papageorgiou & Wang, 2017). Depuis 1971, les États-Unis ont toujours enregistré un excédent commercial au niveau de leurs services (International Trade Administration, 2017). Les Etats-Unis sont effectivement le premier producteur et exportateur de services au monde, une tendance déjà présente en 1990, et toujours d'actualité en 2015 (voir Graphe 2) mais leur importance a nettement diminué entre temps.

D'après le « Guide de base à l'exportation » fourni par le Service commercial des États-Unis pour aider les entreprises américaines à exporter, les services jouent un rôle dominant dans l'économie américaine : ce secteur représente 90 millions d'emplois (Export.gov, 2016). Les services de voyage et de tourisme, y compris les services récréatifs et culturels, sont les services les plus commercialisés des Etats-Unis (voir Graphe 3). Le « Guide » prévoit que le secteur des services aux Etats-Unis sera encore plus grand à l'avenir.

La relation commerciale entre les Etats-Unis et l'Union Européenne consacre une place importante au commerce des services. En 2016, au niveau du total de services importés et exportés dans l'Union Européenne, les Etats-Unis occupent une place significative avec 26,7% d'exportations vers l'UE et 30% d'importations de l'UE (voir Figure 4).

Depuis des décennies, les Etats-Unis jouent un rôle majeur en matière de commerce international. Bien qu'il y ait actuellement une controverse politique interne concernant

l'implication des Etats-Unis dans le commerce multilatéral, ils ont été longtemps considérés comme partisans du libre-échange à l'échelle mondiale. Ils ont d'ailleurs plus d'une douzaine d'accords de libre-échange bilatéraux en place ainsi que quatre autres multilatéraux. Dans cette même idée d'ouverture à l'échange, les Etats-Unis sont devenus membres de plusieurs organisations commerciales internationales (Kantar, 2014). L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est l'une d'entre elles (voir carte des membres de l'OMC à l'annexe 1). Son principal objectif est de parvenir à ce que le commerce soit aussi fluide, prévisible et libre que possible (WTO, n.d.a). Il s'agit de la seule organisation internationale qui gère un système mondial de règles commerciales entre les nations. Elle fait également office de forum pour négocier des accords de commerciaux. Enfin, elle s'efforce de réduire les barrières commerciales, règle les différends commerciaux entre ses membres et vient en aide aux pays en développement. Traditionnellement, les Etats-Unis ont toujours été à la tête d'institutions mondiales telles que l'OMC (Swanson, 2017). Depuis son admission en tant que membre de l'organisation en 1995, le leader américain est apparu comme le plus grand défenseur du groupe. Mais l'élection de Donald Trump s'est traduite par un changement historique au niveau de la position des Etats-Unis vis-à-vis de l'OMC. L'administration Trump est sceptique à propos de l'Organisation et cherche à l'affaiblir. Elle affirme que la structure actuelle des organisations mondiales compromet la souveraineté des Etats-Unis et trompe les travailleurs américains. Le président a d'ailleurs récemment menacé de prendre des mesures contre l'Organisation (Chiacu & Mason, 2018).

b) Brève identification et analyse des traités multilatéraux

Depuis trois décennies, nous sommes spectateurs d'une multiplication d'initiatives commerciales américaines (Deblock, 2004). Dans un premier temps, les Etats-Unis se sont engagés dans le système commercial multilatéral. Depuis la création de ce dernier, le pays a toujours été le premier à lancer les grands cycles de négociation, ce qui lui a valu le titre de leader en la matière. Ensuite, les accords bilatéraux sont apparus comme une voie supplémentaire pour combler leurs intérêts commerciaux et géostratégiques. Cette section est consacrée à l'analyse des traités américains multilatéraux établis depuis 1985. L'annexe 2 reprend une description de tous les traités bilatéraux signés par les Etats-Unis.

D'abord, l'Accord de Libre-Echange Nord-Américain (ALENA) est un traité qui crée une zone de libre-échange entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique (voir carte des membres de

l'ALENA à l'annexe 3). Dans un premier temps, un accord de libre-échange de nature bilatérale émerge entre le Canada et les Etats-Unis : l'accord de libre-échange canado-américain (Office of the United States Trade Representative, 2017). Les négociations commencent en 1986 et l'accord est conclu un an plus tard (Gouvernement du Canada, 2018). En 1991, le Mexique rejoint les négociations et l'entente devient multilatérale. Finalement, l'ALENA entre en vigueur le 1^{er} janvier 1994.

Dans un premier temps, l'analyse de l'ALENA se limitera à une observation du traité à ses tout débuts. Sa situation actuelle sera plus largement analysée dans le second chapitre de la troisième partie, intitulé « Analyse de trois traités ». Selon une étude réalisée en 1993, veille de son entrée en vigueur, l'ALENA se distingue des formes « classiques » d'intégration régionales (Deblock & Brunelle, 1993). D'abord, il s'agit d'une entente à caractère purement économique dont l'objectif principal est la levée de tous les obstacles à la libre-circulation des marchandises et des capitaux. Ensuite, les auteurs de l'étude opposent l'intégration régionale de l'Europe avec celle de l'Amérique du Nord car les pays de l'ALENA ne sont pas reliés entre eux par des relations trilatérales mais bien par deux relations bilatérales : il y a d'un côté la relation « Etats-Unis – Canada » et de l'autre la relation « Etats-Unis – Mexique ». Si nous nous intéressons plus particulièrement à la nature des relations, on se rend compte qu'il y réside des différences de taille et de niveaux de développement (Deblock & Brunelle, 1993). Ainsi, les Etats-Unis profitent d'une situation de double asymétrie. D'une part, le Mexique est un pays sous-développé tandis que les deux autres sont industrialisés. D'autre part, le Canada et le Mexique dépendent économiquement des Etats-Unis. Les schémas triangulaires de commerce (voir Figure 5) confirment la supériorité dont bénéficient les Etats-Unis (Deblock, 2004). Les flux de commerce et d'investissement représentés par les flèches entre les trois partenaires de l'Amérique du Nord nous informent sur la place pivot qu'occupent les Etats-Unis dans l'économie mondiale aux côtés des deux autres pôles qui la composent, l'Europe communautaire et le Japon.

Le deuxième accord multilatéral dans lequel s'engagent les Etats-Unis est l'Accord de Libre-Echange d'Amérique Centrale (ALEAC). Il s'agit d'un accord proposé par les Etats-Unis à cinq pays d'Amérique centrale (le Guatemala, le Salvador, le Honduras, le Costa Rica et le Nicaragua) ainsi qu'à la République dominicaine (voir carte des membres de l'ALEAC à l'annexe 4). Selon un site gouvernemental américain, l'accord se distingue des autres car il concerne une entente entre les Etats-Unis et une série de plus petits pays en voie de développement (Office of the United States Trade Representative, n.d.b). Les négociations de

ce traité ont débuté sous le mandat du président Georges Walker Bush, en 2003. Un an plus tard, l'accord est signé entre toutes les parties.

Selon une étude réalisée en 2012, le bilan des huit premières années est positif. En effet, chaque partie bénéficie d'une meilleure stabilité politique et économique grâce à l'accord (Coad, 2012). Cette amélioration se remarque par une hausse des échanges, un PIB plus élevé et une spécialisation industrielle qui permet aux pays d'Amérique Centrale de se concentrer dans ce qu'ils font de mieux. En outre, l'auteur de l'étude nous apprend que depuis l'entrée en vigueur du traité, tous les membres ont bénéficié d'une augmentation moyenne de 14,8% du commerce en pourcentage du PIB. Néanmoins, bien qu'une stabilité ait été acquise, les pays de l'ALEAC souffrent du manque de réinvestissement de capital dans la formation et l'éducation, mais aussi de l'absence de subventions agricoles américaines.

Enfin, notons que les membres de l'ALEAC représentent ensemble le 16^{ème} partenaire commercial de marchandises des Etats-Unis (Office of the United States Trade Representative, n.d.b). Le commerce américain des biens et de services avec l'Amérique Centrale s'est chiffré à 53 milliards de dollars en 2015. La même année, les exportations s'élevaient à 29 milliards de dollars et les importations, à 24 milliards de dollars.

Dans l'actualité, le Partenariat Transpacifique (PTP) a beaucoup fait parler de lui quand le président Trump a annoncé en novembre 2016 que les Etats-Unis se retireraient de ce traité commercial au premier jour de sa présidence. Sans surprise, le 23 janvier 2017, Donald Trump a mis sa menace à exécution (Le Monde, 2017a). Il considère cet accord contraire aux intérêts des travailleurs américains. Il n'aura suffi que d'une signature pour faire tomber à l'eau un projet négocié pendant des années. Le PTP constitue en effet le troisième traité multilatéral dans lequel les Etats-Unis se sont engagés. Il s'agit d'un accord régional qui comprend une douzaine de pays (Alden, 2015) : les Etats-Unis, le Canada, le Mexique, le Chili, le Pérou, l'Australie, Brunei, le Japon, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, Singapour et le Viêt Nam (voir carte des membres du PTP à l'annexe 5). Il établit de nouvelles règles pour le commerce électronique et les entreprises publiques, promet une plus grande coopération réglementaire pour améliorer les flux commerciaux et veut renforcer les droits du travail (Paris, 2015). L'accord est d'autant plus intéressant dès lors qu'il compte le Japon parmi ses membres. Troisième plus grande économie du monde, le Japon connaît une longue résistance à l'ouverture commerciale (Alden, 2015). En signant le traité, les pays concernés visent une indépendance vis-à-vis de la Chine. Le PTP sera plus largement expliqué dans le second chapitre de la troisième partie, intitulé « Analyse de trois traités ».

Finalement, le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (PTCI) constitue le quatrième et dernier accord multilatéral dans lequel sont impliqués les États-Unis (voir carte des membres du PTCI à l'annexe 7). Également connu sous le nom de traité de libre-échange transatlantique, l'accord est toujours en cours de négociation (Office of the United States Trade Representative, 2015). En effet, l'idée a d'abord émergé en 2011 lors d'un sommet de l'Union Européenne (de Largentaye, 2013). Suite à une initiative du président Barack Obama, les négociations ont commencé en juin 2013 et n'ont jamais cessé depuis. Une étude récente (De Ville & Siles-Brügge, 2016) a montré que le PTCI se distingue des autres traités de libre-échange du fait qu'il soit le plus grand accord commercial bilatéral jamais négocié. En effet, ce partenariat implique les deux plus grandes puissances économiques du monde : les États-Unis et l'Union Européenne, ce qui en fait le marché le plus étendu sur la planète. Comme pour l'ALENA et le PTP, ce traité sera plus largement expliqué dans le second chapitre de la troisième partie.

III. Partie 3 : Le retour d'un protectionnisme aux États-Unis ?

Dès lors que les relations commerciales entre l'Union Européenne et les États-Unis ont été analysées, que les notions de protectionnisme et de libre-échange ont été présentées en détail et remises dans un contexte géographique et historique, nous sommes à présent davantage en mesure de nous pencher sur la question de recherche de ce travail : quel est l'impact sur l'Union Européenne de la première année de Donald Trump à la présidence américaine ? Cette troisième partie tente de comprendre quel genre de comportement politique l'administration américaine est actuellement en train d'adopter. Depuis l'élection présidentielle de Donald Trump, nombreux sont ceux qui dénoncent le retour d'un protectionnisme américain. Mais s'agit-il vraiment de cela ? La réponse nous donnera une indication sur les futures relations qui auront lieu entre les États-Unis et l'Europe. Elle nous permettra d'anticiper la manière dont va agir Donald Trump avec l'Europe.

Dans un premier temps, il convient d'analyser le discours politique de Donald Trump porté sous le slogan « America First ». D'un point de vue théorique, quels sont les arguments qu'il défend ? Sont-ils pertinents ? D'un point de vue pratique, est-ce que toutes ses promesses de campagne ont été tenues ? Si non, pour quelles raisons ? Dans un deuxième temps, trois accords commerciaux historiques pour les États-Unis seront étudiés en profondeur. Il s'agira de l'Accord de Libre-Echange Nord-Américain, du Partenariat Transpacifique et du Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement. Ce dernier étant le seul qui compte l'Union

Européenne parmi ses membres. Néanmoins, il est également particulièrement pertinent d'analyser la position de Donald Trump vis-à-vis des pays non-européens car logiquement, nous pourrions tirer des enseignements sur la position qu'il devrait adopter vis-à-vis de l'Europe.

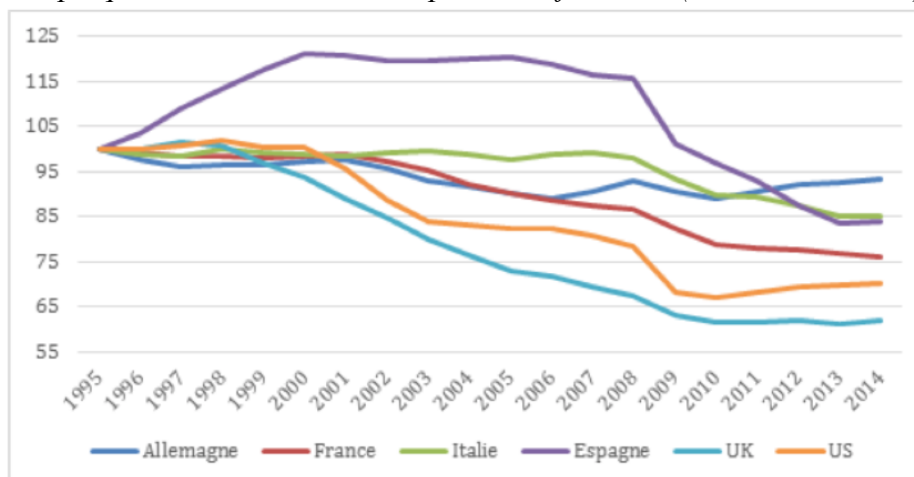
3.1. Chapitre 1 : « America First »

3.1.1. Section 1 – Emploi et déficit commercial

Depuis sa victoire surprise du 8 novembre 2016 et la mise en place de son gouvernement, Donald Trump semble vouloir marquer un tournant radical dans l'organisation de l'économie américaine et dans ses rapports avec le reste du monde. À la base utilisé comme slogan de campagne électorale, « America First » est rapidement devenu la nouvelle doctrine américaine sur la scène internationale. L'Amérique, actuellement en déclin, semble être l'une des perdantes de la mondialisation (Velut, 2017, para.1). Bien que les américains aient largement profité des bienfaits du libre-échange par la croissance économique nationale relativement constante auquel il a contribué, ils font maintenant face au revers de la médaille (Thompson, 2017, p.2).

D'une part, Donald Trump dénonce les accords de libre-échange et la passivité mondiale vis-à-vis de la manipulation des devises par ses partenaires commerciaux (Storey & Cook, 2016). Il les tient pour responsables de l'affaiblissement du secteur manufacturier aux Etats-Unis et de la délocalisation des emplois américains. C'est dans cette perspective que le président américain a récemment mis en garde les entreprises américaines qui délocalisent leur production vers le Mexique dans le but de bénéficier d'une main-d'œuvre moins coûteuse (Wells, 2017). Grâce à cette menace, M. Trump promet de devenir « le plus grand producteur d'emplois que Dieu ait jamais créé » (The Economic Times, 2017). Depuis quelques décennies aux Etats-Unis, certains voient leur salaire stagner ou baisser, pendant que d'autres se retrouvent au chômage (Thompson, 2017). En parallèle, les inégalités ne cessent de se creuser. Ces phénomènes s'expliquent en partie par l'immense désindustrialisation qui a touché les Etats-Unis depuis 1995 (Guillou, 2017). En cause, le progrès technique et le déplacement de la production de valeur manufacturière. La stagnation ou même la baisse des salaires en termes réels n'est pourtant pas une nouveauté pour les américains. La différence est que, cette fois-ci, elle est exacerbée par la récession économique de 2008. Le Graphique 8 nous donne une idée de l'évolution de l'emploi manufacturier de 1995 à 2014, en orange pour les Etats-Unis.

Graphique 8 – Evolution de l’emploi manufacturier (base 100 en 1995)



Source – Guillou, S. (2017).

Pourquoi cette désindustrialisation attire-t-elle tant d’attention ? D’abord parce que l’industrie est un secteur symbolique aux Etats-Unis, rappelant sa puissance économique d’antan. Ensuite, est concernée une partie de la classe moyenne-ouvrière dont les revenus n’ont pas augmenté depuis plus de vingt ans (Guillou, 2017). Enfin, l’industrialisation chinoise a impacté le marché du travail aux Etats-Unis. Pourtant, bien que la concurrence chinoise y soit en partie pour quelque chose, la chute du nombre d’emplois industriels est grandement liée à l’automatisation des chaînes de production (Velut, 2017). En effet, on remarque un décrochage entre production industrielle et emploi (voir Graphique 9). Il s’agit d’une conséquence des progrès technologiques. En fait, les pertes d’emplois industriels de 1998 à 2012 trouvent leur explication dans l’introduction de nouvelles technologies évaluée à 88% plutôt que dans les effets du commerce évalués à 12% (Velut, 2017). Si la concurrence chinoise était entièrement responsable, elle se serait substituée à la production américaine. Finalement, alors que le commerce international est pointé du doigt, les véritables responsables des fermetures d’usines sont les gains de productivité dont l’automatisation et les technologies d’information. Par conséquent, les renégociations de traités de libre-échange devraient avoir un impact limité sur l’emploi américain.

D’autre part, le président américain a axé l’essentiel de son message électoral sur la question du déficit de la balance commerciale américaine (Tankersley, 2018). Une chronique commerciale américaine définit la balance commerciale d’un Etat comme correspondant à « la différence entre la valeur de ses exportations et celle de ses importations durant une certaine période de temps » (Wells, 2017, p.3). Un Etat a un déficit commercial lorsque la valeur de ses

importations est plus grande que celle de ses exportations. Si on applique la définition au cas des Etats-Unis, leur déficit s'explique par le fait que les américains achètent plus de biens et de services à l'étranger que ce que les étrangers achètent aux entreprises américaines. Lors de sa campagne, Donald Trump déclare que les importations constituent des pertes pour l'économie américaine (Wells, 2017). De manière générale, il considère que le déficit commercial entrave la croissance économique (Tankersley, 2018). Selon le président américain, réduire le déficit commercial conduirait à la création d'emplois sur le territoire américain. Pour ce faire, il opte pour l'imposition de barrières douanières. Toutefois, nous verrons par la suite que d'autres alternatives s'avèrent beaucoup plus efficaces.

Les déficits commerciaux que les Etats-Unis entretiennent avec leurs partenaires commerciaux n'ont pas cessé de se creuser depuis 1976 (voir Graphique 10). C'est dans ce contexte que Donald Trump souhaite renégocier certains traités de libre-échange avec ses partenaires commerciaux. Il suspecte ces derniers d'utiliser des moyens déloyaux dans le but de vendre plus que ce qu'ils n'achètent sur le marché américain. M. Trump fait donc de la recherche d'une balance commerciale positive pour les Etats-Unis avec ses partenaires commerciaux, sa priorité. Il est intéressant de noter que le déséquilibre provient essentiellement de l'échange de biens. Ces derniers accusent effectivement un déficit de 750 milliards de dollars en 2017 (Wells, 2017). Les importations sont dominées par les équipements informatiques et de télécommunications, les vêtements, les appareils électroniques, les automobiles et le pétrole brut. En revanche, la balance commerciale des services est excédentaire de 250 milliards de dollars la même année, grâce au tourisme, à la propriété intellectuelle et aux services financiers. Au final, le déficit global s'élève donc à 500 milliards de dollars en 2017 étant donné qu'une partie du déficit des biens est compensée par l'excédent du commerce des services.

Le Mexique et le Canada sont dans le collimateur du président qui tient à rééquilibrer les échanges commerciaux dans un sens favorable aux Etats-Unis en revisitant l'ALENA. (Black & Merrill, 2017). Si l'on tient compte des déficits commerciaux qu'entretiennent les Etats-Unis avec leurs partenaires commerciaux, ceux qu'ils ont avec le Mexique et le Canada sont relativement minimes (voir Graphique 11) (Wells, 2017). En observant ce graphique, il peut être déduit que remettre en question les relations avec l'Amérique du Nord ne réglera pas le problème de déficit commercial américain. Comme expliqué précédemment, le soucis réside dans les relations qu'entretiennent les Etats-Unis avec la Chine. Ce pays représente deux tiers du déficit commercial des Etats-Unis en termes de biens. En effet, il a atteint 375 milliards de dollars en 2017, soit une augmentation de 8% par rapport à 2016 (Tankersley, 2018).

3.1.2. Section 2 – Importance de la balance commerciale

Nous venons de le voir, une des priorités actuelles de l'administration Trump est la recherche d'une balance commerciale positive avec ses partenaires commerciaux. Pour ce faire, le président américain modifie les principes de base sur lesquels se négocient les traités de libre-échange (Wells, 2017). Si un accord commercial conclu avec un partenaire commercial des Etats-Unis se traduit par une balance commerciale positive pour les américains, alors rien ne change. Par contre, si après avoir observé la balance commerciale bilatérale, un déficit commercial est constaté, alors l'accord commercial entre les deux parties doit être remis en question. Bien qu'une économiste d'Harvard affirme que le « déficit commercial soit une très mauvaise mesure pour évaluer une politique économique » (Tankersley, 2018), les déficits commerciaux sont vraisemblablement placés au centre de l'analyse américaine de l'efficacité des accords commerciaux. Le président américain est déterminé à ce que le déficit commercial diminue pendant son mandat. Et pour cause, le Bureau of Economic Analysis a rapporté en ce début d'année 2018 que le déficit commercial américain avait atteint 2,9% du produit intérieur brut en 2017, contre 2,7% en 2016 (Tankersley, 2018).

a) *Qu'est-ce que la balance commerciale ?*

La définition apportée précédemment par la Chronique commerciale américaine (Wells, 2017) nous a appris qu'un déficit commercial se produit lorsqu'un pays importe plus qu'il n'exporte. L'excédent commercial, quant à lui, correspond donc à une valeur d'exportations plus grande que la valeur des importations.

La comptabilisation des relations économiques enregistrées pendant une année entre un pays et le reste du monde s'effectue à l'aide d'un document comptable appelé « la balance des paiements » (McBride, 2017). Elle comprend le compte de transactions courantes (échanges de biens, de services et de revenus) – qui correspond à la balance commerciale - et les comptes financiers (investissements directs étrangers, les prêts et emprunts et autres placements financiers). De manière générale, les deux comptes s'équilibrent puisqu'un déficit du compte courant – le déficit commercial – entraîne un excédent du compte financier au fur et à mesure que les capitaux étrangers et les investissements entrent dans le pays.

b) *Pourquoi M. Trump attache-t-il autant d'importance à la balance commerciale ?*

Si on suit la logique de Donald Trump par rapport aux balances commerciales, le déficit indique une perte et l'excédent indique un gain. Selon sa vision des choses, le commerce international

est un jeu à somme nulle dans lequel un pays gagne quand l'autre perd (Irwin, 2017a). Les accords commerciaux passés entre autres avec le Mexique et la Corée du Sud ont engendré de trop nombreuses importations étrangères bon marché dans ces pays, ce qui a valu la destruction d'emplois ainsi que la fermeture d'usines sur le territoire américain (Irwin, 2017a). Les pertes d'emploi se sont surtout faites ressentir dans le secteur manufacturier. En effet, sur le déficit américain de 750 milliards de dollars en termes de biens, près de 600 milliards consistaient en des biens manufacturiers et des pièces automobiles (McBride, 2017). M. Trump assimile un déséquilibre commercial à une politique commerciale américaine faible (Irwin, 2017a). Or, il défend une « Amérique d'abord ». Il compte donc bien faire jouer les muscles économiques pour obtenir davantage de concessions de ses partenaires commerciaux afin de rééquilibrer les balances commerciales bilatérales (Irwin, 2017a).

Le nouveau président américain tente de résorber ces déficits via l'imposition de tarifs à l'importation. Ses propos sont, non seulement, remis en question par une majorité d'économistes mais ces derniers affirment par ailleurs, que les moyens auxquels il recourt afin d'y parvenir ne sont pas les plus appropriés (Tankersley, 2018). Alors qu'un chercheur de l'Institut Peterson affirme qu'aucune preuve ne permet de démontrer qu'imposer des tarifs élevés sur les importations réduirait le déficit commercial d'un pays, d'autres avancent au contraire qu'ils l'aggraverait. Les taxes rendraient les entreprises américaines qui exportent à l'étranger moins compétitives, et engendreraient au passage des représailles tarifaires étrangères sur d'autres exportations. Finalement, au lieu de résorber le déficit, les restrictions à l'importation risqueraient de déclencher une guerre commerciale.

En outre, un article de Douglas A. Irwin (2017a) nous explique que les restrictions à l'importation font moins sens aujourd'hui que dans les années 80, et ce, pour deux raisons.

D'une part, les entreprises actuelles font partie de chaînes d'approvisionnement mondiales très complexes. La moitié des importations américaines sont constituées de biens intermédiaires. Par conséquent, la restriction à l'importation qui aide certains producteurs en amont en augmentant le prix des produits qu'ils vendent, nuit aux industries en aval qui utilisent ces produits dans la production. Par exemple, si une taxe augmente le prix de l'acier pour aider l'industrie sidérurgique américaine, il nuira aux consommateurs d'acier tel que l'entreprise Caterpillar en augmentant ses coûts par rapport à ceux des concurrents étrangers.

D'autre part, les autres pays sont beaucoup plus en mesure de riposter maintenant (Irwin, 2017a). D'abord, toute mesure discriminatoire à l'égard de produits étrangers ou entraînant des restrictions quantitatives violerait les règles actuelles de l'OMC (WTO, n.d.c). Ensuite, comme

nous l'avons, même si les Etats-Unis imposaient des droits de douane arbitrairement élevés ou d'autres restrictions commerciales sur les importations, ses partenaires commerciaux exerceraient inévitablement des représailles envers les exportations des Etats-Unis. Nous avons pu observer ce phénomène par l'imposition des droits de douane mis en place en mars 2018, et la réaction européenne qui en a découlé (Sink & Mayeda, 2018). Quand bien même personne ne riposterait, le protectionnisme nuirait encore à l'économie américaine (Irwin, 2017a). Les restrictions commerciales augmentent le prix des biens importés, pas seulement pour les entreprises mais aussi pour les ménages. Les prix plus élevés que ces consommateurs paient pour les biens affectés réduisent la quantité d'argent qu'ils peuvent dépenser pour d'autres biens.

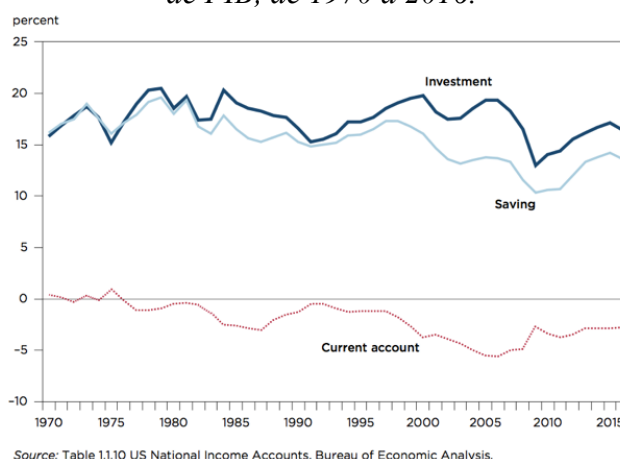
Pour conclure, bien que la fermeture d'un marché à la concurrence étrangère soit une mauvaise stratégie pour améliorer la performance économique américaine, la menace de fermeture du marché a parfois contribué à assurer le respect des règles du commerce international (Irwin, 2017a). Néanmoins, il s'agit d'une stratégie à haut risque car elle pourrait déclencher des représailles étrangères dommageables.

c) Le déficit commercial est-il un problème pour l'économie américaine ?

La réponse est non, et ce, pour deux raisons. D'abord, l'explication d'un déficit commercial réside dans un déséquilibre entre les taux d'épargne et d'investissement d'un pays (McBride, 2017). Cela signifie que les Etats-Unis dépensent plus qu'ils ne gagnent. Ils dépensent cet argent en important des biens et services de l'étranger.

Le Graphique 12 nous confirme une corrélation entre un déficit commercial et une préférence pour l'investissement (Lawrence, 2018). La plupart des économistes ne croient pas que les déficits commerciaux nuisent à l'économie américaine (Tankersley, 2018). Selon eux, l'écart entre les exportations et importations ne doit pas être interprété comme de l'argent perdu par rapport aux partenaires commerciaux. Le déficit commercial d'un pays peut même traduire une économie forte : les consommateurs importent plus et les taux d'intérêts plus élevés rendent les investisseurs plus désireux d'investir aux Etats-Unis (McBride, 2017).

Graphique 12 – Balance américaine des comptes courants, épargne, investissement en part de PIB, de 1970 à 2016.



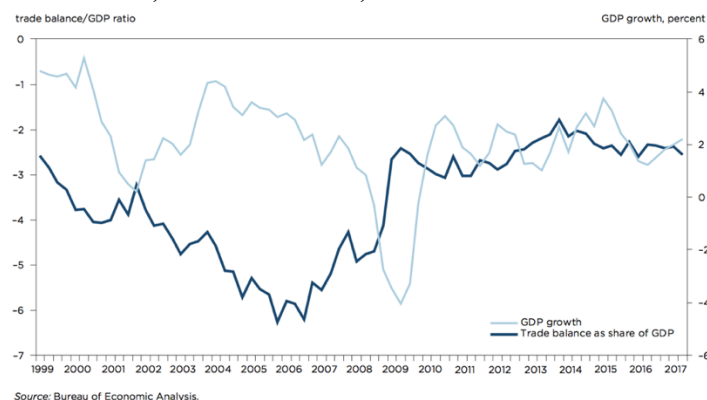
Source – Lawrence, R. Z. (2018), p.4

Ensuite, le dollar joue un rôle prééminent dans les échanges mondiaux. Plus de 60% des pays, représentant 70% du PIB mondial, l'utilisent comme monnaie de référence (Le Monde, 2017b). La devise américaine détient une position dominante comme monnaie de réserve à l'échelle mondiale. Dans les réserves de change de banques mondiales, nous retrouvons une proportion importante du commerce facturée en dollar (Le Monde, 2017b). Cette suprématie du dollar permet aux Etats-Unis de disposer d'un privilège considérable : celui de pouvoir vivre au-dessus de leurs moyens en finançant leurs déficits courants au moyen d'emprunts à faibles taux (Prasad, 2014). En d'autres mots, le Ministère des finances échange des obligations du Trésor américain contre des dollars émis par la Réserve Fédérale (Fed), c'est-à-dire la banque centrale des Etats-Unis (Massarrat, 2014). Cette dernière vend les bons du Trésor sur le marché mondial. Les pays étrangers qui estiment qu'investir dans les bons américains est une affaire profitable, achètent alors des titres de la dette publique américaine. Par conséquent, de nouveaux capitaux entrent dans l'économie américaine, ce qui permet aux Etats-Unis d'éponger leurs déficits. Au final, le déficit commercial n'est pas un problème pour les Etats-Unis étant donné qu'il leur est facile de le financer grâce à leur devise.

Nous pouvons donc en conclure que le déficit commercial en lui-même n'est pas nuisible à l'économie américaine. Ce qui importe lorsqu'un pays est déficitaire, c'est de s'assurer que ce dernier soit contrebalancé par un surplus de capitaux étrangers. Ces derniers peuvent prendre la forme d'achat d'obligations gouvernementales ou corporatives, d'actions, d'investissements immobiliers, de participations dans le développement d'usines ou d'achats d'équipements (Wells, 2017). Et en termes de IDE, les Etats-Unis se classent au premier rang mondial en la

matière étant donné qu'ils ont reçu 391 milliards de dollars en IDE en 2016. Cet apport de capitaux permet l'achat de biens et services à l'étranger par les américains. Le Graphique 13 nous montre d'ailleurs que des déficits commerciaux plus importants sont associés à une croissance du PIB américain plus rapide (Lawrence, 2018). En effet, un pays qui a une balance commerciale négative mais qui reçoit annuellement une grande part des IDE mondiaux connaît une forte croissance du PIB (Wells, 2017).

Graphique 13 – Relation entre la croissance du PIB et la balance commerciale en part du PIB, aux Etats-Unis, entre 1999 et 2017



Source – Lawrence, R. Z. (2018), p.6

Dans le cadre de ce travail, nous considérerons le déficit commercial comme un compromis : l'économie américaine profite des biens et des investissements étrangers même si cela implique un déficit élevé qui déplace certains travailleurs et fait augmenter la dette nationale.

3.1.3. Section 3 – Déclarations vs Faits

Cette section s'intéresse aux déclarations de Donald Trump lancées lors de sa campagne électorale ainsi que celles qui ont suivi. S'il a mis en application quelques-unes de ses promesses, les autres sont restées sans suite. L'objectif de cette section est de confronter les déclarations du président aux actions réellement mises en œuvre. Par ailleurs, il est intéressant de comprendre la contradiction qui y réside pour ensuite la remettre dans son contexte.

Il y a déjà un an et demi que Donald Trump a été élu président des Etats-Unis et ce dernier assume entièrement les tendances protectionnistes défendues pendant sa campagne. Quelques jours après son entrée en fonction, il signait un décret présidentiel signifiant la fin de la participation américaine au Partenariat Transpacifique (PTP). Il a déclaré ne plus souhaiter d'accords multilatéraux, mais bien des accords pays par pays. Il a également envoyé plusieurs messages forts à son électorat en s'attaquant notamment à un symbole de la présidence

d'Obama : l'Iran. En effet, la décision prise de se retirer de l'accord sur le nucléaire iranien est sans conteste une de celles qui aura fait couler le plus d'encre. (Gearan & DeYoung, 2018).

Bien que sa campagne électorale ait été construite autour de sa capacité à « faire des deals » (Lane, 2017), il semble difficile pour Donald Trump de se mettre d'accord avec la majorité parlementaire. Depuis son élection, le président américain n'a, ni construit un mur à la frontière mexicaine, ni revu son décret anti-immigration, ni retiré les Etats-Unis de l'OTAN. De plus, bien que déjà annoncée officiellement par le président, la demande de sortie des Etats-Unis de l'accord de Paris sur le climat ne sera effective qu'à la toute fin du mandat présidentiel, en 2020. Pour terminer, nous verrons que derrière son projet de taxation sur l'acier et l'aluminium se cachent d'importants enjeux.

Plusieurs mois avant l'élection, lors d'un discours à Phoenix, Donald Trump prônait déjà une nouvelle politique d'immigration aux Etats-Unis. Il a fait de ce point un axe majeur de sa campagne.

D'abord, le nouveau président a déclaré vouloir appliquer de manière plus stricte les lois existantes à propos de l'immigration illégale (Martin, 2017). L'objectif poursuivi était d'expulser les étrangers condamnés pour des crimes. En septembre 2017, le président a déclaré qu'il annulerait l'ordre exécutif émis par Barack Obama à propos du programme DACA (Deferred Action for Childhood Arrivals) (Le Monde, 2018b). Ce programme consistait à protéger près de 700 000 jeunes immigrés en situation illégale, les « Dreamers », du risque d'expulsion des Etats-Unis. En janvier 2018, l'administration Trump s'est vue recevoir l'ordre, par un juge de San Francisco, membre du Congrès, de poursuivre l'application du programme DACA sur l'ensemble du territoire américain (Le Monde, 2018b).

Ensuite, le Mexique constitue la première source de migrants aux Etats-Unis. Il est donc placé en première ligne face au virage protectionniste et anti-immigration de l'administration Trump (Martin, 2017). Cependant, la promesse emblématique et controversée de la campagne électorale de M. Trump concernant la construction d'un mur anti-clandestins sur la frontière séparant les Etats-Unis du Mexique, n'est à ce jour pas encore réalisée. Il a effectivement rencontré de vives oppositions de la part des démocrates au Congrès (Meckler, 2017).

On peut conclure qu'en termes de politique intérieure, le président américain a pris du retard sur sa nouvelle politique d'immigration qui exige la collaboration du Congrès, pourtant dominé par ses alliés politiques.

En matière de politique étrangère, le président Trump s'est fait remarquer par ses déclarations souvent spectaculaires et provocatrices. Mais on observe que ces dernières sont, en fin de compte, assez superficielles (Vimont, 2017, para.13). En janvier 2017, il fait polémique en qualifiant l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) d'« obsolète » (Baker, 2017, para.1). Quelques mois plus tard, il menace de retirer les Etats-Unis de l'Alliance s'il n'y a pas de rééquilibrage en matière d'investissement dans l'OTAN. Il exige une augmentation des budgets militaires de ses alliés au sein de l'Alliance Atlantique (OTAN). En tant que fin tacticien, il lui a suffi de faire semblant pendant quelques jours d'être prêt à abandonner l'OTAN pour obtenir de ses partenaires européens qu'ils respectent leurs engagements convenus en ce qui concerne les dépenses de défense de l'OTAN (Laferrière, 2017). En effet, suite à la déclaration du président américain selon laquelle il souhaitait une augmentation de contribution au budget, le secrétaire général de l'OTAN, Jens Stoltenberg, a constaté une augmentation de plus de 4,8% des dépenses de défense des alliés de l'Amérique, soit près de 14 milliards de dollars (WhiteHouse, 2018). Les pressions du président semblent avoir fonctionné en Europe étant donné qu'il s'agit de la plus forte augmentation en un an de la part des membres européens de l'Alliance. Tout en gardant les Etats-Unis engagés dans l'OTAN, le président a donc réussi à atteindre son objectif, celui de faire augmenter les budgets militaires de ses alliés au sein de l'Alliance Atlantique. Cependant, seulement huit pays membres respectent la règle des 2%, le pourcentage de leur Produit Intérieur Brut qui est censé être consacré à la défense nationale.

Une autre déclaration en matière de politique étrangère s'est voulue tout aussi radicale. A l'occasion d'un discours en mai 2016, Donald Trump annonce son souhait de retirer les Etats-Unis de l'accord de Paris sur le climat (Mathieu, 2016). Cet accord, adopté en 2015 lors de la COP21, établit un nouveau cadre de coopération pour la protection du climat. Bien que la participation soit large (l'accord s'appuie sur 194 pays signataires), deux pays représentent à eux seuls 38% des émissions mondiales : les Etats-Unis et la Chine. Si chaque membre y trouve son compte au niveau « investissement et croissance », il y a un refus catégorique d'engagement sans la participation de tous les grands émetteurs. Le 1^{er} juin 2016, le président américain annonce la sortie des Etats-Unis de l'accord de Paris sur les changements climatiques (Le Monde, 2017c). En effet, Donald Trump estime que l'accord est injuste car il permet aux autres nations de prendre un avantage sur l'industrie américaine. Une nouvelle fois, c'est la protection de l'emploi américain qui est en jeu.

Toutefois, sa décision ne peut se concrétiser qu'à partir de 2020 (Mathieu, 2016). D'une part, conformément à l'Article 28 de l'accord, un pays souhaitant dénoncer ce dernier doit patienter

trois ans à compter de son entrée en vigueur. La demande de retrait ne pourra être formulée qu'en 2019. D'autre part, le pays doit respecter un préavis d'un an avant de s'en libérer effectivement, ce qui signifie que la demande ne sera effective qu'à la toute fin du mandat présidentiel, en 2020.

Tous ces revirements en matière de politique étrangère apparaissent comme des ruptures sur la scène mondiale mais les effets pratiques sont limités : les Etats-Unis comptent toujours parmi les membres de l'OTAN et restent engagés dans l'accord de Paris encore au moins pour une année supplémentaire.

Nous le savons désormais, le 1^{er} mars 2018, Donald Trump annonce la mise en place de droits de douane sur les importations d'acier et d'aluminium (Swanson, 2018a). Il s'agit effectivement d'une promesse faite lors de sa campagne électorale selon laquelle les importations d'acier seraient imposées à 25% et celles d'aluminium à 10%. A cette date, il soutient qu'aucun pays ne sera exempté compte tenu du fait que si c'était le cas, alors les autres pays exigeraient le même traitement (Swanson, 2018a). Par conséquent, l'acier serait importé par les pays exemptés.

Afin de justifier l'imposition de ces barrières douanières, Donald Trump invoque des préoccupations de sécurité nationale. Le Département du Commerce américain aurait observé ces derniers mois que l'acier importé menace la sécurité nationale car il dégraderait la base industrielle américaine (Swanson, 2018a).

On remarque donc que cette fois-ci, plutôt que d'utiliser l'argument de protection de l'emploi américain ou de balance commerciale avec la Chine et l'Allemagne, Donald Trump s'appuie sur l'Article 232 du Trade Expansion Pact de 1962 (Coy, 2018). Ce document permet à un président d'agir unilatéralement si la sécurité nationale est en jeu. L'administration de Trump suit la logique suivante : si les Etats-Unis importent trop d'acier, l'industrie nationale deviendra tellement fragilisée qu'elle risquera de s'effondrer. En conséquence, les Etats-Unis seraient alors à la merci du bon vouloir d'exportateurs comme la Chine. Donald Trump invoque donc la sécurité nationale comme prétexte pour bloquer les importations et contrôler les investissements étrangers. Seulement, il y a un risque pour que les autres pays utilisent le même argument et qu'on tombe dans une multiplication de barrières douanières. En conséquence, le fonctionnement du libre-échange et de l'OMC pourrait être mis en péril.

Bien que la Chine semble être la première responsable de l'exportation de ces métaux bons marché et de moins bonne qualité, ce sont majoritairement le Canada et le Mexique qui vont ressentir l'impact des taxes. En effet, les deux alliés sont, avec la Corée du Sud, les principaux

fournisseurs d'acier et d'aluminium aux Etats-Unis (voir Tableau 5). Suite aux vives oppositions des démocrates, de l'Union Européenne, de ses alliés de l'ALENA, et même des membres Républicains du Congrès, le président revient sur sa déclaration. Le 8 mars 2018, l'administration Trump exclut temporairement le Canada et le Mexique de l'imposition des droits de douane sur les importations d'acier et d'aluminium (Jacobs, Mayeda & Olorunnipa, 2018). Une exemption que les deux alliés perdraient s'ils ne parvenaient pas à conclure un nouvel ALENA avec les Etats-Unis. Tout à coup, lorsqu'il s'agit du Canada et du Mexique, l'acier et l'aluminium ne relèvent plus de la sécurité nationale mais deviennent des atouts pour Donald Trump, étant donné qu'il veut renégocier l'ALENA en la faveur des Etats-Unis. L'argument de la sécurité nationale est donc un écran de fumée qui vise à masquer les motivations à tendances protectionnistes du nouveau président américain. La dépendance des industries de la défense à l'égard de l'acier et aluminium importés est effectivement minime (Lim, 2018). Le président américain exerce donc une réelle pression grâce aux taxes sur l'acier et l'aluminium afin d'atteindre son objectif. Il a d'ailleurs confirmé cette stratégie en déclarant qu'il utilisait cette menace comme une « carotte » en référence à l'expression « la carotte ou le bâton » (Donnan & Webber, 2018).

En ce qui concerne les autres importateurs d'acier et d'aluminium, nous l'avons vu, les responsables européens ont rapidement réagi à l'annonce du nouveau projet américain en menaçant d'imposer un tarif de 25% sur environ 35 milliards de dollars d'importations en provenance des Etats-Unis. Le président américain a alors accordé à l'Union Européenne une exemption provisoire des tarifs jusqu'au 1^{er} juin 2018 afin de permettre des discussions (Sink & Mayeda, 2018). En ce qui concerne l'Argentine, l'Australie et le Brésil, des accords de principes ont été conclus. Ces accords consistent en la mise en place de quotas qui restreindront les importations, empêcheront les transbordements et protégeront la sécurité nationale (Sink & Mayeda, 2018).

Enfin, le président Trump a obtenu de la Corée du Sud une plus grande ouverture de son marché à leurs constructeurs automobiles. En matière d'acier, Séoul a accepté un quota annuel d'exportation aux Etats-Unis de 2,68 millions de tonnes, soit 70% de la moyenne de ses exportations annuelles entre 2015 et 2017 (Sink & Mayeda, 2018).

Malgré la majorité républicaine au Congrès, peu d'initiatives présidentielles ont été adoptées pendant les 18 premiers mois du mandat de Donald Trump. Nous remarquons d'abord que tous ces revirements en matière de santé, de politique intérieure, de politique étrangère, de climat et

de commerce apparaissent comme des ruptures par rapport aux déclarations des précédents présidents.

Il est ensuite important de noter la double ambivalence qui réside dans les déclarations du président. D'une part, dans le discours même de Donald Trump. Lors de sa campagne électorale, le président a eu tendance à revenir sur ses paroles, allant même parfois jusqu'à se contredire. D'autre part, nous avons pu observer une seconde ambivalence entre son discours et ses actes. Sa position vis-à-vis de l'OTAN en est l'illustration. Des déclarations peu flatteuses sur l'Organisation ont précédé des propos bien plus indulgents. D'abord considérée comme « obsolète », l'OTAN est devenue « à coûts partagés, un pilier de lutte contre le terrorisme pour la sécurité américaine et européenne » (Baker, 2017). Ensuite, comme nous venons de le voir, le président a toujours soutenu le fait que les pays européens devaient payer davantage pour leur défense, qui ne serait dorénavant plus assurée par les Etats-Unis. Mais un événement est venu contredire ces propos. En juin 2017, les Etats-Unis étaient prêt à conclure un contrat de vente du F-35, un avion de chasse américain, avec cinq pays européens : le Danemark, l'Italie, la Norvège, les Pays-Bas et le Royaume-Uni. Sauf que le chasseur s'avère être un redoutable adversaire pour le Rafale et l'Eurofighter, deux avions de chasse européens aux rôles similaires. Par conséquent, le F-35 constitue une menace pour l'industrie aéronautique militaire européenne (Cabirol, 2017).

Enfin, n'oublions pas que le président Donald Trump n'en est qu'à la moitié de sa deuxième année de présidence. Il est sans doute encore tôt pour déterminer précisément le chemin que l'économie américaine empruntera au cours des prochaines années.

3.2. Chapitre 2 : Analyse de trois traités

Un axe central de la campagne présidentielle de Donald Trump a été la critique des accords de libre-échange (Kuorikoski, 2017). Il s'agit principalement de l'ALENA, pourtant déjà en place depuis 1994, mais également du PTP et du PTCI, toujours en cours de négociation.

Le président déclare être contre le libre-échange sous sa forme actuelle car les Etats-Unis en souffrent. En outre, il maintient que les accords plurilatéraux négociés et parfois conclus sous la présidence de Barack Obama, n'ont pas été suffisamment protecteurs des intérêts économiques américains. C'est pourquoi, aux accords de libre-échange multilatéraux avec ses alliés traditionnels tels que l'Union Européenne, M. Trump préfère se concentrer sur l'obtention de meilleurs accords par des négociations bilatérales. A la lumière des récents événements, le pessimisme quant au libre-échange est palpable. Mais peut-on qualifier les mesures prises par

le président Donald Trump de protectionnistes ou bien s'agirait-il de techniques de négociation pour arriver à ses fins ?

3.2.1. Section 1 – Partenariat Transpacifique (PTP)

a) Mise en contexte

Le Partenariat Transpacifique est un accord régional qui, jusqu'à l'élection du président Donald Trump, comprenait une douzaine de pays de l'Asie et du Pacifique, représentant 40% du commerce mondial : les Etats-Unis, le Canada, le Mexique, le Pérou, le Chili, le Japon, la Malaisie, Brunei, Singapour, le Vietnam, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Conclu le 5 octobre 2015, il établit de nouvelles règles pour le commerce électronique et les entreprises publiques, promet une plus grande coopération réglementaire pour améliorer les flux commerciaux et veut renforcer les droits du travail (Alden, 2015). Un mois plus tard, le contenu de l'accord est rendu public (Office of the United States Trade Representative, 2015). Alors qu'il est signé le 4 février 2016, l'accord doit encore être soumis à la ratification des douze parties prenantes. Un an plus tard, le président américain Donald Trump signe un décret mettant fin à la participation des Etats-Unis au Partenariat Transpacifique (Arès & Paquin, 2017).

b) Objectifs poursuivis

Les négociations du Partenariat Transpacifique sont menées par les États-Unis avec deux objectifs clairs. Premièrement, le PTP est un accord historique du 21^{ème} siècle établissant de nouvelles normes élevées pour le commerce et l'investissement dans la région Asie-Pacifique avec comme objectif ultime l'ouverture commerciale et l'intégration régionale. Selon le Représentant américain au Commerce, l'accord « favorisera la croissance économique ; soutiendra la création et la conservation d'emplois ; renforcera l'innovation, la productivité et la compétitivité ; augmentera le niveau de vie ; réduira la pauvreté dans les pays ; et encouragera la transparence, la bonne gouvernance et une plus grande protection du travail et de l'environnement » (Office of the United States Trade Representative, 2015).

En 2009, lorsque Barack Obama a annoncé que les Etats-Unis participeraient aux pourparlers sur le PTP, le pays souffrait d'une faible utilisation des capacités de l'industrie américaine et d'un chômage élevé (Schott, 2016). Le taux de chômage aux Etats-Unis a atteint d'ailleurs son plus haut niveau en 2009, 2010 et 2011 (voir Graphique 14). Le PTP s'est présenté comme une solution et offrait la perspective d'une augmentation des exportations américaines. Une modélisation économique appliquée au PTP en 2016 nous montre que l'accord pourrait

effectivement contribuer à la reprise économique américaine (Petri & Plummer, 2016). En effet, les estimations ont suggéré que le PTP devait augmenter les revenus réels annuels aux États-Unis de 131 milliards de dollars, soit 0,5% du PIB, et les exportations annuelles de 357 milliards de dollars, soit 9,1% des exportations, par rapport aux projections de base sur la période de 2016 à 2030. Il est important d'ajouter que bien que le PTP devait participer à l'augmentation des salaires, il n'allait pas changer les niveaux d'emploi des États-Unis. A la place, il devait accroître le « churn emploi » (Petri & Plummer, 2016). Ce concept exprime le mouvement d'emplois venant d'entreprises importatrices moins productives vers des entreprises exportatrices en expansion.

Le second objectif poursuivi était celui d'étendre son empreinte économique dans la région de l'Asie de l'Est (Office of the United States Trade Representative, 2015). Le PTP était la clé du « rééquilibrage américain » à l'égard de cette région, détenant la croissance la plus dynamique de l'économie mondiale. C'est la composante économique d'un pivot géopolitique vers l'Asie qui intéressait les États-Unis. En effet, à cette époque, sa position dominante y était de plus en plus menacée par la Chine (Financial Times, 2015). Il était dans l'intérêt des États-Unis de se repositionner en Asie pour contrer l'influence grandissante de la Chine et pour imposer les valeurs américaines au commerce mondial. Il s'agissait d'une véritable pièce centrale du leadership économique mondial des États-Unis.

c) Arguments contre le PTP

L'accord est très controversé (Higgott & Stubbs, 2016). D'un côté, il y a la plupart des dirigeants signataires et les grandes multinationales qui comptent tirer profit de sa mise en œuvre. De l'autre côté, ceux qui s'opposent au traité sont des organisations de la société civile telles que des professionnels de la santé et des organisations syndicales et environnementales. De nombreuses personnes sont également descendues dans les rues des pays membres pour manifester contre l'accord. Aux États-Unis, les deux principaux candidats à l'élection présidentielle américaine en 2016 – Donald Trump du Parti Républicain et Hillary Clinton du Parti Démocrate – avaient également montré leur désaccord à l'égard du PTP (Abadi, 2016).

d) Analyse de la situation actuelle

Suite à l'annonce de la signature d'un décret mettant fin à la participation des États-Unis au PTP, les onze autres signataires ont poursuivi la ratification de l'accord (Dade & Ciuriak, 2017). Les pays restants ont effectivement décidé d'aller de l'avant, motivés par l'envie de construire leur propre pacte commercial sans les États-Unis, baptisé « PTP11 ». On peut comprendre cette

réaction comme une réponse à l'intention de l'administration Trump de remplacer les accords multilatéraux globaux par des négociations bilatérales dictées par Washington.

Une simulation d'un modèle économétrique réalisée en 2017 suggère que le bénéfice net du PTP11 pour tous ses membres serait positif. Plus précisément, le PTP11 génèrerait une augmentation de 2,43% des exportations parmi les onze participants, soit 40% de ce qui se serait produit dans le cadre d'un PTP12 (Dade & Ciuriak, 2017). En outre, le partenariat sans les Etats-Unis augmenterait le PIB réel de ses membres d'environ 0,074%. Ils profiteraient effectivement de l'absence de concurrence des fournisseurs américains.

En revanche, les grands perdants de ce PTP11 seraient les Etats-Unis eux-mêmes avec une contraction de 0,2% de leur PIB (Rana & Ji, 2017). De plus, rappelons que si le président américain s'est retiré de l'accord c'est parce qu'il l'estimait contraire aux intérêts des travailleurs américains. Pourtant, dans le cadre du PTP11, les pertes d'emplois américains dans les secteurs de l'agriculture et des services compenseraient largement ceux sauvés dans le secteur manufacturier et de l'extraction (Rana & Ji, 2017). Au final, même si dans l'ensemble, les futurs avantages économiques offerts par le PTP11 seront moindres sans la participation Etats-Unis, les membres restants ont bien compris qu'il était dans leur intérêt de maintenir l'accord.

e) Position de Donald Trump face au traité

La raison pour laquelle Donald Trump a décidé de se retirer du PTP est qu'il considère que les Etats-Unis sont les seuls à faciliter l'accès à leur marché (Lighthizer, 2018). Il a déclaré à maintes reprises privilégier désormais les accords de libre-échange bilatéraux. Suite au retrait américain unilatéral du PTP, il est dans l'idée du président de nouer de nouveaux accords avec chacun des onze pays impliqués dans le PTP (Lighthizer, 2018). Les Etats-Unis ont déjà conclu des accords de libre-échange bilatéraux avec six pays du PTP (Canada, Australie, Mexique, Chili, Pérou et Singapour). Selon le rapport annuel du Bureau du représentant américain du commerce présenté au Congrès, Donald Trump aurait « manifesté sa volonté de s'engager avec les autres pays du Partenariat transpacifique - individuellement ou collectivement - à des conditions qui permettront d'améliorer considérablement les résultats du marché » (Lighthizer, 2018). Les cinq pays concernés sont le Japon, le Vietnam, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande et le Brunei. Les responsables japonais ont pourtant réfuté l'idée selon laquelle les Etats-Unis obtiendraient un plus grand accès au marché ou bien d'autres concessions commerciales dans le cadre d'un accord bilatéral avec le Japon, plutôt que dans celui du PTP (The Japan Times,

2018). Ils rappellent effectivement que tout l'art d'un accord de libre-échange multilatéral est qu'il permet à un pays de compenser les concessions qu'il fait vis-à-vis d'un partenaire, par les gains qu'il reçoit d'un autre. Et c'est sans doute sur ce point que Donald Trump est en désaccord étant donné qu'il estime que le commerce est un jeu à somme nulle.

3.2.2. Section 2 – Accord de Libre Echange Nord-Américain (ALENA)

a) *Mise en contexte*

Lancé le 1^{er} janvier 1994, l'ALENA a créé la plus grande zone de libre-échange au monde (Dubbert & Sengenberger, 2018). Pacte trilatéral signé par les Etats-Unis, le Canada et le Mexique, il visait à réduire les obstacles aux investissements directs étrangers, à établir des mécanismes de règlements des différends, à établir des lignes directrices sur les règles d'origine et à protéger la propriété intellectuelle. Dans son programme présidentiel, Donald Trump n'a pas caché sa volonté de renégocier l'accord de libre-échange avec le Mexique et le Canada, qu'il tient pour responsable de pertes d'emploi et de délocalisations d'entreprises américaines, notamment au Mexique. Selon lui, « l'ALENA (...) a été un mauvais accord pour les Etats-Unis » (Le Monde, 2018c).

Bien que l'effet de l'ALENA sur l'économie américaine soit largement débattu et difficile à quantifier, il semblerait effectivement que l'accord ait eu un maigre impact sur l'augmentation totale du PIB des Etats-Unis (Dubbert & Sengenberger, 2018). Cette dernière a été estimée à moins de 0,5% selon le Congressional Research Service. Toutefois, contrairement à ce qu'ont prétendu certaines critiques, l'accord n'a pas été préjudiciable à la croissance américaine. En ce qui concerne les pertes d'emplois, l'ALENA a effectivement coûté 15 000 postes par année si l'on compare le nombre d'emplois créés grâce aux importations et le nombre d'emplois perdus à cause des importations (Dubbert & Sengenberger, 2018). En revanche, si l'on s'intéresse aux échanges qui ont eu lieu depuis la signature de l'accord, ceux-ci sont passés de 85 milliards de dollars en 1993 à 532 milliards en 2015. Les exportations américaines ont également bénéficié de cette entente, passant de 43 milliards à 236 milliards de dollars sur les deux mêmes décennies. Quant aux pertes d'emplois qu'ont subies les Etats-Unis, celles-ci seraient liées à l'automatisation de la production permettant des gains de productivité (Dubbert & Sengenberger, 2018).

b) Renégociation

Les pourparlers de renégociations entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique ont commencé le 19 mai 2017 (Dubbert & Sengenberger, 2018). Le 17 juillet 2017, le Bureau du représentant américain du commerce a révélé les objectifs officiels de la réécriture de l'ALENA (Office of the United States Trade Representative, 2017). Jusqu'à présent, sept rondes de négociation se sont déroulées. Parmi les sujets abordés, trois propositions de renégociation constituent actuellement une source majeure de débat : les règles d'origine dans le secteur automobile, l'élimination des mécanismes de règlement des différends et l'adoption d'une clause de temporisation de cinq ans (Dubbert & Sengenberger, 2018).

La première proposition de renégociation concerne la mise à jour et l'élargissement des règles d'origine dans le secteur automobile pour exiger davantage de contenu américain. Ces dernières définissent le niveau d'un bien qui doit être produit dans un des trois pays de l'accord afin de bénéficier d'un traitement tarifaire favorable prévu au sein de l'ALENA. L'objectif est de mettre à jour les lignes directrices des règles d'origine dans l'ALENA pour s'assurer que les produits sont authentiquement fabriqués aux Etats-Unis et en Amérique du Nord et pour y promouvoir l'approvisionnement en marchandises et en matériaux. L'accord actuel spécifie qu'au moins 62,5% des composants des véhicules doivent être fabriqués dans l'un des trois pays de l'ALENA pour que celui-ci ne doive pas payer des droits de douane. L'administration Trump exige que 85% des pièces automobiles soient fabriqués dans l'un des trois pays et ajoute que minimum 50% d'entre elles doivent provenir exclusivement des Etats-Unis (Dubbert & Sengenberger, 2018). Cette proposition unilatérale n'a pas reçu le soutien du Ministre Mexicain de l'Economie, du Ministre Canadien des Affaires Etrangères ainsi que de la plupart des groupes de l'industrie automobile des trois pays de l'ALENA.

La seconde concerne l'élimination des mécanismes de règlement des différends (Dubbert & Sengenberger, 2018). L'ALENA offre deux méthodes différentes pour deux types de règlement des différends. L'un, appelé Règlement des Différends entre Investisseurs et Etats (RDIE), donne aux investisseurs étrangers la possibilité de poursuivre le gouvernement d'un autre pays par l'intermédiaire d'un arbitre tiers si ses actions ou politiques ne respectent pas certaines normes et causent un préjudice économique à l'investisseur. Les Etats-Unis ont proposé d'éliminer ce mécanisme car selon eux, il offrirait une plus grande protection aux investisseurs étrangers qu'aux investisseurs nationaux. Le Canada s'est opposé à ce projet d'élimination, affirmant que le RDIE est essentiel à la protection des investisseurs et à la stimulation des investissements entre les trois pays. Le second est appelé règlement des litiges commerciaux.

Ce mécanisme est utilisé pour lutter contre les droits antidumping et compensateurs injustes. Jugé inéquitable par l'administration Trump, les Etats-Unis veulent supprimer ce mécanisme pour protéger les industries et travailleurs américains (Dubbert & Sengenberger, 2018). En d'autres mots, l'objectif poursuivi par le président est de restreindre plus facilement les importations canadiennes et mexicaines sur le territoire américain. Mais le Canada et le Mexique ont contesté le projet, déclarant que ce mécanisme les protège des mesures protectionnistes américaines.

La troisième concerne l'adoption d'une clause de temporisation de cinq ans (Dubbert & Sengenberger, 2018). Donald Trump a proposé d'ajouter cette clause à l'ALENA, ce qui mettrait fin à l'accord après cinq ans à moins que les trois parties parviennent à un accord pour le prolonger. Cette clause s'est heurtée à l'opposition des négociateurs canadiens et mexicains. La perspective de retrait des Etats-Unis de l'accord créerait de l'incertitude pour les investissements commerciaux sur le long terme. Par conséquent, la prospérité économique créée par l'ALENA serait menacée.

Si nous n'en avons analysé que trois d'entre elles, la majorité des propositions de l'administration Trump tendent vers le nationalisme économique et sont fortement unilatérales.

c) Position de Donald Trump face au traité

Ce qui est intéressant d'observer, ce sont les moyens que le président utilise pour arriver à ses fins, en l'occurrence la renégociation de l'ALENA.

Le président Trump a toujours soutenu que si un accord équitable pour les États-Unis ne pouvait être atteint, il le résilierait (Dubbert & Sengenberger, 2018). Le président américain a effectivement menacé de se retirer unilatéralement de l'accord, à moins qu'il n'obtienne des concessions importantes de ses alliés canadiens et mexicains (Le Monde, 2018c). Cela signifie que la négociation se fait selon des critères politiques et économiques de rapport de force. M. Trump a donc pris la position extrême d'un éventuel retrait de l'ALENA afin de contraindre le Mexique et le Canada à accepter ses conditions. Toutefois, il semble que la menace du président consistant à se retirer unilatéralement du traité ne soit pas crédible. Cette stratégie nuirait à l'économie américaine de façon substantielle et soutenue (Slaughter, 2018). Alors que l'objectif poursuivi est toujours la protection des entreprises et travailleurs américains, ces derniers se retrouveraient les premiers perdants dans l'histoire : un accès aux marchés limité, un frein pour l'innovation et l'investissement, un affaiblissement des réseaux d'approvisionnement, une réduction de la variété des produits disponibles et une augmentation des prix. De manière plus

générale, le retrait éventuel de l'ALENA coûterait environ 50 milliards de dollars à l'économie américaine en termes de perte de productivité et de revenu (Slaughter, 2018). La menace d'un retrait unilatéral du traité risquerait de ne pas fonctionner car les Etats-Unis y perdraient beaucoup trop.

L'imposition des droits de douane sur les importations d'acier et d'aluminium est la seconde stratégie utilisée par le président américain pour renégocier l'ALENA. Après avoir exempté le Canada et le Mexique pendant presque trois mois, il décide finalement de mettre cette menace à exécution.

3.2.3. Section 3 – Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (PTCI)

a) Mise en contexte

En 2013, le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (PTCI) apparaît dans un contexte d'après-crise et de quête de nouveaux marchés (De Largentaye, 2013), après une décennie de négociations infructueuses pour parvenir à un accord commercial dans le cadre du « cycle » de Doha lancé en novembre 2001 au Qatar (WTO, n.d.c). Le « Doha Round » est en réalité la dernière ronde de négociations commerciales parmi les membres de l'OMC. Son objectif est de réaliser une réforme majeure du système commercial international en introduisant des barrières commerciales moins fortes et en révisant les règles commerciales.

Le PTCI est un accord bilatéral de libre-échange entre l'Union Européenne et les Etats-Unis (Commission Européenne, 2018). Plus communément appelé TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) ou TAFTA (Transatlantic Free Trade Agreement), ce traité est toujours en cours de négociation.

b) Objectifs initiaux des deux parties

Comme son nom l'indique, le but poursuivi par l'accord Union Européenne-Etats-Unis est de développer le commerce et l'investissement entre les deux puissances mondiales. Ces dernières visent à « réduire les coûts inutiles et les délais administratifs imposés par les réglementations tout en atteignant les niveaux de protection de la santé, de la sécurité, de l'environnement que chaque partie juge appropriés » (Commission Européenne, 2018).

Du côté européen, cet accord représentait une opportunité pour récupérer l'attention des Etats-Unis qui a été accordée aux pays de l'Asie et du Pacifique ces dernières années (De Largentaye, 2013). Du côté américain, il s'agissait d'un moyen pour les démocrates, en majorité à cette

époque, de reprendre le dessus sur les habitudes républicaines aux tendances protectionnistes. Contrairement aux autres traités, le but central du PTCI n'est pas l'abaissement des droits de douane mais l'abolition, ou en tout cas la réduction, des barrières non-douanières. De l'ordre d'environ 4%, les droits de douane appliqués aux échanges transatlantiques sont effectivement presque insignifiants. Ce qui pose problème, ce sont les réglementations divergentes de part et d'autre de l'Atlantique (De Largentaye, 2013). Parmi les réglementations sectorielles les plus différenciées, nous retrouvons d'abord les sujets de la culture et de l'agriculture, ensuite celui des services – secteur financier et bancaire, secteur de l'énergie et secteurs sensibles aux réglementations environnementales – et pour finir ceux de la chimie, de la pharmacie et de la construction automobile.

Sur un plan stratégique, le PTCI se démarque également des traités de libre-échange bilatéraux traditionnels étant donné qu'il vise à renforcer la coordination entre l'UE et les Etats-Unis sur des questions géostratégique, politique et économique. Quatre motifs encouragent les deux puissances à négocier cet accord.

Le premier objectif poursuivi est la préservation de leur prééminence dans l'économie mondiale (Hongjian, 2013). Pour cela, les Etats-Unis et l'Union Européenne visent l'exploitation de leur potentiel économique ainsi que l'approfondissement de la dépendance économique mutuelle qui existe entre eux. Depuis la crise financière de 2008 et les crises économiques qui ont suivi, les croissances économiques européenne et américaine ont été nettement inférieures au reste du monde. Selon le FMI, la croissance annuelle moyenne du PIB de l'UE a été négative entre 2009 et 2012 avec 0,485%. Du côté américain, la croissance annuelle moyenne du PIB entre 2008 à 2012, bien que positive, fut très faible avec 0,327%. En 2013, les deux parties voient en ce PTCI un moyen d'inverser la récession du moment et de stimuler la croissance économique par le biais d'une coopération économique plus étroite.

Ensuite, le PTCI a l'ambition de dominer les futurs accords mondiaux, notamment les échanges bilatéraux et les accords internationaux d'investissement (Hongjian, 2013). Pour cela, le traité a pour objectif d'établir de nouvelles règles et mécanismes pour le commerce et les investissements mondiaux. Dans un contexte de stagnation des négociations multilatérales de l'OMC et de développement rapide des accords bilatéraux, le PTCI vise à faire avancer les mécanismes multilatéraux par le biais d'approches bilatérales. Compte tenu de l'impact des économies européenne et américaine, nombreux sont ceux qui voient en cette entente la création d'un accord sans précédent en termes de portée et de profondeur, ayant la capacité de dominer le développement futur des Accords de Libre-Echange (ALE) mondiaux.

Troisièmement, comme expliqué précédemment, les droits de douane appliqués aux échanges entre les Etats-Unis et l'Union Européenne – de l'ordre d'environ 4% – sont relativement bas. Par conséquent, l'élimination des tarifs n'aurait pas vraiment d'impact et les deux parties en bénéficieraient majoritairement à court terme. En revanche, la suppression des barrières non-tarifaires à l'échange profiterait aux deux puissances sur le long terme (Hongjian, 2013). Dans ce contexte, l'objectif visé par le PTCI est d'« éliminer, réduire et prévenir les obstacles au commerce et à l'investissement » ; « améliorer la coordination dans les règles et les normes » et « établir des règles et des principes mondiaux » dans le cadre de l'accès au marché.

Enfin, le PTCI vise à établir une coordination géostratégique entre les Etats-Unis et l'Union Européenne (Hongjian, 2013). Depuis la seconde guerre mondiale, le partenariat transatlantique est devenu fébrile. En cause, la tendance unilatéraliste des Etats-Unis, le manque de contribution européenne à la défense, les problèmes de développement en Europe et surtout le récent rééquilibrage entre les Etats-Unis et l'Asie-Pacifique. L'objectif de ce traité est de parvenir à établir une véritable coordination économique entre les Etats-Unis et l'Union Européenne et ce, via la recherche d'une réponse commune aux défis posés par la mondialisation économique.

c) Problèmes internes à la négociation

Nous l'avons vu précédemment, le problème ne se situe pas tant au niveau du commerce mais plutôt au niveau des réglementations. L'UE se montre intransigeante lorsqu'il s'agit de la santé, de la sécurité publique, de l'environnement et de la stabilité financière (Birchfield, 2015). Lorsqu'on compare les deux listes reprenant les principaux objectifs des Etats-Unis et de l'UE quant à la négociation du PTCI, on remarque tout d'abord que leur position vis-à-vis du changement climatique est profondément différente. Alors que cette problématique apparaît comme un sujet central du côté européen, elle n'est pas reconnue par le sénateur américain à la tête du Comité Sénatorial sur l'environnement (Birchfield, 2015). Un second sujet de discordance entre les deux parties est celui des normes de sécurité alimentaire. D'une part, les Etats-Unis refusent d'accepter l'ensemble des indications géographiques pour certains produits issus de l'agriculture. A cette requête, l'Union Européenne souhaite également obtenir l'accès au marché public américain. D'autre part, alors que l'Union Européenne s'oppose catégoriquement aux OGM, les Etats-Unis déclarent que l'Union Européenne se fait influencer « sans fait scientifiquement avéré » dans sa démarche (Birchfield, 2015).

d) Problèmes externes: l'opinion publique

En Europe, des citoyens originaires de sept Etats membres différents – l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, l'Autriche, la Slovaquie, le Luxembourg et la Finlande – se sont mobilisés pour s'opposer au PTCI (Birchfield, 2015). Ils ont organisé des manifestations et des mouvements sociaux pour mener campagne contre ce qu'ils considèrent être une grande concession néolibérale faite aux Etats-Unis. Ces militants ont réussi à obtenir l'enregistrement d'une Initiative Citoyenne Européenne (ICE) en juillet 2017. Cette initiative invite la Commission Européenne à « recommander au Conseil d'annuler le mandat de négociation pour le Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement » (European Commission, 2017a, para. 1). Les dirigeants américains font également face à des groupes bien organisés comme le AFL-CIO (American Federation of Labour – Congress of Industrial Organisations), des associations de travailleurs américains et de protection de l'environnement comme le Sierra Club (Birchfield, 2015). Quelques organisations de la société civile américaine se sont mises d'accord sur le point de la propriété intellectuelle et craignent que le PTCI n'entraîne une détérioration de la protection des consommateurs américains et européens. On observe donc que de part et d'autre de l'Atlantique, de nombreuses associations de consommateurs, de travailleurs et de protection de l'environnement s'unissent afin d'influencer les négociations. L'objectif poursuivi est de protéger les normes sociales et de garantir la pérennité des normes de réglementation (Birchfield, 2015).

e) Si le PTCI était signé, quelle plus-value pourrait-il apporter ?

Le principal moteur des négociations du PTCI est la perspective directe d'avantages économiques et sociaux (Hongjian, 2013). Si les négociations aboutissaient à la conclusion d'un accord, les deux puissances tireraient considérablement profit de leur coopération. Il est important de préciser que les prévisions suivantes ne se réaliseraient que si le PTCI était pleinement mis en œuvre et avec succès. Cela implique l'élimination de 25% des coûts liés aux obstacles non-tarifaires en termes de commerce, la suppression de 50% des obstacles non-tarifaires en termes d'achats ainsi que de l'élimination totale des droits de douane (Hongjian, 2013).

Premièrement, une fois le PTCI pleinement mis en œuvre, les Etats-Unis et l'Union Européenne connaîtraient une croissance du PIB de 0,6% et 0,7% respectivement (Hongjian, 2013). Le partenariat stimulerait vraisemblablement les gains économiques des deux parties puisque ceux-ci passeraient de 68,2 milliards à 119, 2 milliards d'euros par an à l'UE, et de 49,5

milliards à 94,9 milliards d'euros par an aux Etats-Unis. Ensuite, du fait de la réduction des barrières non tarifaires, le partenariat stimulerait la croissance du commerce (Hongjian, 2013). En matière de biens et de services, l'UE verrait ses exportations vers les Etats-Unis augmenter de 28%, soit de 187 milliards d'euros. Inversement, les exportations américaines de biens et services vers l'UE devraient augmenter d'environ 36%, soit 159 milliards d'euros. En outre, l'intensification du commerce ne serait pas uniquement bilatérale : les exportations américaines et européennes vers le reste du monde augmenteraient d'environ 33 milliards d'euros. A l'inverse, elles s'élèveraient à 240 milliards d'euros pour les Etats-Unis et 220 milliards d'euros pour l'UE. Troisièmement, les Etats-Unis et l'UE profiteraient d'une stabilisation du marché du travail (Hongjian, 2013). Dans le cas où il serait mis en œuvre, le PTCI pourrait conduire à une hausse de la productivité, de l'activité économique mais aussi des salaires globaux, ainsi qu'à la création de nouveaux emplois. Enfin, compte tenu du fait que l'accord toucherait presque tous les secteurs économiques des deux parties, le partenariat permettrait aux deux parties d'en tirer chacun des avantages (Hongjian, 2013). Du côté de l'UE, le secteur des véhicules automobiles devrait bénéficier d'avantages significatifs. En effet, les estimations prévoient que les exportations européennes en direction des Etats-Unis augmentent de 14,9% et que celles vers le reste du monde augmentent de 42%. En parallèle, la production du secteur devrait connaître une expansion de 1,5%. Les prévisions estiment que les exportations et la production seraient également dynamiques dans le secteur des produits métalliques, des aliments transformés et produits chimiques et des autres produits manufacturés et autres équipements de transport. En ce qui concerne les Etats-Unis, les estimations prévoient que les exportations et la production seront particulièrement dynamiques dans le secteur des véhicules automobiles (59%) compte tenu du fait que ce secteur a longtemps été soumis à des tarifs élevés et des barrières non tarifaires. Aux Etats-Unis, le PTCI bénéficierait également au secteur des produits métalliques, des produits chimiques, des machines et à celui des autres équipements de transport.

Finalement, bien que les négociations du PTCI soient freinées par la présidence de Donald Trump, il n'y a pas d'impact sur la nature du partenariat ni sur ses ambitions et interrogations (Vérez, 2017). Et ce, car chaque partie y trouve manifestement toujours un intérêt : les Etats-Unis y trouvent un marché à pénétrer davantage, alors que l'Union-Européenne y voit l'occasion de défendre le multilatéralisme contre les montées nationalistes et protectionnistes actuelles.

f) Position de Donald Trump face au traité

Pendant sa campagne présidentielle, Donald Trump n'a fait aucune référence au PTCI. Depuis son élection, les négociations entre les Etats-Unis et l'Union Européenne sont gelées. Les raisons de ce blocage sont sans doute liées aux allégations du président à l'encontre des accords plurilatéraux précédemment négociés : selon lui, ces derniers n'ont pas été générateurs de la prospérité américaine (Jourdain-Fortier, 2016). Il a déclaré privilégier désormais les accords bilatéraux. Au-delà du fait qu'il n'ait jamais caché sa préférence pour les négociations bilatérales, son silence est quelque part révélateur. D'une certaine manière, le fait qu'il n'ait rien entrepris pour faire avancer les négociations montre une absence de volonté de conclure un traité avec l'UE. L'arrêt des négociations en cours du PTCI n'ont certainement pas renforcé les relations américano-européennes (Barichella, 2017a).

3.3. Chapitre 3 : Retour à un libre-échange équilibré

Tous ces derniers éléments observés nous permettent d'arriver à une même conclusion : Donald Trump exige le retour d'un libre-échange équilibré. Cela peut s'expliquer par deux raisons.

Premièrement, nous avons observé que son programme présidentiel au slogan « America First », se concentre principalement sur deux objectifs : protéger l'emploi et corriger les déséquilibres de la balance commerciale. Il pointe du doigt des nations avec qui les Etats-Unis entretiennent des relations de libre-échange depuis des décennies. Traditionnellement considérés comme alliés, ces partenaires commerciaux sont maintenant menacés et tenus pour responsables de l'affaiblissement du secteur manufacturier aux Etats-Unis et de la délocalisation des emplois américains. Ils sont également suspectés d'employer des moyens déloyaux dans l'optique de vendre plus de biens et services sur le marché américain qu'ils n'y en achètent, et par là-même, de creuser davantage le déficit commercial des Etats-Unis.

Ensuite, si l'on s'intéresse plus en profondeur à ce que M. Trump a réellement accompli depuis son élection, nous constatons deux choses. D'une part, chaque promesse électorale se base sur le même principe, celui de redonner aux Etats-Unis ce qui leur appartient après des années de libre-échange considérées comme injustes à leur égard. D'autre part, toutes les promesses n'ont pas été tenues car le président n'a pas souvent reçu le soutien de son parti pourtant majoritaire au Congrès. Cette résistance politique implique le fait que le président américain ne puisse mener à bien toute l'entièreté de son programme présidentiel. Nous devons en tenir compte lors

de l'évaluation des répercussions que sa première année de présidence peut avoir sur l'Union Européenne.

Deuxièmement, comme nous venons de le voir, une grande partie de la campagne présidentielle de Donald Trump a été centrée autour de ses critiques à propos des traités de libre-échange concernant la perte d'emplois américains et la mauvaise performance économique qu'ils auraient causées. L'ALENA, le PTP et le PTCI sont les trois principaux accords dans sa ligne de mire. Il n'a d'ailleurs pas fait de différence entre celui déjà en place et ceux en cours de négociation. Donald Trump n'y va pas par quatre chemins : il souhaite réécrire les clauses de certains traités afin d'atteindre un libre-échange équilibré. Le président américain estime que les Etats-Unis sont sortis perdants de ces trois accords. Pour y remédier, il utilise des techniques de négociation avec ses partenaires afin d'obtenir des concessions commerciales auxquelles ces derniers devront consentir. Sa logique est la suivante : étant donné que les Etats-Unis ont été exploités par leurs partenaires commerciaux pendant des années, ils n'ont que peu de choses à offrir en échange de ces concessions. Le deuxième moyen utilisé par Donald Trump pour se réapproprier les gains du libre-échange est de privilégier les accords bilatéraux. Il est effectivement dans l'intérêt des Etats-Unis de se lancer dans des négociations avec un seul partenaire compte tenu de leur puissance économique et politique.

Pourtant, préférer des accords commerciaux bilatéraux aux accords multilatéraux n'est pas un critère qui permet de qualifier le président américain de « protectionniste ». Nous opterons plutôt pour « tacticien ». Une analyse plus approfondie reflète que le président américain a développé une cohérence au cœur de sa vision de la politique mondiale. Il utilise des positions extrêmes pour renégocier des accords conclus avec ses alliés, en faveur des Etats-Unis. Par positions extrêmes, nous entendons une menace de retrait unilatéral d'un traité (ex. ALENA), d'une Organisation (ex. OMC), ou encore la mise en place d'une taxe pour restreindre les importations (ex. la taxe sur l'acier et l'aluminium). Nous pouvons en déduire que la politique commerciale américaine ne suit pas les lignes directrices d'un protectionnisme pur. Donald Trump n'est effectivement pas contre le principe du libre-échange, il veut simplement le réajuster pour reconstruire l'économie américaine.

Mais en agissant comme cela, le président joue à un jeu dangereux qui pourrait se retourner contre lui. D'une part parce que ses menaces pourraient ne pas suffire à atteindre son objectif, à savoir, obtenir des concessions commerciales de ses traditionnels alliés. D'autre part, parce que les Etats-Unis pourraient passer d'un « repli sur soi assumé » à un « seul contre tous ». En

d'autres mots, même s'il y a des éléments qui montrent que le leadership américain touche à sa fin, ce serait un pari hasardeux pour l'intérêt américain de rester sur la touche lorsque se joue l'avenir de l'ordre mondial.

Dès lors que des considérations qui précèdent, nous pouvons conclure qu'il s'agissait davantage d'un retour à un libre-échange équilibré plutôt qu'à du protectionnisme pur, il est légitime de s'intéresser aux conséquences que cela engendre pour l'Union Européenne. Si ce retrait américain pose des défis à l'UE, il lui offre également des opportunités. Alors quelles sont-elles ? Et quels sont les risques auxquels l'Union va devoir faire face ? La quatrième partie tentera d'y répondre.

IV. Partie 4 : Un défi pour les relations transatlantiques

4.1. Chapitre 1 : Opportunités pour l'Union Européenne

L'analyse des relations actuelles entre les Etats-Unis et le reste du monde nous amène à penser que l'élection de Donald Trump, 45^{ème} président des Etats-Unis, constitue l'un des plus grands événements marquants pour les relations transatlantiques depuis la fin de la Seconde Guerre Mondiale. Les défis actuels semblent effectivement plus redoutables que la plupart des crises antérieures entre les deux puissances. Plutôt que de les unifier, ces challenges ont provoqué des divisions au sein du partenariat transatlantique (Freudenstein & Kennedy, 2017). Dans un premier temps, elles se sont faites ressentir au niveau de la sécurité et de la politique étrangère. Ensuite, elle se sont étendues aux politiques économiques et commerciales. Il en a résulté le gel des négociations du PTCI. Vu le contexte actuel des relations économiques à l'échelle transatlantique, l'UE devrait œuvrer afin d'en tirer profit. Cette section s'intéresse donc aux diverses opportunités qui s'offrent à l'Europe dans un contexte où les règles qui régissent le commerce mondial sont redéfinies.

4.1.1. Section 1 – Reprendre l'initiative

Tout d'abord, les Etats-Unis assument leur repli sur eux-mêmes. Les choix diplomatiques pris par le président américain depuis son élection vont dans ce sens : ils sont moins enclins à négocier des accords commerciaux multilatéraux et à s'engager sur la scène internationale.

Jusqu'à présent, l'alliance transatlantique dominait la politique mondiale en jouant un rôle clé aux niveaux du G7 et du G20 (voir carte des membres aux annexes 9 et 10), du Conseil de sécurité de l'ONU et de l'OTAN (Kaufmann & Lohaus, 2017). Pourtant, les années 2017 et 2018 ont été marquées par la menace du président d'un désengagement américain de l'OTAN

pour ensuite retirer son soutien à la déclaration commune du G7, qualifié désormais de « G6+1 » (Curry, 2018), et enfin annoncer officiellement le retrait américain du Conseil de Sécurité des Nations Unies (Harris, 2018). Nous assistons à un retrait progressif des Etats-Unis du leadership mondial. M. Trump s'est donné l'objectif de se recentrer sur les intérêts américains. Cela se traduit par une politique de désunion plutôt que de coopération avec les autres nations (Demertzis, 2017). Il s'agit là pour l'Europe d'une opportunité à saisir : combler le vide laissé par les Etats-Unis et reprendre le flambeau pour défendre le modèle de l'ordre libéral (Vimont, 2017). Le temps est venu pour l'Union Européenne d'assumer un leadership mondial. Par l'expression « leadership », on sous-entend un certain sacrifice de l'intérêt national à court terme pour maintenir le statu quo de l'ordre, des règles et des institutions (Kristensen, 2017). À ce sacrifice s'ajoute également la fourniture de biens publics avec l'idée que ces derniers profitent à tout le monde et pas seulement au « leader ». Par cette définition, on comprend rapidement que les Etats-Unis ne sont désormais plus en mesure d'assurer ce statut étant donné que la nouvelle doctrine américaine se base sur le slogan « America First » ; « l'Amérique d'abord ».

Il s'agit d'un véritable challenge pour l'Union Européenne. Se reposant traditionnellement sur son partenaire américain, elle n'a pas vraiment appris à agir en toute autonomie (Solal-Arouet & Tersen, 2017). Nous avons vu qu'en matière de défense, les Etats-Unis ont toujours assuré la sécurité de l'Europe. Mais ce temps est révolu depuis que les Etats-Unis ont annoncé leur souhait de se désengager de l'OTAN pour cause de financement insuffisant de la part de ses alliés européens. C'est l'occasion ou jamais d'élaborer une défense commune européenne. Au-delà du fait qu'elle permette à l'Europe de s'émanciper des Etats-Unis, elle incarnerait une puissance souveraine que l'Europe n'a jamais eue (Vayssière, 2007).

A la question de savoir si le bloc des 28 est capable de relever un tel défi, certains ont répondu par la négative. Parmi eux, un groupe d'experts en commerce international et un conseiller-maître à la Cour des comptes. Le premier argument avancé est le côté paralysant du système institutionnel actuel au sein de l'Union Européenne (Solal-Arouet & Tersen, 2017). Dans un cas « d'accord de libre-échange approfondi et complet », les questions relèvent souvent de compétences nationales et non de l'Union Européenne. La capacité de l'UE à exercer son leadership est compromis si un seul Etat-membre décide de ne pas ratifier un accord dit « mixte » (Hu & Pelkmans, 2017). Les experts font appel à une plus grande efficacité institutionnelle en ce qui concerne l'action extérieure de l'UE et sa légitimité démocratique. A ce blocage institutionnel s'ajoute un problème d'ordre politique (Solal-Arouet & Tersen, 2017).

Selon ces experts, l'UE ne pourrait pas s'émanciper et s'affirmer sur une scène internationale post-Trump car elle présente des lacunes en termes de cohérence et de solidarité. Le projet qu'elle portait en son sein et les valeurs qu'elle prônait jadis se sont quelque peu effacés. Selon eux, l'avenir de l'Occident est remis en question en raison de l'absence actuelle de but commun et de cohérence stratégique.

Au-delà de la question de savoir si l'Union Européenne est prête ou pas pour reprendre l'initiative, elle n'est pas la seule candidate au leadership mondial (Stubb, 2017). D'abord, le président Vladimir Poutine a toujours gardé en tête son objectif de redonner à la Russie sa puissance d'antan (Stubb, 2017). Toutefois, ses moyens et capacités militaires ne semblent pas compenser ses faiblesses en matières d'économie et de politique étrangère. En revanche, un candidat plus crédible au poste de leader mondial est la Chine. Le président chinois Xi Jinping souhaite ouvrir la voie vers une Chine plus engagée et ne semble pas dérangé par l'idée de prendre la place laissée par les Etats-Unis. Dans une perspective de leadership économique mondial, il tente d'élargir la capacité de l'infrastructure chinoise à travers 60 pays via l'initiative « Nouvelle route de la Soie » en 2013, connue sous l'expression « One Belt, One Road » ainsi que via la création de la Banque Asiatique d'Investissement pour les Infrastructures en 2014 (Bukovansky, 2017). À travers ce projet, la Chine augmente sa présence sur les principales routes commerciales, maritimes et terrestres, et espère ainsi renforcer ses liens avec le reste du continent eurasiatique (Barichella, 2017b).

4.1.2. Section 2 – De nouveaux partenariats stratégiques

En tant que plus grand marché unique du monde, il est devenu crucial pour l'UE d'étendre ses partenariats internationaux pour modeler la mondialisation selon les valeurs et les normes européennes (Virkkunen, 2018). En 2016, les exportations de biens et services représentaient 43% du PIB de l'UE (Eurostat, 2017). Il est logique de constater que l'ouverture du commerce, en plus de booster la croissance, profite également à l'emploi. Lorsque l'UE exporte pour un valeur d'un milliard d'euros, elle bénéficie de la création de 14.000 nouveaux emplois sur son territoire (Virkkunen, 2018). Au-delà de l'impact qu'ont ces accords sur la croissance et l'emploi, ils donnent à l'UE la possibilité d'influencer et de définir les règles du développement mondial en ce qui concerne la protection de l'environnement, les droits de l'homme ou encore la croissance démographique.

Récemment, l'incapacité de l'UE à répondre d'une seule voix dans la politique internationale est devenue problématique et, nous venons de le voir, il est actuellement impératif pour elle de retrouver sa place sur la scène internationale (Martins, 2018). Encore plus depuis que les États-

Unis se sont retirés de multiples négociations et accords. Il existe désormais une opportunité pour l'UE de pouvoir tirer profit des nombreux avantages qu'offrent le développement mondial en élargissant sa palette d'accords commerciaux internationaux. La position future de l'UE dépendra donc de sa capacité à se positionner dans les relations internationales comme un espace intégré. Par conséquent, la mise en place de nouveaux partenariats stratégiques est l'une des priorités de la politique étrangère européenne. Ces partenariats stratégiques constituent un élément clé du repositionnement de l'UE à l'échelle mondiale. Nous pouvons les répartir en trois groupes : les partenaires historiques comme le Canada et le Japon, les partenaires similaires comme le Mexique et la Corée du Sud, et enfin les « nouvelles » puissances ; le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud (BRICS) (Martins, 2018).

Mais là où réside la réelle opportunité pour l'Europe dans un contexte où l'heure est au déclin du leadership américain, c'est que l'intérêt mondial pour l'UE en tant que partenaire commercial s'est accru. Étant donné que les Etats-Unis affichent un « repli sur soi » assumé, leurs partenaires commerciaux doivent s'organiser autrement. Cela implique de se tourner vers de nouveaux alliés, ce qui constitue une opportunité pour l'UE. La Commissionnaire Européenne au commerce, Cécilia Malmström, appuie d'ailleurs ces propos en déclarant que le « protectionnisme commercial de Donald Trump poussait certains pays à se tourner vers l'Europe » (Le Figaro, 2017). En d'autres mots, certains membres du PTP s'intéressent désormais à la l'UE depuis le retrait unilatéral des Etats-Unis.

L'Australie est l'un d'entre eux. Le Ministre australien du commerce, du tourisme et de l'investissement, Steven Ciobo, est un fervent défenseur du libre-échange et du multilatéralisme (Cady, 2018). Dans un contexte où une guerre commerciale qui oppose les Etats-Unis à l'Europe et à la Chine risque de se traduire par une guerre commerciale généralisée, l'Australie a décidé de chercher en l'UE un nouvel allié. En 2017, l'UE et l'Australie avaient déjà signé un accord-cadre dans l'optique de renforcer leur coopération à l'heure où des défis se posent en matière de politique étrangère et de sécurité, de commerce, d'économie, ... à l'échelon international (Union Européenne, 2017). Le contexte économique de plus en plus incertain et volatile, des négociations ont été lancées en mai 2018 en vue de la conclusion d'un accord commercial global entre l'Australie et l'UE (Cady, 2018). L'objectif serait de parvenir à passer un « accord de nouvelle génération » avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Ce type d'accord implique la suppression des obstacles non-tarifaires en plus des droits de douane. Bien que l'Australie ait déjà conclu un accord avec les Etats-Unis (AUSFTA), c'est l'UE qui est son deuxième plus grand partenaire commercial après la Chine (Cady, 2018). De son côté, l'Europe

y trouve également son compte. L'accord permettrait aux entreprises européennes d'accéder plus aisément au marché asiatique étant donné la position géographique de l'Australie.

Le deuxième membre du PTP à avoir entrepris la même démarche est le Japon. Ayant pourtant toujours privilégié le partenariat transpacifique aux autres traités, le pays s'est désormais également tourné vers l'Europe (Le Monde, 2017d). Suite à la décision de Donald Trump, les négociations entre Tokyo et Bruxelles se sont fortement accélérées. En juillet 2018, l'accord de partenariat économique avec le Japon (JEFTA), considéré comme « le plus grand jamais négocié par l'UE », est signé (European Commission, 2018). Au-delà du fait que l'accord commercial permette de créer des opportunités pour les entreprises européennes et japonaises, il y va d'un signal fort à Donald Trump, rappelant leurs croyances en un commerce ouvert.

Nous l'avons vu, les récents événements rendent l'avenir de l'ALENA incertain. Depuis son élection, Donald Trump tente de renégocier le traité entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique. Si les trois pays parviennent à se mettre d'accord sur la nouvelle version de l'ALENA, il y a de fortes chances pour que les propositions américaines qui ont fait débats lors des rondes, soient tout de même incluses dans l'accord (Dattu & Sathananthan, n.d.). Dans le cas où les négociations échouent, alors il en résulterait un retrait unilatéral des Etats-Unis ou bien une imposition de droits de douane sur les importations en provenance du Canada et du Mexique. Quelle que soit l'issue de ces négociations, il est devenu essentiel pour les sociétés canadiennes de diversifier leurs liens commerciaux en mettant davantage l'accent sur le commerce avec l'Europe. Par conséquent, les intervenants économiques canadiens cherchent des alternatives pour les entreprises qui exercent des activités transfrontalières de commerce et d'investissement (Dattu & Sathananthan, n.d.). C'est dans ce contexte que l'Accord Economique et Commercial Global (AECG) est entré en vigueur à titre provisoire en septembre 2017 (voir carte des membres de l'AECG à l'annexe 8). Plus connu sous le nom de CETA (Comprehensive and Economic Trade Agreement), l'accord a pour objectif d'éliminer 99% des barrières tarifaires entre les partenaires et vise à créer des opportunités d'accès au marché pour les services et les investissements. Considéré comme l'accord commercial le plus avancé jamais signé par l'UE (Bennett, 2016), les négociations avec le Canada entamées en 2009 ont été ralenties en octobre 2016. Les législateurs de la Wallonie Francophone se sont opposés à l'AECG car ils estiment que le traité représente une menace pour les services publics et les agriculteurs (Blenkisop, 2016). Bien qu'il soit déjà entré en vigueur, il ne sera totalement mis en œuvre que dès que tous les Etats membres de l'UE l'auront ratifié conformément à leurs obligations

constitutionnelles respectives (Commission Européenne, 2017). A la lumière du récent retrait américain du PTP, il est essentiel pour l'UE de travailler avec le Canada pour renforcer le système multilatéral (Verhofstadt, 2017). De plus, ne pas conclure d'accords commerciaux devient un risque lorsque d'autres pays le font. L'UE doit saisir l'opportunité de faire alliance avec le Canada car si elle ne fait pas, il pourrait y avoir des conséquences et des coûts directs.

Enfin, les tensions qui se sont récemment accrues entre les Etats-Unis et la Chine offrent une nouvelle opportunité pour l'Europe, celle d'accéder au marché chinois. Compte tenu des vides laissés par les politiques commerciales de Donald Trump, le ministre allemand de l'économie, Sigmar Gabriel a déclaré que l'Europe devait intensifier ses partenariats économiques en Asie, et notamment en Chine et en Inde (Jefferson, 2017). Michael Fuchs, homme politique allemand, appuie ces propos en rappelant l'actuel état des relations transatlantiques. Selon lui, l'Asie se présente comme une alternative aux Etats-Unis. Pour les exportations allemandes, la Chine et l'Inde apparaissent comme des marchés bien plus ouverts et attrayants que celui des Etats-Unis (Jefferson, 2017). En parallèle, et nous allons le voir dans la section suivante, Pékin semble également trouver de l'intérêt à approfondir ses relations commerciales avec l'UE.

4.1.3. Section 3 – Un pivot européen vers l'Asie

Nous venons de le voir, la fin du leadership américain remet en question la viabilité de l'alliance transatlantique sur le long terme, ce qui rend désormais plus que jamais légitime pour l'Europe de trouver des alternatives en développant des relations avec de « nouveaux » alliés (Scimia, 2017). Cette section s'intéressera donc plus précisément à la Chine compte tenu de sa place centrale dans l'avenir économique de l'Eurasie (Le Corre, 2017).

La part de la Chine dans le total des échanges de biens de l'UE a quasiment triplé entre 2000 et 2017, passant de 5,5% à 15,3% (voir Graphique 15) (Eurostat, 2018). En 2017, la Chine est le deuxième principal partenaire commercial de l'Union Européenne avec 573 milliards d'euros, soit 15,3% du total du commerce de biens de l'UE. En termes de solde commercial, l'Union Européenne a présenté un déficit soutenu avec la Chine de 2008 à 2017 (voir Graphique 16). Au cours de cette période, le commerce entre les deux parties a atteint un creux en 2009 en raison de la baisse des importations. La balance commerciale a enregistré des fluctuations supérieures à 170 milliards d'euros en 2008, 2010 et à partir de 2015. En 2017, elle s'élevait à 176 milliards d'euros. La même année, la Chine était le principal partenaire commercial de l'Union Européenne en matière d'importations. Ces dernières sont dominées par les produits

industriels et les biens de consommation : les machines et les équipements, les chaussures et les vêtements, les meubles, les lampes et les jouets principalement (Barichella, 2017b). En revanche, elle prend la deuxième position en matière d'exportations.

Bien que le pivot européen vers l'Asie soit d'autant plus important dans ce contexte actuel, il ne date pas d'hier. Depuis 2003, l'Union Européenne et la Chine se sont engagées dans un agenda de coopération stratégique (Barichella, 2017b). Lors du 16^{ème} Sommet bilatéral entre la Chine et Union Européenne, les deux parties ont adopté l'Agenda Stratégique de Coopération à l'horizon de 2020 (European External Action Service, 2013). Il s'agit d'un accord exhaustif et ambitieux incluant des mesures précises pour renforcer la coopération et le dialogue entre les deux puissances. Au cours du 19^{ème} Sommet Chine – UE qui s'est tenu le 2 juin 2017 à Bruxelles, les deux puissances ont débattu de leurs relations politiques et économiques au niveau de divers domaines tels que le climat, l'énergie, les investissements et le commerce (European Commission, 2017b).

Les récentes mesures prises par M. Trump ont l'avantage de s'être traduites par des opportunités pour l'Europe.

Premièrement, par leur retrait de l'accord de Paris, les Etats-Unis laissent une place vide dans le rôle de leader sur les changements climatiques (Barichella, 2017b). Or, la Chine a toujours clamé vouloir devenir leader mondial dans le domaine des énergies renouvelables. En effet, faire entendre sa voix dans les négociations internationales sur l'environnement lui permettrait de raffermir son influence à l'échelle mondiale. Cependant, la Chine, seule, n'est pas en mesure de diriger la communauté internationale sur ces questions (Barichella, 2017b). Un leadership conjoint entre l'UE et la Chine pour traiter des problèmes environnementaux mondiaux deviendrait légitime. Il prend d'autant plus son sens depuis que la Chine et l'UE, premier et troisième émetteur de gaz à effet de serre, compenseraient ensemble le poids des Etats-Unis, deuxième dans le classement. Pour résumer, le désintérêt de l'administration Trump sur les questions environnementales constitue une opportunité pour l'Europe ; celle de renforcer sa coopération avec la Chine sur les enjeux environnementaux.

Deuxièmement, dans l'optique de contrebalancer les mesures prises par Donald Trump, de nombreux pays asiatiques sont à la recherche de solutions alternatives, sous la forme de nouveaux partenaires commerciaux. La Chine souhaite prendre plus d'indépendance vis-à-vis des Etats-Unis et ça se traduit par une diminution des exportations en direction des Etats-Unis (Barichella, 2017b).

La nouvelle Route de la Soie, lancée en 2013, est encore plus pertinente actuellement compte tenu du fait qu'elle permet un commerce direct entre la Chine et des pays européens, notamment l'Allemagne et l'Angleterre. Egalement appelé « One Belt, One Road » (OBOR), le projet modernise l'ancienne « route de la soie ». Ce réseau de routes commerciales entre l'Asie et l'Europe couvre une vaste zone géographique (voir Figure 6). Il est d'autant plus imposant que les 63 pays qui le composent, dont 18 sont membres de l'UE, représentent 64% de la population mondiale et 30% du PIB mondial (Herrero & Xu, 2017). En termes de résultats, il a été estimé que l'initiative visant à renforcer la connectivité commerciale par l'amélioration des infrastructures de transport dans la majeure partie de l'Eurasie, soit un succès.

Un travail s'est intéressé à l'identification des avantages commerciaux engendrés par la réduction de ces coûts de transport (Herrero & Xu, 2017). Les résultats indiquent qu'une grande majorité des pays de l'Union Européenne peuvent s'attendre à des gains en matière d'exportations. De manière générale, une réduction de 10% des coûts de transport augmenteraient le commerce de 1,3%. Si l'on s'intéresse à l'impact sur le commerce par région (voir Graphe 4), on remarque que l'Union Européenne est la grande gagnante de l'initiative : le commerce européen augmenterait de 6%. En revanche, la région asiatique ne profiterait que d'une augmentation de 3%. Enfin, la légère perte dont souffrirait le reste du monde, à hauteur de 0,04% serait largement compensée par les gains en termes de création de commerce obtenus par l'UE et l'Asie. En d'autres termes, le projet « One Belt, One Road » profiterait à l'Union Européenne dans ce sens qu'il aurait un effet considérable sur la création d'échanges commerciaux. Pour conclure, la présidence de Trump et le retrait des Etats-Unis que cela implique sur la scène mondiale constituent une occasion sans précédent pour l'Union Européenne : celle d'accroître sa présence stratégique dans la partie du monde la plus dynamique sur le plan économique, l'Asie (Barichella, 2017b).

Toutefois, il est impératif de rester vigilant. Si Pékin propose une coopération à l'Europe pour affronter le protectionnisme et l'unilatéralisme américain, il est utile de se rappeler que la puissance chinoise a tendance à bafouer les règles du commerce mondial (Emmot & Barkin, 2018). Bien qu'il soit dans l'intérêt de l'UE de renforcer ses relations commerciales avec l'Asie, il serait très risqué d'établir une alliance contre les Etats-Unis qui restent le premier partenaire commercial des européens. La question qu'il faut se poser est la suivante : avant d'imaginer une quelconque alliance sino-européenne, est-ce que les Etats-Unis sont véritablement prêts à céder une part de leur influence sur une zone économique comme l'Asie pour des raisons protectionnistes ? La réponse dépendra de la mesure dans laquelle Donald Trump ose pousser son programme « America First » contre ses principaux partenaires commerciaux.

4.2. Chapitre 2 : Menaces pour l'Union Européenne

4.2.1. Section 1 – Une guerre commerciale transatlantique

Pendant la Grande Dépression des années 30, la loi tarifaire Smoot-Hawley a mis en œuvre des politiques commerciales protectionnistes dans le but de protéger les emplois américains (Irwin, 2017b). En imposant des taxes sur les importations étrangères, ces dernières revenaient plus chères pour les américains que les produits fabriqués aux Etats-Unis. Au lieu de favoriser les produits nationaux aux dépens des importations, les représailles des partenaires commerciaux de l'Amérique ont contribué à réduire de moitié les importations et exportations américaines (Irwin, 2017b).

Avec la récente imposition de droits de douane de 25% sur les importations étrangères d'acier et de 10% sur les importations étrangères d'aluminium aux Etats-Unis par le président Donald Trump (Hussain, 2018), les frictions commerciales se sont aggravées à l'échelle mondiale. Il est envisageable qu'elles aboutissent à une guerre commerciale mondiale comparable à celle de 1930. (Dadush, 2017). L'Union Européenne et le Canada sont les deux partenaires commerciaux les plus touchés par cette taxe (Hussain, 2018). Toutefois, ils ne sont pas les seuls. La Chine, le Japon, le Mexique et la Corée du Sud doivent également faire face aux nouvelles mesures tarifaires sur l'acier et l'aluminium. A cette annonce, le Conseil Européen a déclaré qu'il était prêt à réagir aux mesures des Etats-Unis par des contre-mesures appropriées et conformes à l'OMC (Wolff, 2018). Une guerre commerciale s'est déclarée entre l'UE et les Etats-Unis depuis l'instauration de droits de douane additionnels en Europe sur des produits américains (jeans, moto, etc.) (Coppola, 2018). En outre, l'UE a annoncé qu'une procédure judiciaire contre les Etats-Unis seraient engagée à l'OMC. L'objectif poursuivi est que ces mesures de rétorsion correspondent, en valeur, aux dommages causés par la décision américaine sur les exportations européennes d'acier et d'aluminium vers les Etats-Unis. Ce différend entre les Etats-Unis et l'Union Européenne risque vraisemblablement de causer des dommages à l'économie transatlantique ainsi qu'à son impact sur l'emploi, l'investissement et la sécurité outre-Atlantique (Coppola, 2018). Les marchés boursiers ont également été affectés par la décision unilatérale de Donald Trump. Ils ont chuté à travers les principaux marchés mondiaux, traduisant une perte de confiance au sein des entreprises. Le défi présenté par les Etats-Unis au système commercial mondial dépasse donc de loin les tarifs d'acier et d'aluminium (Wolff, 2018).

Ensuite, contrairement à cette taxe sur l'acier et l'aluminium qui concernait plusieurs partenaires commerciaux des Etats-Unis, Donald Trump a menacé d'introduire une nouvelle

taxe visant uniquement l'Union Européenne. Il s'agit d'une réponse des Etats-Unis aux mesures de rétorsion prises par l'UE suite à l'introduction de barrières tarifaires à l'importation d'acier et d'aluminium (Leonard & Bravo, 2018). Cette menace consiste en l'imposition d'un droit de douane de 20% sur les voitures importées de l'Union Européenne. Donald Trump reprend le même argument que celui utilisé pour justifier ses tarifs sur l'acier et l'aluminium : la sécurité nationale. L'escalade de ces mesures de rétorsion se traduit par une intensification continue de la guerre commerciale transatlantique. Toutefois, le président américain a annoncé qu'il ne mettrait pas en application sa menace dans le cas où les dirigeants européens acceptaient des concessions importantes comme celle de retirer les taxes sur les produits américains (Bryan, 2018).

L'Iran est le deuxième front de la guerre commerciale transatlantique. Nous avons vu que, suite au rétablissement des sanctions commerciales de Donald Trump contre Téhéran, toutes les entreprises européennes se sont vues dans l'obligation de renoncer à leurs affaires là-bas. Total et Peugeot sont deux d'entre elles car il aurait été trop risqué de se faire interdire l'accès au marché américain et perdre ainsi les investissements des actionnaires américains.

Les conséquences économiques d'une guerre commerciale mondiale pour l'Union Européenne ont été estimées par le Conseil d'Analyse Economique, organisme rattaché aux services du Premier Ministre. Selon le CAE, il faut envisager une escalade protectionniste au niveau mondial. Si la menace se concrétise et qu'elle se traduit par une guerre commerciale totale, alors l'impact négatif qu'elle engendrerait sur l'économie « serait comparable à celui de la grande récession de 2008-2009 » (Rivet & Leigh, 2018). Les auteurs estiment que même en gardant les droits de douane nuls en son sein, l'Union Européenne souffrirait d'une baisse permanente de PIB. Le pouvoir d'achat des ménages en serait durablement affecté. En effet, cette chute de 4% du PIB représenterait une perte annuelle moyenne de 1.250 euros par habitant. En cause, la forte baisse du commerce (Rivet & Leigh, 2018).

Une autre étude s'est intéressée à l'analyse des secteurs qui seraient le plus touchés dans le cadre d'une guerre commerciale entre l'UE et les Etats-Unis (Chiacchio, 2018). Pour ce faire, les flux commerciaux bilatéraux entre les deux puissances ont été comparés sur base de dix catégories de produits réparties selon la Classification Type pour le Commerce International (CTCI). Ces dix catégories représentent plus de deux-tiers de toutes les importations et exportations entre l'UE et les Etats-Unis. Nous observons que de manière générale, l'UE a tendance à exporter plus qu'elle n'importe dans la plupart des catégories de produit. Comme

l'indique la Figure 7, le bloc des 28 est excédentaire dans les catégories suivantes : les véhicules routiers et les médicaments et produits pharmaceutiques. Nous pouvons donc en déduire que ce seront ces deux secteurs-là qui risqueront d'être le plus affectés en Europe par la guerre commerciale lancée avec les Etats-Unis.

4.2.2. Section 2 – Un déclin de la prospérité européenne

L'avenir de l'intégration européenne est incertain (Demertzis, 2017). Depuis dix ans, l'Europe connaît une période difficile. Elle a été affaiblie entre autres par la crise économique et financière mondiale de 2007-2008, les migrations mal gérées et une montée du populisme. Mais la stabilité de l'Union Européenne a rarement autant été menacée que depuis l'élection de Donald Trump (Wolff, 2018). Sa présidence pose des questions centrales ayant trait à la sécurité de l'Union Européenne telles que l'accord sur le climat ou le nucléaire iranien.

Résident dans l'accord avec l'Iran, d'importants enjeux géopolitiques, sécuritaires et économiques pour l'Union Européenne (Moscovici, 2008). Premièrement, la proximité géographique de l'Iran constitue une menace directe pour le continent européen. Ensuite, dans le cas où l'Iran venait à sortir de l'accord, le traité de non-prolifération serait ébranlé (Moscovici, 2008). Ce dernier a pour objectif de réduire le risque que l'arme nucléaire se répande à travers le monde. Par conséquent, la sécurité européenne risquerait d'être mise à mal. Enfin, sur le plan économique, nous avons vu précédemment que les entreprises européennes subissent la décision unilatérale de Donald Trump sous peine de se faire sanctionner. Les conséquences pour l'économie européenne vont être effectivement très problématiques étant donné les relations commerciales entretenues entre l'UE et l'Iran (voir Graphique 2) (Loesche, 2018).

Ensuite, au-delà de l'enjeu écologique qu'il revêt, l'accord de Paris sur le climat représente un enjeu économique important pour l'Union Européenne. Un rapport de l'OCDE a effectivement révélé qu'agir contre le changement climatique pouvait stimuler la croissance économique à moyen et long terme. Plus précisément, intégrer des mesures de lutte contre le changement climatique à sa politique économique courante permettrait d'accroître le PIB des pays du G20 (dont fait partie l'UE) de 1% d'ici 2021 et 2,8% d'ici 2050 (OECD, 2017, p.20). En 2014, l'ancienne Commissaire européenne à l'action pour le climat avait déjà annoncé que « les secteurs liés à l'économie verte sont parmi ceux qui créent le plus d'emplois » (Le Monde, 2014). Un rapport publié par l'Agence internationale pour les énergies renouvelables complète

ces propos en déclarant que le secteur des énergies vertes représente près de 10 millions d'emplois à l'échelle mondiale, toutes filières confondues. Plus exactement, parmi ces 9,8 millions d'emplois, 1,2 million ont été créés en Europe (IRENA, 2017, p.20). Mondialement, nous pouvons nous attendre à ce que le secteur s'élargisse à 24 millions de travailleurs d'ici à 2030. Nous pouvons donc en déduire que le climat a un impact certain sur la croissance et l'emploi à l'échelle de l'Union Européenne et que les mesures prises par Donald Trump à ce sujet représentent un défi pour la prospérité économique européenne.

Au-delà des questions économiques, sécuritaires, géographiques et environnementales, l'« Union » européenne est menacée. Le projet européen, qui a apporté une paix, une prospérité et une démocratie sans précédent, est remis en question. La présidence de Donald Trump aux États-Unis est susceptible d'être un tournant décisif pour les relations internationales et transatlantiques de l'UE (Keukeleire & Delreux, 2017). Le président du Conseil Européen, Donald Tusk, a mis en garde les européens contre la menace que représentait le président américain pour la prospérité de l'UE (Macdonald, 2017). Pourquoi ? « Parce qu'une désintégration de l'UE ne mènera pas à une restauration de la souveraineté de chaque Etat mais à une dépendance de chacun d'entre eux aux trois grandes puissances qui ne sont autres que la Chine, les Etats-Unis et la Russie » (Donald Tusk, 2017). De bonnes relations américano-européennes sont essentielles mais il n'est pas sûr que l'intégration européenne soit dans l'intérêt des Etats-Unis. Dans ce sens, il se pourrait que Donald Trump tente de diviser l'UE. Par exemple, la question sur les droits de douane américains pourrait constituer un obstacle à la pérennité de l'unité franco-allemande (Münchau, 2018). D'abord, les déficits de la balance commerciale américaine diffèrent grandement entre les deux pays (15 milliards de dollars avec la France contre 64 milliards avec l'Allemagne). Ensuite, les droits de douane de M. Trump ne concernent pas les mêmes produits. Ils touchent le champagne en France et les voitures en Allemagne. Par ces différences, les deux pays ne partagent pas la même position vis-vis des Etats-Unis. La France a adopté une approche plus dure que l'Allemagne sur la façon dont l'Europe doit réagir (Münchau, 2018). Dans ce genre de situation, nous pouvons craindre que le président américain arrive à monter l'Allemagne et la France l'une contre l'autre.

Les Etats-Unis ne sont pas anti-européens mais il est dans leur intérêt de renforcer leurs relations existantes avec chacun des Etats-membres de l'Europe, en particulier ceux qui ne sont plus vraiment rattachés à l'UE (Ted Malloch, 2017). En d'autres mots, par la négociation d'accords bilatéraux avec ces derniers, les Etats-Unis tenteront sans doute d'affaiblir l'UE. La

future alliance Grande-Bretagne – Etats-Unis illustre bien ces propos. Depuis que les britanniques ont manifesté leur volonté de quitter l'Union Européenne en juin 2016, des rumeurs courent sur une potentielle coalition avec les Etats-Unis (McKee, 2017). Bien que les britanniques aient voté à majorité pour la sortie de leur pays de l'Union-Européenne, le Brexit sera officiel seulement à partir du 29 mars 2019 (EUR-Lex, 2018). D'ici là, la Grande-Bretagne a tout intérêt à renégocier de nouveaux accords pour remplacer ceux dont elle sera exclue l'année prochaine (McKee, 2017). Si ce n'est pas le cas, le marché britannique va souffrir des taxes, des barrières non-tarifaires telles que les réglementations et normes, mais également des quotas à l'exportation.

Du côté des Etats-Unis, il s'agit d'une opportunité pour affaiblir l'UE en rendant attractif ce mouvement pour les autres pays de l'Union. Il est effectivement plus intéressant pour lui de négocier un accord bilatéral avec chacun des Etats plutôt que de se confronter avec un bloc uni de 28 membres. Néanmoins, les intérêts des travailleurs américains et le maintien des emplois aux Etats-Unis restent sa priorité dans le cadre de futurs accords. D'ailleurs, il a été révélé que plus de 700 000 emplois américains étaient soutenus par les exportations vers le Royaume-Uni en 2015. En d'autres mots, le président américain poursuit toujours sa politique « America First » (Batchelor & Wilts, 2017). Au final, l'impact de la présidence de Donald Trump sur le projet européen dépendra de sa politique étrangère et des effets qu'elle pourrait causer, à savoir un désengagement de l'UE ou une stimulation de son intégration dans les domaines de la politique étrangère et de sécurité (Keukeleire & Delreux, 2017).

V. Conclusion

Pour conclure, l'élection de Donald Trump représente un défi majeur pour les relations transatlantiques. L'Union Européenne a vu son statut passer de celui de partenaire à celui de quasi adversaire. Pourtant, l'Europe est le principal allié des Etats-Unis depuis la Seconde Guerre mondiale.

À travers son slogan « America First », Donald Trump annonce un repli américain sur soi. Il ne semble dorénavant plus dans l'intérêt des Etats-Unis de protéger systématiquement leurs alliés qui doivent devenir plus autonomes. Par la nouvelle politique étrangère défendue par l'administration Trump consiste à s'occuper de façon minimale des affaires du monde, nous percevons une forme revisitée de la doctrine Monroe. Les Etats-Unis affichent une certaine forme d'isolationnisme, laissant ainsi leur place de leadership mondial à qui souhaite la prendre. Cela se remarque par le retrait unilatéral américain du Partenariat transpacifique, de l'accord sur le nucléaire en Iran, de l'accord de Paris sur les changements climatiques et de l'Organisation des Nations Unies. Le nouveau président a également menacé de retirer les Etats-Unis de l'Accord de Libre-Echange Nord-Américain. Quant au Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement, les négociations sont gelées. Enfin, alors que des critiques récurrentes ont également été faites à l'égard d'organisations mondiales telles que l'OTAN et l'OMC, les Etats-Unis se sont désunis du G7 que certains surnomment désormais « G6+1 ». De plus, le nouveau président affiche une forte préférence pour les accords commerciaux bilatéraux, en opposition aux accords multilatéraux.

Devenu sa nouvelle doctrine américaine, « America first » sous-entend également une volonté de rendre aux Etats-Unis ce qui leur est dû. M. Trump considère que les Etats-Unis sont trop souvent ressortis perdants des traités de libre-échange. Sa campagne présidentielle s'est concentrée sur la défense des intérêts américains. L'emploi et la balance commerciale en ont été les deux axes principaux. Le président dénonce l'affaiblissement du secteur manufacturier aux Etats-Unis et des déficits commerciaux importants avec leurs partenaires commerciaux. Si il compte y remédier, c'est par le biais de techniques de négociation. Plus précisément, il adopte des positions extrêmes dans le but de renégocier les clauses des accords commerciaux dans l'intérêt de son pays. En analysant la politique économique américaine, il semblerait donc qu'il ne s'agisse pas de mesures foncièrement protectionnistes à proprement parlé. Il serait alors plus judicieux de parler d'un retour à un libre-échange équilibré.

Néanmoins, il est nécessaire de distinguer les paroles des actes. D'après l'analyse des déclarations de Donald Trump, nous avons pu constater que le président américain clamait une rupture des tendances multilatérales. Pourtant, les actions qu'il pose ne prennent pas la forme d'une rupture puisqu'elles s'inscrivent dans une tradition protectionniste et isolationniste américaine. Les fondamentaux économiques n'ont effectivement pas changé. Les échanges commerciaux internationaux ont continué à croître.

Au moyen d'une étude de l'ALENA et du PTP ainsi que de la position qu'a adopté Donald Trump vis-à-vis de ses partenaires commerciaux, il est légitime de s'interroger sur la manière dont il va se comporter avec ses alliés européens. Comment Donald Trump va-t-il agir avec l'Union Européenne dans le cadre du PTCI ? Le futur du traité transatlantique est incertain depuis que Trump a confirmé sa préférence pour les traités bilatéraux, au dépend des accords multilatéraux. Selon notre analyse, les relations commerciales entre les deux puissances risquent de se dégrader car contrairement au Canada, au Mexique, à la Suisse et à tous les autres partenaires commerciaux qui subissent, non sans mal, les nouvelles taxes américaines, l'UE reste une grande puissance économique mondiale. En réponse aux barrières tarifaires qui ont été imposées sur les importations européennes, les dirigeants européens ont pris des mesures de rétorsion conséquentes. Décidée à défendre le libre-échange, il y a peu de chance pour que l'Union cède face à M. Trump et lui accorde les concessions commerciales qu'il exige. À partir de ce constat, une escalade de la guerre commerciale transatlantique est à prévoir. Une autre menace qui pèse sur l'Europe est le déclin de sa prospérité. Nous l'avons compris à travers l'impact du désengagement américain des accords de Paris et de Vienne, le projet européen est mis en difficulté sur des questions économiques, sécuritaires, géographiques et environnementales. Au-delà de ça, l'avenir même de l'intégration européenne est incertain car Donald Trump a confirmé son intention de conclure des accords bilatéraux avec certains pays de l'UE, et compte bien rendre cette tendance attractive pour les autres.

Si ce retrait américain pose des défis aux relations transatlantiques, il offre aussi des opportunités. Pour l'Europe elle-même, c'est l'occasion de reprendre l'initiative et d'oser s'affirmer en tant que leader économique mondial. D'après notre analyse, les mesures prises par Donald Trump ont poussé des nations comme le Japon, le Canada ou l'Australie, pour ne citer que ceux-là, à se tourner vers l'Europe. Il s'agit là d'une occasion unique pour étendre ses partenariats internationaux. A la lumière des mesures que Donald Trump a prises à l'encontre

de ses partenaires historiques, il se pourrait que le futur de l'ordre mondial au niveau économique, environnemental et sécuritaire se joue sans les Etats-Unis.

L'Asie est aussi un marché intéressant qui s'offre désormais aux entreprises européennes. Les tensions actuelles entre les Etats-Unis et la Chine constituent une opportunité pour l'Europe, celle d'accroître sa présence stratégique en Asie à travers un pivot économique. Contrairement aux Etats-Unis, l'Europe n'a aucune intention de suivre la voie américaine du repli sur soi. L'alliance sino-européenne que Pékin propose à Bruxelles contre les Etats-Unis est toutefois risquée compte tenu de la place importante que représente le marché américain pour les importations et exportations européennes.

Enfin, il est important de rappeler que Donald Trump n'est en exercice que depuis un an et demi. Ainsi, en raison du manque d'information et de recul dont nous disposons à ce jour, l'analyse n'en est encore qu'à son amorce. Si le bruit médiatique entourant la politique menée par Donald Trump ne permet pas de dégager un regard parfaitement objectif sur celle-ci tant à court terme qu'à long terme, il reste néanmoins vrai qu'elle lui est profitable à quelques égards. Une fois le mandat de Donald Trump terminé, il serait intéressant d'étudier l'impact réel de ses mesures sur les relations transatlantiques et de les comparer aux prédictions des études analysées dans ce mémoire afin d'évaluer la fiabilité des modèles utilisés et de l'importance des facteurs exogènes.

VI. Bibliographie

Abadi, M. (2016). *Where Hillary Clinton and Donald Trump stand on Obama's legacy trade deal*. En ligne sur le site web Business Insider <http://www.businessinsider.fr/us/what-is-tpp-2016-9>, consulté le 12 février 2018

Alden, E. (2015). *US in position to write rules on trade*. En ligne sur le site web du Financial Times <https://www.ft.com/content/2c07cd48-6b9b-11e5-8171-ba1968cf791a>, consulté le 17 mars 2018

Anderlini, J. (2016). *A shaky trade pact that signals American decline*. En ligne sur le site web du Financial Times <https://www.ft.com/content/6f14756c-8a1e-11e6-8aa5-f79f5696c731>, consulté le 17 mars 2018

Arès, M., & Paquin, S. (2017). Retour du protectionnisme et avenir des négociations commerciales internationales. *Études internationales*, 48(3-4), 307-318. En ligne http://www.cms.fss.ulaval.ca/recherche/upload/revue_etudesint/fichiers/vol48_34_intro_ares_et_paquin.pdf

Ash, K. (2013). *EU-US trade and investment talks: Why they matter*. En ligne sur le site web OECD Observer http://oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/4262/EU-US_trade_and_investment_talks:_Why_they_matter.html, consulté le 11 juillet 2018

Badie, B., & Vidal, D. (2016). *Qui gouverne le monde ? L'Etat du monde 2017*. Paris : La Découverte.

Baker, P. (2017). *Trump's previous view of NATO is now obsolete*. En ligne sur le site web The New York Times <https://www.nytimes.com/2017/04/13/world/europe/nato-trump.html>, consulté le 27 juillet 2018.

Baldwin, R., & Krugman, P. (1988). Industrial policy and international competition in wide-bodied jet aircraft. In R.E. Baldwin, *Trade policy issues and empirical analysis* (pp. 45-78).

University of Chicago Press. En ligne
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.476.1503&rep=rep1&type=pdf>

Barichella, A. (2017a). La Présidence de Trump : quelles conséquences pour l'Europe ? *Questions et Entretiens d'Europe*, 417, 1-11. En ligne <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01738129/document>

Barichella, A. (2017b). Le pivot européen vers l'Asie : un nouvel équilibre à trouver ? *European Issues Fondation Robert Schuman*, 436, 1-7. En ligne <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01738124/document>

Batchelor, T. & Wilts, A. (2017). *Donald Trump promises 'very big and exciting' trade deal with the UK after Brexit*. En ligne sur le site web The Independent <http://www.independent.co.uk/news/world/americas/us-politics/donald-trump-us-uk-trade-deal-uk-brexiteu-protections-liam-fox-twitter-a7859101.html>, consulté le 18 mars 2018

Beitone, A., Perl, P., & Lorrain, L. (2013). Chapitre 7 - La dynamique de la mondialisation économique. In *Économie, sociologie et histoire du monde contemporain* (pp. 337-392). Paris : Armand Colin.

Ben-David, D. (1996). Trade and convergence among countries. *Journal of international Economics*, 40(3-4), 279-298. [https://doi.org/10.1016/0022-1996\(95\)01405-5](https://doi.org/10.1016/0022-1996(95)01405-5)

Bennett, N. (2016). *Why CETA is too important to fail for EU and Canada*. En ligne sur le site web Business Vancouver <https://www.biv.com/article/2016/7/why-ceta-too-important-fail-eu-and-canada/>, consulté le 18 juin 2018

Bhagwati, J. N. (1988). *Protectionism* (Vol. 1). MIT Press.

Bhattasali, D., Li, S., & Martin, W.J. (2004). *China and the WTO: Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*. Washington: The World Bank. En ligne <http://documents.worldbank.org/curated/en/578141468770462057/pdf/298970PAPER0China010the0WTO.pdf>

Black, T., & Merrill, D. (2017). *Trump Hates Trade Deficits, but Which Ones Really Matter?* En ligne sur le site web Bloomberg <https://www.bloomberg.com/graphics/2017-mexico-trade-deficit/>, consulté le 1^{er} juin 2018

Birchfield, V. (2015). La négociation du Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement (TTIP) : comparaison entre les motivations, les oppositions et l'opinion publique des États-Unis et de l'Union européenne. *Politique américaine*, 26(2), 129-158. doi:10.3917/polam.026.0129.

Blenkinsop, P. (2016). *Belgian Region set to block EU-Canada free trade deal*. En ligne sur le site web Reuters <https://www.reuters.com/article/us-eu-canada-trade-idUSKCN12B17S>, consulté le 25 mai 2018

Blenkinsop, P. (2018). *Exclusive. EU may target \$3.5 billion of U.S. imports for trade retaliation – sources*. En ligne sur le site web Reuters <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-europe-measures-exclusive/exclusive-eu-may-target-3-5-billion-of-u-s-imports-for-trade-retaliation-sources-idUSKCN1GE2FO>, consulté le 1^{er} juin 2018

Borel, F. X., Themejian, K., & Velay, P. (2003). *Politique Commerciale Stratégique*. En ligne <http://pcs44.tripod.com/pcs.pdf>

Boudreaux, D., & Ghei, N. (2017). *The Benefits of Free Trade : Addressing Key Myths*. En ligne sur le site web Mercatus Center <https://www.mercatus.org/publication/benefits-free-trade-addressing-key-myths>, consulté le 23 mars 2018

Bourgeot, R. (2017). Le protectionnisme, une passion américaine ? *Revue internationale et stratégique*, 108(4), 89-100. doi:10.3917/ris.108.0089.

Brander, J., & Spencer, B. (1984). Export Subsidies and International Market Share Rivalry. *Journal of International Economics*, 18(1-2), 83-100. doi: 10.3386/w1464

Bravo, R., & Chatterley, J. (2018). *Trump is willing to reopen TTIP amid EU-U.S. trade dispute, Ross says*. En ligne sur le site web Bloomberg,

<https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-03-29/trump-willing-to-reopen-ttip-amid-eu-u-s-trade-spat-ross-says>, consulté le 18 juin 2018

Breiman, M. (2018). Les taxes de Donald Trump sur l'acier obligent les industriels européens à monter au créneau. En ligne sur le site web Les Echos Investir <https://investir.lesechos.fr/actions/actualites/les-taxes-de-donald-trump-sur-l-acier-obligent-les-industriels-europeens-a-monter-au-creneau-1767797.php>, consulté le 26 juillet 2018.

Bryan, B. (2018). *Trump threatens Europe with "tremendous retribution" as the possibility of massive auto tariffs looms*. En ligne sur le site web Business Insider <http://www.businessinsider.fr/us/trump-europe-eu-car-tariffs-trade-war-move-2018-7>, consulté le 20 juillet 2018

Bukovansky, M. (2017). The liberal world order loses its leader. *Current History*, 116(793), 291-296. En ligne <https://search.proquest.com/docview/1960272697?accountid=12156>

Cabirol, M. (2017). *Jackpot pour Lockheed qui va vendre 440 F-35 à 11 pays, dont cinq d'Europe*. En ligne sur le site web La Tribune <https://www.latribune.fr/entreprises-finance/industrie/aeronautique-defense/jackpot-pour-lockheed-qui-va-finaliser-la-vente-de-440-f-35-a-un-11-pays-dont-cinq-d-europe-740589.html>, consulté le 27 juillet 2018

Cady, J.C. (2018). *L'Australie se tourne vers l'Europe*. En ligne sur le site web Institut du Pacifique <http://institut-du-pacifique.org/2018/06/05/laustralie-se-tourne-vers-leurope/>, consulté le 20 juillet 2018

Camus, A. (2012). Pierre Rosanvallon, 2011, *La Société des égaux*, Paris, Seuil, « Les Livres du nouveau monde », 432 p. *Revue européenne des sciences sociales. European Journal of Social Sciences*, (50-1), 274-276. En ligne <https://journals.openedition.org/ress/1244#quotation>, consulté le 23 juillet 2017.

Chiacchio, F. (2018). *Which sectors would be most vulnerable to EU-US trade war?* En ligne sur le site Bruegel <http://bruegel.org/2018/03/which-sectors-would-be-most-vulnerable-to-eu-us-trade-war/>, consulté le 18 juin 2018

Chiacu, D., & Mason, J. (2018). *Trump menace de prendre des mesures contre l'OMC*. En ligne sur le site web Reuters <https://fr.reuters.com/article/businessNews/idFRKBN1JS2FC-OFRBS>, consulté le 20 juillet 2018

Census. (2018). *Top Trading Partners – May 2018*. En ligne <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1805yr.html>

Coad, P. (2012). *Dr-Cafta: An Impact Analysis Thus Far*. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2178578>

Commission Européenne. (2017). *21/09/2017 Entrée en vigueur de l'accord commercial entre l'UE et le Canada*. En ligne https://ec.europa.eu/belgium/news/170921_ceta_fr

Commission Européenne. (2018). *Accord TTIP (Traité de libre-échange transatlantique) / Europe*. En ligne https://ec.europa.eu/france/news/ttip_fr

Coppola, F. (2018). *The U.S. trade war just went global*. En ligne sur le site web Forbes <https://www.forbes.com/sites/francescoppola/2018/05/31/the-u-s-s-trade-war-just-went-global/#6eda5db71b2e>, consulté le 20 juillet 2018

Coudert, V., & Lez, P. (2015). La politique de change chinoise et la place du renminbi dans le système monétaire international. *Revue d'économie financière*, 119(3), 69-96. doi:10.3917/ecofi.119.0069

Courrier International. (2017). *Chine. "Route de la soie", la mondialisation selon Xi Jinping*. En ligne <https://www.courrierinternational.com/grand-format/chine-route-de-la-soie-la-mondialisation-selon-xi-jinping>, consulté le 20 juillet 2018

Coy, P. (2018). *National Security is a good reason for protection. But not of steel and aluminum*. En ligne sur le site web Bloomberg <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-03-02/national-security-is-a-good-reason-for-protection-but-not-of-steel-and-aluminum>, consulté le 25 mai 2018

Curry, B. (2018). *Turmoil over Trump's tariffs prompt talk of 'G6 plus one'*. En ligne sur le site web The Globe and Mail <https://www.theglobeandmail.com/politics/article-turmoil-over-trumps-tariffs-prompt-talk-of-g6-plus-one/>, consulté le 18 juillet 2018

Dade, C., Ciuriak, D., Dadkhah, A., & Xiao, J. (2017). The Art of the Trade Deal: Quantifying the Benefits of A TPP Without the United States. *Canada West Foundation Trade and Investment Centre*. En ligne https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2985355

Dadush, U. (2017). L'Amérique déclenchera-t-elle une guerre commerciale mondiale ? *L'Économie politique*, 74(2), 97-112. doi:10.3917/leco.074.0097.

Damen, M., & Przetacznik, J. (2018). *L'Union Européenne et ses partenaires commerciaux*. En ligne sur le site du Parlement Européen <http://www.europarl.europa.eu/factsheets/fr/sheet/160/l-union-europeenne-et-ses-partenaires-commerciaux>, consulté le 11 juillet 2018

Dattu, R., & Sathananthan, G. (n.d.). *L'ALENA, l'AECG et le PTP – Des occasions et des défis importants*. En ligne sur le site web Osler <https://retrospectiveanneejuridique.ca/lalena-laecg-et-le-ptp-des-occasions-et-des-defis-importants/>, consulté le 17 mars 2018

Deblock, C., & Brunelle, D. (1993). Une intégration régionale stratégique : le cas nord-américain. *Études internationales*, 24(3), 595-629. doi: 10.7202/703211ar

Deblock, C. (2004). Le libre-échange et les accords de commerce dans la politique commerciale des États-Unis. *Cahier de recherche*, 4, 03. En ligne http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/Cahiercont_0403_polcom-US.pdf

De Largentaye, B. (2012). 4 ans de présidence Obama – évolution des relations transatlantiques et perspectives. *Policy paper, Notre Europe-Inst. J. Delors, Paris, oct.* En ligne <http://institutdelors.eu/wp-content/uploads/2018/01/bilan4ansobamadelargentayene-ijdoct12.pdf>

De Largentaye, B. (2013). Enjeux et perspectives d'une zone de libre-échange transatlantique. *Policy paper, Notre Europe-Inst. J. Delors, Paris, oct.* En ligne

<http://institutdelors.eu/wp-content/uploads/2018/01/zonelibreechangetransatlantiquelargentayene-ijdoct2013.pdf>

Demertzis, M. (2017). *European worries about isolationist trends*. En ligne sur le site web Bruegel <http://bruegel.org/2017/11/european-worries-about-isolationist-trends/>, consulté le 18 juin 2018

De Ville, F., & Siles-Brügge, G. (2017). Why TTIP is a game-changer and its critics have a point. *Journal of European Public Policy*, 24(10), 1491-1505. <https://doi.org/10.1080/13501763.2016.1254273>

Dixon, D. (2007). *Surfing Economics*, Palgrave, Londres. En ligne <https://philpapers.org/rec/DIXSE>

Donnan, S. (2015). *US, Japan and 10 countries strike Pacific trade deal*. En ligne sur le site web Financial Times <https://www.ft.com/content/d4a31d08-6b4c-11e5-8171-ba1968cf791a>, consulté le 17 mars 2018

Donnan, S., & Webber, T. (2018). *Donald Trump links planned steel tariffs to Nafta talks*. En ligne sur le site web Financial Times <https://www.ft.com/content/ff6123b2-2078-11e8-9efc-0cd3483b8b80>, consulté le 25 mai 2018

Dubbert, J., & Sengenberger, J. (2018). Preserving and modernizing NAFTA. *Millennial Policy Center Policy Paper*, 5. En ligne https://assets.realeclear.com/files/2018/03/838_180228.pdf

Emmot, R. & Barkin, N. (2018). *Exclusive – China presses Europe for anti-U.S. alliance on trade*. En ligne sur le site web Reuters <https://uk.reuters.com/article/uk-usa-trade-china-eu-exclusive/exclusive-china-presses-europe-for-anti-us-alliance-on-trade-idUKKBN1JT1KH>, consulté le 20 juillet 2018

EUR-Lex, (2018). *Brexit : le retrait du Royaume-Uni de l'Union-Européenne*. En ligne <http://eur-lex.europa.eu/content/news/Brexit-UK-withdrawal-from-the-eu.html?locale=fr>, consulté le 18 mars 2018

Europe1. (2017). *Trump peut-être une opportunité pour l'Europe, selon le commissaire européen Pierre Moscovici*. En ligne <http://www.europe1.fr/politique/trump-peut-etre-une-opportunite-pour-leurope-selon-le-commissaire-europeen-pierre-moscovici-2965832>, consulté le 4 juillet 2018

European Commission. (n.d.). *Iran*. En ligne <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/iran/>

European Commission. (2017a). *European Citizens' Initiative: Commission registers 'Stop TTIP' Initiative*. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1872_en.htm

European Commission. (2017b). *EU-China Summit: moving forward with our global partnership*. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1524_en.htm?locale=EN

European Commission. (2018). *EU and Japan sign Economic Partnership Agreement*. En ligne http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-4526_en.htm

European External Action Service. (2013). *L'Agenda stratégique de coopération Chine - UE 2020 a été rendu public lors du 16e sommet Chine-UE*. En ligne http://eeas.europa.eu/archives/docs/statements/docs/2013/131123_01_fr.pdf

Eurostat. (2017). *Archive : commerce international de services*. En ligne http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:International_trade_in_services/fr

Eurostat. (2018a). *Un tiers du commerce de l'UE effectué par les Etats-Unis et la Chine*. En ligne <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/8765927/6-26032018-AP-FR.pdf/b13b5e89-3199-4ea0-aff3-5d382bceee09>, consulté le 4 juillet 2018

Eurostat. (2018b). *China-EU - international trade in goods statistics*. En ligne http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/China-EU_-_international_trade_in_goods_statistics#Overview, consulté le 18 juin 2018

Export. gov. (2016). *Service Exports – High Growth*. En ligne <https://www.export.gov/article?id=Service-Exports-with-High-Growth-Potential>, consulté le 13 juillet 2018

Financial Times. (2015). *TPP trade deal reinforces ties between US and Asia*. En ligne <https://www.ft.com/content/ac8ee418-6c24-11e5-aca9-d87542bf8673>, consulté le 18 juin 2018

Flouzat-Osmont d'Amilly, D. (2011). L'Europe et l'évolution du modèle chinois. *Politique étrangère*, (2), 389-401. doi:10.3917/pe.112.0389.

Fouda, R. A. N. (2012). Protectionism & Free Trade: A Country's Glory or Doom? *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 3(5), 351. En ligne <http://www.ijtef.org/papers/226-CF312.pdf>

France Diplomatie. (2014). *Les investissements directs étrangers des Etats-Unis en 2012*. En ligne https://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/ETATS-UNIS_-_Les_investissements_directs_etrangers_cle0dd94b.pdf, consulté le 11 juillet 2018

France Diplomatie. (2018). *Qu'est-ce que le G20 ?* En ligne <https://www.diplomatie.gouv.fr/fr/politique-etrangere-de-la-france/diplomatie-economique-et-commerce-exterieur/peser-sur-le-cadre-de-regulation-europeen-et-international-dans-le-sens-de-nos/faire-de-la-regulation-internationale-un-atout-pour-l-economie-francaise/article/qu-est-ce-que-le-g20>, consulté le 8 juillet 2018

Freudenstein, R., & Kennedy, C. (2017). A new transatlantic agenda IN FOCUS: challenges and opportunities in the Trump era. *European View*, 16(1). En ligne <https://www.martenscentre.eu/sites/default/files/publication-files/new-transatlantic-agenda-trump-era.pdf>

Gagné, G., Côté, R., & Deblock, C. (2004). Les récents accords de libre-échange conclus par les États-Unis. Une menace à la diversité culturelle. *Montréal, Francia : Centre Études internationales et Mondialisation*. En ligne

http://mediatheque.francophonie.org/IMG/pdf/accords_libre-echange_US_-_menace_pour_la_div_cult.pdf

Gallardo, J. L. (2005). Comparative advantage, economic growth and free trade. *Revista de Economia Contemporânea*, 9(2), 313-335. <http://dx.doi.org/10.1590/S1415-98482005000200004>

Gearan, A., & DeYoung, K. (2018). *Trump pulls United States out of Iran nuclear deal, calling the pact “an embarrassment”*. En ligne sur le site web The Washington Post https://www.washingtonpost.com/politics/trump-will-announce-plans-to-pull-out-of-iran-nuclear-deal-despite-pleas-from-european-leaders/2018/05/08/4c148252-52ca-11e8-9c91-7dab596e8252_story.html?utm_term=.9dc6c95ffc6d, consulté le 18 juin 2018

Godin, R. (2017). *Brexit : quel libre échange veut Theresa May ?* En ligne sur le site web LaTribune <https://www.latribune.fr/economie/union-europeenne/brexit-quel-libre-echange-veut-theresa-may-631408.html>, consulté le 24 février 2018.

Goujon, M., & Guérineau, S. (2006). La modification de la politique de change chinoise. Logique, portée et développements récents. *Perspectives chinoises*, 93. En ligne <https://journals.openedition.org/perspectiveschinoises/942>

Gouvernement du Canada. (2018). *Canada-U.S. Free Trade Agreement*. En ligne sur le site web Gouvernement du Canada http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/united_states-etats_unis/fta-ale/background-contexte.aspx?lang=eng, consulté le 16 mars 2018

Grahn, U. (2017). *U.S. Unemployment Rate Decreases Further*. En ligne sur le site web Statista <https://www.statista.com/chart/8974/us-unemployment-rate/>, consulté le 8 juillet 2018

Guillou, S. (2017). *Trump peut-il vraiment réindustrialiser les Etats-Unis ?* En ligne sur le site web OFCE <https://www.ofce.sciences-po.fr/blog/trump-peut-il-vraiment-reindustrialiser-les-etats-unis/>, consulté le 18 juin 2018

Harris, R. G. (1989). The new protectionism revisited. *Canadian Journal of Economics*, 22(4), 751-778. doi: 10.2307/135497

Harris, G. (2018). *Trump Administration withdraws U.S. from U.N. Human Rights Council*. En ligne sur le site web The New York Times <https://www.nytimes.com/2018/06/19/us/politics/trump-israel-palestinians-human-rights.html>, consulté le 18 juillet 2018

Herrero, A. G., & Xu, J. (2017). China's Belt and Road Initiative: Can Europe Expect Trade Gains? *China & World Economy*, 25(6), 84-99. En ligne <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/cwe.12222>

Higgott, R. & Stubbs, R. (2016). *The Trans-Pacific Partnership: For, Against and Prospects*. En ligne sur le site web E-International Relations <http://www.e-ir.info/2016/04/13/the-trans-pacific-partnership-for-against-and-prospects/>, consulté le 18 juin 2018

Hongjian, C. (2013). The Transatlantic Trade and Investment Partnership: Origins, Objectives and Impact. *China International Studies*, 42, 100-118. En ligne https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/chintersd42&div=9&g_sent=1&casa_token=SYd6M9XrlfoAAAAA:woE2t1gc5efRq5pzrs_KmBzSxltt6mck6JK3HvbzMmhA-UMjWUku4FBWrrR6xmM7TB2IwH-Rng&collection=journals

Howe, A. (2017). *Brexit lessons from Britain's 19th-century push for free trade*. En ligne sur le site web The Conversation <http://theconversation.com/brexit-lessons-from-britains-19th-century-push-for-free-trade-79400>, consulté le 24 juillet 2017.

Hu, W. & Pelkmans, J. (2017). China-EU Leadership in Globalisation: Ambition and capacity. *CEPS Policy Insight*, 2017(18). En ligne http://aei.pitt.edu/87757/1/PI2017-18_WHandJP_China-EULeadership.pdf

Hussain, I. (2018). *Trump & trade-war: shifting into the unknown*. En ligne sur le site web The Financial Express <https://thefinancialexpress.com.bd/views/opinions/trump-trade-war-shifting-into-the-unknown-1520872296>, consulté le 18 juin 2018

International Trade Administration. (2017). *U.S. Trade Overview 2016*. En ligne https://www.trade.gov/mas/ian/build/groups/public/@tg_ian/documents/webcontent/tg_ian_005537.pdf

IRENA. (2017). *Renewable Energy and Jobs Annual Review 2017*. En ligne http://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2017/May/IRENA_RE_Jobs_Annual_Review_2017.pdf

Irwin, D. A. (2017a). The False Promise of Protectionism: Why Trump's Trade Policy Could Backfire. *Foreign Affairs*, 96(3), 45-56. En ligne https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/fora96&div=61&g_sent=1&casa_token=&collection=journals#

Irwin, D. A. (2017b). *Peddling protectionism: Smoot-Hawley and the Great Depression*. Princeton University Press

Jacobs, J., Mayeda, A., & Olorunnipa, T. (2018). *Canada, Mexico to get initial exemption from steel tariffs, Official says*. En ligne sur le site Bloomberg <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-03-08/canada-mexico-to-get-initial-exemption-from-steel-tariffs>, consulté le 25 mai 2018

Jefferson, C. (2017). *Can Europe exploit Trump's protectionism?* En ligne sur le site web Deutsche Welle <https://www.dw.com/en/can-europe-exploit-trumps-protectionism/a-37254979>, consulté le 20 juillet 2018

Jourdain-Fortier, C. (2016). Le TTIP : Fenêtre sur rue. *Revue internationale de droit économique*, 4, 417-419. doi:10.3917/ride.304.0417.

Kanter, J. (2017). *Trump Threatens Europe's Stability, a Top Leader Warns*. En ligne sur le site The New York Times <https://www.nytimes.com/2017/01/31/world/europe/trump-european-union-donald-tusk.html>, consulté le 4 juillet 2018

Kaufmann, S., & Lohaus, M. (2017). Ever closer or lost at sea? Scenarios for the future of transatlantic relations. *Futures*. <https://doi.org/10.1016/j.futures.2017.04.007>

Keukeleire, S., & Delreux, T. (2017). *EU Foreign Policy in Times of Existential Crises: Instability in the Neighbourhood, Brexit, Trump, and beyond*. En ligne [https://www.macmillanihe.com/resources/CW%20resources%20\(by%20Author\)/K/Keukeleire-And-Delreux-The-Foreign-Policy-Of-The-European-Union-2e/Update%20Chapter%202%20Historical%20overview%20-%20EU%20foreign%20policy%20in%20times%20of%20existential%20crises.pdf](https://www.macmillanihe.com/resources/CW%20resources%20(by%20Author)/K/Keukeleire-And-Delreux-The-Foreign-Policy-Of-The-European-Union-2e/Update%20Chapter%202%20Historical%20overview%20-%20EU%20foreign%20policy%20in%20times%20of%20existential%20crises.pdf), consulté le 18 juin 2018

Kicsi, R., & Buta, S. (2010). Protectionism and “Infant” Industries, Theoretical Approaches. *Economics and Applied Informatics*, 1(1), 173-180. En ligne <https://pdfs.semanticscholar.org/d30b/729f30175c82dc30e2fd5d536ae4e3d6a9a0.pdf>, consulté le 3 mars 2018.

Kristensen, P. M. (2017). After Abdication: America Debates the Future of Global Leadership. *Chinese Political Science Review*, 2(4), 550-566. doi:10.1007/s41111-017-0078-7

Kuorikoski, J. (2017). From Trumpisms to Protectionism-Is TTIP Next in Line? *International Journal of Law and Politics*. En ligne http://ase-scoop.org/journals/jLawAndPolitics/papersLaw/volume3_Issue1/3.Kuorikoski.pdf

Ladier-Fouladi, M. (2017). L’Amérique contre l’Iran. *Outre-Terre*, 50(1), 219-224. doi:10.3917/oute1.050.0219.

Laferrière, A. (2017). Trump, le catalyseur. *Commentaire*, (3), 579-584. doi:10.3917/comm.159.0579.

Lagarde, F. (2018). *Les résultats commerciaux de Peugeot portés par l’Iran en 2017, plombés par l’Iran en 2018*. En ligne sur le site web Autoactu <http://www.autoactu.com/les-resultats-commerciaux-de-peugeot-portes-par-l-iran-en-2017--plombes-par-l-iran-en-2018.shtml>, consulté le 26 juillet 2018.

Lane, R. (2017). Inside Trump's Head: an exclusive interview with the president, and the single theory that explains everything. En ligne sur le site web Forbes <https://www.forbes.com/donald-trump/exclusive-interview/#597749d4bdec>, consulté le 16 juillet 2018

Lange, J. (2017). *Trump administration again declines to name China currency manipulator*. En ligne sur le site web Reuters <https://www.reuters.com/article/us-usa-china-currency/trump-administration-again-declines-to-name-china-currency-manipulator-idUSKBN1CM30M>, consulté le 4 juillet 2018

Lauer, S. (2017). *Qu'est-ce que l'Aléna que Donald Trump veut renégocier ?* En ligne sur le site web LeMonde http://www.lemonde.fr/economie-mondiale/article/2017/01/27/qu-est-ce-que-l-alena-que-donald-trump-veut-renegocier_5070398_1656941.html, consulté le 18 juin 2018

Lassudrie-Duchêne, B., & Ünal-Kesenci, D. (2002). L'avantage comparatif, notion fondamentale et controversée. *CEPII l'économie mondiale*, 90-104. En ligne https://www.researchgate.net/profile/Deniz_Uenal/publication/242574024_L'avantage_comparatif_notion_fondamentale_et_controversee/links/00b49528dc6ad69bce000000/L'avantage-comparatif-notion-fondamentale-et-controversee.pdf

Lawrence, R. Z. (2018). Five Reasons Why the Focus on Trade Deficits Is Misleading, *Peterson Institute for International Economics*, 18(6). En ligne <https://piie.com/system/files/documents/pb18-6.pdf>

Le Corre, P. (2017). Montée en puissance de la Chine : l'Europe et les États-Unis peuvent-ils coopérer ? *Revue internationale et stratégique*, 107(3), 42-51. doi:10.3917/ris.107.0042.

Le Figaro. (2017). *Le protectionnisme de Trump pousse les autres pays vers l'UE (Malmström)*. En ligne <http://www.lefigaro.fr/flash-eco/2017/02/21/97002-20170221FILWWW00099-le-protectionnisme-de-trump-pousse-les-autres-pays-vers-l-ue.php>, consulté le 20 juillet 2018

Le Monde. (2014). *Climat : « les européens ont tout à perdre » en cas de non-accord*. En ligne https://www.lemonde.fr/planete/article/2014/10/22/climat-les-europeens-ont-tout-a-perdre-a-ne-pas-se-mettre-d-accord-maintenant_4509923_3244.html, consulté le 20 juillet 2018

Le Monde. (2016). « *Brexit* » : *que pèse le Royaume-Uni dans le budget européen ?* En ligne http://www.lemonde.fr/les-decodeurs/article/2016/02/16/brexit-que-pese-le-royaume-uni-dans-le-budget-europeen_4866410_4355770.html, consulté le 30 avril 2018

Le Monde. (2017a). *Libre-échange : Trump signe l'acte de retrait des Etats-Unis du Partenariat transpacifique*. En ligne http://www.lemonde.fr/ameriques/article/2017/01/23/libre-echange-trump-signe-l-acte-de-retrait-des-etats-unis-du-partenariat-transpacifique_5067840_3222.html, consulté le 17 mars 2018

Le Monde. (2017b). *Pourquoi l'économie mondiale reste « accro » au dollar*. En ligne https://www.lemonde.fr/idees/article/2017/03/15/pourquoi-l-economie-mondiale-reste-accro-au-dollar_5094772_3232.html, consulté le 26 juillet 2018.

Le Monde. (2017c). *Climat : Donald Trump annonce le retrait des Etats-Unis de l'accord de Paris*. En ligne https://www.lemonde.fr/donald-trump/article/2017/06/01/climat-donald-trump-annonce-le-retrait-des-etats-unis-de-l-accord-de-paris_5137402_4853715.html, consulté le 8 juin 2018

Le Monde. (2017d). *Libre-échange : un accord entre l'Europe et le Japon très symbolique*. En ligne https://www.lemonde.fr/economie/article/2017/07/06/libre-echange-un-accord-tres-symbolique-entre-l-europe-et-le-japon_5156735_3234.html, consulté le 20 juillet 2018

Le Monde. (2018a). *Taxe sur l'acier et l'aluminium : l'annonce de Donald Trump provoque de vives réactions*. En ligne http://www.lemonde.fr/international/article/2018/03/02/taxes-sur-l-acier-et-l-aluminium-l-annonce-de-donald-trump-provoque-de-vives-reactions_5264572_3210.html, consulté le 18 mars 2018

Le Monde. (2018b). *Immigration : un juge américain bloque une décision de Donald Trump*. En ligne https://www.lemonde.fr/donald-trump/article/2018/01/10/un-juge-americain-bloque-l-abrogation-de-daca_5239562_4853715.html, consulté le 25 mai 2018

Le Monde. (2018c). *Donald Trump lie les renégociations Alena aux taxes sur l'acier et l'aluminium*. En ligne http://www.lemonde.fr/donald-trump/article/2018/03/06/trump-lie-les-renegociations-alena-aux-taxes-sur-l-acier-et-l-aluminium_5266137_4853715.html, consulté le 17 mars 2018

Leonard, J., & Bravo, R. (2018). *Trump tariff threat on European cars escalates global trade war*. En ligne sur le site web Bloomberg <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-06-22/trump-threatens-to-impose-20-percent-tariff-on-european-cars>, consulté le 20 juillet 2018

Lgh, G., (2011). *Faut-il protéger les industries naissantes ?* En ligne sur le site web Contrepoints <https://www.contrepoints.org/2011/12/05/58966-faut-il-protoger-les-industries-naissantes>, consulté le 3 mars 2018.

Lighthizer, R.E. (2018). *Chapter I – The President's Trade Policy Agenda*. En ligne sur le site web du Bureau du représentant américain du commerce <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Reports/2018/AR/2018%20Annual%20Report%20I.pdf>, consulté le 16 juillet 2018

Lim, L. (2018). *Trump's Protectionism: Method to the Madness? RSIS Commentaries*, (47). En ligne <https://dr.ntu.edu.sg/bitstream/handle/10220/44599/CO18047.pdf?sequence=1>

List, Friedrich. (1841). *National System of Political Economy*. New York: Cosimo Classics.

Lloyd, J. (2018). *Commentary: Trump's Iran nuclear decision ends era in U.S.-Europe ties*. En ligne sur le site web Reuters <https://www.reuters.com/article/us-lloyd-europe-commentary/commentary-trumps-iran-nuclear-decision-ends-era-in-u-s-europe-ties-idUSKBN1IC2GA>, consulté le 18 juin 2018

L'Obs. (2016). *Le libre-échange, nouvel épouvantail politique aux Etats-Unis*. En ligne <https://www.nouvelobs.com/monde/20160311.AFP9590/le-libre-echange-nouvel-epouvantail-politique-aux-etats-unis.html>, consulté le 27 juillet 2018.

Loesche, D. (2018). *The Transatlantic Trade Divide*. En ligne sur le site web Statista <https://www.statista.com/chart/13787/eu-us-imports-and-exports-iran/>, consulté le 8 juillet 2018

Loungani, P., Papageorgiou, C., & Wang, K. (2017). *Services Exports Open a New Path to Prosperity*. En ligne sur le site web du Fond Monétaire International <https://blogs.imf.org/2017/04/05/services-exports-open-a-new-path-to-prosperity/>, consulté le 13 juillet 2018

Lu, S. (2015). *Foreign Direct Investment in the U.S. Textile and Apparel Industry*. En ligne sur le site web Shenglufashion <https://shenglufashion.com/2015/05/23/foreign-direct-investment-in-the-u-s-textile-and-apparel-industry-updated-in-may-2015/>, consulté le 13 juillet 2018

Macdonald, A. (2017). *EU's Tusk calls on Europe to rally against Trump threat*. En ligne sur le site web Reuters <https://www.reuters.com/article/us-usa-trump-eu-tusk/eus-tusk-calls-on-europe-to-rally-against-trump-threat-idUSKBN15F1F8?il=0>, consulté le 20 juillet 2018

Malloch, T. (2017). *The us view of European integration*. En ligne sur le site web The Parliament Magazine <https://www.theparliamentmagazine.eu/articles/opinion/ted-malloch-us-view-european-integration>, consulté le 18 juin 2018

Martin, P. (2017). Trump and U.S. immigration policy. *California Agriculture*, 71(1), 15-17. <https://doi.org/10.3733/ca.2017a0006>.

Martins, M. (2018). European Union And International Relations: Old Times, New Times? *People: International Journal of Social Sciences*, 3(3), 1384-1403. <https://dx.doi.org/10.20319/pijss.2018.33.13841403>

Massarrat, M. (2014). *L'impérialisme du dollar : comment les usa s'enrichissent aux dépens du reste du monde*. En ligne sur le site web Pambazuka

<https://www.pambazuka.org/fr/governance/limperialisme-du-dollar-comment-les-usa-s'enrichissent-aux-dépens-du-reste-du-monde>, consulté le 26 juillet 2018.

Mathieu, C. (2016). De la COP21 à la COP22 : comment gagner le combat climatique ? *Notes de l'Ifri*. En ligne <http://www.ocppc.ma/sites/default/files/OCPPC-Ifri-PN1602v2.pdf>, consulté le 4 juillet 2018

McBride, J. (2017). *The U.S. Trade Deficit: How Much Does It Matter?* En ligne sur le site web Council of Foreign Nations <https://www.cfr.org/backgrounder/us-trade-deficit-how-much-does-it-matter>, consulté le 18 juin 2018

McKee, M. (2017). *A trade deal between the United Kingdom and United States: be careful what you wish for*. London School of Hygiene and Tropical Medicine. doi: [10.1136/bmj.j491](https://doi.org/10.1136/bmj.j491)

Meckler, L. (2017). Trump Orders Wall at Mexican Border. En ligne sur le site The Wall Street Journal <http://www.immigrationworksusa.org/uploaded/file/TRUMP%20ORDERS%20WALL%20AT%20MEXICAN%20BORDER.pdf>, consulté le 24 juin 2018

Moscovici, P. (2008). Quelle diplomatie européenne pour un Iran aux ambitions nucléaires ? *Revue internationale et stratégique*, 70(2), 135-142. doi : 10.3917/ris.070.0135.

Münchau, W. (2018). *Donald Trump's trade war with Europe looks inevitable*. En ligne sur le site web Financial Times <https://www.ft.com/content/ba483178-4a10-11e8-8ee8-cae73aab7ccb>, consulté le 18 juillet 2018

Nager, A. (2016). Calling Out China's Mercantilism. *The International Economy*. En ligne http://www.international-economy.com/TIE_Sp16_Nager.pdf

Naudin, C. (2011). *La puissance britannique du XIXe siècle*. En ligne sur le site web Histoire pour tous <https://www.histoire-pour-tous.fr/dossiers/3612-la-puissance-britannique-au-xixe-siecle.html>, consulté le 8 juillet 2018

Nodé-Langlois, F. (2014). *G7 : la Russie exclue du club des puissants après l'annexion de la Crimée*. En ligne sur le site web Le Figaro <http://www.lefigaro.fr/international/2014/03/24/01003-20140324ARTFIG00370-g7-la-russie-exclue-du-club-des-puissants-apres-l-annexion-de-la-crimee.php>, consulté le 8 juillet 2018

Obermeyer, H. (2018). *Don't you forget about me: US is still Europe's most important trade partner*. En ligne sur le site web Euractiv <https://www.euractiv.com/section/economy-jobs/opinion/dont-you-forget-about-me-us-is-still-europes-most-important-trade-partner/>, consulté le 18 mars 2018

OECD. (n.d). *Free Trade*. En ligne <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6265>, consulté le 8 juillet 2018

OECD. (2017). *Investing in Climate, Investing in Growth*. *OECD Publishing*. doi: <https://doi.org/10.1787/9789264273528-en>.

Office of the United States Trade Representative. (n.d.a). *European Union*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.b). *CAFTA-DR (Dominican Republic-Central America FTA)*. En ligne <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/cafta-dr-dominican-republic-central-america-fta>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.c). *Israël*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/middle-east/north-africa/israel>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.d). *Jordan*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/middle-east/north-africa/jordan>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.e). *Chile*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/americas/chile>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.f). *Singapore*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/southeast-asia-pacific/singapore>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.g). *Australia*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/southeast-asia-pacific/australia>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.h). *Morocco*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/middle-east/north-africa/morocco>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.i). *Bahrain*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/middle-east/north-africa/bahrain>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.j). *Oman*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/middle-east/north-africa/oman>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.k). *Peru*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/americas/peru>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.l). *Korea*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/japan-korea-apec/korea>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.m). *Colombia*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/americas/colombia>

Office of the United States Trade Representative. (n.d.n). *Panama*. En ligne <https://ustr.gov/countries-regions/americas/panama>

Office of the United States Trade Representative. (2015). *Summary of the Trans-Pacific Partnership Agreement*. En ligne <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2015/october/summary-trans-pacific-partnership>

Office of the United States Trade Representative. (2017). *Summary of Objectives for the NAFTA renegotiation*. En ligne <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf>

Paris, G. (2015). *Nouveaux obstacles pour le traité Trans Pacifique*. En ligne sur le site web LeMonde http://www.lemonde.fr/economie/article/2015/08/03/nouveaux-obstacles-pour-le-traite-trans-pacifique_4709815_3234.html, consulté le 17 mars 2018

Perspective monde. (2001). *Adhésion de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce*. En ligne <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMEve?codeEve=1018>, consulté le 24 février 2018.

Petri, P. A., & Plummer, M. G. (2016). The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New estimates. *Peterson Institute for International Economics*, 16(2). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2723413>

Poncet, S. (2004). La fragmentation du marché intérieur chinois. *Perspectives chinoises*, 84(1), 11-20. <https://doi.org/10.3406/perch.2004.3229>, consulté le 12 février 2018.

Prasad, E. (2014). Le dollar règne en maître, par défaut. *Finances et Développement*, 34-37. En ligne <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/fre/2014/03/pdf/prasad.pdf>, consulté le 26 juillet 2018.

PSA. (2018a). *Document de référence 2017 incluant le rapport annuel*. En ligne <https://www.groupe-psa.com/fr/publication/document-de-reference-2017/>, consulté le 26 juillet 2018

PSA. (2018b). *Forte accélération en 2017 : hausse des ventes du Groupe PSA de 15,4%*. En ligne <https://media.groupe-psa.com/fr/forte-accélération-en-2017-hausse-des-ventes-du-groupe-psa-de-154>, consulté le 26 juillet 2018

Radio-Canada. (2018). *Nucléaire iranien : douche froide pour les entreprises européennes*. En ligne <https://ici.radio-canada.ca/nouvelle/1100019/nucleaire-iranien-consequences-economiques-entreprises-europeennes>, consulté le 26 juillet 2018

Rampell, C., (2009), *Is « Buy China » a Protectionist Threat?* En ligne sur le site web du New York Times <https://economix.blogs.nytimes.com/2009/06/29/buy-china/>, consulté le 23 mars 2018

Rana, P. B., & Ji, X. (2017). TPP12 vs TPP11: Gainers and Losers. *RSIS Commentaries*, (29). En ligne <https://dr.ntu.edu.sg/bitstream/handle/10220/42111/CO17029.pdf?sequence=1>

Ranald, P. (2009). The Political Impact of the Australia–US Free Trade Agreement (AUSFTA): Perceptions of the agreement in Australia. *Paper Presentation at the Fulbright Symposium*. En ligne <https://aftinet.org.au/cms/sites/default/files/AUSFTA%20Perceptions%20of%20the%20Agreement%20in%20Australia.pdf>

Rashish, P. S. (2017). *US trade policy in the age of Trump: What role for Europe in the “New Nationalism”?* En ligne sur le site web European Policy Centre http://www.epc.eu/pub_details.php?pub_id=8063&cat_id=4, consulté le 18 juin 2018

Ricardo, D. (1970). *Principes de l'Economie Politique et de l'Impôt*. France : Calmann-Lévy.

Rivet, M., & Leigh, T. (2018). *Une guerre commerciale totale provoquerait une grave récession estime le CAE*. En ligne sur le site web Reuters <https://fr.reuters.com/article/businessNews/idFRKBN1JT14G-OFRBS>, consulté le 20 juillet 2018

Ruffin, R. (2002). David Ricardo's discovery of comparative advantage. *History of political economy*, 34(4), 727-748. En ligne <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.981.984&rep=rep1&type=pdf>, consulté le 24 février 2018.

Saha, D., Fikri, K., & Marchio, N. (2014). FDI in U.S. Metro Areas: The Geography of Jobs in Foreign-Owned Establishments. *Brookings*. En ligne <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/06/MetroFDI.pdf>, consulté le 11 juillet 2018

Salvatore, D. (1993). *Protectionism and world welfare*. Grande Bretagne : Cambridge University Press.

Salin, P. (2003). *Conférence de Cancun – les bienfaits du libre-échange*. En ligne sur le site web Le Québécois Libre <http://www.quebecoislibre.org/030913-5.htm>, consulté le 1^{er} juin 2018

Salin, P. (1991). *Libre-échange et protectionnisme*. Paris : Presses universitaires de France.

Schnerb, R. (1963). *Libre-échange et protectionnisme*. Paris : Presses Universitaires de France.

Schott, J. J. (2016). Understanding the Trans-Pacific Partnership: An Overview. *Senior Fellow, Peterson Institute for International Economics*, 1-11. En ligne https://piie.com/publications/chapters_preview/7137/overviewiie7137.pdf

Schumacher, R. (2012). Adam Smith's theory of absolute advantage and the use of doxography in the history of economics. *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 5(2), 54-80. doi: <https://doi.org/10.23941/ejpe.v5i2.105>, consulté le 1^{er} mars 2018.

Scimia, E. (2017). *Will China and the EU team up against Trump?* En ligne sur le site web AsiaTimes <http://www.atimes.com/will-china-eu-team-trump/>, consulté le 18 juin 2018

Sink, J. & Mayeda, A. (2018). *U.S. Extends Steel Tariffs Relief for EU and Other Allies*. En ligne sur le site Bloomberg <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-04-30/trump-keeps-allies-guessing-on-steel-tariffs-as-deadline-looms>, consulté le 25 mai 2018

Slaughter, M. J. (2018). How Withdrawing from NAFTA Would Damage the US Economy. *Business Round Table*. En ligne https://businessroundtable.org/sites/default/files/NAFTA_Withdrawal_Study_Matthew_Slaugther.pdf

Smith, A. (1776a). *The Wealth of Nations*. Grande-Bretagne: Andrew Skinner.

Smith, A. (1776b). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Vol.4). Paris : James Decker.

Solal-Arouet, J., & Tersen, D. (2017). Trump et l'avenir de la politique commerciale européenne. *Politique étrangère*, (1), 85-97. doi:10.3917/pe.171.0085.

Spencer, A. S., & Kirchhoff, B. A. (2006). Schumpeter and new technology based firms: Towards a framework for how NTBFs cause creative destruction. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 2(2), 145-156. <https://doi.org/10.1007/s11365-006-8681-3>, consulté le 1^{er} mars 2018.

Staiger, R. W., & Sykes, A. O. (2010). 'Currency manipulation' and world trade. *World Trade Review*, 9(4), 583-627. <https://doi.org/10.1017/S1474745610000340>

Storey, I., & Cook, M. (2016). The Impending Trump Presidency and Southeast Asia. *ISEAS Perspective*, 63 (21). En ligne https://www.iseas.edu.sg/images/pdf/ISEAS_Perspective_2016_63.pdf

Stubb, A. (2017). *It's Europe turn to fill the global power vacuum*. En ligne sur le site web Financial Times <https://www.ft.com/content/74903c98-f9ea-3c64-9f3f-b864710891dc>, consulté le 18 juin 2018

Swanson, A. (2017). *Only the W.T.O. 's Biggest Supporter, U.S. Is Its Biggest Skeptic*. En ligne sur le site web The New York Times <https://www.nytimes.com/2017/12/10/business/wto-united-states-trade.html>, consulté le 13 juillet 2018

Swanson, A. (2018a). *Trump to impose sweeping steel and aluminum tariffs*. En ligne sur le site web New York Times <https://www.nytimes.com/2018/03/01/business/trump-tariffs.html>, consulté le 18 juin 2018

Tankersley, J. (2018). *Trump hates the trade deficit. Most economists don't*. En ligne sur le site web New York Times <https://www.nytimes.com/2018/03/05/us/politics/trade-deficit-tariffs-economists-trump.html>, consulté le 24 juin 2018

The Economic Times. (2017). *I will be the biggest jobs creator God ever created: Donald Trump*. En ligne <https://economictimes.indiatimes.com/news/international/world-news/i-will->

[be-the-biggest-jobs-creator-god-ever-created-donald-trump/articleshow/56482719.cms](https://www.nytimes.com/2018/07/11/business/economy/trump-jobs-god.html),

consulté le 14 juillet 2018

The Japan Times. (2018). *U.S. amenable to trade talks with Japan and four other TPP members*. En ligne <https://www.japantimes.co.jp/news/2018/03/01/business/u-s-amenable-trade-talks-japan-four-tpp-members/#.W0tZoS3pOu5>, consulté le 16 juillet 2018

The Observatory of Economic Complexity. (n.d.). *United States*. En ligne <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/usa/>, consulté le 13 juillet 2018

Thompson, J. (2017). L'administration Trump et la grande stratégie américaine. *Politique de sécurité : analyses du CSS*, 212. <https://doi.org/10.3929/ethz-b-000184885>

Todd, D., (2008), *L'identité économique de la France. Libre-échange et protectionnisme (1814-1851)*. Paris : Grasset.

Todd, D. (2009). *Le protectionnisme, un libéralisme internationaliste*. En ligne sur le site web de la vie des idées <http://www.laviedesidees.fr/Le-protectionnisme-un-liberalisme.html>, consulté le 23 juillet 2017.

Union Européenne. (2017). *L'Union Européenne et l'Australie signent un accord-cadre en vue d'approfondir leur coopération*. En ligne https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/30902/l'union-europeenne-et-l'australie-signent-un-accord-cadre-en-vue-d'approfondir-leur_fr, consulté le 20 juillet 2018

Van Marrewijk, J.G.M. (2008). Absolute advantage. In K. Reinert & R. Rajan (Eds.), *Princeton encyclopedia of the world economy* (pp. 1-3). Princeton University Press.

Vayssière, B. (2007). Europe et souveraineté : La notion d'État, des penseurs classiques aux réalités actuelles. *Vingtième Siècle. Revue d'histoire*, 95(3), 151-166. doi:10.3917/ving.095.0151.

Velut, J. (2017). (Dés) illusions du patriotisme économique Du « carnage américain » à « l'Amérique d'abord ». *Outre-Terre*, 50(1), 126-137. doi: 10.3917/oute1.050.0126.

Vérez, J. (2017). Enjeux et défis du Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement. *L'Europe en Formation*, 382(1), 47-61. doi:10.3917/eufor.382.0047.

Vergara, F. (2018). Smith, la « main invisible » et le libre-échange. *L'Économie politique*, 77(1), 101-112. doi:10.3917/leco.077.0101, consulté le 1^{er} mars 2018.

Verhofstadt, G. (2017). *CETA : Avec le président Donald Trump, il faut plus que jamais forger des alliances avec le Canada*. En ligne sur le site web Alliance of Liberals and Democrats for Europe <https://alde.eu/fr/news/815-ceta-avec-le-president-donald-trump-il-faut-plus-que-jamais-forger-des-alliances-avec-le-canada/>, consulté le 18 juin 2018

Vimont, P. (2017). L'ordre international face à l'Amérique de Trump. *Politique étrangère*, (4), 65-74. doi: 10.3917/pe.174.0065.

Virkkunen, H. (2018). Towards an EU leadership role in shaping globalisation. *European View*, 17(1), 13-20. doi : 10.1177/178/6858/8767344

Wells, G-P. (2017). Renégociation de l'ALENA – Qu'en est-il du déficit commercial américain ? *Chronique commerciale américaine*, 10(6). En ligne http://www.ieim.ugam.ca/IMG/pdf/cca_2017-10_ver_1.1.pdf

White House. (2018). *President Donald J. Trump Hosts NATO Secretary General Jens Stoltenberg At The White House*. En ligne <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/president-donald-j-trump-hosts-nato-secretary-general-jens-stoltenberg-white-house/>, consulté le 18 juin 2018

Wintour, P., & Boffey, D. (2018). *EU sets course for US clash with law blocking Iran sanctions*. En ligne sur le site web The Guardian <https://www.theguardian.com/world/2018/may/17/maersk-tankers-pull-out-of-iran-in-blow-to-nuclear-deal>, consulté le 18 juin 2018

Wolff, G. B. (2018). How Should the EU Position Itself in a Global Trade War? *Intereconomics*, 53(2), 50-51. <http://dx.doi.org/10.1007/s10272-018-0719-6>

WTO. (n.d.a). *The WTO*. En ligne https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm

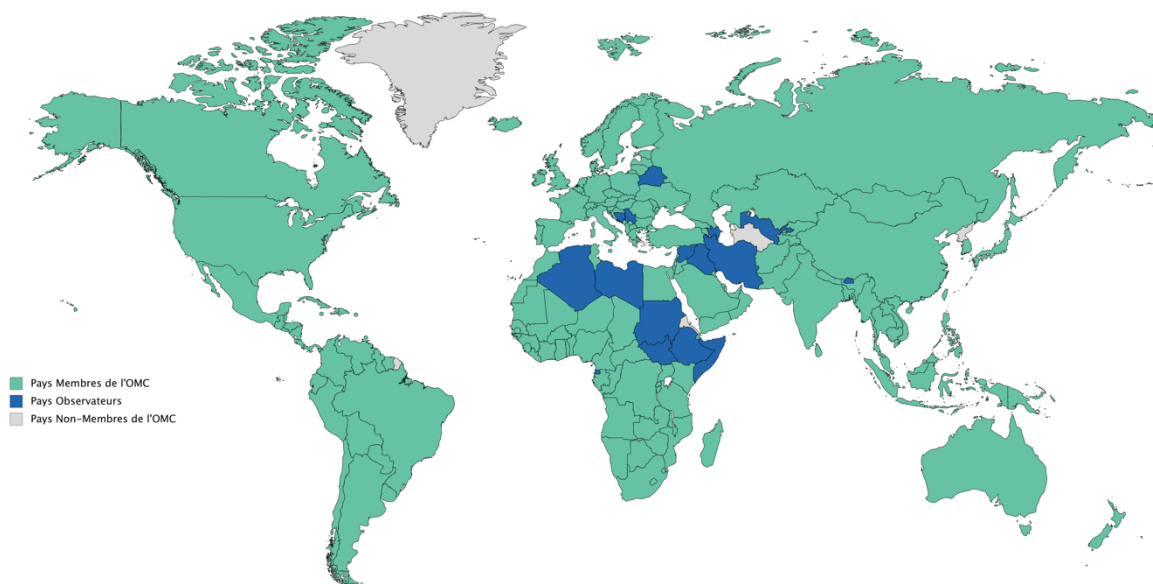
WTO. (n.d.b). *Agreement on Trade Related Investment Measures*. En ligne https://www.wto.org/english/tratop_e/invest_e/invest_info_e.htm

WTO. (n.d.c). *The Doha Round*. En ligne https://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm

VII. Annexes

1. Les membres de l'OMC

Les 164 membres qui composent l'OMC représentent 98% du commerce mondial. Les pays qui possèdent le statut d'observateur sont soit des Etats en cours d'adhésion, soit des organisations internationales comme le Fond Monétaire International (FMI) ou la Banque Mondiale.



2. Les différents accords de libre-échange bilatéraux américains

Etats-Unis – Israël

L'accord de libre-échange entre les Etats-Unis et Israël est entré en vigueur le 1^{er} septembre 1985 (Office of the United States Trade Representative, n.d.c). En 2016, ils ont échangé pour un montant de 47,1 milliards de dollars : 18,3 milliards de dollars d'exportation et 28,8 milliards de dollars d'importations. La même année, le déficit commercial des biens et services des États-Unis avec Israël s'est chiffré à 10,4 milliards de dollars. Israël est le 22^{ème} partenaire commercial de marchandises des Etats-Unis. Enfin, le Département du Commerce américain nous informe que les exportations américaines de biens et services vers Israël ont soutenu environ 73 000 emplois en 2015.

Etats-Unis – Jordanie

L'accord de libre-échange Etats-Unis – Jordanie est entré en vigueur le 17 décembre 2001, un an après sa signature (Office of the United States Trade Representative, n.d.d). Le commerce américain des biens et de services avec la Jordanie s'est chiffré à 4,3 milliards de dollars en 2016. Les exportations se sont chiffrées à 2,2 milliards de dollars ; les importations s'élevaient à 2,1 milliards de dollars. L'excédent commercial des biens et services des États - Unis avec la Jordanie s'était établi à 8 milliards de dollars en 2016. Notons que la Jordanie représente le 67^{ème} partenaire commercial de marchandises des Etats-Unis. Enfin, le Département du Commerce américain nous informe que les exportations américaines de biens et services vers la Jordanie ont soutenu environ 11 000 emplois en 2015.

Etats-Unis – Chili

L'accord de libre-échange entre les Etats-Unis et le Chili est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2004 (Office of the United States Trade Representative, n.d.e). En 2015, ils ont échangé pour un montant de 29,8 milliards de dollars : 19,5 milliards de dollars d'exportation et 10,3 milliards de dollars d'importations. L'excédent commercial des biens et services des États-Unis avec le Chili s'est chiffré à 9,1 milliards de dollars. En 2016, le Chili est le 29^{ème} partenaire commercial de marchandises des Etats-Unis. Enfin, le Département du Commerce américain nous informe que les exportations américaines de biens et services vers le Chili ont soutenu environ 93 000 emplois en 2015.

Etats-Unis – Singapour

L'accord de libre-échange entre les Etats-Unis et Singapour est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2004 (Office of the United States Trade Representative, n.d.f). En 2016, les États-Unis ont bénéficié d'excédents commerciaux avec Singapour : 9,1 milliards de dollars en termes de marchandises américaines et 9,7 milliards de dollars en termes de services américains.

Etats-Unis – Australie

Suite à l'autorisation du Congrès américains, les négociations commerciales américano-australiennes ont pu commencer en 2003 (Gagné, Côté et Deblock, 2004, p.42). Le 18 mai 2004, un accord de libre-échange entre les Etats-Unis et l'Australie (AUSFTA) est signé. Il entre en vigueur le 1^{er} janvier 2005. Selon un site gouvernemental américain (Office of the United States Trade Representative, n.d.g), l'AUSFTA a servi de base aux relations commerciales bilatérales américaines. Ce traité est un succès en effet étant donné que depuis

son entrée en vigueur, les exportations de biens américains vers l'Australie ont augmenté de 59% et les exportations de services américains ont plus que triplé. En 2016, l'Australie était d'ailleurs le 24^{ème} plus important marché d'exportation de marchandises des Etats-Unis.

Etats-Unis – Maroc

L'accord de libre-échange entre les Etats-Unis et le Maroc est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2006 (Office of the United States Trade Representative, n.d.h). En 2016, ils ont échangé pour un montant de 4,1 milliards de dollars : 2,5 milliards de dollars d'exportation et 1,6 milliard de dollars d'importations. La même année, l'excédent commercial des biens et services des États-Unis avec le Maroc s'est chiffré à 855 millions de dollars. Le Maroc est le 68^{ème} partenaire commercial de marchandises des Etats-Unis. Enfin, le Département du Commerce américain nous informe que les exportations américaines de biens et services vers le Maroc ont soutenu environ 12 000 emplois en 2015.

Etats-Unis – Bahreïn

L'accord de libre-échange Etats-Unis – Bahreïn est entré en vigueur le 1^{er} août 2006 (Office of the United States Trade Representative, n.d.i). Le commerce américain des biens et de services avec le Bahreïn s'est chiffré à 3 milliards de dollars en 2016. Les exportations se sont chiffrées à 1,2 milliard de dollars ; les importations s'élevaient à 1,8 milliards de dollars. Le déficit commercial des biens et services des États-Unis avec le Bahreïn s'était établi à 622 millions de dollars en 2016. Notons que le Bahreïn représente le 80^{ème} partenaire commercial de marchandises des Etats-Unis. Enfin, le Département du Commerce américain nous informe que les exportations américaines de biens et services vers le Bahreïn ont soutenu environ 7 000 emplois en 2015.

Etats-Unis – Oman

L'accord de libre-échange Etats-Unis – Oman est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2009 (Office of the United States Trade Representative, n.d.j). Le commerce américain des biens et de services avec l'Oman s'est chiffré à 3,7 milliards de dollars en 2016. Les exportations se sont chiffrées à 2,3 milliards de dollars ; les importations s'élevaient à 1,4 milliard de dollars. L'excédent commercial des biens et services des États - Unis avec l'Oman s'était établi à 833 millions de dollars en 2016. Notons que l'Oman représente le 69^{ème} partenaire commercial de marchandises des Etats-Unis. Enfin, le Département du Commerce américain nous informe que

les exportations américaines de biens et services vers l'Oman ont soutenu environ 14 000 emplois en 2015.

Etats-Unis – Pérou

L'accord de libre-échange Etats-Unis – Pérou est entré en vigueur le 1^{er} février 2009 (Office of the United States Trade Representative, n.d.k). Le commerce américain des biens et de services avec le Pérou s'est chiffré à 20,5 milliards de dollars en 2015. Les exportations se sont chiffrées à 12,6 milliards de dollars ; les importations s'élevaient à 7,9 milliards de dollars. L'excédent commercial des biens et services des États - Unis avec le Pérou s'était établi à 4,7 milliards de dollars en 2015. Notons que le Pérou représente le 35^{ème} partenaire commercial de marchandises des Etats-Unis. Enfin, le Département du Commerce américain nous informe que les exportations américaines de biens et services vers le Pérou ont soutenu environ 62 000 emplois en 2015.

Etats-Unis – Corée du Sud

Le traité commercial entre les Etats-Unis et la Corée du sud (KORUS) est entré en vigueur le 15 mars 2012 (Office of the United States Trade Representative, n.d.l). Selon le site gouvernemental américain, il s'agirait de l'accord de libre-échange le plus important qu'à mis en application les États-Unis depuis la création de l'ALENA. En 2016, ils ont échangé pour un montant de 144,6 milliards de dollars : 63,8 milliards de dollars d'exportation et 80,8 milliards de dollars d'importations. La même année, la Corée est d'ailleurs le 7^{ème} plus important marché d'exportation de marchandises des Etats-Unis. Néanmoins, les Etats-Unis subissent un déficit commercial des biens et services la Colombie de 17 milliards de dollars en 2016.

Etats-Unis – Colombie

L'accord de libre-échange Etats-Unis – Colombie est entré en vigueur le 15 mai 2012, malgré sa signature le 22 novembre 2006 (Office of the United States Trade Representative, n.d.m). Le commerce américain des biens et de services avec la Colombie s'est chiffré à 40 milliards de dollars en 2015. Les exportations se sont chiffrées à 22,8 milliards de dollars ; les importations s'élevaient à 17,3 milliards de dollars. L'excédent commercial des biens et services des États - Unis avec la Colombie s'était établi à 5,5 milliards de dollars en 2015. Notons que la Colombie représente le 25^{ème} partenaire commercial de marchandises des Etats-Unis. Enfin, le Département du Commerce américain nous informe que les exportations

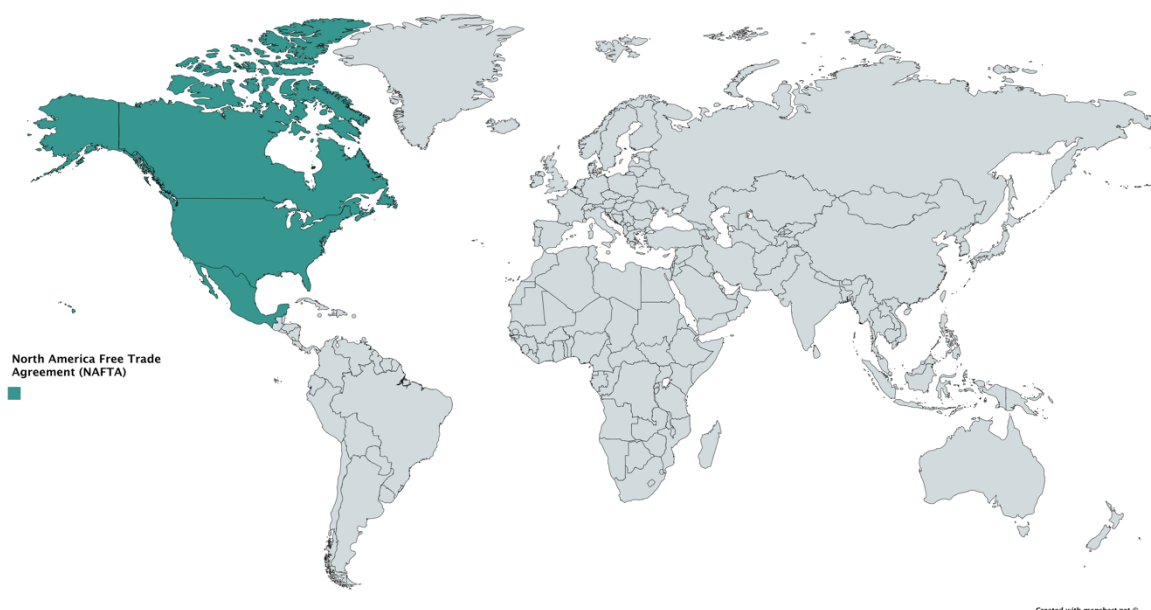
américaines de biens et services vers la Colombie ont soutenu environ 122 000 emplois en 2015.

Etats-Unis – Panama

L'accord de libre-échange entre les Etats-Unis et le Panama est entré en vigueur le 31 octobre 2012 (Office of the United States Trade Representative, n.d.n). En 2015, ils ont échangé pour un montant de 11 milliards de dollars : 9,3 milliards de dollars d'exportation et 1,7 milliards de dollars d'importations. L'excédent commercial des biens et services des États-Unis avec le Panama s'est chiffré à 7,6 milliards de dollars. En 2016, le Panama est le 52^{ème} partenaire commercial de marchandises des Etats-Unis. Enfin, le Département du Commerce américain nous informe que les exportations américaines de biens et services vers le Panama ont soutenu environ 41 000 emplois en 2015.

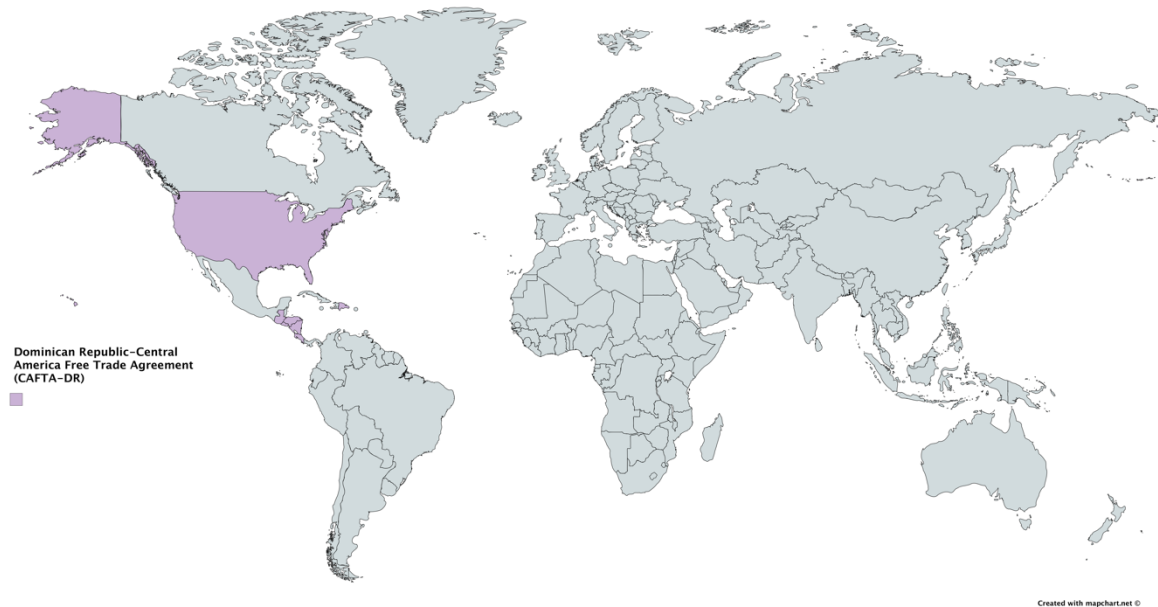
3. Les membres de l'Accord de Libre-Echange Nord-Américain

Les membres de l'ALENA sont : le Canada, les Etats-Unis et le Mexique.



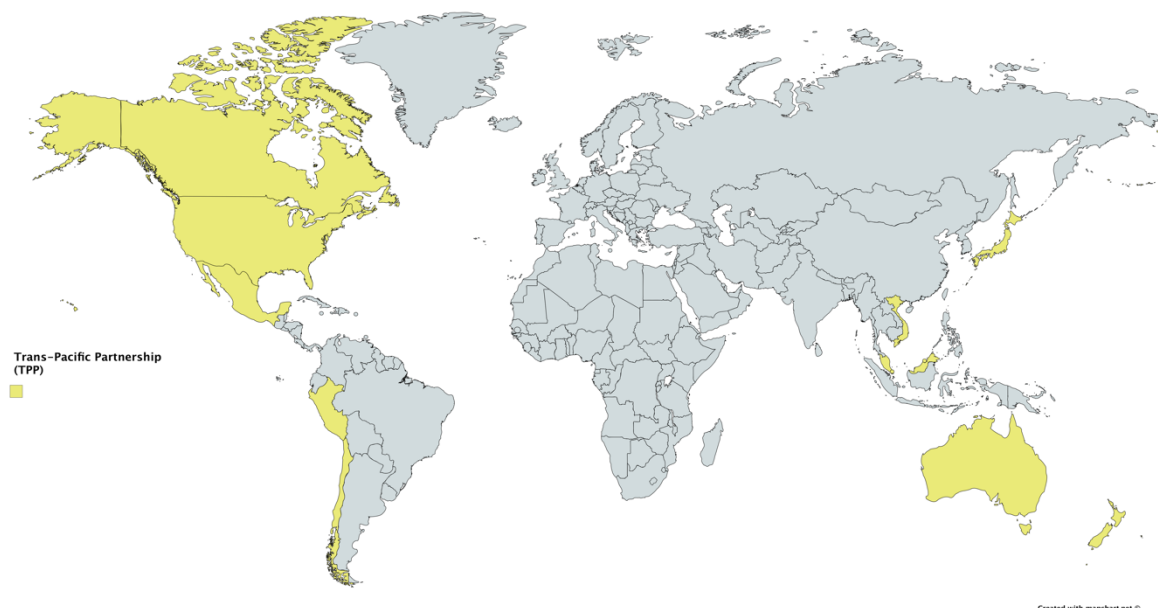
4. Les membres de l'Accord de Libre-Echange d'Amérique Centrale

Les membres de l'ALEAC sont : les Etats-Unis, le Guatemala, le Salvador, le Honduras, le Costa Rica et le Nicaragua et la République dominicaine.



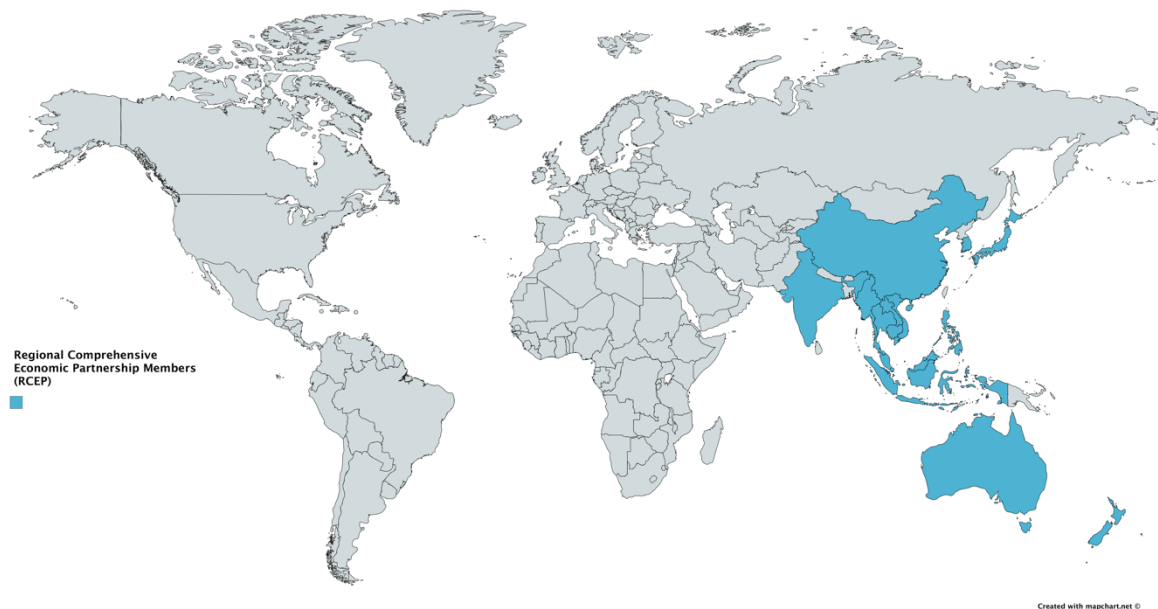
5. Les membres du Partenariat Transpacifique

Les membres du PTP sont : les Etats-Unis, le Canada, le Mexique, le Chili, le Pérou, l'Australie, Brunei, le Japon, la Malaisie, la Nouvelle-Zélande, Singapour et le Viêt Nam.



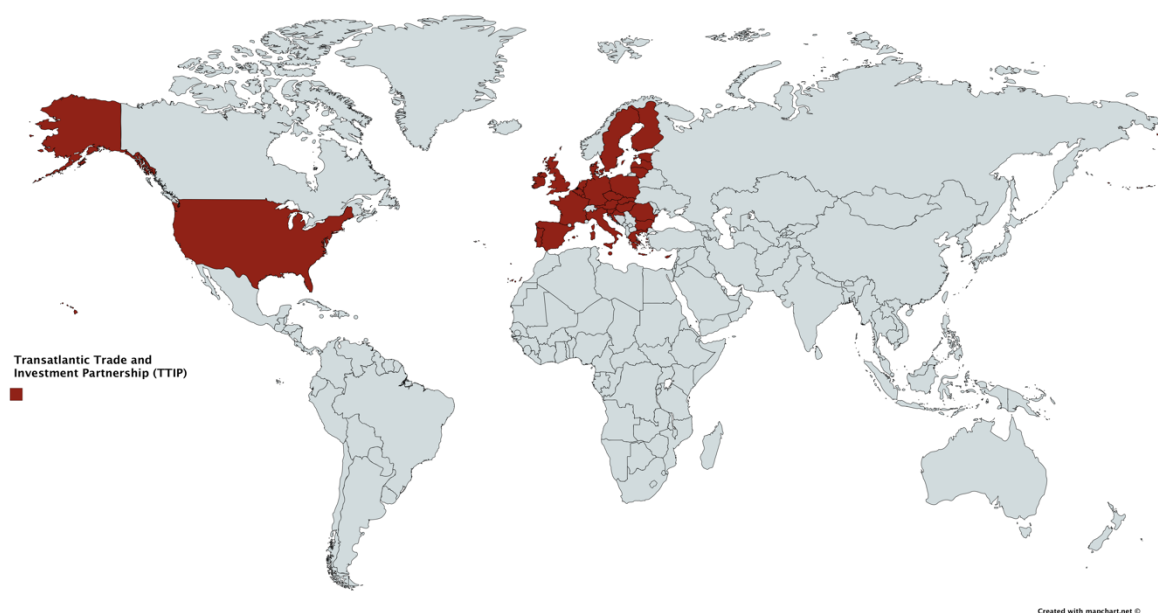
6. Les membres du Partenariat Economique Régional Global

Les membres du RCEP sont : l'Australie, la Chine, l'Inde, le Japon, la Corée du Sud, la Nouvelle-Zélande, la Birmanie (Myanmar), le Brunei, le Cambodge, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam.



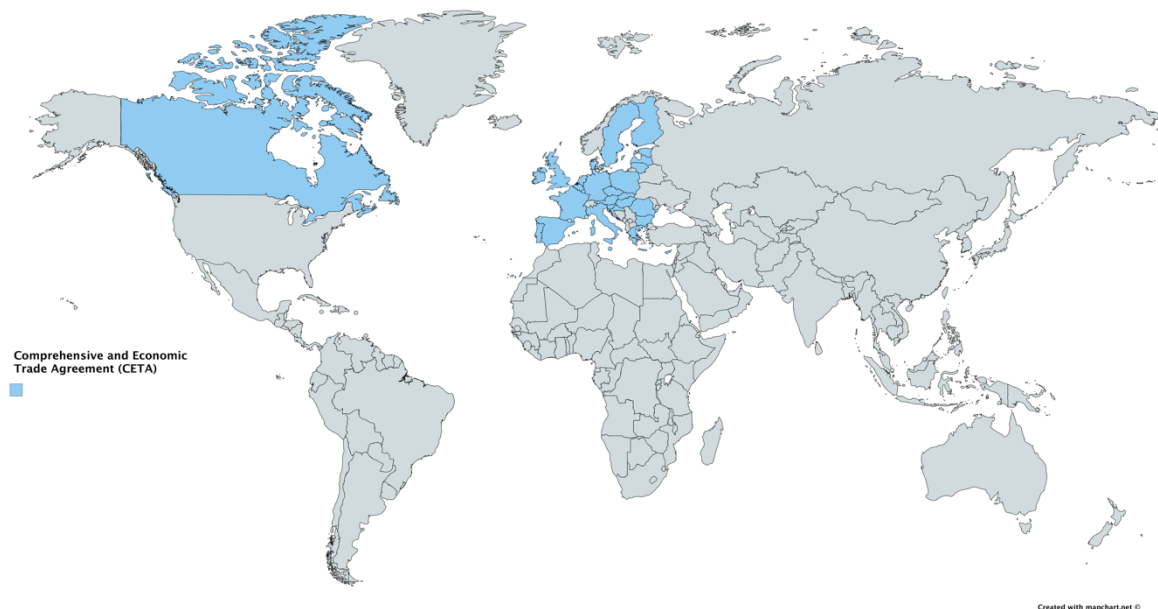
7. Les membres du Partenariat Transatlantique de Commerce et d'Investissement

Les membres du PTCI sont : les Etats-Unis et les membres de l'Union Européenne.



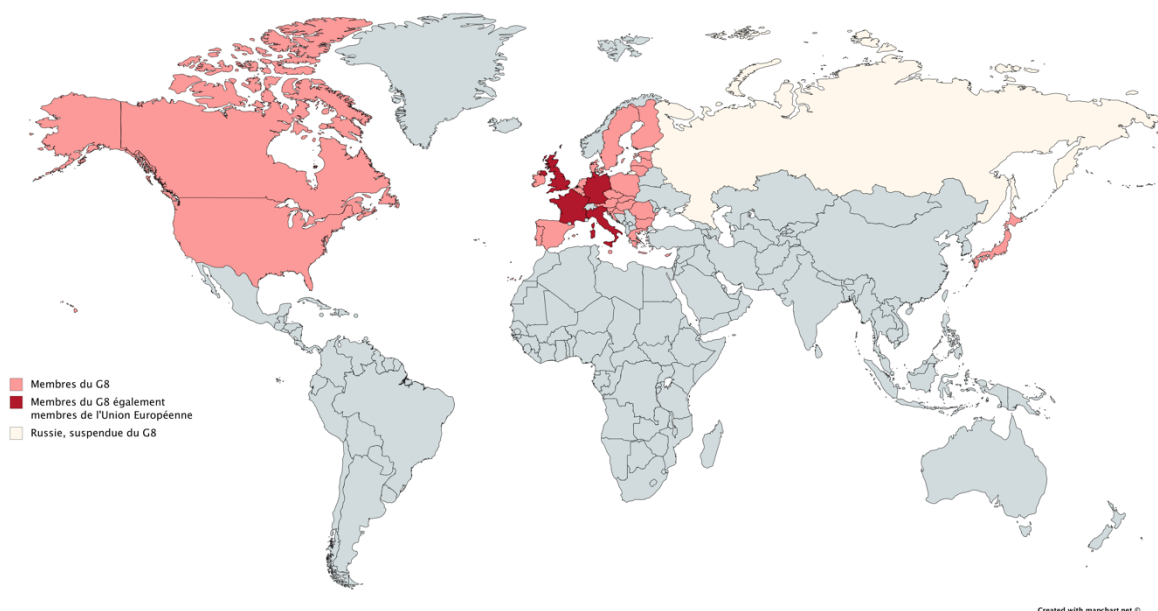
8. Les membres de l'Accord Economique et Commercial Global

Les membres de l'AECG sont : le Canada et les membres de l'Union Européenne.



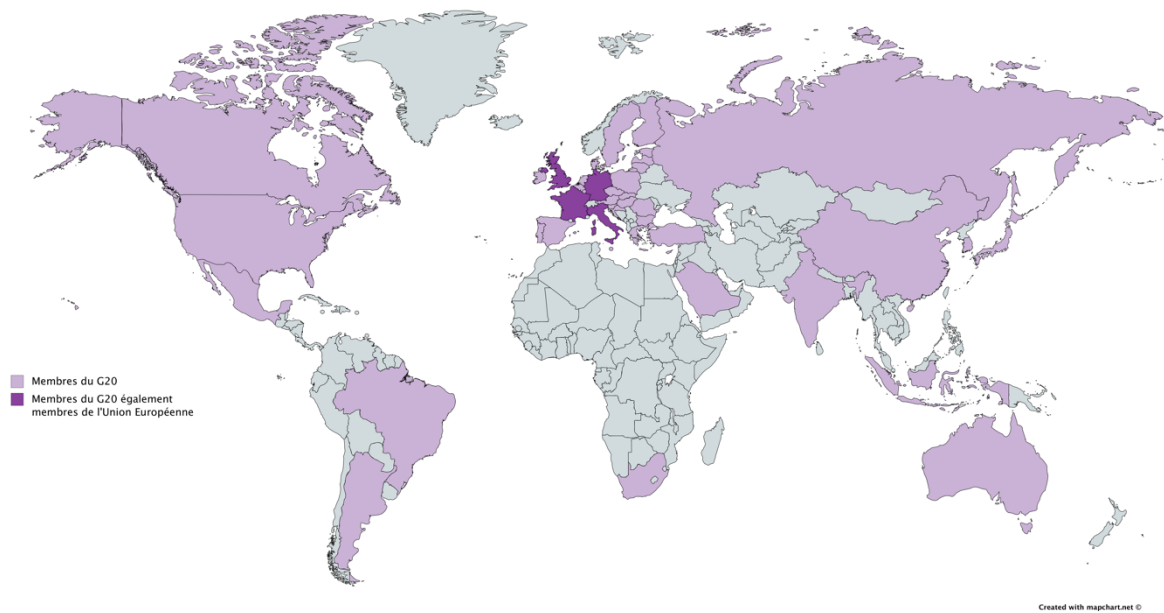
9. Les membres du G8 (« Groupe des huit »)

Les membres du G8 sont l'Union Européenne, les Etats-Unis, le Royaume-Uni, la Russie, la France, l'Allemagne, le Japon, l'Italie et le Canada. En 2014, le G7 remplace le G8 suite à la suspension de la Russie (Nodé-Langlois, 2014).



10. Les membres du G20 (« Groupe des vingt »)

Les membres du G20 sont l'Union Européenne, les Etats-Unis, le Canada, le Mexique, la Chine, le Japon, la Russie, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne, l'Italie, la Turquie, l'Argentine, l'Australie, le Brésil, l'Inde, l'Indonésie, l'Arabie saoudite, l'Afrique du Sud et la Corée du Sud. Le G20 est un forum de coopération économique et financière dont les Etats membres représentent 85% du PIB mondial et 75% du commerce mondial (France Diplomatie, 2018).



11. Figures, graphiques, tableaux et graphes

Figures

Figure 2

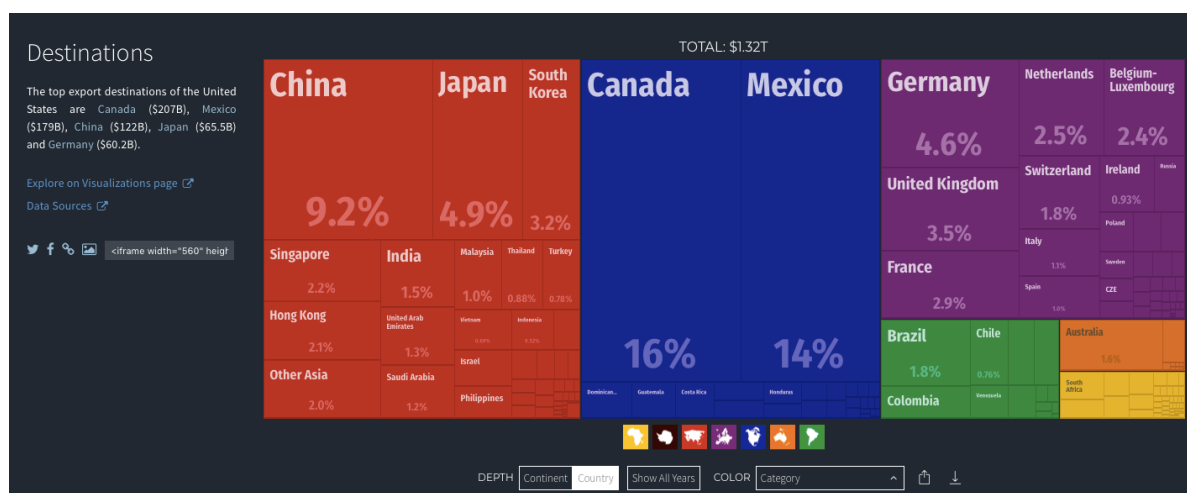


Figure 2 – Destinations des exportations des Etats-Unis, 2018.

Source – The Observatory of Economic Complexity, n.d.

Figure 3

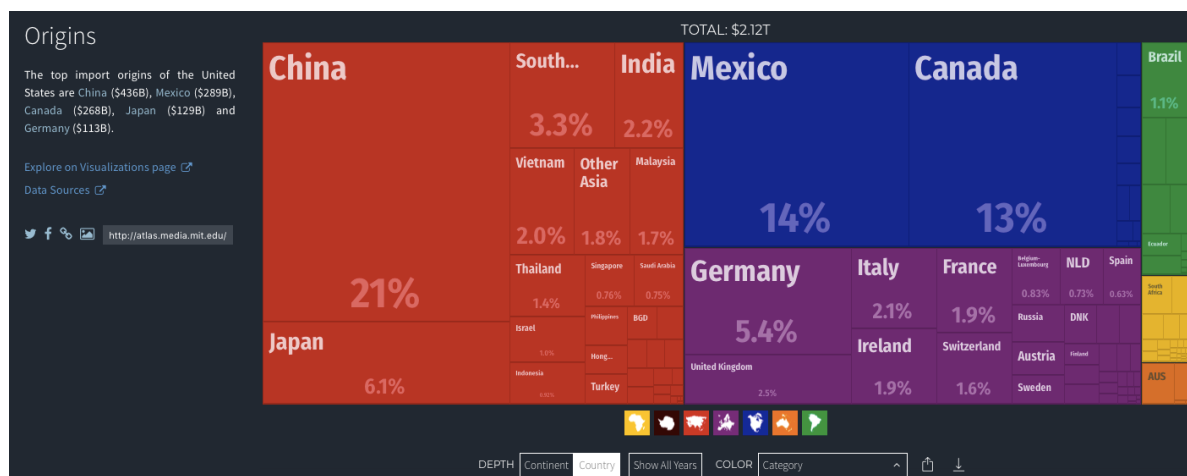


Figure 3 – Origine des importations des Etats-Unis, 2016.

Source – The Observatory of Economic Complexity, n.d.

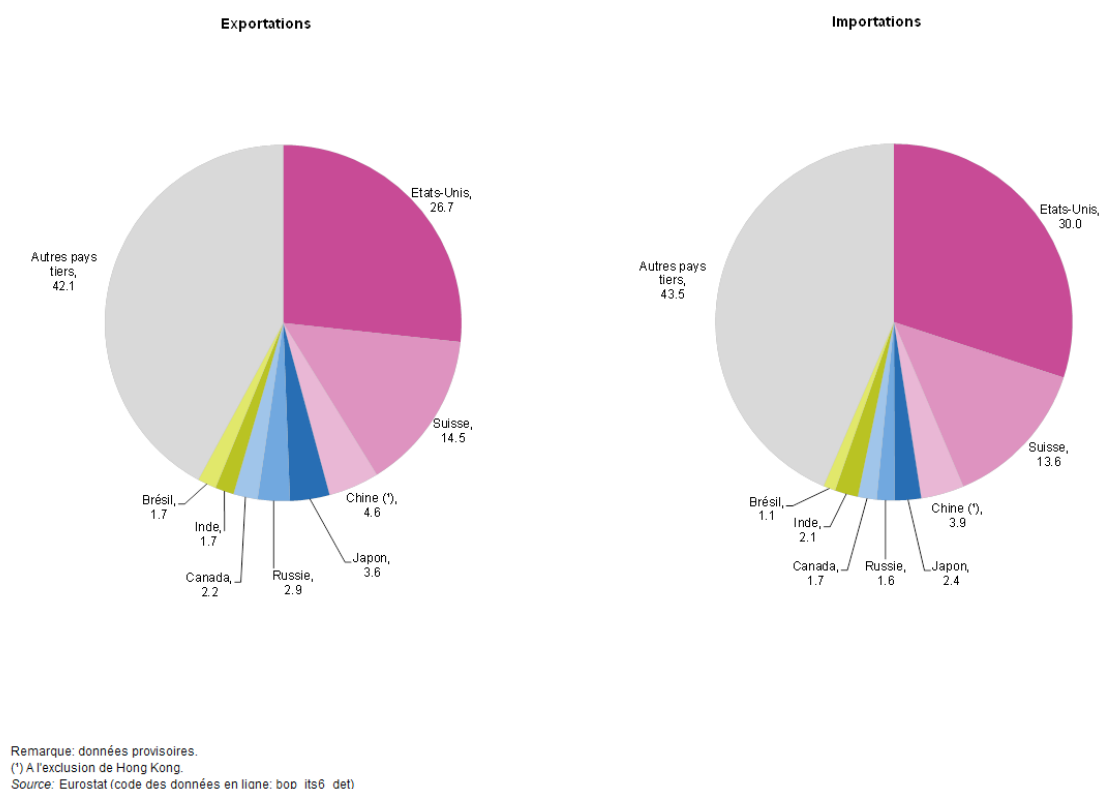
Figure 4

Figure 4 – Part des partenaires commerciaux dans le commerce international des services de l'UE-28 avec les pays tiers (extra UE), 2016 (en %)

Source – Eurostat, 2017

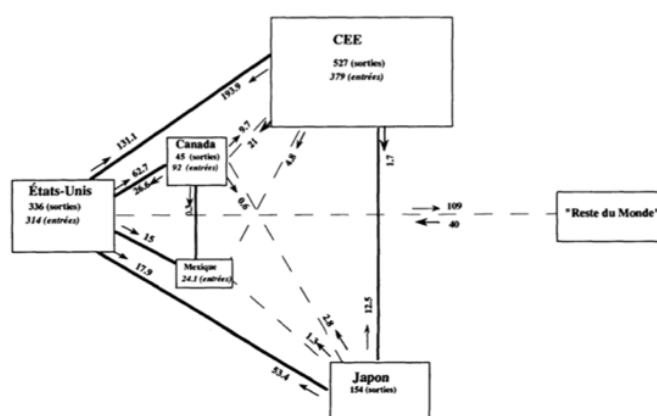
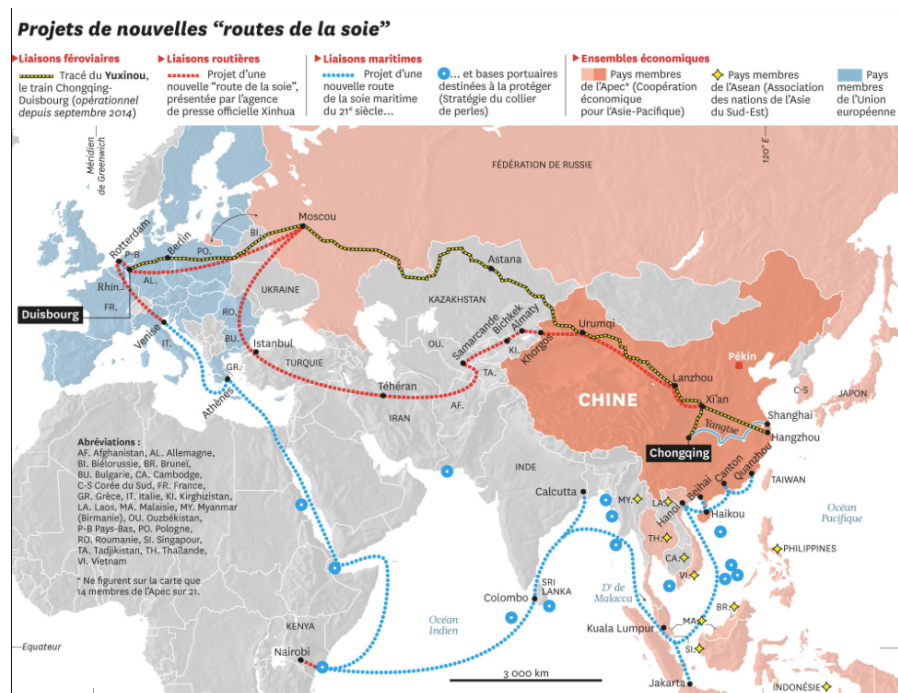
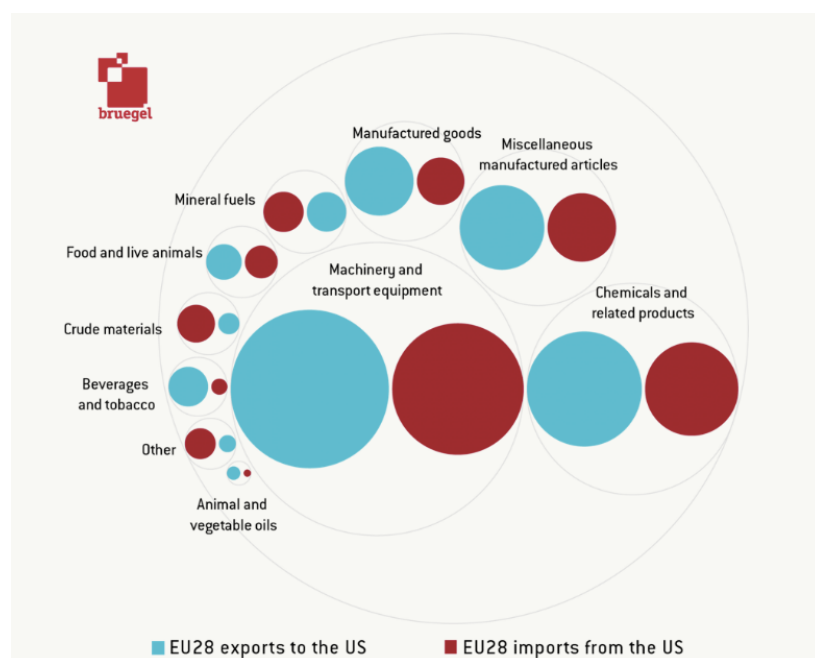
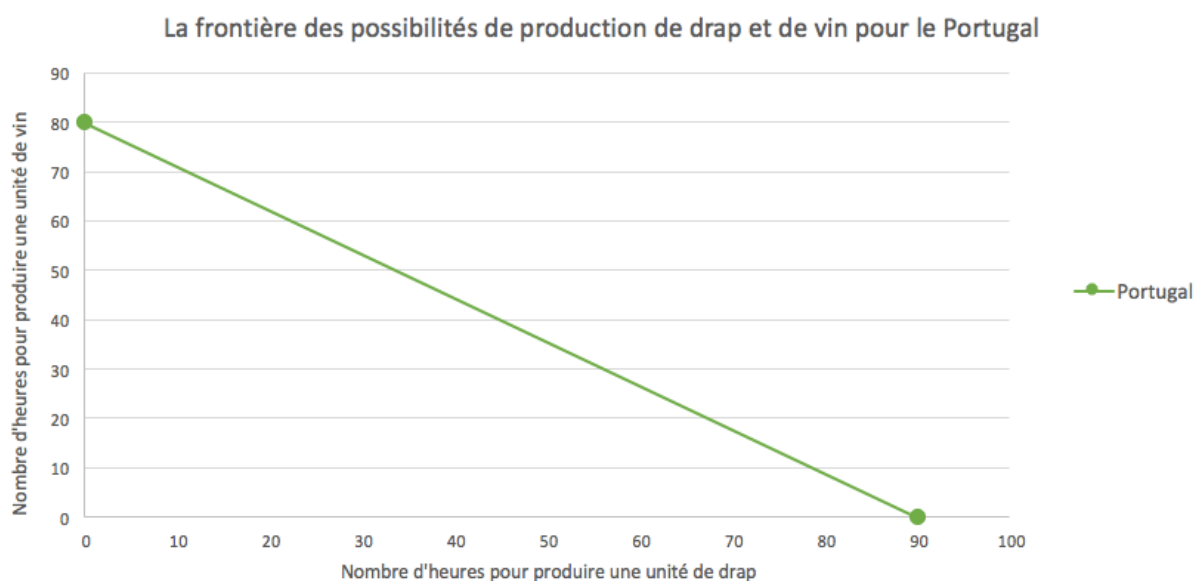
Figure 5

Figure 5 – Investissements directs internationaux. Relations croisées entre l'Amérique du Nord, la CEE et le Japon. Stocks, 1988, milliards de dollars des Etats-Unis.

Source – Deblock, C., & Brunelle, D. (1993), p.629.

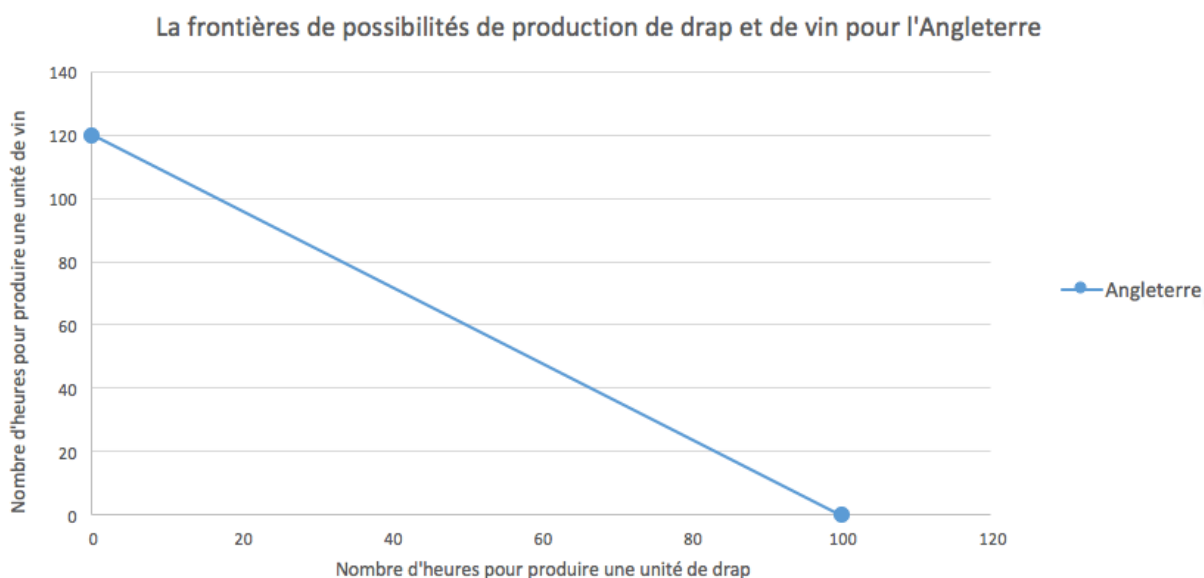
Figure 6*Figure 6 – Projets de nouvelles « routes de la soie »**Source – Courrier International, 2017***Figure 7***Figure 7 – Comparaison des flux commerciaux bilatéraux parmi les dix catégories de produit réparties selon la Classification Type pour le Commerce International (CTCI), en 2016**Source – Bruegel, 2018.*

Graphiques

Graphique 3

Graphique 3 – La frontière de possibilités de production de drap et de vin pour le Portugal

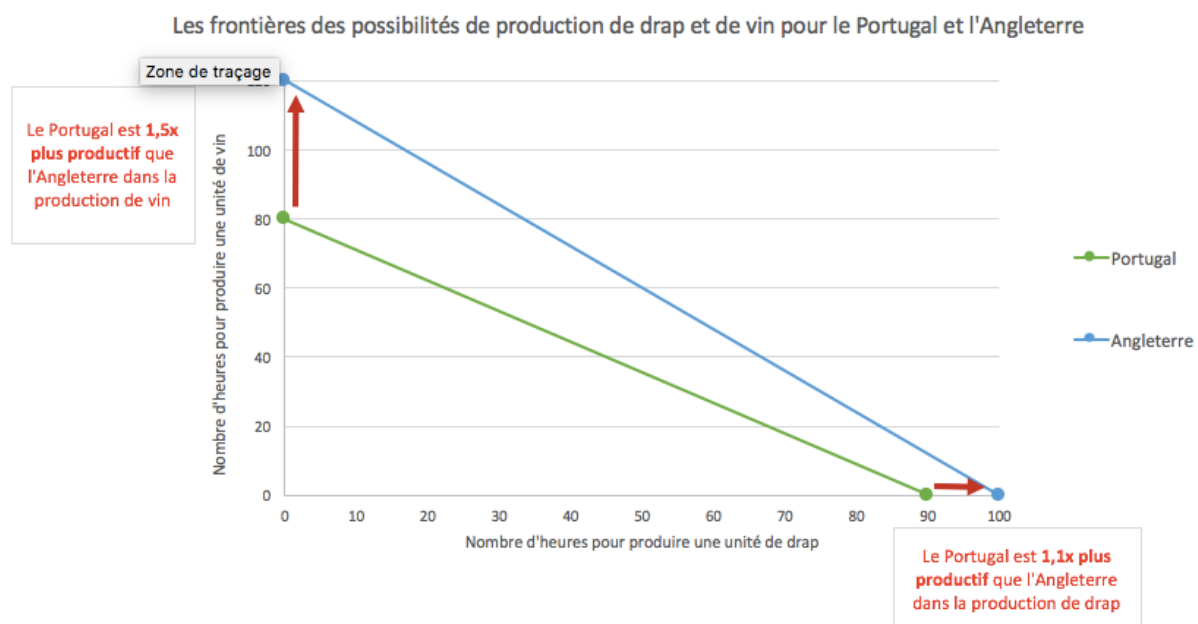
Source – Créé à partir des données de l'article de Lassudrie-Duchêne, B. & Unal-Kesenci, D. (2001), p.2

Graphique 4

Graphique 4 – La frontière de possibilités de production de drap et de vin pour l'Angleterre

Source – Créé à partir des données de l'article de Lassudrie-Duchêne, B. & Unal-Kesenci, D. (2001), p.2.

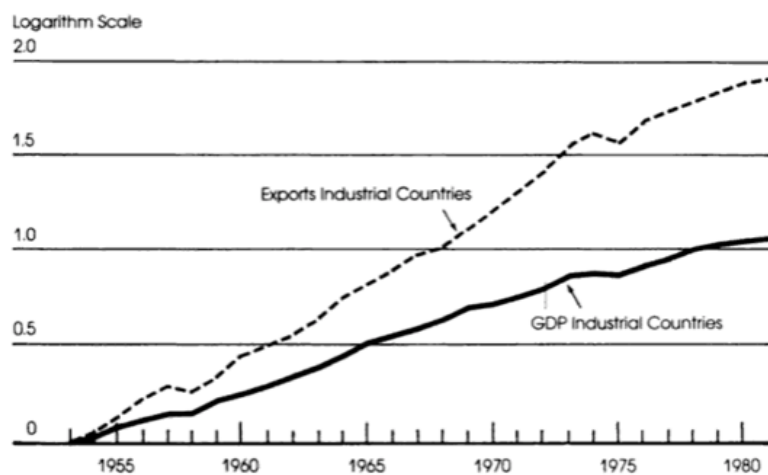
Graphique 5



Graphique 5 – Les frontières de possibilités de production de drap et de vin pour le Portugal et l'Angleterre.

Source – Créé à partir des données de l'article de Lassudrie-Duchêne, B. & Unal-Kesenci, D. (2001), p.2.

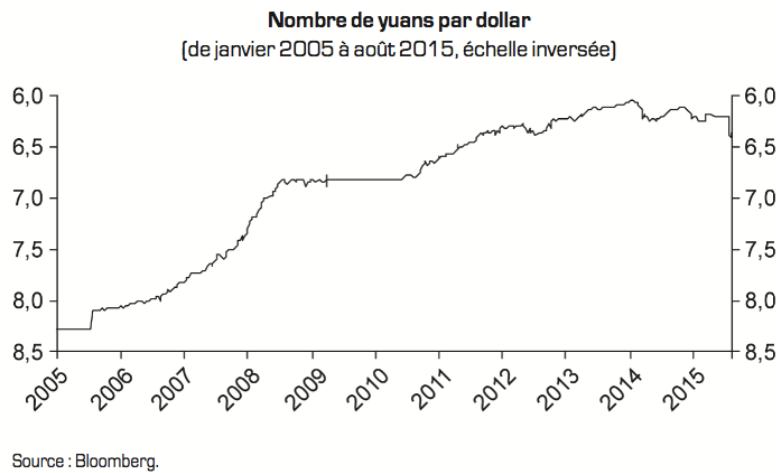
Graphique 6



Graphique 6 – Croissance du PIB et des exportations des pays industrialisés, 1953-1981

Source – Bhagwati, J. (1988), p.6.

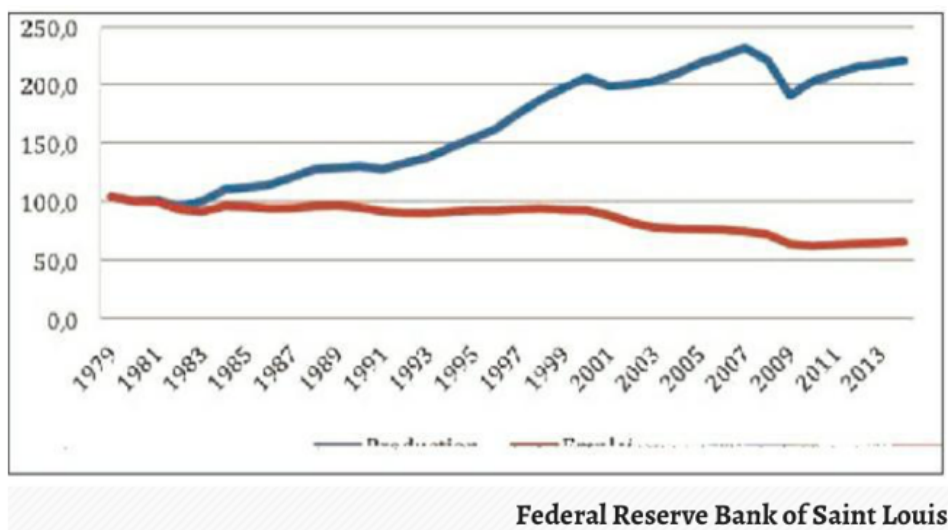
Graphique 7



Graphique 7 – Taux de change du renminbi, Nombre de Yuans par dollar, de janvier 2015 à août 2015 (échelle inversée)

Source – Coudert, V. & Lez, P. (2015), p.72.

Graphique 9



Graphique 9 – Production et emploi dans l'industrie américaine, de 1979 à 2014

Source – Velut, J. (2017), p.129.

Note explicative : la ligne bleue indique l'évolution de la production, la ligne rouge indique l'évolution de l'emploi.

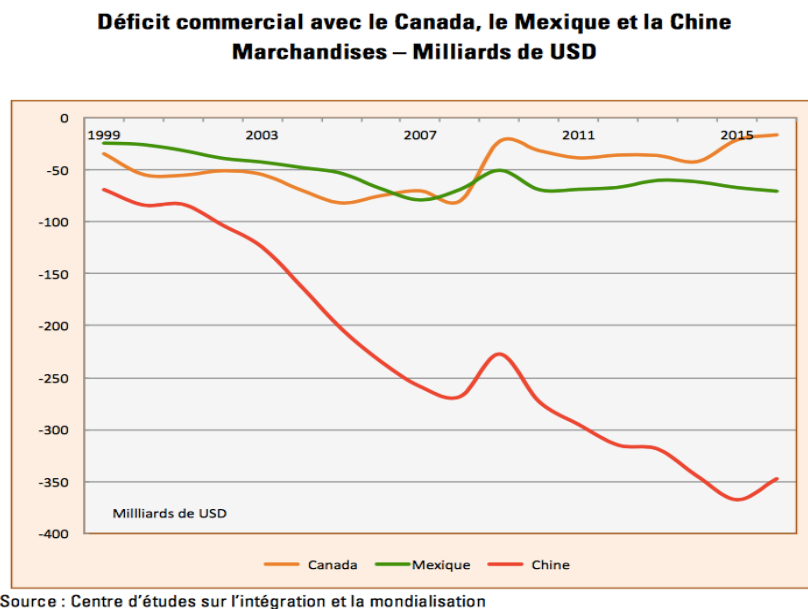
Graphique 10



Graphique 10 – Balance commerciale américaine de 1960 à 2016, en milliards de dollars

Source – Wells, G-P. (2017), p.3

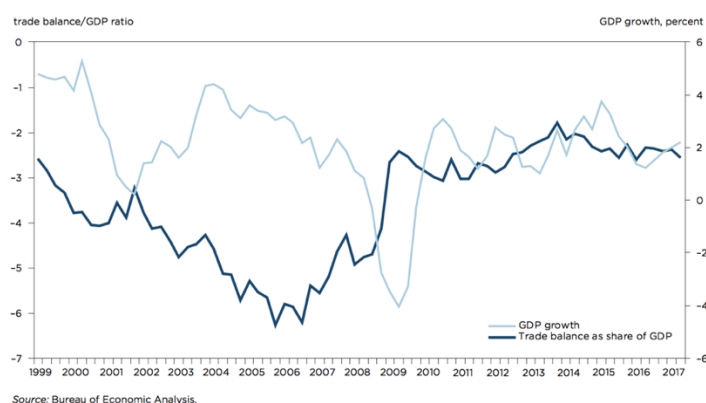
Graphique 11



Graphique 11 – Déficit commercial avec le Canada, le Mexique et la Chine, en termes de marchandises, en milliards de dollars

Source – Wells, G-P. (2017), p.10

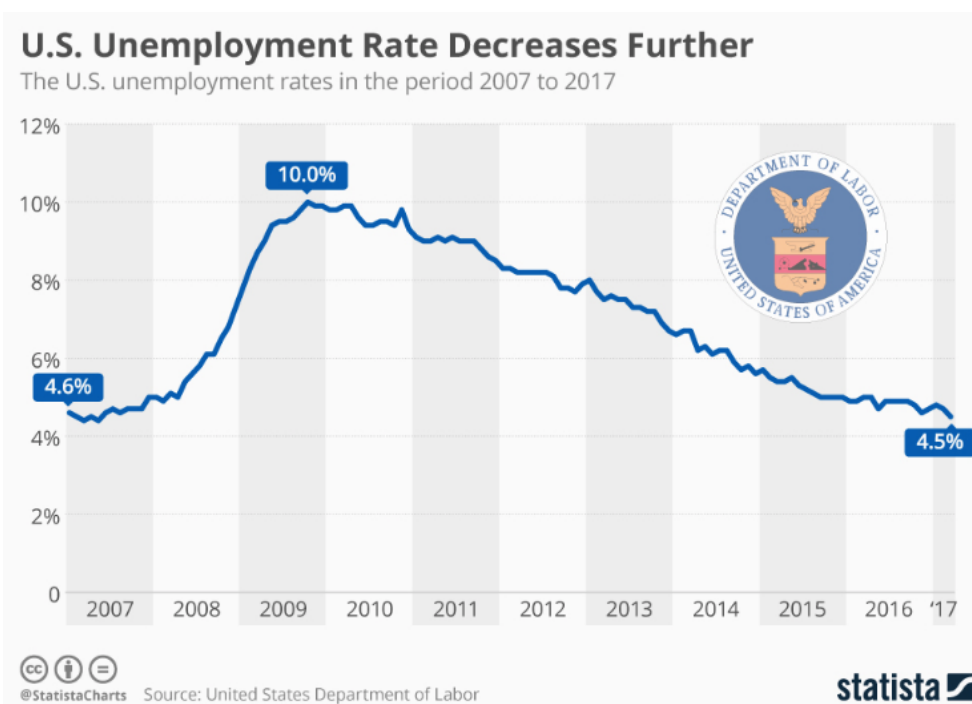
Graphique 13



Graphique 13 – Relation entre la croissance du PIB et la balance commerciale en part du PIB, aux Etats-Unis, entre 1999 et 2017

Source – Lawrence, R. Z. (2018), p.6

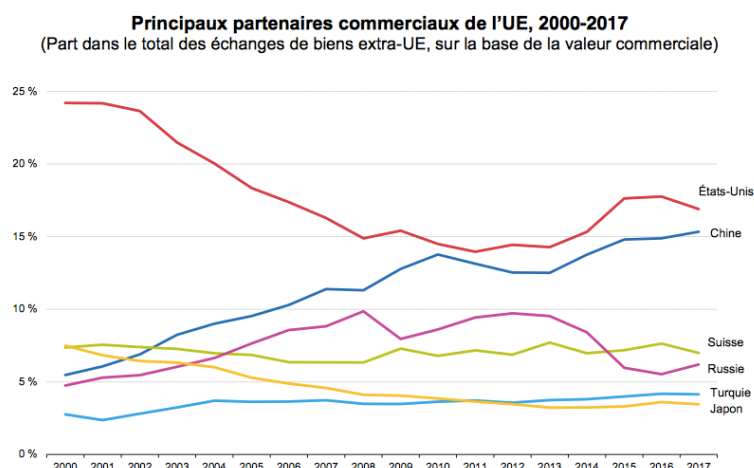
Graphique 14



Graphique 14 – Le taux de chômage aux États-Unis entre 2007 et 2017

Source – Grahn, U., (2017).

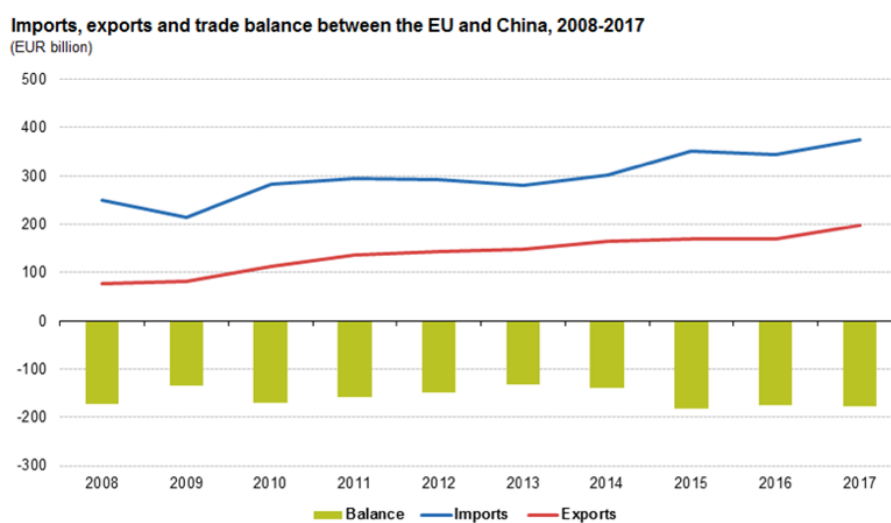
Graphique 15



Graphique 15 – Principaux partenaires commerciaux de l'UE, 2000 – 2017 (Part dans le total des échanges de biens extra-UE, sur la base de la valeur commerciale)

Source – Eurostat, 2018.

Graphique 16



Source: Eurostat (online data code: ext_it_maineu)

eurostat

Graphique 16 – Importations, exportations et balance commerciale entre l'Union Européenne et la Chine, 2008 – 2017, en milliards d'euros

Source – Eurostat, (2018).

Tableaux

Tableau 1

Part des IDE mondiaux en 2015 (%)		
Pays	Stock entrant	Stock sortant
UE	37.8%	48.0%
États-Unis	33.3%	37.7%
Chine	7.3%	6.3%
Canada	4.6%	7.0%
Japon	1.0%	7.8%

Source: Calculs de la DG EXPO du Parlement européen s'appuyant sur les chiffres de la Commission européenne

Tableau 1 – Parts des IDE mondiaux en 2015 (%)

Source – Damen, M. & Przetacznik, J. (2018)

Tableau 2

L'exemple de Ricardo				
	<i>Autarcie</i>		Prix relatifs (a) / (b)	<i>Échange international</i>
	Heures pour 1 unité Vin (a)	Heures pour 1 unité Drap (b)		Taux d'échange : 1 unité vin = 1 unité drap Gain en heures
Portugal	80	90	0,89	10
Angleterre	120	100	1,20	20
Coûts relatifs des produits portugais par rapport aux produits anglais	67%	90%		

Tableau 2 – Les possibilités de production de drap et de vin pour le Portugal et l'Angleterre

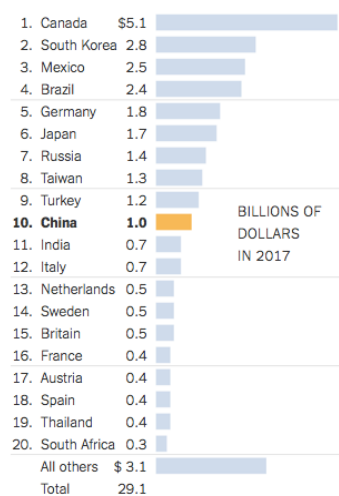
Source – Lassudrie-Duchêne, B. & Unal-Kesenci, D. (2001), p.2.

Tableau 5

Where Steel Imports Come From

A tariff on steel imports would have a greater effect on some other countries that export more of it to the United States than China.

ORIGIN OF U.S. STEEL IMPORTS



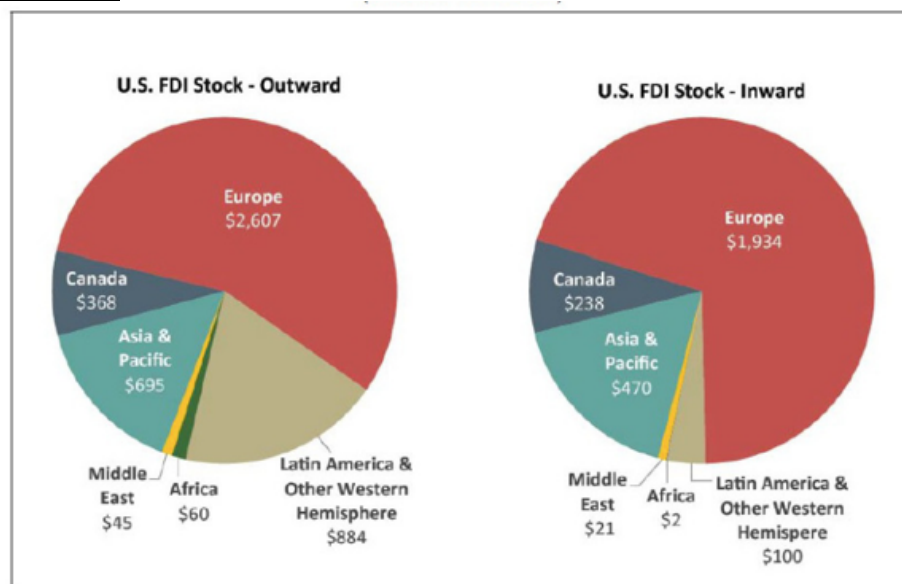
Source: Census Bureau | By The New York Times

Tableau 5 – Origine des importations d'acier américaines

Source – Swanson, A. (2018a).

Graphes

Graphe 1



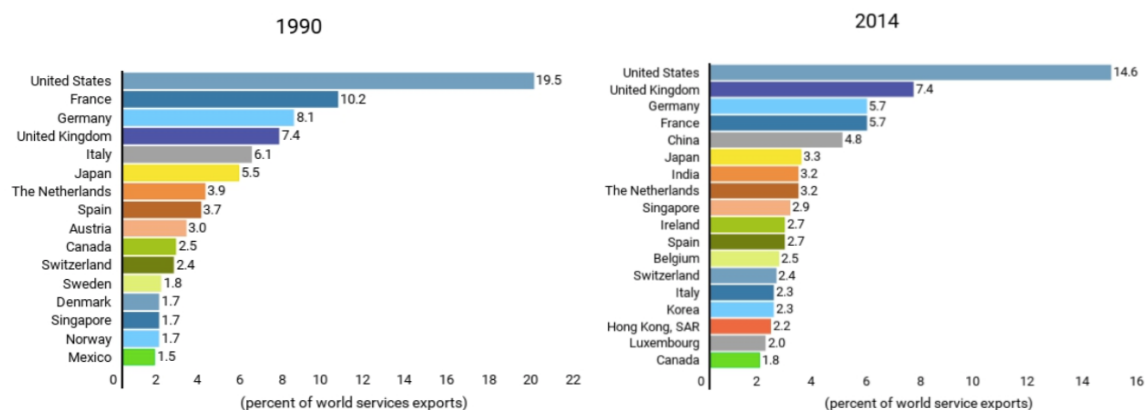
Source: CRS, based on data from the Bureau of Economic Analysis.

Note: Stock of FDI on a historical cost basis.

Graphe 1 – U.S. Direct Investment Abroad and FDI in the United States, 2013 (Billions of U.S. Dollars).

Source – Lu, S. (2015)

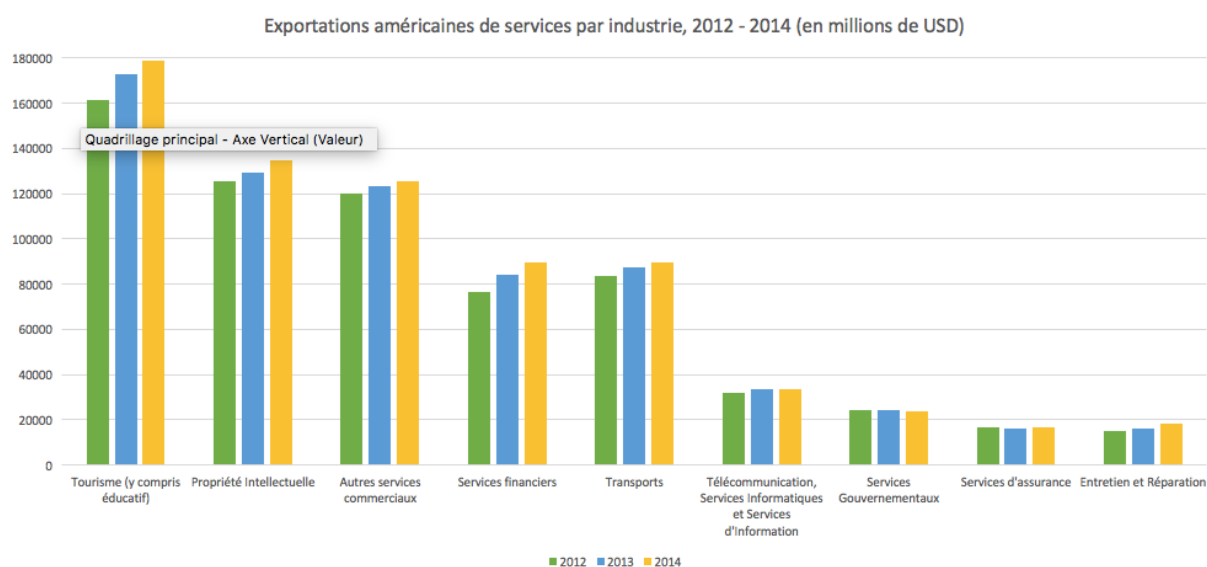
Graphe 2



Gratification 2 – Classement mondial des pays exportateurs de services, en 1990 et 2014, en %

Source – Loungani, Papageorgiou & Wang, 2017

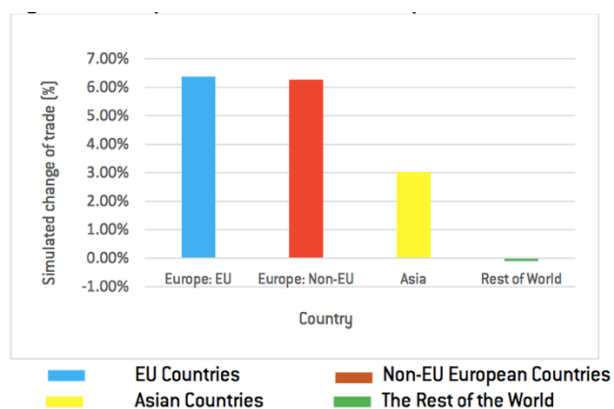
Gratification 3



Gratification 3 – Exportations américaines de services par industrie, 2012 - 2014 (en millions de USD)

Source – Créé à partir des données de U.S. Census Bureau, n.d.

(Export. gov. (2016). Service Exports – High Growth. En ligne <https://www.export.gov/article?id=Service-Exports-with-High-Growth-Potential>)

Graphe 4

Source: Bruegel.

Graphe 4 – Impacts commerciaux au niveau commercial de la réduction des coûts de transport

Source – Bruegel, 2018

Place des Doyens, 1 bte L2.01.01, 1348 Louvain-la-Neuve, Belgique www.uclouvain.be/lsm

