

Les Matinales du Club

Où va la politique commerciale américaine ?

Compte-rendu

*PRESIDEE PAR **CHRISTOPHE DESTAIS**, Directeur-adjoint du CEPII*

Intervenants

Cecilia Bellora, Economiste, CEPII

Jean-François Boittin, Expert associé au CEPII

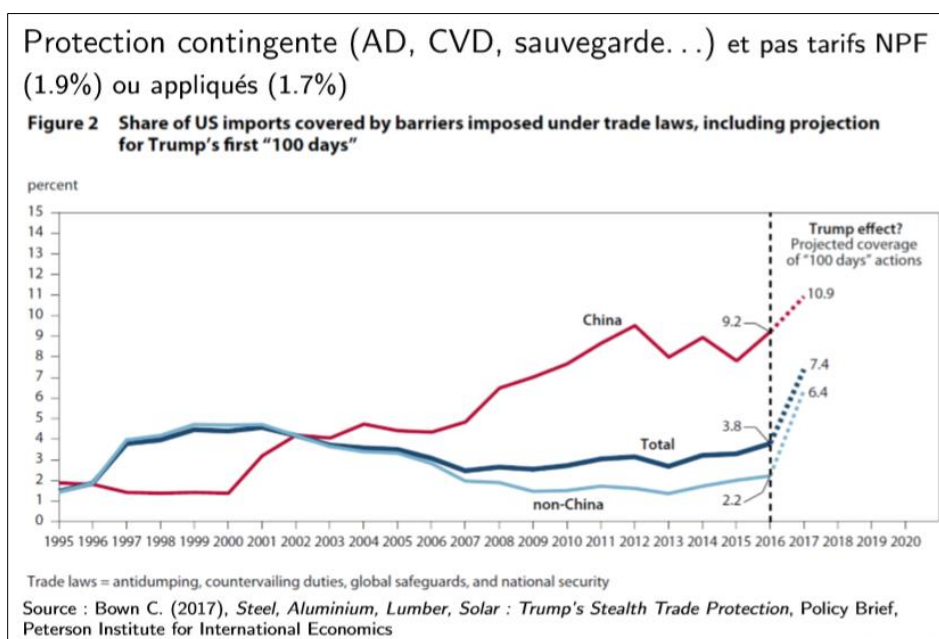
Sébastien Jean, Directeur, CEPII

Cecilia Bellora

Les tarifs douaniers appliqués par les Etats-Unis sont aujourd'hui bas (1,7% en moyenne) et contraints par les engagements pris à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Ainsi, les principaux instruments de protection sur lesquels il reste une marge de manœuvre sont :

- Les instruments anti-dumping (AD),
- Les instruments anti-subsidiation (CVD, Countervailing Duties),
- Les droits de sauvegarde.

Cette protection contingente vise uniquement certains partenaires ou certains produits, et presque toujours limitée dans le temps. Cette protection n'est pas nouvelle et les Etats-Unis en sont, avec l'UE, les plus grands utilisateurs dans le monde.



En 2016, avant l'arrivée de Trump au pouvoir, déjà 3,8% des importations américaines (en valeur) se faisaient dans des lignes tarifaires couvertes par des mesures commerciales de protection contingente. Cette protection visait principalement la Chine : la part des importations américaines en provenance de Chine touchées par la protection contingente était de 9,2% fin 2016, soit plus de 4 fois plus que cette même part pour les pays autres que la Chine.

Or il est prévu qu'en 2018 cette part soit doublée (cf. graphique), passant de 3,8% à 7,4%. Cette hausse n'est qu'en partie due à l'action de Trump :

- L'importance de Trump dans cette augmentation est à relativiser, car la plupart des enquêtes sont initiées par les entreprises, qui déposent plainte. Ces procédures ont leur propre « vie administrative », assez indépendante du pouvoir politique. Cela se fait donc en dehors du gouvernement. Par ailleurs, une partie de cette hausse résulte de plaintes déposées avant l'élection de Trump.
- Il y a cependant **une réelle volonté d'utiliser tous les instruments autorisés par l'arsenal législatif américain** :
 - o Les **instruments AD et CVD** sont communs mais certaines modalités de mise en œuvre délaissées ont été remises à l'ordre du jour : **en novembre dernier l'administration américaine a procédé à son auto-saisine** pour initier un cas AD sur des feuilles d'aluminium importées de Chine. La loi américaine autorise ce genre d'auto-saisines, mais elles sont très rares : cela avait été utilisé pour la dernière fois il y a 25 ans.

- **Mesures de sauvegarde** : en février dernier, est entrée en vigueur une mesure de sauvegarde sur les importations de **lave-linge et panneaux photovoltaïques**. La dernière mesure de ce type mise en place par les Etats-Unis remonte à 2002 (suite à une enquête initiée en 2001), elle a été adoptée par le gouvernement Bush sur de l'acier.
- Instrument plus rare : des **mesures de protection ont été prises sur l'aluminium et l'acier, au nom de la sécurité nationale**. La dernière enquête menée au nom de la sécurité nationale remonte à 2001, et la dernière sanction à 1986.
- Encore plus rare : **des mesures de rétorsion à l'encontre de la Chine ont été annoncées, en utilisant la section 301, qui permet de sanctionner les partenaires dont certaines politiques (pas nécessairement commerciales) pénaliseraient le commerce américain**. Il s'agit ici de **pénaliser la Chine pour ses politiques de transferts de technologie forcée et cyberattaques à l'encontre des Etats-Unis**.

TABLE – Utilisation des instruments de défense commerciale par les US, 1980 – 2016

	AD	CVD	Sauvegarde	Séc. nat.
Investigations	1 379	631	31	14
Auto-saisine	6	6	4	3
Restrictions	649	279	11	2

Source : Bown (2017)

L'ensemble de ces mesures :

- D'une part, politise les mécanismes de la protection contingente car la décision finale revient à Trump, ce qui n'est pas le cas pour les mesures d'AD et CVD.
- D'autre part, fournit **un signal aux entreprises qui portent davantage plainte**. Ainsi le département du commerce américain a révélé que le nombre d'enquêtes AD et CVD entre janvier 2017 et février 2018 a doublé par rapport à l'année précédente.

Les mesures de protection commerciale prises par les Etats-Unis depuis janvier 2017 sont également remarquables car elles concernent **un grand nombre de partenaires** (et pas uniquement les cibles habituelles telles que la Chine) et des **montants de commerce considérables**.

- **Les deux mesures de sauvegarde (sur les machines à laver et les panneaux photovoltaïques) touchent 8,5 Mds USD d'importations américaines**. Les principaux partenaires sont des pays asiatiques.
- Les mesures prises sur l'acier et l'aluminium au nom de la sécurité nationale sont plus inhabituelles : les montants initiaux étaient d'environ 30 Mds USD d'importations d'acier et 20 Mds USD d'importations d'aluminium, l'ensemble des partenaires étaient touchés (les principaux exportateurs étant l'UE et le Canada). De nombreux partenaires ont finalement été exemptés (notamment l'UE) temporairement (jusqu'au 1^{er} mai), ramenant le montant des importations visées à 20 Mds USD, les principaux partenaires touchés étant au final le Japon et la Russie.
- La mesure la plus spectaculaire : les représailles à l'encontre de la Chine. **Les montants s'élèvent à 50 Mds USD, soit environ 10% des importations américaines en provenance de Chine**.

Au total, entre 80 et 100 Mds USD (en fonction des exemptions à venir) sont concernés, soit environ 4% des importations américaines. On aboutit bien, comme dit précédemment, à un doublement des importations touchées par des mesures de protection par rapport à 2016 (où seulement 3,8% des importations étaient concernées).

Date	Produits	Type	Cible	Mesure	Durée	Val. (\$)	Exp.
02/2018	Photovoltaïque	Sauvegarde	Toutes origines (sauf SGP, hors Thaïlande et Philippines)	Tarif : +30% / TRQ (2,5GW, out : 30%)	4 ans	6,5 md	Malaisie, Corée, Chine
02/2018	Machines à laver	Sauvegarde	Toutes origines (sauf Canada et SGP, hors Thaïlande)	TRQ (machines : 1.2 M d'unités, in 20%, out 50% / pièces : 500 000 unités, out 50%)	3 ans	2 md	Vietnam, Thaïlande, Corée
03/2018	Acier	Sécurité nationale	Toutes origines*	Tarif : +25%	indét.	29 md	UE, Canada, Corée
03/2018	Aluminium	Sécurité nationale	Toutes origines*	Tarif : +10%	indét.	19 md	Canada, Chine, Russie
06/2018	Aérospatial, ITC, machines chinoises	Rétorsions (transf. techn., cyber-attaques)	Chine	Tarif : +25%	indét.	50 md	
06/2018	Feuilles alu.	AD, CVD	Chine	En cours		604 m	

* exemption temporaire, jusqu'au 01/05/2018, pour Australie, Argentine, Brésil, Canada, Mexique, UE, Corée du Sud → Montants totaux hors exemption : 10 mds (acier) et 9 mds (alu). Les exportateurs les plus affectés deviennent Japon, Russie, Taïwan (acier) et Chine, Russie, Émirats Arabes Unis (aluminium)

Ces mesures, importantes à la fois par les montants en jeu et par les partenaires commerciaux concernés, sont susceptibles de mettre sous tension à la fois les relations avec les partenaires commerciaux et le système multilatéral commercial dans son ensemble.

Jean-François Boittin

Les convictions de Trump se sont traduites immédiatement après son arrivée en fonction, lorsqu'il a enterré le TPP, alors même que sa méconnaissance de cet accord l'empêchait de savoir qu'il n'était en rien défavorable aux Etats-Unis.

Trump a coutume de rappeler que l'UE taxe les automobiles à 10% tandis que les Etats-Unis ne les taxent qu'à 2,5%. Il oublie cependant le droit de douane de 25% sur les *pick-up trucks* (dont les ventes aux Etats-Unis sont très importantes). D'ailleurs, le TPP permettait de conserver ce niveau de droit avec les partenaires du pourtour du Pacifique pendant encore 30 ans.

Trump obéit à une conviction profonde et à un intérêt politique :

Il a affirmé ses convictions protectionnistes depuis l'époque de Reagan. Il tient sans doute sa vision de sa culture allemande : le mercantilisme est en Allemagne une vertu, où les surplus commerciaux sont un signe de bonne santé économique et les déficits un signe de vice et de faiblesse.

Il a par ailleurs un intérêt politique : il a été élu grâce aux Etats du Middle West américain,

appartenant à la région de la « Rust Belt », sur la base de son discours protectionniste. Ainsi Trump a exigé de son département du commerce qu'il propose des droits de douane sur les importations chinoises : **les taxes retenues sont 25% sur l'acier et 10% sur l'aluminium.**

De plus Trump dispose d'outils qui lui confèrent énormément de pouvoir en matière de politique commerciale. En ce sens, la législation américaine en matière d'instruments de défense commerciale est assez contradictoire avec l'esprit de la constitution américaine, selon laquelle seul le Congrès a le pouvoir de fixer les droits de douane. Ceci a des raisons historiques : le Congrès, ne se faisant pas confiance en matière de politique commerciale (les élus, et en particulier les représentants, dont les mandats sont parfois courts, pouvaient rendre la politique commerciale instable pour des raisons électoralistes), a au fil des ans délégué ce pouvoir à l'exécutif. **Il n'y a face à ce pouvoir détenu par Trump que deux moyens de censure : les Cours américaines (elles se prononceront bientôt sur le recours à la section 232, relative à la sécurité nationale) et le Congrès, qui a la capacité de s'opposer aux décisions prises par l'administration, mais le processus est compliqué.**

Il se dessine actuellement un mouvement de protestation contre la politique commerciale mise en œuvre par le président Trump de la part d'élus républicains, à la fois pour des raisons de principe et de pression opérées par les lobbies. Ainsi Kevin Brady, président de la commission des voies et moyens explique que l'administration contredit 70 ans de politique américaine en matière d'ouverture des frontières, et contredit également l'« esprit américain » (cf. fondation des Etats-Unis suite à l'activisme de la Boston Tea Party).

Il y a également beaucoup d'inquiétudes concernant la renégociation de l'ALENA (Accord de Libre Echange Nord-Américain) ainsi que les conséquences à l'extérieur des frontières des mesures prises sur l'acier et l'aluminium. En particulier, les agriculteurs, qui exportent 1/3 de leur production, savent qu'ils seront les premiers à être visés par des mesures de rétorsion des partenaires des Etats-Unis.

Le problème est que pour parvenir à renverser une décision de Trump, il est nécessaire de réunir 2/3 des élus, or les démocrates tiennent beaucoup au soutien des syndicats protectionnistes.

Dans ce contexte, l'UE se doit de se préparer à des négociations potentiellement âpres avec les Etats-Unis.

Sébastien Jean

- Qu'est-ce que les mesures protectionnistes mises en place par le gouvernement Trump révèlent de la stratégie des Etats-Unis et de son évolution ?
- Jusqu'où tout cela peut-il aller ?
- Quelles sont les conséquences pour l'UE ?

La stratégie des Etats-Unis en matière de politique commerciale s'est selon moi beaucoup durcie depuis les premiers mois du mandat de Trump. Il n'y avait en effet rien de choquant à ne pas signer le TPP, renégocier l'ALENA ou lancer de multiples procédures AD. A l'inverse, **il y a dans deux des mesures récentes une violation flagrante de l'esprit et de la lettre des traités internationaux :**

- Sur l'acier et l'aluminium : l'argument de la sécurité nationale, invoqué ici, se trouve être une sorte de tabou dans le système commercial. En effet, il s'agit d'un argument politique alors que le système commercial multilatéral est précisément construit, avant tout, pour éviter que les questions commerciales ne soient réglées sur une base politique.
- Sur la section 301 de la loi de 1974 : cette section était typique de l'ère précédant l'OMC. Il s'agissait d'organiser sur une base nationale des représailles commerciales. Or c'est

précisément ce que l'organe de règlement des différends (ORD) est venu remplacer.

De plus un élément d'inquiétude supplémentaire est la nomination dans l'administration de protectionnistes convaincus.

Au niveau interne comme au niveau externe, le commerce est conçu comme un sujet essentiellement politique par le gouvernement actuel :

- En effet, au niveau interne, le président s'adresse à des clientèles politiques issues notamment de la Rust Belt.
- Au niveau externe, le commerce est conçu comme un terrain de confrontation politique et non de concurrence économique. La dimension de sécurité nationale est présente presque partout, même quand elle n'est pas directement mise en avant, comme dans la section 301 – procédure contre la Chine sur les droits de propriété intellectuelle – où il est, de fait, essentiellement question de préoccupations de sécurité nationale. Le vocabulaire employé relève de considérations stratégiques et non simplement commerciales ou économiques.

Jusqu'où cela peut-il aller ?

La stratégie de négociation semble suivre ce schéma systématique : **après des annonces fracassantes, dire que le pire n'est pas un problème, ne faire aucune proposition constructive pour finalement entamer des négociations.** Cependant sur le dossier nord-coréen comme sur celui de l'ALENA, il y a plus de menaces que d'actions.

Trump a montré qu'il n'avait pas peur de changer d'avis ou d'attitude, et il est susceptible d'affirmer sa volonté de négocier peu de temps après avoir eu des déclarations provocatrices. Ce fut le cas encore récemment sur la question des droits de propriété intellectuelle de la Chine.

Sur l'acier et l'aluminium (section 232) : le fait d'exempter temporairement l'UE est une façon de maintenir la pression. De même, suite aux mesures sur l'aluminium et l'acier, les Etats-Unis sont sur le point de renégocier leur accord bilatéral avec la Corée du Sud. Cet accord repose sur des concessions unilatérales de la Corée en échange de la levée de la menace. Le prix payé par la Corée est assez peu élevé car il ne concerne que les automobiles, mais cette victoire symbolique des Etats-Unis leur permettra d'augmenter leurs exigences dans les renégociations ultérieures d'autres accords bilatéraux, toujours sur le modèle suivant : levée d'une menace en échange d'une renégociation. **La conclusion qu'en tirent certains partenaires des Etats-Unis est qu'il s'avère de plus en plus coûteux de dépendre commercialement des Etats-Unis.**

La question des droits de propriété intellectuelle Etats-Unis-Chine : la Chine s'est contentée d'annoncer quelques contre-mesures, en prenant bien soin de ne pas inclure le soja dedans (afin de conserver cet élément comme un outil de négociation pour la suite). Même si l'administration chinoise restera ferme et tiendra à garder la face, elle restera disposée à négocier car elle aurait beaucoup à perdre à une guerre commerciale. **Il ne sera cependant pas aisé de trouver un terrain d'entente afin que Trump puisse crier victoire et que la Chine puisse garder la face.** On parle actuellement d'achats par la Chine de semi-conducteurs aux Etats-Unis : **c'est donc le retour de la politique reaganienne de restrictions volontaires aux exportations, de l'accord de 1986 entre les Etats-Unis et le Japon** (sur les micro-processeurs, déjà).

A propos de l'UE :

- La politique commerciale de la Chine (subventions, surcapacités de production) est un vrai problème pour l'UE, autant que pour les Etats-Unis. **L'action des Etats-Unis pourrait donc nous être utile. Il ne faut cependant pas se réjouir trop vite car pour les européens, le basculement vers une logique politique est une mauvaise nouvelle, l'UE n'ayant pas la cohésion politique d'un Etat.**

- D'autres mesures protectionnistes viendront, or Trump a encore récemment rappelé que selon lui l'UE traitait mal les Etats-Unis commercialement. Il me semble qu'à ce stade l'UE n'a pas intérêt à négocier « le couteau sous la gorge » sur la nature des violations des engagements internationaux pris par les Etats-Unis. C'est évidemment un test pour la cohésion européenne.

Q&A

Y a-t-il vraiment une cohésion européenne face aux Etats-Unis ? L'Allemagne semble en effet négocier de son côté avec les Etats-Unis pour défendre leurs intérêts.

Jean-François Boittin : Il y a des dossiers sur lesquels les intérêts des européens sont totalement convergents avec ceux des Etats-Unis. Concernant le statut d'économie de marché de la Chine, la plainte déposée par les Etats-Unis va dans le sens – et même au-delà – de ce que les européens ont eux-mêmes fait. L'UE a « bricolé » un système adapté à la situation, tandis que les Etats-Unis affirment sans ambages qu'il n'y a pas d'économie de marché en Chine.

Sur la partie OMC de la plainte liée aux mesures prises au nom de la section 301, c'est-à-dire sur la plainte relative à la violation de l'accord de propriété intellectuelle, nous devons aussi soutenir les Etats-Unis, ayant nous-même les mêmes problématiques vis-à-vis de la Chine.

Les Etats-Unis prennent le chemin du protectionnisme, mais faut-il y voir une dynamique de long terme ? Si oui, comment y répondre, comment adapter notre diplomatie, économique notamment ?

Jean-François Boittin : Il me semble qu'il y a effectivement un véritable changement de long terme aux Etats-Unis. Le parti républicain a pris un virage populiste sur lequel il sera très difficile de revenir lors des prochaines primaires. Il ne faut donc selon moi pas attendre de changement de cap avant 7 ans (et non 3 ans). Après cette échéance, il est vraisemblable que le parti républicain changera de ton et adoptera un discours plus rationnel.

A l'inverse, un président démocrate, compte tenu de l'obligation des élus démocrates de tenir le cap donné par les syndicats, n'aura pas non plus de marge de manœuvre et se devra de maintenir une politique protectionniste.

Comment l'UE peut-elle y répondre ? Lorsque la violation des engagements pris par les Etats-Unis à l'OMC est patente, il faut être ferme (sur la base de la 232 relative à la sécurité nationale, mais également sur les machines à laver et l'aluminium, les droits de douane introduits par les Etats-Unis seront permanents, et non temporaires comme dans les cas de mesures de sauvegarde). Il ne faut cependant pas être « ferme » à la manière du président de la Commission européenne, qui a eu une réaction que l'on pourrait qualifier d'émotionnelle. Il convient de ne pas chercher à imposer des rétorsions, mais d'être pragmatique en exigeant les compensations qui reviennent de droit à l'UE du fait du non-respect des engagements des Etats-Unis.

Ne minimise-t-on pas le poids de l'UE ? 1^{ère} puissance commerciale, elle a récemment réformé ses instruments de politique commerciale vis-à-vis de la Chine.

Sébastien Jean : Il me semble que l'UE est suffisamment forte pour résister. Il faut cependant réaliser à quel point cela sera un défi pour l'UE. Il faut d'abord intégrer, ce qui ne se fera pas du jour

au lendemain, à quel point il est devenu coûteux de dépendre commercialement des Etats-Unis.

Par ailleurs, il n'est plus possible actuellement en matière d'économie internationale de se contenter de demander le respect des règles en vigueur : il faut être plus pragmatique et se donner les moyens de faire appliquer les règles. La diplomatie économique doit donc être plus pragmatique, en matière d'IDE, d'accès aux marchés publics et les négociations d'accords de libre-échange. A ce titre, l'Allemagne, exportant chaque année près de 50 Mds USD d'automobiles vers les Etats-Unis, est bien plus exposée que les autres Etats membres aux moyens de pression mis en place par les Etats-Unis. La cohésion politique de l'UE est donc mise au défi. Cependant jusqu'à maintenant les européens sont restés globalement solidaires. Il serait dans ce contexte très préjudiciable de négocier « le couteau sous la gorge » en cédant trop vite et dans de mauvaises conditions aux pressions américaines : l'administration Trump y verrait le signe de l'efficacité de sa stratégie et de nouvelles pressions seraient à prévoir. Ce n'est qu'en affichant de la fermeté que nous pourrions convaincre les Etats-Unis de la nécessité de négocier, notamment avec la Chine pour redéfinir les principes généraux de la concurrence internationale.

L'idée selon laquelle le modèle chinois allait converger vers le modèle occidental (née après l'entrée de la Chine dans l'OMC) en matière de politique commerciale n'est aujourd'hui plus pertinente : il est clair que la politique commerciale continuera d'être administrée. Il convient donc de trouver les termes d'une coexistence la plus équitable et harmonieuse possible entre différents modèles.

Il y a déjà eu plusieurs retours de flammes sur la politique commerciale de Trump :

- Après avoir rejeté le TPP, les Etats-Unis se retrouvent exclus du CP-TPP, c'est-à-dire d'un nouvel accord commercial à 11 auquel les Etats-Unis ne prendront pas part. Ils subiront donc une discrimination négative sur ces marchés d'exportation. De même en ce qui concerne l'abandon des négociations du TTIP avec l'UE : les Etats-Unis seront parmi les rares pays à payer les droits de 10% sur les automobiles qu'ils exportent en Europe.
- Le Canada a déposé une plainte qui n'a rien d'anodin contre le système américain de défense commerciale auprès de l'OMC.
- Même le Japon, pourtant clairement dépendant politiquement des Etats-Unis, refuse d'entrer dans une négociation bilatérale avec les Etats-Unis sur les questions commerciales.
- La Chine a déjà enclenché des représailles et des enquêtes préliminaires sur le soja.
- Les mesures protectionnistes, si elles venaient à porter sur des biens de consommation, pourraient être perçues comme une taxe à la consommation et seraient très coûteuses politiquement pour Trump.

Les déclarations de Trump vis-à-vis de la Chine ne participent-elles pas de sa stratégie habituelle, qui consiste à annoncer le pire afin d'être en position de force pour une négociation ultérieure ?

Sébastien Jean : Il s'agit en effet bien de la stratégie de Trump – provoquer un effet de sidération, de crainte avant de négocier – mais constatons qu'elle ne produit finalement pas les effets escomptés. Qu'a vraiment réussi à obtenir Trump dans le dossier nord-coréen ? Rien d'extraordinaire : simplement de faire venir le leader Nord-coréen à la table des négociations, ce que les prédécesseurs de Trump s'étaient en fait toujours refusés à faire.

Nous connaissons donc la stratégie de Trump en matière de négociations, mais on ignore ce que ferait Trump si sa stratégie échouait vraiment. Je soupçonne qu'il ne le sache pas lui-même.

L'OCDE peut-il être un instrument efficace pour aider l'UE dans ses négociations ?

Jean-François Boittin : Pour commencer, notons qu'on peut reprocher à l'OCDE comme à l'OMC d'avoir à leur tête des présidents issus de pays n'ayant pas signé l'ITA, l'accord sur les technologies de l'information : le Brésil et le Mexique.

Le problème fondamental de l'OCDE est qu'il peut autant faire avancer un dossier que l'enterrer : à titre d'exemple, les américains nous reprochent notre extra-territorialité sur les géants du net, ils ne disent pas autre chose que « attendons que les travaux de l'OCDE aient suffisamment avancé ».

A propos de l'OCDE : son rôle croissant est lié au début du G20, en 2008. Le G20 peut-il jouer un rôle sur les questions commerciales, en chargeant l'OCDE d'un certain nombre de missions ?

Jean-François Boittin : Le problème du G20 est que son dynamisme est directement lié à sa présidence, changeante. Sa valorisation sur la scène internationale varie également beaucoup d'une présidence à une autre, certains pays étant plus crédibles que d'autres.

De plus, un phénomène de consensus à l'intérieur du G20 est à l'œuvre, et les Etats-Unis ont bloqué les tentatives visant à tenir un discours ferme sur le refus des mesures protectionnistes. Cela s'explique notamment par le fait que le nouveau secrétaire au Trésor est incapable de reconnaître les mérites du libre-échange. Or traditionnellement le Trésor était ce dernier bastion libéral que ne parvenaient jamais vraiment à convaincre les lobbies protectionnistes.

Sébastien Jean : Le commerce étant devenu éminemment politique, toute solution doit commencer par une négociation politique entre les grandes puissances. Or cela n'est pas possible à 20, mais à seulement 2 ou 3. C'est donc d'un dialogue entre les Etats-Unis, la Chine et l'UE qu'il faut selon moi attendre des avancées. L'OCDE a un rôle à jouer et peut être très utile, mais plus dans la mise en œuvre des politiques que dans l'initiation.

Si les Etats-Unis sortent de l'ALENA, est-il à prévoir qu'ils rejoindront finalement le TPP ?

Jean-François Boittin : Cela me semble très peu probable. La condamnation formelle du TPP comme étant le pire accord commercial a été trop souvent répétée, et avec trop de force pour qu'un retour en arrière soit envisageable. De plus les Etats-Unis semblent vraiment vouloir sortir des accords multilatéraux, dont ils jugent à tort qu'ils ne leur confèrent pas une position suffisamment avantageuse dans la négociation. Le TPP était en fait plutôt favorable aux Etats-Unis, et les dispositions décriées par les élus républicains avaient pour beaucoup été proposées par l'administration Obama (à propos par exemple de la publicité sur le tabac). L'abandon du TPP a eu des effets pervers pour les Etats-Unis, en permettant notamment au Canada de récupérer son régime d'exception culturelle, etc.

La conduite du président Trump est influencée par les évolutions de Wall Street : il s'est réjoui pendant la première année de son mandat de la montée de la bourse à New York. Si elle baisse ou s'effondre à cause de ses mesures commerciales, cela pourrait lui coûter cher politiquement.

Il ne me semble pas que l'ouverture des marchés de capitaux chinois fasse changer Trump de cap dans la politique qu'il mène vis-à-vis de la Chine. En effet, pour lui comme pour son USTR, les services n'existent pas. Leurs yeux sont exclusivement rivés vers l'industrie : seul existe pour eux le déficit d'environ 800 Mds USD dans le secteur des biens, des goods. Ils ne prêtent pas attention aux 300 Mds USD dans le secteur des services. Les secteurs clés pour Trump et son administration sont : le charbon, l'acier, les automobiles.

Sébastien Jean : Les partenaires espèrent que les Etats-Unis reviendront dans cet accord, mais pas les Etats-Unis de Trump. Un changement d'administration serait donc un préalable. Cependant l'accord a été vidé des dispositions que les Etats-Unis avaient réussi à imposer (mesures liées aux produits pharmaceutiques et à la protection des droits de propriété intellectuelle par exemple). Subsiste tout de même le chapitre (35 pages) sur la définition des entreprises d'Etat, voulu par les Etats-Unis et ciblé contre la Chine, qui pourrait être utilisé comme point d'appui pour avancer dans les négociations avec la Chine.