

Sans précédent, imprévisible et contradictoire : à quoi nous attendre avec la guerre commerciale de Trump

John Stackhouse

J'ai organisé un entretien à l'intention des Clients RBC avec Steve Verheul, le négociateur commercial en chef du Canada pendant la première administration Trump, et aujourd'hui membre du conseil consultatif sur le commerce du premier ministre.

Voici quelques-uns des éléments dont nous avons parlé.

1. Le Canada et les États-Unis s'acheminent vers un conflit commercial encore plus important

- Nous allons nous retrouver parmi les « dirty 15 », ce groupe de pays qui affichent l'excédent commercial le plus élevé avec les États-Unis, soit la Chine, le Canada, le Mexique, l'Union européenne, le Vietnam, l'Inde, le Japon, la Corée du Sud, le Brésil, la Thaïlande, la Malaisie et l'Indonésie.
- Nous pourrions nous voir imposés des droits de douane de 14 à 15 %. Ils pourraient toutefois être plus bas au début et augmenter progressivement, jusqu'à ce que l'on parvienne à un certain équilibre commercial.
- Il ne faut pas s'attendre à beaucoup d'exemptions au début, notamment pour l'énergie et l'alimentation.
- Le Canada ripostera avec des contre-droits de douane, comme prévu cet hiver.
- Le premier ministre Mark Carney ne négociera pas tant que les États-Unis n'auront pas retiré leur menace sur la souveraineté du Canada.
- Verheul préconise de refuser toute négociation tant qu'il n'est pas convenu que la franchise de droits dont bénéficie le Canada reste d'actualité.
- Les grands pays et les grandes régions du monde essaient de négocier des exemptions et des exclusions. Selon Eurasia Group, le Canada figure toujours parmi les pays soumis à des droits de douane peu élevés, d'après la grille tarifaire définie par le gouvernement américain, qui prévoit un taux bas, moyen et élevé (7 %, 15 %, 30 %).

2. L'approche américaine sera sans précédent et imprévisible

- Le président des États-Unis Donald Trump recevra la semaine prochaine des rapports sur un grand nombre de sujets, qui détermineront l'ensemble de l'action du pays en matière d'échanges commerciaux, de la Chine aux déficits en passant par la manipulation de la monnaie.
- Il semble que le président commencera par appliquer des mesures faibles et les intensifiera ensuite.
- Le calendrier de mise en œuvre des mesures n'est pas clair, pas plus que ne le sont les exemptions éventuelles.
- Les droits de douane réciproques seront appliqués à l'aide de différents outils, tels l'International Emergency Economic Powers Act, une loi fédérale américaine, et l'article 338 de la Tariff Act de 1930 ou l'article 301 de la Trade Act de 1974.
- Le Congrès américain a adopté l'International Emergency Economic Powers Act il y a près de 50 ans pour permettre au président de prendre des mesures rapides pour protéger la sécurité du pays – elle n'a encore jamais été utilisée.
- Le 2 avril – le jour où Trump doit annoncer les droits de douane réciproques – marque un début et non une fin, car des négociations se dérouleront ensuite.
- Les États-Unis envisagent d'exclure de nombreux pays pour réduire leur liste et la limiter à un certain nombre de secteurs clés, car il serait trop complexe de définir des droits de douane mondiaux. Les États-Unis devraient en effet passer de 17 000 lignes tarifaires à trois millions, ce qui serait impossible à gérer.

3. La stratégie américaine est contradictoire

- Il est difficile de négocier, car les États-Unis veulent obtenir un résultat qui n'est peut-être pas atteignable avec les droits de douane.
- Leur objectif est de relocaliser le secteur manufacturier, mais il faudra plusieurs années aux entreprises pour y parvenir, et les droits de douane pénaliseront l'économie américaine à court terme.
- Il s'avère également trop complexe et trop coûteux de relocaliser les chaînes d'approvisionnement.
- Cela causera de nombreux dégâts au plan national, dégâts que l'administration semble vouloir ignorer. Les États-Unis ont appliqué des droits de douane sur l'acier et l'aluminium alors qu'ils doivent en importer pour répondre à 50 % de la demande. Ils devront par exemple construire quatre barrages Hoover pour répondre aux besoins énergétiques nécessaires à la fabrication d'acier dans le pays.
- L'administration essaie également d'obtenir des concessions non tarifaires de la part de différents pays. On peut s'attendre à ce que les services soient également concernés par les droits de douane, même si les États-Unis n'ont apparemment aucune stratégie ou que le gouvernement ne dispose d'aucune infrastructure pour négocier dans des secteurs complexes.
- L'administration américaine ne perçoit pas totalement les conséquences de ce qu'elle tente de faire, car elle est prise entre sa volonté d'agir très vite et la réalité selon laquelle les entreprises ne peuvent pas se relocaliser rapidement.
- « Il est difficile de négocier avec un pays prêt à se tirer une balle dans le pied. »

4. Trump suit cette fois une approche radicalement différente

- Peter Navarro, Steven Miller et Howard Lutnick, ses principaux conseillers actuels, ne possèdent pas de connaissances institutionnelles sur les échanges commerciaux et les accords en vigueur.
- Robert Lighthizer, qui a dirigé les débats pendant le premier mandat de Trump, détenait une autorité évidente et des compétences certaines.
- Jamieson Greer, l'actuel représentant américain au Commerce, ne joue pas encore un rôle important et s'intéresse surtout à la Chine.
- Lutnick se montre particulièrement influent sur la question du Canada et supervise le bureau du représentant au Commerce.
- Trump s'est engagé dans cinq secteurs stratégiques : l'acier, l'aluminium, le bois d'œuvre, les semi-conducteurs et les produits pharmaceutiques.

5. La TVA restera un problème

- L'administration américaine attaque tout particulièrement l'UE et le Canada sur la taxe à la valeur ajoutée (TVA) et la taxe générale sur les ventes, qu'elle considère comme des pratiques déloyales.
- L'UE ne changera rien, et l'on voit mal le Canada faire des concessions, car ce sont des sources de revenus essentielles.
- Cette question suscitera des controverses dans le monde entier, puisque 90 % des pays appliquent une taxe générale sur les ventes sous une forme ou une autre, comme la TVA.

6. L'ACEUM est menacé

- Verheul suggère de ne pas aborder la question des produits laitiers ou de la taxe sur les services numériques, ou toute autre question litigieuse tant que de véritables négociations ne sont pas mises en place.
- Il préconise de ne pas négocier tant que les droits de douane ne seront pas supprimés et que les États-Unis n'ont pas manifesté leur volonté de préserver l'accès en franchise de droits. Sans cet engagement en faveur de la franchise de droits, il serait inutile de défendre l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM).
- Il propose de s'en tenir à l'approche trilatérale. Le Canada a commis « une grave erreur » en isolant le Mexique.
- Il vaut mieux conserver le Mexique à la table des négociations, car il permet au Canada d'apparaître sous un meilleur jour, surtout au moment où les États-Unis se préoccupent davantage de leur frontière sud. Laissons le Mexique s'occuper de ce qui le concerne.

7. Le Canada doit trouver une porte de sortie stratégique

- Les États-Unis s'intéressent à la sécurité de l'ensemble du continent, mais l'on ne peut guère en discuter si l'accès aux échanges commerciaux n'est pas assuré.
- Les premiers ministres du Canada ne sont pas d'accord sur les concessions à faire.

8. Les investissements chinois seront dans le viseur

- Cela serait délicat, surtout pour les minéraux essentiels.
- Le Canada a pris un certain nombre de mesures pour limiter les investissements directs étrangers de la Chine dans les secteurs sensibles. Elles ont été surtout adoptées pour répondre aux inquiétudes des États-Unis, mais le Canada doit maintenant relever le défi de savoir comment développer ses ressources en minéraux essentiels.
- Le Canada doit revoir sa relation avec la Chine à travers le prisme des minéraux essentiels et de la sécurité frontalière.

9. La réaction de la Chine aux mesures américaines sera déterminante

- La Chine a indiqué qu'elle prendra des mesures de représailles, notamment des droits de douane, des sanctions et des contrôles des exportations, mais seulement après l'entrée en vigueur des mesures américaines.
- La Chine ciblera probablement l'agriculture américaine, puisqu'elle est le premier importateur de produits agricoles américains, à hauteur de 33,7 milliards \$, suivie du Mexique pour 28,2 milliards \$, et du Canada pour 27 milliards \$.

10. Les marchés pourraient servir d'ultime contrepoids

- Pour Trump, les marchés boursiers constituent toujours l'arbitre principal. Jusqu'à présent, ils n'ont pas bougé ou ont résisté aux menaces de droits de douane, en ce qui concerne les fluctuations au jour le jour tout du moins.
- La confiance des entreprises et des consommateurs est toutefois ébranlée et entraîne une baisse des investissements.
- Le S&P 500 a perdu 7,1 % depuis l'investiture de Trump, le 20 janvier. Il est inférieur de 9,3 % à son sommet historique du 19 février 2025.

John Stackhouse est premier vice-président, Bureau du chef de la direction, à la Banque Royale du Canada, et chef, Leadership avisé RBC.

Lisez quelques-unes de nos dernières perspectives ici :

[Le nouveau grand jeu : le rôle des minéraux critiques dans la course à la suprématie technologique](#)

[L'alimentation d'abord : Comment le secteur agricole peut ouvrir la voie à une nouvelle ère d'exportation canadienne](#)

[Ingéniosité : Comment le Canada s'y prendra-t-il pour conclure des contrats de marchandises avec les États-Unis et d'autres pays](#)

[Instabilité du commerce mondial. Voici comment le Canada peut prospérer dans le nouvel ordre économique](#)

[L'incidence des droits de douane sur l'économie américaine](#)

[Suivez Leadership avisé RBC sur LinkedIn ici.](#)