vinetur

L’administration Trump refuse de prolonger l’USMCA, ouvrant la voie à une possible expiration en 2036

Cette décision déclenche un examen de six ans et signale une volonté plus large de réécrire les règles du commerce nord-américain, en particulier pour l’automobile.

mercredi 1 juillet 2026



L’administration Trump devrait notifier officiellement mercredi ses partenaires nord-américains que les États-Unis n’ont pas l’intention de prolonger l’Accord États-Unis-Mexique-Canada (USMCA), une étape qui lancerait un long processus d’examen et un

compte à rebours de 10 ans pouvant conduire à l'expiration du pacte en 2036 si aucun nouvel accord n'est trouvé.

Cette déclaration attendue ne constitue pas un retrait immédiat de l'accord commercial. Elle déclenche en revanche un examen de six ans au titre de la clause de caducité de l'accord, un mécanisme négocié pendant le premier mandat du président Donald Trump, lorsque l'USMCA a remplacé l'Accord de libre-échange nord-américain en 2020. Si les trois pays ne parviennent pas à s'entendre sur des révisions et une prolongation, ils seraient confrontés à des sessions d'examen annuelles pendant la décennie suivante, laissant le pacte dans une incertitude prolongée jusqu'à son expiration prévue le 1er juillet 2036.

Les responsables du commerce des États-Unis, du Mexique et du Canada devaient se réunir virtuellement mercredi pour indiquer s'ils souhaitent prolonger l'accord de 16 années supplémentaires. Greta Peisch, ancienne conseillère juridique générale au Bureau du représentant américain au commerce, aujourd'hui associée chez Wiley Rein à Washington, a déclaré qu'elle s'attendait à ce que « le 1er juillet passe sans que les États-Unis confirment qu'ils souhaitent une prolongation ».

Peisch a également indiqué qu'il restait incertain de savoir si Washington exposerait publiquement ses exigences dans une déclaration après la réunion.

Cette initiative intervient alors que l'administration pousse à des changements majeurs des règles du commerce nord-américain, en particulier dans l'automobile et dans les mesures visant à empêcher que des produits chinois ne bénéficient des préférences de l'USMCA. Reuters a rapporté que le représentant américain au commerce, Jamieson Greer, a déjà prévu un troisième cycle de négociations avec le Mexique pour la semaine du 20 juillet, signe que Washington entend continuer à pousser à des révisions plutôt que de préserver l'accord actuel en l'état.

Selon des personnes au fait des discussions citées par Reuters, les négociateurs américains ont demandé que tous les véhicules fabriqués en Amérique du Nord contiennent 50 % de contenu spécifique aux États-Unis. Cela porterait les exigences de contenu régional à 82 % pour les véhicules souhaitant bénéficier des avantages tarifaires prévus par l'accord. Greer a également déclaré que les véhicules assemblés

au Mexique et au Canada seraient malgré tout probablement soumis à un certain niveau de droits de douane.

Un responsable mexicain a déclaré à Reuters que le Mexique et les États-Unis ont discuté d'un éventuel tarif mondial de 15 % sur les automobiles, avec un taux plus faible pour les véhicules en provenance du Mexique et du Canada si des règles d'origine plus strictes sont acceptées. Le même responsable a indiqué que les deux gouvernements s'accordent largement sur ce qu'ils considèrent comme les problèmes centraux du système actuel : une baisse des emplois manufacturiers aux États-Unis, une part plus faible de contenu américain dans les véhicules à mesure que les pièces asiatiques gagnent du terrain, et des inquiétudes concernant le transbordement.

« Le Mexique et les États-Unis sont d'accord sur les objectifs », a déclaré le responsable à Reuters. « Ce que nous discutons, c'est la manière de les atteindre. »

Pour l'instant, des cycles de négociation formels ont lieu entre Washington et le Mexique, tandis que le Canada reste en dehors de cette structure. Reuters a rapporté que Greer n'a pas fixé de calendrier officiel pour des négociations avec le Canada, même s'il poursuit ses discussions avec le ministre canadien du Commerce Dominic LeBlanc.

Cela reflète des tensions plus larges entre Washington et Ottawa. La liste des différends comprend le marché laitier protégé du Canada et les mesures prises par certaines provinces canadiennes pour retirer les alcools américains des rayons des magasins publics. Ces frictions comptent au-delà de la politique, car elles peuvent se répercuter sur l'accès au marché pour la bière, le vin et les spiritueux dans toute l'Amérique du Nord. Si les négociations commerciales restent tendues ou sans issue, les producteurs et importateurs d'alcool pourraient faire face à une période plus longue d'incertitude sur les conditions de vente transfrontalières, l'accès à la distribution et l'exposition future aux droits de douane.

Le processus d'examen de la clause de caducité est distinct d'une autre disposition de l'USMCA qui permet à l'un des trois gouvernements de mettre fin à sa participation plus rapidement. En vertu de cette disposition, Trump ou ses homologues canadien ou mexicain pourraient déclencher un retrait dans un délai de six mois. L'action attendue

de l’administration mercredi n’invoque pas cette voie de sortie plus rapide, mais elle renforce l’insatisfaction de longue date de Trump à l’égard de l’accord.

Trump avait un jour salué l’USMCA comme « l’accord commercial le plus équitable, le plus équilibré et le plus avantageux que nous ayons jamais signé et promulgué » lors de son entrée en vigueur. Mais il s’en est ensuite détourné à mesure que le déficit commercial américain de biens avec le Mexique se creusait, en partie sous l’effet des entreprises qui déplaçaient leurs chaînes d’approvisionnement hors de Chine après l’imposition de droits de douane sur les importations chinoises pendant son premier mandat.

Il a répété à plusieurs reprises qu’il ne voulait pas simplement renouveler l’USMCA et a au contraire plaidé pour de lourds droits de douane sur les automobiles mexicaines et canadiennes ainsi que sur l’acier et l’aluminium. Cette position a suscité des doutes quant à savoir si l’examen en cours débouchera sur une simple prolongation ou ouvrira une renégociation beaucoup plus large sur la manière dont le commerce nord-américain devrait fonctionner.

Si aucun consensus n’émerge, les entreprises de tous les secteurs se retrouveraient à fonctionner sous un accord qui resterait en vigueur mais ferait l’objet d’un examen constant. Pour les industriels, les agriculteurs et les entreprises de boissons, cette forme d’entre-deux pourrait compliquer les décisions d’investissement et la planification à long terme dans l’une des plus grandes zones commerciales intégrées au monde.