



Négocier avec l'administration Trump: les leçons apprises

Par [Philippe Couillard](#)

Huit ans après la première ère « trumpienne », le début de 2025 semble familier : des déclarations tonitruantes sur les médias sociaux qui donnent le ton pour les années à venir, perturbant le commerce international, et ce, pendant une période d'instabilité mondiale et d'incertitude économique. Cette fois encore, les consommateurs et les entreprises américains seraient ceux qui souffriraient le plus des droits de douane proposés par Donald Trump.

Au cours de la dernière présidence Trump, le résultat final s'est avéré plus bénin que ce que l'on craignait au départ. Ultimement, le Canada et les États-Unis ont continué à prospérer ensemble.

Aujourd'hui, des questions similaires se posent. Sans être complaisants, les acteurs politiques ont pour la plupart gardé leur calme jusqu'à maintenant puisque beaucoup pensent que, huit ans plus tard, le même scénario pourrait se produire. De nombreux analystes et commentateurs américains ont rapidement souligné que les droits de douane finissent souvent par nuire davantage au pays importateur qu'à l'exportateur visé en entraînant une hausse des prix et de l'inflation, l'une des principales raisons pour lesquelles les électeurs américains ont soutenu Donald Trump.

Le président élu a lancé un avertissement selon lequel il faut s'attendre à une augmentation des prix après la mise en œuvre de ses politiques commerciales. Il reste à voir comment cela sera géré sur le plan politique. Les premières nominations effectuées par l'administration Trump reflètent une plus forte représentation du mouvement MAGA. Cela pourrait conduire à des négociations plus corsées que lors du premier passage de Donald Trump à la Maison Blanche si l'administration devient plus dogmatique que pragmatique.

Le Canada est un très grand consommateur d'exportations américaines : dans plus de 30 États, le Canada est la principale destination des exportations des États-Unis. Selon la [International Trade Administration](#) américaine, le Canada achète plus d'exportations américaines que toutes les exportations des États-Unis vers le Danemark, la France, l'Allemagne, l'Italie, l'Espagne et le Royaume-Uni réunies. Le bois d'œuvre résineux canadien est utilisé pour construire les maisons américaines et nos métaux (comme l'acier et l'aluminium) sont essentiels à la fabrication des voitures et de nombreux produits liés à la défense.

Paradoxalement, les attaques injustifiées de la part de Donald Trump et les allusions grotesques à des projets d'annexion mettent le dollar canadien sous pression, augmentant ainsi l'attrait de nos exportations pour les Américains.

Les leçons de l'ACEUM

Au cours de la première administration Trump, le Canada a d'abord mis un certain temps à agir de manière cohérente en regroupant le gouvernement fédéral, les provinces et l'industrie. Le Conseil de la fédération créé en 2003 par mon prédécesseur Jean Charest s'est avéré particulièrement utile.

Fort de cette expérience, le Conseil de la fédération a été cette fois-ci plus prompt à réagir aux nouvelles menaces d'une présidence Trump 2.0. Son président actuel, le premier ministre Ford, a rapidement demandé une réunion d'urgence avec le premier ministre Justin Trudeau et a rallié ses collègues provinciaux autour de l'objectif commun de lutter contre cette politique commerciale qui menace non seulement un, mais les trois pays de l'Amérique du Nord.

Bien qu'il y ait des différences entre le Mexique et le Canada sur des questions liées aux migrants et au trafic de fentanyl, nous devons nous efforcer d'inclure ce pays dans les discussions plutôt que de le tenir à l'écart. Un couple Mexique-Canada uni est un contrepoids important face au géant Américain. L'affaiblir ne nous apportera rien de bon.

En 2016-2017, j'ai eu des conversations cordiales avec des représentants des États-Unis autant au niveau fédéral que des états. À l'époque, je sentais que la plupart de mes interlocuteurs américains comprenaient les risques que les tarifs douaniers posaient pour leur propre pays. En revanche, les tensions étaient certes plus palpables lorsque l'on abordait la question de la gestion de l'offre. Nos producteurs laitiers ont ultimement dû s'adapter à une augmentation des importations en provenance des États-Unis, mais le système est resté largement intact.

La taille du Canada, sa diversité économique et la répartition constitutionnelle des pouvoirs font en sorte que nos provinces et régions tendent à se concentrer sur les questions qui les touchent le plus. Au cours de la première présidence Trump, cela s'est concrètement traduit par le fait que le Québec a consacré beaucoup de temps et d'efforts au bois d'œuvre, aux métaux, à l'hydroélectricité et à la gestion de l'offre. Pour sa part, l'Ontario était particulièrement active sur les enjeux liés à l'industrie automobile et à d'autres secteurs manufacturiers. Pour l'Ouest canadien, la défense de son secteur énergétique était une priorité hautement stratégique.

Pendant les négociations de l'ACEUM, des ministres et des premiers ministres, dont moi-même, se sont rendus à maintes reprises à Washington et dans divers états. Ces visites ont été effectuées en collaboration avec le gouvernement fédéral, l'ambassade du Canada et notre vaste réseau de délégations aux États-Unis. Cette intense activité diplomatique à tous les niveaux a certainement été efficace. Toutefois, c'est la pression politique interne exercée par les états américains et d'autres parties prenantes qui s'est finalement avérée décisive en illustrant les conséquences du protectionnisme sur les citoyens et entreprises des États-Unis. C'est ce type d'arguments qui a le plus de chances de réussir, plutôt qu'une énumération des impacts du protectionnisme américain au Canada. Ces alliés doivent être mobilisés à nouveau.

Positionner le Canada pour réussir

La meilleure façon pour notre pays de répondre stratégiquement à un nouveau « défi Trump » est de combiner plusieurs des mêmes ingrédients que nous avons utilisés la dernière fois :

- Une perspective continentale qui pourrait également s'appliquer dans d'autres domaines comme les ajustements à la frontière pour le carbone.
- Une action bien planifiée et coordonnée du gouvernement fédéral, des provinces, des régions et de l'industrie.
- Une emphase sur la défense et la sécurité.
- Une volonté claire et crédible de répliquer avec des mesures ciblées visant des secteurs importants pour certains états américains influents.
- La construction d'une alliance avec nos nombreux amis et alliés aux États-Unis dont les intérêts convergent avec les nôtres.

Il est également très important de trouver et de conserver le ton juste. Plutôt que de céder à l'intimidation, nous devons formuler une réponse ferme et sans équivoque au slogan « Make America Great Again » : « Le Canada d'abord ! ».