

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

États-Unis, Canada et Mexique : une renégociation de l'USMCA très difficile mais le commerce nord-américain survivra

Paris, le 7 juillet 2026 – Alors que les États-Unis, le Canada et le Mexique ont entamé la révision officielle de l'USMCA¹, les négociations s'annoncent particulièrement tendues. Pourtant, malgré les divergences croissantes entre les trois partenaires, une remise en cause durable de l'intégration économique nord-américaine reste peu probable tant les interdépendances industrielles sont devenues profondes.

Chiffres clés :

- **51 %** des véhicules importés aux États-Unis proviennent du Canada et du Mexique
- **60 %** des importations américaines de pétrole brut viennent du Canada
- Les exportations vers les États-Unis représentent **30 %** du PIB du Mexique et **17 %** de celui du Canada

Une révision de l'USMCA sous haute tension

Le 1er juillet marque l'ouverture de la première révision officielle de l'USMCA, entré en vigueur en 2020 pour remplacer l'ALENA². Cette échéance, qui devait initialement constituer un simple exercice de mise à jour, intervient finalement dans un contexte de fortes tensions commerciales. L'administration Trump souhaite renégocier en profondeur plusieurs dispositions du traité, notamment les règles d'origine dans l'automobile, les relations commerciales avec la Chine, l'accès au marché laitier canadien ou encore certaines politiques énergétiques mexicaines. Face à ces demandes, le Mexique et le Canada ont de solides raisons de camper sur leurs positions, ce qui laisse présager de négociations longues et complexes.

Une intégration économique devenue difficile à remettre en cause

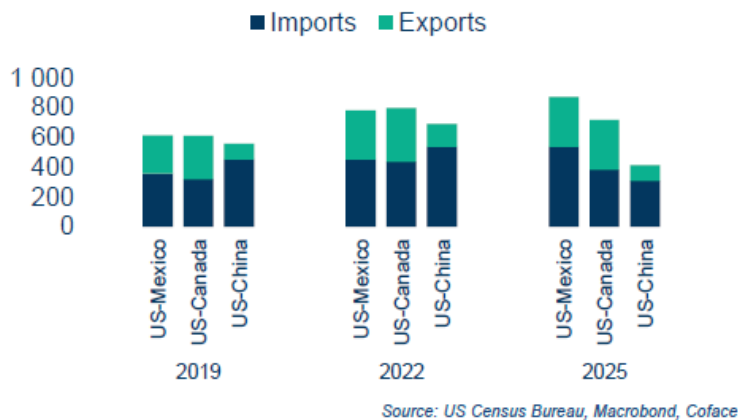
Depuis l'entrée en vigueur de l'USMCA, la valeur totale des échanges entre les États-Unis et chacun de ses deux voisins est passée d'environ **615** milliards USD en 2019 à

¹ United States–Mexico–Canada Agreement

² Accord de Libre-Echange Nord-Atlantique

près de **800** milliards USD en 2022, détrônant ainsi la Chine en tant que principal partenaire commercial.

Chart 1: US Foreign Trade, Goods, USD billion



Cette interdépendance est particulièrement visible dans les secteurs stratégiques. Le Canada et le Mexique représentent **51 %** des véhicules importés par les États-Unis et **58 %** des pièces automobiles achetées à l'étranger par le pays. Dans certains cas, un composant automobile traverse la frontière américano-

mexicaine cinq à sept fois avant d'être intégré dans un véhicule final. Les complémentarités sont tout aussi fortes dans l'énergie, où le Canada représente **60 %** des importations américaines de pétrole brut.

En d'autres termes, les chaînes de valeur nord-américaines sont aujourd'hui devenues trop intégrées pour qu'un retour en arrière soit économiquement indolore.

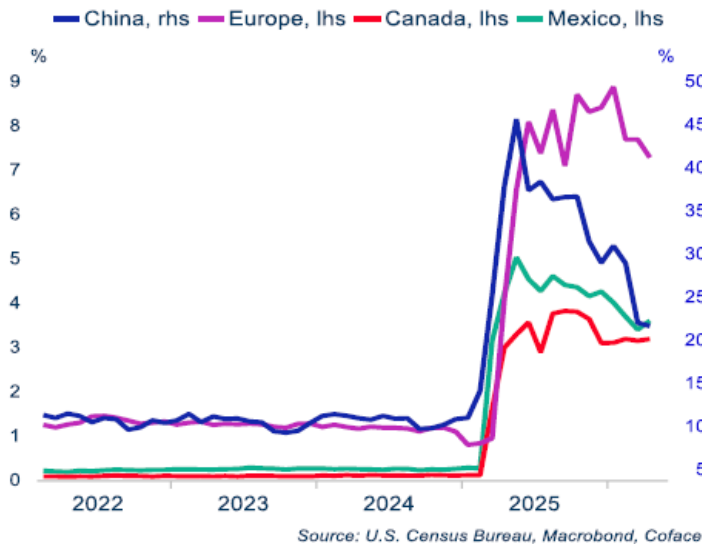
La guerre commerciale renforce l'importance stratégique du traité

Dans le contexte de la guerre commerciale actuelle, les enjeux de l'accord n'ont fait que s'accroître. La conformité aux règles de l'USMCA est devenue le principal moyen pour les entreprises canadiennes et mexicaines d'obtenir des exemptions tarifaires. Les marchandises conformes à l'USMCA ont été exemptées de la plupart des droits de douane imposés successivement par la Maison Blanche.

Cette situation confère aujourd'hui un avantage concurrentiel significatif au Canada et au Mexique par rapport à d'autres partenaires commerciaux des États-Unis, notamment la Chine. Face à la réorganisation des chaînes d'approvisionnement mondiales, l'accès préférentiel au marché américain devient un atout stratégique majeur pour ces deux pays.

Mais ce succès renforce également les tensions autour du traité. À mesure que l'écart se creuse entre les conditions d'accès accordées à ses partenaires nord-américains et

Chart 3: Observed Tariff Rate (Collected Duties / Imports)



celles imposées à la Chine, Washington s'inquiète des risques de contournement de sa politique commerciale et de l'influence persistante de Pékin dans certaines chaînes d'approvisionnement régionales. C'est précisément ce qui explique la volonté américaine de durcir certaines dispositions de l'accord, notamment les règles d'origine dans l'automobile et l'encadrement des relations commerciales entre ses voisins et la Chine.

Une issue rapide peu probable, mais un compromis reste envisageable

Les discussions pourraient s'étendre jusqu'en 2027. Les positions défendues aujourd'hui apparaissent difficilement conciliables et les premiers échanges préparatoires n'ont pas permis de réduire les divergences.

Pour autant, le scénario d'un retrait complet des États-Unis sans solution de remplacement demeure peu probable. Une telle décision entraînerait des perturbations majeures pour les chaînes d'approvisionnement nord-américaines et pour de nombreuses industries des trois pays.

Un compromis pragmatique reste ainsi l'issue la plus crédible. Celui-ci pourrait prendre la forme de concessions ciblées permettant à chacune des parties de préserver ses intérêts stratégiques tout en maintenant un cadre privilégié pour les échanges commerciaux régionaux.

« Les négociations qui s'ouvrent s'annoncent longues et conflictuelles. Mais l'intégration industrielle construite depuis trois décennies est devenue trop profonde pour être remise en cause du jour au lendemain. Même dans l'hypothèse d'une impasse sur l'USMCA, le Canada et le Mexique devraient conserver une forme d'accès préférentiel au marché américain, car le coût économique d'une rupture



serait considérable pour les trois pays. » Marcos Carias, économiste pour l'Amérique du Nord chez Coface

SERVICE DE PRESSE COFACE

Adrien Billet : +33 6 59 46 59 15

adrien.billet@coface.com

HAVAS

Alice Bastard : +33 6 72 95 83 26

Lucie Bolelli : +33 6 42 18 30 82

coface@havas.com

COFACE: FOR TRADE

Acteur de référence de la gestion du risque de crédit commercial au niveau mondial depuis 80 ans, Coface aide les entreprises à développer leurs activités et à naviguer dans un environnement incertain et volatil. Quels que soient leur taille, leur localisation ou leur secteur d'activité, Coface accompagne 100 000 clients sur près de 200 marchés à travers une gamme complète de solutions : assurance-crédit, services d'information, recouvrement de créances, assurance Single Risk, caution, affacturage. Chaque jour, Coface capitalise sur son expertise unique et les technologies de pointe pour faciliter les échanges commerciaux, sur les marchés domestiques comme à l'export. En 2025 Coface comptait ~5511 collaborateurs et a enregistré un chiffre d'affaires de 1,84 €Mds.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur coface.com

COFACE SA. est coté sur le compartiment A d'Euronext Paris
Code ISIN : FR0010667147 / Mnémonique : COFA

COFACE SA certifie ses communications depuis le 25/07/2022.
Vous pouvez vérifier leur authenticité sur wiztrust.com

