

Enlist and expand : Trump et l'Amérique latine

Une tentative de reconquête

La « Stratégie » publiée par Washington fin 2025 exprime clairement le propos de l'administration Trump II vis-à-vis de l'Amérique latine : mise au pas politique et reconquête commerciale, tous les moyens étant utilisés à ces fins. La pression directe (Panama, Venezuela, Cuba...) peut s'avérer efficace. Mais si Washington peut ponctuellement faire reculer l'influence chinoise, cette dernière reste très forte dans la région, et le rêve de la reconquête commerciale globale de l'Amérique latine un objectif inatteignable.

La première phrase de la Stratégie de sécurité nationale des États-Unis d'Amérique (la « Stratégie ») publiée fin novembre 2025 expose la nouvelle règle du jeu selon Washington : « Après des années de négligence, les États-Unis réaffirmeront et appliqueront la doctrine Monroe afin de restaurer la prééminence américaine dans l'hémisphère occidental et de protéger notre territoire et notre accès à des zones géographiques clés dans toute la région. » La doctrine Monroe, énoncée en 1823, visait à dissuader les Européens de toute tentative de retour en Amérique latine. En pratique, elle a été invoquée pour justifier de multiples interventions des États-Unis en Amérique latine. Au XIX^e siècle, elles furent armées et parfois expansionnistes, comme la guerre qui conduisit à l'annexion de la moitié du Mexique en 1848. Au XX^e siècle, elles ont été directes (République dominicaine en 1965, Panama en 1989), de soutien ouvert à des coups d'État militaires (Guatemala en 1954, Chili en 1973) ou des droites locales (Venezuela en 2002, Honduras en 2006) ou encore souterraines : ainsi de manière répétée au Brésil, avec l'appui aux juges qui emprisonnent Lula en 2018, l'empêchant de se présenter à l'élection présidentielle, et en 2025 avec diverses sanctions après la condamnation de Jair Bolsonaro pour tentative de coup d'État. La « Stratégie » est présentée comme le « corollaire Trump » à la doctrine Monroe. Elle explicite une volonté de reprise du contrôle politique et économique de l'Amérique latine.

Enlist and expand

La nouvelle politique latino-américaine est résumée en deux mots : *enlist* et *expand* (recruter et s'étendre). *Enlist*, c'est identifier et appuyer des gouvernements amis qui « aideront à mettre fin à la migration illégale et déstabilisatrice et

à neutraliser les cartels ». Les États-Unis « récompenseront et encourageront les gouvernements qui s'alignent sur [leurs] principes ». Donald Trump pouvait ainsi revendiquer la victoire de Javier Milei aux élections législatives argentines d'octobre 2025, en déclarant dès le lendemain : « Je lui ai apporté un soutien très fort, et il a remporté cette victoire, qui était vraiment inattendue. » Ce soutien consistait en un financement de 20 milliards de dollars (USD), qui a repoussé un effondrement du peso argentin. En revanche, les gouvernements considérés comme hostiles (Gustavo Petro en Colombie), pas assez coopératifs (Claudia Sheinbaum au Mexique), ou dont on estime qu'ils « persécutent » les amis politiques de Trump (Lula au Brésil) se voient menacés ou frappés de droits de douane arbitraires.

L'intervention américaine au Venezuela pour enlever Nicolás Maduro et son épouse, sous le prétexte peu crédible de complicité dans un trafic de drogue à grande échelle, a montré que la volonté des États-Unis d'imposer un alignement peut aller beaucoup plus loin. Les spécialistes s'accordent pour affirmer que seule une part très mineure des flux de la cocaïne colombienne à destination des États-Unis passe par le Venezuela et la mer des Caraïbes, l'essentiel étant acheminé par le Pacifique. Si certains militaires vénézuéliens y sont probablement impliqués, nulle preuve d'une complicité personnelle de Maduro n'a encore été avancée. La suite des événements, notamment le maintien au pouvoir de la « chaviste » Delcy Rodríguez, a confirmé que la restauration de la démocratie n'était pas un objectif plus crédible : l'intervention des États-Unis apparaît clairement comme une mise au pas – réussie – du régime vénézuélien, dans une perspective de reprise en main d'un secteur pétrolier « qui nous a été volé » – selon Trump.

La « Stratégie » inclut des menaces claires : un paragraphe de la section *enlist* est consacré à la « présence militaire dans l'hémisphère » et il envisage « des déploiements ciblés », « le recours à la force létale », « l'établissement de l'accès à des endroits stratégiquement importants » et « le contrôle des voies maritimes ». Ce dernier instrument est mis en œuvre pour interdire l'approvisionnement en pétrole de Cuba à partir du Venezuela, et ainsi y aggraver la crise énergétique et faire tomber le régime – ce qui est l'objectif de Washington depuis 70 ans et de la quasi-totalité de l'émigration cubaine, dont l'actuel secrétaire d'État Marco Rubio.

Expand : recruter, c'est *in fine* pouvoir s'étendre. « Nous voulons que les autres nations nous considèrent comme leur partenaire de premier choix et nous les dissuaderons – par divers moyens – de collaborer avec d'autres. » Sont ainsi visées les « nombreuses ressources stratégiques » du continent. Il faut aussi « faire comprendre » aux autres pays que « les biens, services et technologies américains sont un bien meilleur achat ». Les États-Unis ont donc deux objectifs dans la région : l'accès prioritaire (avant les « concurrents de l'autre hémisphère ») aux matières premières et la reconquête de positions commerciales perdues avec la percée de la Chine. Là encore, la manière forte est très officiellement envisagée : pour « s'étendre » commercialement, on réclamera « des contrats à fournisseur unique pour nos entreprises » et il est prévu de « tout mettre en œuvre pour évincer les entreprises étrangères » dans les infrastructures. Par « entreprises étrangères », il faut bien sûr entendre « entreprises chinoises ». La Chine n'est pas mentionnée dans cette section de la « Stratégie », mais il est clair que les « concurrents de l'autre hémisphère » sont bien les Chinois, qui ont, depuis

25 ans, considérablement augmenté leurs parts de marché dans tous les pays de la région et absorbent une part croissante de leur production de matières premières agricoles et minérales.

L'illusion d'une reconquête commerciale

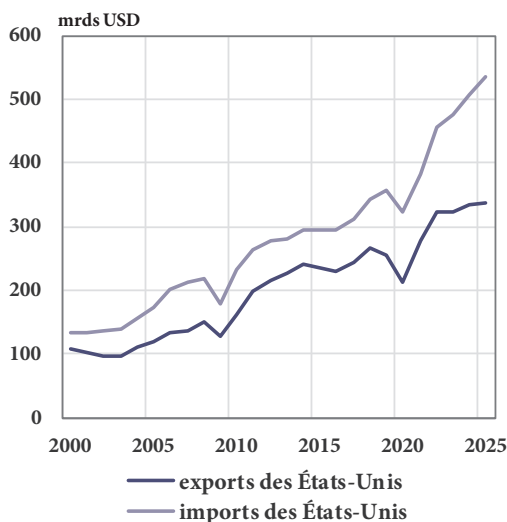
Pour quels résultats ? Les exportations de biens des États-Unis vers la région latino-américaine ont atteint 540 milliards de dollars en 2025, loin devant celles de la Chine (306 milliards). Les États-Unis restent de loin le principal fournisseur du Mexique, avec des exportations dépassant en 2025 de 242 milliards de dollars celles de la Chine. Mais le Mexique est aussi devenu le principal fournisseur des États-Unis. L'intégration croissante des économies, accélérée par l'accord commercial ACEUM (accord Canada-États-Unis-Mexique), se traduit pour les États-Unis par un déficit bilatéral passé de 26 milliards de dollars en 2000 à 62 milliards en 2012 et à 197 milliards en 2025 (cf. graphique 1), et devrait, à très court terme, dépasser celui enregistré vis-à-vis de la Chine (202 milliards en 2025).

Ces chiffres dictent la politique bilatérale mexicaine, en particulier dans le contexte actuel de menaces récurrentes de sanctions commerciales, brandies par Donald Trump, et dans la perspective de la renégociation de l'ACEUM à partir de juillet 2026 : les exportations de biens et services mexicains vers les États-Unis et le solde des échanges représentaient en effet, en 2025, respectivement 31,4 % et 10,3 % du produit intérieur brut du Mexique. Mais sauf si les États-Unis mettent en place une barrière tarifaire sévère et anti-économique, la tendance va se poursuivre : en dépit des hausses sensibles des salaires sous les administrations d'Andrés Manuel López Obrador et de Claudia Sheinbaum, le Mexique va rester l'atelier industriel des États-Unis. Comme il dispose aussi d'un potentiel considérable et sous-exploité de fourniture de services (touristiques, médicaux...) aux États-Unis, le déséquilibre des échanges va se creuser.

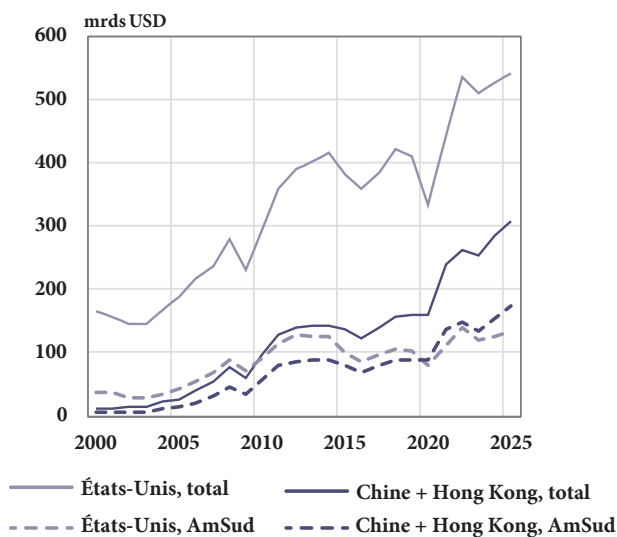
En Amérique centrale et dans les Caraïbes, les volumes des échanges restent modestes, et les États-Unis sont de loin le principal fournisseur, avec des excédents avec la plupart des pays (le Costa Rica est une exception, du fait du tourisme et des ateliers de montage). Mais les positions s'effritent partout au profit de la Chine. Par exemple, au Guatemala, les exportations chinoises sont passées de 11,2 % des exportations des États-Unis en 2000 à 24,7 % en 2012 et 57,5 % en 2025.

En Amérique du Sud, l'objectif de reconquête commerciale est une illusion : la percée de la Chine est irréversible. Elle est aujourd'hui le premier fournisseur de l'Amérique du Sud (cf. graphique 2) et a dépassé les États-Unis dans tous les pays, à l'exception de la Colombie, de l'Équateur (dans ces deux pays, elle le fera à court terme) et du Paraguay. En 2012, les exportations de biens des États-Unis vers l'Amérique du Sud dépassaient de 41 milliards de dollars celles de la Chine ; en 2025, elles leur ont été inférieures de 38 milliards. Une illustration concrète de cette présence chinoise croissante est perceptible par le simple voyageur : l'augmentation rapide de la proportion de véhicules chinois, en particulier sur le segment des SUV, où ils prennent des parts de marché aux constructeurs japonais et coréens, alors que les SUV des États-Unis (même fabriqués au Mexique) sont en très net recul.

1. Échanges de marchandises entre les États-Unis et le Mexique (2000-2025)



2. Exportations de marchandises des États-Unis et de la Chine vers l'Amérique latine (2000-2025)



Source : © Fonds monétaire international.

Les États-Unis restent cependant largement dominants en Amérique latine pour la fourniture de services. Leurs exportations vers la région ont atteint 145 milliards de dollars en 2025, avec un excédent de 40 milliards (dont 25 milliards avec le Brésil), alors que celles de la Chine demeurent très modestes. L'excédent des échanges de services avec l'Amérique latine est en partie une manifestation du *soft power* dont les États-Unis disposent encore dans la région : la part du poste « voyages » dans leurs exportations vers l'Amérique latine représente 36 % du total, contre seulement 18 % pour l'ensemble de leurs exportations de services.

Le cas particulier des infrastructures

La « Stratégie » réclame de « tout mettre en œuvre pour évincer les entreprises étrangères » dans les infrastructures. Il s'agit en effet d'un secteur sensible, où les intérêts militaires et de sécurité se mêlent aux objectifs économiques. C'est le cas des infrastructures de télécommunications, mais plus encore celui des ports, dont les installations peuvent avoir un usage mixte, commercial et militaire, ou dont le positionnement géographique peut être particulièrement important. C'est ainsi le cas des ports de Balboa et Cristóbal, aux deux extrémités du canal de Panama, repris de haute lutte à l'entreprise hongkongaise (et très proche de Pékin) CK Hutchison Holdings, par de fortes pressions sur le gouvernement panaméen.

Le projet chinois le plus visible est le port construit *ex nihilo* par l'entreprise chinoise COSCO à Chancay, au Pérou. Celui-ci, inauguré en novembre 2024 par Xi Jinping en personne, facilite les exportations (surtout des minerais) péruviennes vers la Chine et bientôt, si le chemin de fer transamazonien est achevé, celles du Brésil (minerai de fer et produits agricoles). Il est intéressant de noter que l'initiative d'une association avec la Chine vient d'une entreprise privée péruvienne, Volcan Compañía Minera, et non de l'État péruvien, illustrant le fait que si la montée de la présence chinoise en Amérique latine est parfois facilitée par les préférences politiques des gouvernements locaux (Venezuela, Nicaragua, Équateur pendant les présidences Correa), elle est aussi la conséquence des offres plus attractives de la Chine en matière de financement, de coûts de construction et d'équipement, d'appui technique et de rapidité d'exécution. Il n'y a aucun doute que des pressions politiques des États-Unis sur des gouvernements latino-américains non alignés sur Pékin pourront contribuer à des succès commerciaux dans la construction d'infrastructures, mais elles ne suffiront pas toujours à les « dissuader de collaborer avec d'autres », et seront de peu d'effet sur le secteur privé.

L'accès aux matières premières

Si une reconquête commerciale de l'Amérique latine semble donc improbable, le jeu reste un peu plus ouvert sur l'accès prioritaire aux « nombreuses ressources stratégiques » dont dispose la région. Mais là aussi, le retour des États-Unis se heurtera à la réalité, plus qu'à la Chine.

La production agricole de l'Amérique latine n'intéresse que marginalement les États-Unis (café, bananes, fleurs), qui disposent de leur propre production de céréales, de légumineuses et de viandes, d'ailleurs souvent concurrente de celle du cône sud de la région. L'enjeu porte donc sur les secteurs minier et pétrolier. Au Brésil, au Mexique, au Chili et au Pérou, ils sont dominés par des entreprises locales publiques ou privées, et le resteront : on imagine mal José Antonio Kast vendre le premier producteur mondial de cuivre Codelco, vital pour l'économie et les finances publiques chiliennes, à des investisseurs des États-Unis, même sous forte pression. La Colombie n'a que des ressources modestes. Il ne reste donc que quatre cibles possibles : l'Argentine et le Venezuela, et plus marginalement le Guyana et la Bolivie.

En Argentine, il y a deux enjeux : les hydrocarbures – où d'énormes investissements sont nécessaires et seront en grande partie étrangers – et surtout les mines (cuivre, or, lithium...), secteur sous-exploité jusqu'ici. On comprend ainsi l'« accord commercial » très déséquilibré conclu entre l'Argentine de Javier Milei et les États-Unis,

quelques semaines après le sauvetage financier opéré par Donald Trump. Le Venezuela dispose des plus importantes réserves pétrolières au monde. Tous les moyens – sanctions commerciales, accusations non étayées de « narcoterrorisme », bombardements, piraterie maritime, et jusqu'à l'enlèvement du dirigeant du pays – ont valu pour remplacer par un régime docile un pouvoir vénézuélien certes illégitime et hostile, mais qui n'était aucunement menaçant pour Washington. Mais le secteur pétrolier vénézuélien est à reconstruire : sa production, qui dépassait 3,5 millions de barils par jour (Mbj) dans les années 1960, est aujourd'hui de l'ordre de 1 Mbj. Or, malgré les pressions de Trump, les *majors* des États-Unis sont réticentes (sauf Chevron) en raison des risques politiques persistants. Au Guyana, la production pourrait atteindre 1,7 Mbj en 2030, et les perspectives sont plus favorables aux États-Unis : Exxon est leader d'un consortium auquel participent aussi Chevron et le chinois CNOOC. Enfin, la Bolivie est attractive pour son lithium, et le nouveau président Rodrigo Paz Pereira, sans être tout à fait aligné, souhaite rétablir de bonnes relations avec les États-Unis. Mais *in fine*, le champ des possibles pour les secteurs pétrolier et minier des États-Unis reste assez modeste.

Vassaux ou « récalcitrants » ?

Les gouvernements latino-américains n'ont que très peu réagi à cette relégation de la région au rôle de réserve minière et énergétique des États-Unis. D'une part, certains (Milei, Bukele au Salvador, Chaves puis Fernández au Costa Rica et, plus récemment, Novoa en Équateur) acceptent avec enthousiasme la vassalisation. D'autre part, c'est l'habitude : les interventions des États-Unis sont la norme, sous diverses formes, dès que ceux-ci estiment leurs intérêts menacés ou seulement insuffisamment servis. Et surtout, on craint (avec raison) les réactions de Donald Trump à toute protestation, notamment l'imposition de tarifs douaniers : la priorité de la présidente mexicaine Claudia Sheinbaum est la préservation de la relation commerciale bilatérale, et Lula n'a que difficilement réussi à apaiser Trump en obtenant le retrait des sanctions qui avaient suivi la condamnation de Jair Bolsonaro.

La relation est structurellement déséquilibrée entre le « géant du Nord » et des Latino-Américains dont les divisions aggravent les faiblesses militaires, politiques et économiques. La brutalité actuelle assumée des États-Unis ne fait qu'exacerber ce déséquilibre. Les États d'Amérique latine n'ont aujourd'hui que deux options : une « amitié » avec les États-Unis qui conduit à accepter toutes les ingérences et diffère donc peu d'une vassalisation acceptée et affichée, ou une position de récalcitrant, qui comporte le risque d'être à tout moment qualifié d'ennemi, avec les coûts politiques et économiques associés.

J.-L. M.

Pour en savoir plus

- J. Conrad, *Nostromo: A Tale of the Seaboard*, New York, Doubleday, 1904.
- C. Fortín, J. Heine et C. Ominami, *El no alineamiento activo y América Latina – Una doctrina para el nuevo siglo*, Editorial Catalonia, 2021.
- F. Urdinez, *Economic Displacement – China and the End of US Primacy in Latin America*, Cambridge, Cambridge University Press, 2026.

