



Renégociation de l'Aléna : l'influence du Rust Belt

Mémoire

Nicolas Lapointe

Maîtrise en sciences géographiques - avec mémoire
Maître en sciences géographiques (M. Sc. géogr.)

Québec, Canada

Renégociation de l'ALENA : L'influence du Rust Belt

Mémoire

Nicolas Lapointe

Sous la direction de :

Frédéric Lasserre

Résumé

Président particulièrement protectionniste, Donald Trump prit plusieurs décisions visant à protéger les États-Unis de la compétition internationale lors de son mandat. Si certaines de celles-ci parurent spectaculaires, telles que l'avortement du Partenariat transpacifique (PTP) ou la mise en place de certains tarifs, la renégociation de l'Accord de libre-échange nord-Américain (ALENA) semble de loin être la plus extraordinaire. Renégocier un accord commercial en place depuis deux décennies régissant des relations économiques profondes entre trois États intégrés demande certainement beaucoup de motivation politique. S'il est inconcevable d'imaginer qu'un tel exploit n'est le produit que d'un seul homme, force est de constater le virage protectionniste au sein des forces politiques américaines au cours de l'élection de 2016.

Lors de cette étude, je démontre que le calcul électoraliste joua un rôle certain dans ce virage ayant mené à la renégociation de l'ALENA, et plus particulièrement la volonté de plaire aux électeurs de la région désindustrialisée des Grands Lacs, communément appelée « Rust Belt » (Ceinture de rouille). Après avoir authentifié l'idée reçue selon laquelle les électeurs du Rust Belt sont plus protectionnistes, et après avoir fait la démonstration de la haute valeur électorale de plusieurs États de la région lors de l'élection de 2016, l'étude se penche sur les discours et les programmes des principaux candidats de l'élection présidentielle, c'est-à-dire Donald Trump et Hillary Clinton. À travers des analyses qualitatives de ces éléments, on remarque une corrélation entre le Rust Belt et l'évolution des discours vers un message plus protectionniste, notamment dans le cas du rejet du PTP par Hillary Clinton et de la renégociation de l'ALENA par Donald Trump. La relation causale est alors mise à l'épreuve par des analyses quantitatives alliant analyse spatiale et lexicométrie appliquées aux discours de Donald Trump.

Table des matières

Résumé	ii
Table des matières	iii
Liste des figures.....	v
Liste des tableaux.....	vi
Liste des cartes.....	vii
Liste des abréviations, sigles, acronymes	viii
Avant-propos	ix
Introduction	1
Contexte et problématique	1
Cadre théorique.....	2
Question de recherche	7
Retombées scientifiques	8
Revue de littérature	8
La montée des sentiments protectionnistes	8
Les arguments entourant l’ALENA.....	9
Un sujet complexe.....	11
Les acteurs, leurs positions et leur influence politique	11
Hypothèse	14
Cadre opératoire.....	15
Cadre conceptuel	15
Rust Belt.....	15
Protectionnisme	16
Influence politique	16
Chapitre 1 : Le Rust Belt face à la question.....	18
Introduction.....	18
Le Rust Belt, davantage protectionniste?	18
Mise en contexte	18
Méthodologie.....	19
Résultats	20
Le Rust Belt, électoralement payant?.....	29
Mise en contexte	29

Méthodologie.....	30
Résultats	30
Chapitre 2 : Influence du Rust Belt sur les candidats	32
Mise en contexte	32
Méthodologie.....	32
Résultats	34
Discours	34
Programmes.....	39
Bilan	42
Chapitre 3 : Contre-vérification des résultats.....	44
Mise en contexte	44
Méthodologie.....	44
Résultats	50
Contre-hypothèses explicatives.....	53
Bilan	62
Conclusion.....	63
Bibliographie.....	65
Annexe A : Évolution du programme politique de Donald Trump	68
Annexe B : Évolution du programme politique d'Hillary Clinton	71
Annexe C : Résultats de l'analyse d'autocorrélation spatiale globale	73

Liste des figures

FIGURE 1 : Cadre conceptuel – Théorie économique de l'action politique en démocratie	6
FIGURE 2 : Cadre opératoire	15
FIGURE 3 : Pourcentage des discours publics de Donald Trump lors desquels il mentionne au moins une fois l'ALENA pour chaque mois de sa campagne.....	35
FIGURE 4 : Comparaison entre le calendrier des primaires démocrates et républicaines avec l'évolution des programmes des candidats en 2016.....	41
FIGURE 5 : Variation de l'autocorrélation spatiale globale selon différentes définitions de voisinage par distance seuil	51
FIGURE 6 : Comparaison entre la compétitivité électorale moyenne des comtés lors des élections de 2008 et 2012 et la proportion des discours de Donald Trump consacrée au commerce international.....	59

Liste des tableaux

TABLEAU 1 : Analyse de l'échantillon de l'enquête de Politico/Harvard School of Public Health	20
TABLEAU 2 : Comparaison des résultats régionaux selon la marge d'erreur	21
TABLEAU 3 : Résultats du sondage de sortie des urnes par État.....	22
TABLEAU 4 : 2016 Presidential Election – Exit Polls Versus Reported Vote Count.....	26

Liste des cartes

CARTE 1 : Proportion d'électeurs par État qui croyaient que le commerce international engendrait une création d'emplois aux États-Unis selon les résultats du sondage de sortie des urnes de 2016.....	23
CARTE 2 : Proportion d'électeurs par État qui croyaient que le commerce international engendrait une perte d'emplois aux États-Unis selon les résultats du sondage de sortie des urnes de 2016.....	24
CARTE 3 : État américains considérés comme États-pivots en 2016	31
CARTE 4 : Localisation aux États-Unis des candidats électoraux lors de l'annonce de nouvelles positions et propositions par rapport au commerce international en 2016.....	40
CARTE 5 : Autocorrélation spatiale locale des discours de Donald Trump lors de la période électorale de 2016 d'après la proportion des ses discours destinée au thème du commerce international.....	52
CARTE 6 : Autocorrélation spatiale locale des comtés américains d'après deux variables socioéconomiques.....	55
CARTE 7 : Autocorrélation spatiale locale des comtés américains d'après deux variables relatives à la désindustrialisation	58
CARTE 8 : Autocorrélation spatiale locale des comtés américains d'après la compétitivité électorale moyenne en 2008 et 2012.....	61

Liste des abréviations, sigles, acronymes

ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
ACEUM	Accord Canada–États-Unis–Mexique
PTP	Partenariat Transpacifique
LISA	Local Indicator of Spatial Autocorrelation (Indicateur d'autocorrélation spatiale locale)
NAICS	North American Industry Classification System (Système de classification des industries de l'Amérique du Nord)

Avant-propos

Les visées du projet de recherche furent ambitieuses dès sa conception. Visant la vérification de trois relations causales complexes se penchant respectivement sur la période électorale de 2016, l'élection en tant que telle et la renégociation de l'ALENA par l'administration Trump, une étude monumentale fut conçue à l'insu de l'auteur. Tel qu'il arrive souvent dans pareil entreprise, il fut réalisé l'ampleur de la tâche nécessitant, faute de temps et de ressource, une restriction du sujet d'étude. Ainsi, pour répondre à la question de recherche, seule la période électorale de 2016 fut étudiée.

Introduction

Contexte et problématique

Donald Trump fut un président qui détonna dans le paysage politique américain, et ce à de nombreux niveaux. Sa position sur le commerce international, imprégné d'une méfiance face aux traités commerciaux et d'un protectionnisme à peine voilé, n'y fait pas exception. En effet, si on remarque habituellement un biais libre-échangiste à la Maison Blanche, Donald Trump diffère de ses prédécesseurs modernes. On peut également être surpris que si les candidats républicains étaient habituellement bien plus libre-échangistes que les candidats démocrates, Trump fût sur ce point une exception notable.

Non seulement Trump exprima des positions protectionnistes, il les mit en application alors qu'il fut président. Tout d'abord, il tua dans l'œuf le Partenariat transpacifique. Il mit également d'énormes pressions sur certains partenaires commerciaux des États-Unis par des tarifs spectaculaires, déclenchant d'ailleurs une guerre commerciale avec la Chine. Cependant, ces événements n'eurent pas l'ampleur de la renégociation de l'ALENA, un traité bien établi depuis deux décennies, une institution nord-américaine qui régissait des relations économiques profondes entre trois États d'importance. D'ailleurs, Trump alla jusqu'à menacer du retrait des États-Unis de l'accord advenant l'échec des négociations. Stratégie de négociation ou menace sérieuse, il demeure que le président n'entendait pas plaisanter.

Qu'est-ce qui peut expliquer un événement d'une telle envergure? Serait-ce la volonté d'un seul homme doté du pouvoir exécutif? Ou peut-on considérer cet homme comme le produit d'un important courant politique américain? Une telle question peut inspirer un débat plus fondamental quant au pouvoir effectif d'un dirigeant politique. Toutefois, force est de constater qu'un courant protectionniste est bien enraciné dans la société américaine, et Donald Trump est peut-être le produit d'un tel courant politique.

Si Donald Trump n'est plus à la Maison Blanche depuis sa défaite en 2020, il demeure que les courants politiques ne disparaissent pas aussi facilement. Or, la renégociation de l'ALENA dévoila une importante vulnérabilité du Canada et du Mexique: leur dépendance commerciale face aux États-Unis. Une plus grande compréhension du contexte ayant mené à la renégociation de l'accord pourrait permettre à Ottawa et Mexico de mieux prévoir un épisode semblable. L'étude de cette problématique permettra également au milieu scientifique de mieux comprendre le

fonctionnement politique des États-Unis, alors que plusieurs décisions en termes de relations internationales peuvent parfois surprendre des observateurs externes.

À titre de piste, on peut remarquer lors de la renégociation un certain alignement entre les priorités du gouvernement américain et les enjeux de la région du Rust Belt, région industrielle en déclin depuis quelques décennies. En effet, on remarque que l'administration Trump ait avantagé ladite région en priorisant la protection de l'industrie automobile dans une renégociation autrement centrée sur une expansion du libre-échange nord-américain. Pensons également aux tarifs qu'il imposera unilatéralement dans le domaine sidérurgique parallèlement à la renégociation. D'ailleurs, on remarque déjà une possible explication théorique à cette corrélation lorsqu'on considère la valeur électorale de certains États pour l'administration Trump : le Michigan, l'Ohio, la Pennsylvanie et le Wisconsin, tous remportés par Trump en 2016 dans une victoire historique. Or, comme le postule Muro, le succès de Trump en 2016 est probablement dû à son discours protectionniste et pro-industriel dans le contexte d'un secteur industriel en déclin : « Much of the [industrial] dislocation was concentrated in Midwestern and other Rust Belt states. » (Muro, 2017, p. 10). Bien qu'on puisse y voir là une corrélation, il est hasardeux d'en déduire dès maintenant une influence décisive de la région. Toutefois, il est intéressant d'explorer davantage cette possibilité, particulièrement à travers une étude géopolitique.

Cadre théorique

La problématique précédente sous-entend la possibilité que des pressions sociétales influencent les décisions gouvernementales. Des facteurs tant politiques, économiques ou sociaux pourraient ainsi expliquer le comportement du gouvernement américain, du moins en partie. Or, considérer qu'une région infranationale ait dirigé en partie l'agenda de l'exécutif national dans la renégociation d'un traité de commerce international comme l'ALENA nous amène également à considérer une contre-hypothèse : ne serait-ce pas le leader politique qui dirige les décisions de son appareil gouvernemental, sur la base de son jugement et de ses croyances? Ne serait-ce pas Donald Trump qui a établi les priorités du gouvernement américain, fort d'un mandat électoral? D'autant plus que dans le contexte constitutionnel américain, les relations internationales constituent une prérogative du président.

Or, il semble que ce soit davantage ce dernier mode de pensée qui soit privilégié au sein du grand public et des médias, ne serait-ce que pour une raison psychologique. C'est du moins ce que propose Lieberon et O'Connor : « For many, it really matters who is elected the nation's president.

[...] belief in a political leader's ability to alter affairs may generate a feeling of indirect control. » (Lieberson et O'Connor, 1972, pp. 117-118) Cette idée est également clairement exposée par Friedman: « Regardless of the issue, many people seem obsessed with the question of what political leaders will do next. [...] It's a comforting thought – we want someone to be in control, someone to praise or blame, someone to analyze and psychoanalyze. » (Friedman, 2018) Au contraire, éliminer complètement le rôle du leader dans les décisions du gouvernement peut mener à une position déterministe, en plus de poser les bases d'une contestation de la pertinence des élections démocratiques.

Quoi qu'il en soit, ces deux opinions quant à l'importance du leader politique sur les décisions gouvernementales correspondent en fait à deux facettes d'un ancien débat qu'on peut résumer en une question de philosophie de l'histoire : est-ce l'Homme qui fait l'Histoire ou l'Histoire qui fait l'Homme? On peut retrouver un écho de ce débat dans l'opposition entre les positions de Carlyle et de Spencer, deux penseurs influents du XIX^e siècle. Pour le premier, l'Histoire universelle correspond essentiellement à l'histoire des « grands hommes » :

They were the leaders of men, these great ones; the modellers, patterns, and in a wide sense creators, of whatsoever the general mass of men contrived to do or to attain; all things that we see standing accomplished in the world are properly the outer material result, the practical realization and embodiment, of Thoughts that dwelt in the Great Men sent into the world: the soul of the whole world's history, it may justly be considered, were the history of these. (Carlyle, 1841, pp. 1-2)

Pour sa part, Spencer rejetait entièrement la position de Carlyle, croyant au contraire que ces grands hommes et leurs accomplissements n'étaient que le produit de leur milieu spatial et temporel :

Before he can re-make his society, his society must make him. So that all those changes of which he is the proximate initiator have their chief causes in the generations he descended from. [...] Even were we to grant the absurd supposition that the genesis of the great man does not depend on the antecedents furnished by the society he is born in, there would still be the quite-sufficient facts that he is powerless in the absence of the material and mental accumulations which his society inherits from the past, and that he is powerless in the absence of the co-existing population, character, intelligence, and social arrangements. (Spencer, 1896, pp. 29-31)

Depuis, ce débat fondamental a évidemment évolué, notamment grâce à l'apport de chercheurs qui ont pu insuffler plus de nuances et de complexité dans le dialogue. Dans le domaine de la sociologie, on peut notamment soulever l'importante contribution de Lieberson et O'Connor, se penchant comme plusieurs de leurs collègues sur la question du leadership et de l'importance du

leader sur les décisions d'une organisation. Étudiant pour leur part la performance des entreprises, ils évaluèrent des variables sur trois échelles d'analyse : le milieu sociétal, où les phénomènes sociaux, économiques, politiques et historiques apposent des pressions sur l'organisme, agissant comme des **contraintes externes**; l'organisation, considérée tant comme un environnement au « caractère » unique présentant au leader des **contraintes internes**, que comme l'entité exécutante à partir de laquelle il faut étudier les actions ou les résultats; et le **leader**, acteur au sommet de la hiérarchie de l'organisation. Une autre évolution dans le débat fut la transformation de la question elle-même. Plutôt que de se demander si le leader a un rôle à jouer dans les décisions qui sont prises, on se questionne plutôt sur l'importance relative de l'influence du leader sur lesdites décisions. On n'exclut donc plus d'emblée la contribution du leader ou des contraintes qu'il peut éprouver, une position plus prudente avantageant une vision du leadership basée sur « a product of two factors: the internal and external constraints on a leader and the relative ability of leaders » (Lieberson et O'Connor, 1972, p. 124).

Lieberson et O'Connor conclurent leur étude en soutenant que l'influence des leaders est bien sentie sur le résultat financier des entreprises qu'ils dirigent, mais demeure minime par rapport à l'effet des contraintes. En effet, leurs résultats démontrèrent que le leadership correspondait de 7 à 15% de la variance. Ils hésitèrent tout de même à généraliser leur conclusion dans toutes les sphères de la société, expliquant que les leaders avaient peut-être plus de marge de manœuvre dans d'autres types d'organisations (Lieberson et O'Connor, 1972). Tout de même, Salancik et Pfeffer atteignirent des résultats semblables en étudiant l'influence des maires sur le budget des municipalités. Reprenant presque entièrement la méthodologie de Lieberson et O'Connor, ils soutinrent que le maire était habituellement responsable de moins de 10% de la variance relative à l'enveloppe budgétaire municipale (Salanick et Pfeffer, 1977).

Ces deux études, bien que largement citées dans la littérature se penchant sur la question du leadership, essuyèrent leurs lots de critiques. Pensons à Weiner qui critiqua la méthode de traitement de Lieberson et O'Connor dans un article scientifique pour plus tard poursuivre sa réflexion avec son collègue Mahoney dans une étude subséquente. Améliorant la méthodologie de leurs contemporains quant aux contrôles et au mode de traitement des données, ils arrivèrent à des résultats réfutant les études antérieures : la variable « leadership » expliqua jusqu'à 47% de la variance (Weiner, 1978; Weiner et Mahoney, 1981). Soulevons également la contribution de Day et Lord qui, en réinterprétant les résultats de Lieberson et O'Connor sur la base de contrôles plus

rigoureux, arriva à une influence du leadership bien plus élevée, expliquant 32% de la variance (Day et Lord, 1988). Même si ces auteurs s'opposèrent à la minimisation de l'influence du leader, tel que le suggéraient Lieberman et O'Connor, ainsi que Salancik et Pfeffer, ils ne réfutèrent pas l'existence de contraintes limitant les actions du leader, et les conséquences évidentes qu'elles ont sur les décisions d'un organisme.

C'est à partir de ce consensus scientifique que la présente étude est basée. En effet, celle-ci ne vise pas à vérifier la relative importance de l'effet de contrainte émanant de la région du Rust Belt, une mission trop ambitieuse qui ne pourrait probablement pas dépasser de nombreux défis méthodologiques (Lieberman et O'Connor, 1972). Or, puisque le phénomène de contrainte sur le leadership est largement reconnu, il demeure à se questionner sur la nature de ces contraintes et sur la manière dont ils se manifestent, particulièrement dans un contexte politique. À ce titre, l'économiste Anthony Downs nous propose une théorie intéressante à partir de laquelle nous pouvons interpréter les contraintes qui se posent aux gouvernements démocratiques dans l'élaboration de politiques, et ce sur la base des relations entre acteurs de la société. Dans sa théorie économique de l'action politique, le chercheur se base sur le postulat suivant : les partis formulent des politiques dans le but de gagner des votes pour, ultimement, accéder au pouvoir ou s'y maintenir (Downs, 1957). Bien qu'on puisse considérer cette théorie comme rigide à travers ce postulat cynique, sa simplicité nous permet d'explorer seulement les contraintes externes du gouvernement. Au contraire, si la théorie intégrait l'idée que certains politiciens tentent sincèrement de faire avancer des politiques sur une base morale ou idéologique, on devrait alors intégrer dans l'étude des considérations en termes de leadership. Bien que cette dernière proposition ne soit pas retenue dans la présente étude, il ne faut pas pour autant considérer qu'elle doit être entièrement évacuée de la réflexion scientifique plus large. Effectivement, l'expérience humaine est complexe et arbore une foule de comportements tant rationnels qu'irrationnels.

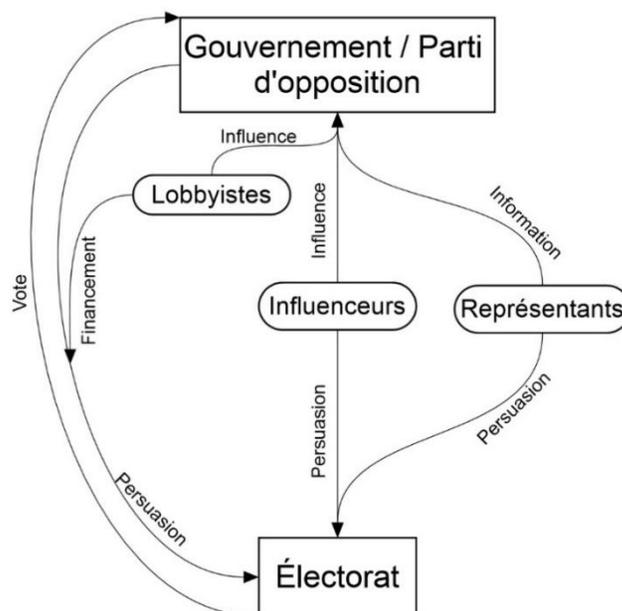
Partant ainsi du postulat de base de Downs, on peut en déduire que le gouvernement doit tenter de satisfaire les électeurs, ces derniers attribuant leur vote en comparant les avantages qu'ils ont retirés du parti au pouvoir et les avantages qu'ils croient obtenir avec l'ascension du parti d'opposition au pouvoir. Toutefois, cette relation se complique lorsqu'on prend en considération qu'aucun acteur ne possède une parfaite connaissance de la situation : le gouvernement ne sait pas exactement ce que désirent les électeurs, et les électeurs n'ont pas une connaissance infaillible de l'ensemble des actions du gouvernement ou de leurs retombées, ou bien de ce que ferait réellement

le parti d'opposition une fois au pouvoir. De plus, considérant que la récolte et la dissémination d'information sont coûteuses, plusieurs acteurs semblent médier la relation politicien/électorat :

- les « influenceurs » qui peuvent persuader plusieurs autres électeurs à voter pour un parti. Vu la grande influence des influenceurs sur l'électorat, le gouvernement ou le parti d'opposition s'assure de la loyauté de ces influenceurs en favorisant leur point de vue dans les politiques qu'ils élaborent. Dans ce contexte, les électeurs influenceurs, ou les organismes influenceuses ont une plus grande valeur politique que l'électeur moyen;
- les représentants politiques, à titre d'agents de leur parti sur le terrain à travers leur rôle de politicien local (membres du Congrès, gouverneurs, etc.). Ceux-ci représentent une source fiable d'informations quant aux désirs des électeurs auprès de leur parti. De plus, ils jouent un rôle important afin de persuader les électeurs dans leur choix de vote;
- les lobbyistes, permettant au gouvernement de financer ses opérations de persuasion auprès des électeurs. En effet, les campagnes électorales sont coûteuses, et les partis ont des ressources limitées. C'est pourquoi les partis sont enclins à accepter les dons politiques de lobbyistes en échange d'une plus grande considération de leurs intérêts dans les politiques mises de l'avant (Downs, 1957).

Il est important de souligner que ces éléments constituent plus des rôles que peuvent jouer des acteurs que des catégories d'acteurs en tant que telles. En effet, il est facilement envisageable d'imaginer un acteur occupant plusieurs rôles en même temps. Pensons par exemple aux syndicats américains qui constituent sans conteste des influenceurs dans certaines communautés, mais également des lobbyistes alors qu'ils financent plusieurs candidats.

FIGURE 1
Cadre conceptuel - Théorie économique de l'action politique en démocratie (Downs, 1957)



Finalement, il convient d'améliorer en partie cette théorie puisqu'elle possède une faille si on vise à l'utiliser dans une étude géopolitique : le manque d'une dimension géographique. Or, il est facile d'extrapoler en ce sens à partir d'une brève réflexion de Downs en termes de stratégie : « strategic considerations may lead [the government] to ignore some citizens and to woo others ardently or to favor some with one policy and others with another. » (Downs, 1957, p. 139) Or, la contribution des politologues Bruce Bueno de Mesquita et Alastair Smith peut permettre de compléter la réflexion de Downs en termes géographiques aux États-Unis. Dans leur livre *The Dictator's Handbook* dans lequel ils exposent leur théorie de la gouvernance, théorie d'ailleurs très proche de la pensée de Downs dans leur insistance que les politiciens n'ont que le pouvoir comme but ultime, ils supportent :

The winning coalition [...] in the United States is the smallest bunch of voters, properly distributed among the states, whose support for a candidate translate into a presidential win in the electoral college. And while the winning coalition [...] is a pretty big fraction of the nominal electorate [...], it doesn't have to be even close to a majority of the US population. In fact, given the federal structure of American elections, it's possible to control the executive and legislative branches of government with as little as about one fifth of the vote, if the votes are really efficiently placed. (Bueno de Mesquita et Smith, 2012, p. 6)

Ainsi, la distribution géographique des votes a un effet important lors d'une élection, amenant ainsi le besoin d'ignorer ou d'avantager certains électeurs dans les politiques mises de l'avant en raison de leur État de résidence.

C'est ainsi à partir de ce cadre théorique que sera bâtie la présente étude; un cadre favorisant l'étude des relations entre acteurs clés ainsi que les considérations stratégiques quant à la position géographique des électeurs.

Question de recherche

Comme le cadre théorique l'expose, la question fondamentale qui anime la présente étude fut inspirée par des considérations théoriques se rapportant aux contraintes externes qui s'imposent sur un gouvernement. C'est à travers ces concepts relatifs aux principes d'action gouvernementale que s'anime ma problématique en une question de recherche : est-ce que les représentations, intérêts et rapports de force des acteurs du *Rust Belt* ont orienté les efforts des États-Unis menant à la renégociation de l'ALENA et la signature de l'ACEUM?

Cette question de recherche représente la question choisie dans mon projet de recherche. Toutefois, en raison des contraintes exposées dans l'avant-propos, certains aspects de la question ne sont pas abordés, et plus spécifiquement l'aspect de la signature de l'ACEUM.

Retombées scientifiques

Il est important de le souligner que cette étude ne vise pas l'élaboration d'explications théoriques, notamment du processus de décision gouvernemental ou de l'influence des contraintes dans ce processus. Bien qu'il soit possible d'observer un besoin scientifique en ce sens, mon mémoire vise davantage l'étude d'un cas pratique sans volonté explicite de généraliser les résultats. Des études subséquentes pourront cependant permettre de s'aventurer davantage dans la recherche de théories explicatives.

Ainsi, le but réel du projet actuel est de contribuer aux connaissances quant aux ramifications politiques qui sous-tendent la renégociation de l'ALENA. En effet, tandis que cet événement politique demeure récent, les connaissances sur le sujet demeurent tout au plus parcellaires. D'autant plus que les recherches précédentes effectuées à la suite de l'implantation de l'ALENA restent limitées en nombre et ne se penchent pas toujours sur le contexte politique entourant la mise en place du traité. Il est ainsi certain qu'une étude sur le sujet comblera un vide scientifique et permettra de passer outre les réflexions hâtives et limitées qui émanent de la couverture de l'actualité par les médias.

L'utilisation de la méthode géopolitique dans cette étude aura également des retombées scientifiques intéressantes puisque celle-ci n'est que rarement utilisée pour analyser la politique américaine. Si cette méthode s'avère utile, la présente étude pourra assurément inspirer d'autres chercheurs dans l'étude de phénomènes politiques américains à partir des intérêts et des représentations des acteurs impliqués, et ce dans un contexte spatial et multiscalaire. Les États-Unis étant si étendus et diversifiés, une telle approche peut assurément apporter un point de vue intéressant sur la politique américaine.

Revue de littérature

La montée des sentiments protectionnistes

La volonté de l'administration Trump de modifier l'ALENA fait écho à un profond débat polémique qui remonte aux premières négociations du traité au début des années 1990. Ce débat est en fait la conséquence de la montée d'un sentiment protectionniste au sein de la société américaine, particulièrement à partir des années 1980. En effet, si le libéralisme de l'après-guerre

avait amené une forte prospérité dans le pays, la compétition internationale accrue avec la reconstruction des économies d'Europe et du Japon, une récession mondiale au début de la décennie et la chute subséquente des cours du dollar américain, entraînant d'ailleurs des difficultés financières pour plusieurs industries, favoriseront la montée d'un large mouvement réclamant davantage de protection économique. C'est dans ce contexte qu'émerge le raisonnement selon lequel une croissance des importations est le résultat d'une sorte de « dumping social » de la part des économies en voie de développement, c'est-à-dire une compétition déloyale en termes de salaires (Krueger, 1995).

Si un traité bilatéral avec le Canada en 1987 n'a pas en ce sens causé grands heurts au sein de l'opinion publique américaine, son économie étant semblable à celle des États-Unis en termes d'industrialisation, l'inclusion subséquente du Mexique dans une union nord-américaine en 1994 causa une véritable onde de choc. Ce n'est qu'à ce moment qu'on verra les Américains s'intéresser en grand nombre à la question des traités de libre-échange, notamment l'ALENA (McBride et Sergie, 2018).

Les arguments entourant l'ALENA

Dans le débat américain entourant l'ALENA, la pomme de discorde correspond principalement à la perte ou au gain d'emplois au pays. En effet, les opposants au traité considèrent que la délocalisation de la production vers le Mexique fait perdre des milliers d'emplois, particulièrement dans le secteur manufacturier. Cet argumentaire est notamment appuyé par la décroissance des emplois manufacturiers depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994, ainsi que par le fait qu'environ 845 000 travailleurs ont eu droit à une aide d'un programme fédéral mis en place pour contrer les effets négatifs de la restructuration suivant l'implantation des mesures du traité (Geopolitical Futures, 2016). De plus, les opposants soutiennent également que la compétition accrue en termes de coûts de la main-d'œuvre à la suite de l'inclusion du Mexique dans le traité exerce une pression à la baisse sur les salaires et les conditions de travail aux États-Unis, tandis que les entreprises peuvent alors se servir de la menace de la délocalisation pour faire plier les travailleurs (Kresl, 2005). D'autres arguments plutôt secondaires ont également fait surface, notamment le manque dans le traité de politiques environnementales et de politiques entourant les conditions de travail. C'est d'ailleurs pour cette raison que le président Bill Clinton a inclus des provisions en ce sens dans le traité de 1994, bien que certains considèrent les efforts en ce sens comme étant insuffisants (Krueger, 1995).

En bref, l'argumentaire protectionniste anti-ALENA est traditionnellement lié aux acteurs progressistes, comme les syndicats ou les groupes environnementaux. Kresl explique en ce sens que ces acteurs se représentent le traité comme un nouvel effort d'un agenda néolibéral :

This [treaty] was seen to be that of resolving all issues of economic policy with the single instrument of free market forces: free trade in goods and services, free movements of capital and direct investment, deregulation of all markets, reductions in business and personal income taxation and in government expenditures, withdrawal of social safety nets, and a host of similar measures. (Kresl, 2005)

Pour les partisans du traité, les effets positifs sont à long terme. Il est pour eux évident que le traité a entraîné une perte d'emplois à court terme. Toutefois, l'ALENA permet de favoriser la spécialisation de l'économie américaine, de faire des économies d'échelles et de stimuler les exportations, créant à terme plus d'emplois que ce qui a été perdu (Geopolitical Futures, 2016; Kresl, 2005). D'ailleurs, on soutient que les nouveaux emplois créés, plus orientés vers l'exportation, payent mieux que les emplois orientés vers le marché domestique, et ce de 7% à 20% selon les différentes sources (Geopolitical Futures, 2016; McBride et Sergie, 2018). Un autre point positif soulevé, malgré les critiques d'un trop grand laxisme sur ces enjeux, c'est l'aspect tout à fait pionnier des provisions en termes de protection de l'environnement et des travailleurs dans l'ALENA, alors que celui-ci fut le premier traité de libre-échange américain à se doter de telles mesures (McBride et Sergie, 2018). Finalement, les partisans du traité réfutent les arguments pessimistes de leurs détracteurs quant aux pertes phénoménales d'emplois manufacturiers : on répondra que les pertes de tels emplois précèdent largement le traité, tandis que l'économie des États-Unis a traversé un changement structurel au fil des dernières décennies, d'une économie industrielle à une économie post-industrielle (Geopolitical Futures, 2016). Il serait aussi plus difficile selon eux d'observer les points positifs d'un traité, car, si les répercussions négatives sont fortement concentrées dans certaines industries clés (comme l'industrie automobile), les bénéfices sont répartis plus largement au sein de la société (McBride et Sergie, 2018).

Plus récemment, il semble que le camp des protectionnistes ait dominé le débat, alors que le traité devint peu à peu une cible politique et qu'un nouveau traité plus restrictif, l'ACEUM, vint remplacer l'ALENA à la suite d'une renégociation entre les trois pays membres. En fait, dès l'élection de 2008, Obama critiqua durement le traité, promettant même de le renégocier avant d'abandonner le projet à la suite de son élection (McBride et Sergie, 2018). La présidentielle de 2016 fut encore

plus éloquente, alors que le démocrate Sanders et le républicain Trump promirent de renégocier le traité (Geopolitical Futures, 2016; McBride et Sergie, 2018).

Un sujet complexe

Malgré les nombreux arguments et les nombreuses études sur les effets de l'ALENA, il reste impossible de déterminer avec certitude la vérité (Geopolitical Futures, 2016; Kresl, 2005; McBride et Sergie, 2018; Von Bülow, 2010). Kresl l'explique bien :

As is often the case, it was difficult to isolate the actual impact of the FTA [Free Trade Agreement] and the potential impacts of the NAFTA from those of larger forces that were having impacts on firms and workers throughout the industrialized world. The evolution of the [...] American [economy] away from manufacturing to services, and the lingering effects of higher prices for energy and other petroleum products, have resulted in a deterioration in manufacturing employment and compensation since the early 1970s. (Kresl, 2005)

Notons toutefois qu'il semble exister un consensus au sein de la littérature : positifs ou négatifs, les effets de l'ALENA demeurent minimes. Quoi qu'il en soit, il convient de rappeler que l'objet de ce mémoire ne sera pas de déterminer la véracité des arguments, mais plutôt les différentes représentations des acteurs et l'influence de ces représentations sur le pouvoir exécutif.

Les acteurs, leurs positions et leur influence politique

Tandis qu'il n'existe presque aucune littérature concernant les acteurs impliqués dans la renégociation récente de l'ALENA, principalement en raison du caractère fortement récent du phénomène, il est possible de soulever les acteurs qui furent les plus impliqués au moment de la mise en œuvre de l'ALENA et dans d'autres débats entourant le commerce international. Il est ainsi possible d'en supposer les acteurs clés dans le cas qui nous intéresse.

Syndicats

Les syndicats sont des acteurs qui s'impliquent beaucoup dans les débats sur le commerce international. Leur position est presque toujours la même : un refus du libre-échange et un appel au protectionnisme (Chase, 2003; Von Bülow, 2010). Nous pouvons cependant observer une différence entre les syndicats du secteur privé et les syndicats du secteur public, tandis que ces derniers sont moins engagés dans ce débat (Jansa et Hoyman, 2018). Or, la principale stratégie utilisée par les groupes syndicaux pour influencer la politique de commerce international est le financement aux candidats politiques. L'effet de ce financement aux politiciens du Congrès est perceptible dans le vote des élus sur les politiques de libre-échange, et ce particulièrement chez les républicains, bien que les syndicats favorisent presque exclusivement les démocrates dans leurs contributions

(Francia, 2001; Malet, 2007). Cette stratégie « de la carotte » s'accompagne également de son opposé : le bâton n'est jamais loin lorsqu'un membre du Congrès financé par un syndicat vote selon une perspective libre-échangiste, la contribution diminuant subséquemment (Francia, 2001; Jansa et Hoyman, 2018). On utilisa la même stratégie lors de la ratification de l'ALENA, comme le soulignent Engel et Jackson : « In the case of the vote on NAFTA, labor followed a short-term punishment strategy toward pro-NAFTA Democrats. » (Engel et Jackson, 1998)

Malgré ces efforts, il semble que cette stratégie reste limitée en termes d'influence politique. En effet, comme le soulève Francia, les démocrates ayant subi une coupure du financement de la part des syndicats à l'occasion de leur vote pour l'ALENA auraient réussi à compenser cette perte à travers d'autres sources de contribution (Francia, 2001). D'autant plus que cette punition fut de courte durée, le financement retrouvant un niveau normal l'année subséquente (Engel et Jackson, 1998). De plus, bien que l'influence financière des syndicats soit perceptible dans le vote des membres du Congrès, il semble cette influence n'est pas suffisante pour renverser complètement un projet de libre-échange en chambre (Malet, 2007).

Dans le cas qui nous intéresse, certaines corrélations pourraient supporter l'hypothèse d'une influence des syndicats sur l'administration Trump, bien que cette hypothèse semble intuitivement farfelue en raison du manque de points communs idéologiques entre ces deux acteurs. Néanmoins, comme le souligne le texte d'Alden : « [Trump] has succeeded in refashioning the agreement, ironically, in ways that have long been demanded by many Democrats and those on the labor left. » (Alden, 2018)

Entreprises

Bien que plusieurs pourraient croire à une homogénéité des représentations et des intérêts face au libre-échange chez les entreprises, l'étude de Chase nous démontre le contraire : ce n'est pas toutes les entreprises qui soutinrent ardemment l'ALENA lors de sa mise en œuvre. En ce sens, on découvre que ce sont principalement deux facteurs qui ont influencé la position des entreprises face à l'ALENA, soit la possibilité de faire des économies d'échelle et la faisabilité de délocaliser la production pour profiter de coûts plus bas. Effectivement, pour les firmes pouvant profiter d'économies d'échelle, un plus grand marché équivaut à des profits grandissants et une meilleure compétitivité. Au contraire, les firmes dont les coûts de production ne sont pas affectés par une croissance de la production ont moins d'intérêts à la création d'un plus grand marché par une levée des tarifs. D'autre part, les firmes pouvant déplacer leur production de l'autre côté d'une frontière

pour profiter d'avantages au niveau des salaires, de la compétence ou des coûts en capitaux vont davantage supporter une levée des barrières tarifaires. À l'inverse, les producteurs ne pouvant pas déplacer leur production loin du marché de consommation ont moins d'incitatifs pour appuyer un accord commercial. Ainsi, on peut en déduire qu'il existait des divisions entre les secteurs d'activité pour ce qui est de la position des acteurs corporatistes face à l'ALENA (Chase, 2003).

Quoi qu'il en soit, chez les firmes ayant un intérêt favorable à l'implantation d'un traité de libre-échange, on dénote une méthode d'influence principale : le lobbying par des représentations auprès de groupes du Congrès et autres institutions fédérales, telles que l'*USTR (U.S. Trade Representative)* et l'*ITC (International Trade Commission)*, et par un financement politique visant à remercier les supporteurs libre-échangistes au sein du Congrès (Chase, 2003; Francia, 2001). Sur ce dernier point, Francia soulève la stratégie habituellement opportuniste des firmes, qui investissent souvent dans les partis et les candidats « gagnants », dans les candidats influents, dans les candidats séniors et dans les candidats qui semblent avoir une idéologie plus conservatrice au niveau du business. D'ailleurs, l'adoption de l'ALENA modifia en partie les coutumes des acteurs corporatistes, remerciant grassement les politiciens pro-ALENA avec de larges contributions, particulièrement les démocrates puisqu'ils étaient en majorité. Les candidats ayant « bien voté » et étant impliqués dans des élections serrées furent également avantagés (Francia, 2001).

Électorat

Bien que l'électorat semble être une catégorie d'acteur complexe, étant composée de millions d'individus aux représentations différentes, quelques études soulèvent des tendances crédibles quant aux positions de l'électorat face au libre-échange, ainsi que l'influence de la position de l'électorat sur les politiques américaines en termes de commerce international. Notamment, il semble se profiler une corrélation entre la sensibilité au commerce international et le secteur économique majoritaire d'une localité (Jensen, Quinn et Weymouth, 2017; Margalit, 2011). D'ailleurs, Jensen et al. soulèvent que c'est le secteur manufacturier peu qualifié qui est la plus sensible à la compétition internationale, secteur qui présente un profil territorial particulier, alors qu'il est fortement présent dans plusieurs États-pivots (particulièrement dans le Rust Belt). Cela pourrait expliquer l'attention que porte la classe politique pour la protection du secteur manufacturier qui est minoritaire aux États-Unis en termes d'emplois (Jensen et al., 2017). Le caractère électoraliste soulevé par Jensen et al. semble corroborer la trouvaille de Coconi et al., alors que leur étude dévoile que « [trade] disputes are more likely to be filed in presidential reelection years and to be targeted at

industries that are important to swing states, which play a crucial role in presidential elections. » (Conconi, Deremer, Kirchsteiger, Trimarchi et Zanardi, 2017)

Groupes de la société civile

À partir des premières négociations de l'ALENA au début des années 1990, on remarque une participation croissante d'organisations de la société civile américaine dans les débats entourant le libre-échange. Cette catégorie d'acteur comporte une multitude d'organisations spécialisées : groupes environnementaux, groupes pour les droits de la personne et les droits des migrants, organisations se penchant sur les conditions de travail, groupes pour le droit des femmes, organisations religieuses, etc. Plusieurs organisations furent ainsi impliquées dans le débat américain de l'ALENA au début des années 1990 (Von Bülow, 2010). Toutefois, il semble que ceux-ci n'eurent que peu d'influence sur le processus politique alors en cours, leur principale faiblesse étant justement leur hétérogénéité, mais surtout le manque de coopération et l'absence d'un front commun des organisations semblables à travers les États-Unis, voir à travers l'Amérique du Nord (Kresl, 2005; Von Bülow, 2010).

Hypothèse

À la lumière de la revue de littérature, mon hypothèse s'intéressera principalement sur l'électorat en tant qu'acteur influent. À ce titre, je considère que le *Rust Belt*, et particulièrement son électorat davantage protectionniste, a, à travers un calcul électoraliste de la part des politiciens, orienté les États-Unis face à l'enjeu de l'ALENA en

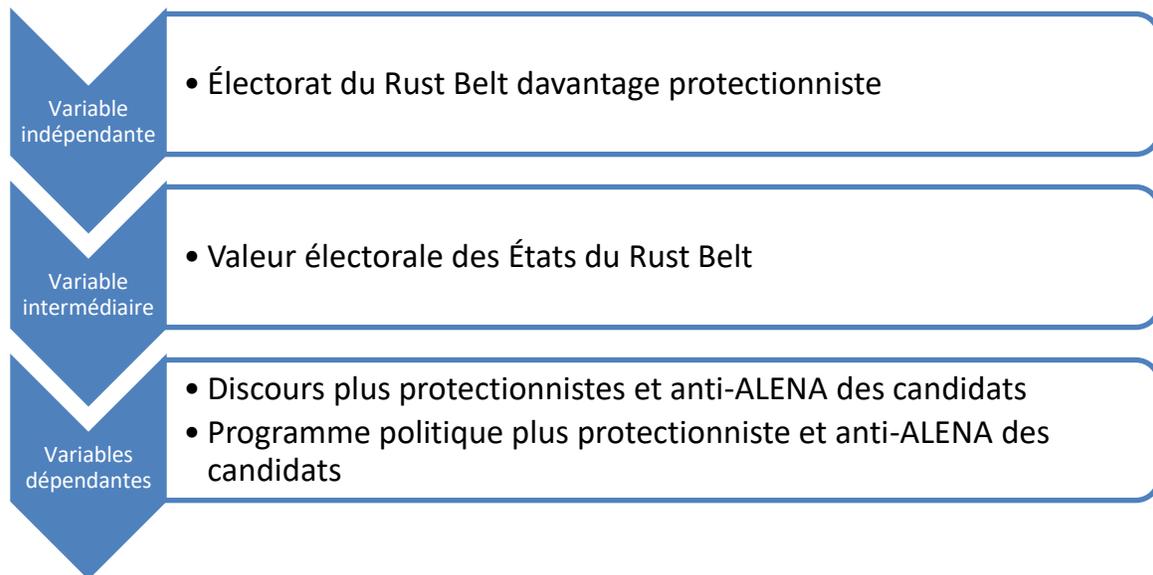
1. favorisant, lors de l'élection de 2016, un retour de l'enjeu de l'ALENA chez les candidats et un ajustement des programmes politiques vers des positions plus protectionnistes et critiques de l'ALENA;
2. favorisant l'élection de Donald Trump, notamment en raison de son programme davantage protectionniste et anti-ALENA que celui de sa rivale;
3. menant l'administration Trump à prioriser la protection des industries sidérurgique et automobile lors de la renégociation.

Notons que tous les aspects de l'hypothèse ne furent finalement pas tous explorés en raison des restrictions expliquées ci-haut. En effet, seul le premier élément fut l'objet de recherches approfondies par l'auteur. Ainsi, le présent mémoire se penchera davantage sur la période électorale de 2016, ou comment des considérations électorales avantagèrent le choix d'une offre politique plus protectionniste.

Cadre opératoire

On peut donc visualiser l'hypothèse précédente comme une relation causale dont chaque élément devra être vérifié par diverses méthodes. Tandis que l'électorat du Rust Belt est davantage protectionniste (variable indépendante) et que la région possède une grande valeur électorale (variable intermédiaire), les candidats auraient par électoralisme adopté leur discours et leur programme vers des positions plus protectionnistes et anti-ALENA (variables dépendantes).

FIGURE 2 : Cadre opératoire



Cadre conceptuel

La présente étude mobilise plusieurs concepts complexes. Pour favoriser la compréhension des lecteurs, voici la définition de ceux-ci.

Rust Belt

Le Rust Belt (ou en français, la Ceinture de rouille) est un terme souvent utilisé pour représenter « la région industrielle du nord-est des États-Unis » qui était auparavant connu sous le vocable de *Manufacturing Belt*. Il évoque également le phénomène historique de déclin de la région à partir de la deuxième moitié du XXe siècle (Géoconfluences, 2015). Bien que les limites de la région demeurent vagues, il semble y avoir consensus pour situer le cœur de la région dans la région des Grands Lacs, en y incluant les états du Wisconsin, de l'Illinois, de l'Indiana, du Michigan, de l'Ohio et de la Pennsylvanie (Gale Encyclopedia of U.S. Economic History, 2018). Ce sera cette définition spatiale que nous retenons aux fins de la présente étude.

La région est historiquement associée à l'industrie de l'acier qui s'y développa à partir du 19e siècle. La proximité de sources de charbon et la présence de cours d'eau navigables facilitant le transport des marchandises facilitèrent l'implantation d'une telle activité économique. C'est sur cette base que se développera par la suite une industrie manufacturière prospère, dont l'industrie automobile, produisant un « Miracle économique américain » qu'on observe à partir de la Seconde Guerre mondiale.

Cependant, le miracle se retira progressivement; les années 1970 et 1980 furent désastreuses tandis que se dévoila une crise structurelle grave. La compétition internationale de plus en plus farouche, le manque d'innovation local, des installations vieillissantes et le fort coût de la main-d'œuvre poussèrent de nombreuses entreprises à relocaliser leurs usines à l'étranger ou ailleurs au pays. C'est d'ailleurs à la même époque qu'on vit une forte croissance économique au sud des États-Unis, qui attira plusieurs entreprises, notamment en raison des coûts moindres d'une main-d'œuvre largement moins syndiquée.

Cette crise économique entraîna des conséquences néfastes particulièrement pour les grands centres urbains. En quête d'emplois de plus en plus rares, leur population quitta en grand nombre pour la banlieue ou d'autres régions américaines, laissant derrière un profond déclin.

Depuis, et particulièrement à partir des années 1990, la situation s'est stabilisée. Les taux de chômage sont revenus à la normale et la région a su réorienter son économie vers le secteur des services (Gale Encyclopedia of U.S. Economic History, 2018; Ohio History Central, s.d.; Schondelmeyer, 2018). Toutefois, comme l'explique McQuarrie, l'effondrement de l'industrie manufacturière entraîna avec elle l'effondrement d'institutions sociales profondes et importantes pour plusieurs communautés (McQuarrie, 2017).

Protectionnisme

Le protectionnisme est une « Doctrine et pratique économique qui consiste en l'adoption par un gouvernement de politiques destinées à ériger des barrières tarifaires et/ou non tarifaires pour protéger les biens produits au pays contre la concurrence étrangère. » (Perspective Monde, s.d.)

Influence politique

Le concept d'influence politique correspond à « certains processus de fabrication de l'obéissance et du consentement qui ne reposent pas, en dernière instance, sur la coercition. » (Nay et Carcassonne, 2011, p. 268) C'est un concept qui est habituellement associé aux actions que

posent les acteurs dans le but de faire valoir leurs intérêts auprès des acteurs du pouvoir, notamment par le lobbying, ainsi que par la mise en service de leurs réseaux sociaux et professionnels, ou aux actions menées par les acteurs du pouvoir afin de convaincre ou persuader, notamment par le « recours professionnalisé à l'opinion publique. » (Nay et Carcassonne, 2011, p. 268)

Chapitre 1 : Le Rust Belt face à la question

Introduction

Tandis que l'hypothèse suppose que le Rust Belt aurait inspiré une attention électoraliste de la part des candidats à travers des programmes davantage protectionnistes, il convient de faire le point sur deux éléments qui auraient causés un tel phénomène. Tout d'abord, il nous faut établir si le Rust Belt est davantage protectionniste, condition sur laquelle se repose tout le calcul électoraliste hypothétique. Ensuite, on doit découvrir quel avantage électoral les candidats retireraient d'une telle transaction, sans quoi on ne peut parler d'électoralisme. C'est à ces deux questions que sont dédiés le premier chapitre.

Le Rust Belt, davantage protectionniste?

Mise en contexte

L'idée selon laquelle le Rust Belt américain est une région aux points de vue plus protectionnistes est aujourd'hui une idée reçue dans les milieux journalistiques et politiques américains. La logique est simple et raisonnable : ayant vécu une difficile période de désindustrialisation depuis les années 1970, il est souvent affirmé que la population locale entretient un goût amer face au commerce international qui serait selon plusieurs la principale raison derrière la crise industrielle américaine. La compétition internationale en termes manufacturiers aurait en effet mené à la délocalisation de la production.

Cette théorie du Rust Belt protectionniste fut à maintes reprises soulevée lors du cycle électoral de 2016. Par exemple, dans un article de *Politico* présentant les États à surveiller lors de l'élection présidentielle, Charlie Mahtesian y inclut les États du Michigan et de Pennsylvanie :

[...] neither of which has voted for a Republican for president since 1988, are included on our 2016 battleground map largely because of Donald Trump. If there's a path to victory for the presumptive GOP nominee, it will likely go through these Rust Belt manufacturing giants, where his message on trade and the economy could take hold. (Mahtesian, 2016)

Pour sa part, tentant de prendre le pouls des électeurs du Rust Belt, Adam Davidson écrivit dans *The New York Times Magazine* :

[...] patrons couched their support for Trump as entirely about two interrelated issues: trade and immigration. Trump recently gave his most significant economic-policy speech to date in the state, saying, "Many Pennsylvania towns, once thriving and humming, are now in a state of despair." And he placed the blame on trade, promising to force a renegotiation of the Nafta agreement with Canada and Mexico or, barring that, to nullify it. (Davidson, 2016)

De la même manière, Fredrik deBoer de *The Washington Post* plaignait le choix d'Hillary Clinton comme candidate après l'élection de Donald Trump, affirmant :

Meanwhile, it was in Michigan that Sanders won his most shocking primary victory, probably through the same forces that hurt Clinton on Election Day: Her agenda did not seem to offer much hope to those hurt by deindustrialization and outsourcing. We can only guess how much better he might have performed there, or in Ohio and Pennsylvania and Wisconsin (which he also won in a surprising primary upset) had he been the nominee. (deBoer, 2016)

Il est toutefois important de souligner que très peu de preuves concrètes permettent de confirmer le biais protectionniste des électeurs du Rust Belt. En effet, peu d'études se penchent sur la question. De plus, les sondeurs américains ont l'habitude d'effectuer presque essentiellement des sondages politiques sur la base d'échantillons nationaux (habituellement 1000 répondants distribués dans tout le pays) ou concernant qu'un seul État. Cette situation rend ardue toute caractérisation d'un électorat étatique ou régional ainsi que sa comparaison avec le reste des États-Unis. Il est bien possible d'amasser une collection de sondages étatiques tentant d'analyser l'opinion des électeurs face au commerce international, mais puisque ceux-ci ne sont pas effectués par les mêmes organismes, n'ont pas été effectués dans la même période, n'utilisent pas la même méthodologie et n'utilisent même pas les mêmes questions, il est difficile d'imaginer que la comparaison de ces différents résultats pourrait produire des résultats fiables.

Méthodologie

Qu'à cela ne tienne, il existe tout de même deux enquêtes qui confirment toutes les deux l'idée reçue d'un Rust Belt davantage protectionniste : un sondage réalisé par Politico et le Harvard School of Public Health (Politico; Harvard T.H. Chan School of Public Health, 2016), ainsi que le sondage de sortie des urnes effectué par Edison Research (Edison Research, 2016a). Celles-ci ont également l'avantage d'avoir été effectuées pendant l'élection de 2016, évitant toute confusion temporelle relative à mon hypothèse de départ. Les deux sondages furent d'ailleurs utilisés par Blendon, Casey et Benson (2017) dans leur étude concernant la victoire de Trump et ses positions quant au commerce international.

Puisque je n'avais pas les ressources afin d'effectuer ma propre enquête, je me suis basée sur l'analyse de ces enquêtes de seconde main afin de répondre à cette question. Une analyse rigoureuse des aspects méthodologiques de ces sondages, et plus particulièrement de l'échantillonnage, fut également effectuée.

Résultats

Penchons-nous sur la première enquête, celle effectuée par Politico et le Harvard School of Public Health auprès de 1000 adultes sélectionnés au hasard en août-septembre 2016 (Politico; Harvard T.H. Chan School of Public Health, 2016). Déclinant les résultats d'une question sur le commerce international entre les quatre grandes régions américaines (tel que défini par le *US Census Bureau*), les chercheurs font apparaître des résultats convaincants : les participants du Midwest affirmèrent à 53% que le commerce international affecte négativement leur communauté, comparativement à 27% pour les régions du Nord-Est et du Sud, et à 26% pour la région de l'Ouest.

Bien que convaincants, ces résultats demeurent questionnables considérant le petit échantillonnage du sondage. En effet, ce n'est que la moitié de l'échantillon qui a été interrogé au sujet du commerce international, soit 484 participants. Si un tel échantillon est raisonnable au niveau national, avec une marge d'erreur approximative de $\pm 5,3\%$ à un niveau de confiance de 99%¹, subdiviser l'échantillon en quatre régions est problématique. Effectivement, la marge d'erreur associée à ces données est tellement grande que le doute plane sur la fiabilité de celles-ci.

Comme le démontre le tableau ci-dessous, c'est moins de 200 participants qui représentent chaque région.² C'est bien peu pour des territoires regroupant chacun plusieurs dizaines de millions de personnes. Il en résulte ainsi des marges d'erreur entre 8,8% et 12,4% à un niveau de confiance de 99%. Même en abaissant le niveau de confiance à 95%, les marges d'erreur demeurent élevées.

TABLEAU 1 : Analyse de l'échantillon de l'enquête de Politico/Harvard School of Public Health

Région	Population en 2016	Échantillon divisé	Erreur type	Marge d'erreur 95%	Marge d'erreur 99%
<i>Nord-est</i>	56 034 684	101	4,42	8,66	11,40
<i>Midwest</i>	67 860 583	107	4,82	9,46	12,45
<i>Ouest</i>	75 742 555	107	4,24	8,31	10,94
<i>Sud</i>	120 997 341	169	3,42	6,69	8,81
Total	320 635 163	484	2,14	4,19	5,51

Tout de même, l'écart impressionnant des résultats entre le Midwest et les autres régions américaines compense cette grande marge d'erreur. Avec un niveau de confiance de 99%, le résultat

¹ Bien que le niveau de confiance ne soit pas précisé dans le rapport des chercheurs, on peut le déduire à partir de la marge d'erreur du document.

² Les données concernant la proportion régionale l'échantillon ne sont pas disponibles dans le rapport. Il a fallu interroger la firme de sondage à cet effet afin d'obtenir ces données.

le plus bas qu'il serait possible d'obtenir au Midwest en y soustrayant la marge d'erreur est plus élevé que les résultats maximums des autres régions américaines.

TABLEAU 2 : Comparaison des résultats régionaux selon la marge d'erreur

Région	Résultat moyen	Marge d'erreur 99%	Minimum possible	Maximum possible
<i>Nord-est</i>	27	11,40	15,60	38,40
<i>Midwest</i>	53	12,45	40,55	65,45
<i>Ouest</i>	26	10,94	15,06	36,94
<i>Sud</i>	27	8,81	18,19	35,81
Total	33	5,51	27,49	38,51

On pourrait donc en déduire que la population du Midwest est davantage méfiante face au commerce international que le reste du pays. Il faut toutefois demeurer prudent. L'exercice de calcul des minimums et maximums possibles demeure théorique et ne représente qu'une estimation statistique. Face à la fragilité de ces résultats et à l'incertitude qui en découle, il est nécessaire d'analyser un autre jeu de donnée afin d'élucider la question.

À ce titre, le sondage de sortie des urnes effectué le jour de l'élection de 2016 par Edison Research (Edison Research, 2016a) est davantage fiable. Ayant questionné plus de 100 000 participants à travers le pays lors du jour J sur leur choix électoral ainsi que sur leur opinion sur une myriade de sujets politiques, le sondage couvre 28 États américains avec des sous-échantillons atteignant souvent plusieurs milliers (Edison Research, 2016b). Bien que la question qui nous intéresse, concernant l'effet du commerce international sur les emplois américains, ne fût pas posée dans tous les États visés par l'étude, on possède tout de même des résultats pour une douzaine d'États, dont plusieurs États du Rust Belt. Un tel échantillon d'États nous permet de comparer facilement les représentations quant au commerce international de l'électorat du Rust Belt par rapport au reste du pays.

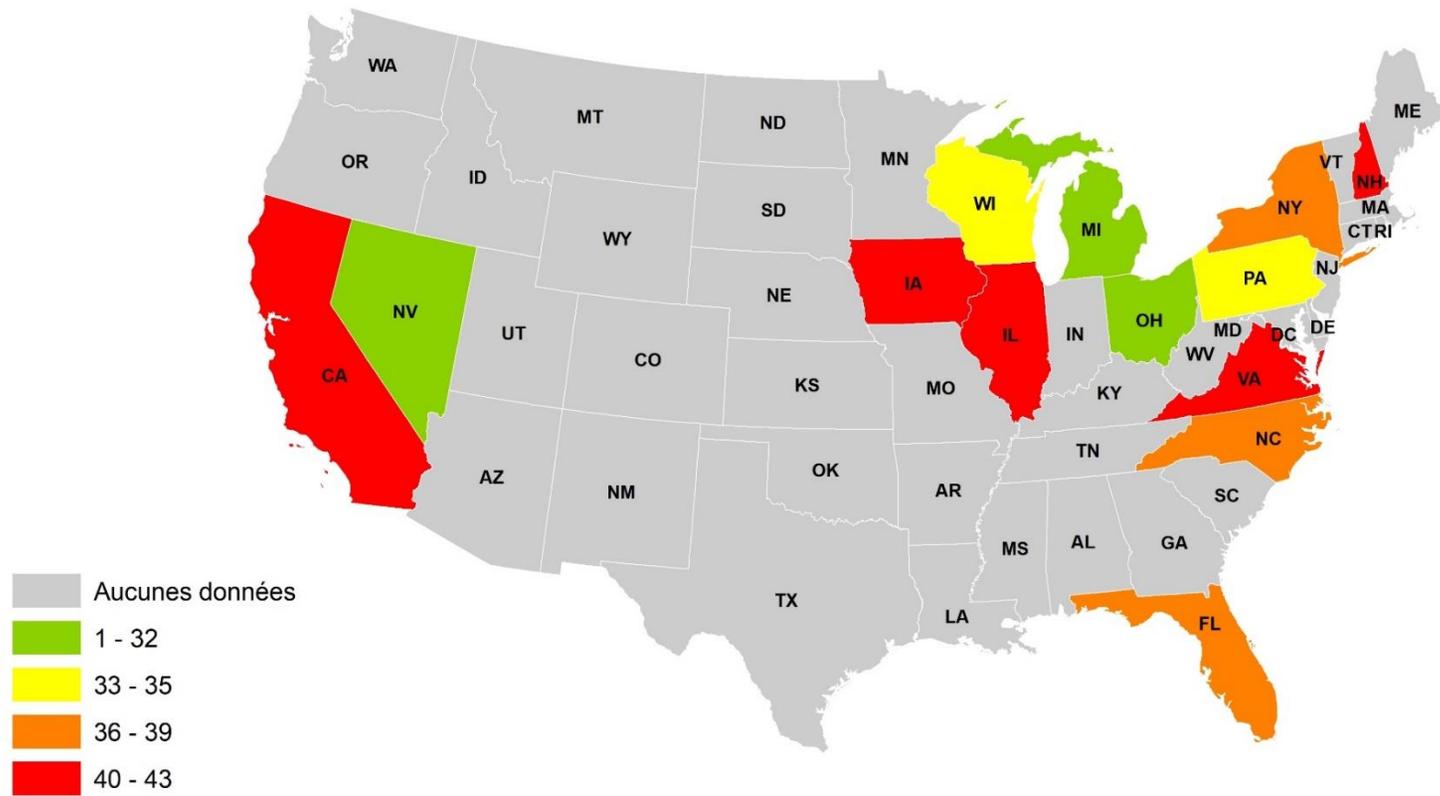
Ainsi, étant questionné au sujet des effets du commerce international, voici les résultats qu'il nous est possible d'observer.

TABLEAU 3 : Résultats du sondage de sortie des urnes par État

État	Créé des emplois aux É-U (%)	Fait perdre des emplois aux É-U (%)	N'affecte pas les emplois aux É-U (%)	Nombre de répondants
Ohio	32	48	13	3397
Michigan	31	50	12	2812
Wisconsin	35	50	9	3047
Illinois	42	42	9	916
Pennsylvanie	34	53	9	2935
Californie	43	37	13	2469
Floride	39	34	14	3997
Iowa	41	37	11	2972
Nevada	32	43	11	2778
New Hampshire	41	44	10	2800
New York	39	46	7	1466
Caroline du Nord	38	39	14	4297
Virginie	41	46	10	2942
National	39	42	11	24 558

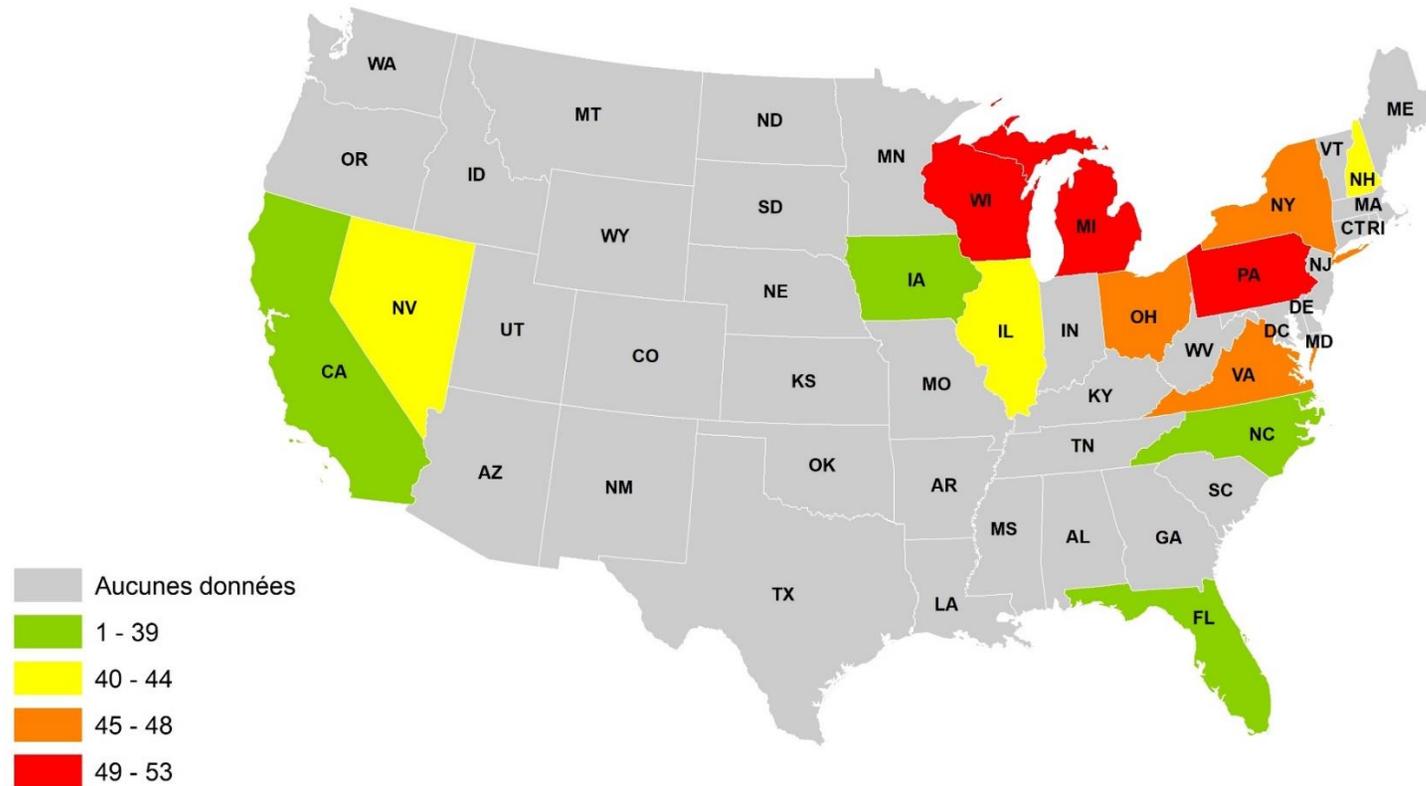
CARTE 1

Proportion d'électeurs par État qui croyaient que le commerce international engendrait une création d'emplois aux États-Unis selon les résultats du sondage de sortie des urnes de 2016



CARTE 2

Proportion d'électeurs par État qui croyaient que le commerce international engendrait une perte d'emplois aux États-Unis selon les résultats du sondage de sortie des urnes de 2016



On remarque d'emblée qu'en général, les électeurs du Rust Belt sont moins nombreux à soutenir que le commerce international crée des emplois au pays et qu'ils sont plus nombreux à affirmer l'inverse. Or, en effectuant deux moyennes pondérées par la taille de l'échantillon des États, une pour les États du Rust Belt et une autre pour les États hors Rust Belt, la différence est encore plus claire. On obtient en effet une différence de 5,5% pour la représentation positive (33,6% pour le Rust Belt, 39,2% pour le reste du pays) et une différence de 9,5% pour la représentation négative (49,6% pour le Rust Belt, 40,1% pour le reste du pays).

On peut toutefois remettre en question ces résultats considérant l'échec du sondage à prédire le vainqueur de l'élection, à l'image de la majorité des sondages de l'élection de 2016. Prédissant une victoire par Hillary Clinton, le sondage de sortie des urnes sous-estima le résultat de Donald Trump dans plusieurs États. Est-ce à dire que les résultats sur le sujet du commerce international ne sont pas fiables également?

En regardant de plus près les données du sondage d'Edison Research, il est important de souligner que celui-ci n'est pas aussi imprécis qu'on pourrait le croire. En observant la compilation ci-bas effectuée par TDMS Research (TDMS Research; de Macedo Soares, 2016), ce n'est que quatre États dont le vainqueur fut mal prédit, c'est-à-dire la Pennsylvanie, le Wisconsin, la Caroline du Sud et la Floride. Il est vrai que le sondage ait sous-estimé le résultat pour Trump dans plusieurs États, mais ce n'est qu'à 12 occasions que la différence est plus grande que la marge d'erreur estimée par les sondeurs.

TABLEAU 4

TDMS|RESEARCH

www.tdmsresearch.com

2016 PRESIDENTIAL ELECTION - EXIT POLLS VERSUS REPORTED VOTE COUNT

Presidential Election Clinton v. Trump	CNN PUBLISHED EXIT POLLS (EP) [1]				REPORTED VOTE COUNT (VC) [2]			EP / VC DISCREPANCIES	
	CLINTON EP	TRUMP EP	MARGIN TRUMP - CLINTON [3]	MOE [4] ON THE DIFFERENCE	CLINTON VC	TRUMP VC	MARGIN TRUMP - CLINTON [3]	MARGIN DISCREPANCY IN FAVOR OF TRUMP	DISCREPANCY GREATER THAN EP MOE
MISSOURI	42.8%	51.2%	8.4%	4.7%	37.88%	56.39%	18.5%	10.1%	5.4%
NEW JERSEY	59.8%	35.8%	-24.0%	5.8%	55.00%	41.02%	-14.0%	10.0%	4.2%
UTAH	32.4%	41.8%	9.4%	5.7%	27.17%	45.05%	17.9%	8.5%	2.8%
MAINE	51.2%	40.2%	-11.0%	5.0%	47.83%	44.87%	-3.0%	8.0%	3.0%
OHIO	47.0%	47.1%	0.2%	3.4%	43.24%	51.31%	8.1%	7.9%	4.5%
SOUTH CAROLINA	42.8%	50.3%	7.5%	4.9%	40.67%	54.94%	14.3%	6.7%	1.8%
NORTH CAROLINA	48.6%	46.5%	-2.0%	3.0%	46.17%	49.83%	3.7%	5.7%	2.7%
IOWA	44.1%	48.0%	3.9%	3.5%	41.74%	51.15%	9.4%	5.5%	2.0%
PENNSYLVANIA	50.5%	46.1%	-4.4%	3.8%	47.46%	48.17%	0.7%	5.1%	1.4%
NEW HAMPSHIRE	49.4%	44.2%	-5.3%	4.6%	46.83%	46.46%	-0.4%	4.9%	0.3%
WISCONSIN	48.2%	44.3%	-3.9%	3.5%	46.45%	47.22%	0.8%	4.7%	1.2%
INDIANA	39.6%	53.9%	14.3%	4.5%	37.46%	56.47%	19.0%	4.7%	0.2%
GEORGIA	46.8%	48.2%	1.4%	3.7%	45.35%	50.44%	5.1%	3.7%	
NEVADA	48.7%	42.8%	-5.9%	3.8%	47.92%	45.50%	-2.4%	3.5%	
KENTUCKY	35.0%	61.5%	26.5%	5.7%	32.68%	62.52%	29.8%	3.3%	
FLORIDA	47.7%	46.4%	-1.4%	3.0%	47.41%	48.60%	1.2%	2.5%	
VIRGINIA	50.9%	43.2%	-7.7%	3.5%	49.75%	44.43%	-5.3%	2.4%	
NEW MEXICO	47.9%	37.8%	-10.1%	4.6%	48.26%	40.04%	-8.2%	1.9%	
OREGON	50.7%	38.8%	-12.0%	5.5%	50.07%	39.09%	-11.0%	1.0%	
ARIZONA	43.6%	46.9%	3.3%	4.5%	44.58%	48.08%	3.5%	0.2%	
MICHIGAN	46.8%	46.8%	0.0%	3.6%	47.03%	47.25%	0.2%	0.2%	
COLORADO	46.5%	41.5%	-5.0%	5.0%	48.16%	43.25%	-4.9%	0.1%	
WASHINGTON	51.3%	35.8%	-15.5%	5.6%	52.54%	36.83%	-15.7%	-0.2%	
TEXAS	42.3%	51.8%	9.5%	3.7%	43.24%	52.23%	9.0%	-0.5%	
MINNESOTA	45.7%	45.8%	0.1%	4.7%	46.04%	44.87%	-1.2%	-1.3%	
CALIFORNIA	60.0%	31.5%	-28.5%	3.7%	61.48%	31.49%	-30.0%	-1.5%	
ILLINOIS	53.6%	38.4%	-15.2%	7.6%	55.25%	38.36%	-16.9%	-1.7%	
NEW YORK	55.8%	39.8%	-16.0%	5.1%	59.01%	36.52%	-22.5%	-6.5%	1.4%
NATIONAL	47.9%	44.7%	-3.2%	1.3%	48.18%	46.09%	-2.1%	1.1%	

FINAL TABLE. Table and notes by Theodore de Macedo Soares - www.tdmsresearch.com
Clinton's wins in the exit polls of four key battleground states are highlighted in blue. Trump's wins in the computer vote counts in these same states are highlighted in red. Slight apparent discrepancies in percentage arithmetic are due to rounding.

Si on considère tout de même cette divergence entre le sondage de sortie des urnes et les résultats officiels comme étant sévère, ou du moins assez sévère pour se questionner sur la légitimité du sondage, il demeure improbable qu'on arrive à une conclusion différente en ce qui a trait aux perceptions du commerce international dans le Rust Belt.

En effet, il faut comprendre que les sondages de la sorte reposent sur un échantillonnage stratifié, basé sur un modèle théorique complexe des caractéristiques démographiques des électeurs probables. Âge, sexe, ethnie, éducation, choix aux anciennes élections; nombreuses sont les caractéristiques qu'on prend habituellement en compte. Le but est d'obtenir un échantillon

représentatif de la population étudiée. Bien que les sondeurs du sondage de sortie des urnes étaient moins à risque de mal identifier les caractéristiques des électeurs, étant directement aux bureaux de vote le jour de l'élection, il demeure que plusieurs ont pu décliner l'invitation à répondre au sondage. Cela peut mener à un biais de non-réponse, bien connu des sondeurs. En effet, si un certain groupe démographique refuse plus qu'un autre de répondre au sondage, celui-ci sera sous-représenté dans l'échantillon.

Bien que les sondeurs d'Edison Research réussissent à réduire les risques d'un tel biais, il demeure que certaines caractéristiques furent plus difficiles à surveiller, comme l'explique Joe Lenski, vice-président de la firme de sondage :

Since we are at the polling place, our interviewers can record some characteristics of voters who decline to take part in the survey – approximate age, gender and race – so we can adjust our results for those factors,” Lenski said. “But there are other items we can't account for visually. People don't have a D or an R stamped on their foreheads, and you don't know as they walk past you whether or not they have a college degree. (Desilver, 2016)

Bien qu'on tente d'ajuster le tir par la suite lorsque les premiers résultats électoraux furent diffusés en soirée, un tel exercice ne peut être qu'approximatif.

C'est d'ailleurs sur la question de l'éducation que la firme aurait effectué sa plus grande erreur. C'est notamment ce que propose le *Center for American Progress* (CAP), expliquant que le sondage de sortie des urnes aurait grandement surestimé la proportion d'électeurs blancs détenant un diplôme d'études supérieur, tout en sous-estimant la proportion des blancs ne détenant pas un tel diplôme.

While the exit polls claimed that white college graduates actually outnumbered non-college-educated white voters at the polls in 2016, 37 to 34 percent, CAP's data indicate a vastly different story: White college graduates were only about 29 percent of voters, while their non-college-educated counterparts far outdistanced them at 45 percent of voters. (Center for American Progress, 2017)

Or, les blancs ne détenant pas de diplôme d'études supérieures votèrent davantage pour Donald Trump, expliquant en partie l'écart observé.

Des études similaires soulignent que cette problématique quant à l'échantillonnage est tout aussi présente dans la majorité des sondages qui furent exécutés en 2016. En effet, tant l'étude du Pew Research Center que celle de Kennedy et al., commandité par l'American Association for Public Opinion Research (AAPOR), soutiennent que la surreprésentation des blancs détenant un diplôme d'études supérieur dans l'échantillonnage des sondages aurait défavorisé Donald Trump dans leurs résultats (Igielnik, 2018; Kennedy et al., 2018).

Il faut toutefois être indulgent, puisque tous les sondages ont leur part de biais, et rares sont les occasions d'évaluer la précision d'un sondage face à la réalité. La raison d'être d'un sondage est d'évaluer l'opinion générale d'une large population lorsqu'aucun recensement n'est disponible, rendant ardue l'évaluation de la précision d'un sondage. La situation est différente avec le sondage de sortie des urnes, alors qu'on peut comparer la différence des résultats du sondage quant au choix du candidat à la présidence avec les résultats de l'élection, permettant une surveillance scrupuleuse. Une telle situation permet d'effectuer des spéculations sur la justesse d'autres éléments du sondage qui ne firent pas l'objet du vote, tel que la question quant à l'effet du commerce international. Ainsi, on peut soutenir que l'écart d'opinion sur ce sujet entre l'électorat du Rust Belt et celui du reste du pays est différent que ce qui a été calculé précédemment, d'autant plus que l'ajustement de l'échantillonnage s'est fait sur une base régionale.

Toutefois, il a tout à parier que l'écart serait plus grand, renforçant notre prémisse de départ. Tout d'abord, nombreux sont les indices qui nous proposent que la classe d'électeurs qui fut sous-estimée dans le sondage, les blancs sans diplôme d'études supérieures, soit plus craintive face au commerce international. Dans une étude de Jensen et al. (2017), les chercheurs prouvent que l'appui pour un candidat sortant tend à diminuer chez les électeurs présentant une insécurité quant à l'emploi, particulièrement ceux œuvrant dans une industrie manufacturière peu qualifiée. De la même manière, Margalit (2011) soutient que les électeurs sont très sensibles aux pertes d'emplois dues à la compétition internationale. D'ailleurs, le fait que la sous-estimation de cette même population ait désavantagé Trump dans les sondages est une indication que celle-ci ait votée davantage pour ce dernier, dont le commerce international était l'un des sujets centraux de sa campagne, avec des positions fortement protectionnistes. On peut donc supposer que les blancs sans diplôme d'études supérieures répondirent plus positivement au programme protectionniste de Trump.

Or, les résultats de Trump furent largement sous-estimés dans le Rust Belt. En révisant les résultats électoraux des États qui constituent notre échantillon, tout en effectuant une moyenne pondérée par le nombre de votes de l'écart observé entre le score de Trump dans le sondage et aux urnes, on obtient une sous-estimation de 3,2% dans le Rust Belt comparativement à 0,1% dans le reste du pays. On pourrait ainsi supposer que l'électorat du Rust Belt est en fait plus protectionniste que ce qu'estime le sondage, tandis que la différence n'est pas si grande pour le reste du pays.

Cet exercice demeure spéculatif, d'autant plus qu'il est imprudent d'imputer la sous-estimation du score de Donald Trump à la seule sous-estimation d'un seul segment de population

dans l'échantillonnage. Il semble cependant encore plus imprudent d'invalider complètement l'écart de près de 10% qu'on peut observer entre le Rust Belt et le reste du pays sur la proposition que le commerce international fait perdre des emplois aux États-Unis.

En définitive, à partir des données que nous possédons à ce jour, il est juste de soutenir que l'électorat du Rust Belt est davantage protectionniste que le reste des États-Unis.

Le Rust Belt, électoralement payant?

Mise en contexte

S'il est vrai que le Rust Belt est davantage protectionniste, nous n'avons toujours pas démontré l'incitatif d'un politicien à courtiser l'électorat de cette région. En ce sens, peut-on dire que le Rust Belt est électoralement payant?

Pour répondre à cette question, il faut tout d'abord comprendre le système électoral des États-Unis, qui est caractérisé par deux principes : le collège électoral et la doctrine du *Winner Take All*.

Comprenons que le système électoral américain n'est pas proportionnel. Lors d'élections présidentielles, les candidats se doivent de remporter non pas une majorité de votes à l'échelle nationale, mais bien des courses étatiques. Chaque État se voit d'ailleurs attribuer un certain nombre de votes au collège électoral, sorte de système de pointage. Le nombre de votes au collège électoral d'un État est d'ailleurs identique au nombre de représentants dans les deux chambres du Congrès issus de l'État en question. Si le nombre d'élus d'un État à la Chambre des représentants est déterminé proportionnellement au poids démographique de celui-ci avec un minimum d'un élu, chaque État se voit attribuer deux élus au Sénat. Cette situation complexe reflète donc sur le collège électoral : le nombre de votes d'un État au collège électoral est à peu près proportionnel à la population, mais pas tout à fait. Les candidats se doivent donc de remporter une certaine combinaison d'États afin d'obtenir une majorité des votes au collège électoral.

Or, lorsqu'un candidat remporte une course étatique avec une simple majorité, il remporte tous les votes de l'État au collège électoral, d'où la phrase *Winner Take All*, le vainqueur remporte tout. Ces votes ne sont effectivement pas répartis de manière proportionnelle au score des candidats, sauf dans deux exceptions : le Maine et le Nebraska. Ces petits États sont de toute façon trop petits pour avoir un effet notable sur le système électoral des États-Unis.

Ce système électoral met en place un contexte particulier où le concept d'État-pivot (ou *Swing State*) prend tout son sens. La proportion de votes à l'échelle nationale devenant caduque, les courses étatiques sont d'une importance capitale, d'autant plus qu'un léger avantage en termes de votes dans un État peut rapporter beaucoup au collège électoral. Or, ayant effectivement des moyens limités, on observe à chaque élection que les candidats concentrent tous leurs efforts dans une poignée d'États : il n'y a effectivement pas d'avantage à dépenser ses ressources et ses énergies vers des États qui votent de manière répétée et disproportionnée pour le parti adverse, ni même pour des États qui sont gagnés d'avance. Ainsi, quelques États dont le résultat est incertain sont chaudement disputés, déterminant l'issue de l'élection. C'est de là que provient le concept d'État-pivot. Notons que ceux-ci peuvent changer d'une élection à une autre.

Ainsi, pour évaluer si les États du Rust Belt avaient une valeur électorale en 2016, il faut déterminer s'ils étaient des États-pivots.

Méthodologie

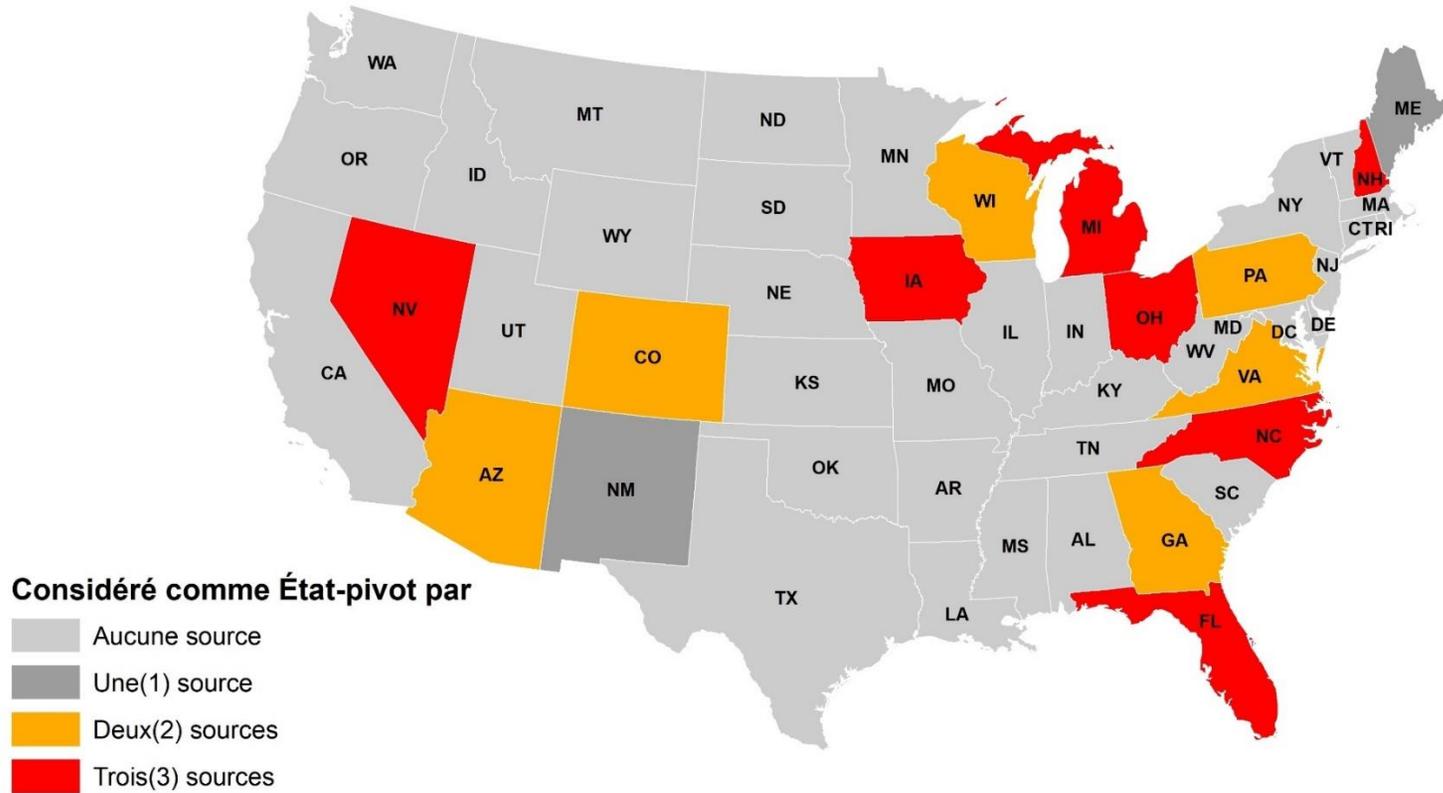
Or, l'exercice de détermination d'un État-pivot n'est pas une science exacte. Il demeure que les *pundits* américains ne se trompent que rarement dans la prédiction des États-pivot avant les élections. Ainsi, pour les fins de cette étude, je me suis basé sur les prédictions d'organisations électorales bien connues : 270 To Win, Politico et Real Clear Politics (270 To Win, 2016; Mahtesian, 2016; Real Clear Politics, 2016).

Résultats

Comme il est possible de l'observer dans la carte ci-dessous, quatre États du Rust Belt étaient considérés comme État-pivot par au moins deux sources : Le Wisconsin, le Michigan, l'Ohio et la Pennsylvanie. Il est donc juste d'affirmer que le Rust Belt possédait une forte valeur électorale.

CARTE 3

États américains considérés comme États-pivots en 2016



Chapitre 2 : Influence du Rust Belt sur les candidats

Mise en contexte

Maintenant que nous avons établi que le Rust Belt est une région davantage protectionniste et que nous avons démontré que plusieurs États-pivots composent la région, vérifions si la région a réellement influencé les politiciens quant au commerce international et à l'ALENA. Pour ce faire, l'évolution des discours et des programmes de Donald Trump et d'Hillary Clinton, principaux candidats de l'élection présidentielle, sera analysée.

Méthodologie

Tout d'abord, il est important de souligner que le corpus de discours analysé diffère entre les deux candidats, et ce tant en termes d'origine que de qualité. Dans le cas de Trump, puisque celui-ci a remporté l'élection et qu'il a occupé le poste de Président, l'organisme Factba.se s'est mis à amasser un impressionnant corpus des discours publics de celui-ci. Tout écrit, entrevue ou discours public accessibles provenant du président au cours de sa vie fut ajouté à cette base de données et transcrit (Factba.se, 2021).

Pour ce qui est de Clinton, la collection la plus complète de ses discours demeure celle de l'organisme C-SPAN. Bien que beaucoup moins complète que celle de Donald Trump, elle nous permet tout de même de faire des analyses qualitatives quant à l'évolution du discours de Clinton. De plus, la plupart de ceux-ci furent transcrits par l'organisme (C-Span, 2021).

Les deux corpus furent analysés quant à leur contenu. Chaque discours public, écrit ou dit, fut lu ou écouté afin d'observer s'il y eut une évolution quant au discours et aux positions des candidats entourant le commerce international. À ce titre, des recherches de termes dans les transcriptions disponibles à l'aide de mots clés permirent de rendre cette opération plus rapide. Chaque nouvel élément fut donc résumé dans un tableau précisant la date, le type d'événement, le lieu si applicable ainsi que d'autres détails. Il est important de souligner que ce ne fut pas toutes les affirmations des candidats à propos du commerce international qui furent recensées et transcrites dans un tel tableau, mais bien les affirmations qui constituent une évolution du discours (par exemple : un nouvel argument, une nouvelle position, une précision ou un changement d'opinion). Si une affirmation était fortement semblable à une autre précédemment transcrite, elle ne fut pas retenue.

Puisqu'on cherche à observer l'évolution du discours, une recension aurait rendu plus ardue l'analyse qualitative.

La période analysée est du 1er janvier 2015 jusqu'au jour de l'élection, le 8 novembre 2016. Bien que les candidats annonçassent leur candidature qu'à l'été 2015, il est de coutume que ceux-ci affichent leurs couleurs bien avant alors qu'ils songent à se lancer. Par une telle analyse, 194 éléments de discours furent amassés pour Donald Trump et 150 pour Hillary Clinton.

À partir des données ainsi récoltées, les éléments de discours furent par la suite réorganisés en divers thèmes afin d'observer toute évolution significative ou changement dans le discours des candidats. Le choix des thèmes demeure subjectif, mais il fut basé sur les thèmes qui semblent revenir le plus souvent dans le discours de chaque candidat.

Cette analyse qualitative de l'analyse du discours fut couplée à une analyse contextuelle afin d'établir s'il existe une corrélation avec le Rust Belt. Deux principaux indices permettent de démontrer une telle corrélation : le lieu où se tinrent les discours, ainsi que le calendrier électoral, et plus précisément lors des primaires. Le système des primaires américaines, lors desquels chaque parti choisit son candidat à la présidentielle, se déroule sur une base étatique. Or, tous les États n'ont pas la même date d'élection, d'où un calendrier qui semble influencer grandement les activités et les déplacements des candidats de janvier à juin 2016. Si les plus grandes évolutions de discours quant au commerce international semblent précéder de peu une primaire d'un État du Rust Belt, cela peut nous indiquer une corrélation intéressante. Notons également qu'une revue de presse du New York Times, plus grand quotidien américain, fut également effectuée à titre de contre-vérification. En effet, il fut recensé tout événement de l'actualité relatif au commerce international. De telles évolutions de l'actualité pourraient également pousser un candidat à se (re)positionner.

Si l'analyse qualitative et contextuelle des discours d'un candidat constitue un élément intéressant afin de vérifier notre prémisse, il demeure difficile de dégager des tendances dans un échantillon si vaste. C'est pourquoi l'analyse des programmes électoraux des deux candidats fut choisie comme méthode parallèle. En effet, un programme électoral représente le mieux les volontés d'un candidat — motivées par des considérations stratégiques ou non — puisqu'il est constitué de positions et de propositions politiques concrètes sur des thèmes bien délimités. D'autant plus que le programme constitue un échantillon beaucoup plus restreint, et donc plus commode. Les méthodes d'analyses des programmes électoraux furent semblables à celles des discours: analyse qualitative du contenu ainsi qu'une analyse du contexte spatio-temporel.

L'analyse spatio-temporelle des programmes électoraux s'est effectuée à partir de la date des annonces des candidats par rapport au calendrier des primaires (du moins pour les annonces se déroulant dans la période des primaires) ainsi que par rapport à l'emplacement des annonces. Il faut cependant garder en tête que certaines annonces furent effectuées lors d'entrevues avec des médias nationaux, ou lors de débats nationaux avec d'autres candidats. Les emplacements de ces événements n'ont que peu de liens avec les annonces, tandis qu'un candidat utilisant une telle tribune ne souhaite probablement pas s'adresser à une localité, mais bien à un auditoire national. Ainsi, ces annonces furent écartées de l'analyse spatiale.

Résultats

Discours

Donald Trump

Du côté de Donald Trump, il est plus difficile de mettre en relief des évolutions marquées de son discours sur le thème du commerce international. En effet, sa position générale foncièrement méfiante face à la compétition internationale ne semble pas changer tout au long de la campagne électorale, et ce dès l'annonce de sa candidature en juin 2015.

En général, Donald Trump conceptualise, à tort ou à raison, le commerce international comme un jeu à somme nulle. À ce titre, la principale variable qu'il utilise afin d'évaluer l'efficacité de la politique commerciale des États-Unis est la balance commerciale du pays. D'autre part, il vise agressivement certains pays dans ses discours publics afin de les dépeindre comme des adversaires tricheurs et profiteurs. À ce titre, les deux principales cibles de ses diatribes sont la Chine et le Mexique. Toutefois, il explique souvent que la véritable faute ne réside pas aux pieds des dirigeants de ces pays, qu'il considère être intelligents et rusés, mais bien aux pieds des politiciens américains qu'il considère comme naïfs, voire corrompus.

Le candidat républicain décrie d'ailleurs régulièrement la désindustrialisation des États-Unis, sa faible croissance, la stagnation des salaires et la croissance du chômage, qu'il explique notamment par une compétition internationale déloyale. Il est ainsi très critique face aux accords commerciaux qu'entretiennent les États-Unis. Trump critiqua d'ailleurs dès le début de sa campagne le projet du Partenariat transpacifique, mis de l'avant à l'époque par le président Obama.

Bien que la position générale de Donald Trump sur le commerce international ne semble pas changer, on dénote tout de même une évolution surprenante de son discours qu'on peut lier au Rust

Belt : sa position sur l'ALENA. Relativement peu bavard sur ce sujet pendant les premiers mois de sa campagne, on remarque une croissance marquée de ses interventions par rapport à l'ALENA à partir du 12 mars 2016, lors d'un discours à Vandalia, Ohio. Naturellement, c'est le 15 mars, trois jours plus tard, que se tenait entre autres la primaire républicaine de l'Ohio, une primaire chaudement disputée entre Donald Trump et John Kasich, alors gouverneur de cet État. C'est d'ailleurs ce dernier qui remporta l'Ohio, desservant une défaite pour Trump.

La date du 12 mars représente un véritable point de bascule de la campagne de Donald Trump par rapport à l'ALENA. En effet, c'est à partir de cette date que le candidat se mettra à discuter couramment du traité dans ses discours publics. Grâce à un recensement des discours du candidat, tous inspectés afin de déterminer si le candidat mentionne au moins une fois le traité, on peut visualiser l'ampleur de ce changement de paradigme.

FIGURE 3



Pour chacun des mois précédents mars 2016, Trump mentionne l'ALENA dans moins de 10% de ses discours. En tout, cela ne représente que six discours publics. Toutefois, la proportion atteint plus de 40% en mars 2016, et près de 65% en avril. Une relative progression est par la suite observable lors de la deuxième moitié de la campagne du candidat pour atteindre son maximum à la toute fin de l'élection, à près de 93% en novembre 2016.

D'ailleurs, le discours du 12 mars est lui-même anormalement imprégné du thème de l'ALENA en comparaison aux discours précédents. Les quelques mentions le l'ALENA avant le 12

mars sont habituellement brèves et souvent engendrées dans le contexte d'une question lors d'entrevues ou d'assemblées publiques (*Town Hall*). La seule exception à cette règle, c'est-à-dire une mention substantielle et spontanée du thème de l'ALENA, est lors d'un rallye qui se tenu le 16 janvier. Comme par hasard, ce rallye se déroulait à Wilmington, Ohio.

En se penchant davantage sur le contenu du discours du 12 mars, on remarque que Trump utilise clairement le thème de l'ALENA pour attaquer Kasich. Il soulève que ce dernier, alors représentant à la Chambre basse du Congrès en 1993, avait voté pour le traité. De la sorte, Trump se dissocie clairement de son adversaire. Il dit :

Another thing, he voted for NAFTA. You people forgot. He voted for NAFTA. Now, he was a Congressman and he voted for NAFTA. NAFTA has destroyed New England but it's destroyed, it -- I mean, you have fought for years and years and years, and you'll never recover completely from it, but you will if I get elected because we're bringing those businesses back. So, so NAFTA, putting a vote up. In my opinion, anybody that puts his hand up for NAFTA -- Clinton signed the bill, but NAFTA wiped out states. (Donald Trump, Vandalia, Ohio, 12 mars 2015)

Bien que Donald Trump eût déjà fait part de son intention de renégocier le traité bien avant le 12 mars, il semble qu'il ait utilisé sa position comme une arme électorale contre le sénateur Kasich. Il est difficile de concevoir une autre motivation d'un tel changement de stratégie communicationnelle que la volonté d'obtenir un avantage électoral sur son adversaire en Ohio; la même journée que le fameux discours du 12 mars, le compte Twitter de Trump afficha le premier gazouillis au sujet de l'ALENA. On y lit : « Absentee Governor Kasich voted for NAFTA and NAFTA devastated Ohio - a disaster from which it never recovered. Kasich is good for Mexico! » Suivront ensuite 5 autres gazouillis du même registre, mentionnant à chaque fois l'adversaire de Trump, tous dans la période du 12 au 15 mars. Il faut par la suite attendre mai 2016 avant de voir le candidat gazouiller une fois de plus au sujet de l'ALENA.

De plus, lors de la période du 12 au 15 mars, on peut recenser huit autres interventions publiques de Donald Trump. Dans 7 de ces occasions, celui-ci mentionnera l'ALENA au moins une fois dans des termes semblables. Le discours qu'il tint le 13 mars à Cincinnati, Ohio, met bien en lumière la stratégie de Trump visant à tenir Kasich responsable de la désindustrialisation de l'Ohio : « [...] and your governor as you know, voted – when he was a congressman – voted for NAFTA which is, which is absolutely – You know, Ohio has never ever come back from that. » (Donald Trump, Cincinnati, Ohio, 13 mars 2015)

À la lumière de ces preuves, il est difficile d'affirmer qu'une motivation autre que courtiser l'électorat de l'Ohio ait causé un acharnement si soudain du candidat pour l'ALENA. D'autant plus

qu'aucun événement dans l'actualité ne semble avoir été le catalyseur d'une discussion nationale sur le sujet de l'ALENA, ni dans la période précédant le 12 mars, ni dans l'entièreté de l'élection présidentielle. Il est évident que l'appui de Kasich pour l'ALENA à l'époque où elle fut ratifiée à Washington est un élément important à considérer pour comprendre la stratégie de Donald Trump, mais considérons également l'implication du choix de ce dernier : s'il crut bon de rappeler l'appui apparent de son adversaire pour l'ALENA afin de l'attaquer, c'est qu'il faisait le pari que l'électorat penchait davantage vers un rejet de ce traité.

En définitive, retenons deux éléments : la position protectionniste de Trump fut utilisée par celui-ci comme une arme électorale dans la primaire de l'Ohio, et cet événement enclenchera une croissance phénoménale des mentions de l'ALENA par Trump. En bref, on peut certainement affirmer que l'Ohio ait joué un rôle clé dans la consolidation de la position anti-ALENA du candidat républicain. Toutefois, notons que Trump proposa de renégocier le traité bien avant la primaire de l'Ohio, ce qui peut nous faire douter de l'influence de la région sur Donald Trump.

Hillary Clinton

La représentation d'Hillary Clinton face au commerce international est demeurée constante au cours de l'élection. Dès le début de sa campagne, Clinton expliqua l'importance du commerce international pour l'économie du pays, exprimant un optimisme quant à la capacité des Américains de compétitionner à l'échelle mondiale. Toutefois, elle exprima tout de même des réserves et des craintes face au commerce international, expliquant que tout nouveau traité international devra passer son test rigoureux : le traité devra faire accroître le nombre d'emplois aux États-Unis, faire accroître les salaires des Américains et s'accorder avec la sécurité nationale.

Si sa position générale sur le commerce international demeure relativement constante, on remarquera que le langage de la candidate deviendra de plus en plus incisif. Toutefois, elle n'attaquera pas le concept même de commerce international, mais plutôt les corporations qui exportent les emplois et les profits hors du pays. Elle élaborera ainsi plusieurs propositions visant à décourager de tels agissements de la part des grandes entreprises, et à encourager l'investissement aux États-Unis. Elle développera également une vision interventionniste du gouvernement fédéral dans le but d'augmenter la compétitivité du pays face au marché international. En ce sens, elle mettra de l'avant des politiques d'investissement dans les communautés manufacturières. Elle fera également un lien avec l'éducation et la formation de la main-d'œuvre, proposant de majeurs investissements fédéraux en ce sens.

La position de Clinton sur le Partenariat transpacifique (PTP) verra cependant un énorme revirement. Ce revirement, ainsi que son appui passé au traité alors qu'elle était Secrétaire d'État, qualifiant publiquement le traité de Gold Standard en 2012, fit d'elle la cible de critiques contestant sa sincérité. Il est clair que son rôle prééminent au sein de l'Administration Obama était une faiblesse pour la candidate sur cet enjeu important. Tentant de manœuvrer les courants politiques, les premières mentions de la candidate sur le sujet à la suite de l'annonce de sa candidature sont ambivalentes. Questionnée sur le sujet lors d'un événement en Iowa le 19 mai 2015, Clinton explique qu'elle ne connaît pas les provisions finales du traité et qu'il est trop tôt pour se prononcer. Elle expose tout de même des craintes qu'elle aurait sur le PTP, particulièrement le manque de normes environnementales, le manque de provisions portant sur la manipulation des devises, ainsi que l'important pouvoir qu'auraient les entreprises œuvrant par ce traité. Trois jours plus tard, questionné par des journalistes, Clinton affirme que le traité est équitable, qu'il aidera à créer des emplois et qu'il protégera les emplois américains.

On commence à observer une certaine opposition de Clinton face à son ancien employeur, le Président Obama, en juin 2015. Le dossier du PTP faisait alors l'actualité tandis que le Président cherchait à obtenir du Congrès l'autorité pour négocier le PTP avec ses comparses internationaux. Or, Obama faisait face à d'énormes obstacles de la part de législateurs démocrates protectionnistes. Dans cette foulée, Hillary Clinton y mit du sien. Le 14 juin, elle demanda au Président d'écouter davantage les démocrates du Congrès et de travailler avec eux pour modifier le PTP pour assurer une meilleure protection des travailleurs. Autrement, elle affirma qu'il ne devrait pas y avoir d'accord afin de céder l'autorité de négocier au président. Obama réussit tout de même à obtenir la législation désirée le 18 juin par diverses manœuvres politiques. Le lendemain, Clinton témoigna qu'elle n'aurait probablement pas voté pour les provisions en question. Elle clarifia toutefois qu'elle ne s'opposait pas au PTP en tant que tel, qu'elle voyait toujours d'un bon œil, mais bien au processus dans lequel celui-ci était négocié. Il n'en demeure pas moins que cela constitua la première opposition de la candidate face à l'administration Obama sur le dossier du commerce international. Notons également que de telles positions se firent sous le feu nourri de Bernie Sanders, qui somma Clinton de prendre position sur le traité, lui-même présentant un programme beaucoup plus protectionniste.

La position de Clinton commence à changer à partir d'octobre, peu de temps après que les négociations internationales débouchèrent sur un accord. En entrevue sur PBS avec Judy Woodruff

le 6 octobre, elle affirma qu'elle ne pouvait appuyer le PTP sur les bases des informations récemment accessibles. Elle réitéra sa position publiquement le lendemain par écrit.

Elle demeura relativement silencieuse sur le sujet jusqu'en début mars 2016, alors que se déroulait la primaire du Michigan. Bernie Sanders représentant un adversaire de taille dans l'État du Rust Belt, elle adopta un langage plus militant en matière de commerce international, tout en réitérant qu'elle n'appuyait pas le PTP. Elle finira tout de même par perdre cette primaire, une défaite qui fit grand bruit dans le milieu journalistique. Or, la primaire de l'Ohio étant proche, elle se mit à adopter un verbe plus incisif. Elle déclara alors qu'elle s'opposait au traité, tout en affirmant que le PTP n'allait pas augmenter les salaires, un revirement par rapport à sa déclaration du 22 mai 2015.

Finalement, le 11 août 2016, peut-être dans le but de conforter les électeurs doutant de sa sincérité, elle affirmera :

My message to every worker in Michigan and across America is this : I will stop any trade deal that kills jobs or holds down wages, including the Trans-Pacific Partnership. I oppose it now, I'll oppose it after the election and I'll oppose it as President. (Hillary Clinton, Warren, Michigan, 11 août 2016)

Du Gold Standard à une opposition farouche, le langage de la candidate changea du tout au tout, chaque évolution encouragée par une avancée majeure dans le dossier, ou reliée au Rust Belt. La croissance de son opposition lors des primaires de l'Ohio et du Michigan est d'ailleurs des indications claires d'une influence électorale de la région.

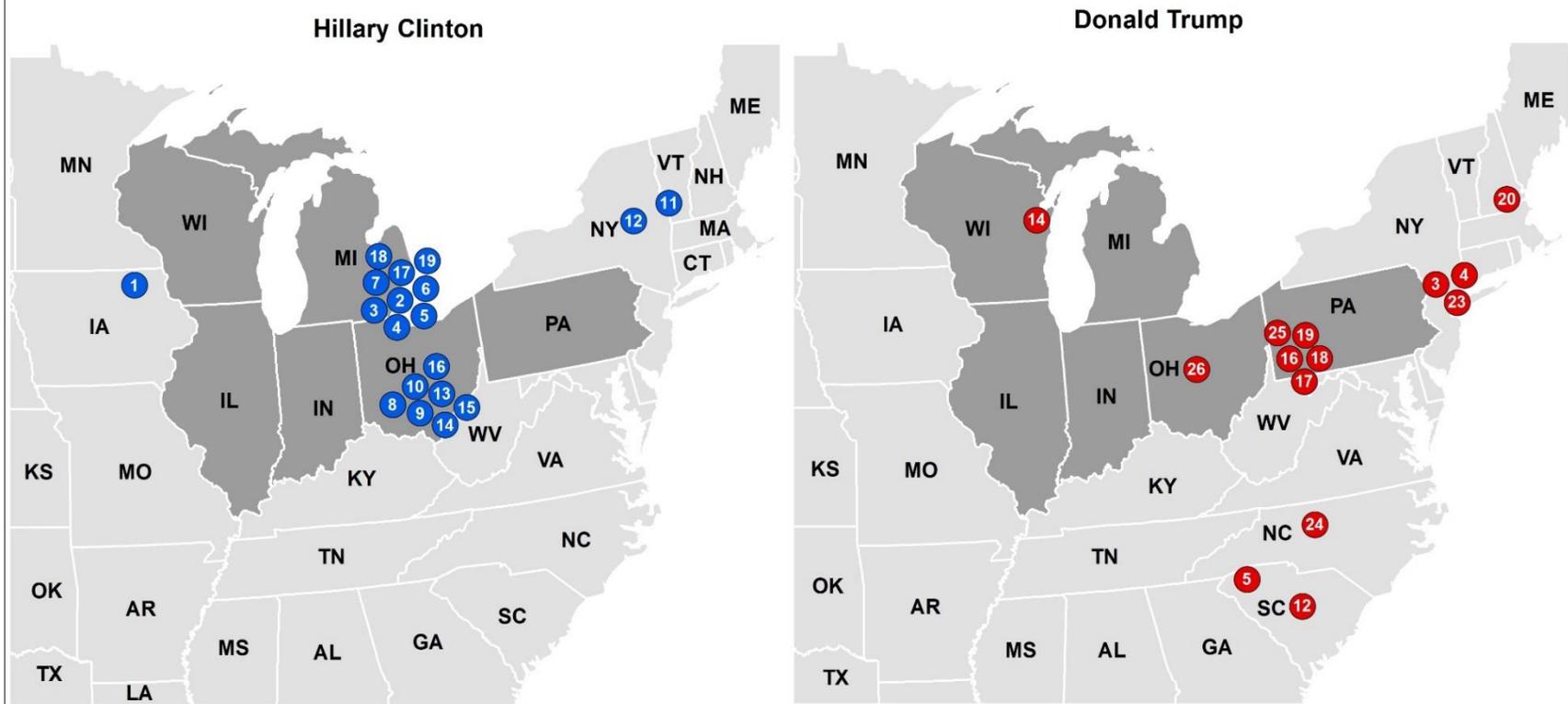
Programmes

Lorsqu'on se penche plus particulièrement sur les programmes politiques des deux candidats, on remarque que les éléments de ceux-ci entourant le commerce international abondent tous vers un plus grand protectionnisme économique. On dénote d'ailleurs une différence particulière entre les deux candidats : les mesures de Clinton visent les entreprises, tandis que celles de Trump visent d'autres pays ou des traités commerciaux (voir les annexes A et B). Cela correspond à l'analyse plus large des discours des candidats.

Toutefois, l'analyse spatio-temporelle ne semble pas avoir des résultats aussi encourageants pour les deux candidats : on remarque une forte corrélation avec le Rust Belt du côté de Clinton, mais rien de semblable pour Donald Trump. Les figures suivantes en sont témoin.

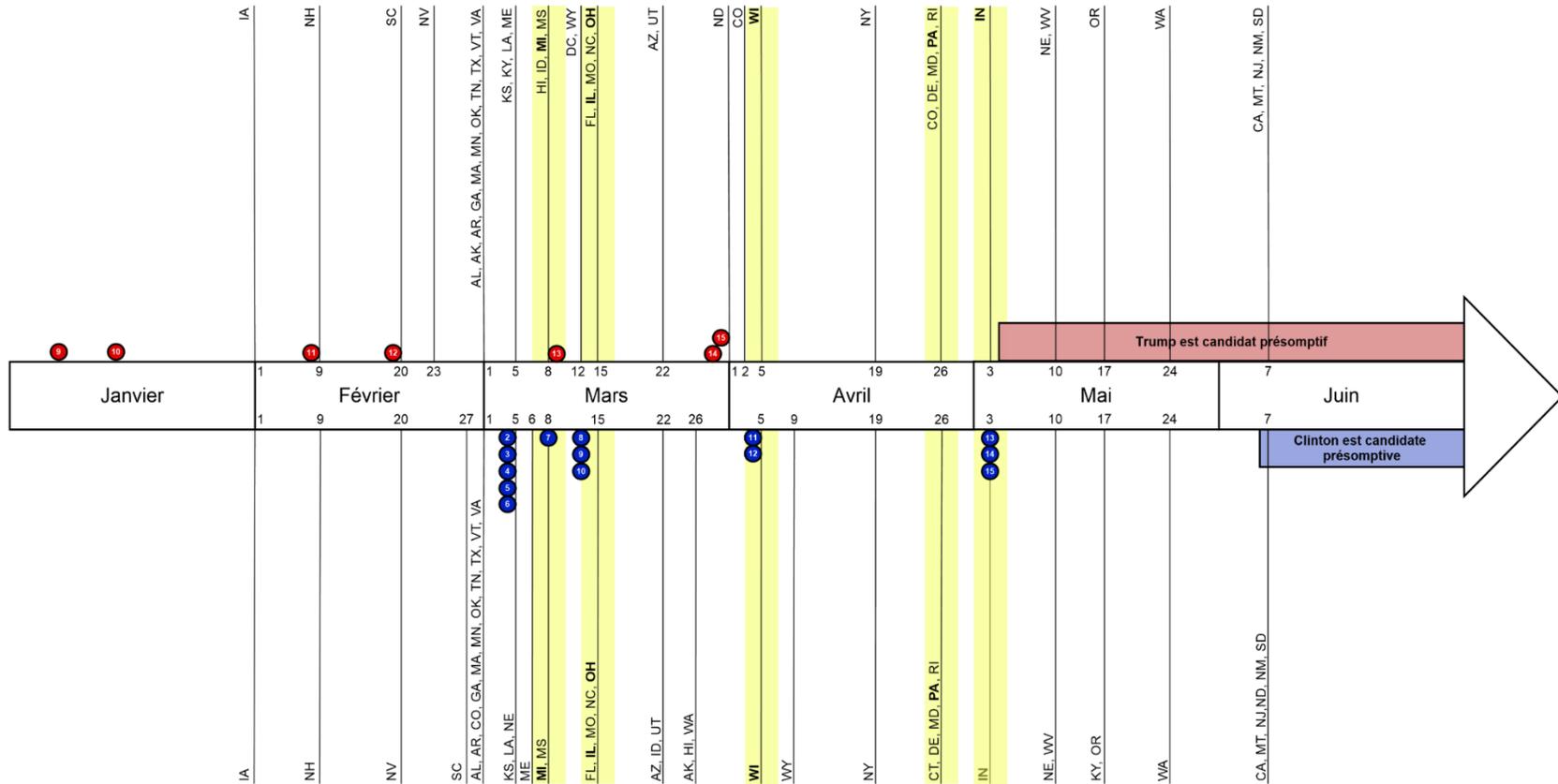
CARTE 4

Localisation aux États-Unis des candidats électoraux lors de l'annonce de nouvelles positions et propositions par rapport au commerce international en 2016



Note: Plusieurs données ponctuelles du jeu de donnée possèdent la même coordonnée. Afin de mieux visualiser les résultats, des points superposés furent graphiquement dispersés autour de leur coordonnée d'origine.

FIGURE 4 : Comparaison entre le calendrier des primaires démocrates et républicaines avec l'évolution des programmes des candidats en 2016



Hillary Clinton

Si l'évolution du discours de la candidate semble liée en partie au Rust Belt, l'évolution de son programme politique semble inséparable de la région. Tout d'abord, force est de constater que presque toutes nouvelles positions ou propositions en lien avec le commerce international (au nombre de 19) ont été annoncées dans un État du Rust Belt, et plus précisément l'Ohio et le Michigan, et ce, lors de 6 événements différents. Nous ne pouvons noter que trois exceptions à ce constat. De plus, parmi les annonces que la candidate fit lors de la période des primaires (au nombre de 14), toutes sans exception furent annoncées peu avant ou le jour même d'une primaire d'un État du Rust Belt. À ce titre, on peut faire correspondre six annonces à la primaire du Michigan, trois à la primaire de l'Ohio, deux à la primaire du Wisconsin et deux à la primaire de l'Indiana. La corrélation spatiale et chronologique de ces annonces avec le Rust Belt est frappante, d'autant plus qu'aucun élément de l'actualité en lien avec le commerce international ne nous permet d'expliquer la chronologie des annonces de Clinton.

Donald Trump

Pour Donald Trump, il est difficile d'observer une corrélation entre son programme et le Rust Belt. Du point de vue spatial, on peut effectivement observer une concentration d'annonces dans la Pennsylvanie. Cependant, celles-ci sont associées à un seul événement, c'est-à-dire un discours à Monessen tenu le 28 juin 2016 où le candidat républicain parla plus en profondeur de sa politique économique et commerciale. Bien que le fait qu'il ait tenu un tel événement en Pennsylvanie puisse être un élément encourageant pour notre prémisse, cela demeure une preuve anecdotique. D'autre part, en apposant les dates d'annonce des éléments de son programme au calendrier des primaires, il semble impossible d'y observer une tendance claire.

Bilan

En définitive, l'analyse des discours et des programmes électoraux de Donald Trump et d'Hillary Clinton nous permet de mieux comprendre l'influence qu'a eu le Rust Belt sur la position des candidats face au commerce international. Du côté d'Hillary Clinton, sa poussée anti-PTP au moment des primaires d'États du Rust Belt ainsi que la corrélation évidente qu'on peut observer entre l'évolution de son programme et les États de la région semble indiquer une influence marquée. C'est particulièrement les États de l'Ohio et du Michigan qui semblent modeler la position de la candidate sur le dossier du commerce international. Clinton semble agir ainsi en réaction à l'engouement

autour de Bernie Sanders lors des primaires, celui-ci ayant adopté un discours des plus protectionniste. Pour ce qui est de Donald Trump, il serait faux d'affirmer que le Rust Belt ait eu une influence décisive dans la construction de sa position sur le commerce international. En effet, l'idée générale du candidat était faite bien avant la campagne électorale, et l'évolution de son programme et de ses discours semble peu liée au Rust Belt. Toutefois, la région en question aurait conforté le candidat républicain dans sa position protectionniste, lui permettant de sortir de sa discrétion sur le dossier de l'ALENA. Effectivement, Trump utilisa sa position comme une arme électorale lors de la primaire républicaine de l'Ohio, tentant ainsi se dissocier de son adversaire libre-échangiste.

Chapitre 3 : Contre-vérification des résultats

Mise en contexte

Jusqu'ici, notre hypothèse de départ semble en partie tenir le coup. À la lumière des résultats ci-dessus, on peut effectivement prétendre que le Rust Belt ait influencé le discours des candidats sur le thème du commerce international, quoique davantage du côté de Clinton. Cependant, tout chercheur digne de ce nom ne peut se contenter de vérifier trois affirmations et d'y voir une corrélation pour proclamer avoir découvert une relation de cause à effet. Des preuves supplémentaires sont nécessaires afin de supporter une telle prétention, tandis qu'un lien causal est habituellement complexe à prouver.

C'est pour cette raison que mon hypothèse fut contre-vérifiée par une méthode supplémentaire. Pour ce faire, ma démarche fut de tirer à sa conclusion logique la relation causale exposée au début de ma recherche : si le Rust Belt a modelé le message des candidats parce que ceux-ci recherchent un avantage électoral, quelle est la prochaine étape? Évidemment, c'est que les candidats utilisent leur nouveau message pour courtiser l'électorat en question. On devrait effectivement observer un effet sur le Marketing politique des candidats vis-à-vis de l'électorat.

Ainsi, tandis qu'on a vu une évolution du discours des deux candidats vers un plus grand protectionnisme, la question qu'il convient ici de poser est la suivante : est-ce qu'on parle plus de commerce international au Rust Belt? Si on peut apercevoir une telle tendance, et ce de manière significative, on aurait la preuve d'un ciblage du message protectionniste des candidats vers la région, démontrant du même coup la motivation électoraliste d'un tel message.

Méthodologie

Utilisant ainsi une méthode d'analyse spatiale qu'on appelle autocorrélation spatiale, j'ai pu analyser les discours publics selon deux variables : la proportion des discours dédiée au commerce international et la position géographique des discours.

L'autocorrélation spatiale permet de détecter des structures spatiales en mettant en évidence « une relation entre voisins qui serait plus marquée que la relation avec le reste du groupe » (Oliveau, 2010, p. 52). Cette technique quantitative permet de dépasser les analyses largement subjectives basées sur l'observation de documents cartographiques. De plus, elle permet d'étudier des données géographiques non seulement sur la base de leur localisation (coordonnées X et Y),

mais également à partir d'une autre variable comprise dans notre jeu de données que l'on souhaite étudier (valeur Z), permettant des analyses plus fructueuses.

Deux techniques d'autocorrélation spatiale sont possibles, toutes deux complémentaires. Les deux furent d'ailleurs utilisées dans le cadre de cette recherche. La première, appelée autocorrélation spatiale globale, permet d'obtenir une valeur exprimant l'autocorrélation, et ce pour l'ensemble de la distribution. Pour ce faire, il existe plusieurs indices qui peuvent être utilisés, mais celle du I de Moran semble s'être imposée comme standard. Cet indice constitue essentiellement un rapport entre la somme des covariances (ou variations des valeurs Z) de l'ensemble des paires d'entités, et la variance sur l'ensemble de la distribution. Le I de Moran exprime une valeur qui est semblable au coefficient de corrélation : une valeur qui se situe le plus souvent entre 1 (autocorrélation spatiale positive représentant des valeurs semblables regroupées) et -1 (autocorrélation spatiale négative représentant des valeurs semblables dispersées), avec une valeur nulle exprimant l'absence de relation (aucune autocorrélation spatiale).

Pour pousser davantage les possibilités d'analyse associées à l'autocorrélation spatiale globale, on peut également constituer ce qu'on appelle des corrélogrammes. Ceux-ci sont essentiellement des graphiques permettant de vérifier la relation entre l'autocorrélation spatiale et la distance séparant une paire de points. Technique intéressante, le corrélogramme permet de dépasser un I de Moran unique, qui est plutôt limité en termes d'analyse. Le corrélogramme permet de faire ressortir plusieurs éléments d'analyse intéressants quant au détail des structures spatiales, particulièrement par rapport à l'échelle à laquelle peut se manifester une structure (fortement locales, plutôt régionales, etc.).

Néanmoins, comme le souligne Oliveau, l'autocorrélation spatiale globale demeure fortement limitée lorsqu'on tente d'analyser dans le détail les structures spatiales présentes sur notre territoire d'étude. Bien que le corrélogramme permet de pallier en partie cette problématique, les indices globaux sont des indices avant tout quantitatifs. De plus, ces indicateurs peuvent ne pas faire ressortir des phénomènes qui comportent une structure forte, mais dans des zones relativement petites. C'est dans ce contexte qu'on peut utiliser la méthode d'autocorrélation spatiale locale, pouvant se définir comme un désagrégement des indicateurs globaux pour les ramener à l'échelle locale (Oliveau, 2010). La méthode la plus utilisée en ce sens est celle des indicateurs locaux d'association spatiale (LISA), qui reprend le I de Moran pour le désagréger à l'ensemble des entités

de la distribution. De ce fait, chaque entité se voit attribuer une valeur qui exprime la force de la relation qui lie l'entité à ses voisins.

Le nuage de point qu'il est possible d'en tirer, comparant les valeurs de voisinage pour chaque individu et la valeur moyenne pour tous les individus, permet ensuite de diviser chaque entité en cinq catégories :

- High-high : un individu semblable de ses voisins dans un contexte de hautes valeurs z;
- Low-low : un individu semblable de ses voisins dans un contexte de basses valeurs z;
- High-Low : un individu différent de ses voisins dans un contexte de basses valeurs z (individu atypique);
- Low-High : un individu différent de ses voisins dans un contexte de hautes valeurs z (individu atypique);
- Les individus qui ne présentent pas une ressemblance ou une différence significative avec leurs voisins.

À partir de cette catégorisation, il est par la suite possible d'effectuer une cartographie de la zone d'étude. Cela nous permet notamment d'analyser de manière qualitative la localisation de ce qu'on appelle les « points chauds » (zones où les valeurs High-high se concentrent), les « points froids » (zones où les valeurs Low-low se concentrent) et les valeurs atypiques (voir aberrantes), faisant apparaître des structures spatiales dans le détail.

Bien que la méthode de l'autocorrélation semble des plus pertinentes, il demeure qu'elle reste aux prises avec certaines limites. Il faut effectivement garder en tête que l'autocorrélation spatiale n'est pas une méthode dénuée de toute décision subjective. En effet, puisque cette méthode s'affaire à vérifier l'autocorrélation de points dans leur voisinage, il demeure qu'il faut définir le voisinage. Or, il existe plusieurs définitions possibles qui peuvent influencer le nombre de voisins pris en compte (par exemple : selon une distance fixe, selon la technique du plus proche voisin ou selon l'ordre de contiguïté). Or, un plus grand nombre de voisins considéré risque de faire en sorte que ceux-ci se ressemblent davantage, lissant en quelque sorte les résultats et faisant ainsi diminuer l'indice d'autocorrélation spatiale globale. De plus, une conception différente de voisinage changera grandement les résultats d'une analyse de type LISA, changeant le niveau d'analyse. Ainsi, Oliveau nous propose d'analyser les données d'une distribution selon plusieurs définitions de voisinage (Oliveau, 2010).

Il est également important de souligner les données qui furent analysées par cette méthode. En effet, l'autocorrélation spatiale ne fut appliquée qu'aux discours de Donald Trump. Cette décision découle de nombreuses limitations méthodologiques liées au corpus d'Hillary Clinton. Ce corpus

étant beaucoup moins complet que celui de Trump, l'échantillon n'est pas assez riche afin d'obtenir des résultats convaincants pour une telle technique.

Il est évident que d'avoir effectué cette méthode pour les deux candidats aurait amélioré la fiabilité de cette méthode qui vise à contre-vérifier la relation causale proposée. Toutefois, entre Clinton et Trump, il a tout à parier que le corpus de Trump permet d'éprouver davantage notre hypothèse. En effet, de nombreux éléments inhérents à Donald Trump, sa campagne et ses discours font concurrence à l'essence de notre hypothèse, c'est-à-dire l'électoratisme de politiciens calculateurs et opportunistes. Dans de telles circonstances adverses, la découverte d'une corrélation avec le Rust Belt serait d'autant plus significative.

Tout d'abord, il faut reconnaître que Trump semble faire preuve d'improvisation lors de ses discours oratoires. Il en fait d'ailleurs une marque de commerce, expliquant régulièrement à son public comment il n'a pas besoin de télésouffleurs. Cette observation est également partagée par Montgomery qui étudia les discours du politicien lors de ses rallyes en 2019, expliquant dans son article :

Trump's repetitive, elliptical, allusive, and informal conversational style on the stump gives strong indications of being delivered ad lib and extempore. Perhaps more than any other contemporary politician he seems to shape his utterance in situ, unscripted, and in real time. (Montgomery, 2020, p. 740)

Le chercheur estima alors les périodes d'improvisation de neuf ou dix fois plus prédominantes que les périodes lors desquels le président semble consulter un télésouffleur. Considérant cela, il est pour Trump plus difficile de parler plus ou moins d'un thème sur une base stratégique. C'est tout le contraire pour un politicien plus conventionnel qui s'appuie davantage sur des discours structurés délivrés sur télésouffleurs, pouvant ainsi se préparer selon ses objectifs. En un sens, s'il y a des considérations stratégiques, il est plus difficile pour Trump d'intégrer ces considérations sur le vif de manière consciente. Il est donc légitime de postuler qu'une distribution spatiale liée au contenu des discours de ce genre de politicien devrait présenter moins de variation, contrairement à la distribution spatiale d'une politicienne conventionnelle comme Hillary Clinton.

Ensuite, il est difficile de critiquer la sincérité et l'authenticité de Donald Trump sur le thème du commerce international. Il articula de fait les mêmes positions et les mêmes arguments en matière de commerce international des décennies avant la campagne de 2015-2016. On peut retracer ses premiers commentaires sur le commerce international à 1987. Déjà là, il exprimait exactement les mêmes doléances : une balance commerciale négative tandis que les États-Unis

sont manipulés par d'autres pays.³ Notons également les propos qu'il tenu en 1999 alors que Trump jonglait avec l'idée de se présenter comme candidat à la présidence pour les élections de 2000. En entrevue avec Matt Lauer sur NBC le 8 octobre, discutant de réductions de taxes et d'impôts pour la classe moyenne, il transpira cet échange :

Matt Lauer: Paid from the surplus?

Donald Trump: Paid for by trade deficits that now are staggering. Where I look at Korea and some of these countries that are ripping us so badly, it's unbelievable. Paid for very easily by that.

Matt Lauer: NAFTA, big failure in your opinion?

Donald Trump: I don't like NAFTA. I've never been in favor of NAFTA. The good economy -- the current economy we have makes it look OK. But I've never been a fan of NAFTA. (Donald Trump et Matt Lauer, Entrevue sur NBC, 8 octobre 1999) (Factba.se, 2021)

D'ailleurs, cet extrait n'a rien d'inédit. Trump participa à plusieurs entrevues à cette époque et il exprima plus d'une fois des positions protectionnistes très proches de ce qu'on a pu entendre en 2016.

Cela, combiné au haut niveau d'improvisation du candidat, nous fait douter que Trump ait eu énormément de retenue lorsqu'il parlait du sujet, défavorisant selon moi la possibilité d'une distribution spatiale présentant une concentration de hautes valeurs dans le Rust Belt.

Au contraire, dans le cas d'un politicien insincère face à un élément de son programme politique, il serait tout à fait logique qu'on puisse observer une exagération de la variation spatiale. Bien que la position du politicien insincère soit tout autant motivée par des considérations électoralistes que celle de son adversaire sincère, il demeure désavantagé. Ce politicien doit mobiliser comparativement plus d'énergie et de concentration lorsqu'il expose sa position afin de choisir les bons mots, d'avoir l'air convaincant, de contrôler son langage corporel, etc. La stratégie est encore plus risquée si le politicien en question a été une figure publique depuis longtemps, pouvant à chaque occasion être confronté à d'anciens propos mettant en doute sa sincérité, voir son honnêteté générale. Il devra alors utiliser des justifications sophistiquées afin d'expliquer les contradictions. Tous ces désavantages, et plus encore, font en sorte qu'il a tout intérêt à limiter au maximum les mentions de cet élément, l'utilisant seulement où nécessaire de peur d'être découvert. Ainsi, si le but d'une telle manœuvre est de gagner des votes dans le Rust Belt, il est inutile d'évoquer la position insincère lors de discours locaux ailleurs que dans ladite région.

³ Entrevue de Donald Trump sur ABC le 2 septembre 1987.

Or, il est difficile de considérer la position d'Hillary Clinton sur le commerce international comme étant sincère au moment qu'elle se mesurait à Trump. Ayant passé d'un appui inéquivoque au PTP alors qu'elle était secrétaire d'État à un rejet dudit traité, l'authenticité de la candidate est devenue un enjeu de la campagne. En ce sens, il a tout à parier qu'une étude basée sur le corpus de Clinton aurait mené à une plus grande variation spatiale.

Finalement, soulignons le fait que le thème du commerce international ne représentait pas la même importance dans le programme des deux candidats. Pour Donald Trump, ce thème représentait un des piliers fondamentaux de son offre politique. C'est d'ailleurs la prétention de Blendon, Casey et Benson dans une étude se penchant sur les politiques de commerce international de Donald Trump (2017). Au contraire, Hillary Clinton ne brandit jamais ce thème au premier plan de sa campagne, centrant plutôt son message sur des mesures d'investissements sociaux. On a en fait l'impression qu'elle est toujours à la remorque de ses adversaires politiques sur ce point, que ce soit Donald Trump ou Bernie Sanders lors des primaires. À mon sens, Donald Trump avait beaucoup plus de chance de discuter de commerce international longuement partout dans le pays alors que le thème semblait si important dans son programme politique. C'est en ce sens que je considère que la variation spatiale du temps de parole dédié au thème du commerce international devrait être moins importante pour Trump que Clinton.

C'est pour ces trois raisons que le corpus de Trump permet d'éprouver de manière efficace notre hypothèse. En montant la barre de la sorte avec un échantillon plus défavorable, la découverte d'une zone de haute valeur dans le Rust Belt sera d'autant plus significative, confortant tout autant notre hypothèse de départ.

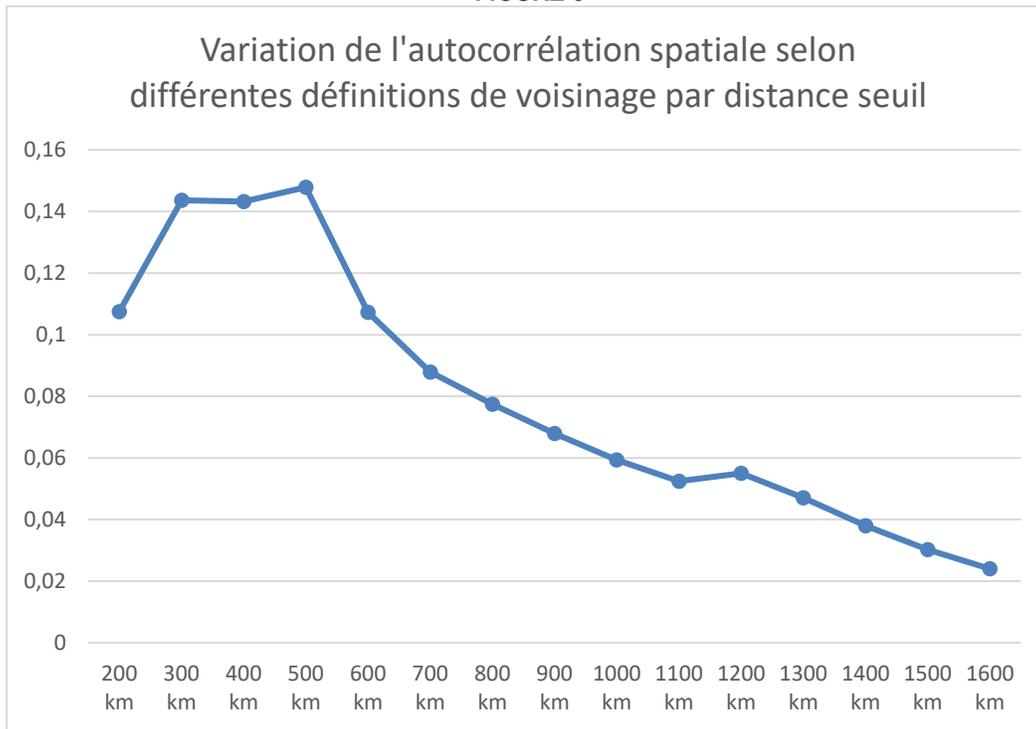
Ainsi, pour les fins de l'étude, seuls les discours oratoires publics de Donald Trump tenu lors de l'élection de 2016 suites à la convention républicaine furent analysés. Nous excluons donc les interviews de toutes sortes, les conférences de presse et les débats en raison de leur nature nationale, mais également les tours de tables et les assemblées publiques puisque les questions et interventions des participants à ce genre d'assemblée peuvent biaiser le temps de parole du candidat au sujet du commerce international. De plus, tous discours tenus par le candidat qui s'adresse à des organismes qui traitent d'un sujet précis ou qui sont particulièrement partisans furent rejetés puisque le candidat peut alors influencer son discours par rapport aux intérêts de l'organisme. Voulant isoler les discours locaux où Trump avait pleine liberté quant au choix des thèmes, ce sont essentiellement ses apparitions lors de rallyes qui furent retenus.

Il fut dès lors collecté 122 transcriptions relatives aux discours oratoires retenus via l'organisme Factba.se (Factba.se, 2021). Bien que les transcriptions de l'organisme soient effectuées à l'aide d'une intelligence artificielle sophistiquée, il demeure qu'il y a quelques erreurs. Les transcriptions furent ainsi vérifiées et corrigées. Celles-ci furent ensuite divisées en thèmes grâce au logiciel Sonal pour pouvoir ensuite calculer la proportion de mots associés au thème du commerce international par rapport à chaque discours. Cette proportion exprimée en pourcentage fut ensuite associée à une coordonnée géographique dans le logiciel ArcGIS où furent ensuite effectuées les analyses d'autocorrélation spatiale globale et locale.

Résultats

Tout d'abord, l'analyse d'autocorrélation spatiale globale pointe vers une distribution concentrée des données semblables, et ce de manière localisée. La définition de voisinage joue ici pour beaucoup. Lorsque tous les points sont pris en compte par des méthodes de distance inverse et de distance inverse au carré, les résultats suggèrent au contraire une distribution dispersée significative avec un niveau de confiance de plus de 99%. Selon ces résultats, la distribution ne présenterait donc pas de zones chaudes ou froides. Cependant, en utilisant une définition de distance seuil à une échelle plus locale, les résultats indiquent plutôt une distribution concentrée significative à des niveaux de confiance de plus de 99%. D'ailleurs, en augmentant la distance seuil, le I de Moran diminue peu à peu, indiquant une distribution de plus en plus dispersée.

FIGURE 5

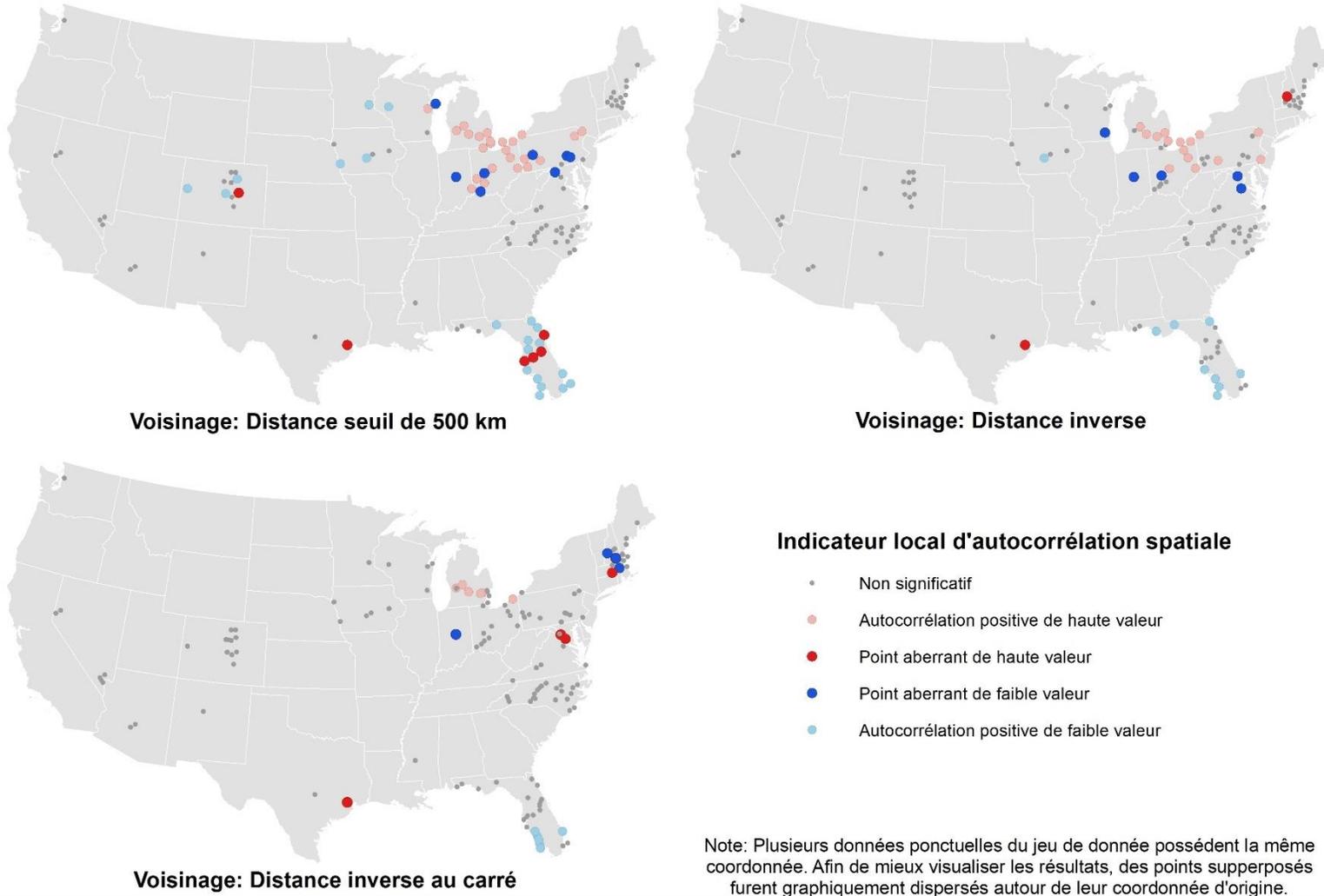


De tels résultats suggèrent des stratégies communicationnelles très différentes entre les diverses régions visitées par Donald Trump, chose impossible à observer lorsque l'analyse s'attarde à l'échelle nationale. C'est dans un tel contexte où l'analyse d'autocorrélation spatiale locale a toute son utilité. Une telle méthode d'analyse permet effectivement d'observer dans le détail les différences régionales que les résultats précédents insinuent.

C'est ainsi que fut effectuée l'analyse d'autocorrélation spatiale locale. Afin de s'assurer de la fiabilité des résultats, cette méthode fut utilisée à trois reprises. Chaque tentative fut effectuée avec une définition du voisinage différente : distance inverse, distance inverse au carré et distance seuil de 500 km. Le seuil de 500 km fut fixé ainsi puisqu'il représentait la valeur du I de Moran la plus élevée parmi les seuils inspectés par l'autocorrélation spatiale globale. De plus, une telle distance peut être considérée comme étant grosso modo d'échelle régionale. En effet, partant d'un État X, un tel rayon peut traverser le territoire d'un État voisin et pénétrer dans l'État suivant.

CARTE 5

Autocorrélation spatiale locale des discours de Donald Trump lors de la période électorale de 2016 d'après la proportion de ses discours destinée au thème du commerce international



Dans les trois cas, on observe une zone chaude centrée sur le Rust Belt, et en particulier au Michigan, en Ohio et en Pennsylvanie. **En d'autres mots, Donald Trump aurait davantage parlé de commerce international dans ses discours lorsqu'il se trouvait dans la région du Rust Belt.** La taille de la zone chaude varie selon la définition de voisinage : la zone est plus grande lorsqu'on utilise une distance seuil de 500 km et est moins étendue avec la distance au carré. On remarque aussi des zones froides aux extrémités de la distribution, particulièrement en Floride, mais également, selon le cas, plus à l'Ouest. Dans certains États fréquemment visités par le candidat, aucune autocorrélation spatiale ne semble être détectée, particulièrement au New Hampshire et en Caroline du Nord.

Si une corrélation semble avoir été établie entre le Rust Belt et le thème du commerce international dans les discours de Donald Trump, nous pouvons tout de même nous demander ce qui peut expliquer une telle distribution spatiale. Est-ce vraiment la volonté de plaire à un électorat protectionniste qui aurait influencé le discours du candidat? Bien qu'il soit difficile de prouver sans l'ombre d'un doute cette hypothèse, l'échec de contre-hypothèses crédibles pouvant expliquer une telle distribution serait fort utile.

À ce titre, trois contre-hypothèses furent testées afin de vérifier si une autre explication que l'électoratisme pourrait expliquer la concentration du thème du commerce international dans la région du Rust Belt

Contre-hypothèses explicatives

Bien qu'on semble observer une corrélation entre l'importance du sujet du commerce international des discours de Donald Trump et le Rust Belt, le lien causal entre ces deux variables demeure discutable. N'aurait-il pas une variable intermédiaire qui pourrait expliquer de manière plus convaincante cette corrélation que la simple présence dans une région réputée comme protectionniste? N'y aurait-il pas une réalité sociale surreprésentée dans ladite région qui expliquerait davantage les considérations stratégiques des discours de Trump? Par exemple, est-il possible que Trump visât d'un langage plus protectionniste les États ou localités les plus défavorisées? Si cette réalité socioéconomique était plus prévalente dans le Rust Belt, la corrélation précédemment observée ne serait qu'une coïncidence.

Cette hypothèse, bien que plausible, ne résiste pas aux vérifications les plus élémentaires. J'utilisai pour ce faire deux variables pour mesurer la misère socioéconomique : le taux de chômage et le taux de la population vivant sous le seuil de la pauvreté en 2016. Ces données furent tirées du

US Census (US Census Bureau, 2016a). Tandis que nous connaissons l'emplacement des discours à l'étude (sans quoi l'autocorrélation spatiale aurait été impossible), chacun de ceux-ci se vit associer un État et un comté. On joignit ensuite les valeurs de pauvreté et de chômage pour chacune de ces entités géographiques. Il fut ensuite possible de calculer un coefficient de corrélation entre ces valeurs et l'importance du thème du commerce international dans les discours du candidat, d'où on observe aucune corrélation :

- Pour ce qui est du taux de pauvreté au niveau local (comté), on obtient un coefficient de corrélation (R^2) de 0,0048;
- Pour ce qui est du taux de chômage au niveau local, on obtient un coefficient de corrélation (R^2) de 0,0007;
- Pour ce qui est du taux de pauvreté au niveau étatique, on obtient un coefficient de corrélation (R^2) de 0,00002;
- Pour ce qui est du taux de chômage au niveau étatique, on obtient un coefficient de corrélation (R^2) de 0,0026;

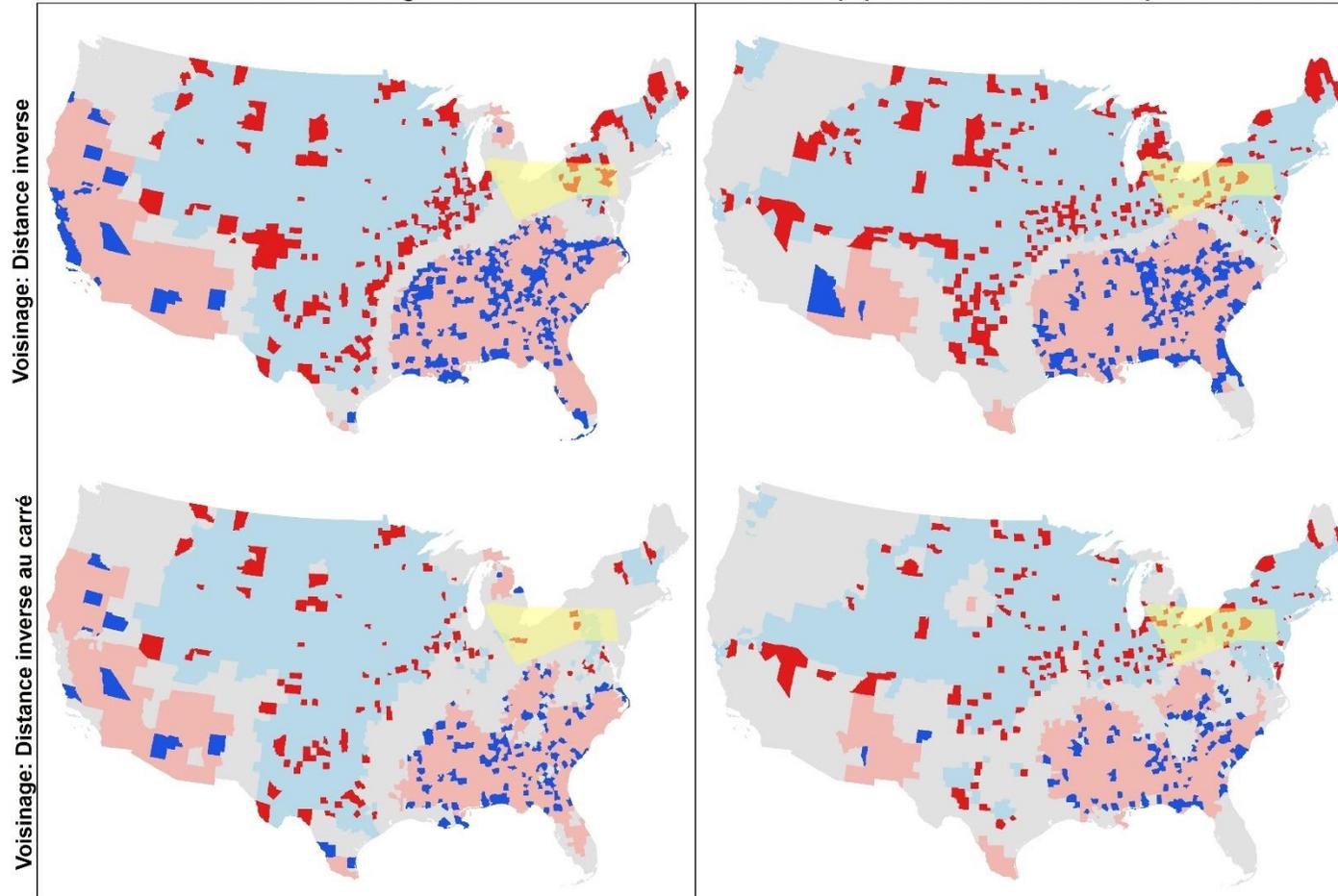
Tandis que le manque de corrélation fait échouer l'hypothèse, une analyse d'autocorrélation spatiale locale nous permet d'observer que c'est plutôt la région du Sud-Est américain qui est la plus touchée par la pauvreté et le chômage aux États-Unis. D'autant plus que le Rust Belt semble présenter de faibles valeurs quant à la pauvreté, étant inclus dans une vaste zone froide couvrant le Nord du pays. Ainsi, on ne peut expliquer l'omniprésence du thème du commerce international dans le Rust Belt par une volonté de courtiser des électeurs touchés par la pauvreté ou le chômage.

CARTE 6

Autocorrélation spatiale locale des comtés américains d'après deux variables socioéconomiques

Taux de chômage en 2016

Taux de la population sous le seuil de la pauvreté en 2016



Indicateur local d'autocorrélation spatiale

- | | |
|--|---|
|  Non significatif |  Donnée aberrante de faible valeur |
|  Autocorrélation positive de haute valeur |  Autocorrélation positive de faible valeur |
|  Donnée aberrante de haute valeur |  Discours: zone chaude approx. |

Ayant écarté la misère sociale comme variable explicative, une autre variable socio-économique est envisageable pour expliquer les résultats : la désindustrialisation. Pour sa part, la désindustrialisation est un phénomène qui semble avoir un lien direct avec la question du commerce international, du moins dans la bouche des partisans du protectionnisme. D'ailleurs, Donald Trump soumet régulièrement dans ses discours la thèse selon laquelle le libre commerce est responsable de la désindustrialisation aux États-Unis.

D'autre part, le Rust Belt n'est-elle pas la région la plus associée à la désindustrialisation, ne serait-ce que dans l'imaginaire collectif américain? S'il est vrai que celle-ci est la plus touchée par la désindustrialisation, on pourrait expliquer l'insistance de Trump sur le commerce international dans la région par sa volonté d'atteindre les électeurs atteints de ce phénomène économique, et pas seulement l'électorat du Rust Belt.

Toutefois, il n'en est rien. Là encore, aucune corrélation n'est observable. À partir des données économiques du US Census, deux variables furent isolées aux fins de la présente analyse : l'évolution en nombre absolu du nombre d'emplois manufacturiers et l'évolution de la proportion du secteur manufacturier par rapport au marché de l'emploi total, et ce tant au niveau local qu'étatique. Ces évolutions représentent un changement de 1998 à 2016 (US Census Bureau, 1998, 2016b). Bien qu'il aurait été plus prudent de remonter plus en arrière, la modification du système de classement des industries (NAICS) effectué en 1997 rend toutes données antérieures incompatibles.⁴ En isolant pour chaque discours de Trump ces données économiques pour le comté et l'État dans lequel il se trouve, il est ainsi possible de mesurer la corrélation avec l'importance du thème du commerce international dans le discours. On en retire des résultats peu convaincants :

- Pour ce qui est de l'évolution du nombre d'emplois manufacturiers au niveau local, on obtient un coefficient de corrélation (R^2) de 0,0038;
- Pour ce qui est de l'évolution de la proportion du secteur manufacturier au niveau local, on obtient un coefficient de corrélation (R^2) de 0,0008;
- Pour ce qui est de l'évolution du nombre d'emplois manufacturiers au niveau étatique, on obtient un coefficient de corrélation (R^2) de 0,0118;
- Pour ce qui est de l'évolution de la proportion du secteur manufacturier au niveau étatique, on obtient un coefficient de corrélation (R^2) de 0,017;

Même si on pouvait dénoter une corrélation, il ne semble pas exister une concentration du phénomène de désindustrialisation dans la région du Rust Belt, ce qui anéanti cette contre-

⁴ Notons que les codes NAICS qui sont considérés comme faisant partie du secteur manufacturier portent les suffixes 31 à 33 inclusivement.

hypothèse. En effet, l'analyse d'autocorrélation spatiale locale indique une distribution de la désindustrialisation qui ne correspond en rien avec la zone d'intérêt.

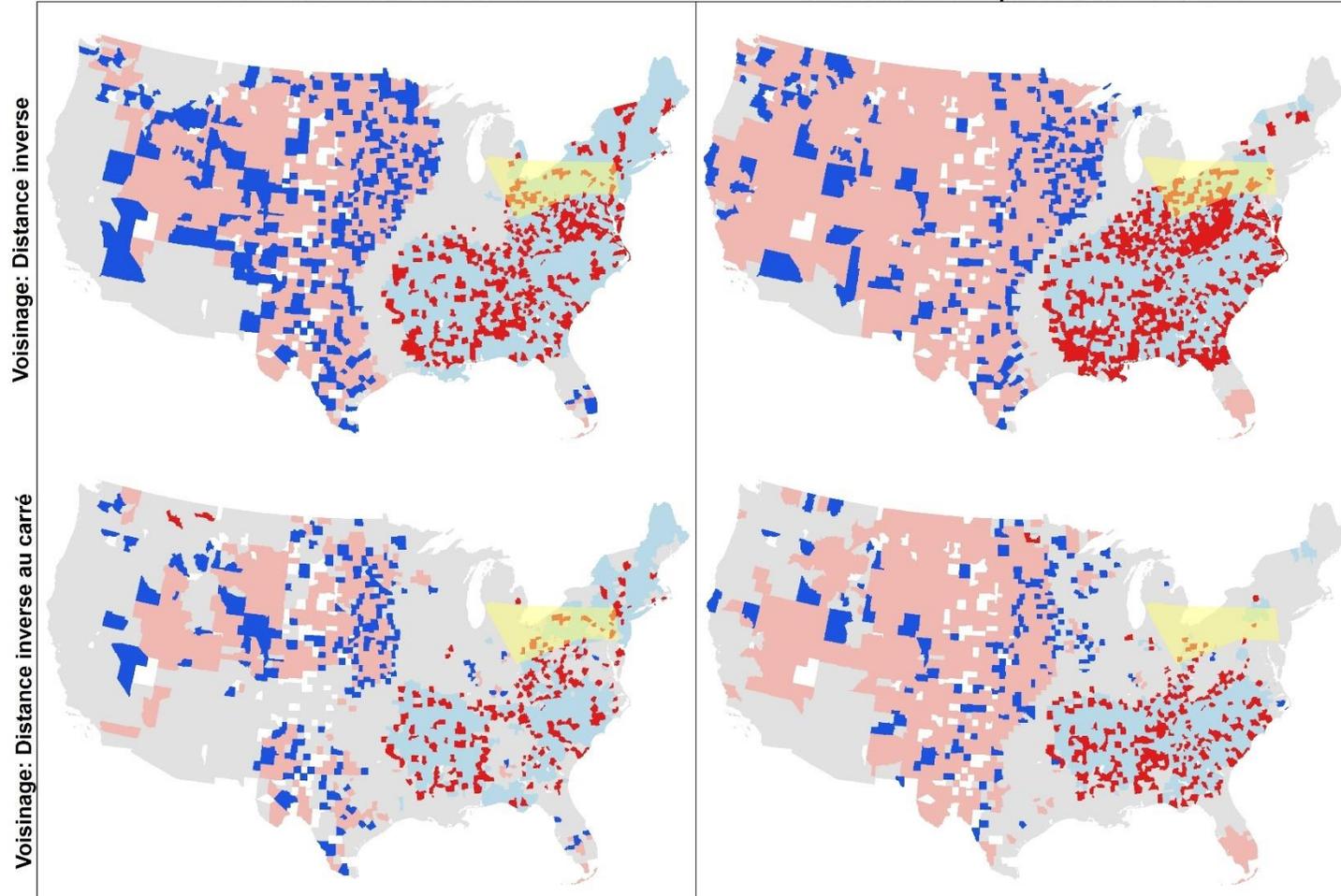
Les résultats observables dans la carte 7 nous démontrent clairement que le phénomène de désindustrialisation aux États-Unis entre 1998 et 2016 est largement étendu sur la côte Est tandis que la situation contraire est visible dans l'Ouest du pays. Bien que la zone désindustrialisée semble englober une grande partie de la zone chaude découverte par l'analyse des discours de Donald Trump, il demeure que cette première est bien trop étendue pour qu'elle constitue une explication convenable quant à la stratégie communicationnelle du candidat. Si tel était le cas, Trump discuterait davantage de commerce international plus largement sur la côte Est.

CARTE 7

Autocorrélation spatiale locale des comtés américains d'après deux variables relatives à la désindustrialisation

Évolution du nombre d'emplois manufacturiers de 1998 à 2016

Évolution de la proportion du secteur manufacturier sur le marché d'emploi total de 1998 à 2016



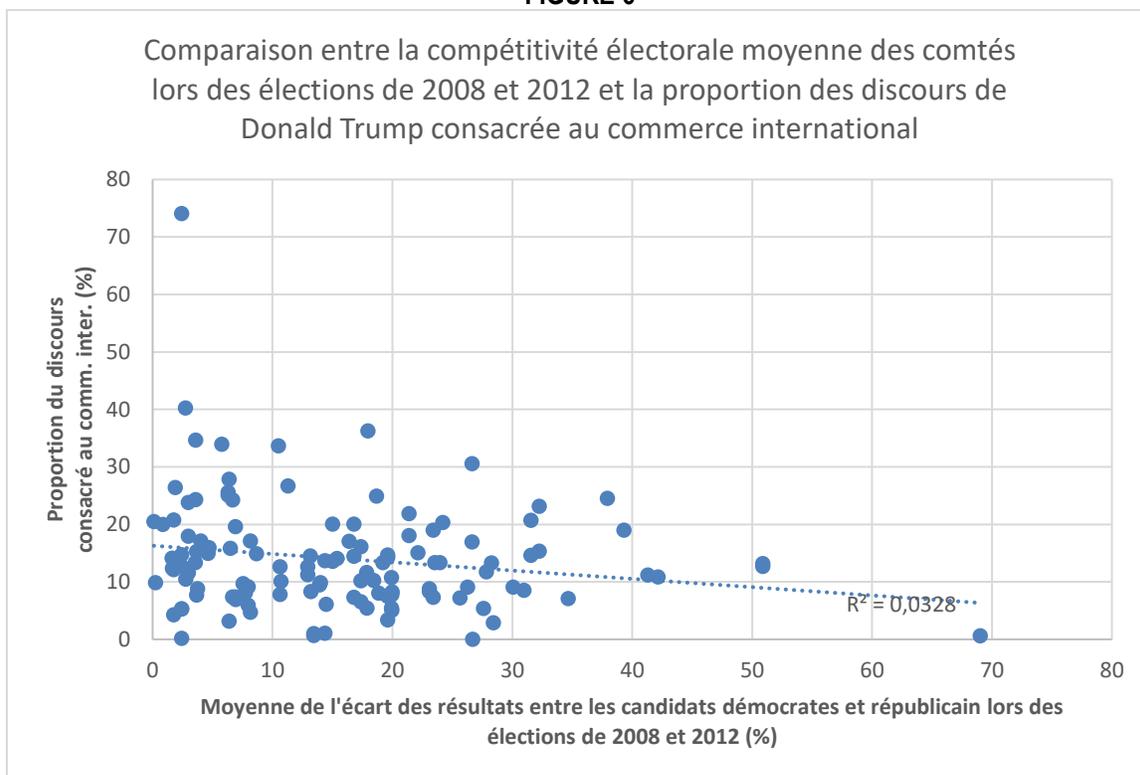
Indicateur local d'autocorrélation spatiale

- | | |
|--|---|
|  Non significatif |  Donnée aberrante de faible valeur |
|  Autocorrélation positive de haute valeur |  Autocorrélation positive de faible valeur |
|  Donnée aberrante de haute valeur |  Discours: zone chaude approx. |

Une autre variable qui aurait pu influencer la stratégie communicationnelle de Donald Trump est la compétitivité politique des localités visitées. Serait-ce possible que le candidat ait utilisé le thème du commerce international dans ses visites dans des comtés compétitifs espérant ainsi obtenir un avantage sur son adversaire? Cette explication demeure plausible, d'où la nécessité d'étudier en profondeur cette contre-hypothèse. À ce titre, les données électorales du New York Times, colligés et adaptés par Deleetdk et accessible via l'organisme Open Data Soft, furent utilisés. C'est principalement les données de 2008 et de 2012 qui me furent utiles (Deleetdk, 2016). Pour chaque comté et pour chacune de ces années, la différence entre les résultats des deux principaux candidats (Démocrates et Républicains) fut calculée, puis une moyenne des deux élections fut effectuée. On obtient ainsi une variable de compétitivité pour chaque comté à partir de laquelle on peut effectuer diverses analyses.

Encore une fois, aucune corrélation ne peut être observée entre la variable de la compétitivité électorale des comtés et la proportion des discours de Trump dédiée au commerce international. En croisant ces variables, on obtient un coefficient de corrélation (R^2) de 0,0328, indiquant sans l'ombre d'un doute un manque de corrélation.

FIGURE 6



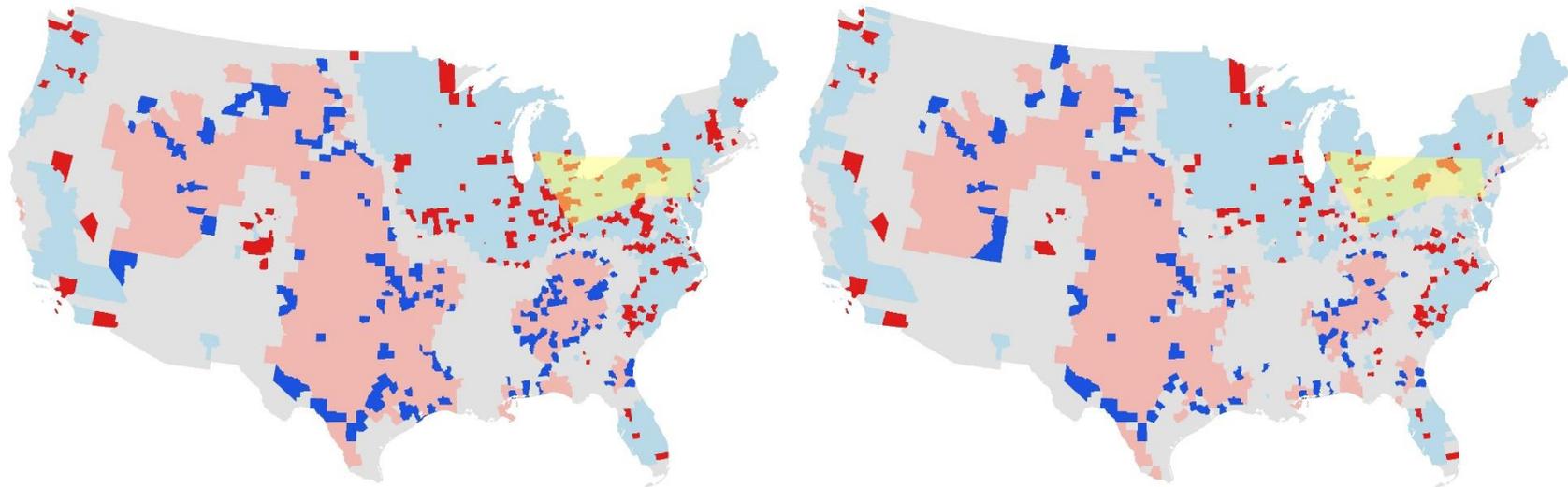
D'autre part, grâce à l'analyse d'autocorrélation spatiale locale, on remarque que, bien que concentrées, les zones compétitives débordent de beaucoup la zone d'intérêt. Si cette contre-hypothèse était juste, Trump aurait utilisé le thème du commerce international davantage dans d'autres régions, tel que dans le Sud de la Floride, la Caroline du Nord et du Sud, la Virginie et le reste du Midwest. La zone chaude découverte étant si restreinte, cela constitue une contradiction insurmontable pour une telle hypothèse.

CARTE 8

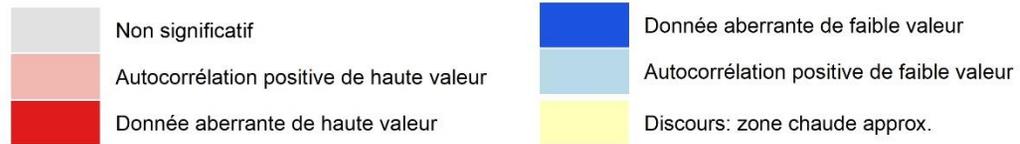
Autocorrélation spatiale locale des comtés américains d'après la compétitivité électorale moyenne en 2008 et 2012

Voisinage: Distance inverse

Voisinage: Distance inverse au carré



Indicateur local d'autocorrélation spatiale



Bilan

En définitive, à la suite de l'analyse d'autocorrélation spatiale des discours de Donald Trump quant à l'importance du thème du commerce international, on peut affirmer que le candidat aurait davantage parlé de commerce international dans le Rust Belt pour des raisons électoralistes. Il faisait vraisemblablement le pari que l'électorat de la région était davantage protectionniste, et que cela lui donnerait un avantage dans plusieurs États-pivots, particulièrement le Michigan, l'Ohio et la Pennsylvanie.

Conclusion

À la lumière des preuves récoltées dans l'étude, il est possible d'observer une forte influence du Rust Belt sur le discours des candidats à la présidence quant au commerce international. En effet, le revirement complet d'Hillary Clinton face au PTP, ainsi que le contexte spatio-temporel de ses annonces pointent vers une influence de la région. Pour Trump, bien que la corrélation soit moins évidente, le contexte spatio-temporel de ses discours portant sur l'ALENA, ainsi que l'analyse spatiale de ses discours qualifiés quant au pourcentage du contenu dédié au thème de commerce international suggèrent une influence du Rust Belt. Il semble en ce sens évident que la région, davantage protectionniste et contenant plusieurs États-pivots, ait constitué un puissant incitatif pour que les candidats adoptent un discours plus protectionniste.

Cependant, il est impossible d'en arriver à une conclusion semblable au niveau des programmes politiques, et ce tout simplement en raison d'un manque de corrélation entre le Rust Belt et le programme de Donald Trump.

Il est toutefois difficile d'évacuer complètement l'effet du Rust Belt sur le programme du candidat républicain, du moins en théorie. En effet, le programme de Trump nous soumet un paradoxe face à notre hypothèse : si la région incite à un plus grand protectionnisme, comment peut-elle influencer un programme déjà foncièrement protectionniste? Ne peut-on pas voir l'influence de la région dans son habileté à dédouaner Trump de tout scrupule quant à son opinion face au commerce international? Si la position protectionniste n'avait pas été un avantage dans l'élection, mais un inconvénient, Trump aurait-il gardé le même programme? Bien que difficiles à élucider, ces questions nous poussent tout de même à la réflexion. On pourrait certes affirmer que le Rust Belt a conforté Trump dans sa position protectionniste. Toutefois, gardons en tête que le mouvement protectionniste n'est pas l'exclusivité du Rust Belt : c'est un mouvement ancré dans l'ensemble de la société américaine. Il serait en ce sens hasardeux de considérer seulement le Rust Belt comme incitatif poussant à un plus grand protectionnisme.

Le fait est que la position de Trump sur le commerce international est en diapason avec sa conscience profonde. Le candidat républicain est vraiment sincère sur ce thème. Il demeure qu'il utilise davantage ce thème à des fins électorales dans le Rust Belt. Sa soudaine insistance pour l'ALENA lors de la primaire de l'Ohio et les résultats de l'analyse spatiale le démontrent.

Sur un autre ordre d'idée, qu'est-ce que nos résultats indiquent face à notre question de départ? Est-ce que le Rust Belt a orienté les efforts des États-Unis menant à la renégociation de l'ALENA?

Nous ne pouvons en arriver à une telle conclusion avec nos résultats. Une chose est sûre, le Rust Belt a favorisé un discours plus protectionniste lors de l'élection, mais affirmer que cela a causé la renégociation de l'ALENA est exagéré. Effectivement, deux éléments se dressent à l'encontre d'une telle conclusion. Tout d'abord, Hillary Clinton, bien que migrant vers une position plus protectionniste lors de la campagne, n'enleva jamais son appui face à l'ALENA, et proposa encore moins sa renégociation. Ensuite, Trump ne semble pas avoir été influencé par la région sur son idée de renégocier le traité.

Peut-être devrions-nous voir l'influence du Rust Belt non pas sur le contenu des candidats politiques, mais bien sur les résultats de l'élection. Serait-il possible que la région, par son poids en termes de grands électeurs, ait propulsé Donald Trump et son programme protectionniste à la Maison Blanche? Peut-être peut-on également observer l'influence de la région plus tard, lors de la renégociation de l'ALENA. Est-ce que Trump aurait avantage la région quant aux prévisions de l'ACEUM en prévision de l'élection de 2020?

Ces hypothèses, tel qu'on peut le lire au début du présent mémoire, devaient au départ être explorées avant qu'il fût réalisé l'ampleur de la tâche nécessitant une restriction du sujet d'étude. Peut-être celles-ci pourraient inspirer des études subséquentes pour véritablement faire la lumière quant à l'influence du Rust Belt sur un événement si important pour l'ensemble du continent nord-américain. Or, la découverte d'une influence décisive d'une région américaine sur un élément si important de la politique commerciale des États-Unis serait lourde en conséquence sur notre compréhension du processus décisionnel de Washington.

Bibliographie

- 270 To Win. (2016). 2016 Battleground Map As of November 5th. In <https://www.270towin.com/maps/2016-election-battleground-states>
- Alden, E. (2018). In the NAFTA Deal, Trump Got What Democrats Couldn't. In Council on Foreign Relations website: <https://www.cfr.org/article/nafta-deal-trump-got-what-democrats-couldnt>
- Blendon, R. J., Casey, L. S. et Benson, J. M. (2017). Public Opinion and Trump's Jobs and Trade Policies. *Challenge*, 60(3), 228-244. doi:10.1080/05775132.2017.1308763
- Bueno de Mesquita, B. et Smith, A. (2012). *The dictator's handbook : why bad behavior is almost always good politics* (1st ed ed.). New York: PublicAffairs.
- C-Span. (2021). *Hillary Clinton*. In <https://www.c-span.org/person/?hillaryclinton>
- Carlyle, T. (1841). *Heroes and Hero Worship*. In (pp. 330). In <http://sandroid.org/GutenMark/wasftp.GutenMark/MarkedTexts/heros10.pdf>
- Center for American Progress. (2017). RELEASE: New CAP Report Examines Turnout and Voting Patterns That Led to 2016 Election Result [Press release]. In <https://www.americanprogress.org/press/release/2017/11/01/441831/release-new-cap-report-examines-turnout-and-voting-patterns-that-led-to-2016-election-result/>
- Chase, K. A. (2003). Economic Interests and Regional Trading Arrangements: The Case of NAFTA. *International Organization*, 57(1), 137-174. doi:10.1017/S0020818303571053
- Conconi, P., Deremer, D. R., Kirchsteiger, G., Trimarchi, L. et Zanardi, M. (2017). Suspiciously timed trade disputes. *Journal of International Economics*, 105, 57-76. doi:10.1016/j.jinteco.2016.12.001
- Davidson, A. (2016). Blaming Trade and Voting Trump in the Rust Belt. *The New York Times Magazine*. In <https://www.nytimes.com/2016/07/10/magazine/blaming-trade-and-voting-trump-in-the-rust-belt.html>
- Day, D. V. et Lord, R. G. (1988). Executive Leadership and Organizational Performance: Suggestions for a New Theory and Methodology. *Journal of Management*, 14(3), 453-464. doi:10.1177/014920638801400308
- deBoer, F. (2016). Hillary Clinton lost. Bernie Sanders could have won. *Washington Post*. In <https://www.washingtonpost.com/posteverything/wp/2016/11/10/hillary-clinton-lost-bernie-sanders-could-have-won/>
- Deleetdk. (2016). *USA 2016 Presidential Election by County*. In <https://data.opendatasoft.com/explore/dataset/usa-2016-presidential-election-by-county%40public/information/>
- Desilver, D. (2016). Just how does the general election exit poll work, anyway? In <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2016/11/02/just-how-does-the-general-election-exit-poll-work-anyway/>
- Downs, A. (1957). An Economic Theory of Political Action in a Democracy. *Journal of Political Economy*, 65(2), 135-150. doi:10.1086/257897
- Edison Research. (2016a). *The 2016 National Election Exit Poll*. In <https://www.cnn.com/election/2016/results/exit-polls>
- Edison Research. (2016b). Behind the Numbers: The 2016 National Election Exit Poll. In <https://www.edisonresearch.com/behind-numbers-2016-national-election-exit-poll/>
- Engel, S. et Jackson, D. (1998). Wielding the Stick Instead of Its Carrot: Labor PAC Punishment of Pro-NAFTA Democrats. *Political Research Quarterly*, 51(3), 813. doi:10.2307/3088050
- Factba.se. (2021). *Former President Donald Trump*. In <http://factba.se:8000/trump/>
- Francia, P. (2001). The effects of the North American Free Trade Agreement on corporate and labor PAC contributions. *AMERICAN POLITICS RESEARCH*, 29(1), 98-109. doi:10.1177/10.1177_1532673X01029001007
- Friedman, G. (2018). The Role of Political Leaders. *Geopolitical Futures*. <https://geopoliticalfutures.com/role-political-leaders/>

- Gale Encyclopedia of U.S. Economic History. (2018). Rust Belt. In *Gale Encyclopedia of U.S. Economic History*.
- Géoconfluences. (2015). Rust Belt. In <http://geoconfluences.ens-lyon.fr/glossaire/rust-belt>
- Geopolitical Futures. (2016). The NAFTA Debate. In Geopolitical Futures website: <https://geopoliticalfutures.com/the-nafta-debate/>
- Igielnik, R. K., Scott; Kennedy, Courtney; Spahn. Bradley. (2018). *Demystifying the digital databases widely used by political campaigns*. In <https://www.pewresearch.org/methods/2018/02/15/commercial-voter-files-and-the-study-of-u-s-politics/>
- Jansa, J. M. et Hoyman, M. M. (2018). Do Unions Punish Democrats? Free-Trade Votes and Labor PAC Contributions, 1999–2012. *Political Research Quarterly*, 71(2), 424-439. doi:10.1177/1065912917738575
- Jensen, J. B., Quinn, D. P. et Weymouth, S. (2017). Winners and Losers in International Trade: The Effects on US Presidential Voting. 71(3), 423-457. doi:10.1017/S0020818317000194
- Kennedy, C., Blumenthal, M., Clement, S., Clinton, J. D., Durand, C., Franklin, C., . . . Wlezien, C. (2018). An Evaluation of the 2016 Election Polls in the United States. *Public Opinion Quarterly*, 82(1), 1-33. doi:10.1093/poq/nfx047
- Kresl, P. K. (2005). NAFTA and its Discontents. *International Journal*, 60(2), 417-428. doi:10.1177/002070200506000211
- Krueger, A. O. (1995). THE ROLE OF THE NAFTA DEBATE IN US TRADE POLICY*. *Australian Economic Papers*, 34(64), 5-16. doi:10.1111/j.1467-8454.1995.tb00013.x
- Lieberson, S. et O'Connor, J. F. (1972). Leadership and Organizational Performance: A Study of Large Corporations. *American Sociological Review*, 37(2), 117-130. doi:10.2307/2094020
- Mahtesian, C. (2016). What are the swing states in 2016? *Politico*. In <https://www.politico.com/blogs/swing-states-2016-election/2016/06/what-are-the-swing-states-in-2016-list-224327>
- Malet, D. (2007). Trade vote determinants: Partisan effects of political action committee contribution percentages. *The Social Science Journal*, 44(3), 546-553. doi:10.1016/j.soscij.2007.07.017
- Margalit, Y. (2011). Costly Jobs: Trade-related Layoffs, Government Compensation, and Voting in U.S. Elections. *American Political Science Review*, 105(1), 166-188. doi:10.1017/S000305541000050X
- McBride, J. et Sergie, M. A. (2018). NAFTA's Economic Impact. In Council on Foreign Relations website: <https://www.cfr.org/background/naftas-economic-impact>
- McQuarrie, M. (2017). The revolt of the Rust Belt: place and politics in the age of anger. *The British journal of sociology*, 68(Suppl 1), S120-S152. doi:10.1111/1468-4446.12328
- Montgomery, M. (2020). Populism in performance? Trump on the stump and his audience. *Journal of Language and Politics*. doi:10.1075/jlp.20019.mon
- Muro, M. (2017). It's the Jobs, Stupid. *Technology Review*, 120(1), 10-11.
- Nay, O. et Carcassonne, G. (2011). *Lexique de science politique : vie et institutions politiques* (2e éd ed.). Paris: Dalloz.
- Ohio History Central. (s.d.). Rustbelt. In <https://ohiohistorycentral.org/w/Rustbelt>
- Oliveau, S. (2010). Autocorrélation spatiale: Leçons du changement d'échelle. *Espace Géographique*, 39(1), 51-64.
- Perspective Monde. Protectionnisme. In <https://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMDictionnaire?iddictionnaire=1690>
- Politico; Harvard T.H. Chan School of Public Health. (2016). *American's Views On Current Trade and Health Policies*. In
- Real Clear Politics. (2016). Battleground State Polls, Final Results. In <https://www.realclearpolitics.com/epolls/2016/president/2016StateFinalResults.html>
- Salanick, G. R. et Pfeffer, J. (1977). Constraints On Administrator Discretion: The Limited Influence of Mayors on City Budgets. *Urban Affairs Review*, 12(4), 475-498. doi:10.1177/107808747701200405
- Schondelmeyer, B. (2018). Rust Belt. In *Dictionary of American History*.
- Spencer, H. (1896). *The Study of Sociology*. In (pp. 411). In <https://www.questia.com/read/96277756/the-study-of-sociology>

- TDMS Research; de Macedo Soares, T. (2016). 2016 Presidential Election Table. In <https://tdmsresearch.com/2016/11/10/2016-presidential-election-table/>
- US Census Bureau. (1998). *County Business Patterns*.
- US Census Bureau. (2016a). *American Community Survey*. S2301_C04_001E, S1701_C03_001E.
- US Census Bureau. (2016b). *County Business Pattern*.
- Von Bülow, M. (2010). *Building transnational networks civil society and the politics of trade in the Americas*. In *New regionalism in the Americas*. In Accès via Cambridge Core <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511761171>
<http://ariane.ulaval.ca/cgi-bin/recherche.cgi?qu=a2012502>
- Weiner, N. (1978). Situational and Leadership Influences on Organization Performance. *Academy of Management Proceedings, 1978*(1), 230-234. doi:10.5465/AMBPP.1978.4976895
- Weiner, N. et Mahoney, T. A. (1981). A Model of Corporate Performance as a Function of Environmental, Organizational, and Leadership Influences. *The Academy of Management Journal, 24*(3), 453-470. doi:10.2307/255568

Annexe A : Évolution du programme politique de Donald Trump

Référence	Type	Position	Date	Ville	État
1	Nouvel élément	Les États-Unis renégocieront leurs traités commerciaux.	22-avr-15		
2	Nouvel élément	Les traités signés par les États-Unis devront aborder la problématique de la manipulation des devises.	22-avr-15		
3	Nouvel élément	D'excellents négociateurs seront engagés, et chacun de ceux-ci se verra attribuer à un pays.	16-juin-15	New York	New York
4	Nouvel élément	Les entreprises américaines déplaçant leur production outremer se verront imposer une taxe de 35%. Cette taxe serait appliquée au moment de la vente des produits.	16-juin-15	New York	New York
5	Nouvel élément	Les États-Unis réduiront leur déficit commercial.	27-août-15	Greenville	Caroline du Sud
6	Nouvel élément	Le Département du Trésor désignera la Chine comme un État manipulateur de devise, facilitant la mise en place d'actions de réplique telle que l'imposition de taxes à l'importation.	10-nov-15		
7	Nouvel élément	Le Gouvernement agira directement pour protéger la propriété intellectuelle.	10-nov-15		
8	Nouvel élément	Trump préférerait n'avoir aucun accord commercial plutôt que d'accepter l'accord multilatéral du PTP.	10-nov-15		
9	Nouvel élément	Les États-Unis imposeront une taxe de 45% sur les importations chinoises afin de réduire le déficit commercial.	07-janv-16		
10	Précision	Si la Chine ne cesse pas de manipuler sa devise et ne rectifie pas ses pratiques de taxation à l'importation, les États-Unis taxeront les produits et services provenant de Chine.	14-janv-16		
11	Nouvel élément	Soit les États-Unis se débarrasseront de l'ALENA, soit ils amanderont grandement le traité.	08-févr-16		

12	Nouvel élément	Washington enverra l'équivalent d'une ordonnance de cesser et de s'abstenir (cease and desist letter) à la Chine, au Mexique et à d'autres pays afin de les sommer d'arrêter de tirer avantage des États-Unis.	18-févr-16	Columbia	Caroline du Sud
13	Précision	La taxe à l'importation des produits chinois (proposition 9) est en fait une menace. Le montant pourrait être différent, mais il devra être substantiel.	10-mars-16		
14	Nouvel élément	Si le Mexique ne paye pas pour le mur, l'Administration Trump cessera le libre-commerce entre les deux pays.	30-mars-16	Green Bay	Wisconsin
15	Précision	Beaucoup de travail sera fait dans la première année de mandat en termes de renégociation des traités commerciaux.	31-mars-16		
16	Nouvel élément	L'Administration Trump demandera au Secrétaire du Commerce d'identifier toutes les violations aux traités commerciaux des États-Unis par d'autres pays. Ensuite, tous les ministères appropriés utiliseront l'ensemble des outils mis à leur disposition par les lois américaines et internationales pour mettre fin à ces abus.	28-juin-16	Monessen	Pennsylvanie
17	Nouvel élément	L'Administration Trump demandera aux Représentants commerciaux de porter plainte contre la Chine pour subvention injuste, et ce tant dans les tribunaux américaines qu'à l'OMC.	28-juin-16	Monessen	Pennsylvanie
18	Précision	Les États-Unis notifieront les partenaires de l'ALENA de la volonté de renégocier le traité. Autrement, les États-Unis se retireront de l'accord.	28-juin-16	Monessen	Pennsylvanie
19	Précision	Si la Chine ne cesse pas ses activités illégales, tel que le vol de secrets industriels américains, Trump utilisera tous les pouvoirs présidentiels à sa disposition pour remédier à la situation, y compris l'imposition de tarifs.	28-juin-16	Monessen	Pennsylvanie

20	Précision	Lors de la renégociation de l'ALENA, l'Administration Trump négociera un retrait de la taxe sur la valeur ajoutée imposée par le Mexique sur les produits américains. Il négociera également dans le sens de meilleures protections pour les travailleurs.	30-juin-16	Manchester	New Hampshire
21	Nouvel élément	Trump veut maintenir une base industrielle dans l'hémisphère américain, incluant le Mexique.	31-août-16		
22	Précision	Trump souhaite augmenter les salaires tant aux États-Unis qu'au Mexique.	31-août-16		
23	Précision	Tout traité commercial des États-Unis devra améliorer la croissance du PIB du pays, réduire son déficit commercial et renforcer sa base industrielle.	15-sept-16	New York	New York
24	Nouvel élément	Les États-Unis inciteront les compagnies américaines à rester au pays.	20-sept-16	High Point	Caroline du Nord
25	Précision	Soit l'Administration Trump renégociera l'ALENA, soit il mettra en place un tout nouveau traité nord-américain.	10-oct-16	Ambridge	Pennsylvanie
26	Nouvel élément	L'Administration Trump réorganisera la bureaucratie entourant le commerce international en mettant en place un bureau américain (American Desk) au sein du Département du commerce. La mission de cette nouvelle entité sera de protéger les intérêts du pays et de ses travailleurs.	20-oct-16	Delaware	Ohio

Annexe B : Évolution du programme politique d'Hillary Clinton

Référence	Type	Position	Date	Ville	État
1	Nouvel élément	Tout nouveau traité devra accroître le nombre d'emplois, accroître les salaires, améliorer la compétitivité des États-Unis et s'accorder à la sécurité nationale.	19-mai-15	Cedar Falls	Iowa
2	Nouvel élément	Les compagnies effectuant une inversion afin de fuir les taxes américaines devront payer une taxe de sortie.	04-mars-16	Detroit	Michigan
3	Nouvel élément	Les compagnies qui emportent des emplois outremer devront rembourser tout allégement fiscal reçu aux États-Unis.	04-mars-16	Detroit	Michigan
4	Nouvel élément	Les compagnies seront encouragées à investir aux États-Unis par des modifications aux taxes pour gains en capital et par de nouveaux crédits d'impôt.	04-mars-16	Detroit	Michigan
5	Nouvel élément	Les États-Unis répliqueront à la manipulation des devises effectuée par d'autres pays, notamment par l'imposition de tarifs.	04-mars-16	Detroit	Michigan
6	Nouvel élément	Clinton n'appuie pas le PTP.	04-mars-16	Detroit	Michigan
7	Nouvel élément	L'argent reçu avec la taxe de sortie et le remboursement des allégements fiscaux (propositions 2 et 3) sera réinvesti dans les communautés désindustrialisées dans le but de soutenir la création d'emplois.	08-mars-16	Detroit	Michigan
8	Nouvel élément	Tout traité qui nuit aux États-Unis et à ses travailleurs sera tué dans l'œuf	13-mars-16	Columbus	Ohio
9	Nouvel élément	Les règles d'origines seront renforcées afin de protéger les constructeurs d'automobiles face à la compétition déloyale.	13-mars-16	Columbus	Ohio
10	Nouvel élément	Un procureur et une équipe d'enquêteurs seront engagés afin de diriger des plaintes internationales lorsque des conflits commerciaux émergeront.	13-mars-16	Columbus	Ohio

11	Précision	Les allégements fiscaux que certaines entreprises devront rembourser (proposition 3) concernent tous les paliers de gouvernement (local, étatique et fédéral).	04-avr-16	Cohoes	New York
12	Précision	La taxe de sortie (proposition 2) sera très onéreuse afin de décourager l'inversion.	04-avr-16	Cohoes	New York
13	Précision	Les plaintes internationales (proposition 11), particulièrement contre la Chine, seront émises en prévention de la perte d'emploi, pas après dommages.	03-mai-16	Athens	Ohio
14	Précision	Les règles d'origines couvriront l'acier.	03-mai-16	Athens	Ohio
15	Nouvel élément	Clinton s'oppose à tout effort visant à accorder le statut d'économie de marché à la Chine.	03-mai-16	Athens	Ohio
16	Nouvel élément	Dix milliards de dollars seront investis dans des communautés manufacturières.	21-juin-16	Columbus	Ohio
17	Précision	Tout traité qui fait perdre des emplois sera arrêté, y compris le PTP.	11-août-16	Warren	Michigan
18	Nouvel élément	Le nombre d'agents de contrôle commercial sera triplé.	11-août-16	Warren	Michigan
19	Nouvel élément	Lorsqu'un pays brisera les règles commerciales, les États-Unis n'hésiteront pas à lui imposer des tarifs.	11-août-16	Warren	Michigan

Annexe C : Résultats de l'analyse d'autocorrélation spatiale globale

Définition de voisinage	I de Moran observé	I de Moran attendu	Variance	Score Z	Valeur P	Conclusion
Distance inverse	-0,433607	-0,008333	0,025922	-2,641423	0,008256	AS Négative
Distance inverse au carré	-0,43376	-0,008333	0,025937	-2,641608	0,008251	AS Négative
Distance seuil de 100 km	0,037901	-0,008333	0,005342	0,632571	0,527014	AS Non significative
Distance seuil de 200 km	0,107501	-0,008333	0,002061	2,551315	0,010732	AS Positive
Distance seuil de 300 km	0,143593	-0,008333	0,001240	4,314997	0,000016	AS Positive
Distance seuil de 400 km	0,143254	-0,008333	0,000828	5,267521	0	AS Positive
Distance seuil de 500 km	0,147855	-0,008333	0,000605	6,347954	0	AS Positive
Distance seuil de 600 km	0,107276	-0,008333	0,000426	5,599185	0	AS Positive
Distance seuil de 700 km	0,087891	-0,008333	0,000306	5,499211	0	AS Positive
Distance seuil de 800 km	0,077455	-0,008333	0,000222	5,758596	0	AS Positive
Distance seuil de 900 km	0,067885	-0,008333	0,000177	5,728847	0	AS Positive
Distance seuil de 1000 km	0,059308	-0,008333	0,000147	5,570888	0	AS Positive
Distance seuil de 1100 km	0,052412	-0,008333	0,000113	5,706628	0	AS Positive
Distance seuil de 1200 km	0,055058	-0,008333	0,000090	6,674415	0	AS Positive
Distance seuil de 1300 km	0,047019	-0,008333	0,000077	6,320691	0	AS Positive
Distance seuil de 1400 km	0,037961	-0,008333	0,000063	5,830318	0	AS Positive
Distance seuil de 1500 km	0,030187	-0,008333	0,000054	5,228302	0	AS Positive
Distance seuil de 1600 km	0,024009	-0,008333	0,000047	4,712506	0,000002	AS Positive