

## 12. Trade Wars : l'empire contre-attaque

---

### 12.1. Scénario

Depuis son retour à la présidence des États-Unis, Donald Trump a décidé de relancer la guerre commerciale. Si le protectionnisme américain s'était surtout focalisé sur la Chine entre 2017 et 2021<sup>1</sup>, il s'étend désormais au reste du monde. Les annonces de hausses des tarifs douaniers se sont multipliées. Les hausses effectives étaient déjà nombreuses avant le 2 avril, le « jour de la libération ». Des droits de douane de 25 % avaient été imposés sur l'automobile, l'acier et l'aluminium, ainsi que sur les produits canadiens et mexicains<sup>2</sup>, les produits chinois voyant quant à eux passer les tarifs douaniers de 10 à 20 %. Ces augmentations étaient cependant limitées par rapport aux droits de douane « réciproques » annoncés le 2 avril. Ceux-ci incluent une hausse minimale des tarifs douaniers de 10 pt de pourcentage pour les pays dont le commerce extérieur est *déficitaire* avec les États-Unis. Pour les pays bénéficiant d'excédents avec les États-Unis, la hausse des tarifs douaniers est égale à la moitié du ratio de leur excédent sur la valeur de leurs importations en provenance des USA. Cela donne des hausses de tarifs de 20 points avec l'Union européenne, de 34 points avec la Chine (soit des droits de douane de 54 % pour les produits chinois en tenant compte des hausses précédentes), de 24 points pour le Japon ainsi que des hausses très substantielles pour plusieurs pays d'Asie et d'autres pays dont certains territoires inhabités<sup>3</sup>.

Donald Trump semble avoir de longue date des opinions isolationnistes et protectionnistes<sup>4</sup>. Les objectifs de cette politique ne sont pas

---

1. Il convient de rappeler que la présidence Biden n'avait que partiellement rompu avec la philosophie protectionniste introduite par la première administration Trump, comme en témoigne le vaste programme de subventions à l'industrie dans l'*Inflation Reduction Act* ou les restrictions aux exportations de semi-conducteurs à destination de la Chine.

2. Cependant, les produits qui entrent dans le cadre de l'accord de libre échange USMCA entre les trois pays sont exemptés de droits de douane. Ces produits recouvrent 50 % des exportations mexicaines et 38 % des exportations canadiennes.

3. Voir : <https://www.cnn.com/2025/04/03/5-bizarre-locations-hit-by-tariffs-including-an-uninhabited-island.html>.

4. Voir : <https://www.politico.com/magazine/story/2016/02/donald-trump-first-campaign-speech-new-hampshire-1987-213595/>.

pour autant parfaitement clairs. Les motivations affichées sont nombreuses et contradictoires. Les droits de douane pourraient ainsi être une source de revenus supplémentaires pour l'État fédéral. Sans en faire une proposition explicite, il a durant sa campagne proposé de remplacer l'impôt fédéral sur le revenu par des tarifs douaniers<sup>5</sup>. Dans l'esprit de l'administration Trump, cette taxe serait supportée par les pays étrangers et non les consommateurs et les entreprises américaines. Cette idée, développée par l'un des principaux conseillers économiques de Donald Trump, Stephen Miran (voir Miran, 2024), n'est pas absurde. Les États-Unis sont une « grande » économie et les tarifs douaniers peuvent être un moyen pour eux d'améliorer leurs termes de l'échange. La littérature estime ainsi que le tarif douanier optimal des États-Unis se situe entre 15 et 20 % (voir Costinot et Rodríguez-Clare, 2014, par exemple)<sup>6</sup>. Un deuxième objectif affiché est la réduction du déficit commercial américain, d'où des droits de douane plus élevés pour les pays bénéficiant d'un fort excédent bilatéral avec les États-Unis. En donnant un avantage compétitif aux entreprises américaines sur leur marché domestique, le protectionnisme réduirait les importations et permettrait une réindustrialisation. Enfin, les tarifs douaniers semblent être vus comme un instrument de négociation pour obtenir des concessions, y compris sur d'autres sujets comme l'immigration clandestine, la lutte contre le trafic de drogue, etc. Miran (2024) suggère que la Maison-Blanche pourrait rechercher un accord global avec les principaux partenaires commerciaux, dans lequel l'administration américaine renoncerait aux tarifs douaniers en échange de l'engagement des autres pays à prendre des mesures pour réduire le déficit commercial américain. Ce fut le sens de l'accord commercial sino-américain signé à la fin de la première présidence Trump<sup>7</sup> ou des accords du Plaza de 1985<sup>8</sup>. Donald Trump n'a cependant pas été très explicite sur les concessions qu'il attendait des autres pays. L'idée défendue par Miran (2024) est un accord type Plaza sur les taux de change. Les pays ayant de fortes réserves de dollars en vendraient une partie pour déprécier la monnaie américaine. Un tel

---

5. Voir : <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2024/can-trump-replace-income-taxes-tariffs>.

6. Il faut cependant noter que la littérature empirique sur l'incidence finale des droits de douane est disputée. Ainsi Cavallo *et al.* (2021) estiment que ce sont essentiellement les ménages et les entreprises américaines qui ont supporté les droits de douane sur les produits chinois durant la « première » guerre commerciale, et ce malgré l'appréciation du dollar. Le fait que la très large majorité des importations américaines soit « pricée » en dollars joue un rôle important.

7. Voir : <https://www.piie.com/sites/default/files/documents/wp21-2.pdf>.

8. Voir : [https://en.wikipedia.org/wiki/Plaza\\_Accord](https://en.wikipedia.org/wiki/Plaza_Accord).

compromis (pas de droits de douane et un dollar faible) pourrait se révéler satisfaisant au regard des objectifs de réduction du déficit commercial et de réindustrialisation. Il ne permettrait cependant pas d'augmenter les revenus de l'État fédéral et surtout, se traduirait par une dégradation des termes de l'échange pour les États-Unis, une perspective qui ne semble pas aujourd'hui faire consensus au sein de l'administration américaine.

À cette incertitude sur la politique américaine s'ajoute l'incertitude sur les mesures de rétorsions. À ce stade, il est difficile de voir précisément quelles seront les réponses des autres pays. Certains ont d'ores et déjà affirmé qu'ils souhaitaient négocier tandis que d'autres comme la Chine ou l'Union européenne, s'apprêtent à prendre des mesures de représailles. La multiplicité des annonces et des objectifs complique la construction d'un scénario. Avant les annonces du 2 avril, nous avons retenu une hypothèse conservatrice dans laquelle les différentes hausses de tarifs équivalaient à une hausse de 10 % des droits de douane sur l'ensemble des produits importés aux États-Unis quelle qu'en soit la provenance, sans mesures de rétorsion des autres pays. Les annonces du *Liberation Day*, intervenues au moment du bouclage de notre prévision, et les premières ripostes qui ont suivi, suggèrent que ce scénario était trop optimiste. Nous n'avons pas pu les intégrer dans nos comptes de manière détaillée. La synthèse internationale précise cependant leur impact potentiel sur l'activité en Europe et aux États-Unis. Des négociations pourraient également amener Donald Trump à réduire les tarifs mis en place jusque-là.

## 12.2. Un impact économique limité sous nos hypothèses

La baisse progressive des tarifs douaniers dans le cadre des accords du GATT puis de l'OMC a été l'un des faits majeurs de la deuxième partie du xx<sup>e</sup> siècle. Elle a largement contribué au processus de mondialisation. Le dernier épisode de hausse généralisée des tarifs douaniers remonte aux années 1930, avec en particulier le *Hawley-Smoot Act* aux États-Unis dont le rôle dans l'aggravation de la grande dépression demeure un point de controverse. Il y a donc peu d'éléments empiriques pour évaluer l'impact d'une hausse massive des tarifs douaniers. Des modèles structurels du commerce international peuvent cependant apporter des éléments de réponse. Une hausse des tarifs douaniers représente une taxe distorsive qui empêche des échanges internationaux mutuellement avantageux, induisant des pertes permanentes sur le produit intérieur brut pour l'ensemble des

économies. À plus court terme, le choc protectionniste est d'abord, toutes choses égales par ailleurs, un choc de politique budgétaire négatif caractérisé principalement par une hausse des taxes sur la consommation, avec un multiplicateur potentiellement élevé car l'effet inflationniste peut conduire la banque centrale à ne pas réduire son taux d'intérêt en réponse à la contraction budgétaire. Il implique ensuite un coûteux processus de réallocation des ressources. Ce coût dépend des rigidités réelles et nominales présentes dans les économies, qui limitent la vitesse à laquelle le processus de réallocation peut s'effectuer, et en amplifient les effets négatifs sur l'activité. Les prédictions des modèles structurels dépendent, d'une part, de la finesse de la représentation du commerce international et, d'autre part, des hypothèses sur les effets de substitution d'une part (pour les pertes permanentes) et des hypothèses faites sur les rigidités réelles et nominales et sur les réponses des politiques budgétaires et monétaires au choc de droits de douane (pour les pertes temporaires dues au processus de réallocation).

Une première classe de modèles étudie la question des pertes permanentes. Un certain nombre sont purement statiques. Costinot et Rodríguez-Clare (2014) étudient les effets des droits de douane dans plusieurs modèles récents de ce type. L'impact est le plus fort quand les entreprises se caractérisent par une productivité hétérogène et en présence de consommations intermédiaires. Ainsi des tarifs douaniers généralisés de 40 % induiraient une perte de bien-être de 7 %. Des tarifs limités aux seules relations bilatérales avec les États-Unis auraient toutefois des effets beaucoup plus restreints. D'autres modèles sont dynamiques, comme le modèle MIRAGE du CEPII (voir Decreux et Valin, 2007). Celui-ci intègre de nombreux éléments des théories modernes du commerce international (concurrence imparfaite, coûts fixes, etc.). En l'utilisant, Bouët, Sall et Zheng (2024) anticipent notamment qu'une hausse des tarifs douaniers américains de 10 % sur l'ensemble des produits et de 60 % sur les produits en provenance de Chine réduit le PIB mondial de 0,5 % sur le long terme avec des effets particulièrement forts aux États-Unis (-1,3 %) et en Chine (-1,3 %). De nombreux autres scénarios sont simulés dans l'étude spéciale.

Une deuxième classe de modèles permet à la fois d'étudier les pertes permanentes et les pertes temporaires, au prix d'une analyse moins fine des premières. Le modèle G-cubed, développé dans McKibbin et Wilcoxon (2013), a été mobilisé par le Peterson Institute pour analyser les effets de la guerre commerciale (voir McKibbin,

Hogan et Noland, 2024 ; et McKibbin et Noland, 2025). Il intègre des rigidités nominales sur les salaires, et donc du chômage, des règles de politique monétaire et des taux de change endogènes. Les résultats du modèle sur l'activité sont résumés dans les tableaux 12.1, 12.2, et 12.3. Une hausse uniforme de 10 % des tarifs douaniers américains sans mesures de représailles aurait un impact limité en 2025 et 2026, y compris pour le Canada et le Mexique. Les effets seraient plus forts si des représailles symétriques sont mises en œuvre. Par rapport à une situation sans droits de douane, le PIB américain serait plus faible de 0,9 point de pourcentage en 2026. Un tarif de 25 % sur les produits européens aurait également des répercussions limitées sur les pays concernés (voir tableau 12.3) avec un effet négatif maximal de 0,4 point de pourcentage sur le PIB allemand en 2026, en cas de représailles symétriques. L'incidence sur le PIB français serait même positive en 2025 en raison d'une baisse marquée de l'euro par rapport au dollar, un résultat qui nous semble peu plausible. Les résultats de ce modèle sont pour notre prévision un élément de guidage. Les effets retenus *in fine* sur tel pays peuvent intégrer d'autres considérations. Il convient de souligner plusieurs limites de ce modèle qui peuvent conduire à sous-estimer l'impact économique de la guerre commerciale. Les importations en biens représentant 12 % du PIB américain, un droit de douane de 10 % représente au premier ordre une contraction budgétaire de 1,2 point de PIB. Le multiplicateur implicite de cette contraction est donc plus faible que ceux retenus habituellement. Plusieurs hypothèses du modèle peuvent expliquer un tel résultat. Les rigidités nominales sont relativement limitées, seuls les salaires étant rigides à court terme tandis que les prix sont parfaitement flexibles. Les hypothèses concernant la substituabilité, entre consommation présente et future, et entre biens importés et biens domestiques peuvent également être trop optimistes.

**Tableau 12.1. Impact d'une hausse uniforme de 10 pt de pourcentage des tarifs douaniers sur les produits entrant aux États-Unis selon le modèle G-cubed**

	Sans représailles		Avec représailles	
	2025	2026	2025	2026
États-Unis	-0,1	-0,4	-0,4	-0,9
Allemagne	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Canada	-0,1	-0,3	0,0	-0,1
Chine	-0,3	-0,2	-0,1	-0,6
Mexique	-0,1	-0,3	-0,2	-0,5

McKibbin, Hogan et Noland (2024).

En 2026, le PIB des États-Unis serait inférieur de 0,4 % à ce qu'il serait dans l'hypothèse où les droits de douane resteraient inchangés.

### 12.3. Des risques majeurs

La sous-estimation des rigidités existantes dans le processus de réallocation est l'un des premiers facteurs. Cependant, si la hausse des tarifs douaniers restait au niveau que nous anticipons dans notre scénario, la réallocation à effectuer demeurerait limitée. Les hausses annoncées le 2 avril, des mesures de rétorsion beaucoup plus larges contre les produits américains, pourraient avoir un effet récessif plus important. Les effets de bord constituent un deuxième niveau de risque. Privés du débouché américain, certains pays, notamment la Chine, pourraient mettre en place des politiques de prix plus agressives, tandis que des pays très dépendants des exportations vers les États-Unis, comme le Canada ou le Mexique, verraient leur monnaie se déprécier fortement. Cela constitue un risque additionnel non négligeable pour la croissance des pays européens. Les gouvernements européens pourraient alors être tentés de mettre en place leurs propres droits de douane pour limiter l'impact sur leurs économies. Une guerre commerciale généralisée et un nouvel épisode de « démondialisation » constitueraient alors un troisième niveau de risque. Un autre scénario, plus positif, doit cependant être évoqué, celui dans lequel la guerre commerciale américaine conduit les pays à forts excédents commerciaux à relancer leur marché domestique par des politiques budgétaires et monétaires plus expansionnistes. Le plan de relance du nouveau gouvernement allemand, ainsi que certains signaux faibles en provenance de Chine, peuvent appuyer dans une certaine mesure un tel scénario.

Tableau 12.2. Impact d'une hausse de 60 pt des tarifs douaniers sur les produits chinois entrant aux États-Unis

	Sans représailles		Avec représailles	
	2025	2026	2025	2026
États-Unis	0,0	-0,1	-0,1	-0,4
Allemagne	0,0	0,1	0,0	0,1
Chine	-0,9	-0,9	-0,8	-1,2

McKibbin, Hogan et Noland (2024).

Tableau 12.3. Impact d'une hausse de 25 pt des tarifs douaniers sur les produits de l'UE entrant aux États-Unis

	Sans représailles		Avec représailles	
	2025	2026	2025	2026
États-Unis	0,0	-0,1	-0,1	-0,2
Allemagne	-0,1	-0,2	-0,2	-0,4
Italie	0,1	-0,1	0,1	-0,2
France	0,0	-0,1	0,0	-0,2

McKibbin et Noland (2025).