



VERS LA GUERRE COMMERCIALE

QUELLE STRATÉGIE FACE À TRUMP ?

Par Clément PERRIN, Secrétaire général du Millénaire

William THAY, Président du Millénaire



AVANT-PROPOS

Donald Trump, élu pour un second mandat, a toujours été un ardent défenseur d'une politique commerciale protectionniste. Lors de son premier mandat, il a déclaré : **"L'Amérique d'abord signifie que nous ne laisserons plus d'autres pays profiter de notre économie sans réciprocité."** Cette vision s'est traduite par l'imposition de tarifs douaniers sur **370 milliards de dollars** d'importations chinoises, déclenchant une guerre commerciale qui a redéfini les relations économiques entre les États-Unis et la Chine ainsi que d'autres partenaires commerciaux¹.

La pertinence de ces mesures est en débat, avec des effets positifs qui compensent un impact sur la croissance économique. En effet, ces mesures ont permis de rééquilibrer partiellement la balance commerciale avec la Chine et de stimuler certains secteurs industriels américains, notamment grâce à une relocalisation partielle de la production. Toutefois, certains économistes estiment que les politiques tarifaires pourraient avoir réduit la croissance du PIB américain d'environ **0,4 %**, mais il est important de noter que les chaînes d'approvisionnement subissaient de nombreuses perturbations principalement dues covid².

Cependant, Trump soutient que ses politiques ont permis de protéger certains secteurs stratégiques et ont conduit à une résurgence de l'industrie manufacturière américaine. Sous son mandat, l'industrie manufacturière a créé plus de **500 000 emplois**³, marquant un tournant après des années de déclin dans ce secteur. De plus, l'accord commercial Phase One signé avec la Chine en janvier 2020 a obligé cette dernière à augmenter ses importations de produits américains d'au moins **200 milliards de dollars** sur deux ans, renforçant ainsi les positions commerciales américaines, même si les résultats effectifs sont plus nuancés. Ces mesures ont également permis

¹ Reuters - "Trump upended trade once, aims to do so again with new tariffs"

² Tax Foundation - "Trump Tariffs: Tracking the Economic Impact of the Trump Trade War"

³ Bureau of Labor Statistics - "Employment Situation Summary"

à des pays comme le Canada et le Mexique de bénéficier d'une augmentation significative de leurs exportations vers les États-Unis.

Aujourd'hui, Trump prévoit d'intensifier ses efforts en imposant des tarifs universels allant de **10 % à 25 %** sur tous les partenaires commerciaux majeurs et en déclarant une **urgence économique nationale** pour justifier ces mesures⁴. Selon lui : **"Les quatre prochaines années verront l'économie américaine décoller comme une fusée."** Sa philosophie est claire et annoncée lors de son discours d'investiture, le 20 janvier dernier, « au lieu de taxer nos citoyens (américains ndlr), nous imposerons des droits de douanes et des taxes aux pays étrangers pour enrichir nos citoyens ».

Face à cette situation, **l'Europe ne doit pas redouter une guerre commerciale mais s'y préparer.** Elle doit comprendre que, pour ne pas être la grande perdante de l'Histoire, **elle doit non seulement se préparer aux conséquences, mais surtout à être un belligérant.** De la même façon qu'elle aurait dû se préparer à être un co-belligérant aux côtés de l'Ukraine plutôt que de redouter l'agression russe. Pour cela, elle doit comprendre et cibler les menaces (1) puis préparer un plan (2) en trois volets : réduire les dépendances, se réarmer économiquement et diversifier les alliances.

À travers une exploration des conséquences passées et des prévisions futures, nous examinerons comment ces stratégies pourraient faire entrer le monde dans une nouvelle ère économique tournant la page du néolibéralisme initiée par un précédent et modèle pour Donald Trump, Ronald Reagan.

⁴ BU Today - "Would Trump's Tariffs Send Prices Soaring for Americans?"

AVANT-PROPOS	2
LA GUERRE COMMERCIAL DE 2016 A 2019	6
LE DECROCHAGE DU SOLDE COMMERCIAL DES ETATS-UNIS DEPUIS 1971	6
LA GUERRE COMMERCIALE COMME REPONSE A LA PROBLEMATIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL.....	9
LA GUERRE TARIFAIRE	9
LE DETOURNEMENT DU DROIT INTERNATIONAL.....	14
L'ENJEU DES ROUTES COMMERCIALES POUR LES ETATS-UNIS DE DONALD TRUMP	17
L'ENJEU GEOPOLITIQUE DES ROUTES COMMERCIALES	17
LE CANAL DE SUEZ	17
LA MER ROUGE.....	20
LE CANAL DE PANAMA	22
LE DETROIT DE TAIWAN	23
VERS UNE NOUVELLE ÉCONOMIE MARITIME.....	24
RETOUR DE TRUMP : VERS UNE SECONDE GUERRE COMMERCIALE	28
LA DOCTRINE TRUMP.....	29
UNE STRATEGIE TARIFAIRE	29
UNE STRATEGIE GLOBALE	33
LES CONSEQUENCES D'UNE STRATEGIE COMMERCIALE AGRESSIVE	35
LES CONSEQUENCES SUR LES IMPORTATIONS AMERICAINES	35
LA REPONSE CHINOISE	40
DE LA GUERRE COMMERCIALE A LA GUERRE MILITAIRE ?.....	46
POUR L'EUROPE, SE PREPARER A LA GUERRE COMMERCIALE.....	49
Un ralentissement économique en perspective.....	50
IMPACTS SUR LA ZONE EURO.....	51
IMPACTS GEOGRAPHIQUES DIFFERENCIES	54
IMPACTS SECTORIELS	57
CoMMENT SE PREPARER A LA GUERRE COMMERCIALE ?	59
VOLET 1 : REDUIRE LES DEPENDANCES URGENTES DE L'EUROPE.....	59
VOLET 2 : SE REARMER ECONOMIQUEMENT.....	62
VOLET 3 : DIVERSIFIER NOS ALLIANCES ECONOMIQUES.....	71
Conclusion.....	74

LA GUERRE COMMERCIAL DE 2016 A 2019

La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, qui a débuté en 2016, représente un tournant majeur dans les relations économiques internationales. Sous l'administration Trump, cette période a été marquée par des hausses de tarifs douaniers significatives et des mesures de rétorsion qui ont redéfini le paysage commercial mondial. En réponse aux pratiques commerciales jugées déloyales par la Chine, telles que le transfert forcé de technologie et les violations de la propriété intellectuelle, Trump a mis en œuvre des droits de douane sur des centaines de milliards de dollars d'importations chinoises.

Cette escalade tarifaire a non seulement affecté les économies américaine et chinoise, mais a également eu des répercussions sur les partenaires commerciaux du monde entier. Dans cette première partie, nous examinerons les événements clés de cette guerre commerciale entre 2016 et 2019, ainsi que leurs implications pour l'économie mondiale.

LE DECROCHAGE DU SOLDE COMMERCIAL DES ETATS-UNIS DEPUIS 1971

Depuis la fin de la convertibilité entre l'or et le dollar en 1971, plusieurs facteurs ont contribué à la détérioration continue de la balance commerciale des États-Unis. Tout d'abord, l'impression massive de dollars par la Réserve fédérale (Fed) dans le cadre d'une politique monétaire expansionniste a permis aux États-Unis de maintenir un modèle commercial déficitaire. Ce déficit a atteint des niveaux alarmants, dépassant **800 milliards de dollars** avant la crise financière de 2008, illustrant une dépendance croissante aux importations.

Un autre facteur clé a été l'essor des nouvelles technologies et la désindustrialisation qui ont marqué les années 2000. L'ouverture des marchés et la concurrence accrue des pays émergents, notamment en Asie, ont conduit à une augmentation significative des importations de biens manufacturés à bas prix, supplantant ainsi la production domestique. Ainsi, l'idée était de transférer l'appareil de production vers les pays émergents pour bénéficier de coûts de production moins importants.

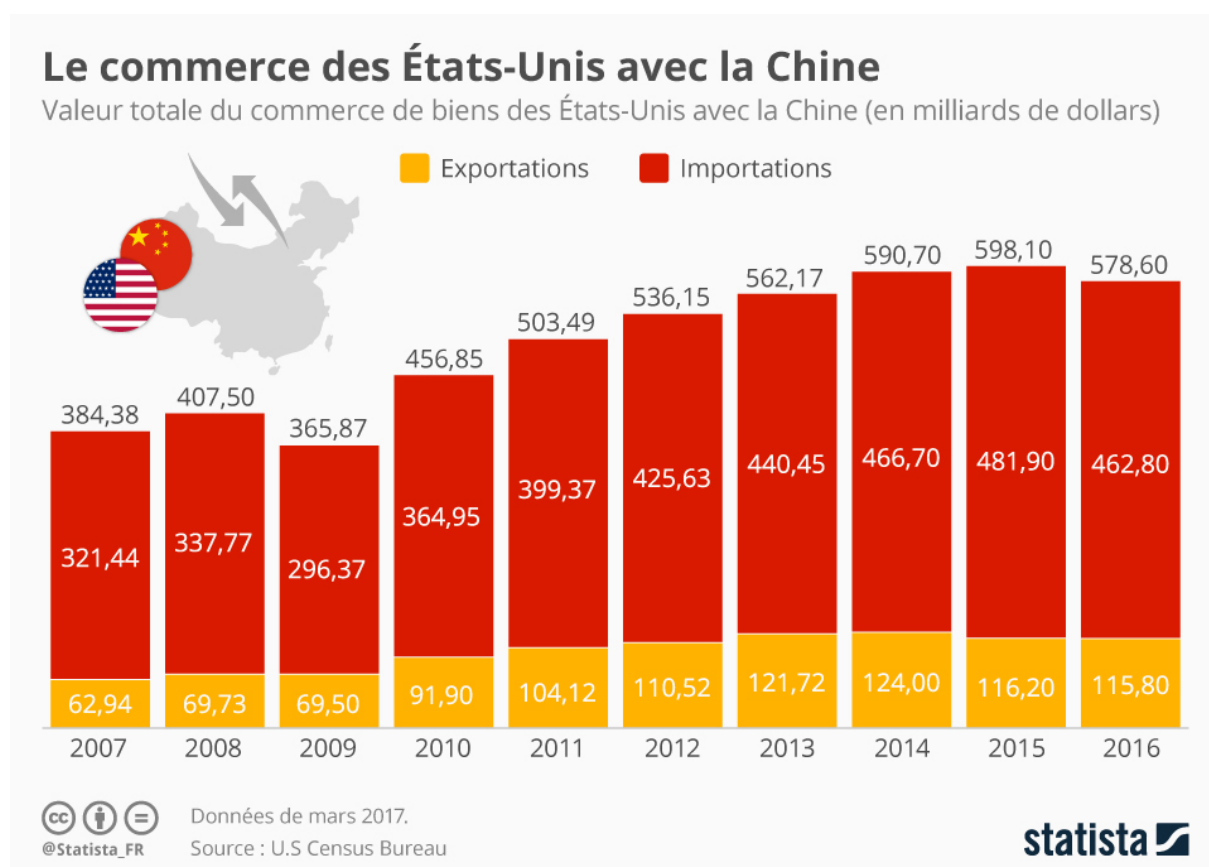
Cette stratégie a permis notamment de gagner de la compétitivité, en réduisant le coût du travail, ce qui a fait baisser le prix des produits. Cela a conduit notamment à permettre à un gain de pouvoir d'achat des ménages américains et occidentaux plus globalement, pour compenser le tassement des salaires après les deux chocs pétroliers qui a mis fin aux Trente Glorieuses avec l'apparition du chômage de masse. Toutefois, si cela a eu des effets positifs à court terme, cela a conduit à creuser et aggraver le déficit commercial américain à travers le double effet d'une baisse des exportations liée à la désindustrialisation et la hausse des importations pour compenser le manque de production domestique.

En parallèle, la dépendance énergétique des États-Unis a également pesé sur leur balance commerciale. La facture pétrolière a contribué à creuser le déficit, particulièrement lors des hausses des prix du pétrole, qui ont presque triplé entre 2002 et 2005. Jusqu'à la révolution du schiste dans les années 2000, les États-Unis importaient massivement sa consommation de pétrole. En effet, en 2008, les importations représentaient 57% de la consommation américaine en pétrole, soit une balance commerciale en pétrole négative de 386 milliards de dollars⁵.

Toutefois, cette indication est contredite par les mutations récentes aux États-Unis qui sont devenues une superpuissance énergétique leur permettant d'être parmi les premiers producteurs mondiaux dans les différentes énergies : Pétrole brut (1^{er} en 2023), produits pétroliers (1^{er} en

⁵ Census, DG Trésor, <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/fd525dbf-5857-4a8a-8f40-70c6eaec60af/files/01c57236-186b-4dce-b011-37c91b0a656e>

production), gaz naturel (1^{er} en production et 1^{er} en exportation nette), charbon (4^{ème} en production et en exportation), électricité (2^{ème} en production derrière la Chine), gaz naturel (1^{er} en production), renouvelables (2^{ème} en production derrière la Chine) selon les statistiques de l'Agence internationale de l'Énergie et celles de l'Energy Institute. Ainsi, les États-Unis sont passés d'une balance commerciale négative en pétrole de 386 milliards de dollars en 2008 à uniquement 50 milliards en 2018.



À l'élection de Donald Trump en 2016, le déficit commercial des États-Unis dépassait **500 milliards de dollars**, en grande partie en raison des échanges avec la Chine. En effet, comme le montre le graphique ci-dessous, la balance commerciale avec la Chine était négative à hauteur de 347 milliards de dollars en 2016 avant l'arrivée au pouvoir de Donald Trump en janvier 2017.

La politique économique de Trump, axée sur le protectionnisme et l'imposition de tarifs douaniers, a permis de ramener le déficit à environ **400 milliards de dollars** avant la crise sanitaire, représentant une amélioration

notable d'environ **20 %** en trois ans. Toutefois, cette tendance positive a été interrompue par la crise sanitaire mondiale, puisque le déficit commercial s'est creusé progressivement sous Joe Biden. En décembre 2022, les États-Unis ont enregistré un déficit commercial record de près de **948,1 milliards de dollars**, une dégradation attribuée à une hausse significative des importations de biens et services dans le cadre de la reprise post-COVID-19. Cependant, ce déficit ne s'est pas réduit puisque la fin du mandat de Joe Biden l'année 2024 s'est conclue avec un déficit commercial de 918,4 milliards de dollars dont 295,4 milliards avec la Chine⁶.

Ce contexte illustre que jamais dans son histoire, l'Amérique n'a autant importé qu'aujourd'hui, soulignant les défis persistants auxquels elle est confrontée en matière d'équilibre commercial.

LA GUERRE COMMERCIALE COMME REPONSE A LA PROBLEMATIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

LA GUERRE TARIFAIRE

La guerre tarifaire entre les États-Unis et la Chine a marqué un tournant majeur dans la politique commerciale américaine sous l'administration Trump. Depuis son entrée dans l'Organisation mondiale du Commerce, la Chine est jugée par un certain nombre de pays membre, comme usant de pratiques commerciales déloyales à travers des conditions d'accès stricte au marché chinois ainsi qu'une manipulation du marché des devises pour soutenir ses exportations. En effet, une dévaluation compétitive ou la manipulation de sa monnaie permet à un pays de favoriser la compétitivité du pays pour doper les exportations et de limiter les importations. Il est plus facile pour des étrangers d'acheter des produits dont la monnaie est moins chère, à contrario cela pénalise les importations car les produits deviennent plus chers pour les résidents. Les États-Unis et d'autant plus avec Donald

⁶ U.S Bureau of Economics Analysis

Trump considèrent que la Chine sous évalue volontairement sa monnaie pour fausser le commerce international en se rendant plus compétitif.

Afin de rééquilibrer le commerce international et notamment celui entre la Chine et les États-Unis, ces derniers ont utilisé l'arme des droits de douane pour corriger et contrer les pratiques commerciales chinoises. En 2018, le Bureau du représentant américain au commerce (USTR) a imposé des droits de douane initiaux de **25 %** sur **34 milliards de dollars** d'importations chinoises, marquant le début d'une escalade tarifaire. Ces mesures ont été étendues pour inclure **200 milliards de dollars** supplémentaires de produits chinois, avec des tarifs initialement fixés à **10 %**, puis augmentés à **25 %** en mai 2019.⁷

Au total, les tarifs imposés par Trump ont couvert environ **370 milliards de dollars** d'importations chinoises, représentant l'une des plus grandes hausses tarifaires de l'histoire récente des États-Unis. Ces mesures ont permis de générer des revenus douaniers significatifs pour le gouvernement américain, atteignant **257 milliards de dollars** collectés par les douanes américaines jusqu'en 2024. Cependant, elles ont également eu des répercussions sur les consommateurs américains. Selon la Tax Foundation, ces tarifs ont entraîné une augmentation moyenne annuelle des coûts pour les ménages américains allant de **200 à 300 dollars**, en raison des hausses de prix sur les produits importés.

Les conséquences économiques globales ont été importantes. Une étude menée par la Tax Foundation estime que ces politiques tarifaires ont réduit le PIB américain à long terme de **0,2 %**, tout en entraînant une perte nette d'environ **142 000 emplois équivalents temps plein**. De plus, le déficit commercial entre les États-Unis et la Chine a atteint un niveau record de **419 milliards de dollars** en 2018, illustrant que les tarifs n'ont pas réussi à réduire significativement ce déséquilibre. En effet, les droits de douane permettent d'apporter une réponse immédiate à un déséquilibre pour le corriger à court

⁷ Tax Foundation - "Trump Tariffs: Tracking the Economic Impact of the Trump Trade War"

terme, mais ils ne répondent au déséquilibre structurel qui explique le déficit commercial.

Face à ces défis, Trump a poursuivi sa stratégie en annonçant en août 2019 des tarifs supplémentaires sur environ 300 **milliards de dollars** d'importations chinoises. Cette escalade a finalement conduit à la signature de l'accord commercial "Phase One" en janvier 2020. Cet accord a obligé la Chine à augmenter ses importations de produits américains d'au moins 200 **milliards de dollars** sur deux ans, tout en maintenant certains tarifs pour protéger les intérêts américains. **La guerre tarifaire a eu lieu entre 2016 et 2019** avec plusieurs momentum et points chauds de rivalité entre les deux superpuissances, qui n'avaient jamais été atteints depuis la Guerre froide.

1. **1er mars 2018** : Donald Trump annonce l'imposition de droits de douane sur l'aluminium et l'acier importés, déclarant que les guerres commerciales sont "bonnes et faciles à gagner" .
2. **6 juillet 2018** : Les États-Unis imposent des tarifs de **25 %** sur **34 milliards de dollars** d'importations chinoises, marquant le début officiel de la guerre commerciale.
3. **23 août 2018** : La Chine répond en annonçant des droits de douane de **25 %** sur **16 milliards de dollars** d'exportations américaines, en représailles aux tarifs américains.
4. **18 septembre 2018** : Trump annonce l'imposition de tarifs sur **200 milliards de dollars** d'importations chinoises, avec un taux initial de **10 %**, qui sera porté à **25 %** en janvier 2019.
5. **24 septembre 2018** : Les États-Unis mettent en œuvre les nouveaux tarifs sur les importations chinoises, entraînant des représailles immédiates de la Chine sur des biens américains d'une valeur de **60 milliards de dollars**.

6. **1er décembre 2018** : Les deux pays déclarent une trêve, suspendant certaines augmentations tarifaires et promettant des discussions pour un accord commercial.
7. **10 mai 2019** : Les États-Unis augmentent les tarifs à **25 %** sur les **200 milliards de dollars** d'importations chinoises, relançant les tensions commerciales.
8. **1er juin 2019** : La Chine impose des droits de douane supplémentaires sur **60 milliards de dollars** d'importations américaines en réponse à l'augmentation des tarifs par les États-Unis.
9. **1er août 2019** : Trump annonce son intention d'imposer des tarifs supplémentaires sur environ **300 milliards de dollars** d'importations chinoises, touchant presque toutes les importations en provenance de Chine.
10. **5 août 2019** : La Chine dévalue son yuan, ce qui est perçu comme une manipulation monétaire pour soutenir ses exportations face aux tarifs américains.
11. **23 août 2019** : La Chine annonce qu'elle imposera des droits de douane supplémentaires sur des produits américains d'une valeur totale de **75 milliards de dollars**, y compris une surtaxe sur les voitures américaines.
12. **1er septembre 2019** : Les États-Unis appliquent un tarif douanier de **15 %** sur **125 milliards de dollars** d'importations chinoises supplémentaires, ajoutant à la pression tarifaire existante.
13. **2 septembre 2019** : La Chine dépose une plainte auprès de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) contre les tarifs américains, marquant une escalade juridique dans le conflit commercial.

Ces événements illustrent l'escalade progressive des tensions entre les États-Unis et la Chine, avec des répercussions significatives pour l'économie mondiale et les relations commerciales internationales.

L'évolution du solde commercial entre les États-Unis et la Chine a été profondément influencée par la politique commerciale de Donald Trump, qui a marqué une rupture avec les approches précédentes. En 2018, le déficit commercial des États-Unis avec la Chine a atteint un niveau record de **419 milliards de dollars**, illustrant l'ampleur des déséquilibres commerciaux, les importations américaines en provenance de Chine dépassant largement les exportations américaines vers ce pays. En réponse à ce déséquilibre, Trump a imposé des tarifs douaniers mais les effets se sont véritablement manifestés à partir de 2019-2020, avec des niveaux de déficit inférieurs à ceux observés en 2016.

En 2022, le déficit était encore élevé à **381 milliards de dollars**, mais en 2023, il a connu une contraction notable de **27 %**, atteignant **279 milliards de dollars**, son niveau le plus bas depuis 2010. Cette réduction est attribuée en partie à une baisse des importations américaines de biens chinois, qui ont chuté de **20 %** entre 2022 et 2023. Pour la première fois depuis 2003, les États-Unis ont également importé plus de biens en provenance du Mexique que de Chine, signalant un changement dans les dynamiques commerciales.

Année	Solde Commercial (en milliards de \$)
2010	-273
2011	-295
2012	-315
2013	-318
2014	-343
2015	-365
2016	-347

Année	Solde Commercial (en milliards de \$)
2017	-375
2018	-419
2019	-345
2020	-310
2021	-355
2022	-381
2023	-279

Source : Banque mondiale, Bureau of Economic Analysis (BEA), Statista

LE DETOURNEMENT DU DROIT INTERNATIONAL

Sous la présidence de Donald Trump, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a été utilisée comme un outil stratégique pour attaquer ses rivaux et faire pression sur d'autres nations, tout en préservant l'hégémonie économique des États-Unis. **Depuis sa création jusqu'aux années 2015, l'OMC a soutenu l'expansion du commerce international, offrant aux États-Unis un cadre pour exprimer pleinement leur domination économique mondiale.** L'OMC dispose d'un processus juridique de règlement des différends commerciaux via l'Organe de Règlement des Différends (ORD), qui couvre trois accords majeurs : les accords sur les marchandises, les accords sur les services (AGCS), et les Accords sur les Aspects des droits de propriété intellectuelle touchant le commerce (ADPIC).

Dès qu'un pays se considère lésé par un autre selon les règles de l'OMC, il peut porter plainte. Ce mécanisme a été largement utilisé par les États-Unis, qui ont déposé le plus grand nombre de plaintes, principalement contre l'Union européenne et le Japon au début. Cependant, à partir du pivot asiatique de Barack Obama, **les plaintes contre la Chine ont commencé à augmenter**, représentant désormais 15 % des plaintes américaines depuis

l'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001. **Cette dynamique a permis aux États-Unis d'utiliser l'OMC comme un prolongement de leur stratégie commerciale agressive.**

Un aspect clé de cette stratégie a été la "Section 301" du Trade Act de 1974, qui permet au représentant du commerce américain d'imposer des mesures économiques rétorsives contre un pays à la demande du président. Cette loi a été utilisée par Trump pour justifier ses tarifs douaniers sur les importations chinoises, contournant ainsi une OMC qu'il considérait comme faible et dépassée. En effet, Trump a qualifié l'OMC d'« état de mort cérébrale », affirmant qu'elle n'était pas en mesure de gérer efficacement les différends commerciaux modernes.

Les États-Unis ont également critiqué l'OMC pour son "activisme judiciaire", notamment lorsque l'institution n'a pas donné raison aux États-Unis dans des affaires concernant les entreprises d'État chinoises. Cette désillusion a conduit Trump à bloquer le renouvellement des juges de l'Organe d'appel (OA) à plusieurs reprises, paralysant ainsi le mécanisme de règlement des différends commerciaux. **En conséquence, à partir de septembre 2018, l'Organe d'appel ne pouvait plus délibérer, rendant l'OMC pratiquement inutile pour traiter les différends.**

Plusieurs exemples précis d'attaques juridiques sous l'Administration Trump ont eu lieu :

1. **Mars 2018 – Plainte contre la Chine sur les droits de propriété intellectuelle (Section 301)**

L'administration Trump a invoqué la Section 301 du Trade Act de 1974 pour imposer des tarifs douaniers sur **50 milliards de dollars** d'importations chinoises, accusant Pékin de pratiques déloyales liées au transfert forcé de technologie et à la violation des droits de propriété intellectuelle. Cette mesure a été prise en dehors du cadre traditionnel de l'OMC, mais elle s'est appuyée sur des arguments relevant des accords ADPIC (Aspects des droits de propriété intellectuelle touchant au commerce) couverts par l'OMC.

2. **Juillet 2018 – Plainte contre l'Union européenne sur les subventions à Airbus**

Les États-Unis ont déposé une plainte devant l'OMC contre l'Union européenne, accusant celle-ci d'accorder des subventions illégales à Airbus, créant une concurrence déloyale pour Boeing. Cette affaire s'inscrivait dans un conflit commercial de longue date entre les deux blocs économiques. En 2019, l'OMC a donné raison aux États-Unis, leur permettant d'imposer des sanctions tarifaires sur **7,5 milliards de dollars** d'importations européennes.

3. **Août 2018 – Plainte contre la Turquie sur les droits compensatoires**

Les États-Unis ont contesté devant l'OMC les mesures prises par la Turquie en réponse aux tarifs douaniers américains sur l'acier et l'aluminium. Trump avait justifié ces tarifs en invoquant des considérations de "sécurité nationale" prévues par l'article XXI du GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), une disposition rarement utilisée auparavant.

4. **Décembre 2019 – Blocage complet de l'Organe d'appel de l'OMC**

L'administration Trump a bloqué le renouvellement des juges nécessaires au fonctionnement de l'Organe d'appel (OA) en décembre 2019. En conséquence, cet organe central du règlement des différends commerciaux est devenu inopérant. Cette paralysie a permis aux États-Unis d'éviter que leurs actions unilatérales ne soient contestées efficacement au niveau international.

Trump a également utilisé les failles du système multilatéral pour contourner les règles commerciales établies. En invoquant des justifications comme la sécurité nationale ou en recourant à des lois américaines telles que la Section 301 et la Section 232 du Trade Expansion Act de 1962, il a imposé des tarifs douaniers massifs sur plusieurs partenaires commerciaux, dont la Chine, le Canada et l'Union européenne. Ces mesures ont souvent été perçues comme un contournement direct des principes fondamentaux de l'OMC.

Paradoxalement, bien que les États-Unis aient été le principal utilisateur des mécanismes juridiques de l'OMC pour défendre leurs intérêts commerciaux, **ils ont également été le pays le plus souvent visé par des plaintes**, notamment concernant leurs politiques protectionnistes. Cette dualité illustre comment Trump a exploité le droit international non seulement pour attaquer ses rivaux mais aussi pour **contourner ou affaiblir une institution qu'il considérait comme défavorable aux intérêts américains**.

L'ENJEU DES ROUTES COMMERCIALES POUR LES ETATS-UNIS DE DONALD TRUMP

Sous la présidence de Donald Trump, les routes commerciales mondiales ont été au cœur de nombreuses stratégies économiques et géopolitiques. La rivalité entre les États-Unis et d'autres puissances, notamment la Chine, a redéfini les dynamiques commerciales, avec des implications significatives pour la sécurité maritime et le contrôle des passages stratégiques.

L'ENJEU GEOPOLITIQUE DES ROUTES COMMERCIALES

Les routes commerciales maritimes sont essentielles pour le commerce mondial, représentant une part significative des échanges de biens. **Les océans et les mers constituent des voies de passage cruciales pour le transport maritime**, qui est le mode de transport dominant pour les marchandises. La mer Rouge, par exemple, est un passage stratégique reliant l'Europe à l'Asie via le canal de Suez.

LE CANAL DE SUEZ

10% du commerce maritime mondial passe par le canal de Suez, Le canal de Suez est d'autant plus un enjeu stratégique que sa place dans le commerce international est de plus en plus importante. En effet, alors que le centre névralgique du commerce international se déplace de l'Atlantique Nord à l'Indopacifique, il reste l'une des voies privilégiées reliant l'Europe,

premier bassin de consommateurs à l'Asie, premier bassin de producteurs. En conséquence, depuis 2021, le nombre de navires traversant chaque jour a augmenté de 21%, passant de 56 navires par jour en 2021 à 68 navires par jour en janvier 2023⁸. En 2022, près de 22 000 navires ont emprunté le canal de Suez.

Cette importance stratégique du canal de Suez s'est accentuée depuis la crise sanitaire pour trois raisons géopolitiques. Premièrement, **elle résulte d'une stratégie de l'Égypte**. Pour contrer une inflation structurelle depuis l'arrivée du Général Sissi et qui s'est accentuée lors de la crise sanitaire (elle estimée par l'OCDE à plus de 22% lors de la crise sanitaire⁹), l'Égypte a entrepris des travaux d'agrandissement du canal. Ces travaux poursuivent l'ambition d'en augmenter la rentabilité permettant d'engranger des devises compensant les pertes liées au reflux de touristes, structurel depuis les Printemps Arabes à cause du terrorisme, et conjoncturel lors de la crise sanitaire. **Ces travaux d'agrandissement ont permis d'augmenter le trafic** (1). Deuxièmement, **la guerre que mène l'Arabie Saoudite au Yémen depuis 2015 réduit l'activité des Houthis**, milice pro-iranienne terroriste, dont l'activité de contrebande décourage les entreprises de transport maritime d'emprunter la mer Rouge (2). Enfin, **dernièrement, les routes d'approvisionnement notamment en gaz ont été bouleversées à la faveur de la guerre en Ukraine** (3). En effet, avec les sanctions russes, de nombreux pays européens se sont tournés vers le gaz du Moyen-Orient, notamment qatari dont une partie transite depuis la mer Rouge et donc le canal de Suez.

De même, le canal de Panama est un point névralgique qui facilite le transit entre l'océan Atlantique et l'océan Pacifique.

⁸ Le canal de Suez enregistre des revenus records de 7,5 milliards d'euros, Le Figaro, avec l'AFP, janvier 2023.

⁹ Ibid.



Les grands détroits et canaux internationaux

Sous Trump, les États-Unis ont cherché à renforcer leur influence sur ces routes commerciales tout en contrecarrant les ambitions d'autres puissances. L'émergence de nouvelles routes commerciales, en particulier celles soutenues par la Chine, a transformé le paysage international. **L'Initiative de la Ceinture et de la Route**, lancée en 2013 par la Chine, vise à relier économiquement la Chine à l'Europe en intégrant des corridors routiers et ferroviaires à travers l'Asie centrale. Ce projet ambitieux a des implications économiques, politiques et sociales majeures, redéfinissant les relations entre les nations.

Pour Donald Trump, **la maîtrise du canal de Suez est une nécessité pour mener une guerre commerciale à la Chine.** Or, les États-Unis ne disposent d'aucune base militaire permanente à proximité. Une aberration stratégique lorsque l'on sait que la Russie renforce sa présence en Libye, en étant présente à Tobrouk par exemple, que la Chine avance ses pions en Afrique de l'Est, avec le Port de Dolareh à Djibouti, ainsi qu'en Méditerranée. Trump, qui raisonne en termes d'avantages compétitifs, ne peut tolérer un statu quo où Washington resterait en retrait.

LA MER ROUGE

La mer Rouge est un passage vital pour le commerce mondial, servant de couloir pour environ **10 %** du commerce maritime mondial. Elle est particulièrement importante pour le transport de pétrole et de gaz naturel en provenance du Moyen-Orient vers l'Europe et les États-Unis. Pendant la présidence de Trump, la sécurisation de cette région a été une priorité stratégique.

Les tensions au Moyen-Orient ont un impact direct sur la sécurité maritime dans la mer Rouge. Les conflits en cours au Yémen et en Syrie ont exacerbé les risques d'attaques contre les navires commerciaux. **Les États-Unis ont intensifié leur présence militaire dans la région pour protéger ces routes commerciales essentielles**, créant des alliances avec des pays comme l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis pour étendre leur influence tout en cherchant à contrer l'influence iranienne.

Sous Trump, **les opérations navales américaines dans la mer Rouge ont été renforcées pour garantir la liberté de navigation**. Cela inclut des patrouilles régulières et des exercices militaires conjoints avec des alliés régionaux. Ces actions visent non seulement à protéger les intérêts économiques américains mais aussi à dissuader toute agression potentielle contre les navires commerciaux.

En effet, il est à noter que **la mer Rouge au-delà d'être un espace disputé, est un espace dangereux**. Il s'agit de la deuxième Mer qui recense le plus d'actes de flibusterie et de piraterie au kilomètre carré derrière le Golfe d'Aden. Il est possible de distinguer trois grandes menaces.

La première concerne **la piraterie provoquée par l'instabilité politique de la Corne de l'Afrique (Somalie, etc.)**. Des groupes criminels, organisent des attaques contre les navires transitant par le détroit de Bab el-Mandeb considéré comme l'un des plus dangereux du monde. En 2021, un pétrolier a été attaqué par des pirates armés au large des côtes yéménites, obligeant

les forces de sécurité à intervenir et entraînant une augmentation des primes d'assurance pour les navires transitant par la région.

Deuxième menace, **le terrorisme des Houthis dans la région puisque le Yémen est le théâtre d'une guerre civile depuis 2014** qui s'est internationalisée en 2015 avec l'intervention saoudienne. Les rebelles houthis, soutenus par l'Iran, ont mené plusieurs attaques contre des navires saoudiens et occidentaux, utilisant des missiles, des drones et des mines maritimes fournis par l'Iran pour perturber le commerce international dans la zone et affaiblir les pays bénéficiaires que sont les monarchies du Golfe, Israël et l'Égypte, pays rivaux ou ennemis de l'Iran.

Enfin, troisième et dernière menace, **les rivalités territoriales et maritimes dans la zone explosent depuis les années 1990**. Les États bordant la mer Rouge (Somalie, Érythrée, Yémen, Djibouti, Égypte, etc.) se livrent une bataille territoriale pour le contrôle d'îles stratégiques. Citons par exemple, les **Îles Hanish** situées dans le Sud de la mer Rouge. Elles ont été au cœur d'un conflit entre le Yémen et l'Érythrée conduisant à des affrontements militaires entre les deux pays avant un arbitrage international, qui a finalement attribué la majorité des îles au Yémen en 1998. Autre exemple, les **Îles Doumeira**, situées à la frontière entre Djibouti et l'Érythrée, ont été l'objet d'affrontements armés en 2008. Bien que des accords de paix aient été signés, la souveraineté sur ces îles reste une source de tension. Enfin dernière source de tensions et non des moindres, **l'accès à la mer Rouge de l'Éthiopie, grand pays de la zone qui est devenu un pays enclavé après l'indépendance de l'Érythrée en 1993**. L'Éthiopie cherche à retrouver un accès direct à la mer. En janvier 2024, l'Éthiopie a signé un accord avec le Somaliland pour utiliser le port de Berbera. **Cet accord a provoqué des tensions avec la Somalie, qui considère le Somaliland comme une région autonome non reconnue internationalement.**



LE CANAL DE PANAMA

Le canal de Panama est un point stratégique crucial pour le commerce mondial, inauguré en 1914. En reliant l'océan Atlantique à l'océan Pacifique, il a révolutionné le transport maritime en réduisant considérablement le temps nécessaire pour traverser l'Amérique centrale. **Chaque année, entre 10 000 et 14 000 navires empruntent ce canal, représentant environ 5 % du trafic maritime mondial.**

La montée en puissance de la Chine a eu un impact significatif sur le canal de Panama. **Pékin a intensifié ses efforts pour accroître son influence dans cette région par le biais d'investissements dans les infrastructures portuaires et logistiques.** Par exemple, des entreprises chinoises ont pris des participations dans des ports clés au Panama, suscitant des préoccupations aux États-Unis concernant une possible perte d'influence dans cette zone stratégique. En 2017, un accord entre le Panama et la Chine a été signé dans le cadre de l'initiative "Une Ceinture, une Route", ouvrant la voie à des investissements dans divers projets d'infrastructure. Parmi ceux-ci figurent des propositions pour construire une quatrième écluse au canal de Panama et améliorer les infrastructures routières et ferroviaires du pays.

En 2018, lors d'une visite officielle, le président chinois Xi Jinping a signé plusieurs accords de coopération avec Panama, dont un traité de libre-échange qui pourrait ouvrir la voie à des millions de dollars d'investissements chinois dans les infrastructures panaméennes. **Des entreprises comme Hutchison Ports, détenue par Hong Kong, opèrent plusieurs ports clés au Panama**, facilitant les échanges entre la Chine et l'Amérique latine.

En réponse à ces défis, Trump a cherché à renforcer les relations bilatérales avec le Panama tout en soutenant des projets d'infrastructure qui pourraient contrer l'influence chinoise. Il a exprimé des ambitions controversées concernant le canal de Panama, allant jusqu'à menacer de reprendre son contrôle si les tarifs de passage pour les navires américains n'étaient pas réduits.



LE DETROIT DE TAIWAN

Taiwan a émergé comme un point stratégique dans la rivalité commerciale et géopolitique entre les États-Unis et la Chine. **L'île, leader mondial dans la production de semi-conducteurs, est essentielle aux chaînes d'approvisionnement mondiales, ce qui en fait un acteur clé dans le commerce international.** Trump a renforcé les liens économiques avec Taiwan, notamment en augmentant les exportations américaines d'armes et en soutenant des initiatives visant à sécuriser les chaînes d'approvisionnement technologiques. Ces mesures s'inscrivent dans une

stratégie plus large visant à contrer l'influence croissante de la Chine dans la région Asie-Pacifique.

En imposant des droits de douane punitifs sur plus de 300 milliards de dollars de produits chinois, Trump a encouragé les entreprises américaines à diversifier leurs chaînes d'approvisionnement, bénéficiant indirectement à Taiwan. L'île a vu une augmentation significative de ses exportations vers les États-Unis, notamment dans le secteur des technologies avancées. Par ailleurs, Trump a utilisé Taiwan comme un levier stratégique pour exercer une pression sur Pékin, tout en renforçant son rôle dans les routes commerciales reliant l'Asie à l'Amérique du Nord.

Trump a intensifié le soutien militaire à Taiwan pour sécuriser les routes commerciales stratégiques dans le détroit de Taïwan, une voie cruciale pour le commerce mondial. Les incursions militaires chinoises dans cette région ont exacerbé les tensions, poussant l'administration Trump à adopter une posture plus ferme en fournissant des armes sophistiquées à Taipei et en menant des exercices militaires conjoints avec ses alliés régionaux. Cette stratégie visait non seulement à protéger les intérêts économiques américains mais aussi à garantir la liberté de navigation dans cette zone hautement contestée. Ainsi, Taiwan est devenu un élément central des politiques commerciales et sécuritaires américaines sous Trump, reflétant l'importance croissante des routes commerciales dans la rivalité sino-américaine.

VERS UNE NOUVELLE ÉCONOMIE MARITIME

La présidence de Donald Trump a marqué une période où les routes commerciales sont devenues un enjeu géopolitique majeur.

La sécurisation de passages stratégiques comme la mer Rouge et le canal de Panama est essentielle pour maintenir l'hégémonie économique américaine face à une concurrence croissante, notamment celle de la Chine. Cette dynamique souligne que **les enjeux économiques ne peuvent être dissociés des considérations géopolitiques**. Alors que Trump

cherchait à protéger les intérêts américains par des mesures unilatérales, il a également dû naviguer dans un paysage commercial complexe où chaque décision avait des répercussions globales.

Aux enjeux géopolitiques, s'ajoutent surtout une aberration économique qu'entend réparer Donald Trump : les Etats-Unis ont le plus grand espace maritime mondial (11,3 millions de km² de ZEE) et pourtant ont une industrie maritime et une économie de la mer déclassées vis-à-vis de la Chine. **Depuis les années 1990, la part de l'économie maritime dans le PIB américain a diminué pour atteindre aujourd'hui moins de 2% du PIB, selon les chiffres du BEA¹⁰.** A titre de comparaison, **l'économie maritime chinoise représente 10% du PIB chinois avant la crise sanitaire¹¹.** Pourtant, la Chine a une production intérieure en volume inférieure à la production américaine et dispose d'une ZEE moins importante. Comment la Chine peut-elle avoir une économie maritime 5 fois plus importante que celle des Etats-Unis rapportée à son PIB alors qu'elle n'a pas vocation à être une thalassocratie au même titre que les Etats-Unis ?

Ce paradoxe tient de deux facteurs : **une dépendance aux hubs asiatiques (Shanghai, Singapour) qui ont attiré le commerce mondial loin des Etats-Unis (1) et un déclin de la flotte marchande américaine qui est surtout orientée sur le secteur du tourisme (grandes compagnies touristiques) et moins sur le fret** comme le montre le tableau ci-dessous¹² (2).

¹⁰ **Maritime Activity Reports, Inc.** «US Marine Economy Continues Growth Trend». *MarineLink*, 6 juin 2024.

¹¹ **Eudeline, Hugues.** «La puissance maritime chinoise». *Les Grands Dossiers de Diplomatie*, Areion24.news, 9 février 2023.

¹² **Tourret, Paul.** «Qui possède les industries maritimes mondiales ?». *Note de Synthèse ISEMAR*, n°250, avril 2023.

Répartition de la flotte mondiale par zone

	Europe	Ext.-Orient	Autres
Total	37%	40%	23%
Pétroliers	42%	26%	32%
GNL GPL	33%	36%	31%
Vraquiers	32%	53%	15%
Porte-cont.	54%	36%	10%

Europe : UE, GB, Norvège, Suisse ; Extrême-Orient : Chine, Japon, Corée, Taiwan, HK, Singapour. Source ISL Yearbook

Le tableau ci-dessus montre que **la domination euro-asiatique de la flotte mondiale de l'industrie maritime qui détient 77% du total mondial**¹³. Il s'agit d'une situation paradoxale pour les Etats-Unis qui finalement est devenu un nain maritime alors que le pays détient la plus grande zone économique exclusive mondiale.

La guerre commerciale menée par Donald Trump entre 2016 et 2019 a marqué une rupture majeure dans les relations économiques mondiales, notamment avec la Chine. En imposant des droits de douane massifs sur des centaines de milliards de dollars d'importations chinoises, Trump a cherché à corriger des pratiques jugées déloyales, comme le transfert forcé de technologies et le vol de propriété intellectuelle. Alors que Trump revient sur la scène politique, une nouvelle phase de confrontation économique semble se profiler.

L'ambition de Donald Trump est triple : **rééquilibrer le déficit commercial vis-à-vis de la Chine** pour éviter que les Etats-Unis n'aient à réaliser un chèque chaque année à la Chine (1), **assurer un contrôle des routes commerciales et des voies navigables** (2) et **reconstruire une puissance maritime américaine à l'heure où l'économie mondiale tend à poursuivre sa maritimisation** (3).

¹³ Ibid.

Cette éventuelle "nouvelle guerre commerciale" pourrait s'inscrire dans un contexte encore plus tendu, où les rivalités géopolitiques et les enjeux technologiques joueront un rôle central dans la redéfinition des relations commerciales internationales.

RETOUR DE TRUMP : VERS UNE SECONDE GUERRE COMMERCIALE

Le retour de Donald Trump à la Maison Blanche en 2024 marque le début d'une nouvelle phase dans sa vision économique et géopolitique, qui pourrait intensifier les confrontations commerciales amorcées lors de son premier mandat. **Fort de son programme "Agenda47" et du soutien idéologique du "Project 2025", Trump ambitionne de rétablir une politique commerciale protectionniste, axée sur la défense des intérêts américains face à des rivaux économiques comme la Chine.** Son premier mandat avait déjà mis en lumière sa volonté de rompre avec les accords multilatéraux et de privilégier une approche bilatérale et agressive pour rééquilibrer les échanges commerciaux. Cependant, cette stratégie avait engendré des tensions internationales et des perturbations économiques.

Dans ce contexte, son second mandat pourrait marquer une escalade des rivalités commerciales, notamment avec Pékin, dans un environnement mondial encore plus polarisé. **Les ambitions chinoises, notamment dans des secteurs stratégiques comme les technologies et les infrastructures globales (via l'initiative "Belt and Road"), continuent de représenter un défi majeur pour les États-Unis.** En réponse, Trump semble déterminé à renforcer les barrières tarifaires, à sécuriser les chaînes d'approvisionnement critiques et à réaffirmer l'hégémonie économique américaine sur les routes commerciales stratégiques.

Cette partie examinera comment cette nouvelle guerre commerciale pourrait se structurer, en analysant les outils politiques et économiques que Trump pourrait mobiliser. Elle explorera également les implications potentielles pour l'économie mondiale, les alliances stratégiques et la stabilité des relations internationales dans un contexte où le protectionnisme et la compétition économique sont devenus des leviers centraux du pouvoir.

LA DOCTRINE TRUMP

UNE STRATEGIE TARIFAIRE

Le président Donald J. Trump a annoncé son plan commercial "America First", visant à remplacer le système de Biden, qui punit les producteurs nationaux tout en récompensant ceux qui délocalisent selon Trump. **Ce nouveau système pro-américain introduira des tarifs de base universels sur la plupart des produits étrangers, favorisant ainsi la production nationale tout en taxant les entreprises étrangères.** Lors de son discours d'inauguration le 20 janvier 2025, Trump a déclaré : « L'agenda de Biden taxe l'Amérique pour renforcer la Chine. Mon agenda taxera la Chine pour renforcer l'Amérique » .

Politique Commerciale "America First"

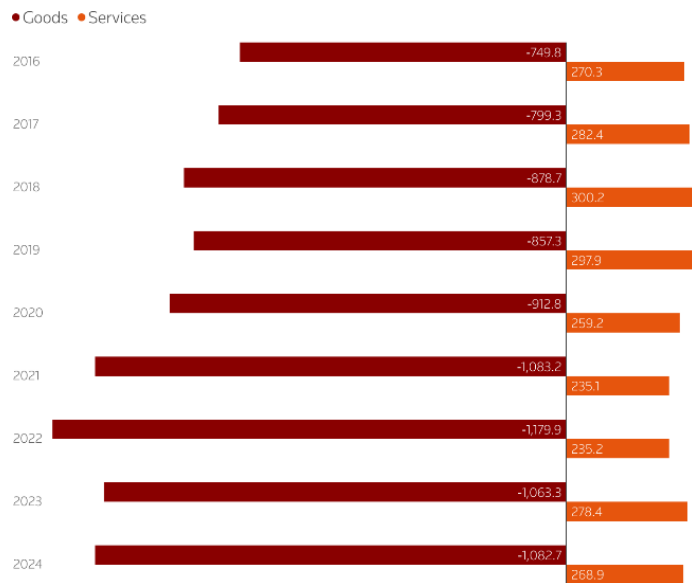
Trump a élaboré un plan pour remplacer le système de Biden par un nouveau système qui récompense la production nationale et taxe les entreprises étrangères. **Au lieu d'augmenter les impôts sur les producteurs américains, Trump imposera des tarifs sur les producteurs étrangers grâce à un système de tarifs de base universels sur la plupart des biens importés.**

Les tarifs augmenteront progressivement si d'autres pays manipulent leur monnaie ou s'engagent dans des pratiques commerciales déloyales¹⁴. À mesure que les tarifs sur les pays étrangers augmenteront, les impôts sur les travailleurs, les familles et les entreprises américaines pourront diminuer. **En 2022, le déficit commercial des États-Unis a atteint 948,1 milliards de dollars, le plus élevé jamais enregistré, et le déficit commercial agricole a dépassé 2 milliards de dollars.**

¹⁴ [Agenda47: President Trump's New Trade Plan to Protect American Workers | Agenda47 | Donald J. Trump](#)

U.S. goods trade deficits keep growing, services surpluses hold steady

U.S. global goods trade deficits and services surpluses by year in billions of dollars



Note: 2024 data is for the 11 months through November. Data presented on a Balance-of-Payments basis.

By David Lawder • Source: U.S. Census Bureau

La politique commerciale "America First" vise à éliminer complètement la dépendance des États-Unis à l'égard de la Chine, le principal bénéficiaire de l'agenda globaliste des démocrates d'après les Républicains. En plus des tarifs de base universels, le plan de Trump prévoit de rétablir l'indépendance économique des États-Unis vis-à-vis de la Chine.

Une partie des mesures tarifaires de Trump a déjà été mise en place dès son investiture et la signature de décrets, mais le nouveau pensionnaire de la Maison Blanche a annoncé :

- **Tarifs de 25 % sur tous les produits en provenance du Canada et du Mexique**, prévus dès le premier jour en janvier 2025.
- **Tarif de 10 % sur toutes les importations chinoises**, avec des augmentations possibles si la Chine ne répond pas aux préoccupations américaines concernant le commerce et la sécurité nationale.
- **Tarifs pouvant atteindre 60 % sur certains produits chinois**, notamment dans les secteurs technologiques et manufacturiers.
- **Création d'un "Service des recettes extérieures"** pour collecter les droits de douane et maximiser les revenus issus des importations, le

déficit budgétaire étant le talon d'Achille de la politique économique de Donald Trump lors de son premier mandat.

- **Imposition d'un tarif universel de 10 à 20 % sur tous les produits étrangers**, avec des augmentations supplémentaires pour les pays manipulant leurs devises ou adoptant des pratiques commerciales déloyales.
- **Révocation du statut de "nation la plus favorisée" pour la Chine**, ce qui permettrait d'appliquer des tarifs plus élevés sur une gamme plus large de produits.

Trump a déclaré : « *Nous allons écraser nos adversaires économiques et rétablir un commerce équitable pour l'Amérique* »¹⁵. Il veut interdire également les contrats fédéraux à toute entreprise qui délocalise vers la Chine.

¹⁵ City AM - "'America first': Donald Trump sworn in as 47th President"

Product	Trump administration tariff (enacted)	Biden administration tariff (in progress)	Trump campaign (proposed)
All global imports	<i>Not applicable</i>	<i>Not applicable</i>	10% or equal to whatever the country imposes on the US
Global steel (with certain exemptions)	25%	Tariff quota system for EU (and some others)	10% or equal to whatever the country imposes on the US
Global aluminium (with certain exemptions)	10%	Tariff quota system for EU (and some others)	10% or equal to whatever the country imposes on the US
Chinese EVs	25%	100% (2024)	100%
Chinese steel/aluminium	10%	25% (2024)	60% or more
Chinese semiconductors	25%	50% (2025)	60% or more
Chinese solar cells	25%	50% (2024)	60% or more
Chinese lithium-ion batteries and parts	7.5%	25% (2024-26)	60% or more
Mexican steel/aluminium	25% for steel 10% for aluminium	0% if melted/poured in Mexico, otherwise 25% 10% on aluminium if originates in China or select other countries	10% or equal to whatever the country imposes on the US

Un accord au service des Américains

Selon le parti républicain, les plans de Trump permettront de ramener des millions d'emplois américains et de générer des trillions de dollars de nouvelles richesses pour renforcer la société américaine. Les tarifs de Trump seront au cœur d'une nouvelle **Initiative Stratégique Nationale de Fabrication** qui rééquilibrera le système commercial mondial et qui a vocation à renforcer considérablement l'Amérique.

L'augmentation des tarifs sur les producteurs étrangers tout en réduisant les impôts pour les producteurs nationaux aidera à maintenir les emplois et

la richesse aux États-Unis. Les tarifs de base universels de Trump rétabliront des conditions équitables pour les entreprises américaines dans le monde entier en réduisant la distorsion de concurrence sur le marché intérieur américain de produits étrangers dont les coûts de production (du travail comme du capital) sont diminués par rapport à des produits similaires états-uniens.

Trump s'appuiera sur son succès historique dans l'abolition de l'ALENA. Il a **remplacé l'ALENA par l'USMCA**, une avancée historique pour rétablir des conditions équitables pour les travailleurs, les agriculteurs et les fabricants américains.

UNE STRATEGIE GLOBALE

Donald Trump pourrait utiliser les tarifs comme outils de négociation non seulement dans le cadre du commerce, mais aussi sur des questions telles que l'immigration et la politique énergétique. Cette approche pourrait entraîner une escalade rapide des tensions commerciales, car Trump semble déterminé à forcer la main des pays voisins et des adversaires à la table des négociations. Selon un responsable de la transition, « les tarifs sont un moyen efficace de faire pression sur d'autres pays pour qu'ils s'engagent dans des discussions sur l'immigration et le commerce »¹⁶.

Trump a déjà annoncé son intention d'imposer des tarifs massifs sur les biens importés de pays comme le Mexique, le Canada et la Chine dès son premier jour en fonction, à moins que ces nations ne répondent à ses exigences concernant l'immigration et le trafic de drogues. Comme il l'a déclaré : « Pourquoi pas ? Pas de surprises ». Par exemple, dès le début de son mandat, il a menacé la Colombie d'augmentation de 25% (50% au bout d'une semaine) des droits de douane pour faire exécuter les expulsions de narco-trafiquants vers la Colombie. Après un court bras de fer avec les autorités colombiennes, Donald Trump a obtenu gain de cause car les droits de douane pour un pays dépendant commercialement des États-Unis (les

¹⁶ CNN. "Trump tries to force other countries to negotiating table on immigration and trade."

Etats-Unis sont le premier partenaire commercial de la Colombie) est une menace qui fait qu'il est plus cher de s'opposer à Trump que de lui céder ce qu'il souhaite.

Cette stratégie rappelle ses tactiques de son premier mandat, où les menaces tarifaires ont conduit à des concessions de la part du Mexique sur des politiques d'immigration cruciales, telles que le programme "Rester au Mexique", qui exigeait que les migrants attendent au Mexique pendant le traitement de leurs demandes d'asile aux États-Unis.

Cette approche pourrait également s'appliquer à la politique énergétique. Trump prévoit d'utiliser les tarifs pour inciter les pays producteurs de pétrole à coopérer avec les États-Unis sur des questions énergétiques, tout en cherchant à réduire la dépendance américaine vis-à-vis des importations énergétiques. **Cependant, cette stratégie comporte des risques importants**, notamment des représailles potentielles de la part des pays ciblés, ce qui pourrait exacerber les tensions commerciales existantes.

La présidente mexicaine Claudia Sheinbaum a averti que « ni les menaces ni les tarifs ne résoudront le problème de l'immigration ou de la consommation de drogues », soulignant que l'imposition d'un tarif risquerait d'entraîner des représailles et de créer un cycle destructeur pour les relations bilatérales¹⁷. De plus, l'impact potentiel sur les industries américaines dépendantes du commerce avec ces pays pourrait également nuire à l'économie nationale.

L'utilisation des tarifs comme outils de négociation par Trump pourrait créer une dynamique complexe, où les enjeux commerciaux sont intimement liés à des questions politiques et sociales plus larges. Si cette stratégie peut offrir des gains à court terme dans certaines négociations, elle comporte également le risque d'une escalade qui pourrait nuire aux relations économiques et diplomatiques à long terme.

LES CONSEQUENCES D'UNE STRATEGIE COMMERCIALE AGRESSIVE

LES CONSEQUENCES SUR LES IMPORTATIONS AMERICAINES

Les consommateurs américains pourraient bientôt faire face à une augmentation des prix des biens importés si le président élu Donald Trump met en œuvre les hausses de tarifs d'importation attendues. Pendant sa campagne, **Trump a promis d'imposer des tarifs allant de 10 à 20 % sur toutes les importations, avec un taux spécial de 60 % sur celles en provenance de Chine.** Les produits les plus susceptibles de voir leurs prix augmenter de manière significative sont ceux actuellement soumis à de faibles tarifs et qui proviennent majoritairement de Chine.

Si des tarifs sont appliqués à tous les partenaires commerciaux, y compris la Chine, d'importants volumes de machinerie, d'électronique, d'équipements de transport et de produits chimiques seront également affectés. Les biens d'équipement et les composants intermédiaires importés pourraient perturber les chaînes d'approvisionnement américaines.

Les consommateurs verront une hausse des prix pour divers biens importés, tels que les appareils électroniques, les jouets et les produits alimentaires. Avec un large consensus sur la nécessité de diminuer la dépendance à l'égard de la Chine, Trump pourrait agir rapidement pour imposer ces nouveaux tarifs.

La Chine est le principal fournisseur des États-Unis en matière de jouets et d'équipements sportifs, **représentant 40 % des importations américaines de chaussures et environ un quart des importations d'électronique.** En 2023, la valeur des importations américaines en provenance de Chine dans le secteur électronique a atteint 119,9 milliards de dollars. Ces mesures tarifaires pourraient donc avoir un impact significatif sur l'économie américaine et sur le pouvoir d'achat des consommateurs.

Importations américaines par partenaire commercial, parts par secteur en pourcentages et en milliards de dollars américains, 2023

Secteur	Chine, %	Partenaires FTA, %	Tous les partenaires sauf la Chine et les partenaires FTA, %	Total, milliards de dollars américains
Machinerie	18.3	31.4	50.4	445.5
Électronique et machinerie électrique	27	28.5	44.5	444
Équipements de transport	4	56.4	39.6	417.9
Produits chimiques	6.3	19.5	74.2	327.5
Divers	12.6	35.6	51.8	314
Carburant	0.1	63.7	36.2	253.7
Métaux	14	44.7	41.3	159.9
Pierre et verre	5.9	36.6	57.4	115.7
Textiles et vêtements	24.5	18.3	57.2	109.8
Plastiques et caoutchouc	20.6	37.2	42.2	100.4
Produits alimentaires préparés	2.6	53.5	43.9	94.1
Produits végétaux	2.7	67.9	29.4	76.8

Secteur	Chine, %	Partenaires FTA, %	Tous les partenaires sauf la Chine et les partenaires FTA, %	Total, milliards de dollars américains
Produits en bois	13.3	50.4	36.4	50.1
Jouets et équipements de sport	74.6	5.5	19.9	42.3
Produits animaux	3.5	51.5	45	41
Chaussures	41.1	5.1	53.9	32
Peaux et cuirs	21.8	5.2	73	14.1
Produits minéraux	4.3	51	44.7	8.9

FTA = accord de libre-échange

Source : Importations du Bureau du recensement des États-Unis.

Un tarif de 60 % sur les importations en provenance de Chine représenterait un choc majeur pour les marchés internationaux des biens.

À la suite de la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine de 2018 à 2019, **environ 62 % des importations américaines en provenance de Chine sont actuellement soumises à un taux tarifaire moyen de 16 %, bien supérieur aux taux des nations les plus favorisées (NPF)**, mais inférieur au taux promis par Trump pendant sa campagne présidentielle. Certaines catégories de produits, comme les jouets, les équipements sportifs, les minéraux, ainsi que l'électronique et les machines électriques, affichent des taux tarifaires moyens inférieurs à 10 %. En raison de la dépendance des États-Unis à la production chinoise, de nombreux produits électroniques,

tels que les téléphones portables et ordinateurs portables, ont été largement protégés des tarifs liés à la guerre commerciale.

Près de 40 % des importations américaines proviennent de partenaires d'accords de libre-échange (FTA), où les taux tarifaires existants sont généralement proches de zéro. Seules quelques catégories, comme les textiles et les cuirs, affichent des taux supérieurs à 1 %. Si Trump met en œuvre un tarif de 10 % sur toutes les importations en provenance de partenaires FTA, presque tous les flux seraient affectés par une augmentation d'environ 10 points de pourcentage. Le secteur des équipements de transport, qui a enregistré des importations américaines de 235,7 milliards de dollars en 2023 pour les FTA, serait particulièrement touché.

La production automobile en Amérique du Nord est fortement intégrée, ce qui complique la taxation des véhicules qui traversent plusieurs fois la frontière. La Corée du Sud, un partenaire FTA important, fournit également une part significative des importations américaines de produits de transport et est devenue un investisseur majeur dans le secteur automobile américain. Ainsi, l'imposition de nouveaux tarifs sur ses exportations vers les États-Unis pourrait avoir des répercussions sur les opérations des fabricants coréens basés aux États-Unis.

Les partenaires FTA fournissent plus de la moitié des importations américaines de **carburant et d'équipements de transport, environ un tiers des machines importées, et un quart de l'électronique**. Ils sont également des acheteurs importants des exportations américaines. Si Trump impose des tarifs plus élevés, ces pays pourraient réagir en imposant leurs propres tarifs, réduisant ainsi l'accès au marché pour les fabricants et agriculteurs américains.

Les partenaires de l'USMCA sont également des sources majeures pour les États-Unis en matière d'importations alimentaires. Des tarifs plus élevés exerceraient donc une pression à la hausse sur les prix alimentaires aux

États-Unis. Cependant, il reste encore beaucoup d'incertitudes concernant la mise en œuvre précise de ces nouveaux tarifs.

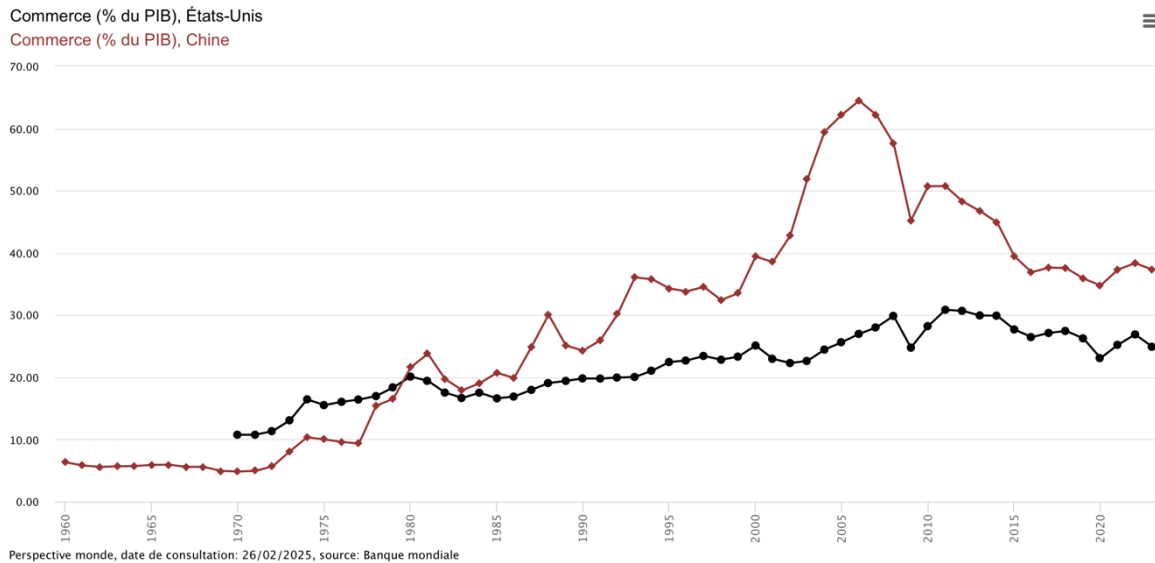
Ainsi, la politique de Trump pourrait emporter trois conséquences néfastes pour les ménages américains.

Tout d'abord, dans de nombreux secteurs économiques, **les produits importés par les Etats-Unis, non substituables à court terme, vont voir leurs prix augmenter.** La politique tarifaire agressive peut conduire à une augmentation de l'inflation. Lorsque l'on sait que Joe Biden a vu son bilan économique plombé par l'inflation, cette donnée est à prendre en compte dans le bilan macro-économique qu'aura Donald Trump.

Autre conséquence, **les mesures de riposte au niveau européen et surtout chinois pourront conduire à des pertes de marchés pour les entreprises américaines.** Le risque étant pour les entreprises américaines à l'export et donc des emplois sur le sol américain se voient détruits.

Enfin dernière conséquence, la guerre commerciale pourrait conduire à une rétractation du commerce international, c'est-à-dire **une croissance moins importante du commerce mondial par rapport celle de la production mondiale.** En d'autres termes, que l'humanité produise plus de bien qu'elle n'en échange, ce qui va à rebours de la mondialisation. Rappelons tout de même que **l'économie américaine reste très ouverte sur le monde avec un taux d'ouverture (poids du commerce international dans le PIB) de près de 25%, soit près de 10 points de plus par rapport à il y a 40 ans en 1985¹⁸.** Or, plus une économie est ouverte sur le monde, plus elle est vulnérable au ralentissement du commerce international qui a déjà eu lieu en 2023 puisque le commerce international a diminué de 1,2% alors que la production mondiale a augmenté de 3,8% (Banque mondiale). L'économie américaine n'y déroge pas.

¹⁸ **Université de Sherbrooke.** « États-Unis - Commerce (% du PIB) ». *Perspective Monde*. 2025.



LA REPONSE CHINOISE

La Chine se prépare à répondre aux menaces tarifaires de Donald Trump par des ajustements stratégiques, cherchant à maintenir sa croissance économique malgré les pressions extérieures.

Mais surtout, **la Chine n'a pas attendu Donald Trump pour pratiquer une stratégie commerciale de concurrence déloyale**. Prenons un exemple que nous avons précédemment détaillé dans notre rapport sur les voitures thermiques.

La Chine a appliqué une politique protectionniste sur les voitures électriques depuis plusieurs années. En ce sens, elle a appliqué les thèses de Friedrich List, de **protectionnisme d'industries naissantes**. La stratégie chinoise a été claire, lisible et simple en trois étapes :

- Etape 1 : **protéger la formation d'un tissu industriel chinois et étranger (sous contraintes)** pour poser les bases d'une production industrielle nationale forte et soutenue par des consommateurs aidés par l'Etat avec des subventions généreuses ;
- Etape 2 : **augmenter ses critères de subvention** (autonomie de 150 km à 250 km, etc.) et **mettre en place des quotas de production par modèle et par niveau de technicité** pour à la fois réduire le montant

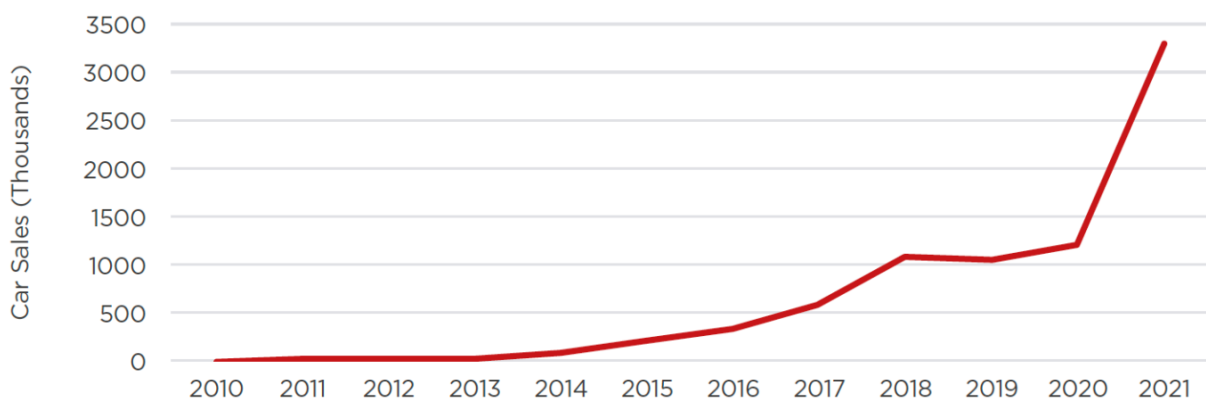
total des subventions pour que le Gouvernement chinois puisse les affecter à d'autres productions industrielles stratégiques, mais également pour forcer les constructeurs à innover afin de gagner la bataille technologique de la révolution verte ;

- Etape 3 : **supprimer les aides une fois la position dominante acquise pour ensuite inonder le monde entier.** Le Gouvernement chinois avait planifié une suppression des aides en 2020. Seulement, la crise sanitaire et la doctrine America First de Donald Trump, puis la loi Inflation Reduction Act de Joe Biden ont conduit les Chinois à repousser leurs ambitions. Ainsi, en 2023, la Chine abandonne définitivement les subventions à l'achat de véhicules électriques, mais les remplace par un programme de 66 milliards destinés à soutenir les constructeurs.

Cette politique protectionniste a débuté sous le 12e plan quinquennal en date de 2011. Elle s'articule autour de 2 volets :

- Un **soutien à la consommation chinoise** qui se décline en trois grandes mesures :
 - un bonus à l'achat d'une voiture électrique pour le consommateur de 55 000 yuans, soit environ 7 600€, qui a duré pendant 7 ans avant d'être progressivement diminué
 - un bonus local financé par les collectivités territoriales qui complète l'aide nationale allant jusqu'à 100% de la subvention nationale pour les grandes métropoles chinoises. La Chine avait anticipé que la voiture électrique devait être davantage soutenue dans les zones urbaines car c'est ce qui contribuera à accélérer son développement. Un urbain chinois peut donc bénéficier de 15 200€ pour acheter une voiture électrique produite en Chine, soit plus de 50 % de son prix final.
 - Enfin, les ménages chinois sont exonérés de 10% de la taxe d'achat, une mesure qui a été prolongée jusqu'à 2027.
- Une **protection économique des constructeurs nationaux** : en effet, les subventions à l'achat de voitures électriques sont réservées aux marques chinoises. Les constructeurs étrangers peuvent en

bénéficier, uniquement s'ils s'associent avec une marque chinoise. Attirés par les subventions généreuses chinoises, les constructeurs européens et américains se lancent à la conquête du marché comme Renault avec la Fluence commercialisée sous la marque de son partenaire Dongfend en 2017. La clé de voute de la stratégie chinoise est de forcer à l'innovation. En effet, l'introduction de quotas de production en 2018. Tous les constructeurs produisant ou exportant en Chine au moins 50 000 véhicules devraient produire au moins 8 % de NEV en 2018, puis 10 % en 2019, 12 % en 2020, 14 % en 2021, 16 % en 2022 et 18 % en 2023. Aujourd'hui, **n'importe quel grand constructeur automobile européen pour exporter 50 000 véhicules en Chine, doit en produire 9 000 voitures électriques en Chine.**



Cette stratégie a été extrêmement efficace. **La Chine est devenue ainsi le plus grand marché mondial de la voiture électrique avec près de 34% de parts de marché en 2022.** Il y a 20 millions de véhicules électriques circulant en Chine, soit près de 7% des véhicules électriques dans le monde.

Cette stratégie double a été une grande réussite tant au niveau des exportations que de la consommation intérieure. En effet, **le graphique ci-dessus montre l'évolution des ventes de voitures électriques en Chine qui a été multipliée par 35 en l'espace de 10 ans.** Du point de vue de la consommation chinoise, en 9 ans (2011-2020), **la Chine atteint le nombre de 5 millions de voitures électriques en circulation sur son territoire et 20 millions en 2023.**

Par conséquent, la Chine est prête à affronter Donald Trump, malgré leurs difficultés économiques post-Covid. Avec le retour de Trump à la Maison Blanche, des hausses de droits de douane pouvant atteindre 60 % sur les exportations chinoises sont envisagées, ce qui pourrait exacerber les défis économiques déjà présents en Chine, tels que l'endettement élevé et la fragilité du marché immobilier. **Ces mesures pourraient entraîner une contraction du PIB chinois allant jusqu'à 2 %, menaçant ainsi l'objectif de croissance de 5 % fixé par le gouvernement.**

Pour faire face à ces tensions, la Chine a intensifié ses efforts pour accroître son autonomie stratégique, notamment dans des secteurs clés comme les technologies et les semi-conducteurs. Pékin envisage également d'émettre davantage de dette et de réduire les taux d'intérêt pour stimuler la croissance. Lors de la Conférence centrale sur le travail économique, les dirigeants chinois ont souligné la nécessité d'augmenter le déficit budgétaire et d'assouplir la politique monétaire pour contrer les effets des nouvelles barrières tarifaires¹⁹.

En cas d'escalade des tensions commerciales, la Chine pourrait adopter des mesures de rétorsion, notamment en imposant ses propres droits de douane sur les produits américains et en perturbant certaines chaînes d'approvisionnement essentielles. Les agriculteurs américains, par exemple, pourraient être particulièrement touchés par ces représailles. De plus, la Chine pourrait bloquer certaines exportations stratégiques vers les États-Unis, renforçant ainsi sa position sur le marché mondial²⁰.

Face à un environnement international incertain et à des défis économiques internes, la Chine cherche activement à établir de nouvelles alliances

¹⁹ Le Grand Continent - "Que va-t-il se passer en Chine en 2025 ?"

²⁰ Challenges - "Quelles relations entre la Chine et les États-Unis de Trump en 2025"

stratégiques²¹. Le pays, qui peine à sortir de la crise du Covid-19 et à surmonter les perturbations des chaînes d'approvisionnement, voit dans ces alliances une opportunité de relancer sa croissance économique tout en renforçant sa position sur la scène mondiale.

La Chine intensifie ses efforts pour renforcer ses relations avec des pays d'Asie du Sud-Est, d'Afrique et du Moyen-Orient. Ces partenariats visent non seulement à diversifier ses marchés d'exportation, mais aussi à sécuriser des ressources stratégiques. Par exemple, la Chine a récemment renforcé ses liens avec le Bangladesh, célébrant le 50e anniversaire de leurs relations diplomatiques et promouvant des échanges commerciaux accrus. De plus, Pékin continue d'investir massivement dans des projets d'infrastructure en Afrique, s'inscrivant dans le cadre de son initiative "Belt and Road" pour étendre son influence économique.

La Chine renforce également ses alliances avec des pays comme la Russie et l'Iran. Ces relations sont souvent motivées par une solidarité face aux sanctions occidentales. Le partenariat sino-russe est particulièrement significatif, car il permet aux deux pays de contrecarrer l'influence américaine tout en développant des projets communs dans les domaines de l'énergie et de la technologie. La coopération entre la Chine et l'Iran se concentre sur des échanges économiques et militaires, renforçant ainsi leur position face aux pressions extérieures.

En réponse aux menaces tarifaires potentielles de Trump, la Chine pourrait également chercher à établir des accords commerciaux avec d'autres nations pour compenser les pertes potentielles sur le marché américain. Cela inclut des discussions avec des pays d'Amérique latine et d'autres régions qui pourraient bénéficier de relations commerciales plus étroites avec Pékin.

²¹ **Euractiv.** «Commerce international : l'UE prise en étau entre les États-Unis et la Chine». *Euractiv.fr*, 2024.

Alors que la guerre commerciale pourrait sembler un obstacle, certains analystes estiment que la Chine pourrait utiliser cette dynamique pour se repositionner sur le marché mondial. En diversifiant ses alliances et en renforçant ses partenariats stratégiques, Pékin espère non seulement atténuer les effets négatifs des tarifs américains, mais aussi se relancer économiquement dans un contexte mondial post covid.

DE LA GUERRE COMMERCIALE A LA GUERRE MILITAIRE ?

L'intensification des tensions commerciales entre les États-Unis et la Chine pourrait également augmenter **le risque d'escalade militaire dans des zones sensibles comme la mer de Chine méridionale et autour du détroit de Taïwan**. Avec le retour de Donald Trump à la présidence, des hausses de droits de douane sur les exportations chinoises sont envisagées, ce qui pourrait inciter Pékin à adopter une posture plus agressive sur le plan militaire pour renforcer sa position face à ces menaces économiques.



Dans la mer de Chine méridionale, **la Chine a multiplié les exercices militaires et les patrouilles dans des zones contestées, comme le récif de Scarborough, revendiqué par les Philippines.** Ces manœuvres militaires visent à tester les capacités de l'armée chinoise tout en affirmant ses revendications territoriales sur cette région stratégique. Les tensions se sont exacerbées avec des incidents fréquents entre navires chinois et philippins, illustrant un climat d'hostilité croissant qui pourrait rapidement dégénérer en conflit armé si aucune solution diplomatique n'est trouvée.

De même, le détroit de Taïwan est devenu un point chaud de tensions militaires. L'armée chinoise a récemment intensifié ses activités autour de l'île, avec des incursions fréquentes d'avions et de navires de guerre. En septembre 2024, par exemple, **72 avions et huit navires chinois ont été détectés dans cette zone en un temps record, provoquant une réaction immédiate de Taïwan et des alliés occidentaux.** Ce contexte est exacerbé par le soutien militaire croissant des États-Unis envers Taïwan, ce qui renforce la détermination de Pékin à affirmer sa souveraineté sur l'île. A cela s'ajoute que les Taïwanais ont élu en janvier 2024 un président historiquement hostile à la Chine continentale.

Dans l'histoire, pullulent les exemples de guerre commerciale aboutissant à une guerre militaire. Citons par exemple, la guerre du Péloponèse entre Athènes et Sparte. La Ligue de Délos, menée par Athènes, et la Ligue du Péloponnèse, dirigée par Sparte, s'étaient engagées dans une rivalité commerciale et économique intense. Athènes imposa des restrictions commerciales aux alliés de Sparte et tenta d'étendre son empire maritime, ce qui mena à une escalade des tensions. Ces conflits économiques ont nourri l'hostilité politique et militaire entre les deux puissances, aboutissant à une guerre totale qui affaiblit la Grèce antique.

D'autres exemples ont directement concerné la Chine ou les États-Unis. La Grande-Bretagne et la Chine étaient engagées dans un commerce inégal autour du thé et de l'opium. La Chine tenta de restreindre l'importation de l'opium britannique pour protéger sa

population des ravages de la drogue. En réponse, la Grande-Bretagne déclara la guerre, détruisit la flotte chinoise et imposa le traité de Nankin, qui ouvrit de force le marché chinois aux Britanniques. **Un autre cas emblématique est l'entrée en guerre du Japon contre les États-Unis en 1941.** Avant l'attaque de Pearl Harbor, les États-Unis avaient imposé des sanctions économiques sévères contre le Japon, avec un embargo pétrolier pour limiter son expansion impérialiste en Asie. Face à cette asphyxie économique, le Japon opta pour une réponse militaire afin de sécuriser ses approvisionnements conduisant à la guerre du Pacifique. Bien que différents de la rivalité sino-américaine actuelle, ces exemples montrent qu'une guerre commerciale peut s'achever sur une guerre militaire, notamment dans un contexte où le droit international est inexistant (Guerre de l'Opium) ou inappliqué (SDN en 1941).

La guerre commerciale pourrait ainsi servir de catalyseur pour une escalade militaire, chaque partie cherchant à renforcer sa position stratégique. **Les États-Unis, en soutenant leurs alliés dans la région, pourraient inciter la Chine à réagir par des démonstrations de force supplémentaires.** Par conséquent, cette dynamique crée un environnement propice à des malentendus et à des conflits potentiels qui pourraient avoir des conséquences graves pour la stabilité régionale et mondiale.

POUR L'EUROPE, SE PREPARER A LA GUERRE COMMERCIALE

L'émergence d'une nouvelle guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, exacerbée par le retour de Donald Trump à la présidence, a des répercussions significatives sur l'économie mondiale, et l'Europe n'est pas épargnée. Alors que les deux superpuissances s'engagent dans un bras de fer tarifaire, **l'Union européenne se trouve à un carrefour critique, confrontée à des défis économiques et géopolitiques sans précédent et risque la sortie de l'Histoire.**

Les tensions entre Washington et Pékin entraîneront **une reconfiguration des chaînes d'approvisionnement mondiales**, affectant directement les exportations et les importations européennes. En effet, les mesures protectionnistes américaines, comme sur des produits clés comme l'acier et l'aluminium, ont déjà conduit **l'UE à riposter par des augmentations tarifaires sur certaines importations en provenance des États-Unis.** Cette dynamique de représailles pourrait perturber le commerce intra-européen et exacerber les déséquilibres économiques au sein de la zone euro. De plus, la dépendance accrue de l'Europe vis-à-vis des hydrocarbures et la hausse des coûts d'importation compliquent la situation.

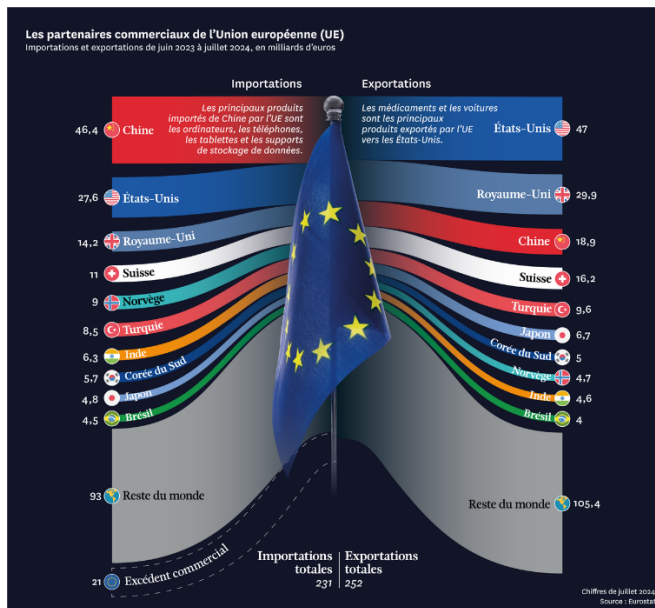
Dans ce contexte, **l'Europe doit naviguer habilement entre ses relations commerciales traditionnelles avec les États-Unis et ses échanges avec la Chine. L'Europe ne doit pas redouter une guerre commerciale mais s'y préparer.** Elle doit comprendre que, pour ne pas être la grande perdante de l'Histoire, **elle doit non seulement se préparer aux conséquences, mais surtout à être un belligérant.** De la même façon qu'elle aurait dû se préparer à être un co-belligérant aux côtés de l'Ukraine plutôt que de redouter l'agression russe. Pour cela, elle doit comprendre et cibler les menaces (1) puis préparer un plan (2) en trois volets : réduire les dépendances, se réarmer économiquement et diversifier les alliances.

UN RALENTISSEMENT ECONOMIQUE EN PERSPECTIVE

Les conséquences d'une guerre commerciale sur l'Union européenne pourraient être terribles.

D'une part, **la zone euro, actuellement la zone économique la moins dynamique du XXIème siècle** (0,71% de croissance économique en 2023, contre 3,6% au niveau mondial, soit une croissance économique 5 fois moins élevée que le reste du monde) **pourrait voire un ralentissement encore plus prononcé de l'activité économique**. En effet, une guerre commerciale risquerait de ralentir le commerce international ce qui aura des conséquences néfastes sur tous les pays ou zones aux forts taux d'ouverture. Or, **le taux d'ouverture de la zone euro est de 33% selon la Banque centrale européenne**. Pour rappel, les Etats-Unis disposent d'un taux d'ouverture de 25%, soit 8 points de moins, et peuvent déjà être menacés par la guerre commerciale. L'Europe est déjà vulnérable à ce premier égard.

D'autre part, l'Europe pourrait connaître un ralentissement économique si les tarifs américains augmentent, avec des prévisions indiquant une diminution significative de la croissance du PIB dans la région. Les experts estiment que l'impact des hausses tarifaires, en particulier sur les exportations européennes vers les États-Unis, pourrait se traduire par une contraction de l'activité économique, affectant particulièrement des pays comme l'Allemagne, qui dépend fortement de ses échanges commerciaux avec l'Amérique. **Les États-Unis constituent le principal marché d'exportation de l'Union européenne, représentant environ 20 % des biens et services exportés en 2023**. Les secteurs les plus dépendants de ce marché incluent l'automobile, la pharmacie et la chimie, faisant de cette relation commerciale l'une des plus importantes au monde.



Cependant, ces menaces de tarifs douaniers interviennent alors que l'économie européenne est déjà confrontée à une croissance faible. Selon *Politica Exterior*²², entre 2007 et 2022, l'UE a enregistré une croissance de seulement 21 % en dollars, contre 72 % pour les États-Unis et 290 % pour la Chine. De plus, la Banque centrale européenne a récemment abaissé ses prévisions de croissance pour 2025 et 2026, citant des crises politiques en Allemagne et en France comme facteurs aggravants.

IMPACTS SUR LA ZONE EURO

Les perspectives économiques pour la zone euro en 2025 s'annoncent difficiles en raison des incertitudes commerciales avec les États-Unis et d'un resserrement budgétaire continu. Cependant, la région devrait éviter la récession, même si les prévisions de croissance du PIB par *Goldman Sachs Research* sont inférieures aux attentes.

La croissance de l'économie de la zone euro devrait atteindre 0,8 % en 2025, contre une prévision consensuelle d'économistes interrogés par Bloomberg qui table sur 1,2 %. **Le PIB allemand devrait se contracter de 0,3 %, tandis**

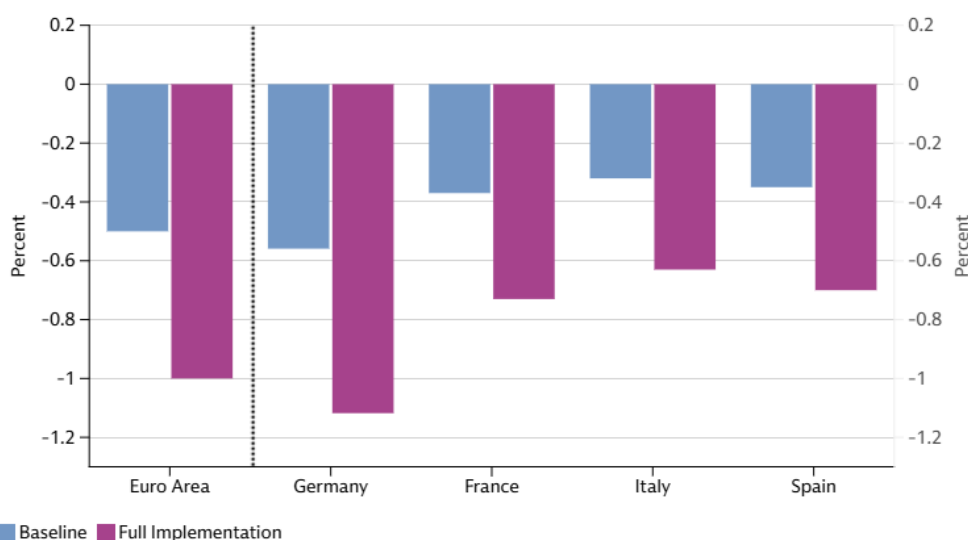
²² *Politica Exterior* - "Croissance économique en Europe" (2024)

que l'économie française devrait diminuer de 0,7 %. En revanche, le PIB espagnol devrait augmenter de 2 %²³.

Bien que l'ampleur des tarifs américains soit très incertaine, Goldman Sachs Research estime que la majorité de l'impact sur la croissance proviendra de l'incertitude accrue en matière de politique commerciale, plutôt que des augmentations tarifaires elles-mêmes. Les mesures d'incertitude en matière de politique commerciale sont déjà en hausse.

Goldman Sachs Research expects a 0.5% GDP hit from trade tensions

Impact of US tariffs on GDP Level



Source: Goldman Sachs Research, Haver Analytics

Full implementation assumes a 10% tariff on all US imports (including from Europe) and baseline assumes a more limited set of tariffs on Europe, including on autos-related imports, and tariffs on China.

Goldman
Sachs

L'administration Trump va imposer des tarifs ciblés sur l'Europe, en se concentrant sur les exportations liées à l'automobile. Les tensions commerciales élevées devraient réduire le niveau du PIB réel de la zone de 0,5 %. **Le secteur manufacturier européen fait également face à des vents contraires structurels.** Les prix de l'énergie ont fortement baissé par rapport à leur pic, mais les prix du gaz en Europe restent notablement supérieurs aux niveaux d'avant 2022 et sont matériellement plus élevés qu'aux États-Unis. La Chine est devenue un concurrent clé de la production de biens

²³ Goldman Sachs - The euro area is forecast to avoid recession despite Trump tariffs

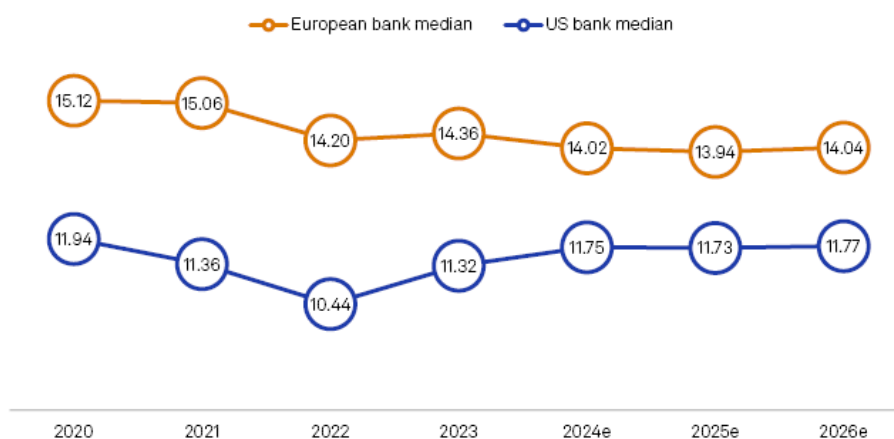
européens, gagnant une part de marché significative dans des secteurs ayant connu des augmentations de coûts.

En parallèle, **la zone euro devrait également connaître un resserrement budgétaire l'année prochaine**. Le « frein à la dette » de l'Allemagne limitera ses capacités de dépenses, tandis que la France vise à maîtriser son budget. Bien que le Fonds de relance européen devrait apporter un soutien fiscal en 2025, cet apport ne sera probablement pas suffisant pour compenser entièrement la contraction de la politique budgétaire au niveau national.

Une croissance lente du PIB européen devrait entraîner un marché du travail plus doux l'année prochaine. Le taux de chômage, qui était de 6,3 % en septembre, devrait augmenter pour atteindre 6,7 % début 2026, selon Goldman Sachs Research.

Actuellement, **les banques européennes détiennent un capital réglementaire supérieur à celui des banques américaines par rapport à leurs actifs pondérés en fonction des risques**, ce qui pourrait continuer à les rendre moins rentables et moins attractives pour les investisseurs dans les années à venir.

Median CET1 ratio of Europe's largest banks vs. US



Data compiled Dec. 31, 2024.

CET1 = common equity Tier 1.

Analysis includes the 25 largest publicly listed banks headquartered in Europe and the United States and covered by S&P Global Market Intelligence by total assets as of Sept. 30, 2024.

Actual data combines company reported numbers with the intelligence of sell-side community to provide actuals that are likely to be most comparable with their forecasts.

Estimates data represents Visible Alpha consensus estimates based on at least three analyst contributions.

Sources: Visible Alpha; S&P Global Market Intelligence.

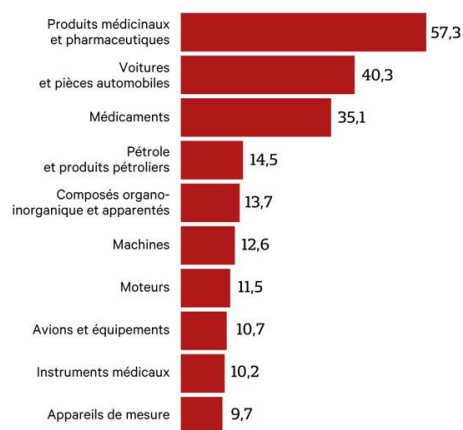
© 2025 S&P Global.

IMPACTS GEOGRAPHIQUES DIFFERENCIES

Au regard de la structure des échanges entre la zone euro et les Etats-Unis, les impacts seront nécessairement différenciés selon les pays. Ceux commerçant davantage avec les Etats-Unis seront pénalisés. Il est tout de même à noter que **les 20 pays de la zone euro ont les Etats-Unis dans leur top 3 des partenaires commerciaux extra-européens²⁴, et 4 pays de la zone euro ont les Etats-Unis dans leur top 3 des partenaires commerciaux en incluant les autres membres de la zone euro** (Allemagne 2^e, Autriche 3^e, Irlande 1^{er} et Italie 3^e)²⁵. Ces pays seront les plus touchés par la guerre commerciale que nous livrera Donald Trump.

Le Top 10 des exportations de l'Union européenne vers les Etats-Unis en 2023

En milliards d'euros



SOURCE : EUROSTAT

LesEchos

Ainsi, l'impact sera probablement le plus important en Allemagne (0,6 %) et le plus faible en Espagne (0,3 %), en raison des différences en matière d'ouverture commerciale et d'intensité de la production. Les estimations des économistes suggèrent que l'impact sur le PIB serait deux fois plus

²⁴ Daniel, Justine, mis à jour par Raphaël Chamoulaud. « Commerce : les pays de l'Union européenne échangent surtout entre eux ». *Touteurope.eu*, 3 février 2022.

²⁵ Ibid.

important dans un scénario où les États-Unis imposeraient un tarif global de 10 % sur l'UE.

L'Allemagne, en tant que première économie de la zone euro et un acteur clé dans le secteur manufacturier, est particulièrement vulnérable à toute perturbation des flux commerciaux. Les tarifs pourraient entraîner une hausse des coûts pour les entreprises allemandes qui importent des matières premières ou des composants en provenance des États-Unis et de Chine. Cette situation pourrait également affecter la compétitivité des produits allemands sur le marché américain, réduisant ainsi les exportations et freinant la croissance économique.

L'industrie automobile allemande

L'industrie automobile allemande est particulièrement vulnérable. Depuis l'invasion de l'Ukraine par la Russie en 2022, l'Allemagne a perdu son accès au gaz russe bon marché, essentiel pour son industrie. Les tarifs américains pourraient dépasser 10 %, ce qui affecterait gravement des entreprises comme BMW et Mercedes-Benz, qui réalisent près d'un quart de leurs ventes aux États-Unis. Volkswagen a également annoncé la suppression de plus de 35 000 emplois d'ici 2030 en raison de la fermeture de trois usines, exacerbant les difficultés du secteur face à la concurrence croissante des véhicules électriques chinois²⁶.

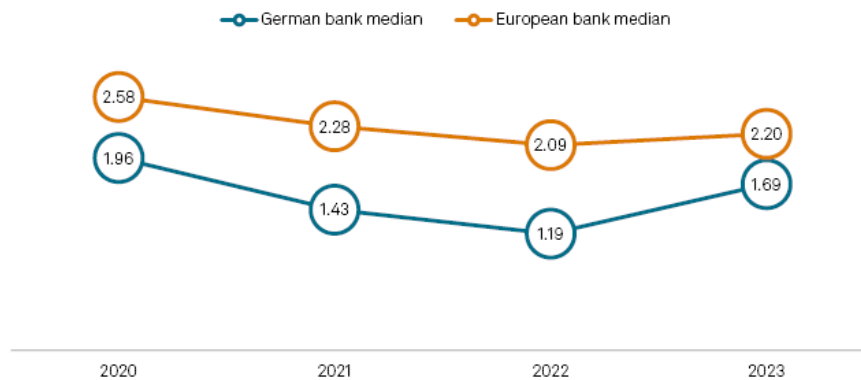
Les banques allemandes

Les banques allemandes, bien que traditionnellement moins exposées aux prêts non performants (NPL) que leurs homologues européennes, voient leur situation se détériorer. Selon S&P Global Market Intelligence²⁷, le ratio médian des NPL parmi les grandes banques allemandes a augmenté à 1,69 % en 2023. Cette tendance souligne les défis économiques auxquels l'Europe est confrontée dans un contexte commercial instable.

²⁶ Watson - "Volkswagen prévoit des suppressions d'emplois" (2024)

²⁷ S&P Global Market Intelligence - "Analyse des prêts non performants" (2023)

Problem loan ratio of the largest German vs. European banks (%)



Data compiled Dec. 31, 2024.

Analysis includes banks with ultimate parent companies headquartered in Europe and covered by S&P Global Market Intelligence with total assets of at least €100 billion as of Dec. 31, 2023, and have data available for all periods assessed. The European bank median excludes banks headquartered in Germany and Russia.

Problem loan ratio is defined as problem loans divided by gross customer loans and is based on reporting at the individual company level. If a company reports multiple values, S&P Global Market Intelligence selects based on the following priority: nonperforming loans, gross impaired loans, net impaired loans, and other problem loans.

Source: S&P Global Market Intelligence.

© 2025 S&P Global.

L'éventualité de nouveaux tarifs douaniers suscite des préoccupations quant à leur impact potentiel sur l'économie allemande, en particulier parmi les banques des pays voisins. Robert Swaak, PDG d'ABN AMRO Bank NV, a souligné que l'élection de Trump a accru les risques pour la croissance et les prévisions d'inflation dans la zone euro, affectant particulièrement les pays exportateurs comme l'Allemagne et les Pays-Bas.

Les politiques économiques de Trump représentent également une menace pour l'Irlande et ses institutions financières. **L'économie irlandaise dépend fortement des entreprises américaines de technologie et de pharmacie, attirées par un taux d'imposition sur les sociétés de 12,5 %.** Cependant, Trump envisage de réduire le taux d'imposition des sociétés américaines de 21 % à 15 %, ce qui pourrait inciter certaines entreprises à rapatrier une partie de leur production vers les États-Unis. John Cronin, analyste chez Seapoint Insights, a exprimé ses inquiétudes concernant la diminution de l'avantage fiscal dont bénéficie l'Irlande.

Actuellement, **près de 14 % de la main-d'œuvre irlandaise est employée par des multinationales américaines**, et en 2023, dix entreprises américaines ont couvert plus de la moitié de la facture fiscale des sociétés

en Irlande. Ces entreprises ont joué un rôle crucial dans la forte croissance économique du pays, permettant aux banques de restaurer leurs portefeuilles de prêts à des niveaux comparables à ceux d'il y a dix ans, malgré une période de désengagement des prêts non performants. Selon Market Intelligence, le total net des prêts des principales banques irlandaises a atteint environ 170 milliards d'euros à la fin du premier semestre 2024, le chiffre le plus élevé depuis 2015.

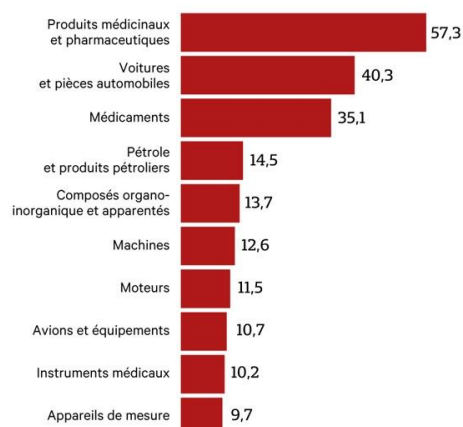
Bien que l'exposition directe des banques irlandaises aux multinationales américaines soit limitée, un départ massif d'entreprises américaines pourrait perturber l'économie irlandaise et affecter les portefeuilles de prêts des banques.

IMPACTS SECTORIELS

Comptes tenus des grandes différences dans l'impact économique entre les principales économies européennes, l'exposition des différents secteurs aux propositions de Trump varie beaucoup. Le graphique ci-dessous présente pour chaque pays les quatre secteurs les plus touchés en termes de valeur monétaire parmi ceux qui exportent vers les États-Unis.

Le Top 10 des exportations de l'Union européenne vers les États-Unis en 2023

En milliards d'euros

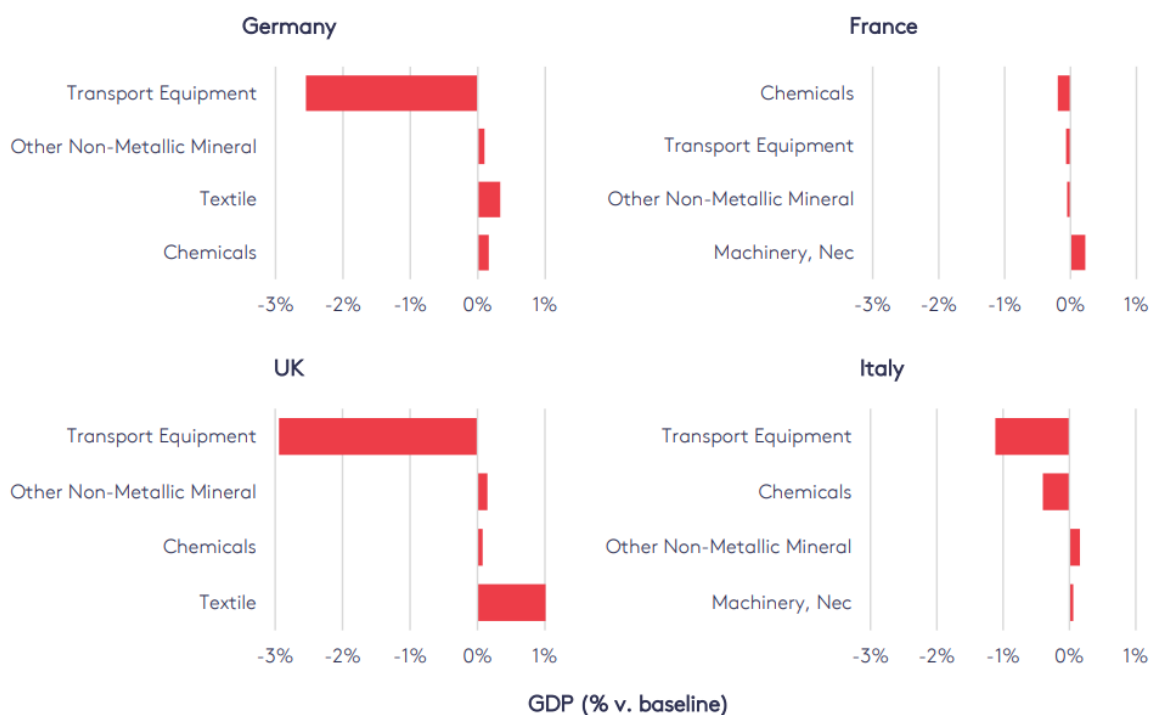


SOURCE : EUROSTAT

Il est intéressant de noter que certains secteurs, comme le textile et la machinerie, qui sont en concurrence avec la Chine, pourraient bénéficier des tarifs proposés par Trump. Cela s'explique par le fait que la Chine est traitée différemment des autres partenaires commerciaux des États-Unis : **un tarif de 60 % sur les produits chinois rendrait les exportations européennes plus compétitives, car elles ne subiraient qu'un tarif de 10 %.**

Cependant, même s'il y a des différences entre les pays, **l'exportation d'équipements de transport vers les États-Unis serait toujours menacée par la partie des propositions de Trump concernant les véhicules privés.** En effet, cet impact négatif sur ce secteur représente la majorité des effets négatifs sur l'Allemagne. Si cela se produit, il serait nécessaire de protéger et de soutenir l'industrie automobile européenne.

Figure 3.3. Sectoral impacts of the Trump tariff proposals in the four largest European economies



Note: The value added of each sector is considered at the baseline as a scaling factor. Nec = not elsewhere classified.

Source : LSE - The economic impacts of Trump's tariff proposals on Europe

COMMENT SE PREPARER A LA GUERRE COMMERCIALE ?

VOLET 1 : REDUIRE LES DEPENDANCES URGENTES DE L'EUROPE

L'Europe reste fortement dépendante des importations chinoises pour plusieurs secteurs clés, notamment l'électronique, les machines et les biens de consommation, à savoir des biens de première nécessité.

Proposition n°1 : Cibler 1 000 biens de première nécessité dont les productions sont à rapatrier en urgence

L'Europe doit cibler un panier de 1 000 biens de première nécessité essentiels à la souveraineté du Vieux-Continent et organiser le rapatriement des chaînes de productions. Cela doit inclure les étapes intermédiaires. Par exemple, même pour des médicaments « produits en Europe », 60% ont une étape de fabrication en Inde ou en Chine, notamment le conditionnement.

En 2023, la Chine a été le principal fournisseur de l'Union européenne, représentant environ 473 milliards d'euros d'importations. Cette interdépendance est particulièrement préoccupante dans un contexte de tensions commerciales croissantes, où une escalade pourrait forcer l'Europe à diversifier ses sources d'approvisionnement ou à renforcer ses capacités industrielles locales pour réduire cette dépendance²⁸.

Si la Chine occupe le haut du podium pour les importations, c'est vers les États-Unis que l'UE exporte le plus, avec des exportations totalisant 47 milliards d'euros entre juin 2023 et juillet 2024, principalement dans les secteurs des médicaments et des voitures. Ces trois pays — Chine, États-Unis et Royaume-Uni — représentent ensemble 38 % des exportations de l'UE et

²⁸ Les Échos - "Commerce : l'Amérique prend ses distances avec la Chine" (2024)

presque autant (38,1 %) des importations²⁹. Les liens bilatéraux sont solides, comme le montre le fait que les dix principaux partenaires commerciaux de l'UE se retrouvent de part et d'autre de la balance commerciale. Ces pays font partie des plus grandes économies mondiales ou de l'accord de libre-échange de l'UE³⁰.

Avant l'invasion de l'Ukraine par la Russie en 2022, ce pays figurait parmi les principaux partenaires commerciaux de l'UE. Cependant, les sanctions imposées ont considérablement réduit les échanges, bien qu'ils aient atteint près de 3 milliards d'euros en juillet 2024³¹. Au total, l'UE a exporté pour 252 milliards d'euros en un an, soit 21 milliards d'euros de plus que ses importations.

Proposition n°2 : Réorganiser et rationaliser les filières productives

Le rapatriement des filières de production ne se décrète pas. D'autant qu'il y a des filières qui ne pourront jamais être autonomes en Europe. Par exemple, l'Europe importe **près de 90 % de son pétrole et 70 % de son gaz naturel** notamment en provenance de la Russie, la Norvège et le Moyen-Orient. Même l'électricité nucléaire pose des problèmes de dépendances avec l'uranium provenant surtout des pays comme le Kazakhstan et le Niger. De la même façon, l'Europe importe **près de 98 % de ses terres rares de Chine** essentiels pour les batteries électriques ou les smartphones.

Si ces deux secteurs sont difficiles à rendre souverains, nous identifions 8 secteurs prioritaires sur lesquels l'Union européenne doit mener un plan de réduction de la dépendance sous 2 ans :

1. Semi-conducteurs et Technologies de pointe où l'Europe dépend largement de l'Asie, notamment **Taiwan (TSMC) et la Corée du Sud (Samsung)**, pour les microprocesseurs. **Mais l'Europe a des atouts comme**

²⁹ Statista - "Principaux partenaires économiques de l'UE" (2024)

³⁰ Euractiv - "L'UE met en garde la Chine sur le déséquilibre des échanges" (2024)

³¹ Toute l'Europe - "Le commerce extérieur de l'Union européenne" (2024)

ASML (Pays-Bas) produisent des équipements essentiels. Nous devons constituer toute une chaîne de production autour de notre champion européen.

2. Industrie pharmaceutique et matières premières pour médicaments où une grande partie des principes actifs des médicaments est produite en Inde et en Chine, de même pour les fournitures hospitalières. comme l'a tristement illustré la pandémie de COVID-19 par le biais de ruptures d'approvisionnement en produits essentiels (antibiotiques, paracétamol).

3. Batteries et véhicules électriques où la Chine domine la production des batteries lithium-ion, essentielles aux voitures électriques européennes, comme nous l'avons vu précédemment. Cela nécessite la construction d'un plan de soutien de l'industrie automobile électrique européenne face à l'IRA et au protectionnisme chinois.

4. Textile alors que 60 % des vêtements vendus en Europe proviennent d'Asie (Bangladesh, Chine, Inde, Vietnam). La délocalisation massive de la production a rendu l'Europe vulnérable aux crises logistiques. Berceau de l'industrie textile, il s'agit d'un des secteurs « les plus simples » à rapatrier.

5. Agriculture et engrais alors que l'on pourrait penser que la PAC, premier budget de l'Union européenne, garantit notre souveraineté agricole et alimentaire. En réalité, ce n'est pas le cas. L'UE dépend fortement de la Russie et de la Biélorussie pour les engrais azotés et potassiques à plus de 33%. Certains produits agricoles comme le soja pour l'alimentation animale sont massivement importés du Brésil et des États-Unis. Sur ce secteur, c'est plutôt les consommations intermédiaires des agriculteurs qui sont importés d'autres pays.

6. Télécommunications et infrastructures numériques alors que la Chine (Huawei, ZTE) et les États-Unis (Cisco) dominent les équipements 5G et réseaux de télécommunication. L'Europe a pris du retard sur le déploiement d'infrastructures souveraines tant sur le plan de la télécommunication que

du numérique (réseaux sociaux, cloud souverain, cybersécurité, etc.) en raison d'un retard technologique.

7. Défense et technologies militaires qui est l'un des principaux problèmes de l'Europe. En effet, la dépendance aux États-Unis pour certaines technologies militaires (avions de chasse, missiles) reste forte. Des programmes européens comme le SCAF (Système de Combat Aérien du Futur) tentent de réduire cette dépendance, mais ne sont que bien trop souvent de veines initiatives françaises.

8. Logistique et transport maritime, si les États-Unis ont perdu la bataille, l'Europe est en train de la perdre également vis-à-vis de la Chine. En effet, la plupart des grands armateurs mondiaux sont asiatiques (China COSCO, Evergreen) et européens (Maersk, MSC) mais avec des dépendances sur la construction navale en Asie. L'Europe dépend aussi de la Chine pour les infrastructures portuaires (ex : investissement chinois dans le port du Pirée en Grèce).

VOLET 2 : SE REARMER ECONOMIQUEMENT

Proposition 3 : Opter pour une politique commerciale plus offensive

Face aux menaces croissantes des États-Unis, notamment à travers le plan tarifaire mais aussi l'Inflation Reduction Act (IRA), l'Europe devra envisager une révision de sa politique commerciale pour mieux protéger ses intérêts. En effet, les États-Unis s'étaient déjà dotés d'un mécanisme de protection avec l'IRA qui favorise les industries américaines par des subventions massives et des incitations fiscales, ce qui constitue un défi direct pour les entreprises européennes et risque de fausser la concurrence sur le marché mondial. En réponse, l'Europe doit adopter plusieurs mesures stratégiques.

Mesures Antidumping

L'une des premières actions que l'Europe pourrait envisager est l'introduction de mesures antidumping pour protéger ses industries stratégiques contre les pratiques commerciales déloyales. En 2023, l'UE a

déjà imposé des droits antidumping sur certains produits en provenance de Chine, notamment dans le secteur de l'acier et des panneaux solaires (*Commission européenne*). En élargissant cette approche pour inclure d'autres secteurs touchés par l'IRA, l'Europe pourrait défendre ses entreprises contre une concurrence déloyale tout en créant un cadre réglementaire qui favorise une concurrence équitable.

Renforcement du Soutien aux Industries Stratégiques

L'Europe, dans le cadre de sa stratégie pour renforcer son soutien aux industries stratégiques, doit se concentrer sur le développement et l'adoption de technologies de rupture. Ces technologies, qui ont le potentiel de transformer des secteurs entiers, peuvent jouer un rôle crucial dans la compétitivité économique de l'UE. Voici quelques exemples concrets :

L'intelligence artificielle est l'une des technologies les plus prometteuses et perturbatrices. Elle peut être appliquée dans divers secteurs, notamment la santé, l'automobile et la finance. Par exemple, l'IA est utilisée pour améliorer les diagnostics médicaux grâce à des algorithmes d'apprentissage automatique capables d'analyser des images médicales avec une précision supérieure à celle des médecins humains. Des entreprises comme Siemens Healthineers développent des solutions d'IA pour optimiser les processus hospitaliers et améliorer les résultats des patients.

La biotechnologie est un autre domaine clé où l'Europe peut innover. La recherche sur les thérapies géniques et cellulaires a progressé rapidement, avec des entreprises comme Novartis et Roche investissant massivement dans le développement de traitements personnalisés pour des maladies auparavant incurables. L'UE soutient ces initiatives à travers des financements pour la recherche et le développement, favorisant ainsi l'émergence de nouvelles solutions thérapeutiques.

Les technologies liées aux énergies renouvelables, telles que l'énergie solaire et éolienne, sont essentielles pour la transition énergétique en Europe. Des entreprises comme Ørsted se concentrent sur le développement de parcs

éoliens offshore qui pourraient fournir une part significative de l'énergie nécessaire à l'Europe tout en réduisant son empreinte carbone. De plus, l'innovation dans le stockage d'énergie, comme les batteries à haute capacité développées par Tesla ou Samsung SDI, est cruciale pour rendre ces sources d'énergie renouvelables plus viables.

Le secteur automobile connaît une transformation majeure avec l'émergence de véhicules électriques (VE) et autonomes. Des entreprises comme Volkswagen et Renault investissent massivement dans le développement de VE afin de répondre à la demande croissante tout en respectant les normes environnementales strictes. La recherche sur la conduite autonome progresse également, avec des tests en cours sur des véhicules autonomes par des sociétés comme Waymo et Tesla.

Adoption du "Buy European Act"

L'introduction du "Buy European Act" pourrait également jouer un rôle clé dans cette révision. Ce cadre législatif viserait à privilégier les achats de produits et services européens dans les marchés publics, favorisant ainsi les entreprises locales et réduisant la dépendance vis-à-vis des importations extérieures. En soutenant les industries locales, l'UE pourrait stimuler la création d'emplois tout en renforçant sa souveraineté économique.

Réforme du Droit à la Concurrence

Une réforme du droit à la concurrence au sein de l'UE pourrait également être envisagée pour mieux encadrer les pratiques commerciales déloyales et protéger les entreprises européennes contre les distorsions de marché causées par des subventions étrangères. Cela impliquerait une réévaluation des règles existantes concernant les fusions et acquisitions, ainsi qu'une surveillance accrue des aides d'État pour garantir une concurrence équitable entre les entreprises européennes et celles bénéficiant d'un soutien gouvernemental important, comme c'est le cas avec l'IRA.

Assouplissement des Règles Budgétaires

Enfin, un assouplissement des règles budgétaires pourrait permettre aux États membres de mieux soutenir leurs industries face à la concurrence internationale accrue. En assouplissant le Pacte de stabilité et de croissance, l'UE pourrait donner plus de flexibilité aux gouvernements pour investir dans leurs économies locales, notamment dans des secteurs stratégiques comme la technologie, l'énergie verte et l'automobile.

La révision de la politique commerciale européenne est cruciale pour faire face aux défis posés par les mesures protectionnistes américaines. En adoptant des mesures antidumping, en soutenant ses industries stratégiques, en introduisant le "Buy European Act", en réformant le droit à la concurrence et en assouplissant les règles budgétaires, l'Europe pourra enfin protéger ses intérêts économiques.

Proposition 4 : Lancer un grand plan de réarmement économique

Afin de réarmer concrètement notre économie en économie de guerre, nous devons agir sur trois leviers : **le travail** pour faire correspondre la quantité de travail allouée à la montée en charge de la production notamment industrielle (1), **les normes** pour lever tous les verrous à l'accroissement de la production (2) et **la fiscalité** pour accorder tous les moyens possibles à nos acteurs économiques pour parvenir au réarmement (3).

Levier travail

Pour commencer nous devons partir d'un constat sans appel, la base industrielle européenne est faible. L'Europe est la seule superpuissance en 2023 qui a vu sa production industrielle diminuer alors qu'elle a augmenté sous Joe Biden et que la Chine est en train de se relancer.

L'industrie, comme l'agriculture, européenne fait néanmoins face à deux écueils majeurs, **l'impossibilité de produire en masse, le manque de financements et la formation de la main d'œuvre**. Pour cela, il faut agir sur deux leviers : le temps de travail à court terme et l'attractivité des métiers industriels à plus long terme.

Créer une exemption de la limitation du temps de travail dans les secteurs clés :

En 1936, le Front Populaire avait limité le temps de travail à 40 heures dans tous les secteurs. Or, cela avait emporté comme conséquence de ralentir l'effort de réarmement. C'est pourquoi en 1938, Daladier porte la limite du temps de travail à 45 heures par semaine pour l'industrie aéronautique. Il serait judicieux de s'en inspirer pour soutenir le réarmement économique, notamment dans les filières ultra-prioritaires.

Renforcer l'attractivité employeur de l'industrie :

Par exemple, la France rencontre des difficultés à recruter des ingénieurs, des techniciens et des experts dans des domaines clés comme la cybersécurité, l'intelligence artificielle et la robotique. Cela amène à un ralentissement des projets d'innovation et une perte de compétitivité sur le marché international. Une grande partie de la main-d'œuvre actuelle de l'industrie est proche de la retraite. Ce qui nous expose au risque de perte de savoir-faire critiques et une difficulté à transmettre les compétences aux nouvelles générations. L'image de l'industrie peut dissuader certains candidats, notamment les jeunes générations ce qui mène à des difficultés à attirer les talents nécessaires à la modernisation du secteur. Par exemple, l'industrie de défense française, malgré ses ambitions et son savoir-faire, souffre d'une incapacité à produire en masse ses équipements militaires.

Réorienter la politique de formation professionnelle vers davantage de flexibilité et d'adaptabilité pour les métiers liés au réarmement :

Il faut mettre l'accent sur l'adaptabilité de notre main d'œuvre qui doit se faire remarquer par sa polyvalence et être capable de s'adapter aux dernières tendances de l'industrie. En plus de ces polyvalence et adaptabilité, elle doit se former de manière continue pour se porter elle-même vers les nouvelles technologies et les innovations. Car une main d'œuvre autonome qui agit sans besoin de se faire pousser dans une

direction est une main d'œuvre efficace capable d'innovation continue, source de progrès.

Attirer des cerveaux :

La base française ne permet pas d'exporter en masse et nécessite plus d'investissements pour lui permettre d'innover d'avantage, d'attirer les cerveaux, être en phase avec les nouvelles tendances mais surtout répondre aux nouveaux besoins, dont celui pressant de l'Ukraine. Elle est en pleine mutation mais doit faire face à de nombreux défis. La coopération européenne doit donc être renforcée pour se servir des forces déjà existantes et obtenir des effets de synergie.

Levier normatif

L'Europe doit se libérer des verrous administratifs et normatifs qui empêchent le réarmement. En effet, il est impossible de se réarmer lorsque par exemple en France, on met 8 ans pour construire une ligne de tramway ou 14 ans pour construire une centrale nucléaire (contre moins de 7 ans en Chine).

Simplifier les procédures d'attribution de marché public

Un grand projet se caractérise toujours par plusieurs étapes : une étude d'impact, un éventuel référendum local, un appel d'offre puis une attribution de marché public, puis une nouvelle étude d'impact/diagnostic réalisé par l'opérateur (qu'il soit public ou privé) avant de délivrer le projet.

Il n'est pas rare que ces étapes durent autant que la réalisation concrète du grand projet. Nous devons diviser ses délais par 2 pour avancer plus vite, parfois en passant par des lois spéciales pour déroger aux normes.

Simplifier la procédure des projets communs pour favoriser le rapprochement technologique d'acteurs industriels

La procédure d'approbation des subventions relative à ce qui relève de l'Important Project of Common European Interest (IPCEI) n'est pas assez rapide pour permettre à l'Europe de conserver son attractivité pour les investissements en faveur des technologies vertes. Cette procédure est utile pour lancer des projets européens comme sur les batteries, l'hydrogènes ou les panneaux solaires.

Supprimer la loi sur la restauration de la nature pour récupérer des sites industriels du Green Deal ou a minima sortir les sites industriels de son périmètre

La loi sur la restauration de la nature votée dans le cadre du Green Deal dispose que 20% des sites industriels devront être rendus à la nature d'ici 2050. L'objectif affiché par la Commission européenne est de revenir à la nature de 1970. Seulement, cela entre en contradiction avec notre objectif de relocalisation de la production automobile. C'est pourquoi il faut supprimer cette loi ou sortir les sites industriels de son périmètre au risque sinon de ne pas disposer des sites industriels suffisants.

En effet, structurer une filière automobile verte suppose une augmentation conséquente de la production automobile en Europe pour équiper plusieurs centaines de millions de personnes d'ici 2050. Augmenter la production passera par l'installation d'usines automobiles, mais également de composants comme les batteries. L'annonce de BYD (producteur chinois de batterie) de construire une méga-usine en Europe est une bonne chose.

Réduire les délais d'installation d'usines de 18 mois à 6 mois

Spécificité française, la bureaucratie empêche l'installation rapide d'usines. En effet, selon le rapport « Simplifier et accélérer les implantations d'activités économiques en France » de Laurent Guillot, les délais d'implantation des usines sont en France de 17 mois contre 8 mois en Allemagne. La loi industries vertes de Bruno Le Maire votée en octobre 2023 apporte des premières pistes de réponses, notamment sur la simplification

de la procédure d'accélération de nouvelles usines en poursuivant en parallèle l'instruction administrative et la concertation du voisinage.

La France doit encore aller plus loin et fournir davantage d'efforts. Elle doit créer une procédure exceptionnelle pour les projets industriels d'intérêt national majeur. A ce titre, l'automobile verte doit figurer parmi les priorités industrielles de notre nation.

Réduire les délais de livraison :

Nous pouvons prendre l'exemple du programme frégate FREMM a connu des retards importants, la livraison de la première frégate ayant été retardée de 5 ans. Cela amène à une diminution de la réactivité et de la disponibilité des forces armées, impact sur la planification et la budgétisation.

Levier fiscal

Le manque de financement est un autre obstacle majeur pour l'industrie européenne dans un contexte de raréfaction des ressources. Trop de contraintes fiscales pèsent encore sur les acteurs européens, en plus d'une absence d'harmonie fiscale.

La fiscalité doit être moins prohibitive sur trois leviers³² :

1. La fiscalité sur la production

Il devient trop cher de produire en Europe. Notre fiscalité sur la production (impôts de production) doit être supprimée pour encourager à la production.

Pour illustrer cette problématique nous pouvons prendre l'exemple du coût du programme Rafale qui est estimé à 4,5 milliards d'euros par avion, bien plus élevé que ses concurrents étrangers. Les conséquences directes de cela sont la réduction du nombre d'unités pouvant être achetées, la limitation des capacités d'exportation et la difficulté de développer de nouvelles armes

32

ou véhicules en phase avec le marché (par exemple, nous sommes conscient que la France ne pourra pas développer à la fois le Rafale de nouvelle génération et le SCAF avec Airbus, elle devra faire des choix et ne dispose pas des mêmes capacités d'investissement que les Américains).

2. La fiscalité sur les entreprises

Alors que Donald Trump veut abaisser l'impôt sur les sociétés à 15%, les pays de l'Union européenne doivent se fixer cet objectif. Cela doit passer par un grand plan de baisse de la dépense publique pour faire de l'Union européenne, un paradis fiscal pour nos entreprises afin de leur donner tous les atouts dans la guerre commerciale et attirer les entreprises extra-européennes.

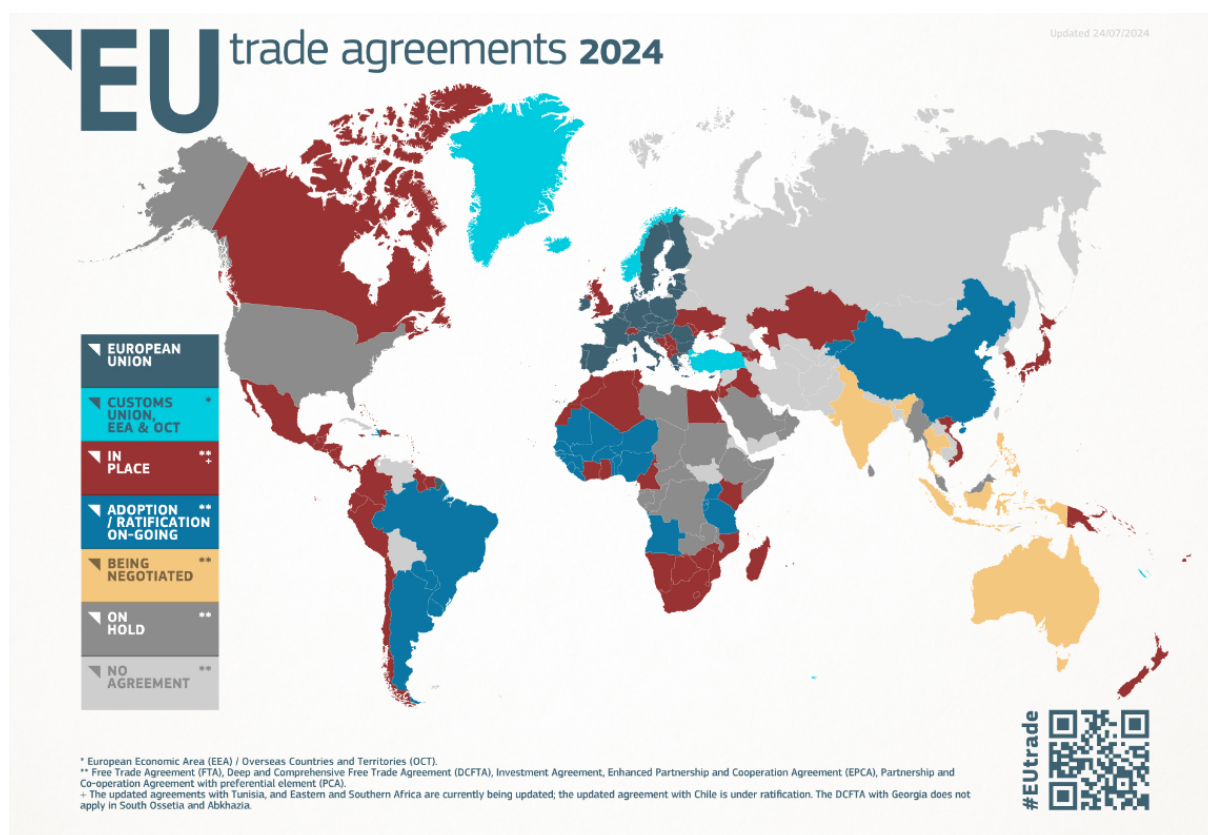
3. La fiscalité sur la recherche

La France investit moins que ses concurrents dans la recherche et développement de nouvelles technologies. Ce qui mène à un risque de retard technologique par rapport aux autres pays, perte de leadership dans certains domaines. Nous ne pouvons pas assez parler du rattrapage par l'Allemagne auquel nous nous sommes exposés par des années de sous-investissement et qui pourrait se montrer fatal via des pertes de parts de marché dans une industrie très rentable.

VOLET 3 : DIVERSIFIER NOS ALLIANCES ECONOMIQUES

Proposition 5 : Diversifier nos alliances

Renforcer les relations avec d'autres blocs commerciaux, tels que l'ASEAN, Mercosur, l'Union africaine (UA) et l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), pourrait offrir à l'Europe des alternatives viables aux chaînes d'approvisionnement dominées par la Chine et réduire sa vulnérabilité face aux politiques américaines.



Partenariat avec l'ASEAN

L'ASEAN, qui regroupe dix pays d'Asie du Sud-Est, est un partenaire stratégique pour l'UE. En 2021, les échanges entre l'UE et l'ASEAN ont dépassé 280 milliards d'euros, faisant de l'UE le troisième investisseur étranger dans cette région dynamique³³. L'accord de libre-échange entre l'UE et des pays comme Singapour et le Vietnam vise à faciliter le commerce

³³ Euractiv - "L'UE finalise l'accord commercial avec le Mercosur" (6 décembre 2024).

en supprimant les droits de douane sur la majorité des produits échangés. En renforçant ses liens avec l'ASEAN, l'Europe peut non seulement diversifier ses sources d'approvisionnement mais aussi accéder à un marché en pleine expansion, attirant ainsi des investissements dans des secteurs clés tels que la technologie et les infrastructures.

Relations avec Mercosur

Le bloc Mercosur, comprenant l'Argentine, le Brésil, l'Uruguay et le Paraguay, représente également une opportunité significative pour diversifier les sources d'approvisionnement. En décembre 2024, l'UE a finalisé un accord de libre-échange avec le Mercosur qui prévoit la suppression des droits de douane sur 91 % des exportations de l'UE vers ces pays et 92 % des exportations du Mercosur vers l'UE³⁴. Cet accord pourrait créer l'une des plus grandes zones de libre-échange au monde, facilitant l'accès aux ressources agricoles et énergétiques essentielles.

Engagement avec l'Union africaine

L'Union européenne a également intensifié ses efforts pour renforcer ses relations avec l'Union africaine (UA). L'Afrique est perçue comme un marché émergent crucial pour les investissements européens, notamment dans les domaines des infrastructures, de la technologie et de la durabilité. En 2023, lors du sommet UA-UE, les dirigeants européens ont promis d'investir massivement dans des projets d'infrastructure en Afrique pour soutenir le développement durable et renforcer les chaînes d'approvisionnement. Ce partenariat est d'autant plus pertinent compte tenu des ressources naturelles abondantes que possède le continent, notamment en minéraux critiques nécessaires pour les technologies vertes³⁵.

Collaboration avec ALENA

Enfin, le renforcement des relations commerciales avec les pays de l'ALENA (États-Unis, Canada et Mexique) constitue une autre voie stratégique pour

³⁴ Commission européenne - "Accord UE-Mercosur : mise à jour sur les négociations" (10 décembre 2024).

³⁵ Euronews - "Sommet UA-UE : vers un nouveau partenariat" (2023)

l'Europe. Bien que les États-Unis soient un partenaire commercial clé pour l'Europe, une coopération plus étroite avec le Canada et le Mexique pourrait permettre à l'Europe de diversifier ses chaînes d'approvisionnement en Amérique du Nord. Les accords existants sur la coopération en matière de commerce et d'investissement peuvent être élargis pour inclure des initiatives sur la durabilité et la transition énergétique.

En diversifiant ses partenariats commerciaux avec des régions comme l'ASEAN, Mercosur, l'Union africaine et ALENA, l'Europe peut renforcer sa résilience face aux incertitudes géopolitiques croissantes et réduire sa dépendance vis-à-vis de la Chine.

CONCLUSION

Le nouveau mandat de Donald Trump s'annonce sous le signe d'une intensification des politiques commerciales protectionnistes, marquant une continuité avec son précédent mandat, mais avec des ambitions encore plus affirmées. **Lors de son premier mandat, Trump a imposé des tarifs douaniers sur 370 milliards de dollars d'importations chinoises, cherchant à rééquilibrer la balance commerciale et à relocaliser la production américaine.** Bien que ces mesures aient permis de créer plus de 500 000 emplois dans l'industrie manufacturière, elles n'ont pas complètement résolu le déficit commercial.

L'Europe a survécu une fois à Donald Trump. Seulement, en 2025, la guerre commerciale ne sera pas uniquement tarifaire, mais bel et bien une guerre totale. Guerre tarifaire, bataille pour le contrôle des routes commerciales et des voies navigables, concurrence pour sécuriser des alliances, réarmement économique, industriel et militaire, la bataille sera intense. Trump prévoit d'intensifier ses efforts en imposant des tarifs universels allant de 10 % à 25 % sur tous les partenaires commerciaux majeurs, tout en déclarant une urgence économique nationale pour justifier ces mesures. Il affirme que **"les quatre prochaines années verront l'économie américaine décoller comme une fusée"**, suggérant une volonté d'accélérer la mise en œuvre de sa vision protectionniste.

Cependant, **cette approche pourrait également entraîner des conséquences significatives pour l'économie mondiale et les relations commerciales internationales.** Les perturbations dans les chaînes d'approvisionnement, exacerbées par la pandémie de Covid-19, soulignent la fragilité du système commercial actuel. Alors que Trump cherche à renforcer la position économique des États-Unis, tous les pays du monde ayant un taux d'ouverture important (supérieur à 15%) risquent d'être

pénalisés a fortiori lorsque ce sont leurs points forts qui seront touchés comme la France pour le Vin, les spiritueux ou l'aéronautique.

Face à cette situation, **l'Europe ne doit pas redouter une guerre commerciale mais s'y préparer.** Elle doit comprendre que, pour ne pas être la grande perdante de l'Histoire, **elle doit non seulement se préparer aux conséquences, mais surtout à être un belligérant.** De la même façon qu'elle aurait dû se préparer à être un co-belligérant aux côtés de l'Ukraine plutôt que de redouter l'agression russe. Pour cela, elle doit comprendre et cibler les menaces (1) puis préparer un plan (2) en trois volets : réduire les dépendances, se réarmer économiquement et diversifier les alliances. L'Europe doit agir rapidement et stratégiquement pour naviguer dans ce paysage économique complexe et en constante évolution, afin de garantir sa résilience et sa compétitivité sur la scène internationale.

Par **Clément Perrin**, Secrétaire général du Millénaire

William Thay, président du Millénaire

Crédit photo : [Official White House Photo by Joyce N. Boghosian](#), Public domain, via Wikimedia Commons



Le Millénaire est un groupe de réflexion spécialisé sur les questions de politiques publiques. Il est composé d'une centaine de contributeurs de divers horizons — cadres du privé, du public, chercheurs, chefs d'entreprises — et chacun expert dans son domaine.

Président : William THAY

Secrétaire général : Clément PERRIN

Vice-présidents: Gilles BÖSIGER et Olivier BODO

Directeur des études : Matthieu HOCQUE

Directeurs adjoints des études: Pierre CLAIRE et Florian GERARD-MERCIER

Communication : communication@lemillenaire.org

Presse : presse@lemillenaire.org

Et pour suivre toutes les actualités du Millénaire :

<http://lemillenaire.org>



***Mentions légales :** L'ensemble de ce rapport relève de la législation française et internationale sur le droit d'auteur et de la propriété intellectuelle. Tous les droits de la reproduction sont réservés à l'association « Le Millénaire », la reproduction de tout ou partie de ce rapport sur quelque support que ce soit est formellement interdite sauf autorisation expresse du Président de l'association.*