

Le président américain Donald Trump, dans le bureau ovale de la Maison Blanche à Washington, DC, le 28 mars 2025.



© SAUL LOEB / AFP

Apocalypse Now

Tarifs douaniers : voilà les scénarios possibles pour la guerre commerciale à 1400 milliards que Donald Trump s'apprête à déclencher

Les tarifs douaniers supplémentaires décidés par le président américain doivent être annoncés ce mercredi 2 avril.

Atlantico : Donald Trump entend imposer des tarifs douaniers à 25% au reste du monde à compter du 2 avril 2025. Cette décision, explique le Financial Times, est de nature à entraîner une perte de 1,4 trillion de dollars pour l'économie mondiale et pourrait gravement perturber le commerce mondial. À quel scénario faut-il s'attendre, en Europe, dans ce cas de figure ? Faut-il s'attendre, par exemple, à des répercussions sur les revenus des européens ?

Jean-Marc Siroën : C'est aujourd'hui le « jour de la libération » selon Donald Trump qui doit confirmer (ou pas) les mesures évoquées pêle-mêle depuis quelques semaines à savoir d'une part des droits de douane «réciproques» (alignement produit par produit des droits américains sur ceux de leur partenaire) qui s'appliqueraient aux pays jugés déloyaux vis-à-vis des exportateurs américains et, d'autre part, un tarif de 25% sur tous les véhicules qui ne sont pas fabriqués aux États-Unis et qui s'ajouterait à celui de 2,5% déjà existant.

Le chiffre de 1 400 milliards de dollars, soit 12% du PIB mondial, évoqué par le Financial Times repose sur une étude de l'université de Aston (Royaume-Uni) qui quantifie le scénario du pire : non seulement la hausse des droits de douane américains viserait tous les pays mais tous riposteraient en adoptant des mesures équivalentes aux 25% américains. Dans ce cas deux effets négatifs pour l'économie mondiale se cumuleraient : chaque pays exporterait moins vers les Etats-Unis et, du fait de représailles, importera moins et plus

cher pour les consommateurs comme pour les entreprises qui ont besoin d'intrants américains.

L'Union Européenne ne serait évidemment pas épargnée. Néanmoins les Etats-Unis ne représentaient en 2023 « que » 8,5% de ses exportations et 5,7% de ses importations. En comparaison, les États-Unis représentent 83% du commerce extérieur mexicain.

Don Diego de la Vega : Je commencerais par souligner qu'il est particulièrement difficile d'en arriver à de pareils chiffres. Chiffrer la perte de produits ou de bien-être sur la base de hausses de tarifs douaniers en temps réel n'est pas impossible, mais c'est très complexe, parce que cela suppose des tas d'hypothèses, encore plus de paramètres et, bien entendu, une certaine dose d'arbitraire... Dès lors, il me semble important de prendre un peu de recul vis-à-vis de ce type d'estimations, qui peuvent s'avérer – disons-le clairement – très évanescentes. Notez que je le dis alors même qu'il est *seulement* question de 1,4 trillion de dollars : ce n'est pas une somme particulièrement importante pour une hausse de 25 % des droits de douane américains sur une période donnée, à échelle mondiale. Ce n'est jamais que quatre fois la fortune d'Elon Musk après tout, c'est ce que dépensait encore régulièrement Joe Biden à la fin de son mandat. Et le reconnaître ne signifie évidemment pas que l'on soit pour les tarifs douaniers, au contraire. Il s'agit simplement de remettre un peu de contexte.

Le fait est, néanmoins, qu'il faut s'attendre à de potentielles représailles européennes (notamment, mais pas seulement) et donc à des effets secondaires. La perte de bien-être instantanée liée aux tarifs, telle que comptabilisée ici, ne prend pas en compte le fait qu'il y aura moins de choix dans les étagères du supermarché, par exemple. Elle ne tient pas non plus compte des pertes de liberté, notamment parce que ce montant-là est très difficile à intégrer à un calcul. Il est tout à fait envisageable, passé un certain point, qu'une guerre commerciale engendre des disruptions dans les chaînes de valeur globales et provoque des périodes de pénuries ou des dislocations. C'est quelque chose que nous avons vu clairement au moment du Covid et qui peut s'avérer assez ennuyeux. Il faut en tenir compte.

Si l'on s'en tient à la seule perte instantanée, alors reconnaissons que 1,4 trillion de dollars, à l'échelle globale, ce n'est pas particulièrement inquiétant. Il n'y a pas là de quoi nous entraîner dans une récession profonde et durable. Quant à la question de potentielles pertes de revenus qu'évoque le *FT* en parlant du Canada et du Mexique, je pense qu'il faut se souvenir de ce qu'avançait Jean-Laurent Bonnafé, le directeur général de BNP Paribas, il y a quelques mois : il nous invitait à ne pas trop nous concentrer sur ce que font les Américains, mais bien davantage sur le mal que nous nous faisons nous-mêmes. Cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas du tout s'intéresser à la politique de Donald Trump et de son administration, mais bien qu'une partie non négligeable des maux dont nous souffrons émane de mesures que nous avons décidées et appliquées, d'impôts que nous avons mal ficelés, de ressources que nous ne déployons pas correctement, de castings discutables qui nous incombent... En d'autres termes, au regard du mal que l'on se fait soi-même, la

question des tarifs trumpiens est relativement secondaire. Ne les approuvons pas, bien sûr : ils sont mercantilistes et relèvent du protectionnisme. Mais ils seront aussi, pour l'essentiel, payés en premier lieu par les consommateurs américains. Ce sont les États-Unis qui se tirent une balle dans le pied. Peut-être le font-ils dans un but de négociation, auquel cas ces tarifs seront passagers. Ils auront alors aussi permis, en contrepartie d'une perte de pouvoir d'achat pour le consommateur américain, des avancées politiques. Une immigration réduite, par exemple. Dans le cas contraire, c'est-à-dire si ces hausses de tarifs sont pérennes, voire irréversibles, alors ce sont encore une fois les États-Unis qui souffriront le plus. Ne perdons pas de vue que les États-Unis sont parmi les premiers bénéficiaires du commerce international, quand bien même ils sont déficitaires. Ils sont en droit de faire des erreurs, si ça leur chante. Laissons-les faire, laissons-les tenter de nous imposer leurs pressions.

Concentrons-nous sur l'essentiel, qui consiste à éviter une guerre commerciale. En d'autres termes, il nous faut éviter de répliquer.

Sait-on quels secteurs seraient les plus touchés par les mesures de Donald Trump et quelle pourrait être l'ampleur des dégâts ? Quid, dès lors, des États européens ?

Jean-Marc Siroën : Deux grands secteurs préoccupent tout particulièrement Donald Trump : d'une part l'acier et l'aluminium déjà taxés sous Trump 1 et passés à 25% le 12 mars dernier et l'automobile. Dans ce secteur les choses sont beaucoup plus compliquées du fait de la complexité de la chaîne de valeurs : les composants traversent plusieurs fois les frontières et si elles devaient à chaque fois supporter des droits de douane l'augmentation des coûts pour les producteurs apparaîtrait vite insoutenable. Au final, les droits de douane inclus dans le coût de production d'une automobile dépasseraient très vite les 25% imposés sur le produit final et les producteurs locaux importateurs de pièces détachées seraient eux aussi taxés. Autre difficulté dans ce secteur : une bonne partie des automobiles importées par les Etats-Unis sont assemblées au Mexique, au Canada ou dans l'Union Européenne, par des firmes américaines comme Ford ou General Motors. Qu'elles produisent aux Etats-Unis ou à l'étranger elles seront pénalisées comme importateurs d'acier ou de pièces détachées dans le premier cas, comme exportateur depuis l'étranger et supportant donc le droit de douane des Etats-Unis dans le second cas. Je souhaite bonne chance aux douaniers s'il venait à Trump décider d'exonérer de droits de douane les composants « made in America » incorporés dans le véhicule importé !

Dans ce schéma, les Européens et tout particulièrement les Allemands, mais aussi plus indirectement la France avec Stellantis (3^e producteur d'automobile aux Etats-Unis) sont impliqués dans ces contradictions.

Plus globalement, les pays européens les plus concernés seront ceux qui sont le plus dépendants du marché américain. L'Allemagne, bien sûr mais aussi ... l'Irlande (qui a le même excédent commercial) si les médicaments devaient être concernés. Citons aussi la France ou l'Italie pour les alcools, le vin, les fromages et le luxe.

Tous les tarifs n'entraînent pas nécessairement les mêmes réponses. Compte tenu de ce que l'on sait, à l'heure actuelle, des mesures envisagées par Donald Trump, que peut-on penser de l'impact général d'une escalade mondiale ? Faut-il penser que l'inflation touchera tout un chacun de la même façon ?

Jean-Marc Siroën : On attend de l'augmentation des droits de douane qu'elle protège la production nationale et les emplois qui lui sont liés. Le problème est que dans les faits, ce traitement s'expose à des effets secondaires qui risquent de provoquer des réactions en chaîne. Le remède serait encore pire que le mal surtout si les autres pays répliquaient. Pour l'instant, peu de représailles ont été mises en place. Les choses s'accéléreront lorsque les mesures protectionnistes américaines auront été précisées et mises en place.

On doit considérer les effets directs : un droit de douane augmente quasi-mécaniquement le prix pour les importateurs, pas seulement les consommateurs mais aussi les firmes (matières premières, composants, pièces détachées,...). Certes, l'exportateur peut « compenser » en baissant ses prix mais l'expérience montre que ce n'est pas la réaction dominante. L'effet inflationniste est donc une certitude. Elle conduit à la fois à une baisse de la consommation et à une hausse des coûts d'approvisionnement pour les firmes qui doivent importer leurs intrants et qui perdront en compétitivité. D'où un effet également récessif dans le pays importateur. Si les pays exportateurs adoptent des mesures de représailles douanières, ils subiront le même type d'effets directs.

Et puis il y a les effets indirects. Imposer des droits de douane conduira-t-il à une relocalisation des entreprises ? Cela impliquerait un déplacement de la production mondiale qui ne pourra être que marginale du fait de la rareté de la main d'œuvre disponible aux Etats-Unis et ... la taxation des intrants importés. Les recettes douanières permettront-elles de réduire le déficit budgétaire et la consommation ce qui favoriserait une réduction « macroéconomique » du déficit courant américain ? Quels effets sur la politique monétaire ? Si la menace de récession pousse à la baisse des taux d'intérêt, la relance de l'inflation favorise au contraire leur hausse, etc...

Quelles sont les trois premières réponses que l'Europe pourrait être tentée, de façon éclairée ou non, de mettre en place ?

Jean-Marc Siroën : Dans ce jeu de négociation non coopératif, quoi qu'on fasse toutes les parties sont perdantes. Les représailles ne sont pas censées compenser une perte. Elles ont même -toutes les chances de l'accroître. Elle a pour but d'imposer à l'adversaire une perte suffisante pour l'amener à renoncer. Cela étant, il faut malgré tout évaluer les conséquences économiques, sociales et politiques de ces représailles. Dans le passé, y compris sous Trump 1, l'Union européenne avait choisi le tit-for-tat (œil pour œil, dent pour dent) – considéré par le politologue Robert Axelrod comme la meilleure stratégie possible -

sur l'acier-aluminium ou sur le conflit Boeing-Airbus ce qui avait permis un certain modus-vivendi, davantage négocié avec Biden qu'avec Trump.

Aujourd'hui, cette voie, sans être fermée, risque de se heurter à l'entêtement du Président américain qui ne paraît pas comprendre les implications de ses décisions. Il semble même attendre la catastrophe avec une certaine jubilation en reconnaissant que les Etats-Unis pourraient être secoués...

Les représailles tarifaires ont déjà été menées par l'Union européenne. Si c'est le rapport de force pré-négociation qui est visé, elles viseraient les productions politiquement sensibles, localisées notamment dans les régions des Etats-Unis plutôt républicaines mais fragiles électoralement. Si c'est l'effet économique qui est recherché, ce seraient plutôt les secteurs où la concurrence américaine est forte qui devraient-être visés, mais ils ne sont pas si nombreux.

L'autre possibilité qui, jusqu'à maintenant, ne se trouvait pas dans l'arsenal communautaire mais qui pourrait s'y introduire, serait de viser les services. Même si immatériels, ils échappent aux droits de douane, ils peuvent néanmoins être restreints. Rappelons d'ailleurs que si l'Union européenne a un excédent commercial élevé avec les Etats-Unis, celui est presque équilibré par son déficit dans les services. L'instrument anti-coercition (ACI) dont s'est doté l'Union Européenne en janvier 2024 laisse ainsi le champ ouvert à des mesures qui viseraient, les marchés publics, les droits d'auteur, les services bancaires etc.. Cet instrument a un inconvénient : les mesures restent imprécises, longues à adopter et elles ont été moins testées que les droits de douane. Il a quelques avantages : il n'a pas d'effets sur l'économie aussi négatifs que les tarifs et peut viser plus directement le point fort de l'économie américaine, les services.

Que faut-il craindre, dans chacun des scénarios que vous avez évoqués ? Peut-on seulement chiffrer l'impact qu'une réponse malavisée pourrait avoir, surtout si elle engendre une sur-réponse américaine ? Quelle leçon tirer, par exemple, du cas Smoot-Hawley ?

Don Diego de la Vega : Il est évident que l'Europe pourrait être tentée de réagir bêtement. Il n'y a qu'à voir ce que prônent des gens comme Thierry Breton, par exemple, qui n'hésiterait pas à se tirer une balle dans le pied pour répondre aux États-Unis, sinon à aller plus loin qu'eux. Le problème étant que nous ne sommes pas très compétitifs, que l'euro est beaucoup trop cher... Il est essentiel de ne pas s'engager dans une escalade de ce genre avec les Américains, de la même façon qu'il ne fallait pas augmenter les dépenses d'armement au seul prétexte que Donald Trump l'exigeait. Il aurait fallu le faire pour d'autres raisons, mais certainement pas sur injonction américaine.

Il va de soi que l'Europe, qui est plus ouverte que les États-Unis, sera plus impactée par le recul du commerce international. Des pays comme les Pays-Bas dépendent du commerce international, ce qui implique qu'il nous faut nous préparer de sorte à pouvoir, à moyen

terme, nous positionner mieux dans les chaînes de valeur. Nous manquons cruellement de champions dans les domaines d'avenir et, si nous ne voulons pas voir notre industrie de moyenne gamme se faire atomiser, il va falloir agir. Du reste, nul n'a réellement le contrôle sur ce que fera ou non Donald Trump, et c'est pourquoi il nous faut travailler sur nos faiblesses plutôt que de toujours s'en remettre à ce que fera ou non son administration. Le risque, ici, c'est bien celui d'une guerre tarifaire, qui engendrerait une dérive des coûts et qui ne serait pas sans impact sur l'inflation statistique. Cela provoquera vraisemblablement – comme cela avait été le cas au moment de la pandémie de Covid-19 – une hausse des taux d'intérêt. Si l'on devait s'appuyer sur un exemple simple, on dirait qu'il faut s'attendre à un prix du baril en hausse et que les taux d'intérêt le suivent, alors même que nos maîtres monétaires basés à Francfort sont bien incapables de créer un baril de plus ou d'en faire varier le prix à la hausse ou à la baisse. C'est donc une réponse purement pavloviennne pour enrayer l'inflation statistique qui nous pend au nez en raison d'une grave faute de raisonnement : nous ne savons plus distinguer l'inflation que l'on peut combattre de "l'inflation" qui n'en est pas une et contre laquelle il n'est pas possible de se défendre. Cette inflation-là n'est pas monétaire, elle est exogène. Il ne faut surtout pas, à l'heure où l'on se sort seulement des taux aztèques, replonger dedans au seul prétexte que l'on voudrait lutter contre ce type d'inflation.

S'engager dans la guerre commerciale, nous l'avons dit, c'est aussi prendre le risque de se laisser embarquer dans une logique de représailles en cascade et donc de disruption des chaînes de valeur globales. Je ne pense pas que nous en soyons là, mais il faudrait être naïf pour soutenir que c'est complètement impossible. Cela serait beaucoup plus ennuyeux pour l'Europe que pour les États-Unis, qui peuvent s'appuyer sur un marché plus large et qui n'ont pas à composer avec des problèmes énergétiques. Nous dépendons beaucoup plus du commerce international, et c'est particulièrement vrai pour la France, dont l'industrie est "évitabile" puisqu'elle produit essentiellement des produits sans lesquels il est tout à fait possible de survivre. Il n'est pas difficile d'interdire, quand on est un dirigeant chinois, par exemple, la commercialisation d'un sac Hermès à 10 000 euros en raison d'une stratégie politique communiste. Les nations qui exportent des besoins indispensables, comme l'énergie, par exemple, sont plus difficiles à mettre au ban du commerce international. C'est précisément pour toutes ces raisons qu'il nous faut aspirer à des taux d'intérêt et une valeur de l'euro moins élevés. Il nous faut aborder cette période avec une meilleure situation.

Concernant le parallèle avec le **Smoot-Hawley Tariff Act**, je dois bien dire qu'il m'apparaît peu justifié. Nous avons eu tendance à le rendre responsable d'un peu tout et n'importe quoi, alors que le fond du problème auquel nous étions confrontés dans les années 1930, c'est la politique monétaire de la FED. C'est la responsabilité de la Réserve fédérale qui est engagée, et si cela ne signifie pas que le Tariff Act soit anodin, il faut bien reconnaître qu'il n'est pas le facteur principal dans cette histoire.

Jean-Marc Siroën : En 1930 la loi Smoot-Hawley portée par deux élus républicains augmentaient les droits de douane qui étaient déjà très élevés. Le climat politique aux

Etats-Unis était assez proche de celui qu'on connaît aujourd'hui : isolationniste et hostile à l'Europe. À noter qu'elle avait été proposée avant le krach de novembre 1929. La crise aidant, il s'en était suivi une escalade. Même la très libre-échangiste Angleterre s'était ralliée au protectionnisme. Associées au désordre monétaire ces mesures n'ont pas arrangé les affaires du commerce mondial et entretenu la crise mondiale.

C'est bien cette faillite de l'ordre économique international qui a justifié, après la guerre, la construction d'un ordre économique « multilatéral » avec la création du GATT puis de l'OMC, organisations dotées de règles unanimement acceptées et qui sont aujourd'hui allègrement violées. L'OMC n'interdisait pas les mesures protectionnistes mais les encadraient de telle manière qu'elles ne conduisent pas à une escalade.

Néanmoins, l'analogie ne doit pas être poussée trop loin. Dans les années 1930, le protectionnisme avait été une réponse malavisée à la crise économique. Cette fois la proposition est inversée : c'est la crise économique qui risque d'être causée par le protectionnisme.

Ce rappel historique ne doit pas signifier qu'il revient aux Européens d'arrêter l'escalade en acceptant sans rechigner les mesures iniques et irresponsables, y compris du point de vue américain, qui ont été ou qui pourraient être prises. Personnellement, j'ai toujours tenté d'éviter le terme de « guerre commerciale » mais en l'occurrence c'est bien de cela dont l'Europe et le monde sont aujourd'hui menacés. Dès lors, le meilleur moyen d'éviter une escalade c'est de riposter en choisissant les instruments les plus susceptibles de faire mal à Donald Trump et ses partisans pour les faire renoncer. Des représailles douanières provisoires et renouvelables devront être adoptées pour pousser à la négociation. En même temps, l'instrument anti-coercition devra être activé et ... justifié par l' « intolérable » excédent américain sur les services...