



Droits de douane Trump : étude économétrique de l'impact sur les chaînes de valeur de l'industrie automobile mondiale

Droits de douane Trump : étude économétrique de l'impact sur les chaînes de valeur de l'industrie automobile mondiale

Lors du débat organisé par La Fabrique de l'Exportation le 9 septembre 2025, l'économiste Thierry Mayer (Sciences Po, CEPII) a livré une analyse fine et chiffrée des droits de douane américains et de leurs effets sur l'industrie automobile mondiale, thermiques comme véhicules électriques (VE), ainsi que sur la chaîne de valeur des batteries et la dynamique d'investissement provoquée puis fragilisée par l'Inflation Reduction Act (IRA) et par le nouveau tour de vis tarifaire décidé à Washington au printemps 2025.

À l'origine, l'obsession américaine pour l'automobile n'a rien de neuf : entre le **Chicken Tax** sur les **pick-ups**, les menaces de **Section 232** et les injonctions adressées à des groupes précis, l'outil tarifaire avait déjà été activé lors du premier mandat de Donald Trump ; la nouveauté, depuis le **3 avril 2025**, tient à une hausse massive et uniforme de **25 %** sur « toutes les automobiles importées » et sur « toutes les **pièces détachées automobiles** », doublée d'un **25 %** additionnel sur l'**acier** et l'**aluminium**, puis partiellement modulée par une série d'« **deals** » sectoriels conclus en été 2025. Dans le détail, le schéma tarifaire 2025 est simple... puis devient très complexe : hors **Canada** et **Mexique**, qui restent soumis à des droits effectifs proches de **12,5 %** lorsque la **règle**

d'origine USMCA n'est pas totalement remplie, le taux est monté à **25 %** pour l'essentiel du monde ; quelques **composants électroniques** critiques bénéficient d'exceptions ; au **Royaume-Uni**, un tarif **10 %** s'applique **jusqu'à 100 000 véhicules** exportés vers les **États-Unis**, puis **25 %** au-delà ; enfin, un accord de l'été 2025 a **rétroactivement** abaissé de **25 % à 15 %** les droits appliqués au **Japon**, à la **Corée du Sud** et à l'**Union européenne**, sous conditions d'exécution de leur part à partir du **1^{er} août 2025**.

Mesurer les effets d'une telle onde de choc suppose d'articuler **trois horizons** : **court terme** (marge intensive : les **prix** bougent, la **demande** s'ajuste, mais l'outil industriel ne se **relocalise** pas en quelques semaines), **moyen terme** (réallocation des **sites de production** par **modèle** et re-optimisation du **sourcing**), **long terme** (décisions d'**ouverture** ou de **fermeture d'usines**, choix de **localisation** des **cellules** et **pack batteries**, interaction avec les **subventions** à la demande et à l'offre).

À **court terme**, le constat empirique est sans appel : le **pass-through** des tarifs aux **prix consommateurs** est « proche de 1 », autrement dit la hausse des prix de vente reflète quasiment intégralement la hausse de droits ; or l'**élasticité-prix de la demande** automobile oscille autour de **3 à 4**, si bien qu'un **+10 %** de prix induit **-30 %** de ventes, toutes choses égales par ailleurs ; c'est exactement ce qu'a montré en miroir, en **France**, la réforme **Éco-score** du **bonus VE** au **1^{er} janvier 2024** : l'éligibilité modulée par l'empreinte environnementale a brutalement redistribué les **parts de marché** entre modèles **produits en Chine** (comme **Dacia Spring** ou **MG4**, déchus du bonus) et **modèles européens** (ou **batteries d'origine Corée/Japon/UE**), avec un effondrement de la part des VE importés de **Chine** d'environ **40 % à 15 %** et un rattrapage **UE/France** en miroir.

À **moyen terme**, les constructeurs jouent leur **marge extensive** : ils déplacent la **production d'un modèle** d'une usine A vers une usine B pour **minimiser le tarif** payé à l'entrée du marché américain, ou, si la rentabilité tombe sous l'eau, **retirent** purement et simplement le modèle du marché ; des cas concrets l'illustrent : **Jaguar** a suspendu ses ventes aux États-Unis quand la **barrière de 25 %** a rendu les livraisons non compétitives, tandis que **Volvo** a rapatrié en **Belgique** un modèle jusque-là **assemblé en Chine** après la mise en place de **droits antidumping** sur les **VE chinois en Europe**. Armés d'une base **IHS/Standard & Poor's** qui recense **toutes les usines** et **tous les flux** d'exportation, Mayer et ses coauteurs simulent les réallocations induites par le nouveau barème (15 % pour **UE/Japon/Corée**, 12,5 % pour **Canada/Mexique**, 25 % pour le **reste du monde**). Résultat : chocs **asymétriques** par **pays** — **Canada** et **Mexique** subissent environ **-20 % de production** malgré un taux réduit (leurs usines restent très exposées au marché US), **Corée du Sud** recule fortement, **Japon** et **Allemagne** reculent plus modestement car ils **produisent déjà beaucoup sur place** pour les États-Unis, **Italie** (notamment via **Jeep** dans le Sud) et **Slovaquie** (forte exposition **SUV/premium**) sont **touchées**, pendant que la **production américaine progresse d'environ +22 %** ; pour le **consommateur US**, le panier **automobile** renchérit d'environ **+5 %** en

moyenne, un coût politique non négligeable. La **photographie par firmes** éclaire des gagnants et des perdants inattendus : **Tesla**, qui ne vend aux États-Unis que des modèles **assemblés aux États-Unis**, **bénéficie** du nouvel environnement (environ **+70 000** ventes sur le marché US dans la simulation), tout comme **Ford** (**+170 000** à l'échelle d'un constructeur plus volumique) ; à l'inverse, **Hyundai** demeure **très exposé** car environ **50-60 %** des volumes US restent **expédiés de Corée**, d'où une **perte d'environ -154 000** véhicules ; **Volkswagen** et **Mazda** affichent également des baisses, tandis que **BMW** profite nettement de sa grande **usine américaine** (SUV) ; **Toyota** amortit partiellement grâce à sa **capacité locale** et à ses entités **Canada/Mexique**, mais subit en miroir le **surcoût** sur les modèles importés du **Japon**. L'une des conclusions les plus **contre-intuitives** tient à la **divergence d'intérêts** entre **pays** et **constructeurs** : une **représaille tarifaire européenne** frapperait durement **BMW** et **Mercedes** qui **exportent** massivement des **SUV** produits aux **États-Unis** vers le **monde**, alors qu'elle pèserait bien moins sur **Volkswagen**, davantage **localisé** en **UE** pour l'export intrarégional ; **Stellantis** se retrouve, de son côté, à la fois **protégeable** aux États-Unis et **exposé** via **Jeep** produite en **Italie** pour le marché américain ; ce **patchwork** explique pourquoi, au lieu d'une **guerre commerciale** frontale, on observe plutôt des **accords asymétriques** par grappe de partenaires, et des **positions nationales** parfois **désalignées** des intérêts micro-économiques des groupes.

Le **long terme** se joue désormais sur le **VE** et sa **batterie**, cœur technologique qui pèse **25 à 40 %** du **coût** d'un véhicule ; entre **2015** et **2023**, la **carte mondiale** des **usines d'assemblage VE** et des **gigafactories de cellules** s'est densifiée : explosion du nombre de **sites** en **Amérique du Nord** et en **Europe**, mais **dominance asiatique** persistante sur la **cellule** (Chine, Corée, Japon), où les **coûts variables et fixes** demeurent **nettement plus bas**, de l'ordre de la **moitié** des coûts observables aux **États-Unis** ou en **Europe**, une supériorité tirée par l'**expérience industrielle**, les **rendements d'apprentissage** et l'**échelle** plus que par le **coût du travail** (le procès de la « main-d'œuvre bon marché » est ici hors sujet). C'est dans ce contexte que la **conception des subventions** fait toute la différence. Trois **architectures** sont mises en balance : une **subvention pure à la demande** (type **bonus** sans critère d'origine) ; une **subvention conditionnelle à l'assemblage local** du véhicule (logique **IRA 2023** pour partie) ; une **subvention conditionnelle à l'assemblage et à la batterie locale** (durcissement prévu dans l'IRA et discuté pour 2026-2027). D'après les **contrefactuels** présentés, la **subvention pure** maximise l'**adoption** (elle **augmente** le nombre de **lignes d'assemblage** en **Amérique du Nord** tout en **aspirant** des **livraisons de cellules** depuis l'**Asie/UE**), la **subvention conditionnelle à l'assemblage** dope la **production locale** mais **ralentit** l'**adoption** (arbitrage **emploi** vs **transition**), et la **condition batterie locale** devient **contre-productive** : forcer une **batterie** à être **fabriquée aux États-Unis** alors que le **coût asiatique** est **bien plus bas** grève la **compétitivité prix** des modèles, **annule** une partie de l'effet **prix** de la **subvention** et, in fine, **réduit** à la fois l'**adoption** et la capacité des **assembleurs** à rentrer dans le **périmètre éligible** —

utile pour **bâtir une filière batterie** nationale si tel est l'**objectif stratégique**, mais **coûteux** pour le **consommateur** et pour la **décarbonation** à court-moyen terme.

D'un point de vue **géopolitique**, l'**approche américaine** vis-à-vis des **constructeurs chinois** tranche avec l'**approche européenne** : les **États-Unis n'achètent** quasiment **aucun** véhicule **chinois** (environ 8 000 Polestar à des fins **VTC/taxi**), **refusent** de facto des **implantations** industrielles **chinoises** et ont **porté à 100 %** les **tarifs** sur les **VE chinois** ; il n'y a donc **aucun effet de report** à craindre des **volumes US** vers l'**Europe** en automobile, puisqu'il **n'y a pas de flux** vers les **États-Unis** à réorienter ; l'**UE**, elle, a mis des **droits compensateurs** sur les **VE chinois**, tout en laissant **ouverte la voie** de **nouvelles usines** en **Europe** — logique de **défense commerciale** plutôt que de **prohibition** pure et simple.

Enfin, la question **macro-industrielle** : la **protection** « fonctionne-t-elle » ? Théoriquement, dans un secteur à **rendements croissants** et **coûts fixes**, des **barrières** peuvent **attirer la production** sur le **marché protégé** ; empiriquement, les **+22 % de production US** et les **gains** de certains **constructeurs localistes** en attestent ; mais deux **limites** majeures apparaissent : d'abord, **taxer** aussi les **composants désorganise** des **chaînes de valeur** nord-américaines qui **traversent** plusieurs fois la **frontière** (les **pièces** franchissent le **Rio Grande** en aller-retour), ce qui **renchérit la fabrication** locale ; ensuite, l'**instabilité** de la **règle du jeu** (annonces, rétro-pédalages, deals ad hoc) **gèle l'investissement** : or, l'**IRA** avait déclenché un **boom de projets batteries/VE** en **2023-2024**, avant des **annulations 2025** massivement **concentrées** sur les **batteries**, preuve que la **filière** est **extrêmement sensible** au **cadre incitatif** et à sa **prévisibilité**.

Que retenir pour les **politiques publiques** européennes et pour les **entreprises** ? D'abord, une **grille de lecture** opérationnelle : au **court terme**, les **droits de douane américains** se **répercutent « plein pot »** dans les **prix**, pénalisent la **demande** et **reconfigurent** les **ventes par origine** ; au **moyen terme**, la **réallocation intra-entreprise** décide de l'**ampleur** du choc ; au **long terme**, la **conception des subventions** fixe la **géographie** de la **batterie** et du **VE**.

Ensuite, des **implications** stratégiques : pour un **constructeur européen**, **verrouiller** une **capacité US** sur ses **modèles à fort volume** reste la meilleure **assurance** contre la **volatilité** tarifaire ; pour les **équipementiers**, **localiser** les **modules électroniques** critiques sur le **marché final** réduit le **risque d'exclusion** ; pour les **pouvoirs publics**, une **subvention-demande technologiquement neutre** maximise la **décarbonation** à coût budgétaire donné, tandis qu'une **subvention conditionnelle batterie locale** doit être justifiée par des **objectifs souverains** explicites et **chiffrés** (emploi, sécurité d'approvisionnement), faute de quoi elle **ralentit l'adoption** et **renchérit le coût par tonne de CO₂ évitée**.

Pour la **France** enfin, l'effet paradoxal est **légèrement positif** via des **gains compétitifs** de **renversement** sur les **marchés allemand** et **italien** (moindre concurrence intra-UE quand **Allemagne/Italie** reculent vers les **États-Unis**), tandis que l'**exposition directe** au **marché US** demeure faible ; mais la **fenêtre** VE-batteries reste **étroite** : la **vitesse d'apprentissage** asiatique et la **sensibilité** des **investissements** aux **règles** imposent des **incitations stables**, une **capillarité** entre **R&D**, **qualification** et **industrialisation**, et, pourquoi pas, des **partenariats technologiques** avec des **acteurs asiatiques** pour **accélérer** la **montée en gamme** de nos **gigafactories**.

En somme, les **tarifs américains 2025** reconfigurent à **haute fréquence** le **commerce automobile**, mais ne **remplacent** ni la **prévisibilité** réglementaire ni une **ingénierie fine** des **subventions**. Pour les **exportateurs** et **décideurs** français, la clé tient dans une **lecture granulaire** des **chaînes de valeur**, une **stratégie produit-usine** capable de **basculement** rapide entre **sites**, et une **veille** active sur les **règles d'origine** et **barèmes** en évolution.