



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

Comment les droits de douane Trump reconfigurent-ils l'industrie automobile mondiale, du thermique à l'électrique ? À l'occasion d'un débat organisé par La Fabrique de l'Exportation le 9 septembre 2025, l'économiste Thierry Mayer (Sciences Po, CEPII) livre une analyse chiffrée de leurs effets sur les constructeurs, la chaîne de valeur des batteries et l'Inflation Reduction Act.

Un nouveau tour de vis tarifaire depuis avril 2025

L'obsession américaine pour l'automobile n'a rien de neuf : entre le Chicken Tax sur les pick-up, 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'accords sectoriels conclus à l'été 2025.

Le schéma tarifaire de 2025 est simple en apparence, puis devient rapidement complexe. Hors Canada et Mexique, qui restent soumis à des droits effectifs proches de 12,5 % lorsque la règle d'origine de l'USMCA n'est pas totalement remplie, le taux est monté à 25 % pour l'essentiel du monde, avec quelques exceptions pour certains composants électroniques critiques. Au Royaume-Uni, un tarif de 10 % s'applique jusqu'à 100 000 véhicules exportés vers les États-Unis, puis 25 % au-delà. Un accord de l'été 2025 a par ailleurs 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 à partir du 1er août 2025.

Trois horizons pour mesurer le choc tarifaire

Mesurer les effets d'une telle onde de choc suppose d'articuler trois horizons temporels : le court terme, où les prix bougent et la demande s'ajuste sans que l'outil industriel puisse se relocaliser en quelques semaines ; le moyen terme, marqué par une réallocation des sites de production par modèle et une re-optimisation du sourcing ; et le long terme, qui concerne les décisions d'ouverture ou de fermeture d'usines, le choix de localisation des cellules et packs batteries, et l'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, c'est-à-dire que la hausse des prix de vente reflète quasiment intégralement la hausse des droits. Or l'élasticité-prix de la demande automobile oscille autour de 3 à 4, si bien qu'une hausse de 10 % des prix induit une baisse de 30 % des ventes, toutes choses égales par ailleurs. C'est exactement ce qu'a montré en miroir, en France, la réforme Éco-score du bonus véhicule électrique au 1er janvier 2024 : l'éligibilité modulée par l'empreinte environnementale a brutalement redistribué les parts de marché entre modèles produits en Chine (comme la Dacia Spring ou la MG4, déchus du bonus) et modèles européens ou à batteries d'origine coréenne, japonaise ou européenne, avec un effondrement de la part des véhicules électriques importés de Chine, passée d'environ 40 % à 15 %, et un rattrapage en miroir pour l'UE et la France.

Des chocs asymétriques par pays et par constructeur à moyen terme

À moyen terme, les constructeurs jouent leur marge extensive : ils déplacent la production d'un modèle d'une usine à une autre pour minimiser le tarif payé à l'entrée du marché américain, ou retirent purement et simplement le modèle du marché si la rentabilité devient négative. Jaguar a ainsi suspendu ses ventes aux États-Unis lorsque 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 véhicules électriques chinois en Europe.

À partir d'une base de données recensant l'ensemble des usines et des flux d'exportation, les chercheurs simulent les réallocations induites par le nouveau barème (15 % pour l'UE, le Japon et la Corée, 12,5 % pour le Canada et le Mexique, 25 % pour le reste du monde). Le résultat révèle des chocs asymétriques par pays : le Canada et le Mexique subissent environ -20 % de production malgré un taux réduit, leurs usines restant très exposées au marché américain ; la Corée du Sud recule fortement ; le Japon et l'Allemagne reculent plus modestement, car ils produisent déjà beaucoup sur place pour les États-Unis ; l'Italie, notamment via Jeep dans le sud du pays, et la Slovaquie, fortement exposée sur le segment SUV et premium, sont également touchées ; la production américaine, elle, progresse d'environ 22 %. Pour le consommateur américain, le panier automobile renchérit d'environ 5 % en moyenne, un coût politique non négligeable.

La photographie par constructeur révèle des gagnants et des perdants parfois inattendus : Tesla, qui ne vend aux États-Unis que des modèles assemblés sur place, bénéficie du nouvel environnement avec environ 70 000 ventes supplémentaires simulées sur le marché américain, tout comme Ford, avec environ 170 000 ventes en plus à l'échelle d'un constructeur plus volumique. À l'inverse, Hyundai demeure très exposé, car 50 à 60 % de ses volumes américains restent expédiés depuis la Corée, d'où une perte simulée d'environ 154 000 véhicules ; Volkswagen et Mazda affichent également des baisses, tandis que BMW profite nettement de sa grande usine américaine dédiée aux SUV, et Toyota amortit partiellement le choc grâce à sa capacité locale et à ses entités au Canada et au Mexique, tout en subissant 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 vers le monde des SUV produits aux États-Unis, 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 protégé aux États-Unis et exposé via Jeep, produite en Italie pour le marché américain. Ce patchwork explique pourquoi, plutôt qu'une guerre commerciale frontale, on observe des accords asymétriques par grappe de partenaires, et des positions nationales parfois désalignées des intérêts micro-économiques des groupes.

Le long terme se joue sur le véhicule électrique et sa batterie

Le long terme se joue désormais sur le véhicule électrique 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 de véhicules électriques et des gigafactories de cellules s'est densifiée, avec une explosion du nombre de sites en Amérique du Nord et en Europe, mais une 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 observés 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.

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, sans critère d'origine ; une subvention conditionnelle à l'assemblage local du véhicule, dans la logique de l'IRA de 2023 ; et une subvention conditionnelle à l'assemblage et à la batterie locale, un durcissement prévu dans l'IRA et discuté pour 2026-2027. D'après les contrefactuels présentés, la subvention pure maximise l'adoption en augmentant le nombre de lignes d'assemblage en Amérique du Nord tout en aspirant des livraisons de cellules depuis l'Asie et l'UE ; la subvention conditionnelle à l'assemblage dope la production locale mais ralentit l'adoption, dans un arbitrage entre emploi et transition ; et la condition de 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 réduit à la fois l'adoption et la capacité des assembleurs à entrer dans le périmètre éligible. Cette approche reste utile pour bâtir une filière batterie nationale si tel est l'objectif stratégique, mais coûteuse pour le consommateur et pour la décarbonation à court et moyen terme.

Une approche géopolitique différente de celle de l'Europe

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, à l'exception d'environ 8 000 Polestar destinés au VTC et au taxi, refusent de facto des implantations industrielles chinoises et ont porté à 100 % les tarifs sur les véhicules électriques chinois. Il n'y a donc aucun effet de report à craindre des volumes américains vers l'Europe en automobile, puisqu'il n'existe pas de flux vers les États-Unis à réorienter. L'Union européenne, elle, a mis en place des droits compensateurs sur les véhicules électriques chinois tout en laissant ouverte la voie à de nouvelles usines en Europe, dans une logique de défense commerciale plutôt que de prohibition pure et simple.

La protection tarifaire fonctionne-t-elle ?

Reste la question macro-industrielle centrale : 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, la progression de 22 % de la production américaine 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, ce qui renchérit la fabrication locale ; ensuite, l'instabilité de la règle du jeu, entre annonces, rétropédalages et accords ad hoc, gèle l'investissement. L'IRA avait déclenché un boom de projets batteries et véhicules électriques en 2023-2024, avant des annulations massives en 2025, concentrées sur les batteries, preuve que la filière est extrêmement sensible au cadre incitatif et à sa prévisibilité.

Quels enseignements pour les politiques publiques et les entreprises européennes ?

Une première grille de lecture opérationnelle se dégage : à court terme, les droits de douane américains se répercutent presque intégralement dans les prix, pénalisent la demande et reconfigurent les ventes par origine ; à moyen terme, la réallocation intra-entreprise décide de l'ampleur du choc ; à long terme, la conception des subventions fixe la géographie de la batterie et du véhicule électrique.

Sur le plan stratégique, pour un constructeur européen, verrouiller une capacité de production américaine 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 à la demande technologiquement neutre maximise la décarbonation à coût budgétaire donné, tandis qu'une subvention conditionnelle à la batterie locale doit être justifiée par des objectifs souverains explicites et chiffrés, comme l'emploi ou la sécurité d'approvisionnement, faute de quoi elle ralentit l'adoption et renchérit le coût par tonne de CO2 évitée.

Pour la France, l'effet paradoxal est légèrement positif, via des gains compétitifs de renversement sur les marchés allemand et italien, avec une moindre concurrence intra-UE quand l'Allemagne et l'Italie reculent vers les États-Unis, tandis que l'exposition directe au marché américain demeure faible. Mais la fenêtre sur les véhicules électriques et les 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 des gigafactories françaises.

En somme, les droits de douane Trump de 2025 reconfigurent à haute fréquence le commerce automobile mondial, 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 les barèmes en évolution.