



La guerre commerciale avec les Etats-Unis est aussi une opportunité pour la France et l'Europe

Droits de douane, mercantilisme assumé : la politique commerciale américaine menace l'économie mondiale. Mais cette guerre commerciale avec les États-Unis, qui redessine les routes commerciales et fragilise l'attractivité américaine, ouvre aussi des opportunités concrètes pour les entreprises françaises et européennes, à condition de savoir les saisir.

Depuis quelques mois, les États-Unis déploient une politique à la fois protectionniste et mercantiliste, avec l'objectif de protéger les entreprises américaines face à la concurrence étrangère en utilisant comme levier les droits de douane. Menée avec rudesse, selon une approche plus opportuniste que stratégique, cette nouvelle posture présente des dangers évidents, comme la menace récente d'appliquer des droits de douane de 50 % sur les produits européens, dont l'exécution a toutefois été reportée d'un mois. Mais cette approche violente de la politique commerciale engendre aussi des opportunités pour la France et l'Europe.

Le poids économique des entreprises françaises implantées aux États-Unis

La relation économique entre la France et les États-Unis ne se limite pas aux seules exportations de biens. Les filiales françaises implantées aux États-Unis jouent un rôle considérable, avec un chiffre d'affaires consolidé atteignant près de 350 milliards d'euros, un montant nettement supérieur au total des exportations françaises vers les États-Unis, qui s'élèvent à environ 50 milliards d'euros pour les biens, auxquels s'ajoutent 30 milliards d'euros d'exportations de services. Cela démontre une intégration économique profonde qui va bien au-delà des seuls échanges de marchandises, et relativise d'autant la part des échanges franco-américains réellement impactés par les droits de douane.

Les limites du pouvoir du président des États-Unis

Le président américain s'appuie sur la loi IEEPA (International Emergency Economic Powers Act) pour prendre ses décisions douanières. Toutefois, la politique commerciale se décide au Congrès, et le président ne peut agir dans ce domaine que s'il peut justifier d'une notion d'urgence ou de risque pour la sécurité des États-Unis. C'est pourquoi, au-delà des coups de poker de courte durée, comme la hausse vertigineuse des droits de douane avec la Chine qui n'a duré que quelques semaines, des procédures judiciaires pourraient potentiellement contester la légalité de l'ensemble des droits de douane décidés par Trump.

Un impact négatif sur l'économie américaine elle-même

Une étude menée par l'université de Yale et le Budget Lab analyse les répercussions des droits de douane imposés le 9 avril. Selon cette étude, ces mesures pourraient entraîner une augmentation de l'inflation aux États-Unis estimée à environ 2,9 % dès 2025, ainsi qu'un effet négatif sur le PIB américain évalué à -0,6 %. Pour le consommateur américain, cela se traduirait par un coût supplémentaire significatif, estimé en moyenne à 4 700 dollars par foyer. Chaque acteur cherche à se protéger, le constructeur automobile voulant se protéger des importations de voitures mais refusant des droits de douane sur les pièces détachées, l'équipementier voulant des droits sur les pièces détachées mais pas sur l'acier, le producteur d'acier voulant augmenter les droits sur l'acier, et ainsi de suite, jusqu'à ce que ce soit finalement le consommateur qui paie pour tous.

Un échiquier commercial en profonde mutation

Cette période que l'on qualifie de « guerre commerciale » est en réalité une phase de réorganisation des flux commerciaux mondiaux. Les quantités produites et consommées ne changent pas vraiment, mais les tensions géopolitiques rebattent les routes commerciales : le commerce international n'est pas bloqué, il se redéfinit. Les Chinois achètent désormais davantage de soja au Brésil et moins aux États-Unis, ce qui laisse moins de soja brésilien disponible pour les Européens, qui en achètent alors davantage aux États-Unis, exactement comme on l'a observé pour le pétrole russe : moins acheté par les Européens, il est

désormais importé en Inde pour être raffiné puis réexporté vers l'Europe. Les opérateurs économiques gagnent ou perdent selon leur agilité commerciale et leur rapidité de réaction.

L'érosion du capital de confiance américain

Les nouvelles méthodes de négociation des États-Unis mettent à l'épreuve leurs relations avec des pays traditionnellement considérés comme des alliés proches. Le Canada, se sentant remis en question par l'agressivité américaine à son égard, cherche à nouer de nouvelles alliances commerciales pour dé-risquer sa relation avec les États-Unis. Le Mexique et plusieurs pays d'Asie ressentent l'approche trumpienne des relations internationales comme une agression, et se montrent plus ouverts aux propositions européennes. La Chine, de son côté, sait désormais qu'elle doit construire son économie en dépendant le moins possible des États-Unis.

C'est dans ce contexte de réorganisation et de tensions que se dessinent des opportunités pour les entreprises françaises et européennes, susceptibles de remplacer des exportateurs américains pénalisés par la hausse des droits de douane ou par une volonté de diversification des approvisionnements. Plusieurs secteurs se révèlent particulièrement prometteurs pour les entreprises européennes, notamment la chimie, les machines et outils industriels, le matériel aéronautique et les médicaments. Le marché chinois, en particulier, offre des perspectives aux exportateurs européens souhaitant remplacer des concurrents américains devenus moins compétitifs. Sur le marché américain lui-même, de nouvelles niches apparaissent également, y compris pour des entreprises européennes, allemandes ou italiennes notamment, dans les secteurs touchés par la concurrence chinoise : là aussi, l'opportunisme commercial fera la différence. Des indicateurs comme le recul des ventes de voitures Tesla en Europe au premier trimestre, ou la baisse de 13 % des entrées de touristes aux États-Unis en mars, peuvent être interprétés comme les premiers signes de cette dynamique changeante et d'un possible affaiblissement de l'attractivité américaine.

Attirer les talents mondiaux

Au-delà des échanges commerciaux de biens et de services, un autre domaine stratégique où l'Europe peut saisir des opportunités est celui de la recherche et de l'enseignement supérieur. Les grandes universités américaines ont traditionnellement une capacité phénoménale à attirer les talents du monde entier, un pilier majeur de la prospérité américaine souvent décrit comme le brain drain mondial. Mais les politiques actuelles, perçues comme restrictives ou instables, pourraient rendre les États-Unis moins attractifs pour les étudiants et chercheurs étrangers de premier plan, une opportunité unique pour la France et l'Europe de renforcer leur propre attractivité dans ces domaines cruciaux pour l'innovation et le développement. Offrir un environnement stable et accueillant aux talents mondiaux constitue un enjeu majeur.

Réponse européenne et perspectives d'investissement : agir plutôt que subir

Face à ce contexte changeant, l'Europe n'est pas démunie et commence à structurer sa réponse. L'Allemagne a déjà mis en place un plan budgétaire ambitieux, le plan Merz, prévoyant des investissements massifs, en particulier dans les secteurs de la défense et des infrastructures. La France, qui reste un fournisseur important de l'Allemagne, pourrait elle aussi bénéficier de l'impact de ce plan de relance allemand en développant sa présence outre-Rhin.

Réinventer sa géopolitique commerciale

Un pays dominant décide d'utiliser sa force pour améliorer sa position dans les termes de l'échange commercial ; certains pays plient et cherchent un accord à court terme pour sauver leur position, en se jurant de ne plus jamais se retrouver dans la même situation ; d'autres, plus nombreux et représentant la majorité du PIB mondial, tentent de réorganiser leurs échanges en dé-risquant leur relation avec les États-Unis. La guerre commerciale des États-Unis contre le reste du monde détruit des routes commerciales autant qu'elle en crée.

Dans chaque secteur d'activité, il s'agit d'identifier précisément les risques, bien sûr, mais surtout les opportunités concrètes qui se présentent, notamment là où les concurrents américains pourraient reculer. C'est, pour les entreprises comme pour les institutions européennes, une formidable invitation à l'innovation, à la réinvention et au volontarisme. Puissent les dirigeants concernés en prendre pleine conscience.



Alain Bentéjac
Président de la Fabrique de l'Exportation



Etienne Vauchez
Vice-président de la Fabrique de l'Exportation