



Un président protectionniste déterminé

Dans cette tribune, Alain Bentéjac analyse la vague de protectionnisme américain qui s'annonce avec le retour de Donald Trump à la Maison Blanche. Entre menace de guerre commerciale, risques pour l'économie européenne et impératif d'unité au sein de l'Union européenne, l'auteur trace les pistes d'une réponse ferme mais négociée face à Washington.

Un « Tariff Man » qui met ses menaces à exécution

Il l'a annoncé, il le fera. Dès son installation dans le Bureau Oval, le Président Trump, le « Tariff Man » autoproclamé, dévoilera à grands renforts de communication une série de mesures protectionnistes : augmentation générale des droits de douane, surtaxation des produits chinois, sortie éventuelle de l'Organisation Mondiale du Commerce sur le modèle de la sortie de l'Accord de Paris dès son premier mandat, soutien massif et discriminatoire à l'industrie nationale.

Le détail du plan n'est pas connu, et certaines mesures seront sans doute utilisées comme des leviers de négociation dans d'autres domaines, conformément à la diplomatie « transactionnelle » dont il se fait le héraut. Mais ne nous faisons aucune illusion : l'Amérique se lance résolument dans le protectionnisme. Même si le dispositif

final se révèle plus limité qu'annoncé, il faut se préparer à un scénario de guerre commerciale. La tendance n'est d'ailleurs pas nouvelle : sous Trump comme sous Biden, et même avant eux, les Etats-Unis ont multiplié les mesures de protection tout en affichant un mépris croissant pour les règles multilatérales symbolisées par l'OMC, qu'il s'agisse des droits sur l'acier, du contentieux Airbus-Boeing, de l'Inflation Reduction Act, de la fixation à 100 % des droits sur les véhicules électriques chinois ou du blocage du mécanisme de règlement des différends de l'organisation.

La fin d'une ère de libéralisation commerciale

Par son ampleur probable comme par ses objectifs affichés, la future vague protectionniste américaine marque un changement d'époque. Elle prolonge et amplifie considérablement des tendances à l'œuvre depuis une dizaine d'années, en revendiquant cette fois un protectionnisme désinhibé qui signe la fin d'une ère : celle de la libéralisation progressive des échanges internationaux dans le cadre multilatéral du GATT puis de l'OMC. Les Etats-Unis, qui avaient pourtant été à l'initiative de ce mouvement en créant le GATT en 1947 et en portant les cycles successifs de négociations, en sont devenus les fossoyeurs.

Cette nouvelle donne fait peser des risques considérables sur le commerce mondial, sur les pays du Sud qui ont pour certains grandement bénéficié de cette phase de mondialisation, sur la Chine bien sûr, mais aussi sur l'Europe. Le Président Trump ne limitera pas son action aux importations chinoises : si celles-ci restent prioritaires dans son esprit, l'Europe n'échappera pas à son courroux. Lors de son précédent mandat, il avait déjà sanctionné certains produits européens, l'acier et l'aluminium en particulier, avant que l'administration Biden ne suspende la plupart de ces mesures. La détestation qu'il semble vouer au modèle institutionnel de l'Union européenne, conjuguée au déficit des échanges de biens des Etats-Unis vis-à-vis du Vieux Continent, soit 151 milliards d'euros en 2022, va le pousser à sanctionner nos produits. Et même sans cela, la taxe de 10 à 20 % qu'il envisage sur toutes les importations américaines impactera nécessairement les échanges euro-américains.

Des conséquences économiques lourdes pour l'Europe

Les premières estimations de l'impact macro-économique de ces mesures restent forcément incertaines, mais leur sévérité ne fait guère de doute pour une économie européenne qui donne déjà d'évidents signes de faiblesse. Les Etats-Unis sont le premier client de l'Europe et son premier excédent commercial : ces mesures pénaliseront donc lourdement nos entreprises exportatrices. Au-delà de l'effet direct sur les exportations vers le marché américain, il faut aussi compter avec le risque d'un afflux vers l'Europe de produits chinois bloqués à l'entrée aux Etats-Unis, tandis que la fermeture du marché

américain, couplée à des subventions massives à ses industries, pourrait détourner vers l'Outre-Atlantique une partie des investissements internationaux.

Face à ce probable tsunami protectionniste, plusieurs pistes méritent d'être explorées sans tarder. La première tient à l'unité des Européens : la démarche « trumpienne » se nourrit de rapports de force, et seule l'Union européenne dans son ensemble pèse assez pour engager une négociation équilibrée avec Washington. Cette évidence devra être rappelée avec fermeté à tous les Etats-Membres, certains pouvant être tentés par des arrangements bilatéraux, l'Allemagne et l'Italie bien plus que la Hongrie ou la Slovaquie dont le poids économique reste marginal ; toutes les négociations devront rester menées par les autorités européennes, en lien étroit avec les principaux Etats-Membres.

Cette démarche unitaire assurée, l'Europe devra ensuite tenter de négocier avec l'administration Trump pour limiter l'impact des mesures, en n'hésitant pas à agiter la menace de représailles sur les exportations américaines et à mettre en lumière les effets négatifs d'une guerre commerciale pour l'économie américaine elle-même. Les entreprises françaises et allemandes investissent massivement aux Etats-Unis, 360 milliards de dollars pour la seule France, et emploient de nombreux travailleurs américains (741 000 salariés de filiales françaises en 2021) : l'Amérique est donc elle aussi exposée, et les guerres commerciales ne se gagnent pas aussi facilement que le prétend Donald Trump. Il faudra également lui rappeler que le principal défi, pour les Etats-Unis comme pour l'Europe, reste la Chine, et que nos divisions font le jeu de Pékin. Dans cette démarche, l'Europe pourra s'appuyer sur les autres puissances attachées au respect des règles multilatérales : le Japon, la Corée du Sud, Taiwan, la plupart des pays de l'ASEAN partagent globalement notre vision des échanges internationaux, et même le Royaume-Uni post-Brexit, dont la stratégie du « Global Britain » repose sur le libre-échange, pourrait nous rejoindre après avoir tenté sans succès de négocier un accord bilatéral avec Washington. Cette nouvelle donne éclairera aussi différemment la négociation avec le Mercosur : malgré les réticences politiques françaises, la pression pour conclure un accord avec ces pays s'annonce plus forte encore.

Anticiper un échec des négociations

Si les négociations euro-américaines ne débouchaient pas sur un accord satisfaisant, scénario malheureusement probable, la France et surtout l'Europe devront s'organiser pour relever le défi. Les premières orientations existent déjà, mais il conviendra d'aller plus vite et plus loin. C'est le cas de la politique industrielle, qui devra être considérablement renforcée face aux investissements colossaux des concurrents chinois (plan « Made in China 2025 ») et américains (Chips and Science Act, IRA). C'est aussi le cas de la politique commerciale européenne, qui s'est déjà dotée de plusieurs outils récents : mécanisme anti-coercition, filtrage des investissements directs étrangers, instrument relatif aux marchés publics internationaux, procureur commercial européen. Des instruments plus traditionnels, droits anti-dumping et anti-subsidies, ont par ailleurs été utilisés de manière plus offensive, comme le montre la décision récente sur

les véhicules électriques chinois ; le contexte nouveau appelle désormais des actions plus déterminées encore, sous l'impulsion d'une Commission que les principaux Etats-Membres doivent pousser à la plus grande fermeté, en surmontant leurs divergences.

Vis-à-vis des Etats-Unis, une telle démarche suppose d'être prêts à appliquer sans trembler le principe de réciprocité. Si l'administration Trump décidait d'imposer, en dehors de toute règle internationale, des droits de douane supplémentaires sur les produits européens, l'Europe devra être capable de faire de même sur les produits américains, sans céder à la surenchère. Les services numériques pourraient constituer une cible privilégiée des rétorsions européennes : c'est en effet sur ce terrain que les Etats-Unis sont excédentaires, à hauteur de 113 milliards d'euros en 2022, un point qui semble avoir échappé à l'analyse de Donald Trump. C'est aussi dans le numérique que des mesures trouveraient leurs meilleures justifications de fond, entre lutte contre la position dominante des GAFAM, protection des données et sanction des fake news.

L'espoir d'un retour à la raison

Il est malheureusement vraisemblable que Donald Trump ne comprendra que ce langage de fermeté. Les risques pour le commerce mondial sont considérables, mais il faut espérer que la prise de conscience, par les principaux acteurs, de l'imminence d'une guerre commerciale généralisée les conduira à revenir sur la voie de la raison.