

Y-a-t-il des gagnants dans la guerre commerciale États-Unis-Chine ?

Bernard Guillochon

7 novembre 2018

La guerre commerciale est de retour. Donald Trump ne cesse, depuis le printemps 2018, de menacer les autres nations de taxer certaines de leurs exportations vers les États-Unis, ces menaces n'ayant été, jusqu'ici, réellement suivies d'effets qu'à l'égard de la Chine qui a évidemment rétorqué en taxant à son tour des marchandises américaines. Aux yeux du président américain, l'existence d'un déficit commercial structurel et croissant à l'égard de toutes les nations, en particulier de la Chine (déficit de 325 milliards de dollars en 2017) justifie pleinement le recours à ces mesures. Car ce déficit serait dû à la passivité des États-Unis qui laisseraient librement entrer les marchandises étrangères alors qu'eux-mêmes se heurtent aux barrières dressées par l'étranger.

Cette attitude n'a, à vrai dire, rien de très nouveau. L'histoire économique du monde est jalonnée de phases durant lesquelles certains pays décident de s'isoler pour sauvegarder des secteurs en déclin menacés par la concurrence étrangère ou pour lancer des technologies nouvelles. Si l'on s'étonne aujourd'hui de ce retour à un commerce entravé c'est parce qu'il se situe à un moment où la mondialisation semblait avoir prouvé qu'elle porte plus d'avantages que de désavantages, et parce qu'il provient d'un pays qui vante le libre-échange, même s'il ne le pratique pas systématiquement, loin s'en faut.

A cet étonnement se mêle une certaine rancœur à l'encontre d'une nation dominante, qui, au nom même de cette domination, impose de nouvelles règles fondées sur le droit de se replier unilatéralement quand son propre intérêt est en jeu. Néanmoins beaucoup de pays, en particulier européens, ne sont pas mécontents de constater que finalement le pays visé principalement par les

mesures américaines est la Chine dont la puissance économique et géopolitique est ressentie comme une menace et dont les comportements sont jugés déloyaux.

Afin de replacer les événements récents dans leur contexte à la fois historique et analytique cet exposé abordera les points suivants :

- En quoi une guerre commerciale se distingue-t-elle d'un conflit commercial ?
- Quels sont les faits marquants de cette guerre-ci ?
- En quoi les effets d'une telle guerre sont-ils particulièrement complexes à mettre en évidence dans l'économie mondialisée actuelle ?
- Pourquoi le jeu actuel est-il un jeu perdant-perdant ?

Conflits commerciaux et guerres commerciales

Une guerre commerciale implique une offensive massive (en termes de volume d'importations concernées, de taux de droits de douane érigés, de durée durant lesquelles les mesures sont appliquées) avec rétorsion du pays étranger à la hauteur de cette offensive. On s'attend donc à une contraction significative des échanges entre les protagonistes, les effets à l'égard des pays tiers étant incertains. Cette guerre peut avoir un périmètre géographique plus ou moins large. Si plusieurs gros acteurs sont concernés le commerce mondial va s'en ressentir. Ce fut par exemple le cas dans les années 1930, la plupart des pays développés voulant s'isoler des effets négatifs de la crise de 1929, en relevant leurs barrières au commerce. D'après Paul Bairoch (*Victoires et Déboires III, Histoire économique du monde du XVI^{ème} siècle à nos jours*, 1997) entre 1929 et 1932 le commerce mondial en volume a chuté de 60% et les flux internationaux de capitaux ont été divisés par deux. Simultanément la production mondiale a chuté significativement (d'après Pierre Léon *Histoire économique et sociale du monde*,

la production mondiale de marchandises chute de 9% entre 1929 et 1932 -chiffre fourni par la SDN-) et ce constat a nourri l'idée que la guerre commerciale est néfaste pour tous et qu'elle a participé à la montée des nationalismes engendrant la Seconde guerre mondiale.

Les guerres commerciales de ce type doivent être distinguées des conflits commerciaux beaucoup plus limités en termes de produits et de pays visés, mais pas nécessairement en termes de niveaux de protection.

Depuis les années 1980, et jusqu'en 2008 le monde n'a cessé de s'ouvrir notamment en raison de la baisse des droits de douane négociés de façon multilatérale et régionale : le taux d'ouverture du monde (rapport entre les exportations mondiales et le Produit intérieur brut mondial) passe de 18% à 30,5% entre 1980 et 2008. Entre 2008 et 2016 on entre dans une phase de stagnation voire de léger repli, mais on reste néanmoins encore à un niveau de taux élevé (28,5% en 2016 et 29,2% en 2017)¹.

Sommes-nous pour autant dans une phase sans conflits commerciaux avant l'offensive trumpienne ? La réponse est non.

Dans la phase d'expansion de l'ouverture comme dans la phase récente, les obstacles non tarifaires restent très présents, en particulier les mesures SPS (sanitaires et phytosanitaires), les OTC (obstacles techniques au commerce), l'anti-dumping et les restrictions quantitatives. Au 30 juin 2018, 9621 mesures de ce type sont en application pour l'ensemble du monde.

Ces mesures peu transparentes, en partie tolérées par l'OMC, limitent évidemment le commerce. Elles suscitent des plaintes de la part des pays dont les exportations sont visées. Elles peuvent donner lieu à des dépôts de plaintes devant

¹ D'après l'INSEE la croissance entre 2016 et 2017 est de 5,9% pour le commerce et de 3,5% pour la production, ce qui permet de calculer le taux d'ouverture de 2017 à partir de celui de 2016.

l'ORD (Organe de règlement des différends) de l'OMC qui est appelé à trancher. Depuis sa création en 1995 l'ORD a reçu environ 400 dépôts de plaintes, et depuis janvier 2018, compte tenu de l'offensive menée par les États-Unis, on en est déjà à 37 dépôts nouveaux.

Ainsi la guerre commerciale actuelle naît dans un contexte caractérisé :

-Par une phase d'ouverture puissante à partir de 1980 et plus encore à partir des années 1990 (fin de la guerre froide) ouverture qui stagne, voire régresse, selon les années, à partir de 2008 mais reste élevée ;

- Par le fait que cette ouverture s'accompagne néanmoins de mesures de protection ciblées, localisées, pouvant déboucher sur des dépôts de plaintes à l'OMC.

Dans la phase qui précède l'offensive américaine, le monde n'est donc pas un monde de libre-échange total. Les obstacles et les conflits sont nombreux et ciblés, mais les pays sont, néanmoins, en moyenne, très ouverts.

L'affrontement (mars 2018-octobre 2018)

Début mars 2018, Donald Trump annonce des droits sur l'acier (25%) et sur l'aluminium (10%) à l'encontre de tous les pays. Tous les pays protestent, en particulier le Canada le Mexique et l'Europe qui annonce des représailles et fait front uni. La Chine qui exporte peu d'acier vers les États-Unis (elle « pèse » seulement 2,2% dans les importations américaines d'acier) reste assez silencieuse. Elle subit d'ailleurs depuis longtemps des droits anti-dumping sur l'acier, ce qui explique justement cette faible présence sur le marché américain.

Le 22 mars 2018, les États-Unis annoncent une vaste offensive commerciale, cette fois à l'encontre de la Chine seule : la taxation prévue porte sur 60 milliards de

dollars de marchandises. La liste des 1300 produits chinois ciblés est publiée début avril et la Chine réplique immédiatement (taxes à 25% sur le soja, les avions et les voitures) pour un montant équivalent. On en est alors à la phase de menace, la mise en oeuvre étant différée pour permettre des négociations.

Durant le début de l'été le bras de fer se poursuit entre l'Union européenne et les États-Unis et entre la Chine et les États-Unis avec publication de listes de produits et de dates possibles de mise en application. La belle unité européenne semble un moment se fissurer lorsque Donald Trump menace de taxer les automobiles européennes, ce qui gênerait beaucoup les Allemands.

Fin juillet Donald Trump et Jean Michel Juncker signent un armistice-surprise et jusqu'ici (novembre 2018) les États-Unis ne parlent plus des taxes à l'encontre de l'Union européenne (ni sur l'acier, ni sur l'aluminium ni sur les automobiles). La hache de guerre semble donc enterrée. L'Union se dit prête à acheter plus de soja et plus de gaz naturel. Mais beaucoup d'observateurs font remarquer que cet accord très informel ne s'est traduit par aucun engagement écrit, ce qui laisse la porte ouverte à l'érection de taxes et à des représailles.

Fin août un accord est signé entre les États-Unis et le Mexique (pour remplacer l'ancien ALENA) et le 30 septembre un accord du même type est signé entre le Canada et les États-Unis. Ce nouveau texte ne s'intitule plus Alena mais USMCA (US-Canada-Mexico Agreement), pour symboliser le fait que les États-Unis tournent la page d'un accord qu'ils désapprouvent. La guerre commerciale avec ces deux partenaires privilégiés est donc terminée et cela sonne comme une victoire de Donald Trump qui montre que sa stratégie de recherche de *deals* bilatéraux fonctionne effectivement.

Mais la guerre avec la Chine se poursuit. A la fin du mois d'octobre 2018 la situation est la suivante : les États-Unis déclarent vouloir lever des droits de 25% sur 50 milliards de dollars importés depuis la Chine et, depuis une décision

adoptée le 24 septembre, veulent imposer une taxe de 10% sur 200 milliards de dollars. La Chine réplique à l'identique puisqu'elle a fixé un droit de 25% sur 50 milliards de dollars et des droits compris entre 5% et 10% sur environ 200 milliards de dollars. Les marchandises ciblées sont le plus souvent produites par des États ayant apporté leur soutien à Donald Trump (en particulier les États agricoles du Midwest). Quelques jours plus tard le président américain accroît encore la pression en menaçant de taxer l'intégralité des importations en provenance de Chine (environ 500 milliards de dollars) si un accord n'est pas trouvé, accord qui contraindrait la Chine à abandonner ses pratiques déloyales, notamment en matière de captation des technologies américaines.

En fait cette guerre commerciale est à replacer dans un contexte plus général, celui d'une stratégie d'endiguement de la part des États-Unis qui voient avec inquiétude la mise en cause par la Chine de leur leadership géopolitique et économique. Ils reprochent à la Chine de ne pas jouer le jeu du libre-échange en subventionnant leurs entreprises et en pratiquant le dumping tout en bénéficiant des ouvertures des marchés étrangers, consécutives à son entrée à l'OMC en 2001. Ils considèrent aussi que la pénétration de capitaux chinois sur le territoire américain constitue une menace pour ses entreprises et pour la sécurité du pays. Donald Trump refuse d'ailleurs certains investissements, notamment l'entrée du premier opérateur mobile chinois China Mobile. Déjà Barak Obama reprochait à la Chine de capter la technologie américaine par des voies illégitimes (copiage, espionnage, transferts forcés de technologie).

Les États-Unis ne veulent évidemment pas perdre leur avance dans les technologies de pointe en particulier dans l'Intelligence artificielle, domaine où la Chine est bien décidée à investir très massivement dans les prochaines années, comme le révèlent les objectifs du plan exposé dans « Made in China 2025 ». La

guerre commerciale n'est donc qu'un des aspects de la rivalité technologique et géopolitique qui voit s'affronter ces deux superpuissances.

Si la Chine est, pour l'heure, le principal adversaire, on ne peut oublier pour autant l'attitude de rejet des États-Unis à l'égard des autres pays. En refusant les règles actuelles de l'OMC et en bloquant l'élection des nouveaux juges à l'Organe d'Appel de l'OMC, Donald Trump empêche toute avancée dans un cadre multilatéral et court le risque de se mettre à dos un grand nombre de partenaires. Le paradoxe pour les États-Unis est que la Chine, souvent accusée de ne pas suffisamment se conformer aux règles de l'OMC, profite de ce retrait américain pour tenter de prendre le leadership et apparaître comme le grand défenseur d'un libre-échange équilibré, négocié dans un cadre multilatéral².

Gains et pertes dans une économie mondialisée

Pour saisir la portée de cette guerre commerciale, et, plus généralement, de toute guerre commerciale, il convient de faire appel à deux analyses complémentaires, l'analyse économique et l'approche stratégique.

L'analyse économique du protectionnisme révèle les dangers de l'érection d'obstacles pour le pays qui se protège, si l'on dépasse l'appréhension trop simple des effets immédiatement visibles.

Le pays qui déclenche une guerre commerciale aujourd'hui vise avant tout à reconquérir le marché intérieur : substituer aux importations des productions nationales sur une grande échelle. On cherche ainsi à freiner la dépendance du

² Dans son discours à Shanghaï du 5 novembre 2018, le président Xi assure que d'ici 15 ans la Chine est prête à importer 30 000 milliards de dollars de marchandises et 10 000 milliards de dollars de services.

pays à l'égard de l'extérieur et à protéger les travailleurs nationaux en préservant les salaires et l'emploi.

Les pays en développement, dans le cadre de l'OMC, sont autorisés à pratiquer ce protectionnisme sur une grande échelle au nom de l'argument des industries naissantes développé au XIX^{ème} siècle par Frédéric List. Les pays avancés revendiquent aujourd'hui le droit à cette protection, mettant en avant la présence d'une concurrence déloyale émanant des pays émergents, en particulier de la Chine.

Cette politique repose donc sur la conviction qu'il existe des effets positifs du protectionnisme pour la production et l'emploi du pays qui se protège. Mais, ce faisant, on laisse de côté quatre phénomènes essentiels aujourd'hui qui vont à l'encontre de ces éléments vertueux ou qui en limitent la portée :

- Le pays est-il réellement capable de faire redémarrer certaines productions abandonnées (dispose-t-il du capital physique, du capital humain et de la technologie ?) ; si ce n'est pas le cas la protection ne se traduira pas par un redémarrage de la production nationale, au moins à court-moyen terme ;
- Les consommateurs et les entreprises utilisatrices des biens importés supporteront un coût dû à la protection puisque les prix de ceux-ci vont augmenter fortement du fait des barrières (nécessairement élevées, car sinon inopérantes) ;
- La chaîne de valeurs mondiale a atteint un tel degré d'intensité aujourd'hui que les obstacles mis par un pays peuvent casser des processus externalisés donc mettre en péril des pans importants de son économie ;
- Les pays étrangers qui subissent ces nouvelles barrières sont en général prêts à répliquer et ces représailles peuvent être très dommageables pour le pays qui a déclenché les hostilités, dès lors en tout cas que ces représailles visent de gros volumes dans les exportations nationales.

Donald Trump paraît ignorer tous ces phénomènes, en particulier les conséquences de l'existence des chaînes de valeur mondiales sur la production des États-Unis. Pourtant toutes les études sérieuses sur ces chaînes indiquent l'importance des liens productifs entre ce pays et ses partenaires, en particulier la Chine. Cette très forte interdépendance apparaît notamment dans l'étude portant sur les échanges internationaux de biens intermédiaires (hors pétrole) entre pays, étude dont les conclusions sont reprises par le *Global Value Chain Development Report 2017*, publié par la Banque mondiale, le Jetro, l'OCDE et l'OMC. Ces échanges sont organisés autour de trois pôles (qu'on peut qualifier de *hubs*), les États-Unis, la Chine et l'Allemagne, qui, chacun, ont construit un réseau avec des pays géographiquement proches. Mais d'intenses relations existent aussi entre la Chine et les États-Unis. L'ampleur de ce commerce dû à la segmentation des processus productifs entre les deux pays, révèle clairement que l'érection de droits va accroître les coûts des entreprises américaines qui importent des produits intermédiaires venant de Chine et des filiales d'entreprises américaines implantées en Chine qui importent des produits intermédiaires fabriqués aux États-Unis et les réexportent ensuite, en partie vers les États-Unis eux-mêmes. La dépendance de l'économie américaine à l'égard de la Chine n'a d'ailleurs fait que croître depuis le début du siècle : d'après Wang et alii,³ la part des biens intermédiaires dans les importations américaines depuis la Chine est passée de 28,6% en 2000 à 37,5% en 2014.

La protection d'un produit comme l'acier, censée sauver la sidérurgie des États-Unis handicape les branches utilisatrices, en particulier l'automobile et le pétrole : d'après l'économiste Laurence Summers ces industries utilisatrices emploient aux États-Unis 50 fois plus de salariés que la sidérurgie, ce qui montre bien que l'effet

³ Wang Z., S-J. Wei, Z. Yu et K. Zhu (2018), « Re-examining the effects of trading with China on local labor markets : a supply chain perspective », *National Bureau of Economic Research, Working Paper 24 886, August 2018*

sectoriel de la protection (sauvegarder voire créer des emplois dans la branche protégée) doit être mis en balance avec les conséquences sur les autres branches, ce qui peut alors permettre une évaluation de l'impact global et modérer la tentation d'ériger de fortes barrières.

Mesurer l'impact d'une mesure protectionniste sur le commerce nécessite donc de prendre en compte les effets directs et indirects de celle-ci à partir des variations de production, des hausses de prix et de coûts et des représailles éventuelles sur les exportations du pays. On pourra parler alors de gains ou de pertes à partir de l'évaluation de ces variations de production, de prix et de revenus.

À ces effets *a priori* mesurables s'ajoutent l'accroissement du degré d'incertitude (quelle sera l'issue de la guerre commerciale ?) et l'anticipation de difficultés possibles à venir qui agissent à plus long terme et négativement sur l'investissement et sur l'innovation.

La vision stratégique du protectionnisme complète l'approche économique. Elle s'appuie sur la théorie des jeux qui montre que la guerre commerciale entre deux pays puissants est le résultat d'un comportement rationnel, mais perdant pour les deux.

Si en effet deux pays A et B puissants sont prêts à en découdre, l'action de chacun d'entre eux retentira sur l'économie de l'autre, cette influence sur l'adversaire étant le signe même de la puissance de chacun. Si le pays A met seul des droits élevés sur ses importations en provenance de B, cela obligera B à diminuer ses prix à l'exportation pour préserver son marché extérieur. Dans ce cas, A peut être gagnant par rapport au libre-échange car les recettes douanières de A peuvent dépasser la perte des utilisateurs de A qui achètent les biens de B à un prix plus élevé qu'en libre-échange. Dans la situation qu'on vient de décrire on suppose que B n'érige pas lui-même de barrières à l'encontre des exportations de A et que

A choisit le bon taux de protection (ni trop haut ni trop bas). A est alors gagnant par rapport au libre-échange. Supposons maintenant que B dresse des droits à l'encontre des exportations de A qui ne dresse lui-même aucun droit à l'encontre de B. Si B choisit bien son taux de protection il pourra être gagnant par rapport au libre-échange pour les raisons indiquées précédemment. Supposons enfin que les deux pays s'engagent dans une guerre douanière et choisissent chacun le bon taux de protection. Les échanges se contractent, les recettes douanières aussi et les prix des biens importés s'élèvent. Les pertes des utilisateurs l'emportent alors sur les recettes dans les deux pays : les deux pays sont perdants par rapport au libre-échange. La théorie des jeux montre que, malgré ces pertes, le comportement rationnel de chacun conduira à cette situation, qualifiée de stratégie dominante, car chacun parie, au départ, sur le fait que l'autre ne réagira pas.

La guerre commerciale actuelle est une bonne illustration de cette stratégie, les États-Unis et la Chine anticipant au départ que l'autre cédera et que lui-même en sortira gagnant par rapport à l'état initial d'absence de protection. Pourtant ce jeu est bien perdant pour les deux, comme le perçoivent bien certains acteurs économiques et comme le montrent certains analystes.

Anticipations : un jeu perdant-perdant

Le déclenchement de la guerre commerciale par Donald Trump à l'encontre de la Chine s'appuie sur la conviction que le commerce avec la Chine est responsable de la désindustrialisation de certaines régions des États-Unis, en particulier de la *dust belt* (ceinture de rouille). Cette responsabilité a été notamment mise en avant par Autor et alii⁴ qui se concentrent sur les effets directs des importations chinoises qui, en se substituant à certaines productions américaines, créeraient du

⁴ Autor D.H., D. Dorn et G.H. Hanson (2013), « The China Syndrome : Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States », *American Economic Review*, Vol. 103, N° 6

sous-emploi. Mais d'après Wang et alii⁵ la prise en compte d'autres effets (baisse des prix pour les consommateurs et baisse des coûts pour les entreprises utilisatrices des biens importés) montre que cette concurrence chinoise se serait finalement soldée par des embauches nettes dans les régions concernées, en particulier du fait de la hausse de l'emploi dans les secteurs de services. Les effets négatifs régionaux de la concurrence chinoise ne sont donc pas totalement avérés.

Il faut souligner par ailleurs que le très gros déficit des États-Unis à l'égard de l'extérieur, en particulier de la Chine, n'est pas dû uniquement à des écarts de prix et de coûts ou à l'externalisation des processus, mais également à des facteurs macroéconomiques, à savoir la surconsommation des États-Unis et la facilité que leur donne le statut du dollar qui leur permet de payer leurs dettes dans leur monnaie. Dans ces conditions, la hausse des droits, si elle est appliquée, risque d'avoir, à terme, un effet assez limité (voire nul) sur les importations, en cas de forte croissance (qui stimule les importations) et de hausse du dollar qui pourrait effacer tout ou partie de la hausse des prix à l'importation due aux taxes.

Revenons au court terme : que dire des effets immédiats attendus des mesures de protection ?

Nous analyserons deux visions complémentaires : celle des acteurs et celle des modélisateurs.

Celle des acteurs : quelle est la perception des entreprises américaines implantées en Chine ? D'après le rapport de la *Chambre de commerce américaine* de Pékin et de Shanghaï qui a mené une enquête auprès de 430 entreprises américaines implantées en Chine, entre fin août et début septembre 2018, 60 % des répondants disent que les tarifs réciproques (américains et chinois) sur 50

⁵ Op. cité , note de bas de page N° 2

milliards de dollars auront des effets négatifs pour elles. Si le second *round* est mis en oeuvre (sur 200 milliards de dollars par les États-Unis) 74% des répondants pensent qu'il y aura des impacts négatifs pour elles. Ces impacts sont la baisse des profits, la hausse des coûts, la baisse de la demande ; la baisse des effectifs n'est citée que par 11,8% des répondants. Cette anticipation d'effets négatifs est également celle de beaucoup de grosses entreprises dont la société-mère est américaine, comme Apple, General Motors ou General Electric, qui, dans la presse, ne se privent pas de dénoncer l'attitude de Trump, qui semble ignorer l'importance de l'externalisation des processus pour l'économie américaine. Ceux qui sont impliqués dans cette externalisation voient donc bien les dangers des barrières.⁶

Effets anticipés par les modélisateurs : pertes pour tous

D'après l'étude menée par le Cepii⁷ si les deux trains de mesures sont mis en oeuvre (taux américain de 25% sur 50 milliards de dollars et de 10% sur 200 milliards de dollars avec représailles de la part de la Chine) l'impact sur le commerce est élevé des deux côtés : baisse des exportations chinoises de machines-outils vers les États-Unis de 50%, baisse des exportations de voitures et d'oléagineux des États-Unis vers la Chine de 50% et globalement baisse de 25 milliards de dollars des exportations de chacun d'entre eux vers l'autre. On constate, à partir de ces résultats, que les ouvriers de la *dust belt* et les agriculteurs du Midwest n'auraient pas de raison d'être satisfaits par ces mesures. De plus il y aura réduction de certaines productions, notamment de machines-outils et d'électronique en Chine, de voitures, d'oléagineux et de produits chimiques aux États-Unis.

⁶ L'entreprise Ford estime que les taxes imposées sur l'acier et l'aluminium lui ont déjà coûté 1 milliard de dollars.

⁷ Bellora C., S. Jean et G. Santoni (2018), « Un chiffrage de l'impact des mesures de protection commerciale de Donald Trump », *Lettre du CEPII*, mai 2018, n° 388

L'étude menée par le Conseil d'Analyse économique ⁸ aboutit au même type de conclusions. Elle porte sur les effets de long terme d'une guerre commerciale totale résultant d'une hausse de droits de 60 points de pourcentage des droits existants par tous les pays (sauf au sein de l'Union européenne qui reste une zone sans droits pour les échanges entre les pays membres) : perte de PIB réel (par rapport à la situation actuelle) de 4,2% pour l'Union, de 3,5% pour la France, de 3,8% pour les États-Unis et de 3,5% pour la Chine. Ces pertes viennent des hausses de coûts, de prix et des pertes de marchés à l'exportation.

Les États-Unis sont donc perdants globalement (même si on peut attendre des effets positifs sectoriels et locaux) et leur perte est équivalente à celle de la Chine. Les pays très ouverts et de taille moyenne comme l'Irlande, le Canada ou la Corée du sud perdent encore plus que les grands pays : leur perte est de l'ordre de 10 %. Si la guerre était moins totale, les accords bilatéraux limitant leur hausse de droits, les pertes seraient moindres : pour chaque pays ou région, la perte baisserait d'environ un quart par rapport à la situation de guerre totale.

À court terme et moyen terme, le choc serait encore plus fort car la baisse des exportations entraînerait une baisse de l'emploi qui ne serait compensée par des hausses d'emplois dans les secteurs qui importent, qu'après un long délai, le temps de mobiliser le capital et de déplacer et de former la main d'oeuvre nécessaire.

⁸ Sébastien J. P. Martin et A. Sapir (2018), « Avis de tempête sur le commerce international : quelle stratégie pour l'Europe ? », Les notes du Conseil d'analyse, N° 46, juillet 2018

Conclusion

Globalement la guerre commerciale appauvrit tous les pays dès lors qu'elle est de grande ampleur (menée par des grands pays ayant un poids élevé dans le commerce mondial) avec des taux de protection significatifs ; les conséquences pour les pays hors conflit sont, en particulier, également négatives.

Donald Trump se sert de cette guerre comme argument électoral pour les élections de mi-mandat, mais peut-être est-il prêt à négocier ensuite avec la Chine. Les résultats de ces élections pourraient provoquer un infléchissement car le Congrès a son mot à dire sur la politique commerciale des États-Unis .

Le déficit commercial américain global (tous produits et tous pays confondus) risque d'être peu influencé par cette guerre, à moyen terme, dès lors que les facteurs macroéconomiques (croissance, taux de change) seront suffisamment présents pour annuler les effets dûs aux taxes.

Quelle que soit l'issue de la guerre commerciale, la guerre économique avec la Chine se poursuivra évidemment car elle ne dépend pas que des aspects commerciaux. La concurrence dans l'innovation et la recherche du leadership au niveau mondial restent au cœur de la rivalité des deux grands.