

Guerre douanière Trump 1 : stratégie conjoncturelle ou structurelle ?

1. Introduction

Entre 2018 et 2020, le président Donald Trump a lancé une guerre commerciale sans précédent récent, ciblant en premier lieu la Chine via des hausses massives de tarifs douaniers. Cette stratégie de confrontation commerciale soulève une question centrale : répondait-elle à des considérations conjoncturelles (situation économique du moment, objectifs électoraux à court terme) ou traduisait-elle une évolution structurelle de long terme dans la politique commerciale américaine ? Pour y répondre, il faut examiner les motivations affichées par l'administration Trump, le contexte économique intérieur et international de l'époque, les outils utilisés, les conséquences à court terme, puis les effets persistants après 2020 – notamment sous l'administration Biden – et enfin déterminer si cette période a imprimé un tournant durable dans la doctrine commerciale des États-Unis. L'analyse qui suit s'attache à apporter un éclairage nuancé sur chacun de ces aspects.

2. Objectifs économiques et politiques de la guerre commerciale de Trump

Réduction du déficit commercial – L'objectif économique le plus souvent avancé par Donald Trump était de réduire le déficit commercial américain, jugé excessif vis-à-vis de la Chine. En 2018, le déficit des États-Unis dans les échanges de biens avec la Chine atteignait 419 milliards de dollars, en hausse de 11% sur un an . Trump considérait ce déséquilibre comme la preuve d'échanges inéquitables. Son administration voulait forcer Pékin à acheter davantage de produits américains afin de « résorber le déficit » .

Correction des pratiques commerciales chinoises – Au-delà du déficit, Washington revendiquait des changements structurels du comportement chinois en matière commerciale . L'administration Trump accusait la Chine de pratiques déloyales de longue date : transferts de technologie imposés aux firmes américaines implantées sur place, vol de propriété intellectuelle, subventions massives aux entreprises publiques exportatrices, barrières à l'accès au marché chinois et manipulation de la monnaie . Les tarifs douaniers punitifs étaient présentés comme un moyen de contraindre Pékin à mettre fin à ces pratiques et à « bouleverser le modèle économique chinois » . On voit donc se dessiner un objectif stratégique de fond : freiner l'ascension de la Chine. Certains observateurs estiment en effet que cette guerre commerciale découle de la volonté des États-Unis d'empêcher la Chine de devenir la première puissance mondiale .

Promesses électorales et agenda politique intérieur – La stratégie de Trump s'inscrivait aussi dans un contexte politique national. Il tenait à concrétiser ses promesses de campagne de 2016, centrées sur « America First » et la défense des ouvriers américains face aux délocalisations. Politiquement, l'offensive tarifaire visait à démontrer à son électorat (notamment dans les régions industrielles touchées par les importations chinoises) sa détermination à « ramener les emplois manufacturiers » aux États-Unis. Sur ce point, Trump rompait avec le consensus pro-libéralisation qui prévalait chez ses prédécesseurs, ce qui lui

attirait un certain soutien bipartisan sur la nécessité de répondre à la concurrence chinoise . Enfin, Trump a souvent justifié ses tarifs au nom de la sécurité nationale (notamment les taxes sur l'acier et l'aluminium) et par un sentiment d'urgence à corriger des torts immédiats – autant d'arguments relevant de la conjoncture politique du moment.

3. Contexte économique mondial et intérieur (2018-2020)

États-Unis : expansion économique et climat propice – Au moment où débute la guerre commerciale (début 2018), l'économie américaine est en phase d'expansion. La croissance du PIB atteint +2,4% en 2019, et le taux de chômage tombe à 3,6%, un creux historique . Cette conjoncture favorable – entretenue par les baisses d'impôts de 2017 – donne à Trump une certaine marge de manœuvre pour mener une politique commerciale agressive sans crainte immédiate de récession. Par ailleurs, l'opinion publique américaine est réceptive à un durcissement envers la Chine : après des années de désindustrialisation ressentie dans les régions ouvrières, le protectionnisme gagne en popularité. Trump capitalise sur ce contexte social en affirmant qu'« on a perdu la guerre économique à cause des élites globalistes », cherchant ainsi à légitimer ses droits de douane punitifs comme une réponse nécessaire à un problème urgent. On peut donc dire que la situation conjoncturelle intérieure – économie robuste et mécontentement face aux effets de la mondialisation – a favorisé le déclenchement de cette guerre commerciale.

Économie chinoise et commerce mondial – Sur le plan international, les tensions commerciales montaient déjà avant 2018. La Chine affichait encore une forte croissance (6,6% en 2018) mais en léger ralentissement, et surtout un énorme excédent commercial manufacturier . Pékin poursuivait des plans industriels ambitieux (Made in China 2025) inquiétant Washington. De son côté, le commerce mondial montrait des signes de fragilité : depuis le milieu des années 2010, la croissance des échanges stagnait, et des voix s'élevaient contre le dumping chinois dans certains secteurs (acier, solaire, etc.). L'arrivée de Trump s'inscrit dans cette remise en question plus globale de la libre-échange. En Europe et ailleurs, le vote en faveur du Brexit (2016) ou la montée de mouvements populistes témoignent d'un contexte propice à un retour du protectionnisme. Lorsque Trump déclenche les hostilités tarifaires en 2018, l'OCDE et le FMI alertent sur les risques pour la croissance mondiale. Le ministre français Bruno Le Maire déclare même qu'« il n'y a pas de menace plus importante sur la croissance mondiale qu'une guerre commerciale entre la Chine et les États-Unis », avertissant que celle-ci « détruira des emplois en France et en Europe » . Ainsi, le contexte conjoncturel mondial est marqué par la crainte d'une escalade protectionniste, sur fond de rivalité structurelle croissante entre une superpuissance établie (USA) et une puissance émergente (Chine).

4. Les instruments de la guerre commerciale de Trump (2018-2020)

Hausse des tarifs douaniers – L'instrument principal de Trump a été la surtaxation des importations via des droits de douane supplémentaires. Dès le début 2018, il utilise des dispositions des lois commerciales américaines pour imposer des tarifs : Section 201 (pour les panneaux solaires et lave-linge), Section 232 (motifs de sécurité nationale, pour l'acier et

l'aluminium) et surtout Section 301 (en réponse aux « pratiques déloyales » chinoises en matière de propriété intellectuelle). Concrètement, plusieurs vagues de tarifs frappent les produits chinois : 25% de taxe supplémentaire sur 50 milliards de dollars d'importations en juillet 2018, puis une nouvelle salve de 10% élargie à 200 milliards en septembre 2018. L'escalade culmine en 2019 avec la montée à 25% sur la quasi-totalité des importations chinoises ciblées. Au total, les droits de douane américains moyens sur les produits chinois bondissent d'environ 3% (niveau d'avant-guerre) à 19% en moyenne fin 2019, couvrant 66% des importations en provenance de Chine. Côté chinois, les représailles sont immédiates, Pékin imposant des droits additionnels sur 110 milliards de dollars de produits américains (soja, automobiles, etc.) et portant ses propres tarifs moyens vis-à-vis des États-Unis à ~21%. Cette surenchère tarifaire mutuelle marque un retour assumé à une politique commerciale de type mercantiliste, où l'arme douanière est utilisée comme moyen de pression.

Menace et imprévisibilité – Parallèlement aux tarifs effectivement mis en place, Donald Trump a abondamment eu recours à la menace de sanctions pour obtenir des concessions. Son style de négociation très personnel – annonces tonitruantes sur Twitter, revirements soudains – a créé un climat d'incertitude planétaire. Il a menacé successivement d'imposer des droits de douane sur les automobiles européennes, sur tous les produits chinois sans exception, ou encore sur les exportations mexicaines (pour des raisons migratoires). Nombre de ces menaces étaient des moyens de chantage destinés à forcer des négociations. Cette imprévisibilité a effectivement contraint plusieurs partenaires à composer avec Washington : le Canada et le Mexique ont accepté de renégocier l'ALENA (aboutissant à l'accord USMCA) et l'Union européenne a dû ouvrir des pourparlers commerciaux sous la pression (une « trêve » USA-UE a été conclue en juillet 2018 pour éviter une guerre ouverte sur l'automobile). Ainsi, Trump a fait de la négociation bilatérale sous contrainte tarifaire un instrument central, rompant avec l'approche multilatérale classique. Là où l'administration Obama s'appuyait sur l'OMC et des méga-accords comme le TPP pour encadrer la Chine, Trump a préféré le rapport de force unilatéral.

Accords partiels et mesures administratives – La guerre commerciale de 2018-2020 a également comporté une phase de négociation directe avec la Chine, débouchant sur l'accord « Phase 1 » signé en janvier 2020. Dans cet accord, la Chine s'engageait à augmenter de 200 milliards de dollars ses achats de produits américains (énergie, agriculture, manufacturé) sur 2020-2021 – un effort d'achat massif pour réduire le déséquilibre – ainsi qu'à renforcer la protection de la propriété intellectuelle. En échange, Washington a suspendu une partie des hausses tarifaires prévues. Toutefois, cet accord partiel n'a pas abordé les questions structurelles de fond (subventions, rôle des entreprises d'État chinoises) et la plupart des tarifs sont restés en vigueur. En pratique, la Chine n'a pas atteint les objectifs d'importations additionnelles fixés. Enfin, Trump a complété son arsenal par d'autres mesures protectionnistes ou de restriction : citons l'interdiction faite aux entreprises américaines de vendre des composants au champion chinois Huawei (mise sur liste noire en 2019), ou encore le blocage d'acquisitions chinoises aux États-Unis pour des motifs de sécurité (via le comité CFIUS). Ces mesures, parallèles à la bataille douanière, montrent que la confrontation couvrait aussi le terrain technologique. L'ensemble de ces instruments, combinant tarifs punitifs, menaces tous azimuts, accords bilatéraux de fortune et sanctions techno-

commerciales, illustre bien la dimension autant conjoncturelle (action tous azimuts pour obtenir des gains immédiats) que structurelle (volonté de refondre les relations économiques avec la Chine) de la stratégie Trump.

5. Conséquences économiques à court terme (États-Unis et monde)

5.1 Pour l'économie américaine

Coûts accrus pour les entreprises et les consommateurs – Dans un premier temps, la guerre tarifaire a renchéri le coût de nombreux intrants importés par les firmes américaines. Environ 90% des produits chinois surtaxés étaient des biens intermédiaires ou des composants destinés à la production domestique. Les entreprises américaines importatrices ont dû absorber en partie ces coûts supplémentaires. Les plus grandes ont pu négocier ou diversifier leurs approvisionnements, mais les plus petites ont été les plus pénalisées. Dans l'ensemble, jusqu'en 2019, les hausses de coûts ont été surtout absorbées par la réduction des marges des entreprises et n'ont pas provoqué d'emballement des prix à la consommation. Cependant, l'administration Trump menaçait d'étendre les tarifs aux biens de consommation courante (électronique, textile...), ce qui aurait touché plus directement le portefeuille des ménages. D'après les analystes, une telle extension aurait entraîné une hausse beaucoup plus rapide des prix finals et donc de l'inflation, possiblement de l'ordre de +0,3 à +0,4 point de pourcentage sur le niveau des prix. Les économistes de Goldman Sachs estimaient ainsi qu'une escalade complète pourrait coûter jusqu'à 0,4 point de PIB aux États-Unis. En somme, à court terme le consommateur américain n'a été que modérément affecté, mais essentiellement parce que l'escalade tarifaire a été partiellement freinée fin 2019 par l'amorce d'un accord.

Secteurs gagnants et perdants – Les tarifs douaniers visaient à protéger l'industrie américaine, mais dans les faits leurs effets ont été contrastés. Quelques secteurs exposés à la concurrence chinoise ont pu bénéficier d'une protection temporaire (par exemple l'acier, l'aluminium ou certains produits manufacturés de base). Cependant, ces gains ont été largement contrebalancés par les pertes subies en aval de la chaîne de valeur : pour 1 emploi dans la sidérurgie aux États-Unis, il y a 80 emplois consommateurs d'acier dans l'industrie, si bien que la hausse du prix de l'acier importé a pénalisé beaucoup plus de travailleurs qu'elle n'en a avantagés. De même, les fabricants de machines, d'électronique, d'automobiles ont vu grimper leurs coûts d'approvisionnement. Par conséquent, l'investissement industriel aux États-Unis a marqué le pas en 2019. Les données montrent que Trump n'a pas réussi à relancer l'emploi manufacturier : au contraire, la production manufacturière américaine s'est contractée de 1,3% en 2019 et l'emploi industriel a à peine augmenté, uniquement au rythme de la hausse de la population active. C'est le secteur des services (non affecté directement par la guerre commerciale) qui a continué de tirer la croissance américaine sur cette période. Par ailleurs, les agriculteurs américains ont été durement touchés par les représailles chinoises visant les produits agricoles (soja, porc, fruits). Les exportations agricoles vers la Chine se sont effondrées en 2018-2019, forçant l'administration Trump à débloquer des aides publiques d'urgence (12 milliards de dollars en 2018, puis 15 milliards en 2019) pour compenser les pertes de revenus des fermiers. Ainsi, si certains segments industriels protégés

ont pu souffler, la majorité des secteurs dépendant soit des exportations vers la Chine, soit d'intrants importés, ont subi un impact négatif immédiat.

Impact macroéconomique et marchés financiers – Au niveau macro, l'économie américaine a fait preuve d'une résilience surprenante face au conflit commercial. Malgré le choc tarifaire, la croissance américaine est restée solide en 2018 (+2,9%) puis a décéléré modérément en 2019 (+2,3%). Des estimations chiffrent le manque à gagner sur le PIB à environ 0,2–0,3 point de croissance sur le long terme du fait des tarifs, ce qui est non négligeable mais pas catastrophique. En fait, la vigueur de la consommation intérieure (soutenue par le plein emploi et les baisses d'impôts) a compensé le frein du commerce. Les économistes notent donc que « l'économie américaine a bien résisté au conflit commercial », contrairement aux prédictions alarmistes initiales. Les marchés financiers, eux, ont réagi de façon volatile aux soubresauts de la guerre commerciale : chaque annonce de nouveau tarif ou d'échec de négociation provoquait des baisses des indices boursiers en 2018-2019, traduisant les craintes d'une escalade incontrôlée. Toutefois, la perspective d'un accord partiel fin 2019 a rassuré Wall Street, et aucune panique durable ne s'est matérialisée. En résumé, à court terme, l'offensive tarifaire de Trump n'a pas plongé l'économie américaine en crise, mais elle en a redistribué les coûts de manière inégale, pénalisant particulièrement certains secteurs (industries consommatrices d'intrants importés, agriculture) et offrant peu de bénéfices tangibles en termes de réindustrialisation.

5.2 Pour l'économie mondiale

Ralentissement de la croissance et du commerce mondial – La guerre commerciale sino-américaine a eu un effet net de frein sur l'économie mondiale en 2019. L'incertitude généralisée sur les règles du jeu commercial a pesé sur l'investissement des entreprises au niveau global. Le FMI a revu à la baisse ses prévisions de croissance mondiale à seulement 3,3% en 2019, alors qu'elles dépassaient 3,7% l'année précédente. Le commerce international a quasiment stagné en volume sur fin 2019, une performance très faible par rapport aux décennies précédentes. Les grandes économies tournées vers l'exportation, comme l'Allemagne ou la Corée du Sud, ont subi un net ralentissement, en partie dû à la baisse de la demande chinoise et à la désorganisation des chaînes d'approvisionnement. Selon l'OCDE, si l'escalade tarifaire s'était poursuivie, l'impact négatif aurait pu atteindre plus d'un demi-point de PIB mondial après deux ans. De nombreux pays ont frôlé la récession industrielle en 2019 (par exemple l'Allemagne et le Japon), le conflit commercial étant cité parmi les causes. On peut donc dire que, conjoncturellement, l'initiative américaine a enclenché un coup de froid sur l'économie mondiale.

Effets sur la Chine et réorientation des échanges – L'économie chinoise, cible directe des mesures de Trump, a connu un essoufflement partiel. Les exportations chinoises vers les États-Unis ont nettement reculé en 2019, contribuant au ralentissement de la production industrielle chinoise. La croissance du PIB chinois est tombée à 6,1% en 2019 (son plus bas niveau en 30 ans), voire ~5,9% selon certaines estimations privées en 2020 sans la pandémie.

Pour amortir le choc, Pékin a adopté des mesures de relance budgétaire et monétaire modérées, réussissant à éviter une crise plus grave. Un aspect notable a été la réorientation des flux commerciaux : les importateurs américains ont substitué aux produits chinois des produits d'autres pays épargnés par les tarifs. Des pays d'Asie du Sud-Est comme le Vietnam, la Thaïlande ou le Bangladesh ont vu leurs exportations vers les États-Unis augmenter fortement en 2019, profitant du détournement des commandes initialement destinées à la Chine. Ainsi, le déficit américain avec la Chine s'est réduit (ce dont Trump s'est félicité) mais le déficit avec d'autres partenaires s'est creusé d'autant. Par exemple, le Vietnam est devenu un important fournisseur alternatif pour les États-Unis sur des segments comme le textile ou l'électronique. Sur le plan global, ces ajustements montrent que les chaînes de valeur ont commencé à se réorganiser en réponse au choc tarifaire : c'est un effet conjoncturel immédiat qui préfigure peut-être une tendance structurelle à plus long terme (la diversification hors de Chine). Enfin, notons que la Chine a cherché de son côté de nouveaux débouchés (Europe, Asie émergente) et que son excédent commercial global s'est quelque peu redéployé hors du seul marché américain.

Climat géopolitique et confiance multilatérale – La guerre commerciale de Trump a également eu des répercussions géopolitiques. Elle a tendu les relations entre les États-Unis et leurs alliés : l'UE, le Canada, le Mexique, touchés au départ par les tarifs sur l'acier/aluminium, ont vivement protesté (qualifiant ces mesures d'« illégales » à l'OMC). Si une confrontation ouverte a été évitée (notamment grâce à la trêve USA-UE de mi-2018 et à l'aboutissement de l'accord USMCA en 2019), la confiance a été érodée. Le principe même de régler les différends via l'OMC a été affaibli : les États-Unis ont bloqué le fonctionnement de l'Organe d'appel de l'OMC durant cette période, accentuant la crise du système multilatéral. À court terme, on a donc assisté à une montée du unilatéralisme commercial, suivant l'exemple américain. Certains autres pays ont d'ailleurs pris des mesures de sauvegarde ou de rétorsion ponctuelles, redoutant d'être les prochains sur la liste de Trump. L'issue incertaine de la guerre commerciale a pesé sur la confiance des investisseurs partout dans le monde – ajoutant un facteur d'instabilité dans un environnement déjà marqué en 2019 par d'autres risques (Brexit chaotique, tensions au Moyen-Orient, etc.). En somme, sur la période 2018-2020, la guerre commerciale de Trump a eu des effets conjoncturels tangibles : ralentissement de la croissance mondiale, modification des flux commerciaux, nervosité financière. Mais elle a aussi mis en lumière des tendances structurelles naissantes, comme le début d'un découplage économique partiel entre la Chine et les États-Unis, dont l'impact s'est prolongé au-delà du mandat de Trump.

6. Un héritage persistant après 2020

La question se pose de savoir si la fin du mandat de Donald Trump a signifié la fin de sa stratégie douanière, ou si au contraire celle-ci a laissé des traces durables (ce qui indiquerait une logique plus structurelle). Plus de deux ans après le départ de Trump, on constate que bon nombre de mesures tarifaires sont restées en place. Le président Joe Biden, arrivé au pouvoir début 2021, a choisi de conserver l'essentiel des tarifs punitifs contre la Chine instaurés par son prédécesseur. Concrètement, environ 66% des importations chinoises aux États-Unis étaient toujours soumises à surtaxe en 2021, le tarif moyen restant à 19%. Bien que le ton de

Biden soit plus diplomatique, « le fond ne change quasiment pas : Washington entend poursuivre la guerre tarifaire ». Aucune levée générale des tarifs n'a eu lieu, signe que l'establishment américain voit ces mesures non plus comme un caprice conjoncturel de Trump mais comme un outil de négociation et de pression à long terme. L'administration Biden a certes étudié en 2022 la possibilité de réduire certains droits de douane (notamment pour atténuer l'inflation sur les biens de consommation aux États-Unis), mais politiquement cette option s'est révélée délicate – renoncer aux tarifs aurait pu être perçu comme de la faiblesse face à Pékin.

Par ailleurs, certaines tensions commerciales initiées sous Trump se sont pérennisées dans d'autres domaines. Biden a prolongé les sanctions ciblant les entreprises technologiques chinoises : la *Entity List* d'entités chinoises interdites d'accès à des technologies américaines a même été élargie (passant à 59 entreprises en 2021, incluant Huawei, Hikvision, etc.). En 2022 et 2023, Washington a renforcé les contrôles à l'exportation de semi-conducteurs de pointe vers la Chine, poursuivant la logique de découplage technologique. On voit donc que si la guerre commerciale tarifaire s'est stabilisée sous forme de statu quo, la confrontation économique s'est déplacée vers le terrain technologique et de l'investissement, dans la continuité des préoccupations soulevées par Trump. De plus, l'administration Biden a cherché à consolider un front commun avec les alliés pour faire face à la Chine, en misant sur des coalitions partageant les mêmes inquiétudes (droits de l'homme, sécurité, etc.). Cela a par exemple abouti à un accord entre les États-Unis et l'UE en 2021 pour suspendre leur vieux litige Boeing/Airbus et mettre fin aux tarifs croisés sur l'aéronautique et certains produits européens. Cette décrispation avec l'Europe, de nature conjoncturelle, visait à mieux se concentrer sur le défi chinois – un réalignement stratégique.

Un effet persistant majeur de la guerre commerciale Trump a été la réorientation des chaînes d'approvisionnement mondiales. L'incertitude sur le coût d'importer depuis la Chine a incité de nombreuses multinationales à réduire leur dépendance à l'égard de ce pays. Dès 2019, des enquêtes montraient qu'une proportion significative d'entreprises réévaluaient leurs supply chains pour les diversifier. Cette tendance s'est accentuée sous l'effet concomitant de la pandémie de Covid-19. Résultat : on observe un mouvement de « China + 1 » où les entreprises gardent une base en Chine mais développent d'autres bases de production en Asie du Sud-Est (Vietnam, Indonésie, etc.), en Inde, voire rapatrient certaines activités en Amérique du Nord. Selon des analystes, « la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine a réussi à inciter les entreprises à limiter leur dépendance vis-à-vis de la Chine comme site de production et à chercher d'autres sites en dehors de la Chine ». Des investissements significatifs ont afflué vers les pays de l'ASEAN, dont l'attractivité s'est accrue en tant que bases manufacturières alternatives. Cet effet, bien qu'enclenché par les tarifs de Trump (facteur conjoncturel), pourrait s'inscrire dans la durée et modifier de façon structurelle la géographie de la production mondiale – notamment si la rivalité sino-américaine perdure.

En somme, l'héritage de la guerre commerciale de Trump s'observe dans la continuité de politiques commerciales dures envers la Chine (maintien des tarifs, contrôle des technologies)

et dans une certaine inertie des décisions prises (peu de retour en arrière). Cela suggère qu'au-delà de la conjoncture 2018-2020, un glissement plus structurel s'est opéré dans la posture américaine vis-à-vis du commerce international.

7. Vers une inflexion durable de la doctrine commerciale américaine ?

La stratégie douanière de Donald Trump a-t-elle marqué un tournant profond de la politique commerciale des États-Unis ? Plusieurs éléments portent à croire qu'elle s'inscrit effectivement dans une évolution structurelle – bien qu'elle ait eu des déclencheurs conjoncturels.

D'une part, on assiste depuis Trump à un consensus bipartisan beaucoup plus méfiant à l'égard du libre-échange débridé. La logique qui prévalait depuis les années 1990 (élargir sans cesse les accords commerciaux multilatéraux ou régionaux, intégrer la Chine dans l'ordre économique global en misant sur son évolution libérale) a volé en éclats. Désormais, Républicains et Démocrates s'accordent pour considérer la Chine comme un « rival systémique » dont il faut contenir les pratiques. Cet état d'esprit n'est pas près de disparaître, quel que soit le parti au pouvoir. C'est un changement de doctrine notable : l'objectif n'est plus seulement d'ouvrir des marchés pour les firmes américaines, mais aussi de défendre la base industrielle et technologique nationale contre un concurrent jugé menaçant. Dans ce sens, la guerre commerciale de Trump a été le catalyseur d'une prise de conscience qui perdure. Barack Obama avait amorcé un durcissement (pivot vers l'Asie, conception du TPP excluant la Chine), Trump l'a radicalisé, et Biden le prolonge sous d'autres formes.

Ensuite, on observe une réhabilitation d'outils protectionnistes dans la boîte à outils américaine, de façon durable. Trump a montré qu'il était politiquement possible d'augmenter substantiellement les tarifs douaniers – un tabou qui persistait depuis des décennies a été brisé. Le niveau moyen de droits de douane américains a triplé en deux ans (2018-2019). Si Biden n'a pas ajouté de nouveaux tarifs généralisés, il n'est pas revenu non plus à l'ancien statu quo. Par ailleurs, l'administration actuelle développe d'autres instruments relevant de la sécurité économique : restrictions aux exportations sensibles, filtrage des investissements étrangers, et incitations massives à la relocalisation (plans de subventions pour les semi-conducteurs avec le *CHIPS Act 2022*, exigences de contenu local dans les marchés publics et les incitations automobiles électriques via l'*Inflation Reduction Act 2022*, etc.). Tout cela reflète une doctrine plus interventionniste de l'État fédéral dans les échanges, où la souveraineté économique prime sur l'orthodoxie libre-échangiste. Joe Biden promeut d'ailleurs une politique commerciale « centrée sur les travailleurs » (*worker-centric trade policy*), mettant l'accent sur les impacts sociaux des accords commerciaux et n'hésitant pas à maintenir des barrières pour protéger certains emplois. Cette inflexion doctrinale – valorisant la protection des chaînes d'approvisionnement critiques et la réduction des dépendances – semble s'inscrire dans la durée, au-delà des considérations électorales immédiates.

Enfin, la guerre commerciale de Trump pourrait avoir durablement modifié la façon dont les États-Unis envisagent leurs alliances économiques. Sous Trump, la relation commerciale avec l'Europe ou d'autres partenaires a été malmenée (tarifs sur alliés, menaces tous azimuts). Sous Biden, on observe une tentative de reconstruction des alliances, mais autour de nouvelles bases : créer un front commun pour imposer des normes à la Chine (par exemple, discussions USA-UE sur un éventuel « club » de pays appliquant des taxes carbone aux frontières, coordination sur la sécurité des approvisionnements en minéraux critiques, etc.). Cela indique que la doctrine commerciale américaine intègre désormais des préoccupations globales (changement climatique, droits de l'homme, sécurité nationale) comme conditions au commerce. Par exemple, Biden envisage des mesures d'ajustement carbone aux frontières, ce qui « marquerait un changement profond car il ferait passer la défense d'un bien public mondial avant 'America First' ». On passerait ainsi d'un mercantilisme pur (Trump) à un mercantilisme « vert » ou « éthique », mais qui reste une forme d'intervention étatique dans le commerce, donc une rupture par rapport au libre-échange inconditionnel des années 1990-2000.

En somme, la doctrine commerciale américaine a subi une inflexion durable : moins de foi dans le multilatéralisme commercial (les États-Unis n'ont pas réactivé l'organe d'appel de l'OMC et n'ont lancé aucune grande négociation commerciale globale depuis 2016), plus de mesures défensives et offensives pour reconquérir une autonomie économique. La stratégie douanière de Trump a été en partie conjoncturelle (répondant à un moment politique populiste et à un contexte économique donné), mais elle a également révélé ou accéléré des tendances structurelles de fond dans la politique commerciale des États-Unis.

Conclusion

À l'issue de cette analyse, il apparaît que la guerre commerciale de Donald Trump relève à la fois de la conjoncture et de la structure, mais avec un poids grandissant de la dimension structurelle. Conjoncturelle, car elle a été déclenchée dans un contexte bien précis – un président en quête de résultats rapides sur le déficit, une économie américaine en bonne santé lui permettant de prendre des risques, une opinion publique lassée des effets de la mondialisation – et qu'elle a servi des objectifs politiques immédiats (tenir des promesses électorales, apparaître combatif face à la Chine). Nombre de décisions tarifaires de Trump ont été empreintes d'opportunisme et d'improvisation, soulignant le rôle de la conjoncture.

Cependant, en trois ans, cette stratégie a aussi mis en lumière des désaccords profonds et durables entre les deux premières puissances mondiales, et elle a initié des changements qui lui survivront. La rivalité commerciale et technologique américano-chinoise s'inscrit désormais dans la durée, structurée par une méfiance réciproque. Les mesures protectionnistes de Trump ont en quelque sorte officialisé un tournant : les États-Unis sont entrés dans une ère de *realpolitik* commerciale, où la recherche de l'autosuffisance stratégique et la défense des intérêts nationaux prévalent sur l'idéologie du libre-échange. L'administration Biden, en conservant l'ossature de la politique Trump vis-à-vis de la Chine, démontre que ce tournant n'était pas qu'un accident passager, mais bien une évolution structurelle de la doctrine commerciale américaine.

En conclusion, la stratégie douanière de Donald Trump a combiné des motivations conjoncturelles et structurelles. Elle a opéré dans l'urgence et l'unilatéralité (conjoncture), tout en s'attaquant à des problèmes réels et profonds de l'ordre commercial mondial (structure). Ses effets – qu'ils soient voulus ou collatéraux – se font encore sentir : réalignement des chaînes d'approvisionnement, persistance d'une logique de confrontation économique avec la Chine, et réorientation de la politique commerciale américaine vers plus de protectionnisme défensif et offensif. Il est donc justifié de dire que, si la forme de la guerre commerciale de 2018-2020 portait la marque de la conjoncture (le style Trump), le fond s'inscrit dans une transformation structurelle des priorités économiques des États-Unis, appelée à durer au-delà de l'homme qui l'a initiée.

Sources :

- Elvire Fabry, « La guerre commerciale de Trump : un choix assumé », Institut Jacques Delors, nov. 2020.
- Ifri, Décryptage dans Le Figaro : « Guerre commerciale Chine-USA : quelles conséquences si l'escalade se poursuit ? », mai 2019.
- Pierre-Yves Dugua, « Chine : Biden dans la continuité de la guerre commerciale de Trump », Le Figaro, 14 juin 2021 .
- François Godement, série « La guerre commerciale Chine-US, quelles conséquences ? », Institut Montaigne, nov. 2019 – février. 2020.
- Nicole Bacharan (cité par Wikipedia fr), « Guerre commerciale États-Unis–Chine », 2019
- DTO Research, « Réorientation de la chaîne d'approvisionnement mondiale », avril 2023.