

## **Guerre douanière Trump 2 : stratégie conjoncturelle ou structurelle ?**

### **1. Introduction**

Depuis son retour au pouvoir en janvier 2025, le président Donald Trump a adopté une politique commerciale protectionniste, caractérisée par l'imposition de tarifs douaniers significatifs sur les importations en provenance de plusieurs pays. Dès le 1er février 2025, il a signé des ordres exécutifs imposant des droits de douane de 25 % sur tous les produits en provenance du Mexique et du Canada, et de 10 % sur ceux de la Chine, avec une entrée en vigueur initialement prévue pour le 4 février. Ces mesures ont été justifiées par la nécessité de lutter contre l'immigration illégale et le trafic de drogues, notamment le fentanyl, ainsi que pour encourager la relocalisation de la production manufacturière aux États-Unis.

Bien que ces tarifs aient été temporairement suspendus après des négociations avec le Mexique et le Canada, ils ont finalement été mis en œuvre le 4 mars 2025, déclenchant des représailles de la part des pays concernés. Le Canada, par exemple, a imposé des tarifs de 25 % sur des milliards de dollars de produits américains en réponse.

L'administration Trump 2 a également annoncé de nouveaux tarifs réciproques, prévus pour le 2 avril 2025, ciblant les pays imposant des barrières commerciales aux produits américains. Cette approche a suscité des inquiétudes quant à son impact potentiel sur l'économie mondiale et les relations commerciales internationales.

Ces actions s'inscrivent dans une stratégie commerciale qui semble être davantage structurelle que conjoncturelle. En effet, l'administration actuelle utilise les tarifs douaniers non seulement comme un outil de négociation à court terme, mais aussi comme un moyen de remodeler durablement les relations commerciales internationales en faveur des États-Unis. Cette orientation stratégique suggère une volonté d'établir un nouvel ordre commercial mondial, avec des implications à long terme pour les partenaires commerciaux des États-Unis.

### **2. Contexte et lancement de la guerre tarifaire (2025)**

Réélu en 2024, le président Donald Trump entame dès le début de son second mandat une escalade protectionniste tous azimuts. Par un communiqué du 1er février 2025, la Maison-Blanche annonce des taxes de 10 % sur les produits chinois et de 25 % sur ceux en provenance du Canada et du Mexique. Si les tarifs contre la Chine entrent en vigueur par décret le 4 février, ceux visant ses deux voisins nord-américains obtiennent un sursis d'un mois après des négociations de dernière minute. M. Trump confirme toutefois leur application début mars, marquant le déclenchement officiel d'une nouvelle guerre commerciale entre les États-Unis et leurs principaux partenaires.

## 2.1 Objectifs affichés : entre politique intérieure et stratégie économique

L'administration Trump justifie ces mesures par plusieurs objectifs mêlant politique intérieure, économie et géopolitique. Officiellement, le président prétend défendre la sécurité nationale : il reproche au Canada et au Mexique de ne pas lutter assez contre l'immigration clandestine et surtout contre le trafic de fentanyl, un opioïde ravageur aux États-Unis . « Nous devons protéger les Américains, c'est mon devoir de Président [...] J'ai promis d'arrêter le flot de drogues et d'illégaux à la frontière », martèle-t-il, justifiant des tarifs qui resteront en place « jusqu'à ce que [cela] cesse » (selon le communiqué officiel) . Sur le plan économique, M. Trump invoque la nécessité de rééquilibrer la balance commerciale américaine et de rapatrier des usines. Durant sa campagne, il n'a pas caché son enthousiasme pour les tarifs douaniers, qu'il qualifie de son « arme favorite » pour restaurer la puissance manufacturière du pays . L'équipe Trump affirme ainsi que ces taxes créeront un « levier » pour forcer les entreprises à produire aux États-Unis et réduire le déficit commercial chronique. « Plus [le tarif] est élevé, plus ils auront intérêt à construire [des usines ici] », a expliqué le président devant des dirigeants d'entreprise, estimant que le vrai gain réside dans le retour de la production sur le sol américain plutôt que dans les recettes douanières elles-mêmes . Par ailleurs, la Maison-Blanche lie aussi ce tournant protectionniste à son agenda fiscal intérieur : les droits de douane pourraient financer en partie les baisses d'impôts promises par M. Trump . Enfin, sur le plan géopolitique, cette guerre douanière s'inscrit dans la volonté trumpienne d'imposer le « respect » aux partenaires commerciaux jugés déloyaux. En ciblant frontalement la Chine (première puissance rivale) et même des alliés historiques, Washington entend montrer sa détermination à rebâtir un rapport de force commercial favorable aux États-Unis, quitte à ébranler l'ordre économique établi.

## 2.2 Mesures tarifaires mises en œuvre : ampleur et calendrier

Les mesures tarifaires concrètes prises depuis janvier 2025 sont d'une ampleur inédite depuis des décennies. Tout d'abord, à partir du 4 mars 2025, toutes les importations en provenance du Canada et du Mexique sont frappées d'un droit de douane de 25 %, à l'exception notable des hydrocarbures canadiens taxés à 10 % . Ce tarif quasi-universel représente environ 918 milliards de dollars d'échanges nord-américains . En parallèle, les produits chinois subissent une surtaxe supplémentaire de 10 % depuis février, portée à 20 % dès le 4 mars par un nouveau décret présidentiel . En pratique, ces mesures s'ajoutent aux droits déjà en place depuis la première guerre commerciale de 2018-2019, élargissant la taxation à l'ensemble des importations chinoises entrantes aux États-Unis .

Trump (2) ne s'arrête pas là : il ordonne aussi le renforcement immédiat des tarifs sectoriels instaurés lors de son premier mandat. Ainsi, dès le 12 mars, les droits de douane sur l'acier et l'aluminium importés passent uniformément à 25 % pour tous les pays, sans aucune exemption . Le président supprime les exclusions octroyées en 2018 et quadruple de facto la taxe sur l'aluminium (qui était de 10 %) . Il assume ouvertement ce bras de fer avec les alliés en déclarant vouloir « reprendre [aux autres pays] la richesse volée aux États-Unis » . Enfin, l'offensive tarifaire s'étend à d'autres partenaires et produits stratégiques : Washington a

annoncé préparer des tarifs “réciproques” contre l’Union européenne, le Brésil et la Corée du Sud à compter du 2 avril . Sont évoqués des droits de 25 % sur tous les biens européens destinés au marché américain , y compris possiblement les automobiles, les produits agricoles et forestiers – une enquête a d’ailleurs été lancée sur le secteur du bois . De plus, la Maison-Blanche menace d’alourdir encore certaines taxes : par exemple, M. Trump a brandi la possibilité de porter à 50 % le tarif sur l’acier et l’aluminium canadiens si le Canada prenait des contre-mesures jugées hostiles . En somme, en l’espace de quelques semaines début 2025, les États-Unis ont érigé une batterie de barrières tarifaires massives touchant leurs trois premiers partenaires commerciaux (Canada, Mexique, Chine) et au-delà, dans des secteurs allant de l’acier aux produits de consommation courante. Cette cascade de mesures, selon l’équipe Trump, s’inscrit « dans un effort plus large de rupture et de transformation du commerce mondial » : jamais depuis l’après-guerre une administration américaine n’avait engagé un tel remodelage unilatéral des règles du jeu commerciales.

### **3. Contexte économique aux États-Unis et dans le monde en 2025**

Le lancement de cette guerre douanière survient dans un contexte économique déjà tendu, tant aux États-Unis qu’au niveau mondial. Sur le plan intérieur, l’économie américaine aborde 2025 avec une croissance en ralentissement et une inflation encore élevée après le choc post-pandémie. Certes, la récession redoutée en 2024 ne s’est pas pleinement matérialisée, mais la conjoncture reste fragile : la Réserve fédérale a fortement resserré sa politique monétaire pour juguler la hausse des prix, et les effets commencent à se faire sentir sur l’investissement. C’est dans ce cadre que Donald Trump, fort de sa victoire électorale, choisit de privilégier son agenda protectionniste malgré les risques économiques à court terme. Il estime en effet que les bénéfices futurs (réindustrialisation, recettes douanières) l’emportent sur les désagréments conjoncturels.

Au niveau mondial, le timing de cette offensive tarifaire amplifie des fragilités déjà présentes. La croissance planétaire marque le pas en 2025 après le rebond de la reprise Covid : Fitch Ratings révisé par exemple sa prévision de croissance mondiale à seulement 2,3 % en 2025 (contre 2,9 % en 2024). L’économie chinoise, visée au premier chef, ralentit structurellement et doit encaisser ce nouveau choc commercial. L’Europe fait face aux retombées de la guerre en Ukraine et à une remontée des coûts de l’énergie, ce qui la rend vulnérable à une perturbation des exportations vers les États-Unis. Le cycle économique est donc déjà en phase de ralentissement quand la Maison-Blanche déclenche son offensive tarifaire. Autre élément de contexte notable : les opinions publiques occidentales sont échaudées par les pénuries et disruptions de chaînes d’approvisionnement vécues durant la pandémie.

Cette prise de conscience de la dépendance aux importations a préparé le terrain à des politiques de relocalisation industrielle. Ainsi, l’administration Trump peut présenter sa guerre commerciale comme une réponse aux faiblesses mises en lumière ces dernières années, surfant sur une tendance au repli productif entamée avant même 2025. Néanmoins, l’ampleur soudaine des tarifs américains va bien au-delà de simples ajustements conjoncturels, ce qui suscite immédiatement l’inquiétude des milieux économiques et des partenaires étrangers.

#### 4. Réactions internationales et mesures de rétorsion

La réponse de la communauté internationale a été rapide et vigoureuse, à la hauteur du choc imposé par Washington. Le Canada, allié de longue date des États-Unis, se dit « verrouillé dans une guerre commerciale » malgré lui. Dès l'annonce des tarifs américains, le premier ministre Justin Trudeau fustige une décision « injustifiée » et promet de ne pas « fermer les yeux ». Ottawa met effectivement à exécution un plan de représailles gradué : dès le 4 mars à minuit, des droits de douane de 25 % s'appliquent sur 30 milliards de dollars canadiens de biens américains, puis ce montant sera étendu à 155 milliards \$CA (environ 107 milliards \$US) après 21 jours. Cette riposte équivaut quasiment à l'ensemble des exportations américaines au Canada, couvrant des centaines de produits – des denrées alimentaires aux équipements manufacturiers – dont les prix vont augmenter pour les consommateurs nord-américains. Par ailleurs, Ottawa envisage des mesures non tarifaires : l'achat de chasseurs F-35 américains est remis en question en signe de protestation.

Le Mexique, deuxième victime des tarifs Trump, adopte une posture tout aussi ferme. La présidente Claudia Sheinbaum, tout en recherchant le dialogue jusqu'au dernier moment, affirme que son pays a préparé « un plan A, un plan B, un plan C et un plan D » pour riposter aux nouvelles taxes américaines. Mexico a déployé dès février 10 000 gardes nationaux à la frontière pour montrer sa bonne foi dans la lutte antidrogue, mais face à l'intransigeance de Washington, le gouvernement mexicain promet des représailles équivalentes. Dès le 9 mars, de nouveaux tarifs mexicains entrent en vigueur, ciblant à leur tour des produits américains stratégiques (probablement dans l'agroalimentaire et l'acier) – ainsi que d'éventuelles mesures réglementaires défavorables aux intérêts américains au Mexique. Autrement dit, le Mexique et le Canada, pourtant signataires avec Trump de l'AEUM (USMCA) en 2020, se retrouvent contraints d'agir contre leur partenaire américain pour défendre leurs économies, invoquant le non-respect flagrant de l'accord commercial par Washington.

La Chine, cible historique de M. Trump, a également contre-attaqué, mais de manière plus calibrée. Pékin a annoncé début mars des droits de douane de 10 à 15 % sur une série de produits agricoles américains (poulet, soja, etc.). Cette liste de représailles ne couvre qu'environ 14 % des exportations US vers la Chine – un niveau moindre que l'offensive américaine, qui touche 100 % des biens chinois entrant aux États-Unis. Les autorités chinoises semblent vouloir éviter une escalade incontrôlée tout en montrant leur résolution : « Si Washington persiste dans une guerre des tarifs ou toute autre forme de conflit, la Chine est prête à aller jusqu'au bout », avertit un porte-parole du ministère des Affaires étrangères. Concrètement, Pékin adopte aussi des mesures compensatoires internes (baisse de taxes intérieures, soutien aux entreprises exportatrices) pour amortir le choc et garde le dialogue ouvert avec certains acteurs américains (grandes entreprises, sénateurs pragmatiques) afin d'exercer un contre-poids diplomatique.

L'Union européenne n'est pas épargnée par la tourmente, bien qu'aucun tarif US ne la touche encore début mars. Anticipant l'« imminence » de sanctions américaines de 25 % sur ses exportations, Bruxelles prépare activement sa riposte. La présidente de la Commission, Ursula von der Leyen, annonce dès le 12 mars dernier un ensemble de contre-mesures à

hauteur de 26 milliards d'euros (soit environ 28 milliards \$US), calibré pour correspondre à l'impact des tarifs américains . Ce paquet européen inclut des taxes sur l'acier et l'aluminium en provenance des États-Unis, mais aussi sur d'autres produits emblématiques (textiles, électroménager, produits agricoles) de façon à maximiser la pression politique sur Washington . Les contre-tarifs européens doivent entrer en vigueur le 1er avril , sauf retrait des mesures américaines – une perspective peu probable. Parallèlement, les dirigeants européens appellent au dialogue : le ministre français de l'Économie exhorte l'UE à trouver « un accord équilibré » avec les États-Unis pour éviter une spirale néfaste . Néanmoins, l'unité européenne est de mise pour affirmer que l'initiative unilatérale de Trump est inadmissible. Même le Royaume-Uni post-Brexit, dont les industries sidérurgiques sont frappées indirectement par la fin des exemptions américaines, critique le choix de Washington et pourrait se joindre à certaines mesures de rétorsion aux côtés de l'UE.

En somme, presque tous les grands partenaires commerciaux des États-Unis ont pris des mesures de rétorsion. Certains, comme le Brésil ou la Corée du Sud, ont dans un premier temps opté pour la retenue et la négociation (préférant par exemple offrir des concessions ciblées – baisse de taxes brésiliennes sur l'éthanol US, etc. – plutôt que de foncer dans la guerre commerciale) . Mais face à la portée mondiale de l'offensive américaine, le risque d'un embrasement global du conflit commercial est réel. Les alliés de Washington, du Canada à l'UE, dénoncent une violation des règles du jeu multilatéral (certains évoquent des recours devant l'OMC, bien que l'organisme soit affaibli) et soulignent que ces tarifs américains violent aussi les accords existants signés par les États-Unis (l'AEUM 2020, ou même les engagements du G7 sur le libre-échange). En résumé, l'initiative de Trump a suscité une rare convergence mondiale... contre les États-Unis, chaque bloc économique cherchant à défendre ses intérêts vitaux et à envoyer au président américain le message que « œil pour œil, tarif pour tarif ».

## **5. Premiers effets économiques : choc financier, inflation et incertitudes**

Dès les premières annonces de février-mars 2025, les effets économiques de cette guerre tarifaire se font sentir, tant aux États-Unis qu'à l'étranger. Les marchés financiers ont réagi négativement : les déclarations de Trump le 3 mars (confirmant l'entrée en vigueur des tarifs sur le Canada/Mexique et le relèvement de ceux sur la Chine) ont fait chuter les indices boursiers américains de près de 2 % en un jour (–1,8 % pour le S&P 500, –2,6 % pour le Nasdaq). Cette nervosité boursière reflète la crainte d'un ralentissement de la croissance et d'une perturbation des grandes entreprises industrielles. En effet, les secteurs automobile et de la distribution – très dépendants des chaînes d'approvisionnement mondiales – figurent parmi les plus touchés en Bourse . Des entreprises allant des constructeurs automobiles aux géants du retail comme Walmart ont averti du risque pour leurs activités : coûts en hausse, marges sous pression et possibles ruptures d'approvisionnement .

Sur le front des prix et de l'inflation, l'impact commence également à se faire sentir. Les droits de douane étant in fine payés par les importateurs américains, ceux-ci ont commencé à répercuter les surcoûts sur les consommateurs. D'après plusieurs analyses (Peterson Institute, Yale, etc.), une famille américaine moyenne pourrait voir annuellement sa facture augmenter

de plus de 1 000 \$ en raison de la hausse des prix induite par les tarifs Trump. Fitch Ratings estime que le choc tarifaire ajoutera environ +1 point de pourcentage à l'inflation américaine à court terme, compliquant la tâche de la banque centrale. En conséquence, la Réserve fédérale pourrait retarder ses baisses de taux d'intérêt prévues, afin de contrer ce surcroît d'inflation. Autrement dit, la guerre commerciale exerce une pression inflationniste supplémentaire au mauvais moment, alors même que la lutte contre la hausse des prix était la priorité économique fin 2024.

Concernant l'activité économique, les effets sont contrastés selon les secteurs, mais globalement négatifs à moyen terme. Du côté des « gagnants », on observe une certaine euphorie dans l'industrie sidérurgique et aluminium américaine : protégées de la concurrence étrangère, les aciéries nationales tournent à plein régime et envisagent des embauches supplémentaires. De même, les producteurs de certaines denrées ou intrants pourraient bénéficier temporairement du renchérissement des produits importés concurrents. La Maison-Blanche se félicite déjà d'annonces d'investissements industriels sur le sol américain – elle cite par exemple l'expansion d'une usine de semi-conducteurs (TSMC) qu'elle attribue en partie à la perspective des tarifs douaniers. Cependant, ces succès restent pour l'instant ponctuels et masquent mal le bilan plus sombre pour l'ensemble de l'économie. En aval de la chaîne, les industries consommatrices d'acier ou de composants importés subissent un renchérissement de leurs coûts. Selon une étude de la Commission américaine du commerce international, lors de la première vague de tarifs (2018-2019), la baisse de production dans les secteurs manufacturiers utilisateurs de métaux avait été nettement plus importante (– 3,5 milliards \$) que le gain de production des aciéries et fonderies (+2,3 milliards \$). On peut s'attendre à un effet similaire en 2025, mais à plus grande échelle, compte tenu de l'ampleur de la guerre commerciale en cours. Ainsi, des usines automobiles américaines pourraient ralentir voire stopper leur activité faute de pièces bon marché importées du Mexique ou du Canada – un paradoxe alors même que l'objectif affiché est de doper l'emploi industriel aux États-Unis.

Du point de vue macroéconomique, la plupart des prévisionnistes ont revu en baisse les perspectives de croissance. Aux États-Unis, la croissance prévue pour 2025 est amputée de plusieurs dixièmes de point : Fitch ne table plus que sur +1,7 % de PIB (contre 2,1 % anticipé avant la guerre tarifaire). Les incertitudes politiques entourant le commerce extérieur – difficilement quantifiables – pèsent sur la confiance des entreprises : l'indice d'incertitude de la politique commerciale atteint un record historique après la réélection de Trump, surpassant même les pics de 2019 d'après des économistes. Cela pourrait freiner les investissements productifs, les chefs d'entreprise craignant de prendre des décisions dans un environnement aussi volatil. À l'international, les effets d'entraînement s'annoncent lourds. Les voisins du nord et du sud, très dépendants du débouché américain, risquent carrément la récession en 2025 si le conflit s'enlise – Fitch anticipe une contraction de l'activité au Canada et au Mexique consécutivement à la chute des exportations vers les États-Unis. En Europe, plusieurs groupes exportateurs (automobile allemande, aéronautique française...) redoutent la fermeture partielle du marché américain et se préparent à un repli de leurs ventes, ce qui s'ajouterait au ralentissement conjoncturel déjà en cours sur le Vieux Continent. En Asie, les grands hubs manufacturiers (Corée, Taïwan, Japon) subissent indirectement le choc via la

Chine : les chaînes de valeur intégrées dans la région signifieront que le ralentissement chinois se répercute sur l'ensemble des fournisseurs asiatiques. Enfin, le commerce mondial dans son ensemble pourrait pâtir de ce climat de guerre économique : des détournements de flux commerciaux sont à prévoir (certains pays cherchant des marchés alternatifs), mais cela implique souvent des inefficacités et des coûts supplémentaires (rediriger des exportations agricoles US vers l'Europe, ou inversement, n'est ni immédiat ni sans pertes). En somme, les premiers effets économiques de la guerre douanière version 2025 confirment les mises en garde de nombreux experts : hausse des prix pour les consommateurs, perturbations pour les entreprises, tensions sur l'emploi et coup de frein sur la croissance, autant aux États-Unis qu'à l'étranger. Si certains secteurs protégés peuvent se réjouir à court terme, la majorité des analyses concluent à un impact net négatif sur l'économie américaine d'ensemble d'ici un à deux ans, du fait des représailles étrangères et des distorsions induites.

## **6. Un tournant conjoncturel ou une redéfinition structurelle de la doctrine commerciale américaine ?**

La question centrale est de savoir si cette guerre tarifaire de 2025 relève principalement de considérations conjoncturelles (un coup de force lié au contexte politique du moment) ou si elle marque un changement structurel et durable de la politique commerciale des États-Unis. En d'autres termes, assiste-t-on à une parenthèse protectionniste ponctuelle, ou à un nouveau paradigme destiné à perdurer ?

Plusieurs éléments portent à croire qu'il s'agit d'un changement stratégique profond, ancré dans la durée. D'abord, l'offensive de 2025 s'inscrit dans la continuité directe des orientations du premier mandat Trump (2017-2021). Le candidat Trump avait clairement annoncé pendant sa campagne de 2024 qu'il reprendrait et amplifierait sa guerre commerciale s'il était réélu. De fait, dès son premier jour en fonctions en janvier, il signe le mémorandum « America First Trade Policy », lançant une revue générale des accords commerciaux et préparant le terrain aux tarifs de février. On observe donc une ligne doctrinale cohérente : le pivot protectionniste amorcé en 2017-2018 (taxes sur l'acier, sur la Chine, renégociation de l'ALENA en AEUM, etc.) n'a jamais réellement disparu, même sous l'administration Biden qui a laissé en place l'essentiel des tarifs chinois. En 2025, Trump ne fait qu'accélérer ce mouvement, avec une brutalité accrue. Cette permanence des choix – au-delà des alternances politiques – suggère une évolution plus structurelle de la posture américaine vis-à-vis du libre-échange. Désormais, la première puissance mondiale n'hésite plus à renier le multilatéralisme commercial qu'elle avait elle-même contribué à bâtir après 1945. Les droits de douane moyens des États-Unis atteignent un niveau record depuis la fin des années 1940, tournant le dos à 75 ans de baisse continue des barrières commerciales. Des économistes notent qu'on pourrait « facilement atteindre le taux tarifaire le plus élevé depuis 1936 d'ici 2026 si ces mesures se poursuivent ». On assiste donc à un véritable retour en arrière historique, où l'Amérique se repositionne comme une économie plus fermée et combative dans l'arène commerciale.

Ensuite, l'administration Trump 2ème mandant assume explicitement un changement de doctrine. Son objectif affiché n'est pas seulement de corriger un déséquilibre temporaire ou de faire céder un partenaire sur un point précis, mais bien de refondre durablement les relations

commerciales au profit des États-Unis. La stratégie suivie – qu'on pourrait qualifier de néo-mercantiliste – vise à substituer des importations par de la production nationale sur le long terme. « L'administration américaine s'est engagée dans un agenda de substitution aux importations – visant à doper l'industrie américaine et réduire le déficit – et estime que cela peut se faire via des tarifs plus élevés » note Fitch Ratings dans son analyse . Cette phrase résume le basculement idéologique : contrairement à ses prédécesseurs depuis les années 1990, M. Trump considère les barrières douanières non pas comme un dernier recours provisoire, mais comme un levier normal et légitime de politique économique pour rebâtir la base industrielle du pays. En ce sens, on peut parler d'une redéfinition durable de la doctrine commerciale américaine. D'autant que cette vision protectionniste gagne du terrain au-delà du seul cercle trumpiste : une partie de l'opinion publique et même de l'opposition démocrate s'est ralliée à l'idée de protéger davantage les emplois locaux (on l'a vu avec le Buy American de Joe Biden ou le soutien du syndicat UAW aux tarifs contre le Canada) . Structurellement, le consensus de libre-échange qui prévalait depuis l'OMC en 1995 est fissuré : démocrates et républicains convergent désormais sur une approche plus méfiante vis-à-vis du commerce international, surtout quand il s'agit de la Chine. Ainsi, même après 2028, il est possible que le successeur de Donald Trump maintienne une ligne plus protectionniste qu'avant 2016, tant le paradigme a changé.

Pour autant, il ne faut pas sous-estimer la part de conjoncturel et de calcul politique à court terme dans la démarche de M. Trump. Ses décisions tarifaires de 2025 sont aussi dictées par des considérations immédiates : d'une part, tenir des promesses électorales faites à sa base populiste, et d'autre part, créer un bouc émissaire extérieur pour canaliser le mécontentement face à des problèmes internes (inflation persistante, crise des opioïdes...). Le choix d'invoquer la crise du fentanyl et l'immigration clandestine – des sujets très sensibles politiquement – pour justifier des tarifs commerciaux peut être vu comme un prétexte conjoncturel habile. En liant tarifs douaniers et lutte antidrogue, Trump cherche à rallier l'opinion publique à sa cause et à placer ses adversaires intérieurs (démocrates, gouverneurs des États frontaliers) dans une position délicate, sous le coup de l'émotion suscitée par la crise des overdoses. Cette instrumentalisation d'un contexte particulier jette une ombre d'opportunisme politique sur la « doctrine » affichée.

De même, on constate que Trump ajuste ses positions en fonction des pressions à court terme : face au tollé des constructeurs automobiles américains, il a rapidement exempté pour un temps les véhicules conformes à l'AEUM de ses tarifs, reconnaissant implicitement que ses taxes pouvaient nuire à l'industrie US. Ce va-et-vient indique que la tactique prime parfois sur la stratégie pure : Trump est prêt à temporiser ou négocier des exemptions s'il y trouve un intérêt momentané (par exemple, obtenir du Canada et du Mexique qu'ils intensifient leurs efforts anti-drogue pendant le sursis de 30 jours). On se souvient qu'en 2019 déjà, il avait brandi des menaces de tarifs puis fait marche arrière une fois obtenu un accord migratoire avec le Mexique. Ce caractère transactionnel et volatil des décisions suggère une dimension conjoncturelle non négligeable. La « guerre commerciale » version Trump peut ainsi être vue non pas comme une doctrine rigide gravée dans le marbre, mais comme un moyen de négociation extrême dont il use en fonction des circonstances pour maximiser l'avantage à court terme.

En définitive, la guerre douanière lancée en 2025 possède à la fois des ressorts conjoncturels et structurels. Elle est conjoncturelle par les déclencheurs immédiats qui l'entourent – contexte politique de la réélection, prétexte de la crise du fentanyl, timing économique post-Covid – et par certains ajustements tactiques que Trump opère en cours de route. Mais elle s'inscrit surtout dans une trajectoire de long terme de la politique commerciale américaine : l'affirmation d'un nouveau paradigme nationaliste et protectionniste succédant à l'ère du libre-échange multilatéral. Les premiers mois de 2025 donnent chaque jour davantage le sentiment que ce n'est pas simplement un coup de pression passager, mais bien une tentative de reconfiguration durable des échanges selon le principe « America First ». Comme le résume un analyste, ce niveau de taxation marque « un coup d'arrêt brutal à la mondialisation de l'après-guerre ». Le fait que les États-Unis soient prêts à assumer des tensions graves avec leurs alliés de toujours et des perturbations économiques internes indique une volonté de refonte profonde de leur doctrine commerciale. Reste à savoir si ce changement structurel sera pérennisé (soit par une victoire politique et économique de Trump, soit par une adoption tacite de ces mesures par ses successeurs), ou s'il sera en partie corrigé à moyen terme sous la pression des coûts que devront supporter les États-Unis eux-mêmes. Quoi qu'il en soit, à ce stade, la guerre commerciale de 2025 apparaît bien davantage qu'une simple manœuvre de circonstances : elle ressemble à un tournant historique susceptible de redéfinir durablement les relations commerciales entre les États-Unis et le reste du monde.

Sources :

- Dépêches : AP News, analyses Fitch Ratings, NPR et AFP (février-mars 2025) et données du Peterson Institute.