

10/03/2026

Elvire Fabry,
Directrice du Programme
"Commerce et sécurité économique"

Nicolas Köhler-Suzuki,
Conseiller, Commerce et Sécurité
Économique

BLOG — POST

Après la décision de la Cour suprême : la politique commerciale américaine à l'aube de la deuxième année du mandat de Trump



Conversation avec Chad Bown et Thierry Mayer, modérée par Elvire Fabry.

La session du 10 mars 2026 de la série *Trade Rounds* de la PSIA de Sciences Po et de l'Institut Jacques Delors, intitulée « *Trade in Turbulence: How SCOTUS Upended Donald Trump's Tariff Agenda and What It Means for Europe* », a réuni **Chad Bown**, chercheur principal au Peterson Institute for International Economics et ancien économiste en chef du Département d'État américain sous la présidence Biden, **Thierry Mayer** (Sciences Po) et **Elvire Fabry** (Institut Jacques Delors).

Le calendrier s'est révélé particulièrement opportun. Quelques jours auparavant, la Cour suprême des États-Unis avait invalidé l'essentiel des droits de douane instaurés au titre de l'International Emergency Economic Powers Act (IEEPA), qui avaient constitué le pilier de la politique commerciale de Donald Trump depuis son retour à la Maison-Blanche. Les échanges ont donc porté sur les enseignements d'une année de fortes turbulences commerciales et sur les perspectives ouvertes par ce bouleversement juridique.

I • L'année où le principe de 'nation la plus favorisée' a vacillé

Chad Bown a commencé par dresser un état des lieux. Après douze mois de présidence Trump 2.0, les droits de douane moyens appliqués par les États-Unis ont retrouvé des niveaux inédits depuis les années 1930. Plus encore que leur niveau, c'est l'abandon du principe de la nation la plus favorisée qui marque une rupture majeure. Les partenaires comme l'Union européenne, le Japon, la Corée du Sud ou Taïwan ont été soumis à des taux avoisinant 15 %, tandis que plusieurs économies d'Asie du Sud-Est, telles que le Vietnam, l'Indonésie ou la Malaisie, ont fait face à des droits compris entre 18 % et 20 %. Après une escalade culminant à 145 points de pourcentage supplémentaires, les droits appliqués à la Chine se sont finalement stabilisés autour de 50 %.

Toutefois, ces chiffres masquent des évolutions plus complexes des flux commerciaux. Les importations américaines en provenance de Chine ont chuté d'environ 30 %, mais les importations totales des États-Unis ont continué à progresser, de l'ordre de 5 %, tandis que celles provenant du reste du monde augmentaient d'environ 10 %. Trois facteurs expliquent cette évolution. D'abord, certaines chaînes d'approvisionnement se sont déplacées, comme l'illustre le transfert de l'assemblage des iPhone d'Apple vers l'Inde. Ensuite, le développement accéléré des infrastructures liées à l'intelligence artificielle a entraîné une hausse importante des importations de semi-conducteurs, d'équipements pour centres de données et de matériels informatiques en provenance notamment de Taïwan et du Mexique, souvent exemptés des nouvelles barrières tarifaires. Enfin, certaines dépendances sont restées intactes, en particulier celle liée aux terres rares. La Chine assure environ 90 % du traitement mondial des terres rares et des aimants permanents ; sa décision de restreindre certaines exportations a constitué un levier décisif, conduisant Washington à suspendre l'escalade commerciale.

II • Qui a réellement payé les droits de douane ?

Thierry Mayer a présenté les conclusions des premières études empiriques consacrées à cette nouvelle vague protectionniste. L'analyse de millions de transactions révèle un constat déjà observé lors du premier mandat de Donald Trump : les exportateurs étrangers ont absorbé une part infime du coût des droits de douane. Entre 96 % et 97 % de la charge a été supportée par les consommateurs américains. L'idée selon laquelle les pays exportateurs paieraient l'essentiel de la facture n'a donc pas résisté à l'épreuve des faits.

Les conséquences macroéconomiques sont également inégales. Les estimations disponibles suggèrent que les États-Unis supportent le coût le plus élevé, avec une perte de PIB comprise entre deux et trois points de pourcentage. La Chine, le Canada et le Mexique sont également fortement affectés. L'Union européenne apparaît relativement peu touchée dans les agrégats globaux, avec une baisse estimée entre 0,2 % et 0,3 % du PIB, notamment parce que les exportations françaises vers les États-Unis sont limitées en dehors du secteur aéronautique, largement exempté. Les effets sectoriels sont cependant beaucoup plus marqués. L'industrie automobile figure parmi les secteurs les plus exposés : le Canada et le Mexique pourraient voir leur production diminuer d'environ 20 %, tandis que l'Italie est davantage affectée que la France en raison de son exposition aux exportations automobiles vers le marché américain.

Un résultat particulièrement frappant de travaux récents concerne l'incertitude. Les entreprises tendent désormais à privilégier des fournisseurs situés dans des pays soumis à des droits de douane élevés mais stables, plutôt que dans des pays où les taux changent constamment au gré des annonces présidentielles. L'instabilité elle-même agit comme une barrière commerciale.

III • Un nouveau paysage après la décision de la Cour suprême

L'arrêt de la Cour suprême a démantelé l'essentiel de l'architecture juridique sur laquelle reposait la politique commerciale de la première année du mandat Trump. L'administration a immédiatement tenté de s'appuyer sur la Section 122 du Trade Act, qui autorise l'imposition temporaire de droits de douane allant jusqu'à 15 % pendant six mois pour répondre à des déséquilibres de la balance des paiements. Deux limites sont toutefois importantes. D'une part, cette disposition expire à la fin du mois de juillet. D'autre part, elle ne permet pas d'établir des discriminations tarifaires pays par pays, alors même que cette différenciation constituait le cœur de la stratégie de Trump. Pour reconstruire un dispositif comparable, la Maison-Blanche devrait recourir à d'autres instruments, tels que les Sections 301 ou 232, qui nécessitent des enquêtes formelles, des consultations et la constitution d'un dossier probant. Dans ce contexte, l'accord de Turnberry, conclu en juillet sur la base de droits de douane désormais jugés illégaux, se trouve dans une situation juridique incertaine.

Thierry Mayer a porté un regard particulièrement critique sur cet accord. Selon lui, la Commission européenne avait initialement montré sa volonté de répondre fermement aux mesures américaines, conformément à une longue tradition de riposte commerciale illustrée par les stratégies développées sous Pascal Lamy. Pourtant, cette posture s'est progressivement transformée en un compromis asymétrique, fondé sur des garanties américaines en matière de sécurité, d'Ukraine ou de régulation numérique qui se sont révélées peu crédibles. La décision de la Cour suprême rouvre désormais le débat sur les options européennes.

IV • Comment « gagner » une guerre commerciale ?

Chad Bown a présenté les grandes lignes de son prochain ouvrage, coécrit avec Soumaya Keynes. Pendant longtemps, la réponse classique des économistes à la question de savoir comment gagner une guerre commerciale était simple : ne pas y participer. Cette réponse n'est plus suffisante aujourd'hui, car les guerres commerciales sont désormais imposées plutôt que choisies. L'enjeu devient donc de réfléchir à l'utilisation d'instruments tels que les droits de douane, les subventions, les contrôles à l'exportation ou les stocks stratégiques. Bown a notamment établi un parallèle entre les réserves stratégiques de pétrole créées après les chocs pétroliers des années 1970 et les défis contemporains liés aux terres rares, aux minéraux critiques et aux aimants permanents. La question de savoir comment organiser une sécurité collective dans ces domaines est devenue centrale pour l'Europe.

V • Coalitions, OMC et perspectives à long terme

La discussion avec le public a largement porté sur la question des coalitions internationales. Fort de son expérience au Département d'État, Chad Bown a souligné combien il était difficile de bâtir des coalitions efficaces avec les États-Unis comme partenaire central.

Il pourrait paradoxalement être plus facile aujourd'hui de construire des alliances significatives sans Washington. Thierry Mayer a également insisté sur le rôle que devraient jouer les grandes économies émergentes telles que l'Inde, le Brésil ou l'Indonésie dans la défense du système commercial multilatéral. Ces pays ont été parmi les principaux bénéficiaires de l'ordre commercial fondé sur les règles et figureraient parmi les plus vulnérables en cas d'effondrement de celui-ci.

Interrogé sur un éventuel retour à la « normale » sous une future administration américaine, Mayer s'est montré sceptique. Une fois créés, les nouveaux instruments protectionnistes ont tendance à s'installer durablement. La construction du système commercial multilatéral a nécessité plusieurs décennies dans un contexte politique et économique très différent de celui d'aujourd'hui. Enfin, une question sur le dollar a permis de souligner une évolution inattendue : alors que les modèles économiques prévoient une appréciation du dollar à la suite des droits de douane unilatéraux, la devise américaine s'est affaiblie. L'incertitude générée par les politiques commerciales a conduit une partie des capitaux à quitter les États-Unis, contribuant à cette évolution.

VI • Trois enseignements pour l'Europe

En conclusion, Elvire Fabry a dégagé trois enseignements principaux. Premièrement, les tensions commerciales actuelles ne constituent pas une parenthèse mais l'expression d'un nouvel environnement durable. Deuxièmement, si les objectifs américains demeurent difficiles à anticiper, l'Europe peut dès à présent renforcer sa résilience, sa cohésion et sa capacité d'action collective. Troisièmement, la stabilisation de l'ordre économique mondial passera autant par la construction de coalitions internationales élargies que par la revitalisation des institutions multilatérales, notamment l'Organisation mondiale du commerce. L'Europe est ainsi confrontée à un double défi : préserver l'unité de son marché intérieur tout en développant de nouveaux partenariats capables de soutenir un ordre commercial international de plus en plus fragmenté.