

04/02/2026

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

Nicolas Köhler-Suzuki,
Conseiller, Commerce et Sécurité
Économique

BLOG POST

Pourquoi les responsables politiques mentent sur le commerce international



Le deuxième volet de la série Sciences Po PSIA et Institut Jacques Delors sur la politique commerciale a réuni l'expert de l'intérieur et le pédagogue pour un échange sans concession sur un débat trop souvent biaisé.

La politique commerciale est passée des dernières pages du Financial Times à la une de TikTok. Ce faisant, l'écart entre le fonctionnement réel du commerce et la façon dont les politiciens le décrivent s'est creusé. Les étrangers paient les droits de douane. Nous pouvons reprendre le contrôle. Le protectionnisme, c'est du patriotisme. Aucune de ces affirmations ne résiste vraiment à l'épreuve des faits, et pourtant toutes continuent de faire remporter des élections.

Pour aborder cette question, nous avons réuni deux personnes qui l'abordent sous des angles très différents. **Dmitry Grozoubski** est un ancien négociateur commercial australien et l'auteur de "Why Politicians Lie about Trade: ...and what You Need to Know about it", probablement la voix la plus influente sur la politique commerciale dans les réseaux sociaux. **Pascal Lamy** est l'initié par excellence : directeur de cabinet de Jacques Delors lors de la création du marché unique, Commissaire européen au Commerce lors de la Bataille de Seattle, et Directeur général de l'OMC pendant huit ans.

La conversation a porté sur cinq thèmes. Quelques points méritent d'être mis en avant.

I • Le mensonge le plus dangereux

Pour Grozoubinski, le méta-mensonge de la politique commerciale contemporaine est que la politique commerciale peut résoudre les problèmes intérieurs difficiles. La démographie, le passage de l'industrie aux services, le déclin régional, les inégalités : rien de tout cela n'a de solution bon marché ou rapide. Ce que la politique commerciale offre aux dirigeants politiques, c'est l'apparence d'une telle solution. Exclure les étrangers paraît décisif d'une façon que ne permettent pas les investissements sur vingt ans dans l'éducation.

Lamy a recadré la question de manière structurelle. L'ouverture commerciale, au sens ricardien-schumpétérien, fonctionne parce qu'elle est douloureuse, et elle est douloureuse parce qu'elle fonctionne. Les gains sont largement distribués et largement invisibles. Les pertes sont concentrées et politiquement audibles. Tant que les gouvernements ne redistribuent pas suffisamment les gains pour compenser la douleur, l'équation politique restera déséquilibrée, et les politiciens continueront de trouver plus facile de mentir que d'expliquer.

II • Les déficits commerciaux et la confusion macroéconomique

Les deux intervenants ont été sans concession sur l'obsession du déficit de l'administration Trump. Le déficit commercial américain n'est pas le signe d'une faiblesse économique, mais la contrepartie du rôle international du dollar comme monnaie de réserve et des déséquilibres d'épargne et d'investissement entre les États-Unis, la Chine et l'Europe. 80% du problème est macroéconomique et échappe totalement à la politique commerciale. Seuls 10 à 20% relèvent de son périmètre. Ce n'est pas la proportion qu'a en tête l'opinion publique, et les droits de douane ne peuvent pas accomplir le travail qu'on leur demande.

III • La souveraineté, le Brexit et la montée du précautionnisme

Sur le Brexit, Lamy et Grozoubinski ont partagé une même lecture. Tout accord international est une promesse sur ce que l'on ne fera pas avec sa souveraineté. Le marché unique européen est essentiellement une escalade de promesses qui permet la disparition des contrôles aux frontières intérieures. Le Royaume-Uni a redécouvert, douloureusement, que récupérer de la flexibilité signifie réinstaller la frontière, et que la seule façon pratique d'en réduire le coût est de continuer à s'aligner sur des règles qu'il n'aide plus à rédiger.

Lamy a ajouté une observation plus tranchante sur la réalité du coût du commerce aujourd'hui. Le tarif douanier moyen pondéré par les échanges est d'environ cinq pour cent dans le monde. Le coût de mise en conformité avec les normes, certifications et exigences administratives des marchés de destination est plus proche de vingt pour cent. Il appelle cela le « précautionnisme » plutôt que le protectionnisme, et c'est quatre fois plus coûteux que les droits de douane sur lesquels se fixe le débat politique.

IV • Politique verte, véhicules électriques et limites des mesures palliatives

La discussion s'est tournée vers le protectionnisme vert et la boîte à outils réglementaire de l'UE. Grozoubinski a souligné que même des politiques bien intentionnées peuvent exclure des producteurs qui cherchent à faire les choses bien, simplement parce que l'architecture de conformité est conçue pour des entreprises à l'échelle européenne plutôt que pour des chaînes d'approvisionnement de petits producteurs.

Le Règlement européen sur la déforestation, aujourd'hui à sa septième révision, en est l'exemple emblématique. Lamy, qui soutient le Mécanisme d'Ajustement Carbone aux Frontières (MACF), a été direct sur le Règlement de l'Union européenne sur la déforestation : c'était le type d'initiative transversale qui nécessitait dix directions générales autour d'une vraie table, et qui a été négociée par Zoom pendant le COVID.

Sur les droits anti-subsidies de l'UE sur les véhicules électriques chinois, Lamy les a présentés comme une mesure palliative plutôt qu'une stratégie. L'Europe a été complaisante pendant quinze ans tandis que la Chine construisait délibérément un avantage industriel dans la mobilité électrique. Les droits de douane sont utiles comme signal, mais la perspective la plus intéressante serait d'appliquer aux constructeurs de véhicules électriques chinois les conditions que la Chine avait imposées aux constructeurs européens il y a quarante ans : l'accès au marché en échange de transferts de technologie et de structures de participation. Le marché européen est l'un des rares encore ouverts aux véhicules électriques chinois, et c'est un levier qui mérite d'être utilisé.

V • La distribution et la conversation que nous continuons de perdre

L'échange le plus direct a porté sur les effets distributifs du Brexit, suscité par une question rappelant les propos d'un électeur favorable à la sortie de l'Union européenne (Leave), qui aurait répondu à un député partisan du maintien dans l'UE (Remain) que les pertes de PIB pouvaient affecter « son » niveau de vie, mais pas le leur. Lamy et Grozoubski ont convenu que le camp pro-commercial avait perdu le débat en parlant le mauvais langage. Les projections macroéconomiques à dix ans ne convainquent pas un sidérurgiste dont la ville se vide depuis deux décennies.

Lamy a cité la fin de l'Accord multifibres comme expérience contrôlée. Cet accord organisait depuis les années 1970 des quotas d'importation de textiles et d'habillement. Sa suppression progressive entre 1995 et 2005 exposait les industries nationales à une concurrence mondiale accrue, notamment asiatique. Lamy l'utilise comme une sorte de « quasi-expérience naturelle » : bien que les États membres soient soumis à une politique commerciale commune, les effets du choc ont été très différents selon les territoires. La Suède, dotée d'une économie plus flexible et plus orientée vers la montée en gamme, a relativement bien absorbé la libéralisation. À l'inverse, certaines régions industrielles en France ou au Portugal, plus spécialisées dans le textile traditionnel, ont subi des pertes d'emplois importantes. L'enseignement qu'il en tire est que les effets de la libéralisation commerciale ne dépendent pas tant des règles commerciales elles-mêmes que des politiques nationales et régionales d'accompagnement : formation, reconversion, mobilité du travail et capacité d'adaptation des territoires.

Grozoubski a ajouté un point sur lequel il vaut la peine de s'arrêter. On parle de libérer des « unités de travail » des secteurs en déclin, mais un ancien sidérurgiste de 57 ans ne va pas lancer une startup SaaS. Un emploi n'est pas seulement ce qui paie les factures. C'est aussi ce que les gens répondent quand on leur demande qui ils sont. Toute conversation honnête sur le commerce doit prendre cela au sérieux.

VI • Ce que les responsables politiques devraient cesser de dire

Interrogés sur le slogan qu'ils banniraient des débats sur les relations commerciales, Grozoubinski a choisi « la sécurité alimentaire », au motif qu'elle ne signifie presque jamais ce qu'elle prétend dire, et Lamy a choisi tout cadrage qui prétend que l'ouverture commerciale peut être sans coût. Sa métaphore récurrente était le marathon : la récompense est réelle, mais il faut entraîner son économie pour y parvenir.