BLOG POST

30/10/2026

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

Nicolas Köhler-Suzuki,
Conseiller, commerce et sécurité économique



Comment gagner une guerre commerciale ?

Lors des JDI x PSIA Trade Rounds, l'économiste du Peterson Institute a soutenu que l'emprise de la Chine sur des intrants industriels essentiels, bien plus que les droits de douane de Washington, constitue l'enjeu commercial décisif, et que pour l'emporter il faudra recourir à des outils que les règles commerciales d'après-guerre visaient précisément à limiter.

Donald Trump semble déclencher une nouvelle guerre commerciale presque chaque jour. En août, c'était le Canada, qui, selon Chad Bown, tout juste rentré d'Ottawa, fait face à une menace existentielle. Mais la guerre commerciale la plus importante que l'Occident doive mener, estime-t-il, est celle qui l'oppose à la Chine. C'est le sujet de How to Win a Trade War, qu'il a écrit avec Soumaya Keynes, chroniqueuse au Financial Times et son ancienne coanimatrice du podcast Trade Talks, après avoir quitté en janvier 2025 le Département d'État américain, où il était économiste en chef. Bown, chercheur principal au Peterson Institute for International Economics, a présenté le livre à Sciences Po avec Nicolas Köhler-Suzuki, conseiller pour le commerce et la sécurité économique à l'Institut Jacques Delors.

I • Une dépendance à sens unique

Les économistes du commerce savent depuis longtemps que le modèle chinois, piloté par l'État, met à rude épreuve les règles commerciales. Ce qui a ouvert les yeux de Bown, c'est un discours de Xi Jinping de 2020, connu depuis comme le discours de la « double circulation », dans lequel le dirigeant chinois se fixait pour objectif de mettre fin à la dépendance du pays envers les chaînes d'approvisionnement étrangères tout en rendant le reste du monde dépendant des siennes, afin que Pékin puisse menacer de les couper. Le système fondé sur des règles suppose que les partenaires continuent de commercer entre eux quand les temps sont durs. Xi, selon la lecture de Bown, veut une « dépendance à sens unique ». Les chiffres concordent : depuis 2020, les importations chinoises sont restées globalement stables tandis que ses exportations ont explosé, alors même que sa part du marché américain se réduisait.

En 2025, Pékin a montré à quoi sert cette dépendance. Lors de l'escalade tarifaire du printemps, qui a porté les droits de douane américains sur les produits chinois à 145 %, la Chine a restreint ses exportations de terres rares et d'aimants permanents, utilisés dans les petits moteurs qui actionnent les sièges et les essuie-glaces des voitures. La Chine en fabrique la quasi-totalité, et certains constructeurs automobiles ont dû arrêter leur production. Quelques mois plus tard, après l'intervention du gouvernement néerlandais chez Nexperia, fabricant de puces sous contrôle chinois basé aux Pays-Bas, Pékin a bloqué les exportations de puces de base que l'entreprise finalise en Chine, et l'industrie automobile a de nouveau frôlé l'arrêt. L'Europe a été touchée par les restrictions sur les aimants aussi durement que les États-Unis, a souligné Bown, alors même que ce différend n'était pas le sien. La domination chinoise sur les intrants essentiels, et sa disposition à en couper l'accès : telle est la guerre commerciale qu'il faut mener, selon le livre.

II • Des remèdes que les règles réprouvent

La première étape consiste à cartographier les dépendances excessives envers des pays préoccupants. Le problème est que la plupart des remèdes se heurtent aux règles commerciales d'après-guerre. Lorsque la Chine fournit 90 % ou plus d'un produit, un nouvel entrant ailleurs peut s'attendre à ce que les entreprises publiques chinoises inondent le marché mondial et fassent baisser les prix jusqu'à ce que les entreprises occidentales n'y voient plus aucune rentabilité. Les convaincre d'investir malgré tout exige des subventions, que les règles de l'OMC encadrent. Convaincre les constructeurs automobiles d'acheter des aimants ou des puces à d'autres fournisseurs qu'un fournisseur chinois bon marché exige des droits de douane discriminatoires, que le système a été conçu pour supprimer. Des stocks stratégiques pourraient dissuader Pékin en rendant toute coupure vaine jusqu'à l'arrivée de nouvelles sources d'approvisionnement, mais l'Occident n'y a guère eu recours depuis des décennies.

Bâtir des sources d'approvisionnement alternatives hors de Chine a été, selon Bown, « le problème économique le plus difficile sur lequel on m'ait jamais demandé ne serait-ce que de réfléchir, et encore moins de travailler ». Une nouvelle mine produit du lithium ou du cobalt plus cher que la production chinoise. Un fabricant de batteries ne paiera pas cette prime si son concurrent CATL ne la paie pas, et un constructeur automobile ne paiera pas la batterie plus cher alors qu'il est en concurrence avec BYD. Les politiques publiques doivent atteindre chaque maillon de la chaîne, du côté de la demande comme de l'offre. Le livre cherche des leçons dans l'histoire économique et dans l'usage que la Chine fait elle-même de ces outils, avec un seul objectif, a insisté Bown : adapter la politique occidentale « pour ne pas avoir à devenir la Chine ».

III • Qui dépend de qui ?

Köhler-Suzuki a replacé l'argument dans une perspective plus longue. Dans National Power and the Structure of Foreign Trade (1945), Albert Hirschman a montré comment un grand marché peut devenir un instrument de puissance, et l'accès au marché américain, acheteur en dernier ressort, sous-tend depuis longtemps la diplomatie économique américaine. La double circulation inverse cette logique en tirant la puissance de l'offre. Mais jusqu'où va la dépendance ? La Chine fournit 95 % des parapluies européens, qui pourraient sans doute être remplacés rapidement en cas de crise, et, examinée produit par produit, la liste des dépendances difficiles à remplacer pourrait être courte. La Chine n'est-elle pas elle-même dépendante du reste du monde ?

Collectivement, oui, a répondu Bown ; la difficulté est d'amener le reste du monde à agir de concert. Le marché américain lui étant en grande partie fermé, le consommateur en dernier ressort de la Chine est désormais l'Europe, du moins c'est ce que suppose Bruxelles. L'UE parie que la menace de perdre cet accès fera évoluer le comportement de Pékin. Bown doute que cela fonctionne. Trump a fait le même pari en 2018-2019, puis à nouveau avec les droits de douane du « Liberation Day » d'avril 2025, et sur la Chine, « il avait exactement tort » : Pékin avait développé des atouts dont l'Amérique dépendait, et il a trouvé d'autres débouchés pour ses exportations.

IV • Avec de tels amis…

Köhler-Suzuki a ensuite demandé si un front occidental commun restait possible. L'Europe, a-t-il rappelé, a accepté l'accord de Turnberry avec Washington en 2025 sous la contrainte : Sabine Weyand, alors directrice générale du commerce à la Commission européenne, a déclaré publiquement que l'UE avait négocié avec un pistolet sur la tempe, car les États-Unis auraient pu sinon retirer leur soutien en matière de renseignement et d'armement. L'alliance transatlantique n'est-elle pas fondamentalement brisée ?

« Je pense que oui », a répondu Bown. Lors du premier mandat de Trump, la colère de Washington visait surtout la Chine ; cette fois, elle s'est aussi abattue sur les alliés. Tout partenaire approché en 2029 par une nouvelle administration s'excusant pour sa devancière devrait demander ce qui empêchera que cela se reproduise une troisième fois. Rétablir la confiance exigera que le Congrès encadre le pouvoir de l'exécutif, afin que les engagements américains lient les administrations futures. Cela exigera aussi des chaînes d'approvisionnement conçues pour une dépendance mutuelle. Les alternatives à la Chine doivent de toute façon être construites de zéro ; les alliés pourraient les organiser de sorte que chacun détienne quelque chose que l'autre pourrait lui refuser. Au début de la pandémie, a-t-il rappelé, les restrictions américaines à l'exportation de masques N95 ont privé le Canada d'approvisionnement, jusqu'à ce que la Maison-Blanche se voie rappeler que les usines américaines qui les fabriquaient dépendaient de la pâte à papier de Colombie-Britannique.

Un ancien responsable français du commerce a demandé si Washington accepterait une union douanière transatlantique sectorielle pour les technologies propres, avec des droits antidumping et antisubventions communs aux frontières. « J'adore l'idée », a dit Bown, mais pas sous l'administration actuelle. Affronter la Chine, a-t-il soutenu, exigera des États-Unis qu'ils cèdent une part de souveraineté et s'adaptent aux politiques de leurs partenaires, au lieu de seulement leur demander de s'aligner sur les leurs. « Cela n'a jamais été un point fort des États-Unis. »

V • La Chine est-elle en train de gagner ?

Un responsable commercial présent dans la salle s'est demandé si la menace n'était pas surestimée : une interdiction chinoise des panneaux solaires retarderait la transition verte, alors que la coupure du gaz russe avait arrêté des usines et laissé des foyers sans chauffage. Bown pense que la Chine est en train de gagner, et qu'elle gagnerait plus largement encore si elle réglait ses problèmes de surcapacités et d'entreprises zombies. La pression bilatérale ne fera pas bouger un pays de la taille de la Chine, comme Washington l'a constaté au fil de quinze années de tentatives ; il faut un effort collectif.

Interrogé sur les « kill switches », ces leviers permettant de tout couper, Bown a souligné une asymétrie. Les droits de douane de 145 % imposés par Washington en 2025 étaient de fait un interrupteur coupant les exportations chinoises, et ils n'ont pas changé grand-chose : un exportateur peut trouver d'autres acheteurs ou stocker ses marchandises un temps. Un fabricant privé d'intrants essentiels, lui, doit arrêter sa production. Les points d'étranglement les plus puissants de l'Occident, comme les machines de lithographie les plus avancées d'ASML, sont déjà fermés à la Chine, et dans l'aéronautique, les États-Unis et l'Europe seraient chacun tentés de combler le vide si l'autre restreignait ses ventes.

Elvire Fabry, qui dirige le programme commerce et sécurité économique de l'Institut Jacques Delors, a demandé par où des partenaires partageant les mêmes valeurs devraient commencer. Bown a fixé deux priorités. La première consiste à distinguer les intrants dont une économie ne peut se passer, et qu'elle ne pourrait pas remplacer rapidement, de ceux dont elle peut se passer, comme les parapluies et les décorations de Noël, et à bâtir des sources d'approvisionnement alternatives pour les premiers. La seconde est de maintenir la base industrielle en vie entre-temps, car elle est prise en étau : l'industrie automobile allemande pourrait mourir sous un afflux d'importations chinoises ou étouffer si elle était privée des intrants dont elle a besoin. L'Europe doit freiner les importations pendant qu'elle construit des alternatives, idéalement avec des outils compatibles avec les règles de l'OMC qui ne provoquent pas de restrictions chinoises à l'exportation. L'approche des 145 % a échoué sur ces deux plans.

Interrogé sur la capacité de gouvernements aux finances tendues à financer tout cela, Bown a répondu que les coûts sont inévitables et qu'il faut donc mener le combat intelligemment. Il a qualifié la ligne actuelle de Washington de « façon la plus stupide possible de mener une guerre commerciale ». Les droits de douane imposés dans des guerres qui n'ont pas lieu d'être font monter les prix pour les consommateurs, qui rechigneront ensuite à payer pour celle qui doit être menée, et ils éloignent des partenaires qui pourraient partager la facture. « Nous n'avons pas besoin de 17 chaînes d'approvisionnement en minerais critiques hors de Chine. Ce serait déjà bien d'en avoir deux. » Un allié pourrait se charger du graphite, un autre du cobalt. Sinon, a-t-il averti, lorsque l'Europe tentera de mettre en œuvre des idées comme celles que l'Institut Jacques Delors a présentées cette semaine-là, Pékin lui demandera si elle veut des aimants permanents l'an prochain ou si elle préfère voir l'industrie automobile allemande fermer.

VI • Négocier en position de faiblesse

Les relations avec la Chine peuvent-elles dépasser le jeu à somme nulle ? « Absolument », a répondu Bown, qui reconnaît à l'Europe une réflexion plus constructive que celle de Washington sur la relation de long terme. Une économie de la taille de la Chine devrait laisser de la place à des arrangements bénéfiques pour les deux parties. Mais Pékin n'a manifesté aucun intérêt pour de nouvelles règles ; lors de ses échanges avec des responsables chinois au cours de la dernière décennie, ceux-ci lui ont semblé satisfaits de la situation actuelle. L'Occident ne peut pas non plus négocier en position de force tant qu'il dépend de la Chine pour les intrants dont ses économies ont besoin pour fonctionner. Tant qu'il n'aura pas bâti d'alternatives, comme l'a dit Bown, « nous négocierons en position de faiblesse ».

Institut Jacques Delors

Penser l'Europe • Thinking Europe • Europa Denken
17 rue d'Antin 75002 Paris, France
www.delorsinstitute.eu • info@delorsinstitute.eu