BLOG POST

30/10/2026

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

Nicolas Köhler-Suzuki,
Conseiller, commerce et sécurité économique



La vieille normalité : pourquoi la guerre commerciale survivra à Trump

Lors des JDI x PSIA Trade Rounds, l'historien du commerce Craig VanGrasstek a soutenu que l'affrontement entre les États-Unis et la Chine est une rivalité structurelle appelée à durer une génération, et que les pays tiers auront du mal à s'en tenir à l'écart.

Quelle part des turbulences actuelles du commerce mondial est réellement nouvelle ? La réponse de Craig VanGrasstek, qui est aussi la thèse de son nouveau livre On Trade War (Cambridge University Press, 2026), est que « la nouvelle normalité n'est que le retour de l'ancienne ».

I • Puissance et exposition

Les économistes et les juristes considèrent les États comme juridiquement égaux. VanGrasstek, politiste et historien, part au contraire des asymétries qui les séparent : « on ne peut pas plus éliminer la puissance que la gravité ». Dans son histoire de l'OMC, ces asymétries expliquaient pourquoi les membres peinaient à s'accorder, les pays ayant le plus à perdre étant ceux qui avaient le moins d'influence. Aujourd'hui, elles façonnent la guerre commerciale. Le défi du temps de guerre, a-t-il dit, c'est « le problème du temps de paix en pire ».

Il mesure deux choses. La puissance de marché, c'est-à-dire la part d'un pays dans les importations mondiales, est sa capacité à faire pression sur les autres. L'exposition au marché, soit ses exportations rapportées à son PIB, est sa vulnérabilité à cette pression. La plupart des États sont exposés. D'autres sont désengagés, soit par les circonstances, comme le Népal, soit par choix, comme Sparte ou l'Union soviétique.

Deux autres catégories ne sont accessibles qu'aux grandes puissances. Une grande puissance politique compte davantage pour l'économie mondiale que l'économie mondiale ne compte pour elle ; elle peut donc utiliser son marché comme une arme à peu de risques pour elle-même. C'est le cas des États-Unis, qui se servent depuis longtemps des préférences commerciales et des sanctions pour influencer les autres ; une préférence, selon la formule de VanGrasstek, est « une sanction qui marche sur la tête ». Une grande puissance commerciale a davantage à perdre, ce qui explique que la Grande-Bretagne victorienne n'ait jamais fait de son marché une arme en temps de paix. Des dix grandes puissances que VanGrasstek recense aujourd'hui, seule l'Allemagne correspond à cette description. Ses exportations représentent 45 % de son PIB, contre une moyenne de 46 % pour les pays qui ne sont pas des grandes puissances, et une seule grande puissance commerciale, a-t-il souligné, constitue un socle bien mince pour un système commercial ouvert. L'UE ne figure pas sur la liste, faute de puissance militaire propre.

II • Comment la Chine en est venue à ressembler à l'Amérique

La principale contribution du livre, selon VanGrasstek, est d'expliquer comment la Chine en est venue à ressembler aux États-Unis. En un demi-siècle, la Chine a essayé les trois modèles de grande puissance. Sous Mao, elle était désengagée ; en 1973, elle exportait moins que Singapour. Après la Révolution culturelle, elle s'est rouverte et, en 2007, six ans après son adhésion à l'OMC, elle était en passe de devenir une seconde Allemagne. Si elle avait poursuivi sur cette voie, a-t-il soutenu, il n'y aurait pas eu de guerre commerciale, ou alors une très courte, dans laquelle les États-Unis l'auraient « simplement frappée une fois ».

Le tournant est venu avec le 11e plan quinquennal, couvrant la période 2006-2010, qui a réorienté l'effort des industries exportatrices vers les besoins intérieurs et engagé la Chine à importer davantage. Xi Jinping l'a ensuite renforcé pour des raisons politiques. Entre 2007 et 2024, la Chine a doublé sa puissance de marché et réduit de moitié son exposition. VanGrasstek juge ce plan plus déterminant pour la stratégie commerciale chinoise que l'adhésion à l'OMC. Washington a laissé passer sa chance. En 2006, les États-Unis auraient pu mettre en péril 11 % de l'économie chinoise en ne risquant que 0,4 % de la leur, mais leur attention était tournée vers la guerre contre le terrorisme.

Aujourd'hui, la Chine peut se défendre dans une guerre commerciale et passer à l'offensive. D'où la comparaison avec la guerre froide : une rivalité vraisemblablement générationnelle, menée en grande partie à la périphérie, puisque deux économies qui se sont largement découplées au cours de la dernière décennie disposent de moins de moyens de se nuire directement. Interrogé sur le risque de conflit armé, VanGrasstek a rappelé que l'arme nucléaire avait empêché les États-Unis et l'Union soviétique de s'affronter directement. Il s'attend plutôt à des conflits par procuration, précédés de guerres commerciales par procuration. L'histoire offre des exemples qui invitent à la prudence : les sanctions athéniennes contre Mégare, alliée de Sparte, et les sanctions américaines contre le Japon avant Pearl Harbor pouvaient toutes deux se défendre comme des alternatives à la guerre, et toutes deux en ont été le prélude.

III• Les alliés, des cibles plus faciles

En examinant les relations bilatérales, VanGrasstek relève deux anomalies. La première est que les États-Unis sont mieux placés que la Chine pour faire pression sur les propres alliés de l'Amérique. L'UE est trois fois plus exposée aux États-Unis que les États-Unis ne le sont à l'UE, et il en va de même, de façon moins marquée, pour le Royaume-Uni et le Japon. Cela fait de l'Europe une cible d'opportunité pour un président qui fait peu de cas des alliances. La seconde joue dans l'autre sens : la Chine a plus de levier que les États-Unis sur la Russie et le Brésil, les États qui lui sont le plus étroitement associés. Son emprise actuelle sur la Russie rappelle la position dont jouissaient les États-Unis vis-à-vis de la Chine il y a vingt ans. L'Australie, très dépendante de ses exportations vers la Chine, et l'Inde, qui concurrence la Chine sur nombre des mêmes produits, font figure d'exceptions. Il en résulte, selon VanGrasstek, une guerre commerciale qui tend à éroder les alliances.

Pour le reste du monde, la pression à choisir son camp viendra directement de Washington et indirectement de Pékin. VanGrasstek prévoit une division rappelant la guerre froide, avec une ligne de partage commerciale largement dessinée par la géographie, comme le prédit le modèle gravitationnel du commerce. Les économies de l'Asie-Pacifique sont davantage exposées à la Chine, et la plupart des Amériques aux États-Unis ; l'Afrique se situe entre les deux, courtisée par les investissements chinois des Nouvelles routes de la soie et par les préférences commerciales américaines.

Trump, selon lui, explique le chaos quotidien et les messages publiés à 3 heures du matin. Le conflit lui-même découle de décisions prises à Pékin il y a cinquante et vingt ans, et il lui survivra. La politique intérieure américaine n'offre aucune remise à zéro. VanGrasstek s'attendait à ce que les démocrates reprennent la Chambre des représentants lors des élections de mi-mandat de novembre, ce qui rendrait l'élaboration des politiques plus chaotique sans restaurer l'ordre ancien, et il a fait remarquer que Joe Biden n'avait dépensé aucun capital politique pour défaire la politique commerciale de Trump.

IV• Craint ou aimé

Interrogé sur la capacité de l'UE à transformer sa position en levier tout en réduisant sa dépendance à la Chine dans l'automobile et les technologies propres, VanGrasstek a distingué capacité et volonté. À Washington, a-t-il dit, on estime que l'UE dispose de bien plus de leviers qu'elle n'est disposée à en utiliser ; des interlocuteurs lui ont affirmé que des restrictions européennes pourraient détruire l'industrie automobile chinoise, et que Bruxelles ne les imposera jamais. Il a invoqué Machiavel, pour qui un prince contraint de choisir doit préférer être craint plutôt qu'aimé. « Les dirigeants américains n'hésitent jamais à être craints, a déclaré VanGrasstek. Les dirigeants européens veulent toujours être aimés. » Pékin n'en considère pas moins le levier européen comme réel. La Chine fait tout son possible pour éviter une guerre commerciale avec l'UE et, lorsqu'elle riposte, elle sanctionne des eurodéputés individuellement et évite les droits de douane généralisés, ce que VanGrasstek a qualifié de « calcul tout à fait rationnel ».

V • Peu de place pour les neutres

Un étudiant de PSIA a demandé si les puissances moyennes pouvaient rester à l'écart de cette rivalité, peut-être au moyen d'un Mouvement des non-alignés moderne. La question est revenue à plusieurs reprises lors du Forum public de l'OMC à Genève, a indiqué VanGrasstek, ainsi qu'au Chili, où il a présenté son livre plus tôt cette année. Son chapitre sur les neutres n'offre guère de réconfort : « Il est très facile d'être un neutre désengagé. Il est très difficile d'être un neutre exposé. » Le Japon des Tokugawa, qui commerçait à peine, est resté à l'écart des guerres napoléoniennes ; les États-Unis et la Russie, nations commerçantes qui souhaitaient la neutralité, étaient tous deux en guerre en 1812. Washington adopte aujourd'hui, selon lui, une version plus radicale du « avec nous ou contre nous » de George W. Bush : il veut que les pays tiennent la Chine à l'écart de leurs échanges et de leurs chaînes d'approvisionnement.

Le même doute à l'égard des puissances moyennes traverse sa vision de l'OMC. Elles accomplissent une grande partie de son travail, en présidant des comités et en siégeant dans les groupes spéciaux de règlement des différends, mais l'institution existe parce qu'un hégémon l'a créée et soutenue. VanGrasstek, qui se dit plus réaliste qu'institutionnaliste, doute que le leadership puisse passer à des coalitions de petits États bien intentionnés. Ceux-ci ne peuvent contribuer à bâtir l'État de droit que dans la mesure où les grandes puissances le permettent.