

# Guerre commerciale : les trois scénarios face à l'ultimatum de Donald Trump



Les droits de douane de Trump menacent le commerce mondial avant le 9 juillet, forçant les nations à choisir entre accords, délais ou surtaxes. (Crédits : Evelyn Hockstein)

latribune.fr

**À** quelques jours de l'échéance du 9 juillet, les partenaires commerciaux des États-Unis sont engagés dans une course contre la montre. Les nations ciblées ont désormais trois options : parvenir à un accord, obtenir un délai, ou subir de plein fouet ces surtaxes.

Il ne reste plus que quelques jours aux partenaires commerciaux des États-Unis pour éviter de nouveaux droits de douane punitifs qui devraient entrer en vigueur le 9 juillet prochain. Donald Trump avait provoqué une onde de choc, début avril, en annonçant des droits de douane « réciproques » à l'encontre du reste du monde. Ces surtaxes, d'une ampleur minimale de 10 % pouvaient grimper jusqu'à 50 % pour les pays jugés déséquilibrés dans leurs échanges avec les États-Unis, visant explicitement à corriger les déficits commerciaux qu'il exécère. Après une suspension de quatre-vingt-dix jours pour les mesures les plus agressives, la date du 9 juillet résonne désormais comme un ultimatum.

Face à cette échéance, les nations ciblées par Washington se retrouvent devant une triple option. Elles doivent soit parvenir à un accord satisfaisant avec l'administration américaine, soit obtenir un délai supplémentaire pour poursuivre des négociations jugées de bonne foi, soit faire face à l'application effective de droits de douane substantiellement relevés.

## Les accords-cadres, une solution temporaire pour apaiser les tensions ?

L'administration américaine manifeste une volonté affirmée de conclure des ententes rapides. Scott Bessent, le secrétaire au Trésor et figure clé des négociations commerciales, a clairement indiqué qu'un « ensemble d'accords » serait finalisé avant le 9 juillet. Son discours insiste sur la priorité donnée à la conclusion d'accords avec « 15 à 18 » partenaires commerciaux majeurs.

Parmi les pays ayant les meilleures chances de sceller un tel accord, Wendy Cutler, vice-présidente de l'Asia Society Policy





Institute (ASPI), cite le Vietnam, l'Inde et Taiwan. Ces nations, dont les exportations vers les États-Unis pourraient autrement être frappées par des surtaxes de 46 % (Vietnam), 26 % (Inde) et 32 % (Taiwan), sont sous forte pression pour trouver un terrain d'entente. Toutefois, la situation avec le Japon s'est « **un peu dégradée** », selon Josh Lipsky de l'Atlantic Council, suite aux critiques de Donald Trump concernant ses importations de riz américain.

Il est crucial de noter que ces « **deals** » ne constituent pas des accords commerciaux exhaustifs, dont la mise en place demande généralement plusieurs années. Ils représentent plutôt des cadres provisoires, comme l'accord annoncé avec le Royaume-Uni ou le pacte conclu avec Pékin, visant à désamorcer l'escalade tarifaire immédiate.

### Le sursis conditionnel, la « **bonne foi** » comme monnaie d'échange ?

Au-delà des accords immédiats, une porte reste ouverte pour un délai supplémentaire, sous condition de « **bonne foi** » dans les négociations. Selon Scott Bessent, les pays engagés sincèrement dans les discussions pourraient éviter la surtaxe plancher de 10 %, la décision finale reposant sur l'arbitrage présidentiel.

La Corée du Sud, par exemple, semble « **bien placée pour obtenir un délai** », une situation facilitée par sa transition politique en cours, d'après Wendy Cutler. Josh Lipsky anticipe que de nombreux pays pourraient bénéficier d'un sursis prolongé, permettant aux négociations de se poursuivre au-delà de l'échéance initiale du 9 juillet.

Cette perspective est renforcée par les déclarations du secrétaire Bessent, qui a évoqué la possibilité de conclure tous les accords souhaités d'ici à la Fête du travail américaine, le 1er septembre. Cette indication suggère une flexibilité temporelle, interprétée comme un signe que Washington est prêt à accorder plus de temps aux partenaires qui montrent une réelle volonté de négocier.

### L'escalade tarifaire, le risque d'une guerre commerciale étendue

Le scénario le plus redouté concerne les pays jugés « **récalcitrants** » par l'administration Trump. Ceux-ci pourraient subir l'application des surtaxes « **réiproques** » initialement prévues, marquant une intensification des mesures protectionnistes américaines.

Le Japon est particulièrement exposé, son refus d'ouvrir davantage son marché au riz américain et la réticence des États-Unis à réduire les droits de douane sur les voitures risquant d'entraîner le retour d'une surtaxe de 24 %, voire plus. Donald Trump n'a pas hésité à menacer Tokyo de droits de douane de « **30 %, 35 %, ou tout autre nombre que nous déciderons** », signalant une détermination à imposer sa vision du commerce.

L'Union européenne se trouve également sous haute surveillance. Josh Lipsky estime que les produits européens pourraient être davantage taxés à l'entrée sur le marché américain, le président Trump ayant même évoqué une surtaxe pouvant atteindre 50 %. Le commissaire européen Maros Sefcovic est actuellement à Washington pour tenter de désamorcer cette menace, soulignant l'importance stratégique de cette rencontre pour l'économie du bloc des Vingt-Sept.

### Une reconfiguration forcée des chaînes de valeur mondiales

L'imposition de droits de douane par l'administration Trump, qu'elle soit partielle ou généralisée, agit comme un puissant catalyseur de bouleversements économiques. Le premier et le plus direct impact se manifeste sur les chaînes de valeur mondiales, souvent complexes et optimisées sur des décennies pour minimiser les coûts et maximiser l'efficacité.

Une hausse des tarifs douaniers sur des produits clés contraint les entreprises à réévaluer leurs stratégies d'approvisionnement et de production. Cela peut se traduire par des délocalisations forcées, des recherches de fournisseurs alternatifs dans des pays non soumis aux nouvelles taxes, ou une relocalisation de la production sur le sol américain. Ces ajustements, coûteux et longs à mettre en œuvre, génèrent des incertitudes significatives pour les investisseurs et les industriels.

À plus long terme, cette politique protectionniste risque de fragmenter davantage l'économie mondiale, incitant à la formation de blocs commerciaux plus régionaux et à une diminution de l'interdépendance économique globale. Les consommateurs pourraient également en subir les conséquences, à travers une hausse des prix des produits importés ou une réduction de l'offre disponible.

### Qui sont les gagnants et les perdants ?

La stratégie commerciale de Donald Trump, caractérisée par une approche unilatérale et une forte pression bilatérale, cherche à redéfinir les termes des échanges internationaux. L'objectif





► 3 juillet 2025 - N°8129

affiché est de réduire les déficits commerciaux américains, perçus comme une faiblesse économique.

Les potentiels gagnants de cette politique seraient, si l'objectif est atteint, certaines industries nationales américaines, qui pourraient voir la demande pour leurs produits augmenter face à la raréfaction des importations. Cependant, les perdants sont plus nombreux et diversifiés. Les nations exportatrices directement ciblées subissent une érosion de leurs parts de marché et des pertes de revenus. Les entreprises multinationales, prises entre les feux des droits de douane, voient leurs marges rognées et leurs plans d'expansion perturbés. Enfin, le système commercial multilatéral, incarné par l'Organisation mondiale du commerce (OMC), est affaibli par cette préférence pour les rapports de force bilatéraux.

Le « pourquoi maintenant ? » de cette offensive s'inscrit dans un contexte de politique intérieure américaine, où la promesse de « ramener les emplois » et de défendre les intérêts nationaux résonne fortement auprès de l'électorat. Cette approche, bien que contestée par de nombreux économistes pour ses risques inflationnistes et ses entraves à la croissance mondiale, constitue un pilier de la rhétorique politique du président Trump. Le nouveau paradigme qui émerge est celui d'une ère de compétition commerciale accrue, où la négociation cède souvent la place à la confrontation, et où la stabilité des règles internationales est constamment remise en question.

(Avec agences) ■

