



## La guerre commerciale, ou la confrontation des puissances « au cœur de la paix »

Des canonnières de l'Empire britannique sur la rivière des Perles à Donald Trump, les buts des conflits commerciaux sont immuables : conquérir des marchés, protéger le sien mais aussi asseoir sa puissance politique.

Jean Kedroff

**J**uin 1840. Des dizaines de vaisseaux, dont plusieurs canonnières, fendent les eaux troubles du delta de la rivière des Perles. Un vent de panique souffle sur Canton, la plus grande ville portuaire chinoise, lorsque l'armada britannique perce l'horizon. À sa tête, l'amiral Charles Elliot, surintendant du commerce britannique en Chine. Son ordre est clair : obtenir du gouvernement chinois, par la force s'il le faut, l'ouverture de ses ports au commerce international. Pour Londres, alors puissance dominante, l'enjeu est crucial : l'équilibre de la balance des paiements de la Couronne est en jeu.

Depuis le XVIII<sup>e</sup> siècle, en effet, l'Europe raffole de produits chinois. Thé, soie et porcelaine affluent vers Londres, mais pas grand-chose ne circule dans le sens inverse. Pour remédier à ce déséquilibre, l'Empire britannique organise en sous-main un vaste trafic d'opium, interdit en Chine par édit impérial. Cultivée dans le Bengale indien, la drogue est revendue par la Compagnie des Indes orientales à des contrebandiers qui l'écoulent, à prix d'or, au large de Canton. L'opération prospère : dès 1832, la balance des paiements britannique repasse dans le vert et près de 1 million de livres sont rapatriées. Mais en juin 1839, décidé à mettre fin à l'opium manie qui ravage le pays, le gouverneur de Canton fait jeter à la mer près de vingt mille caisses d'opium. Pour Londres, c'est un *casus belli*. Un an plus tard, face à la flottille de Charles Elliot, bardée de

canons et de fusils à tir rapide, les jonques de guerre chinoises volent en éclats sous le feu ennemi. En quelques jours, le blocus de Canton est mis en place.

Cet affrontement ouvre une série de défaites pour la dynastie Qing, qui débouche en 1842 sur le traité de Nankin : la Chine cède Hongkong à la Couronne britannique et ouvre cinq ports au commerce étranger. Avec la première guerre de l'Opium, les Anglais signent l'un des actes de guerre commerciale les plus brutaux de l'Histoire.

La Chine n'a jamais oublié. En décembre 2006, quand une délégation américaine de haut rang menée par le secrétaire au Trésor Hank Paulson se rend dans l'empire du Milieu pour un dialogue stratégique consacré au rééquilibrage des relations commerciales entre les deux pays, elle a droit à une très longue leçon d'histoire millénaire illustrée par l'image projetée d'une frégate britannique de 1840. L'extraordinaire expansion commerciale de la Chine au XXI<sup>e</sup> siècle n'est pour elle que la réparation d'une injustice commise par l'Occident, et une façon de reprendre sa place dans l'Histoire.

« La guerre et le commerce ne sont que deux moyens différents d'arriver au même but : celui de posséder ce que l'on désire », écrivait Benjamin Constant au début du XIX<sup>e</sup> siècle. La guerre commerciale est un combat pour la puissance, mené sans les canonnières mais « au cœur de la paix », selon la formule de l'économiste Ali Laidi. Derrière les intérêts économiques, la politique et la géopolitique guident la plupart des batailles

commerciales. En 1773, les colons de Boston se révoltent contre la mainmise britannique sur le transport maritime de certaines denrées et balancent à la mer des cargaisons entières de thé. Cet épisode du Tea Party a été le prélude de l'indépendance des États-Unis.

Les buts de la guerre commerciale sont immuables : ouvrir un marché étranger à ses entreprises, protéger son propre marché, casser la concurrence. Ou dit autrement : rendre dépendants alliés et rivaux. Les armes de ce combat sont multiples. En 2025, l'Amérique Maga ne jure que par les droits de douane et se réfère à la politique du président McKinley, qui avait rempli à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle les caisses fédérales à coups de « tarifs ». En un semestre, Donald Trump a collecté 152 milliards de dollars de recettes par ce moyen, selon le *New York Times*. Mais si pour lui, le mot « tarif » est « le plus beau du dictionnaire », il n'est qu'une des options aux côtés des embargos, des normes, des quotas, du dumping ou des subventions. L'imagination des acteurs économiques et politiques pour conquérir ou défendre une position commerciale semble sans limite.

Les Français en donnent un exemple spectaculaire au début des années 1980. À l'époque, le danger n'est pas encore chinois mais japonais. L'Archipel domine à 90 % un marché en plein boom : celui des magnétoscopes. Comme le reste de l'Europe et les États-Unis, la France est submergée : 260 000 appareils, de standard VHS, sont vendus en 1981. L'année suivante, ce chiffre explose à



665000. Si ce raz-de-marée ravit les ménages, il affole le gouvernement : en 1982, le déficit commercial dépasse 100 milliards de francs. Surtout, il en va de la souveraineté industrielle française. Le 22 octobre, Laurent Fabius, ministre du Budget, signe un arrêté explosif : désormais, les importateurs ne dédouaneront plus leurs appareils dans les ports, mais en plein centre du pays, à Poitiers! La logistique, délibérément congestionnée, s'effondre : alors que les Douanes françaises « traitaient » jusqu'alors 50 000 appareils par mois en moyenne, la modeste brigade poitevine ne peut guère en inspecter que 8 000.

Ce n'est pas tout. Le gouvernement annonce le rachat par Thomson, récemment nationalisé, de 75 % des actions de l'allemand Grundig. Des sources officielles laissent entendre que cette alliance pourrait produire « prochainement » des magnétoscopes 8 mm de nouvelle génération, bien supérieurs aux modèles actuels. Tous les moyens sont bons pour détourner l'appétit du consommateur. « C'est une opération de pure intoxication », tacle alors André Essel, patron de la Fnac. Le calcul paraît gagnant, à court terme du moins : les ventes dégringolent et les importations sont divisées par dix dès 1982. L'année suivante, le blocage

est levé : Édith Cresson, ministre du Commerce, obtient des Japonais un accord d'autolimitation. La France venait de remporter sa nouvelle « bataille de Poitiers ». Une victoire à la Pyrrhus. C'est bien le standard VHS défendu par les Japonais qui s'est *in fine* imposé au détriment du Bétamax français. Et le marché de l'électronique grand public a fini par être entièrement raflé par les acteurs asiatiques.

Le droit aussi est une arme de guerre commerciale. La Chine a appris à s'en servir, y compris dans le domaine du contrôle des concentrations. Lorsqu'en octobre 2016, le géant américain des semi-conducteurs Qualcomm annonce le projet de racheter son concurrent néerlandais NXP pour 44 milliards de dollars, dans l'espoir de prendre une avance décisive dans la course à l'intelligence embarquée, aux véhicules autonomes et à l'internet des objets. L'opération est validée à travers le monde par huit autorités de la concurrence... sur neuf. La Chine, marché crucial pour les deux groupes, est aux abonnés absents. Les mois passent. Les actionnaires s'impatientent. L'enquête nécessitera « beaucoup de temps d'investigation pour collecter des preuves et les analyser », finit par signaler, laconique, le ministre du Commerce chinois, en avril 2018.

Pékin fait-il exprès de traîner des pieds? Entre-temps, la tension est montée d'un cran entre les deux premières économies mondiales. Fraîchement arrivé à la Maison-Blanche, Donald Trump annonce, en mars 2018, une salve de surtaxes douanières et sanctionne les équipementiers ZTE puis Huawei. Avec le dossier Qualcomm-NXP en otage, Pékin détient un puissant levier de pression.

Las de leurs allers-retours infructueux à Pékin, les dirigeants de Qualcomm et NXP fixent une date butoir : sans réponse du régulateur chinois d'ici au 25 juillet 2018, le projet de fusion sera enterré. Minuit sonne, Pékin garde le silence. Le géant californien renonce, au prix d'une indemnité de 2 milliards de dollars versée à NXP. « Nous avons visiblement été pris en étau par quelque chose qui nous dépassait », admet, amer, le patron de Qualcomm, Steve Mollenkopf. En usant de son pouvoir de régulateur, la Chine venait de remporter une victoire silencieuse, mais stratégique.

« Le Dragon manufacturier est vorace. Le Dragon colonial est implacable. » Cette formule de 2011 est signée de Peter Navarro, contempteur obsessionnel du nouvel empire chinois, et très fidèle conseiller de Donald Trump. Entre les deux premières puissances de la planète, la relation a viré de l'amour à la haine au XXI<sup>e</sup> siècle. En l'an 2000, le président Bill Clinton saluait l'entrée prévue l'année suivante de la Chine dans l'Organisation mondiale du commerce (OMC) : « La Chine n'accepte pas seulement d'importer nos produits ; elle accepte d'importer l'une des valeurs les plus chéries de la démocratie : la liberté économique. » Vingt ans plus tard, sous les deux mandats de Trump comme sous Biden, les États-Unis réalisent, groggy, qu'ils ont laissé prospérer un rival à leur mesure, à la fois sur le terrain économique et géopolitique. L'Union européenne, le bloc le plus attaché au « doux commerce » façon Montesquieu, vit la même prise de conscience.

Le retour de balancier est violent. C'est un nouvel exemple de l'oscillation historique entre libéralisme et mercantilisme, libre-échange et protectionnisme. La montée des tensions internationales et commerciales est toujours corrélée. La première mondialisation de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle avait précédé une première vague de réflexes protectionnistes avant la Première Guerre mondiale. Le même phénomène a été observé dans l'entre-deux-guerres, jusqu'à culminer dans les années

1930 à un niveau de droits de douane jamais atteint... jusqu'à 2025. « La hausse des tarifs moyens américains de 2 % à 17 % est deux fois supérieure à celle réalisée par la loi Hawley-Smoot » de 1930, constatait récemment dans nos colonnes Nicolas Baverez.

Parce que la Chine est devenue si vite le premier exportateur mondial et continue sa course en avant, et parce que Donald Trump a fait du protectionnisme son identité politique, le mouvement actuel est particulièrement puissant.

Le 2 avril dernier en restera la date symbolique dans les livres d'histoire. Chacun se souvient de l'image de Donald Trump, dans la roseraie de la Maison-Blanche, brandissant devant un parterre d'ouvriers américains, sa longue liste de « tarifs » punitifs qu'il s'appropriait à infliger au monde. Une déclaration de guerre commerciale comme on n'en avait jamais vu.

Sauf que la suite de l'histoire n'est pas écrite. Wall Street, en faisant décrocher le marché obligataire, a contraint le président des États-Unis à reculer une première fois, dès le 9 avril quand il a dû annoncer une pause dans son offensive. En brandissant l'arme tarifaire, le locataire de la Maison-Blanche a ébranlé le principal actif de la puissance financière américaine : la confiance des investisseurs. Il a aussi révélé le paradoxe fondamental de la guerre commerciale contemporaine : dans une économie mondialisée, il est devenu impossible de frapper l'ennemi sans se blesser soi-même.

Et Pékin, en jouant de toutes ses armes dans le rapport de force engagé, surligne les contraintes de cette interdépendance. Entre les deux grandes puissances, la bataille s'annonce féroce. Elle se jouera, très au-delà des seuls droits de douane, sur tous les terrains de la guerre économique. ■

#### RETROUVEZ DEMAIN :

Les sanctions, ou comment faire la guerre sans faire la guerre

**En brandissant l'arme tarifaire, le locataire de la Maison-Blanche, Donald Trump, a ébranlé le principal actif de la puissance financière américaine : la confiance des investisseurs**