conseil d'analyse économique

Franco-German Council of Economic Experts

CEPII RECHERCHE ET EXPERTISE SUR L'ÉCONOMIE MONDIALE

ifw KIEL INSTITUTE FOR THE WORLD ECONOMY

Joint statement

Mai 2025

Un nouvel ordre commercial international ? Comment l'Europe doit répondre à la politique commerciale américaine

Antoine Bouët, **Cepii,** Xavier Jaravel, Isabelle Méjean, **CAE**
Monika Schnitzer, Ulrike Malmendier, Achim Truger and Martin Werding, **GCEE**
Julian Hinz, Moritz Schularick**, Kiel Institute**

Le « Jour de la libération » proclamé par l'administration Trump marque un tournant dans l'ordre économique mondial. Le 2 avril, le président Trump a annoncé un vaste ensemble de mesures commerciales unilatérales, notamment une augmentation de 10 points de pourcentage des droits de douane sur tous les produits étrangers. Ces mesures ont été accompagnées d'actions sectorielles et de droits de douane « réciproques » visant les pays ayant des excédents commerciaux de marchandises par rapport aux États-Unis. L'ensemble de ces mesures représente un recul historique pour le système commercial multilatéral.

Face aux réactions négatives des marchés, le président Trump a annoncé le 9 avril une pause de 90 jours sur les nouveaux droits de douane. Toutefois, l'augmentation générale de 10 points sur tous les produits importés a été maintenue et l'administration a fait part de son intention de poursuivre les négociations bilatérales.

Ce document explore les scénarios possibles d'évolution des relations commerciales entre les États-Unis et l'Union européenne à la lumière de ces développements. Nous soutenons qu'une réponse appropriée de l'Union européenne à l'escalade tarifaire unilatérale des États-Unis devrait être guidée par trois considérations clés :

- les coûts économiques imposés par les droits de douane aux économies des États-Unis et de l'UE ;
- les coûts associés à d'éventuelles mesures de rétorsion ;
- l'impact anticipé des représailles sur la future politique commerciale des États-Unis.

Nous fournissons des estimations quantitatives des effets économiques basées sur des simulations indépendantes menées par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (Cepii) français et l'Institut allemand de Kiel (Kiel Institute for the World Economy). Nous discutons des interprétations stratégiques potentielles de la politique tarifaire américaine et des objectifs plus larges que l'administration Trump pourrait poursuivre.

Préserver l'ouverture du commerce mondial doit rester un objectif central de l'UE. Pour ce faire, il lui faut :

- définir une stratégie de représailles crédible et proportionnée contre les droits de douane discriminatoires des États-Unis ;
- soutenir les entreprises européennes dont l'accès au marché américain est perturbé ;
- coordonner étroitement son action avec les autres grands partenaires commerciaux et accélérer les efforts pour conclure de nouveaux accords de libre-échange.

Dans ce contexte, l'Union européenne doit jouer un rôle de premier plan dans la défense du système commercial international fondé sur des règles et dans le respect des normes commerciales multilatérales.

Les droits de douane imposés par l'administration Trump marquent un retour en arrière sur 70 ans d'un ordre commercial et monétaire mondial fondé sur des règles multilatérales. La mondialisation, autrefois considérée comme une force irréversible, est aujourd'hui confrontée à un avenir incertain, une situation inédite depuis un demi-siècle. Après avoir annoncé le 2 avril des droits de douane d'une ampleur sans précédent à la quasi-totalité des pays, le président américain a déclaré peu après un moratoire de 90 jours s'appliquant à tous les pays, à l'exception de la Chine, tout en maintenant une augmentation des droits de douane de 10 points de pourcentage sur tous les produits importés. Un certain nombre de petits États ont immédiatement entamé des négociations tarifaires avec l'administration américaine. L'Union européenne a exprimé sa volonté de négocier, en commençant par proposer une suppression réciproque des droits de douane sur tous les produits industriels.

Dans ce *Joint Statement*, nous fournissons une lecture possible de la politique tarifaire américaine, ainsi que des estimations des conséquences économiques des différents scénarios tarifaires potentiels des prochains mois. En outre, nous discutons des stratégies de riposte et de négociation que l'UE pourrait adopter au cours de ces négociations et évaluons leurs impacts potentiels. Comme nous l'expliquons, la réponse appropriée de l'Union européenne aux droits de douane introduits par l'administration américaine dépend des objectifs à moyen et long terme que cette dernière entend atteindre. Bien qu'ils soient incertains, il semble probable qu'ils aillent au-delà d'intérêts purement économiques.

L'Union européenne doit jouer un rôle de premier plan dans la défense de l'ordre commercial mondial et de ses règles internationales. Pour ce faire, elle doit adopter une position ferme et être prête à lutter – si nécessaire – contre les droits de douane qui mettent en péril le commerce international et l'économie mondiale. Il est également essentiel que l'UE soutienne les entreprises européennes dont l'accès au marché américain pourrait être menacé en les aidant à trouver de nouveaux marchés d'exportation et d'autres partenaires commerciaux. L'UE devrait profiter du moratoire de 90 jours pour préparer de nouveaux accords commerciaux avec d'autres pays. Plus l'économie mondiale (en dehors des États-Unis) restera ouverte, moins les coûts économiques seront élevés pour l'UE et le reste du monde.

Il existe au moins deux interprétations possibles de la politique tarifaire américaine et des annonces faites par le président américain jusqu'à présent. La première interprétation est que l'administration Trump a l'intention d'imposer des droits de douane importants sur une base permanente afin de générer des revenus et de rapatrier des emplois aux États-Unis. Une deuxième interprétation possible est que l'administration Trump utilise la menace de droits de douane élevés pour obtenir des concessions de la part de ses partenaires commerciaux. Nous examinerons successivement ces deux scénarios, qui ne sont pas mutuellement exclusifs.

Cas n° 1 : augmentation des droits de douane de 10 points de pourcentage sur toutes les importations et des taxes plus élevées sur certains produits

Dans le scénario qui prévaut actuellement, l'administration américaine impose des droits de douane supplémentaires de 10 points de pourcentage (pp) à la quasi-totalité des pays (plus élevés pour la Chine) et à toutes les importations (avec quelques exemptions). Outre l'augmentation générale de 10 pp des droits de douane à l'importation, le gouvernement américain a également porté à 25 % les droits de douane sur les importations d'acier et d'aluminium[1] et a imposé une augmentation de 25 pp des droits de douane sur les voitures et les pièces détachées.

Comment interpréter l'augmentation de 10 points de pourcentage des droits de douane sur toutes les importations ?

L'augmentation tarifaire de 10 points de pourcentage ne semble pas être ouverte à des négociations, contrairement aux tarifs beaucoup plus élevés dits « réciproques » sur lesquels un moratoire de 90 jours a été annoncé. L'interprétation la plus probable est donc que cette augmentation de 10 pp des droits de douane à l'importation va être maintenue.

Le gouvernement américain a justifié l'augmentation des droits de douane de deux manières qui semblent toutes deux erronées.

Premièrement, les pays étrangers doivent payer pour les biens publics internationaux offerts par les États-Unis, en particulier la protection militaire. Si ce raisonnement peut sembler séduisant à première vue pour les observateurs extérieurs, il est fondamentalement erroné. Des données récentes issues de la guerre commerciale entre

* Les auteurs souhaitent remercier Houssein Guimbard, Cristina Mitaritonna, Balthazar de Vaulchier and Yu Zheng pour leur aide précieuse dans leurs recherches.

[1] Les déclarations officielles de l'administration américaine sont contradictoires, indiquant à certains endroits que les droits de douane sur l'acier et l'aluminium ont été augmentés **à** 25 pp et, à d'autres endroits, qu'ils ont été augmentés **de** 25 points de pourcentage.

les États-Unis et la Chine en 2018 ont montré qu'une part substantielle des droits de douane est entièrement répercutée sur les prix (Amiti et al., 2019; Fajgelbaum et al., 2020; Flaaen et al., 2020), c'est-à-dire que les producteurs étrangers ne réduisent pas leurs prix lorsque des droits de douane sont imposés. Ainsi, les droits de douane à l'importation seront payés par les ménages américains, et non par les pays étrangers.

L'administration Trump affirme que ces droits de douane peuvent servir de source de revenus, ce qui rendra le gouvernement américain moins dépendant des recettes de l'impôt sur le revenu et permettra donc des réductions fiscales. À partir du moment où les droits de douane sont payés par tous les ménages américains, le remplacement des recettes provenant de l'impôt sur le revenu par des recettes provenant des droits de douane aura un effet régressif, c'est-à-dire qu'il augmentera les inégalités entre les ménages.

Une deuxième justification des droits de douane sur les produits étrangers est qu'ils permettront de relocaliser les activités industrielles aux États-Unis. Il est peu probable que cela fonctionne comme attendu pour plusieurs raisons : le transfert de la production prend du temps ; le secteur manufacturier américain fait face à une pénurie de main-d'œuvre ; les entreprises manufacturières américaines deviendront moins compétitives en raison des droits de douane sur les intrants intermédiaires importés ; et les représailles tarifaires potentielles des pays étrangers réduiront les possibilités d'exportation pour les entreprises produisant aux États-Unis. Enfin, et surtout, il est peu probable que les entreprises étrangères s'engagent dans les investissements considérables qu'implique le transfert de la production aux États-Unis dans une situation où les conditions économiques sont très incertaines et où l'économie américaine est susceptible d'entrer en récession ou en stagflation.

Comment interpréter les droits de douane sur certains produits comme les voitures, l'acier et l'aluminium ?

Tout comme l'augmentation de 10 points de pourcentage des droits de douane sur tous les produits importés, les droits plus élevés sur certains produits ne sont pas concernés par le moratoire de 90 jours. Le président américain peut vouloir imposer cette augmentation de manière permanente afin d'inciter les fabricants à délocaliser leur production aux États-Unis dans l'idée d'y ramener des emplois. Il peut également compter sur ces droits de douane pour obtenir des concessions commerciales.

Qu'est-ce que les États-Unis ont à gagner d'une augmentation permanente de 10 points de pourcentage des droits de douane et de droits supplémentaires sur certains produits tels que les voitures, l'acier et l'aluminium ?

Comme nous l'avons souligné plus haut, les avantages économiques de droits de douane permanents pour les États-Unis sont, au mieux, douteux. Imposés aux pays du monde entier, ils ne modifient pas la situation concurrentielle des exportateurs d'un pays par rapport à celle des exportateurs d'autres pays, sauf s'agissant de la Chine. Par conséquent, le coût est principalement supporté par les États-Unis, ainsi que par la Chine tant que les droits de douane quasi prohibitifs entre les États-Unis et la Chine subsistent. En revanche, l'impact sur les pays européens est relativement limité.

Ce diagnostic apparaît clairement dans les simulations effectuées par le Kiel Institute allemand et le Cepii français. Le modèle KITE du Kiel Institute est un modèle commercial quantitatif multi-pays et multi-secteurs calibré avec des élasticités qui permettent de capturer les conséquences à court terme de la politique commerciale (Hinz et al., 2025). Le modèle Mirage du Cepii est un modèle d'équilibre général calculable, calibré sur des ajustements à plus long terme (Bouët et al., 2025b). Les droits de douane inclus dans les simulations sont les suivants :

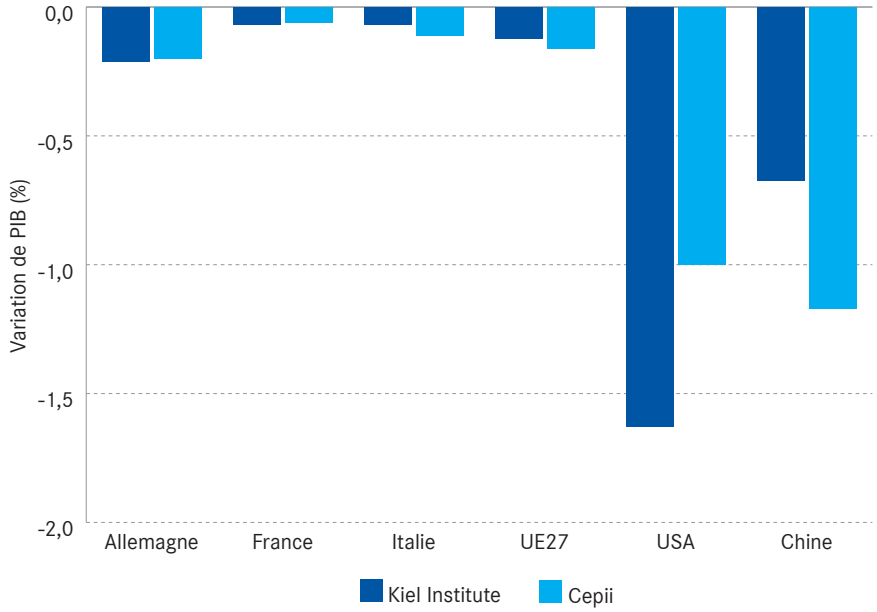
- une augmentation de 10 pp des droits de douane sur toutes les importations américaines en provenance de tous les pays, avec des exemptions pour les produits pharmaceutiques, les semi-conducteurs, les produits du bois, l'or, l'énergie et les minerais,
- une augmentation des droits de douane sur les automobiles de 25 points de pourcentage et de 25 % sur l'acier et l'aluminium[2],
- une augmentation de 25 pp sur les importations en provenance du Canada et du Mexique pour les produits qui ne respectent pas les règles d'origine imposées par l'Accord Canada – États-Unis – Mexique (Aceum),
- des droits de douane de 145 % sur les importations chinoises et, en réponse, des droits de douane chinois de 125 % sur les importations américaines[3].

Malgré les différences de modèles, les deux instituts parviennent à des conclusions très similaires quant à l'ordre de grandeur des conséquences économiques — exprimées en points de PIB — auxquelles il faut s'attendre pour les différentes régions ▶ **Figure 1**.

[2] Le modèle du Cepii inclut une augmentation des droits de douane sur les automobiles, l'acier et l'aluminium de 25 points de pourcentage.

[3] Ces scénarios n'incluent pas les exemptions sur le commerce entre les États-Unis et la Chine qui ont été décidées après l'escalade tarifaire.

Figure 1 : Estimation des conséquences économiques des droits de douane américains actuels



Notes : La figure compare les conséquences sur la production réelle de l'ensemble de droits de douane en vigueur depuis le 2 avril, estimées par le Kiel Institute à l'aide de son modèle KITE (barres bleu foncé) et par le Cepii à l'aide du modèle Mirage (barres bleu clair). Le modèle KITE est un modèle commercial quantitatif multi-pays et multi-secteurs calibré avec des élasticités permettant de capturer les conséquences à court terme sur la politique commerciale. Le modèle Mirage est un modèle d'équilibre général calculable calibré sur des ajustements à plus long terme. **Sources** : Hinz et al. (2025) et Bouët et al. (2025b)

Compte tenu de l'augmentation globale des coûts d'importation aux États-Unis, la perte de PIB simulée pour l'économie américaine est substantielle, entre 1 % et 1,63 %, selon le modèle. Le coût est principalement supporté par les consommateurs américains, tandis que certaines entreprises américaines bénéficient d'une diminution des pressions concurrentielles exercées par les fournisseurs étrangers. En revanche, l'impact sur les pays de l'UE est relativement faible, de l'ordre de 0,15 % du PIB.

Selon le modèle Mirage du Cepii, l'augmentation de 25 points de pourcentage des droits de douane sur les voitures, par exemple, entraîne d'importantes pertes de valeur ajoutée dans l'industrie automobile allemande (jusqu'à -7 % de la valeur ajoutée réelle) ou dans le secteur français des équipements de transport (jusqu'à -3,1 %)[4]. Au-delà de ces secteurs, l'impact de l'augmentation de 10 points de pourcentage sur toutes les importations est plutôt modéré. Quelques secteurs bénéficient même de la perte de compétitivité de la Chine aux États-Unis. C'est le cas notamment des équipements électriques (+1 % en Allemagne et +0,4 % en France selon le modèle Mirage) ou des produits textiles (+0,8 % en Allemagne et +0,5 % en France). Les résultats des modèles KITE et Mirage sont globalement similaires. Pour l'Allemagne, les effets estimés par KITE tendent à être plus modérés, avec, par exemple, une baisse de 3,14 % dans le secteur automobile. En revanche, les impacts pour la Chine et les États-Unis sont similaires à ceux du modèle Mirage, bien que davantage négatifs. On peut citer, par exemple, une baisse de 6,9 % de la valeur ajoutée dans le secteur pharmaceutique américain et une perte de 7 % dans celui de l'automobile.

Comment répondre à ces droits de douane ?

L'augmentation de 10 points de pourcentage des droits de douane imposée par les États-Unis pourrait être permanente, malgré les coûts économiques importants pour les consommateurs américains. Le gouvernement américain semble en effet déterminé à suivre cette voie pour des raisons politiques, en s'appuyant sur un récit douteux selon lequel le peuple américain bénéficiera de cette politique. Pour l'UE, cela signifie que les avantages et les inconvénients d'éventuelles mesures de rétorsion doivent être soigneusement pesés. Répondre par une taxe similaire sur tous les produits américains entraînera des coûts directs pour les consommateurs européens (si les droits de douane sont imposés sur les produits finaux), ainsi qu'aux entreprises exposées à l'augmentation des coûts des intrants (si les droits de douane visent les produits intermédiaires), ce qui nuira à leur compétitivité à l'exportation. Les avantages d'une telle riposte sont en outre incertains car le gouvernement américain pourrait ne pas être ouvert aux raisonnements économiques et aux constats empiriques qui montrent un effet mutuel positif

[4] Bouët A. et al. (2025b). Les estimations détaillées sont disponibles dans le tableau A1 en annexe. Les effets analogues calculés avec le modèle KITE sont d'une ampleur similaire quoique plus faible (-5,1 % et -2,6 %).

de la baisse des droits de douane. L'UE devrait plutôt envisager de négocier avec les États-Unis en augmentant ses importations de certains produits américains en échange de réductions tarifaires. L'augmentation des importations de combustibles fossiles américains pourrait, par exemple, contribuer à diversifier les sources d'approvisionnement de l'Europe. Bien entendu, une telle concession ne doit en aucun cas conduire l'UE à devenir dépendante des importations américaines de combustibles fossiles, comme elle l'était des approvisionnements en gaz russe.

La situation est quelque peu différente en ce qui concerne les droits de douane plus élevés appliqués à certains produits, comme les voitures. Il semble moins probable que ces droits de douane soient permanents ; ils semblent plutôt destinés à contraindre à un accord les pays concernés. Dans ce contexte de négociation, l'UE devrait envisager des mesures de rétorsion, comme des droits de douane sélectionnés sur des produits ciblés, à l'instar de l'approche adoptée lors de la première présidence de Trump. À l'époque, l'UE avait sélectionné des produits tels que le bourbon ou les motos Harley Davidson, avec un impact limité sur les consommateurs de l'UE, mais un effet potentiellement substantiel sur des circonscriptions stratégiques pour l'électorat de Trump. D'autres produits pourraient également être ciblés. À titre d'exemple, Bouët et al. (2025a) établissent une « liste noire » de 412 produits pour lesquels les représailles européennes pourraient être particulièrement coûteuses. Ils identifient également 1 064 catégories de produits pour lesquels l'UE représente plus de 20 % des exportations américaines. Les États-Unis sont particulièrement vulnérables à d'éventuelles représailles sur ces segments car l'UE représente une part importante de la demande de produits américains.

L'objectif d'une telle riposte serait d'engendrer des coûts économiques pour les entreprises et les marchés financiers américains afin d'obtenir un retrait partiel des droits de douane américains. Bien qu'une telle attitude relativement prudente et ciblée puisse contribuer à stabiliser les conditions économiques à court terme et qu'elle soit dans l'intérêt des consommateurs européens (qui paieraient sinon des droits de douane plus élevés sur un grand nombre de marchandises), elle pourrait néanmoins être interprétée par certains observateurs comme une forme de « faiblesse politique ». Les États-Unis pourraient alors être d'autant plus enclins à prendre des mesures unilatérales à l'avenir.

Cas n° 2 : des droits de douane « réciproques » élevés

Une interprétation plausible des « droits de douane réciproques du Jour de la libération » annoncés le 2 avril est que l'administration Trump utilise cette menace pour obtenir des concessions de la part de ses partenaires commerciaux[5]. Si cette interprétation est la bonne, il semble probable que ces droits de douane « réciproques » aient vocation à être temporaires et qu'ils seront réduits une fois qu'un accord aura été conclu. L'administration Trump semble avoir réussi à convaincre le Viêt Nam et le Cambodge, puisque ces deux pays ont proposé de négocier des accords commerciaux avec les États-Unis dans la semaine suivant le 2 avril. Les États-Unis pourraient obtenir des concessions de la part d'autres pays.

Comment répondre à ces droits de douane ?

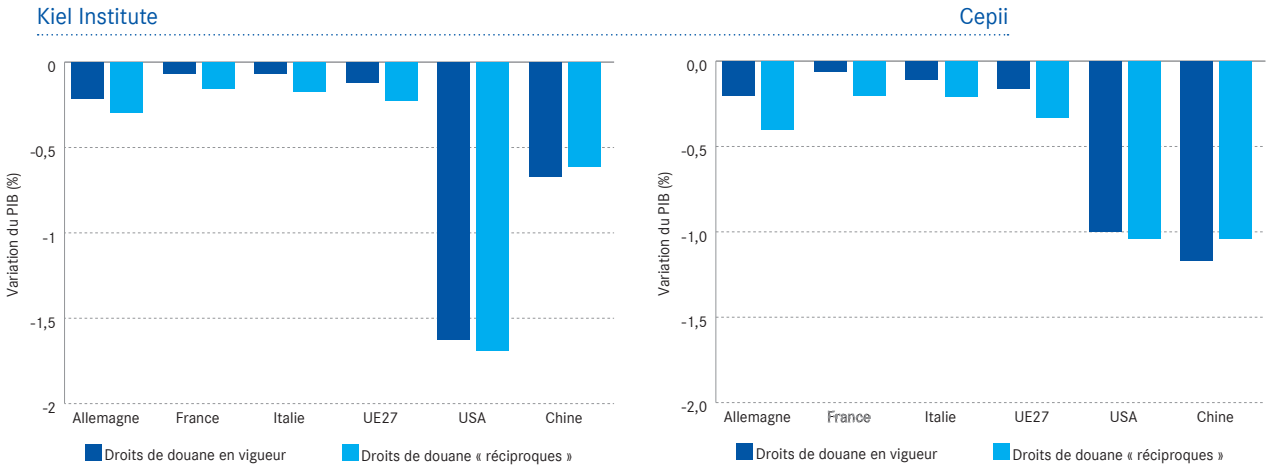
Par rapport à de plus petits pays qui ont peu de pouvoir de négociation avec les États-Unis, l'UE est en mesure de tenir bon et de négocier de manière à ne pas simplement céder aux exigences de l'administration Trump. L'UE ne devrait pas offrir de concessions à moins qu'elles ne soient accompagnées de concessions équivalentes de la part des États-Unis. L'UE a ainsi proposé à Washington une exemption de droits de douane totale et réciproque sur tous les produits industriels. Cette offre doit être maintenue.

En parallèle, l'UE devrait annoncer des représailles potentielles si des droits de douane « réciproques » sur tous les biens devaient entrer en vigueur, comme dans le scénario annoncé le 2 avril et suspendu pour une période de 90 jours. Dans ce cas, l'accent ne serait plus mis sur les bénéfices économiques des réponses possibles, mais sur la question de la capacité politique de l'UE à agir.

Le coût économique pour l'Europe d'une hausse des droits de douane serait nettement plus élevé que dans le scénario actuel, comme l'illustre la ▶**Figure 2**. Pour l'ensemble de l'UE, la perte de PIB double et atteint entre -0,22 et -0,33 % du PIB réel. En revanche, la perte additionnelle de PIB pour les États-Unis n'est pas énorme, tandis que la situation de la Chine s'améliore. Dans ce scénario, les droits de douane sur les produits chinois sont en effet comparables à ceux imposés aux produits en provenance de l'UE, alors que la situation actuelle implique des droits de douane prohibitifs entre les États-Unis et la Chine, ce qui est extrêmement coûteux pour ces pays tout en profitant à certains producteurs de l'UE.

[5] Les droits de douane réciproques annoncés le 2 avril sont plus élevés que les droits de douane décrits dans le cas n° 1 qui touchaient tous les pays, à l'exception de la Chine : les droits de douane sur les importations en provenance de Chine étaient fixés à 54 % le 2 avril, alors qu'ils s'élèvent à 145 % dans le scénario décrit dans le cas n° 2.

Figure 2 : Estimation des conséquences économiques des droits de douane américains en vigueur par rapport aux droits de douane « réciproques » annoncés le « Jour de la libération »



Notes : La figure compare les conséquences sur le PIB de deux scénarios tarifaires : le scénario avec l'ensemble des droits de douane actuellement en vigueur (barres bleu foncé) c'est-à-dire les droits de douane de 10 % sur toutes les importations et les droits de douane prohibitifs entre les États-Unis et la Chine, et le scénario de droits de douane « réciproques » (barres bleu clair) dans lequel chaque pays ayant un excédent commercial par rapport aux États-Unis se voit imposer des droits de douane réciproques proportionnels à ses exportations nettes. Les estimations sont tirées du modèle Kiel-KITE (graphique de gauche) et du modèle Cepii-Mirage (graphique de droite). **Sources** : Hinz et al. (2025) and Bouët et al. (2025b)

Une extension significative du conflit par les États-Unis devrait être interprétée comme une décision stratégique qui nécessiterait une réponse non seulement économique mais aussi politique. Répondre à une politique commerciale unilatérale agressive qui va à l'encontre des principes multilatéraux peut se justifier par souci de réputation. L'absence de réaction pourrait encourager les États-Unis à poursuivre l'escalade tarifaire. Au-delà de la politique commerciale, l'administration Trump pourrait également cibler d'autres aspects clés du fonctionnement de l'Union.

Dans une telle situation, des mesures tout aussi draconiennes pourraient être envisagées dans les domaines où l'Union européenne dispose d'un pouvoir de négociation important, qu'il s'agisse d'un accès limité au marché européen, d'une intervention réglementaire dans les services numériques et de mesures de politique fiscale à l'égard des multinationales américaines. Ces mesures ne viseraient pas à obtenir une compensation économique, mais à démontrer la capacité de l'Union européenne à agir pour défendre sa souveraineté.

Préparation d'une réponse

Pour préparer une telle escalade – dans le but de la prévenir – il semble approprié d'annoncer dès maintenant la possibilité de représailles dans les six mois, alors que le moratoire sur les droits de douane « réciproques » est toujours en vigueur. Cette période est propice pour négocier une désescalade tarifaire. D'ailleurs, les États-Unis pourraient décider de retirer eux-mêmes les droits de douane s'ils subissent des effets macroéconomiques négatifs (hausse des prix, récession…).

Plusieurs principes doivent guider le ciblage des mesures de rétorsion :

- favoriser les droits de douane sur les biens finaux (qui affectent les consommateurs européens), plutôt que sur les biens intermédiaires (pour préserver la compétitivité des entreprises européennes) ;
- cibler les produits pour lesquels il existe des solutions de substitution (par exemple, les produits agricoles) ou pour lesquels les États-Unis présentent une vulnérabilité asymétrique (produits pour lesquels l'UE est un client important, mais pour lesquels les importations américaines ne représentent qu'une faible part des importations de l'UE)[6] ;
- coordonner les mesures avec d'autres partenaires stratégiques (Royaume-Uni, Canada, Japon, Corée du Sud…) afin d'accroître leur impact et leur crédibilité.

[6] La liste de 1 064 produits dans Bouët, Fontagné, Guimbard, Wibaux et Zheng (2025a) pourrait servir de point de départ.

L'UE dispose d'autres outils que les droits de douane

Taxation des exportations

Une taxe à l'exportation sur certains biens stratégiques difficilement substituables par les États-Unis (par exemple, les intrants chimiques pour le secteur agricole ou les technologies de lithographie pour les semi-conducteurs) pourrait générer des recettes pour l'UE et provoquer un choc de prix important aux États-Unis. La mise en œuvre devrait se faire au niveau de l'UE, avec des compensations ciblées pour les entreprises concernées.

Règlement anti-coercition

Le nouveau règlement européen anti-coercition s'applique lorsqu'un pays tiers prend ou menace de prendre une mesure affectant le commerce ou l'investissement afin de forcer l'UE ou des États membres à prendre certaines décisions politiques. Si des consultations conjointes ne permettent pas de résoudre le problème, l'Union peut prendre des contre-mesures unilatérales, allant de l'augmentation des droits de douane et de l'exclusion des marchés publics à des restrictions sur la protection des droits de propriété intellectuelle. Cet instrument pourrait être envisagé, par exemple, pour les services, un secteur dans lequel les États-Unis enregistrent un excédent par rapport à l'UE.

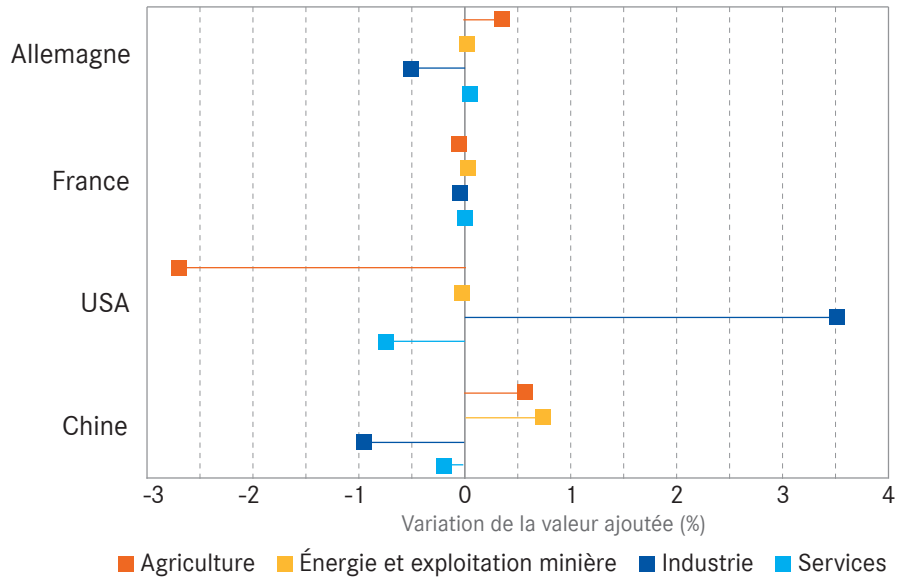
Conclusion

Préserver l'ouverture du commerce mondial est un objectif prioritaire pour l'UE. Il est essentiel qu'elle soutienne les entreprises européennes dont l'accès au marché américain pourrait être menacé en les aidant à trouver de nouveaux marchés d'exportation avec d'autres partenaires commerciaux. Surtout, l'UE devrait profiter du moratoire de 90 jours pour préparer de nouveaux accords commerciaux avec d'autres pays, par exemple l'Australie. Des accords de libre-échange sont en cours de négociation avec l'Inde et l'Indonésie et devraient être poursuivis. C'est également le cas de l'accord UE-Mercosur. Plus l'économie mondiale (en dehors des États-Unis) restera ouverte, moins les coûts économiques seront élevés pour l'UE et le reste du monde. L'Union européenne doit jouer un rôle de premier plan dans la défense de l'ordre commercial mondial et de ses règles multilatérales. Pour ce faire, elle doit adopter une position ferme et être prête à lutter – si nécessaire – contre les droits de douane qui mettent en péril le commerce international et l'économie mondiale.

Annexe. Estimation détaillée des effets économiques des droits de douane américains en vigueur

Cette annexe présente des estimations de l'impact économique des droits de douane américains en vigueur, basées sur des simulations du modèle Cepii-Mirage. Le premier graphique et le premier tableau présentent les variations de la valeur ajoutée sectorielle dans les pays sélectionnés, à la fois à un niveau sectoriel et agrégé (agriculture, énergie et mines, industrie et services) et à un niveau plus détaillé (12 sous-secteurs). Le dernier tableau montre les changements estimés dans le commerce bilatéral de biens entre les pays sélectionnés.

Figure A.1. Estimation des effets sectoriels des droits de douane américains en vigueur sur la valeur ajoutée d'ici 2030



Notes: La figure compare l'évolution de la valeur ajoutée sectorielle d'ici 2030 selon un scénario maintenant les droits de douane en vigueur depuis le 2 avril. Les estimations sont tirées du modèle Cepii-Mirage. Le modèle Mirage est un modèle d'équilibre général calculable calibré sur des ajustements à long terme. **Source**: Bouët et al. (2025b)

Tableau A.1. Estimation des effets sectoriels des droits de douane américains en vigueur sur la valeur ajoutée d'ici 2030

Sous-secteur	Allemagne	France	China	USA
Boissons et tabac	0,2	-0,8	-0,5	-0,2
Chimie	1,2	-0,2	3,5	-3,0
Produits laitiers	0,4	-0,2	0,2	-0,6
Équipement électrique	1,0	0,4	-4,4	8,4
Autres industries	0,6	0,5	-5,9	7,2
Industrie alimentaire	0,3	0,0	-0,9	0,2
Pharmacie	2,3	0,7	1,6	-6,7
Caoutchouc et plastique	-0,5	-0,6	0,4	1,1
Textile	0,8	0,5	-4,2	22,6
Équipement de transport	-0,2	-3,1	2,2	2,2
Véhicules et pièces détachées	-7,0	-0,4	2,9	-4,2
Bois et papier	1,0	0,0	0,7	0,1

Notes: Le tableau montre l'évolution de la valeur ajoutée sectorielle (%) d'ici 2030 selon un scénario maintenant les droits de douane en vigueur depuis le 2 avril. Les estimations sont tirées du modèle Cepii-Mirage. Le gradient de couleur reflète les valeurs positives (en bleu) et négatives (en orange) de l'ensemble du tableau. Source: Cepii (2025) Cepii (2025). **Source**: Bouët et al. (2025b).

Tableau A.2. Estimation des conséquences des droits de douane américains en vigueur sur les flux commerciaux bilatéraux d'ici 2040

		Importateur									
		Canada	Chine	France	Allemagne	Italie	Mexique	Reste de l'UE27	Espagne	Royaume-Uni	USA
Exportateur	Canada	0,0	0,8	-8,1	-2,5	6,4	14,0	-3,1	4,8	-20,0	16,3
	Chine	18,8	0,0	1,0	-1,2	1,2	-7,6	-0,2	1,5	0,3	-92,6
	France	17,5	-3,0	0,0	-0,4	0,5	1,4	0,9	0,5	0,5	-3,4
	Allemagne	27,3	-2,8	0,8	0,0	0,2	2,6	0,9	0,2	-0,1	-21,6
	Italie	16,7	-1,2	0,8	-0,2	0,0	2,2	0,7	0,5	0,5	-13,1
	Mexique	22,7	-26,5	-32,5	2,6	-7,0	0,0	-8,8	10,1	-15,8	-8,5
	Reste de l'UE27	16,8	-1,6	-0,1	-1,5	-0,2	1,2	-0,1	-0,3	-0,3	-10,4
	Espagne	20,3	-1,7	0,5	-0,7	0,1	2,3	0,5	0,0	0,4	-17,8
	Royaume-Uni	17,5	-4,8	-0,3	-1,4	-1,4	1,2	-0,3	-1,8	0,0	-12,2
	USA	-9,8	-89,9	-22,8	-25,6	-21,9	-12,1	-23,8	-22,4	-13,2	0,0

Notes: Le tableau montre le changement projeté dans le commerce bilatéral de marchandises (%) d'ici 2040 selon le scénario maintenant les droits de douane en vigueur depuis le 2 avril. Les estimations sont tirées du modèle Cepii-Mirage. Le gradient de couleur est appliqué séparément pour chaque importateur. **Source**: Bouët et al. (2025b).

Références

Amiti M., Redding S.J. et Weinstein D.E (2019) : « The impact of the 2018 tariffs on prices and welfare », *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), p. 187-210.

Bouët A., Fontagné L., Guimbard H., Wibaux P. et Zheng Y. (2025a) : « Quelle stratégie pour l'Union européenne face au protectionnisme américain ? », *Cepii Policy Brief*, mai, à venir.

Bouët A., Guimbard H., Mitaritonna C., de Vaulchier B. et Zheng Y. (2025b) : « A trade war initiated by the US in 2025: what impact on the world economy », *Revue de l'OFCE*, juillet, à venir.

Fajgelbaum P.D., Goldberg P.K., Kennedy P.J. et Khandelwal A.K. (2020) : « The return to protectionism », *The Quarterly Journal of Economics*, 135(1), p. 1-55.

Flaaen A., Hortaçsu A. et Tintelnot F. (2020) : « The production relocation and price effects of US trade policy : the case of washing machines », *American Economic Review*, 110(7), p. 2103-2127.

Hinz J., Mahlkow H. et Wanner J. (2025) : «The KITE Model Suite : A Quantitative Framework for International Trade Analysis », *KITE White Paper*.

Franco-German Council of Economic Experts

Le Conseil franco-allemand des experts économiques (CFAEE) a été créé en 2019 pour conseiller, en toute indépendance, les gouvernements français et allemand sur des questions de politique économique présentant un intérêt commun pour les deux pays. Il est coprésidé par le Conseil d'analyse économique et le Conseil allemand des experts économiques (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung).

conseil d'analyse économique

Le Conseil d'analyse économique, créé auprès du Premier ministre, a pour mission d'éclairer, par la confrontation des points de vue et des analyses de ses membres, les choix du gouvernement en matière économique.

Président délégué Xavier Jaravel
Secrétaire générale Hélène Paris

Conseillers scientifiques
Jean Beuve, Claudine Desrieux, Maxime Fajeau, Arthur Poirier

Économistes/Chargés d'études
Nicolas Grimprel, Lucie Huang, Alice Lapeyre, Emma Laveissière, Antoine Lopes

Membres Adrien Auclert, Emmanuelle Auriol, Antoine Bozio, Sylvain Chassang, Anne Epaulard, Gabrielle Fack, François Fontaine, Julien Grenet, Maria Guadalupe, Fanny Henriet, Xavier Jaravel, Sébastien Jean, Camille Landais, Isabelle Méjean, Thomas Philippon, Xavier Ragot, Alexandra Roulet, Katheline Schubert, Jean Tirole

Correspondants
Dominique Bureau, Anne Perrot, Aurélien Saussay, Ludovic Subran

Toutes les publications du CAE sont téléchargeables sur **www.cae-eco.fr**
ISSN 2273-8525

Directeur de la publication Xavier Jaravel
Directrice de la rédaction Hélène Paris
Édition Hélène Spoladore

Contact Presse Hélène Spoladore
helene.spoladore@cae-eco.fr
Tél. : 07 88 87 55 44 — 01 42 75 77 47

TSA 20727 75334 PARIS Cedex 07 Téléphone : 01 42 75 76 84 @CAEinfo www.cae-eco.fr