

Bulletin de l'Observatoire des politiques économiques en Europe

N° 51

Hiver 2025

Université de Strasbourg : Bureau d'économie théorique et appliquée (BETA)

Éditorial — Découplage sino-américain : origines, conséquences et alternatives à une désintégration systémique

Meixing Dai

Durant quatre décennies, l'axe sino-américain a constitué le moteur de la mondialisation. Cette symbiose, baptisée « *Chimerica* », a ouvert une ère de prospérité fondée sur une complémentarité économique : à la Chine, l'appareil productif à bas coût ; aux États-Unis, la maîtrise des capitaux et de l'innovation, ainsi que l'avantage d'être le premier marché de consommation du monde. Ce paradigme, jadis jugé immuable, vole aujourd'hui en éclats sous l'effet d'un découplage (« *decoupling* ») stratégique américain. Loin d'être un simple ajustement conjoncturel, cette rupture redéfinit les rapports de force géoéconomiques et les chaînes de valeur mondiales pour les décennies à venir.

Sommaire

Éditorial — Découplage sino-américain : origines, conséquences et alternatives à une désintégration systémique Meixing Dai.....	1
La « boîte à outils » de l'analyse input-output de Leontief Jean Arrous.....	9
Le commerce de l'Allemagne avec les États-Unis, Trump et l'accord commercial préliminaire USA - UE Damien Broussolle.....	19
La singulière politique commerciale du président Trump Gilbert Koenig et Irem Zeyneloglu	29
La situation budgétaire française : la question de la crédibilité, de la confiance et de l'incertitude Thierry Betti.....	41

stratégique américain. Loin d'être un simple ajustement conjoncturel, cette rupture redéfinit les rapports de force géoéconomiques et les chaînes de valeur mondiales pour les décennies à venir.

Fondements d'un découplage stratégique

L'origine de ce découplage dépasse les simples frictions économiques. L'offensive tarifaire de Trump en 2018 n'a été qu'un catalyseur ; la

rupture est avant tout la manifestation d'une rivalité géopolitique et technologique plus profonde.

Historiquement, l'accession de la Chine à l'OMC en 2001 a précipité l'intégration symbiotique d'une économie chinoise — en mutation depuis les réformes de 1978 — au bloc industrialisé. Ce cycle, nourri par les délocalisations occidentales en quête d'une main-d'œuvre rigoureuse et compétitive, a généré des excédents colossaux massivement réinvestis dans la dette souveraine

américaine. Cette synergie a contribué à [l'ascension fulgurante d'une économie chinoise](#) dotée d'une forte capacité de mobilisation des ressources, d'une stabilité sociale propice à la croissance et d'un capital humain dont la qualification croissante a complété l'avantage comparatif initial.

Ce paradigme d'intégration s'est fissuré dès lors que les États-Unis ont appréhendé la Chine non plus comme un partenaire, mais comme un concurrent systémique. La doctrine de l'endiguement s'est alors imposée, matérialisée dès 2011 par le « Pivot vers l'Asie » de l'administration Obama, alliant renforcement des alliances et redéploiement militaire en Asie-Pacifique. En réponse à ce tournant, la Chine a entrepris de diversifier ses débouchés via l'initiative « [une ceinture et une route](#) » en 2013. Ce projet vise à générer une valeur ajoutée globale et une prospérité partagée, ce qui contribue à son attractivité croissante dans de nombreux pays du Sud.

L'amorce du plan « *Made in China 2025* », en mettant en évidence l'ambition de Pékin de conquérir une souveraineté technologique, a exacerbé les préoccupations de Washington quant à une possible érosion de son pouvoir hégémonique. L'interdépendance économique, longtemps considérée comme moteur de croissance, est progressivement perçue par Washington comme une vulnérabilité stratégique. Le choc de la COVID-19 a parachevé cette mue : en exposant la fragilité des chaînes d'approvisionnement pour les biens critiques, la pandémie a imposé un basculement vers un nouveau paradigme.

Les effets sur les relations économiques internationales

Le découplage, bien qu'engagé, demeure actuellement un processus asymétrique et sélectif, loin de la fracture systémique que suggère le terme. Le front technologique en constitue le cœur névralgique : Washington multiplie les restrictions sur les semi-conducteurs de pointe, les logiciels de conception électronique assistée par ordinateur et les systèmes de lithographie avancés. Au-delà de l'impératif de sécurité, l'enjeu est de freiner l'ascension de la Chine dans les filières stratégiques de demain — IA, aéronautique, robotique, fusion nucléaire, énergie verte, informatique quantique et médecine de précision — véritables leviers de souveraineté et de captation de la valeur mondiale. Paradoxalement, cet endiguement agit comme un accélérateur : il contraint la Chine à sécuriser son autonomie technologique dans les segments critiques où elle reste dépendante, en investissant massivement dans ces domaines.

Sur le front commercial, le découplage est une réalité manifeste. Entre 2018 et 2024, la part chinoise dans les importations américaines a chuté de 21,6 % à 13,4 % (soit une contraction d'environ 38 %), tandis que le poids des États-Unis dans le commerce extérieur chinois est passé d'environ 13,8 % à 11,1 % (soit une baisse de près de 20 %). Les nouvelles mesures envisagées par Washington en 2025 et les rétorsions de Pékin ne font qu'amplifier cette dynamique. Cette érosion bilatérale marque une recomposition géographique majeure : Pékin redirige activement ses expor-

tations vers les pays du Sud (Asie du Sud-Est, Afrique, Amérique latine) et l'Europe pour compenser ses pertes de part de marché américain, alors que Washington diversifie ses sources d'approvisionnement vers des partenaires tiers. Néanmoins, une part substantielle des produits exportés vers les États-Unis depuis ces pays tiers — notamment le Mexique et le Vietnam — incorpore en réalité des composants chinois à forte valeur ajoutée. On observe ainsi un « découplage de façade », plutôt que de fond, au profit d'une interdépendance indirecte.

Le découplage s'étend désormais à la sphère financière. Le durcissement réglementaire imposé par les autorités boursières américaines a précipité la radiation de plusieurs géants chinois des places financières de New York. Parallèlement, Washington restreint drastiquement les flux de capitaux vers les secteurs technologiques d'importance critique en Chine. Pour Pékin, l'arrestation de Meng Wanzhou au Canada (2018), accusée d'avoir violé indirectement l'embargo américain sur l'Iran en tant que directrice financière de Huawei, a agi comme un révélateur brutal : le dollar est une arme géopolitique dont l'extraterritorialité place tout utilisateur sous coupe juridique américaine. En réponse à cette vulnérabilité systémique, la Chine accélère le déploiement de son système de paiements internationaux en *renminbi*, amorçant ainsi, à terme, une alternative monétaire susceptible d'ébranler l'hégémonie du dollar.

L'interdépendance étroite entre les deux puissances agit comme un frein à une rupture brutale. La peur d'une guerre commerciale totale avec de très graves conséquences négatives pour l'économie américaine finit par convaincre les États-Unis d'accepter fin 2025 une trêve pragmatique pour un an. Washington a bien mesuré le risque : une escalade tarifaire agressive pousserait Pékin à appliquer une mesure qui paralyserait des secteurs américains critiques — de l'intelligence artificielle (IA) à l'aérospatiale —, à savoir la restriction stricte de ses exportations de terres rares hautement raffinées, ainsi que des technologies et équipements de raffinage.

Implications pour l'ordre économique et géopolitique mondial

Les ondes de choc du découplage redessinent déjà l'architecture internationale de l'ordre économique et géopolitique. Économiquement, la fragmentation des chaînes de valeur contribue à alimenter l'inflation aux États-Unis, clôturant l'ère de la désinflation importée de Chine. Pour les multinationales, ce repli est un péril financier : relocaliser vers des zones à faible productivité, à logistique inefficace ou à fort taux de rebut s'avère coûteux malgré des salaires bas, avec parfois des risques réglementaires et fiscaux importants comme l'illustre la menace d'une amende de 38 milliards de dollars pesant sur Apple en Inde.

Géopolitiquement, la confiance érodée fragilise les piliers de l'ordre d'après-guerre, substituant un bilatéralisme transactionnel aux règles multilatérales. Par ailleurs, la course à la suprématie technologique fracture le monde en deux blocs numériques étanches, forçant les pays tiers à un alignement contraignant. En choisissant de se rallier à l'un des deux blocs, ces pays pourraient non

seulement subir des coûts supplémentaires, mais aussi voir leurs relations économiques avec l'autre se dégrader.

Ce climat de tensions géoéconomiques exacerbe les fragilités internes de nombreux États. Confrontés aux fractures internes, certains dirigeants pourraient être tentés d'instrumentaliser les périls extérieurs, cherchant dans la confrontation un levier de cohésion nationale et de légitimité politique. Au cœur de ce chaos aux trajectoires imprévisibles, l'effet papillon devient la règle : la moindre étincelle locale, amplifiée par l'interdépendance des chaînes d'approvisionnement, des marchés financiers, des réseaux sociaux et des alliances géoéconomiques, peut désormais déclencher un ouragan aux conséquences planétaires.

Le rôle de l'Europe et les implications pour l'Union européenne

Placée entre les rivalités géoéconomiques des États-Unis et de la Chine, l'Union européenne (UE) se trouve dans une position stratégique particulièrement délicate. Partenaire économique pivot des deux rivaux, elle ne peut ni suivre sans nuance l'un, ni ignorer la polarisation croissante du monde. Sa vulnérabilité, exacerbée par la [fragmentation des chaînes de valeur](#), lui impose d'adopter une « [autonomie stratégique](#) » — un effort pour protéger ses intérêts essentiels sans rompre complètement avec la logique d'interdépendance qui a fait sa prospérité.

La réponse de l'UE se formule dans l'idée de réduction des risques (« *de-risking* »), nuance sémantique destinée à marquer une distance avec le découplage américain. Son objectif : réduire drastiquement les dépendances critiques — semi-conducteurs et matières premières — par la diversification plutôt que par la rupture. Si le règlement européen sur les semi-conducteurs (« *European Chips Act* ») incarne cette quête de souveraineté, l'arsenal anti-coercition de l'UE reste une arme à double tranchant. En ciblant implicitement Pékin par un concept à l'ambiguïté calculée, son activation risquerait de déclencher des rétorsions massives, transformant une stratégie de protection en une menace économique majeure pour le Vieux Continent.

Cependant, le consensus sur la réduction des risques s'effrite en raison des divergences d'intérêts des Vingt-Sept. Certains États, dont l'économie est profondément liée à la Chine, plaident pour la retenue, alors que d'autres, davantage alignés sur les priorités sécuritaires de Washington, réclament une ligne plus ferme. Cette division met en lumière le défi existentiel de l'UE : forger une position commune pour ne pas être broyée dans l'étau sino-américain. L'enjeu est crucial : soit l'UE consolide son autonomie stratégique dans les domaines clés, soit elle risque une marginalisation progressive vis-à-vis des deux superpuissances, ce qui affaiblirait à terme son modèle socio-économique et ses ambitions géopolitiques.

Si la réduction des risques est, pour l'UE, une stratégie de diversification, elle se mue, pour certains fleurons industriels, notamment allemands, en une présence stratégique renforcée en

Chine. Cette situation est due à l'affaiblissement de l'appareil industriel européen : l'explosion des coûts énergétiques, la lourdeur réglementaire et administrative, le manque de financement pour des projets risqués et un décrochage technologique structurel dégradent gravement le climat des affaires. Face à l'érosion de leur compétitivité sur leur propre sol, ces firmes reportent massivement leurs investissements vers la Chine, transformant un marché de diversification en sanctuaire de leur rentabilité, voire de survie opérationnelle. Même des start-ups européennes exportent leurs ambitions vers la Chine : elles y trouvent une agilité administrative et un écosystème de capitaux qui permettent de concrétiser leurs projets à une vitesse inédite.

Les défis pour les superpuissances et le reste du monde

Le processus de découplage impose des défis systémiques aux deux géants comme au reste du monde. Pour Washington, la poursuite de la souveraineté technologique et productive exige une mobilisation sans précédent de capitaux publics. Cette stratégie, qui associe barrières tarifaires et pressions diplomatiques sur ses alliés — exigeant des engagements massifs d'investissement et d'achat de l'UE, du Japon et de la Corée du Sud — suscite des méfiances stratégiques croissantes. L'arbitrage coût-bénéfice demeure périlleux : l'économie américaine peut-elle absorber ce choc sans provoquer une spirale inflationniste, et dispose-t-elle réellement du capital humain et des infrastructures critiques nécessaires à cette réindustrialisation ? Le pari se heurte surtout à une culture entrepreneuriale contemporaine privilégiant les secteurs à rendement rapide — IA générative, finance dématérialisée, crypto-actifs — au détriment des cycles longs et des investissements lourds inhérents à toute réindustrialisation dans les technologies de pointe.

Si les États-Unis ont capté des gains très importants de la mondialisation, leur économie demeure minée par une fracture distributive systémique. L'optimisation fiscale agressive des grands gagnants du système actuel prive les États-Unis des ressources nécessaires au soutien des laissés-pour-compte du modèle. Pire encore, les offensives tarifaires visant à précipiter le découplage menacent d'étouffer la croissance mondiale. Elles risquent d'aggraver la précarité de nombreux Américains, soumis à une inflation élevée, liée notamment aux tarifs douaniers, et à une désorganisation profonde des chaînes d'approvisionnement.

De son côté, la Chine accélère sa transition vers une innovation technologique endogène et réoriente ses flux commerciaux vers les marchés non-américains. L'embargo de Washington a agi comme un puissant catalyseur de souveraineté, précipitant des investissements massifs dans les segments critiques autrefois inféodés aux technologies occidentales. Malgré une crise immobilière persistante, l'économie chinoise préserve une résilience relative grâce à la montée en puissance des « nouvelles forces productives » et à une expansion commerciale offensive vers les pays du Sud et l'Europe. À moyen et long terme, les nouvelles forces productives pourraient compenser le déclin prévu de la main-d'œuvre et maintenir une croissance chinoise relativement vigoureuse.

Les nations tierces naviguent dans des eaux géopolitiques dangereuses : rompre avec l'une des deux superpuissances serait économiquement suicidaire. Profondément intégrées aux chaînes de valeur mondiales, leurs économies encaissent directement les ondes de choc de la fragmentation. Leur habileté à équilibrer cet antagonisme déterminera leur place dans le futur ordre international. Toutefois, en cédant aux injonctions de Washington — notamment via des clauses d'exclusion ciblant Pékin —, ces pays risquent une dégradation durable de leurs liens avec la Chine, leur principal moteur de croissance depuis des décennies.

Le véritable enjeu, masqué par les guerres commerciales et technologiques, est la réconciliation entre une productivité exponentielle — portée par l'IA physique et la robotisation intelligente — et une répartition équitable de ses fruits. Ce dilemme recèle un risque systémique. À la différence des révolutions précédentes, l'IA peut remplacer non seulement des tâches, mais aussi des métiers entiers. Si le rythme et l'ampleur de cette disruption restent débattus, la direction du changement semble inéluctable : l'IA physique et la robotisation intelligente pourraient réduire massivement l'emploi et le pouvoir d'achat des ménages. Or, la création de nouveaux biens et services — et donc de nouveaux emplois — pourrait ne pas suffire à compenser cette destruction, si bien que la demande globale n'est pas en mesure d'absorber une production potentiellement très élevée. Que reste-t-il du profit si la production devient autonome mais que le pouvoir d'achat s'effondre ?

La valeur produite par l'IA physique et la robotisation intelligente repose sur un fondement social : sans capacité d'achat collective, la production ne peut se réaliser. La question centrale n'est donc pas seulement celle de la demande globale, mais celle de la répartition de la valeur et de l'accès aux fruits de la productivité. Or, si cette valeur est captée exclusivement par une minorité qui maximise individuellement ses gains, la base sociale de la demande se fragilise et la base « collective » de la valeur s'érode, menaçant la stabilité du système.

Dans ce contexte, un [revenu de base universel](#) apparaît comme l'un des rares leviers capables de stabiliser la demande. Pour qu'il soit viable, il doit être financé sans recours accru à l'endettement, via une réforme fiscale ambitieuse : démantèlement des paradis fiscaux, harmonisation des prélèvements au niveau international et capture d'une part plus importante de la rente technologique par les États. La sortie des déséquilibres géoéconomiques actuels et futurs passe également par une réorientation des politiques publiques vers l'accumulation d'actifs publics plutôt que par une explosion des dettes. Une telle refonte, bien que souhaitable, se heurte aux intérêts acquis et aux difficultés de coordination internationale, ce qui la rend difficile à mettre en œuvre à court et moyen terme.

Conclusion

Le découplage sino-américain ne marque pas une simple inflexion économique, mais l'avènement d'un nouveau paradigme géoéconomique. Il constitue une lutte pour la suprématie technologique et le contrôle des flux de valeur à l'échelle mondiale. En réalité, cette confrontation pourrait servir d'exutoire à une impasse politique intérieure américaine. Incapable de corriger une fracture sociale profonde — creusée par des décennies de mondialisation et de financiarisation au bénéfice d'une élite restreinte et au détriment des classes ouvrières et moyennes —, Washington reporte sur la scène internationale la résolution de cette crise, en érigeant un adversaire géopolitique de substitution. Cette confrontation est accentuée par le débordement d'une compétition intense des marchés intérieurs chinois vers les marchés internationaux, notamment dans des segments de plus en plus haut de gamme, ce qui incite non seulement les États-Unis, mais aussi les Européens et d'autres pays, à envisager l'instauration de barrières défensives.

Cette évolution nous arrache au paradigme quarantenaire de la mondialisation pour nous précipiter dans une ère de fragmentation systémique. L'interdépendance fondée sur la confiance mutuelle, pilier de l'ancien ordre, capitule désormais devant une souveraineté érigée en absolu. La « sécurité nationale » y sert d'alibi à l'arbitraire, minant les fondements mêmes de la coopération internationale. Simultanément, l'éruption technologique — IA, aéronautique, robotique, fusion nucléaire, énergie verte, informatique quantique et médecine de précision — redessine les rapports de force géoéconomiques et met à l'épreuve les contrats sociaux hérités du siècle dernier. Dans ce chaos géoéconomique, le découplage et la réduction des risques relèvent davantage d'un réflexe défensif que d'une stratégie éclairée, alors que l'ancien ordre bascule. Même si l'objectif des embargos est de freiner la Chine, ils agissent paradoxalement comme un catalyseur : en privant les entreprises chinoises de technologies étrangères, ils accélèrent le développement de filières stratégiques domestiques.

Les reliques héritées de l'ère industrielle, telles que les guerres commerciales et les embargos technologiques, s'avèrent totalement inadaptées aux mutations systémiques en cours. Conçus pour régir des flux physiques, ces instruments de coercition échouent à résorber les fractures économiques internes ou à relever les défis disruptifs de notre temps. Ce fossé croissant entre des leviers d'action obsolètes et les impératifs de l'ère de l'IA — où la création de richesse devient potentiellement exponentielle — ne fait qu'exacerber l'instabilité mondiale. Faute d'une gouvernance mondiale à même de repenser la prospérité à l'âge algorithmique, les coercitions passées et présentes ne font qu'alourdir le fardeau des crises à venir.

La gouvernance économique de la zone euro

Réalités et perspectives

Amélie Barbier-Gauchard*, Moïse Sidiropoulos*, Aristomène Varoudakis#

L'ouvrage de référence pour comprendre les débats sur l'avenir de la zone euro.

Depuis la signature du Traité de Maastricht, le parcours de l'euro n'a pas été un long fleuve tranquille : critiques du rôle de la Banque centrale européenne, absence de politique budgétaire commune, crise de la dette souveraine, remise en cause des fondements de la monnaie unique... L'architecture de la zone euro pose des questions. L'UEM cherche un

second souffle dans un contexte international instable.

Cet ouvrage permet de **comprendre les difficultés auxquelles la zone euro est confrontée et les défis qu'elle doit relever pour se rapprocher d'une zone monétaire optimale**. En abordant à la fois les problématiques monétaires, budgétaires, fiscales, financières et bancaires, il permet de cerner, de façon exhaustive, les **différentes facettes de la gouvernance économique de la zone euro**.

Cet ouvrage s'adresse à un **public très large** : étudiants en sciences économiques, sciences politiques, droit, candidats aux concours des grandes écoles ou aux concours administratifs, praticiens ou observateurs de l'intégration européenne et, d'une façon générale, toute personne qui souhaite saisir les enjeux relatifs à l'union monétaire européenne.

Broché : 448 pages, 26,50 euros

Éditeur : De Boeck SUP (22 mai 2018)

Collection : Ouvertures économiques

Langue : Français

ISBN-10 : 2807320104

ISBN-13 : 978-2807320109

Pour une note de lecture, voir

<https://opee.unistra.fr/spip.php?article378>



* Université de Strasbourg, CNRS, BETA UMR 7522, F-67000 Strasbourg, France.

Économiste et professeur honoraire à l'Université de Strasbourg, France.

La « boîte à outils » de l'analyse input-output de Leontief

Jean Arrous*

Le nom de Wassily Leontief, prix Nobel 1973, est associé à l'analyse input-output dont il est l'inventeur. Une analyse qui décrit l'activité économique à partir de celle des branches et, de là, remonte jusqu'au calcul du PIB. Largement passée sous silence par le découpage de notre discipline entre micro et macroéconomie, cette analyse n'est pas seulement une théorie formelle, elle est également une stratégie de recherche qui a donné lieu à de multiples développements. En ces temps d'une planète largement perturbée par les décisions du président Trump sur l'automobile, la chimie, le textile, la parfumerie, les composants électroniques et autres, l'analyse input-output est directement adaptée à l'analyse des conséquences de ces décisions. J'ai récemment publié *Une initiation à l'économie avec Leontief. Un outil pour la transition écologique et énergétique*, De Boeck Supérieur, septembre 2024. Le présent article expose les nombreux « outils » de la théorie formelle et les applications de la stratégie de recherche à la transition écologique et à la transition énergétique. Le texte qui suit est une interview de l'auteur par l'un de ses collègues. Que ce dernier, qui a préféré rester anonyme, en soit ici vivement remercié. Mes remerciements vont également à Ragip Ege et à Moïse Sidiropoulos pour leur lecture de ce texte, leurs commentaires et leurs encouragements.

Codes JEL : A23, C67, D33, D57, E01, E17, E23, J21, L16, L23, L6-L9, O13, P18, P28, Q4, Q5.

Mots clés : Leontief, analyse input-output, technologie de Leontief, matrice technologique, matrice inverse de Leontief, frontière des possibilités de production, valeur-travail, valeur-pollution, valeur-énergie, prix d'équilibre, matrice augmentée de Leontief, marge de profit et taux de marge structurel, tableau des entrées-sorties, répartition du revenu national, théorèmes de Perron-Frobenius, frontière des prix des facteurs.

Qui est Leontief ?

Né à Saint-Petersbourg en 1905 et décédé à New York en 1999, Wassily Leontief est issu d'une riche famille d'industriels du textile. L'entreprise familiale est spécialisée dans la production de chintz, une toile de coton pour ameublement. Le chintz est fabriqué à l'aide de coton, de produits de teinture, de machines et de main-d'œuvre. Les machines sont importées d'Angleterre, les produits vendus pour être transformés, voire exportés. Tout lien avec les fondements mêmes de l'analyse input-output ne relève peut-être pas du pur hasard !

Leontief est admis très jeune à l'université dans une Russie qui est devenue l'Union soviétique. Ardent défenseur de la liberté d'expression, il

se retrouve plusieurs fois en prison. Les interrogatoires de la police politique ont lieu la nuit. Les policiers le menacent d'un « Tu sais que l'on peut te tuer ! ». Censuré en 1925 pour un article de philosophie politique, il estime que l'Union soviétique ne lui laisse pas les mains libres pour un travail véritablement scientifique et décide d'émigrer en Allemagne, où il reste de 1925 à 1931.

Il connaît une existence très difficile, mais arrive néanmoins à soutenir en 1928 une thèse, *L'économie comme circulation*, d'abord sous la direction de Wernert Sombart (1863-1941), membre de la « Jeune école historique » allemande. Comme ce dernier ne comprend pas les mathématiques, il confie cette direction de thèse au mathématicien polonais L. von Bortkiewicz

* Membre du BETA, professeur honoraire à l'université de Strasbourg.

(1868-1931). Ce dernier est connu pour avoir « corrigé » l'erreur commise par Marx au Livre III du *Capital* dans la solution du problème dit de la « transformation des valeurs en prix ». On verra comment l'analyse input-output résout ce problème.

Dans sa thèse, Leontief affirme en premier lieu le *primat de la technologie*. Il considère en effet que les approches technologique et économique ne sont pas « mutuellement exclusives : elles partagent une relation intime, puisque nous devons comprendre le cadre technologique objectif avant de pouvoir commencer à construire une théorie du système économique » (Leontief 1991, 182).

Leontief présente en second lieu le fonctionnement de l'économie sous la forme d'un *flux circulaire*, « approche matérielle » dans laquelle il existe entre autres « tout un ensemble d'ingrédients qui peuvent être utilisés dans la production d'un bien particulier, et chaque bien à son tour peut être utilisé de tout un ensemble de façons (...). Ceci conduit à un système d'interrelations économiques entre les processus économiques (...). L'analyse en termes de flux circulaire prend seulement en compte ces relations qui nous permettent de revenir au point initial » (Leontief 1991, 182). « Revenir au point initial », c'est une autre manière de dire qu'il y a *interdépendance*, que tout dépend de tout, et réciproquement.

Leontief pense faire carrière en Allemagne. Comme la publication d'articles en allemand lui permet d'acquérir une certaine réputation, en 1931, il se rend à New York à l'invitation de Simon Kuznets (1901-1985), futur prix Nobel 1971. L'année suivante, il est recruté par l'université Harvard où il restera jusqu'à sa retraite en 1975. Devenu professeur titulaire en 1946, il fonde en 1948 le Harvard Economic Research Project.

Il part ensuite à New York où il fonde et dirige l'Institute for Economic Analysis. Il reçoit le prix Nobel en 1973 « pour ses travaux en input-output ».

Quelle est la problématique de Leontief ?

À l'automne 1921, âgé de 16 ans, Leontief entre à l'université de Petrograd (nouveau nom de Saint-Petersbourg). Il lit beaucoup, en bibliothèque, en français, en allemand et en russe, et « fait une lecture profonde des ouvrages les plus importants en économie politique depuis le

18^{ème} siècle » (Leontief 1984, 77-78). Il en retient que les fondateurs de la science économique moderne – Adam Smith, Ricardo, Malthus et J. S. Mill – voient l'économie nationale « comme un système autorégulé constitué d'un grand nombre d'activités différentes mais interreliées et, par conséquent, *interdépendantes* » (1984, 23). En 1984, Leontief déclare également qu'il a lu Quesnay mais, en ce temps-là, il « ne pense pas encore à l'input-output » (1984, 89).

Leontief date de 1931 la première formulation de la problématique de ses recherches. En 1984, il la formule ainsi : « À mon avis, l'approche globale, l'«équilibre général», est la seule approche théorique permettant de comprendre le système économique selon la tradition classique (...). Avec Walras, l'analyse générale est toujours très théorique. J'ai alors pensé que l'on devrait développer une *formulation théorique qui puisse être appliquée d'un point de vue empirique* en analysant les flux de biens » (Italiques de Leontief) (1984, 84).

Suite à un travail acharné mené avec l'aide d'un seul assistant de recherche, Leontief publie en 1936 un article où apparaissent les termes *input* et *output* pour la première fois dans l'histoire de la science économique. Dès la première phrase, la référence à Quesnay est explicite : « L'étude statistique présentée dans les pages qui suivent peut le mieux être définie comme un essai pour construire sur la base des matériaux statistiques disponibles un *Tableau économique* (en français dans le texte) des États-Unis pour l'année 1919 » (Leontief 1936, 105). Cet article est suivi en 1937 d'un second article où Leontief présente le modèle théorique associé à ces données. À eux deux, ces articles remplissent ainsi le programme que Leontief s'était fixé cinq ans plus tôt.

Comment Leontief met-il en application cette problématique ?

Leontief découpe l'activité économique à partir de celle de ses différentes *branches*. Plus précisément, il *part de la production des branches et des conditions techniques de leur production*. Ce point de départ de l'analyse input-output se situe ainsi véritablement au cœur de notre discipline. Or comme la production de tout output passe par l'utilisation d'un certain nombre d'inputs dont la production exige à leur tour l'utilisation d'autres inputs et ainsi de suite, le découpage opéré par Leontief met à sa façon en évidence l'*interdépendance* des activités économiques.

Dans son article de 1936, Leontief découpe l'activité économique des États-Unis pour l'année 1919 en 44 branches et présente, sous la forme d'un encart de 51 cm sur 66 cm, le *premier tableau input-output de l'histoire de la science économique*. Les développements de l'article de 1937 sont exposés à partir d'un tableau en dix branches, car entre-temps Leontief a découvert la possibilité d'effectuer les calculs nécessités par les applications numériques à l'aide d'un « calculateur simultané » qui venait juste d'être inventé. Le tableau en 10 branches présenté dans l'article de 1937 est ainsi le *premier tableau input-output calculable* de tous les temps.

Quelle est l'hypothèse fondamentale de l'analyse input-output et quelles en sont les conséquences ?

Cette hypothèse, dite de *linéarité*, implique que *les différents inputs d'une branche sont proportionnels à l'output de cette branche*. Leontief part très vraisemblablement de l'expérience de son entreprise familiale pour considérer que « les facteurs de production individuels s'assemblent en proportions définies, et non pas en quantités aléatoires » et ajoute : « Pour tout processus de production, il existe des proportions idéales dans lesquelles les facteurs de production impliqués doivent être réunis » (Leontief 1927, 11). On peut également ajouter que cette hypothèse correspond à de faibles variations de la production, alors qu'un doublement de la production ira vraisemblablement de pair avec une réorganisation de la production. Cette hypothèse implique un ensemble de trois conséquences.

Intéressons-nous en premier lieu à *la production d'une unité d'une branche donnée* - par exemple la production d'une voiture - et notons les différents inputs utilisés pour la fabrication de cette voiture. Opérons de la même manière pour l'ensemble des branches, on obtient alors un tableau carré. Or, du fait de l'hypothèse de linéarité de Leontief, ce tableau s'interprète comme une matrice, une *matrice carrée*, qui plus est à *coefficients positifs ou nuls*. On pourra donc utiliser les propriétés de ces matrices telles qu'elles ont été démontrées entre 1907 et 1912 par les mathématiciens O. Perron et G. Frobenius.

En deuxième lieu, les propriétés des matrices sont indépendantes du nombre de lignes et de colonnes qu'elles comportent. Cela signifie –

très grand avantage pédagogique - que la présentation théorique de l'analyse input-output pourra se faire dans le cas d'une économie comportant seulement deux branches - disons « l'agriculture » et « l'industrie » - sans déformation des résultats. Les applications empiriques pourront par contre comporter un nombre quelconque de branches, en fonction de la disponibilité des données et du niveau recherché d'agrégation.

Troisième conséquence, essentielle pour la suite : *il est possible de séparer analyse en termes physiques et analyse en termes monétaires*. En effet, si l'on modifie quelque peu la production des biens, les proportions des différents inputs restent les mêmes : cela implique que les coefficients technologiques et la matrice technologique ne sont pas modifiés. Comme les calculs en termes monétaires font intervenir ces dernières données, le calcul des prix et des autres éléments de l'analyse en termes monétaires n'est pas modifié.

Cette utilisation du calcul matriciel par l'analyse input-output constitue pour moi une *symbiose* tout à fait étonnante entre l'analyse économique et un chapitre des mathématiques dans la mesure où, on le verra, certains théorèmes du calcul matriciel comportent des résultats insoupçonnés qui ont une interprétation étonnante en termes d'analyse input-output.

Quels sont les concepts-clés de l'analyse input-output qui constituent sa « boîte à outils » ?

Les concepts-clés de cette « boîte à outils » relèvent de trois groupes spécifiques. Le premier groupe comporte la *valeur-travail*, la *valeur-pollution* et la *valeur-énergie*. Ces trois outils découlent directement de l'interdépendance entre les branches. Pour produire une voiture, il faut du travail direct au sein du constructeur automobile. Mais si l'on tient compte également du travail nécessaire à la production des pneus, du verre, de l'acier,... on obtient le travail indirect, et la somme des deux définit la *valeur-travail* de la voiture. Le principe est le même pour les deux autres valeurs. Ainsi la production de la voiture chez le constructeur peut être très peu polluante mais, si la production des pneus est extrêmement polluante, la *valeur-pollution* de la voiture peut s'avérer extrêmement élevée. Il en va de même pour l'énergie. La prise en compte de l'interdépendance par l'analyse input-output montre ainsi l'intérêt majeur de cette analyse pour calculer

différents enjeux des transitions écologique et énergétique.

La « boîte à outils » de l'analyse input-output comporte en deuxième lieu deux graphiques qualifiés de frontières. Le premier est la *frontière des possibilités de production*. Connaissant la quantité totale de travail disponible dans l'économie, cette frontière nous indique les différentes quantités d'emplois finals de chacun des biens que l'on peut ainsi produire. On retrouve cette frontière au début de tous les manuels d'initiation à l'économie. L'analyse input-output va ainsi au-delà de cette simple présentation et déduit la construction de cette frontière des données physiques de la production des différents biens.

La *frontière des prix des facteurs* relève de la détermination des prix. Ces derniers sont qualifiés de *prix d'équilibre* dans la mesure où ils égalisent le prix de chaque bien à l'ensemble de ses coûts de production, coûts dans lesquels intervient un certain montant de profit. Dans ces conditions, la frontière des prix des facteurs représente la *variation du salaire réel* – le salaire monétaire divisé par un indice de prix – en fonction de la *marge de profit*. À l'inverse de la précédente, cette frontière n'apparaît pas dans les manuels d'économie alors qu'elle met en évidence de façon particulièrement nette les conditions qui président à la répartition du revenu national.

Troisième outil sorti de cette même boîte, le *Tableau des entrées-sorties* ou *TES*. Avec le *Tableau économique d'ensemble*, c'est l'un des deux tableaux de synthèse de la Comptabilité nationale. Ils partent tous les deux des mêmes données statistiques mais les répartissent différemment. Le premier en regroupant ces données par branches, le second en les regroupant par secteurs institutionnels. Les deux parviennent bien entendu au même résultat quant à la valeur du PIB, le *Produit intérieur brut*.

Comment se présentent l'analyse en termes physiques, l'analyse en termes monétaires ?

Le calcul matriciel montre ici toute sa forte analytique. Alors que, dans l'algèbre traditionnelle, la variable x désigne un unique élément, dans le calcul matriciel, la matrice X désigne un ensemble de n variables.

Dans le cas de l'analyse input-output **en termes physiques**, ces n variables sont les quantités totales des n biens produits dans l'économie et la matrice X est par convention une matrice uni-colonne. La matrice technologique des conditions de production des différents biens est une matrice carrée A à coefficients positifs ou nuls, elle comporte n lignes et n colonnes. Les règles du produit matriciel sont telles que le produit AX , matrice uni-colonne, représente l'ensemble des *emplois intermédiaires* nécessaires à la production de X .

Quand on déduit de la production totale X les emplois intermédiaires AX , on obtient la *matrice uni-colonne* Y des *emplois finals* des différents biens. Cette relation s'écrit donc sous la forme : $Y = X - AX$, équation matricielle qui permet de déduire les emplois finals de la connaissance de la matrice technologique A et de celle de la matrice X des productions totales de chacun des biens. Cette équation matricielle s'écrit également :

$$X = AX + Y$$

qui représente la *première équation fondamentale de l'analyse input-output*. La production totale est la somme des emplois intermédiaires et des emplois finals.

L'intérêt majeur de l'analyse input-output pour la politique économique réside toutefois dans la possibilité de résoudre le problème inverse, à savoir le passage des emplois finals Y à la production totale X . Par simple manipulation des éléments de l'équation matricielle $Y = X - AX$, on obtient la *deuxième équation fondamentale de l'analyse input-output* :

$$X = [I - A]^{-1}Y$$

dans laquelle $[I - A]^{-1}$ est la *matrice inverse de Leontief*. I désigne la matrice identité associée au nombre de lignes et de colonnes de la matrice A .

Les théorèmes de Perron et Frobenius montrent que les coefficients de cette matrice inverse sont bien positifs ou nuls. Si ce n'était pas le cas, il serait toujours possible, moyennant un choix judicieux des emplois finals Y , d'obtenir des productions totales négatives de certains biens, ce qui n'a pas de sens économique.

À ce stade, désignons par L la *matrice uni-ligne des entrées-travail* (en hommes \times années) nécessaires à la production d'une unité de chaque bien. Dans de telles conditions, l'emploi total t associé à la production X s'écrit :

$$t = LX$$

De la prévision concernant les emplois finals futurs Y , on déduit le niveau de l'emploi dans chacune des branches ainsi que l'emploi total par la relation :

$$t = LX = L [I - A]^{-1} Y$$

De l'équation précédente, extrayons la quantité $L[I - A]^{-1}$: elle s'interprète comme la *valeur-travail* des différents biens produits dans l'économie. La matrice uni-ligne L des entrées-travail correspond aux entrées directes, la matrice uni-ligne $L[I - A]^{-1}$ tient compte des entrées-travail directes et indirectes nécessaires à la production unitaire nette de chacun des biens. Telle est l'expression de l'un des concepts-clés de l'analyse input-output.

De plus, dans le cas où l'économie ne produit que deux biens, l'équation précédente est celle d'une droite, la *frontière des possibilités de production*, qui est décrite au début de tous les manuels d'initiation à l'économie comme représentative de la rareté, en l'espèce la rareté du travail. Désignons par v_1 et v_2 les valeurs-travail des deux biens telles qu'elles viennent d'être définies et y_1 et y_2 l'emploi final de chacun des biens, l'équation de cette droite est :

$$v_1 y_1 + v_2 y_2 = t$$

L'équation de cette frontière est ainsi directement liée aux différentes conditions de production des biens.

Venons-en maintenant à la **détermination des prix**. Désignons pour cela par P la matrice uni-ligne des prix des différents biens. La valeur des consommations intermédiaires par unité produite de chacun des biens s'écrit PA . Désignons par w le salaire monétaire, le coût salarial de la production unitaire des différents biens s'écrit : wL . De la sorte, le total des coûts de production unitaire de chaque bien est défini par $PA + wL$.

Soit λ la marge de profit prélevée sur l'ensemble de ces coûts, le profit par unité produite s'écrit : $\lambda(PA + wL)$. Notons que si la marge de profit n'est prélevée que sur les seuls coûts en biens intermédiaires, soit λPA , les calculs sont du même type, seuls les résultats numériques seront différents.

Pour chaque bien, les prix d'équilibre sont définis par leur égalité à l'ensemble des coûts unitaires de production. Pour l'ensemble des biens, on a donc :

$$P = (PA + wL) + \lambda (PA + wL) = (1 + \lambda) (PA + wL)$$

Après arrangement des termes, on obtient :

$$P = wL(1 + \lambda) [I - (1 + \lambda) A]^{-1}$$

Telle est la *troisième équation fondamentale de l'analyse input-output*. Les prix d'équilibre dépendent ainsi du salaire monétaire w , de la marge de profit λ et des conditions de la production, représentées par la matrice technologique A et la matrice uni-ligne des entrées-travail L . La matrice $(1 + \lambda)A$ est qualifiée de *matrice augmentée de Leontief* et, de la même manière, la matrice $(1 + \lambda)L$ est la *matrice augmentée des entrées-travail*.

La formulation de cette équation montre également qu'il n'est pas possible de passer des valeurs-travail $L[I - A]^{-1}$ en hommes \times années aux prix P en termes monétaires, comme le fit Marx à propos de la « transformation des valeurs en prix ». Il est seulement possible de passer de la matrice augmentée des entrées-travail $(1 + \lambda)L$ aux prix P , moyennant le taux de salaire monétaire w et la matrice augmentée de Leontief $(1 + \lambda)A$.

Pour que les prix d'équilibre existent et soient positifs, toute la question est maintenant de savoir si la matrice $[I - (1 + \lambda)A]$ est inversible et si son inverse est à coefficients positifs ou nuls. Les théorèmes de Perron et Frobenius donnent une réponse positive à ces deux questions, du moins tant que la marge de profit λ est comprise entre une valeur nulle et une valeur maximale λ_m que je qualifie de *taux de marge structurel*. Cette valeur ne dépend en effet que de grandeurs caractéristiques de la matrice technologique A , en l'espèce elle est liée à la « valeur propre dominante » de cette matrice. Ainsi, selon l'état du rapport de forces entre salariés et capitalistes, la marge de profit varie entre les deux extrêmes d'une valeur nulle et d'une valeur maximale déterminée par les conditions physiques de la production.

Venons-en à la *frontière des prix des facteurs* qui représente la variation du salaire réel en fonction de la marge de profit. Dans le cas d'une économie à deux biens, prenons le prix p_1 (le prix du « bien agricole ») pour définir le niveau de vie. La frontière des prix des facteurs est alors une courbe qui représente les variations du salaire réel w/p_1 en fonction de la marge de profit λ . On montre que son équation ne dépend que des éléments de la matrice technologique, des entrées-travail et de la marge de profit.

Une fois les prix déterminés, la présentation de l'analyse input-output s'achève sur l'élaboration du dernier concept-clé, du dernier outil de cette analyse, à savoir le *Tableau des entrées-sorties*. Revenons pour cela à l'ensemble des données de l'activité économique en termes physiques, et regroupons tous les emplois intermédiaires et tous les emplois finals dans un tableau qualifié de *Tableau des échanges interindustriels*. Il suffit alors de multiplier les éléments de la première ligne de ce tableau par le prix d'équilibre du premier produit, les éléments de la deuxième ligne par le prix d'équilibre du deuxième produit, ... et l'on obtient ainsi le *Tableau des entrées-sorties en termes monétaires*.

Quelle application à la transition écologique ?

Dès 1970, soit deux ans avant la publication du rapport Meadows, *Les limites à la croissance*, Leontief a publié un article pour montrer la façon d'intégrer la pollution à l'analyse input-output (Leontief, 1970). L'apport majeur de son article est d'arriver à prendre en compte ce bien « négatif » que constitue la pollution : si elle est émise à l'occasion de la production, elle n'augmente pas pour autant le bien-être des consommateurs finals.

L'article de Leontief décrit une économie qui ne comporte que deux agents : les ménages et les entreprises. Ces dernières produisent deux biens – « agricole » et « industriel » – en émettant chacune dans l'atmosphère un même polluant solide. Ce polluant est éliminé par l'activité d'une troisième branche, la branche antipollution. Le polluant représente ainsi un produit intermédiaire, et l'activité de la branche antipollution cherche à en réduire l'emploi final.

La même hypothèse de linéarité s'applique comme précédemment, et l'on construit ainsi une matrice technologique A^* généralisée au cas de la pollution. On en déduit la pollution directe et indirecte par unité d'emploi final de chacun des biens : c'est la *valeur-pollution* de chacun des biens.

La difficulté majeure de la prise en compte de la pollution est donc qu'elle constitue un bien « négatif ». Le problème a été résolu par Leontief en partant des conditions d'équilibre des quantités physiques, généralisées au cas de la pollution, à savoir :

$$X = [I - A^*]^{-1} Y$$

Il se trouve que la formulation algébrique de la troisième équation de cette égalité matricielle – équation relative au polluant – s'exprime comme la différence entre la quantité de polluant déversée dans l'atmosphère et la quantité de polluant éliminée par la branche antipollution et s'écrit : $-y_3$. Cette quantité s'interprète comme le montant de polluant non éliminé, c'est-à-dire comme le *niveau toléré de pollution*, qui est par définition positif. *La quantité y_3 est donc négative* et doit être reportée comme telle dans les calculs correspondants. Connaissant le niveau toléré de pollution, on déduit le Tableau des échanges interindustriels dans lequel sont inscrits toutes les données physiques de cette économie : consommations intermédiaires, entrées-travail, pollution de chacune des branches, emplois finals, ...

Je généralise pour ma part la présentation de Leontief en étudiant deux cas de niveau toléré de pollution au lieu d'un cas par Leontief, cela permet de montrer l'incidence de la lutte antipollution sur l'activité économique. À chacun de ces niveaux, j'associe trois modalités de financement au lieu de deux par Leontief : elles vont du financement intégral par les ménages au financement intégral par les entreprises en passant par l'élimination par les entreprises de la moitié de la pollution qu'elles engendrent. La présentation de ces trois cas met en évidence les enjeux socio-économiques des politiques environnementales : faire financer la lutte antipollution par les ménages ou par les entreprises ne présente pas le même enjeu en termes de politique économique et d'acceptation de cette politique.

Le lien entre dépollution et emploi est infiniment plus complexe que le lien linéaire introduit par Leontief dans son modèle et la pollution ne se réduit pas à la seule émission de polluants solides. Il n'en demeure pas moins que le fait de pouvoir séparer détermination des quantités physiques et détermination des prix – du fait de l'hypothèse de linéarité de Leontief – permet de cerner l'incidence respective des normes de lutte antipollution et des modalités de financement de cette lutte sur les résultats d'ensemble de l'activité économique, qu'il s'agisse de la production, de l'emploi, des prix ou de la structure des prix relatifs.

Quelle application à la transition énergétique ?

La préoccupation relative à l'énergie et à son rôle dans l'activité économique remonte, comme pour l'environnement, au début des années 1970,

mais pour des raisons différentes. L'activité économique devenait de plus en plus dépendante aux sources d'énergie pétrolière, et le premier choc pétrolier en 1973 a accéléré la prise de conscience de cette dépendance tant pour les décideurs politiques que pour les chercheurs.

Ces derniers ont donc cherché à étendre le modèle de base de l'analyse input-output en lui ajoutant un ensemble de coefficients linéaires de façon à calculer l'intensité énergétique, la *valeur-énergie* des différents biens, somme de l'énergie directe consommée par la production d'un bien et de l'énergie indirecte consommée par l'obtention de ses différents inputs. C'est ainsi la somme de l'énergie utilisée par la chaîne de montage du constructeur automobile et de l'énergie dépensée pour produire les pneus, le verre, l'acier,...

Dans les lignes et les colonnes de la matrice technologique, on trouve maintenant, à côté des différents biens, les différentes catégories d'énergie utilisées pour les produire. De la matrice technologique ainsi définie, on déduit la matrice inverse de Leontief et, de cette dernière, on extrait la sous-matrice des *valeurs-énergie* des différents biens.

À cela vient s'ajouter une spécificité de la prise en compte de l'énergie. Certaines branches – par exemple, le pétrole brut, le charbon, l'énergie solaire – interviennent en amont du processus productif, on parlera d'*énergie primaire*. D'autres branches, tel le pétrole raffiné, ont l'énergie primaire comme input, énergie qu'elles convertissent en *énergie secondaire*. On sera ainsi conduit à s'intéresser à la question de la conservation de l'énergie entre une énergie primaire donnée et les énergies secondaires qui lui correspondent.

Numériquement la conservation de l'énergie implique que, dans la colonne relative à un bien, la valeur-énergie de la source d'énergie primaire, par exemple le pétrole brut, est la somme des valeurs-énergie des autres biens énergétiques, par exemple le pétrole raffiné et l'électricité.

Depuis la fin des années 1970, une autre méthode pour intégrer l'énergie dans le modèle de base de l'analyse input-output s'est développée. Cette méthode, en termes d'*unités hybrides*, consiste à exprimer les flux d'énergie en unités d'énergie et les flux non énergétiques en termes monétaires. Ces unités physiques sont par exemple les BTU, les British Thermal Units. Cette unité anglo-saxonne d'énergie permet ainsi d'homogénéiser les différentes sources

d'énergie. Les partisans de cette méthode qui facilite les applications empiriques considèrent toutefois qu'elle ne vient pas supplanter la méthode traditionnelle.

Quel bilan tirez-vous de l'analyse input-output ?

Premier élément de ce bilan : l'analyse input-output remplit pleinement le programme de recherche que Leontief s'était fixé, à savoir « développer une formulation théorique qui puisse être appliquée d'un point de vue empirique en analysant les flux de biens ». Élément essentiel de cette formulation : elle part de la *production*, sachant que tout le reste en découle à travers la productivité de l'économie.

Le second élément se mesure à l'aune des concepts mis en avant par cette analyse. Dans l'analyse en termes physiques, ils s'appellent respectivement : *coefficients technologiques, technologie de Leontief, matrice technologique, matrice inverse de Leontief, processus de Leontief, tableau des échanges interindustriels, frontière des possibilités de production, valeur-travail, valeur-pollution, valeur-énergie*. À ces concepts s'ajoutent ceux de l'analyse en termes monétaires : *prix d'équilibre, matrice augmentée de Leontief, marge de profit et taux de marge structurel, tableau des entrées-sorties, répartition du revenu national entre salaires et profits, frontière des prix des facteurs*.

En dépit de son évidente ampleur, cette analyse n'a pas la prétention de se constituer en principe universel d'explication. Cela se constate d'abord dans l'analyse de la production : la quantité de travail disponible est largement déterminée par des *données d'ordre démographique*. Le choix entre les emplois finals des différents biens est un *choix de société* dans lequel interviennent non seulement les ménages et les entreprises mais également l'État. Ensuite le niveau de la marge de profit est déterminé par le *rapport de forces* au sein de la société. Ce niveau est resté relativement stable durant les Trente Glorieuses. Suite à la révolution néolibérale de Margaret Thatcher en 1979 et de Ronald Reagan en 1980, il s'est établi à une valeur bien supérieure qui s'impose maintenant à l'international, au travers notamment des délocalisations. Enfin, les choix relatifs au niveau toléré de pollution, au financement de la lutte antipollution et à l'utilisation de l'énergie, sont largement conditionnés par l'*intervention de l'État* en termes de législation et de réglementation. Ces différentes possibilités de

choix sont autant de portes ouvertes sur d'autres disciplines.

Quels sont les autres développements de l'analyse input-output ?

L'analyse input-output ne se limite pas à ce que je viens d'exposer. Depuis les articles fondateurs de Leontief en 1936/1937, elle a été développée dans de multiples directions. En effet, pour Leontief, l'approche input-output n'est pas seulement une *théorie formelle*, celle exposée au début de cet entretien, elle est également une *stratégie de recherche*, celle exposée à propos des transitions écologique et énergétique.

Cette stratégie a donné lieu à des développements considérables. Je citerai tout d'abord ceux de Leontief. Dès 1953, il s'est intéressé au changement structurel, à l'analyse dynamique et à l'analyse multirégionale. Étudiant le commerce international des États-Unis, il est parvenu la même année à des résultats empiriques contraires aux affirmations de la théorie du commerce international. Qualifiés de *paradoxe de Leontief*, ces résultats ont donné lieu à une littérature considérable (Leontief 1953).

En 1977, avec A. Carter et P. Petri, Leontief a publié pour le compte des Nations-Unies un modèle multirégional de l'économie mondiale, traduit en français avec pour titre *1999, l'expertise de Wassily Leontief* (Leontief, Carter et Petri 1977). L'objectif volontariste de cette étude était de « réduire d'ici l'an 2000 l'écart entre pays riches et pays pauvres en accélérant le développement de ces derniers, tout en préservant l'environnement et les équilibres naturels » (4^{ème} de couverture). La conclusion de l'étude est que « rien n'est joué, ce sera difficile, mais c'est possible. À condition toutefois que des réformes sociales et politiques soient mises en œuvre dans les pays pauvres, et que des modifications importantes interviennent dans l'ordre économique international, ce qui présuppose un changement d'attitude des pays riches » (id.). C'est écrit en 1977, nous sommes en 2025...

Leontief a poursuivi sur son « primat de la technologie », posé dès son doctorat de 1928, en s'intéressant également au chômage technologique, du fait du remplacement des hommes par des machines. D'abord optimiste sur ce point, il a changé d'avis en 1996, considérant que les technologies futures tendront à réduire le rôle du travail humain dans le processus de production. Selon lui, une telle réduction implique la

nécessité d'un changement significatif du système social passant par des transferts de revenus.

Dans les travaux entrepris par d'autres, nous trouvons ceux de Richard Stone, prix Nobel 1984. Il a développé les *matrices de comptabilité nationale* qui élargissent l'analyse input-output. Viennent ensuite les *modèles d'équilibre général calculable*, le *modèle INFORUM* de Clopper Almon, la *Statistical Decomposition Analysis*. De plus, presque tous les modèles économiques importants contiennent des sous-modèles substantiels de type input-output. Dans le cas de la France, ce fut le cas de *DMS*, le *Modèle Dynamique Multisectoriel* de l'INSEE, de 1987 : son intitulé même faisait référence à l'analyse input-output.

Pour achever cette énumération, j'ajoute que 85 articles majeurs des différents domaines de l'analyse input-output ont été rassemblés en 1998 par Kurz, Dietzenbacher et Lahr dans un ouvrage de près de 1 500 pages au total... (Kurz, Dietzenbacher et Lahr (eds.) 1998).

Quel est selon vous le sommet de l'analyse input-output ?

Ce sommet tient pour moi à *l'existence du taux de marge structurel*. Revenons pour cela à la frontière des prix des facteurs et partons d'une valeur nulle de la marge de profit. La valeur ajoutée est alors intégralement attribuée aux salariés et l'on calcule une certaine valeur des prix d'équilibre des produits. Augmentons maintenant la marge de profit, les prix d'équilibre sont modifiés à la hausse. Le revenu national est maintenant partagé entre salaires et profits, et la part des profits augmente en même temps que la marge de profit. Toute la question est alors de savoir s'il existe une valeur maximale de la marge de profit, auquel cas l'intégralité du revenu national est attribuée aux capitalistes et les salariés ne reçoivent rien. Tels sont les deux extrêmes du spectre de la répartition du revenu national.

Le sommet de l'analyse input-output tient à ce que la valeur maximale de la marge de profit, *le taux de marge structurel – grandeur monétaire – est en fait déterminé par les conditions physiques de la production*. En termes techniques, le taux de marge structurel est calculé à partir de la seule valeur propre dominante de la matrice technologique associée aux conditions physiques de la production dans les différentes branches.

J'illustrerai un tel sommet de la façon suivante. Le moteur d'une voiture possède un certain nombre de caractéristiques techniques : puis-

sance, accélération, consommation,... En fonction de ces caractéristiques techniques, les ingénieurs déterminent le nombre maximal de tours par minute du moteur qu'il est bon de ne pas dépasser, sinon le moteur va physiquement exploser. Dans le cas de l'analyse input-output, l'analogie s'exprime ainsi : au-delà du taux de marge structurel, l'économie « explose », car elle n'est plus suffisamment productive pour être en mesure de satisfaire aux exigences des capitalistes en termes de marge de profit.

Pourquoi avez-vous été attiré par l'analyse input-output ?

À moins d'en être contraint, le choix d'un domaine de recherche est de la même nature que le choix amoureux. « Parce que c'était lui, parce que c'était moi », disait Montaigne à propos de La Boétie. On peut ensuite trouver des justifications a posteriori de ce choix. Pour ma part, je me suis trouvé très tôt en connivence avec Leontief et son analyse input-output qui abordait l'économie d'un point de vue global et rendait compte de l'interdépendance des activités économiques tant d'un point de vue théorique que d'un point de vue empirique. Et si je remonte plus loin, beaucoup plus loin dans mon existence, lors de mon passage par les classes préparatoires aux grandes écoles j'ai absorbé de très fortes doses de mathématiques. Le seul chapitre qui me soit resté en mémoire au point de pouvoir rédiger mon ouvrage sans ouvrir un manuel de mathématiques, c'est le chapitre exposant le calcul matriciel ! La connivence avec Leontief n'eut pas besoin d'être analysée : c'était bien lui et c'était moi. Il me suffisait alors de rester sur les pas de ce grand monsieur au prix Nobel largement mérité.

Références bibliographiques

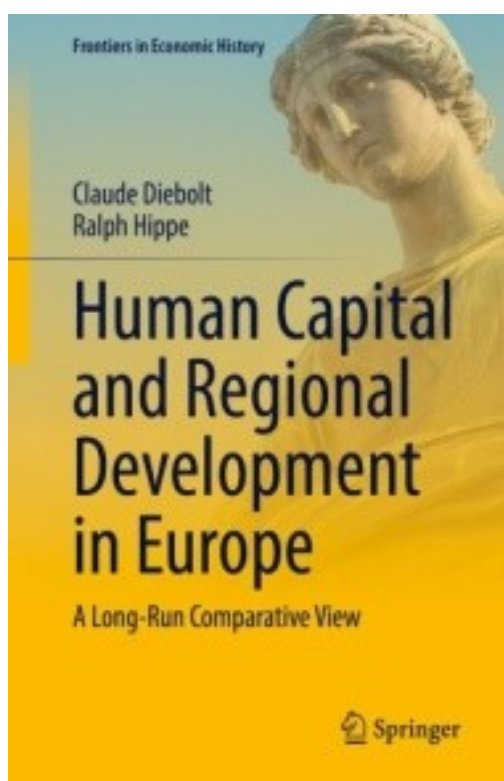
- Leontief W. W. (1927), « Über die Theorie und Statistik der Konzentration », *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, vol.126, mars, 301-311. Traduction anglaise : « The Theory and Statistical Description of Concentration », reproduite dans Leontief, *Essays in Economics. Theories, Facts and Policies*, vol.2., Basil Blackwell, Oxford, 1977, chap.2, 10-23.
- Leontief W. W. (1928), « Die Wirtschaft als Kreislauf », *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 60, 577-623. Traduction anglaise partielle dans Leontief (1991).
- Leontief W. W. (1936), « Quantitative Input and Output Relations in the Economic System of the United States », *The Review of Economics and Statistics*, vol.18, n°3, 105-125.
- Leontief W. W. (1937), « Interrelation of Prices, Output, Savings and Investment : A Study in Empirical Application of Economic Theory of General Interdependence », *The Review of Economics and Statistics*, vol.19, n°3, août, 109-132.
- Leontief W. W. (1953), « Domestic Production and Foreign Trade : The American Capital Position Reexamined », *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 97, n°4, September, 332-349.
- Leontief W. W. (1970), « Environmental Repercussions and the Economic Structure : An Input-Output Approach », *The Review of Economics and Statistics*, vol.52, 262-71; trad. fr. 1971, « L'environnement et la structure économique », *Analyse et Prévision*, vol.3, 253-276.
- Leontief W. W. (1984), *Itinéraire. Entretien avec Bernard Rosier*, in Rosier (dir.) (1986), *Wassily Leontief. Textes et itinéraire*, La Découverte, 75-122.
- Leontief W. W. (1991), The Economy as a Circular Flow, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 2, n°1, 181-212. Traduction partielle de Leontief (1928).
- Leontief W. W. & Carter A. & Petri P., (1977), *The Future of the World Economy*, New York, Oxford University Press ; trad. fr., 1999 : *l'expertise de Wassily Leontief : une étude de l'ONU sur l'économie mondiale future*, Paris, Dunod, 1977.
- Kurz H. & Dietzenbacher E. & Lahr M. (eds.) (1998), *Input-Output Analysis*, Elgar.

Humain Capital and Regional Development in Europe

A Long-Run Comparative View

Claude Diebolt et Ralph Hippe

Springer Verlag, Collection « Frontiers in Economic History », Berlin, 2022, 141 pages.



Le capital humain est de la plus haute importance pour l'avenir de nos économies et sociétés de la connaissance. En Europe, il est inégalement réparti, contribuant à différents schémas spatiaux dans et entre les pays. Dans de nombreux cas, ces schémas ont une longue histoire. Pour mieux les comprendre, il faut remonter dans le temps, lorsque la scolarisation de masse commençait à devenir une réalité dans toute l'Europe. En adoptant une perspective à long terme sur plus de 150 ans, ce livre montre le développement et la répartition du capital hu-

main dans les régions d'Europe et ses liens avec l'économie. Il donne un aperçu des résultats des recherches récentes dans ce domaine, notamment des avancées théoriques et de l'utilisation de nouvelles données empiriques.

Cet ouvrage a présenté de nouvelles données sur l'évolution à long terme du capital humain au niveau régional, selon une approche européenne. Il aborde les derniers développements dans ce domaine, en se concentrant explicitement sur l'impact de la crise du Coronavirus sur l'éducation. Il replace la crise dans une perspective historique et régionale et montre les orientations futures de l'éducation et de la recherche après Covid-19. Il sera crucial de mieux comprendre la répartition et les effets non seulement des compétences de base en calcul, en lecture et en sciences au niveau régional, mais aussi leur relation avec les compétences numériques. La crise doit être considérée dans cette optique comme une opportunité, un signal d'alarme, qui peut fournir le stimulus nécessaire au niveau des politiques et de la recherche pour étudier plus avant comment cette nouvelle dimension du capital humain peut façonner le développement régional futur en Europe.

Le commerce de l'Allemagne avec les États-Unis, Trump et l'accord commercial préliminaire USA - UE

Damien Broussolle*

L'article propose un tour d'horizon du commerce entre les États-Unis et l'Allemagne, qui bénéficie d'un excédent des transactions courantes atteignant 6 % de son PIB en 2024. Ce solde positif recouvre aussi bien les marchandises que les services. Du point de vue du président Trump, le déficit commercial des États-Unis justifie alors des mesures drastiques à caractère protectionniste, qui s'étendent à l'ensemble de l'Union européenne. À elle seule l'Allemagne représente régulièrement plus de la moitié du déficit américain vis-à-vis de l'Europe. Elle est donc la plus touchée par les mesures américaines de rééquilibrage. Bien que leurs conséquences économiques soient plus modestes qu'on pouvait le craindre, elle reste la principale bénéficiaire de la déclaration d'intention signée à l'été 2025, qui limite la hausse des droits de douanes américains. Les principales conséquences du document appartiennent cependant au domaine des relations internationales : il met à mal la souveraineté de l'Union européenne.

Codes JEL : F14, 052, F53.

Mots-clefs : commerce international, économie européenne, Allemagne, États-Unis, guerre commerciale.

La réélection de Donald Trump en 2024 a relancé une politique protectionniste à vocation mercantiliste¹ aux États-Unis. Déjà la politique *America First* lancée par le président Trump I visait à réduire le déficit commercial américain. Elle s'était traduite par trois vagues de mesures en 2018-2019, visant à augmenter les droits de douanes jusqu'à 25 %. Autant la démarche de Trump I avait pu sembler surmontable, puisque finalement des aménagements avaient été trouvés, autant celle de Trump II apparaît extravagante. En imposant des droits de douane punitifs, prétendument réciproques, à l'ensemble de ses partenaires commerciaux, elle adopte une démarche inverse de celle de Joe Biden qui avait pris des mesures ciblées et épargné ses al-

liés (Poitiers et al. 2025). Dans ce combat, l'Union européenne (UE) et surtout l'Allemagne, avec ses excédents commerciaux élevés, sont présentés comme des profiteurs et des adversaires. Cela illustre la célèbre phrase de Voltaire « Mon Dieu, gardez-moi de mes amis. Quant à mes ennemis, je m'en charge ! » Il n'empêche que la question se pose de savoir dans quelle mesure ces accusations concernant l'Allemagne seraient fondées. Cela conduit à proposer un tour d'horizon et une mise en perspective du commerce bilatéral de l'Allemagne avec les États-Unis, pour ensuite examiner le contenu du document commercial signé à l'été 2025 entre l'UE et les États-Unis. L'excédent du compte des transactions courantes de l'Allemagne a atteint près de 247 milliards d'euros en 2024 (Bundesbank 2025), proche du PIB de la Grèce, soit environ 6 % de son PIB courant. Elle confirme ainsi sa réputation en matière de commerce international, où les États-Unis tiennent depuis plusieurs décennies une place de choix.

Depuis le début des années 2000, la part de l'Allemagne dans les exportations mondiales de

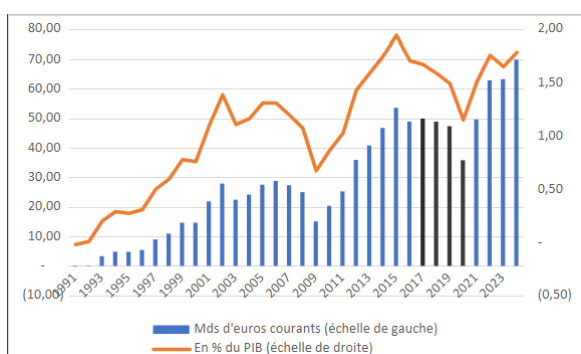
¹ Le mercantilisme est une doctrine économique née au XVI^e siècle, qui prône le développement économique de la nation par le commerce extérieur, en considérant celui-ci comme un « jeu à somme nulle », ce qui a pour conséquence l'adoption de politiques protectionnistes. Il justifie ainsi l'intervention de l'État pour contrer les importations ou pour favoriser la production de produits d'exportation (manufactures royales).

* MCF HdR émérite en économie, Université de Strasbourg, Institut d'Études Politiques, LaRGE.

marchandises s'est rapprochée de celle des États-Unis qui avoisine 8 %, essentiellement parce que celle des États-Unis a baissé. Du reste, depuis 2015, ils sont devenus son premier partenaire commercial, dont elle tire un excédent remarquable. En 2024 ses exportations vers les États-Unis représentaient 10,4 % de ses exportations (1^{ère} position), et 6,9 % de ses importations (2^{ème} position). La même année, 3,7 % de l'ensemble des exportations des États-Unis étaient destinés à l'Allemagne (7^{ème} position), alors que 4,9 % de l'ensemble de ses importations en provenaient (4^{ème} position). Dans les deux cas, le décalage entre exportations et importations illustre l'importance du surplus du commerce extérieur allemand. Sa valeur a d'ailleurs nettement augmenté depuis le premier mandat du président Trump, pour atteindre les 70 milliards d'euros courants en 2024 (graphique 1). Ce chiffre est en grande partie dû à l'excédent de marchandises.

Depuis plusieurs années, combiné avec les services, le solde se maintient aux environs de 1,75 % de son PIB. Du reste, l'Allemagne caracole largement en tête des trois pays de l'UE ayant un commerce de marchandises excédentaire avec les États-Unis (Graphique 2). Pour la période 2022 à 2024 en moyenne l'Allemagne représentait à elle seule plus de 40 % de l'excédent de l'UE vis-à-vis des États-Unis. Les revenus des investissements allemands aux États-Unis contribuent aussi à l'excédent des transac-

Graphique 1 : Solde du commerce extérieur de l'Allemagne avec les États-Unis depuis 1991



Source : Destatis. Commerce extérieur : échanges de biens et services.
NB. En noir années du premier mandat Trump, avec en fin de période les effets de la crise du Covid-19.

tions courantes. Ils ont augmenté de façon sensible depuis 2022. Du côté américain, le poids du déficit commercial bilatéral dans le PIB est

globalement stable depuis plusieurs années à 0,25 % du PIB. Environ 10 % du total du déficit commercial des États-Unis est attribuable au commerce avec l'Allemagne, ce qui est peu en termes absolus, mais élevé rapporté à un seul pays.

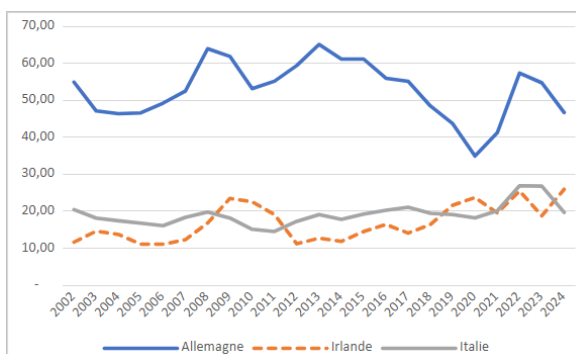
On peut constater que les échanges avec les États-Unis sont bien plus importants pour l'Allemagne qu'inversement. Non seulement la place du commerce bilatéral est bien plus forte pour l'Allemagne, mais en outre son excédent bilatéral rapporté au PIB est, en valeur absolue, sept fois plus élevé que ne l'est le déficit bilatéral américain rapporté au PIB (1,75 % contre - 0,25%).

Le déficit américain de marchandises dépasse la moitié du solde bilatéral

Lorsque l'on examine le commerce bilatéral de marchandises de façon plus précise, l'ampleur du déficit américain est à nouveau spectaculaire. Depuis près de 25 ans il avoisine ou dépasse la moitié des échanges bilatéraux (graphique 3). Autrement dit, bon an mal an, les entreprises installées en Allemagne vendent aux États-Unis le double de la valeur des marchandises qu'elles y achètent.

Sur cette période la plupart des lignes de la nomenclature de produits marquent même une dégradation pour les États-Unis. De sorte qu'actuellement, mis à part les produits pétroliers et

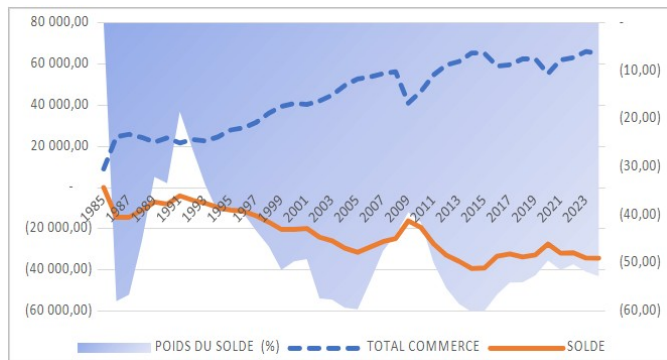
Graphique 2 : Poids des trois principaux pays de l'UE excédentaires avec les États-Unis dans le solde du commerce de marchandises de l'UE 27 (%)



Source : EUROSTAT, Commerce de marchandises (Standard International Trade Classification).
Note : la somme des trois pays peut dépasser 100 % car le solde de l'UE 27 est une moyenne dans laquelle certains pays sont déficitaires.

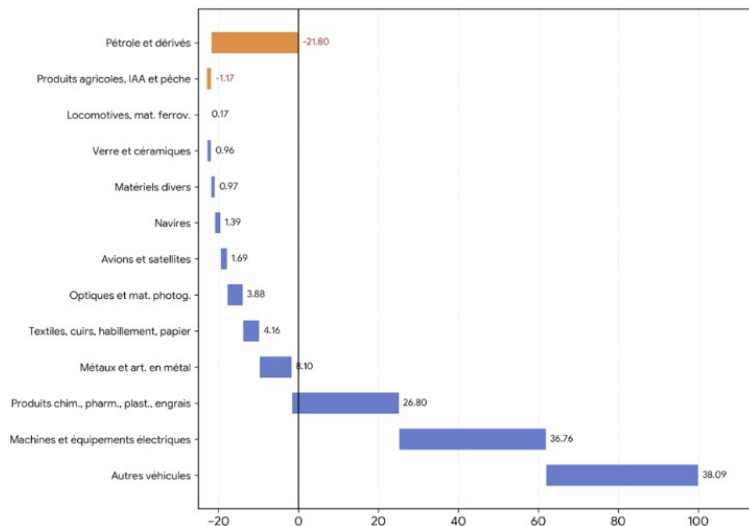
ceux tirés de l'agriculture ou de la pêche, toutes les rubriques agrégées sont excédentaires pour l'Allemagne (graphique 4).

Graphique 3 : Commerce bilatéral de marchandises depuis 1985 (milliards de \$ réels)



Source : Census Bureau of USA.
Poids du solde échelle de droite ; l'échelle est inversée ; (20) = -20.
Lecture : en 2024 le déficit des marchandises atteint -50 % du commerce bilatéral.
Dollars US réels (déflateur du PIB, Banque mondiale).

Graphique 4 : Contribution au solde des échanges de marchandises, moyenne 2022-2024, en %



Source : Destatis. Le solde global équivaut à 100 %.
Lecture : en moyenne sur les trois années 2022-24 le solde des échanges de métaux et articles en métal contribue au solde global positif pour +8,1 %.
NB. Certains soldes étant volatiles, la moyenne sur trois ans a été utilisée pour lisser les données.

Les points forts allemands traditionnels comme l'automobile, les machines ainsi que les métaux et produits métalliques, qui contribuaient pour près de 54 %, 28 % et 10 % au solde positif moyen de 2008-10, se sont maintenus. De nouveaux points forts, dont le solde était pourtant plutôt favorable aux États-Unis il y a une quinzaine d'années, se sont considérablement renforcés comme les produits chimiques, voire sont apparus, comme les produits pharmaceutiques et le matériel électrique (graphique 5). En 2024, les échanges d'équipements électriques seuls contribuent pour plus de 12 % au solde positif

de l'Allemagne, alors qu'en 2008 ils étaient tout juste équilibrés. Le cas des seuls échanges de produits pharmaceutiques illustre un renversement particulièrement remarquable. Ils contribuaient pour -12 % au solde en 2008, mais pour plus de +21 % en 2024. On peut probablement trouver ici une des raisons du différend sur les droits de douanes concernant les médicaments. Malgré la montée de nouveaux points forts, en 2024 l'automobile à elle seule contribue encore pour +38 % au solde excédentaire de l'Allemagne. La célèbre chanson de Janis Joplin, dans laquelle elle implorait le ciel en 1970 de lui offrir une Mercedes-Benz car ses amis possédaient déjà des Porsche, illustre la notoriété acquise par les voitures allemandes dès cette époque, tout autant qu'elle a pu participer à son renforcement.

Ces constats confirment s'il en était besoin, que l'Allemagne est un redoutable concurrent industriel, produisant des produits de qualité, peu sensibles aux prix du fait de leurs caractéristiques, avec une spécialisation dans les machines et équipements industriels, ainsi que dans l'automobile. Moins connue est sa position dans le domaine des échanges bilatéraux de services.

Un excédent y compris pour les échanges de services

L'Allemagne bénéficie depuis au moins deux décennies d'un excédent commercial avec les États-Unis dans le domaine des services (graphique 6). Après avoir connu une vigoureuse embellie en 2021-22 en relation avec

les brevets sur les vaccins anti-Covid-19, cet excédent est revenu en 2024 à un étiage proche de celui des années du premier mandat Trump, avec un niveau de moins de 4 milliards d'Euros (graphique 6).

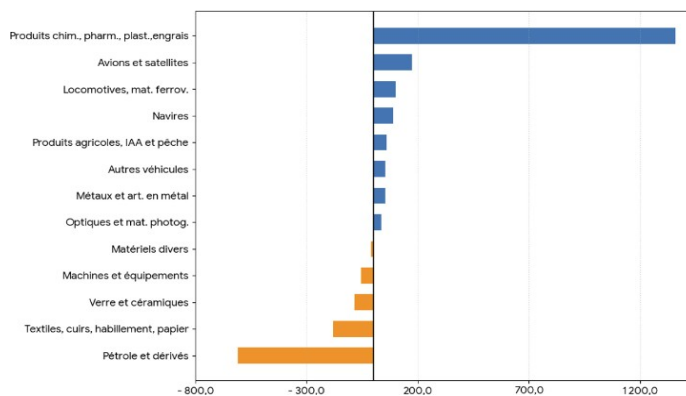
Avant d'examiner l'origine de cet excédent, il convient de rappeler les particularités du commerce de services, qui du reste justifie l'usage de statistiques spécifiques fournies par l'OCDE, plutôt que les statistiques nationales.

D'une manière générale, les services traditionnels s'exportent mal (hôtellerie-restauration) ou pas du tout (coiffure), ou alors selon une démarche différente de celle applicable aux biens. Ainsi les volumes d'échanges de services enregistrés dans la balance commerciale sont habituellement modestes. Le commerce entre les deux pays ne déroge pas à ce constat général. Ainsi en 2024 les échanges bilatéraux de services représentaient pour chacun d'entre eux moins de 30 % du commerce extérieur. Le solde bénéficiaire d'échanges des marchandises de l'Allemagne était 19 fois supérieur à celui des échanges de services (3,7 milliards d'euros). Symétriquement pour la même année le déficit en services des États-Unis (2,7 milliards de dollars), était 32 fois plus faible que celui des marchandises. Souvent seuls ont un volume significatif les flux liés aux voyages et aux transports (marchandises et passagers). Le reste des mouvements liés à des activités de services est traité en comptabilité nationale comme des investissements (hôtellerie – restauration), ou des flux monétaires purs (revenus liés aux travailleurs détachés sur des missions temporaires), qui sont enregistrés dans d'autres rubriques de la balance des paiements (Broussolle 2012, 2014).

Dans ces domaines l'Allemagne présente un tableau contrasté avec de forts déficits bilatéraux (services de télécommunication et d'information, voyage-tourisme), compensés par des excédents encore plus élevés (transports, revenus de la propriété intellectuelle) (graphique 7). Ses faiblesses sont conformes à ce qui est communément attendu. L'Allemagne est un pays moins attractif pour le tourisme que les États-Unis, qui, du fait de leur spécialisation internationale, ont en outre des surplus dans les services de télécommunications et d'information, les services financiers, les services aux entreprises (société de conseils...) et enfin dans les services récréatifs et culturels. Plusieurs de ces excédents américains ont néanmoins subi une érosion entre 2005 et 2023 (graphique 8). Cumulées, ces rubriques font plonger le solde allemand des échanges de services de –155 % (graphique 7). Toutefois l'impact des échanges de marchandises sur les flux de services contrebalance quasiment cette chute :

s'agit des transports de marchandises (1) et des échanges de services générés par les entreprises industrielles. C'est notamment le cas des services de réparation (2), mais aussi des revenus de la propriété intellectuelle (3). L'Allemagne

Graphique 5 : Variation en % de la contribution au solde des échanges de marchandises 2008-10 – 2022-24

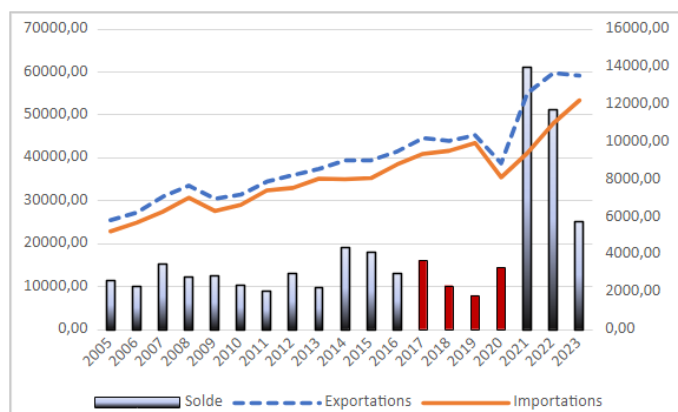


Source : Destatis. Certains soldes étant volatiles, la moyenne sur trois ans a été utilisée pour lisser les données.

Lecture : Entre les moyennes 2008-10 et 2022-24, la variation de la contribution du solde des produits pétroliers au solde global atteint –613 %.

N.B : Les croissances les plus fortes sont celles des rubriques dont l'importance était modeste ou négatives en début de période. Ce graphique doit être lu en parallèle avec le précédent.

Graphique 6 : Échanges de services de l'Allemagne avec les États-Unis (millions de dollars courants)



Source : OCDE, millions de dollars courants, Balanced trade in services (BaTIS).

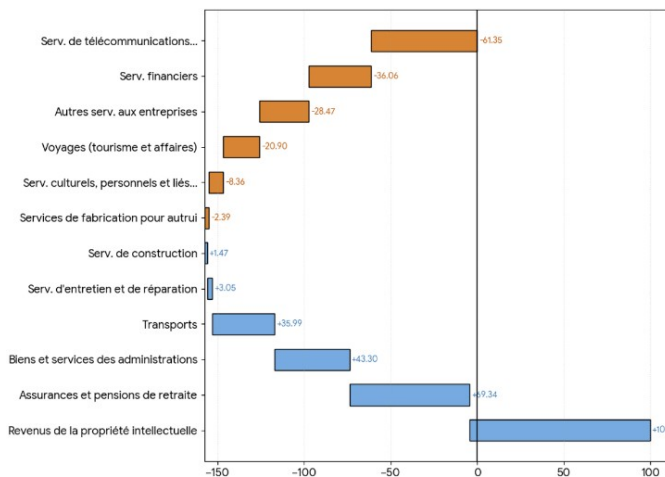
reçoit des royalties pour des montants élevés et croissants grâce aux brevets que ses entreprises déposent sur les produits industriels, chimiques et pharmaceutiques. Les deux premières catégories (1 et 2), contribuent pour près de +40 % au solde des services en 2023, la dernière à elle seule pour +104 %. Les trois catégories cumulées rétablissent donc déjà quasiment l'équilibre (–155 + 144). S'ajoute une catégorie hybride qui recense tous les échanges des administrations, qu'ils soient de services ou de marchan-

dises. Ce poste est excédentaire depuis des années et ce pour des valeurs élevées, puisqu'il contribue pour presque +44 % au solde de la rubrique « services ». Ce dernier excédent est également en relation avec la puissance industrielle allemande car de fait il englobe essentiellement des échanges de marchandises².

La dernière rubrique largement excédentaire (près de +70 % en 2023), illustre la force de sociétés allemande d'assurance, comme Allianz ou Munich Reinsurance, qui figurent parmi les premières mondiales.

Finalement, si de nombreuses rubriques de la balance des services sont défavorables à l'Allemagne, sa force dans le domaine industriel lui permet de les compenser presque entièrement.

Graphique 7 : Contribution au solde des échanges de services de l'Allemagne avec les États-Unis en 2023 (en %)



Source : OCDE, (BaTIS). Le solde global équivaut à 100 %.
Lecture : le solde des échanges de services de télécommunications et d'information contribue pour -61 % au solde global.

Ceci étant dit, l'image donnée par ce tour d'horizon sur le commerce bilatéral de services est probablement incomplète. Comme le souligne la Bundesbank (2025), les principales économies des pays de l'UE ont toutes une balance bilatérale des services excédentaire vis-à-vis des États-Unis, alors que l'UE dans son ensemble est déficitaire et même de façon croissante. L'excédent des États-Unis vis-à-vis de l'UE était en 2023, de 109 milliards d'Euros dans les

² La balance des paiements ne suit pas une logique unique : elle croise des rubriques à logique produit (marchandises, services), avec des rubriques à logique sectorielle (construction, finance, assurances). La rubrique administration est sectorielle, elle est classée dans les échanges de services parce que les administrations appartiennent au secteur des services, mais leurs échanges portent principalement sur des marchandises.

services (Eurostat). Il a même augmenté de près de 21 % en 2024 (Census Bureau of USA).

L'explication de cette étrangeté pourrait provenir de la façon dont les grandes entreprises américaines d'internet font transiter leurs revenus d'activité à l'intérieur de l'UE, avant de les transférer aux États-Unis. Leur siège étant pour la plupart installé en Irlande, il conviendrait d'inclure une partie des échanges de services de l'Irlande avec les États-Unis dans le commerce de services de l'Allemagne avec les États-Unis. Les flux liés aux transactions en services numériques fournis par les entreprises du net pourraient même transiter par d'autres rubriques recensant des mouvements monétaires purs qui apparaissent dans les comptes de revenus. Examiner en détail cette dimension élargie du commerce international sortirait du cadre de cet article. Cela supposerait du reste de réexaminer le cas des échanges de marchandises qui peuvent aussi transiter par des pays tiers. Il conviendrait alors de ne pas se limiter au cas de l'Irlande pour éviter un tableau tronqué. On peut cependant signaler à titre préliminaire que la base de données TIVA (*Trade In Value Added*) de l'OCDE, dont la fonction est d'intégrer cette conception élargie du commerce international, ne fait pas apparaître de déficit pour la balance bilatérale des services de l'Allemagne avec les États-Unis, au contraire. Sous réserve d'études plus approfondies le commerce de services de l'Allemagne avec les États-Unis doit donc être considéré comme effectivement excédentaire.

Quelles pourraient être les conséquences de la guerre commerciale sur l'économie allemande ?

Trois catégories de produits (machines, véhicules, médicaments) représentent à eux seuls 60 % des exportations des marchandises de l'Allemagne vers les États-Unis, qui absorbent en outre 20 % de ses exportations de médicaments. Le graphique 2 souligne également qu'à elle seule l'Allemagne représente régulièrement plus de 50 % de l'excédent du solde des marchandises de l'UE. On comprend qu'elle aurait pu être l'un des pays européens les plus touchés par la guerre commerciale lancée par Trump II.

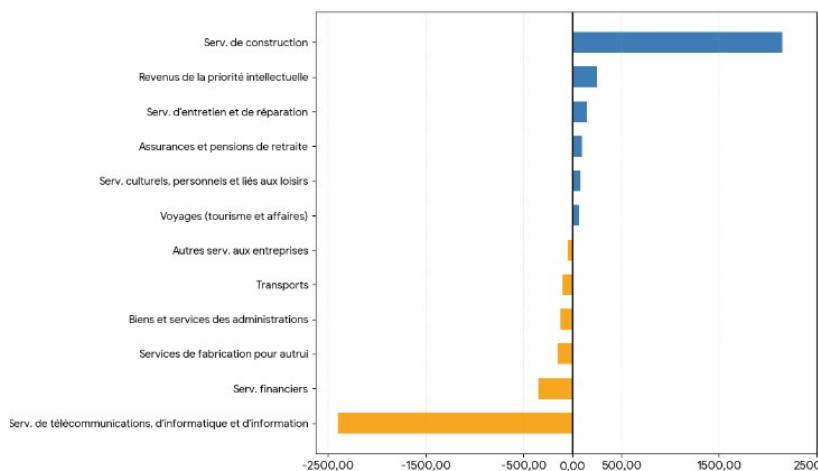
Des études récentes fournissent un éventail d'estimations en fonction des mesures qui seront finalement actées. Dans le cas de décisions qui auraient vraiment eu pour objectif de rendre les droits de douanes « réciproques » (égaux), les conséquences auraient été modestes puisqu'en moyenne l'écart de taxes entre les deux zones était faible³. Sur la base des chiffres de 2023, cela n'aurait d'ailleurs affecté que 53 % des exportations allemandes vers les États-Unis et seulement 6 % du total de ses exportations (Flach et Lisa 2025).

En revanche, une mise en œuvre des propos tenus pendant la campagne électorale, soit des droits de 60 % pour la Chine et de 20 % pour tous les autres pays, aurait naturellement eu des effets plus sévères. L'étude de Baur et al. (2024), estime dans ce cas de figure la chute des exportations de l'Allemagne en direction des États-Unis à environ 15 % en moyenne, avec des effets drastiques pour l'automobile (-32 %) et les médicaments (-35 %). La réorientation du commerce vers d'autres pays atténuerait néanmoins l'effet global, avec une perte de seulement -1,8 % pour l'ensemble des exportations. Pour sa part le CEPII estimait, sur les données disponibles avant le protocole d'accord de l'été 2025, que les effets sur le PIB seraient modestes pour la plupart des pays de l'UE. L'Allemagne était néanmoins le pays le plus touché, avec -0,9 % à -0,4 % pour 2025 selon le niveau final des droits. Un scénario d'apaisement, proche du

³ Ainsi, en 2023 le taux moyen des droits de douane appliqués par l'UE sur les produits américains était de 4%, celui des États-Unis sur les produits européens était de 3,5% (moyenne arithmétique des taux). Dans certains cas néanmoins la différence était plus significative : les voitures européennes importées supportaient une taxe de seulement 2,5% aux États-Unis, alors que les voitures américaines importées dans l'UE supportaient une taxe de 10%. Avec le document de l'été 2025, les nouveaux taux « réciproques » deviennent 15% pour les voitures européennes importées aux États-Unis et 0% pour les voitures américaines importées dans l'UE.

protocole, permettrait de limiter la baisse de la production à -0,1 % pour l'ensemble de l'indus-

Graphique 8 : Variation en % de la contribution au solde des échanges de services 2005 - 2023

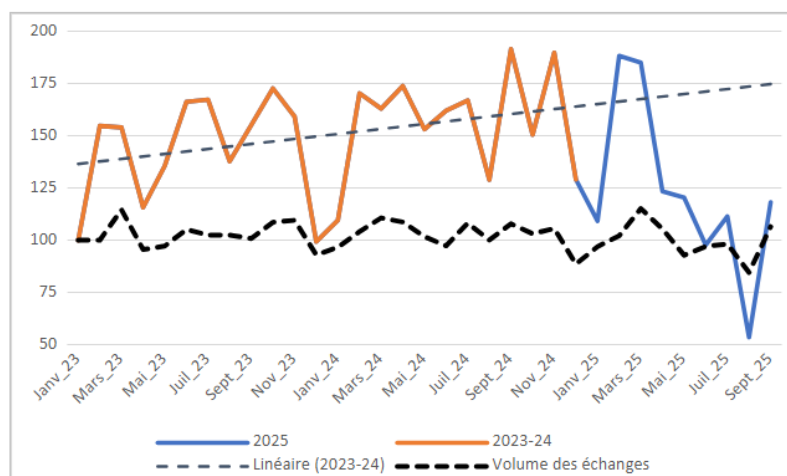


Source OCDE : BATIS.

Lecture : sur la période 2005 - 2023, la variation de la contribution du solde des revenus de la propriété intellectuelle atteint +252 %.

N.B : Les croissances les plus fortes sont celles des rubriques dont l'importance était modeste ou négatives en début de période. Ce graphique doit être lu en parallèle avec le précédent.

Graphique 9 : Évolution du solde extérieur de l'Allemagne et du commerce extérieur entre l'Allemagne et les États-Unis (2023 - 2025)



Source : Destatis, commerce en valeur (Euros) ; volume des échanges : importations + exportations ; indices mensuels base 100 en janvier 2023.

trie, mais avec de fortes diminutions sectorielles, comme -8,3 % pour l'activité du secteur des véhicules et pièces détachées.

La déclaration d'intention finalement signée en juillet 2025 entre l'UE et les États-Unis, porte l'essentiel des droits de douanes américain à 15 % seulement, y compris pour l'automobile et les médicaments (DGTES 2025, Encadré), à

comparer au taux moyen précédent de 3,5 %⁴. Les négociations ayant évité le pire à l'UE et au premier chef à l'Allemagne, les effets probables sur son économie seront donc dans le bas de la fourchette de l'éventail précédemment évoqué, et cela d'autant plus que la Chine apparaît également moins frappée que ce qui avait été annoncé.

Il n'en reste pas moins que les incertitudes et la guérilla commerciale lancée par Trump II ont conduit à une détérioration du solde commercial allemand pour les neuf premiers mois de l'année 2025, en rupture avec la progression des deux années précédentes. Le solde de septembre 2025 se situe à environ 70 % de la tendance des dernières années (Graphique 9). Toutefois pour

Encadré : les mesures douanières en vigueur

1) La déclaration conjointe UE-USA du 27 juillet 2025, complétée le 21 août prévoit :

- que la plupart des produits européens exportés vers les États-Unis seront soumis à un droit minimum de 15 %. Au total 70 % des exportations de l'UE vers les États-Unis seraient concernés (COFACE 2025). Ce taux s'applique aux automobiles et à leurs pièces détachées, qui avaient progressivement été frappés de droits atteignant au total 27,5 %.

- le retour aux seuls droits de douane dits « de la nation la plus favorisée » pour les ressources naturelles « indisponibles » ; les équipements aéronautiques ; les produits pharmaceutiques génériques, ainsi que leurs précurseurs chimiques.

En contrepartie et sans s'intéresser à ses engagements financiers, qui n'ont pas de caractère douaniers ou commerciaux, l'UE a indiqué son intention de :

- supprimer les droits de douane sur tous les produits industriels américains. Actuellement 66 % des biens industriels originaires des États-Unis entrent déjà dans l'UE sans droits de douane. Pour autant, sur ces produits, le taux moyen pondéré était de 4,8 %. Sur la base des données 2024, les pertes de recettes douanières de l'UE sont estimées à 5 Mds € (Baldon et al. 2025), soit 2,6 % de son budget annuel.

- accorder un accès préférentiel au marché unique à certains produits alimentaires et agricoles américains (fruits à coque, les produits laitiers, fruits et légumes frais et transformés, aliments transformés, semences, huile de soja, viande de porc et de bison, etc.).

- réduire les obstacles non tarifaires (normes automobiles, mesures sanitaires et phytosanitaires, reconnaissance mutuelle des évaluations de conformité).

- adapter la réglementation européenne spécifiquement pour les entreprises américaines, en supprimant les « obstacles injustifiés » au commerce numérique, en les exemptant du règlement de l'UE sur la déforestation, et en prévoyant des « flexibilités supplémentaires » dans la mise en œuvre du mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (Broussolle 2021). Il ne sera donc pas appliqué aux entreprises américaines, alors même que les États-Unis démantèlent leur politique de lutte contre les émissions de gaz à effet de serre.

2) Une série de droits sectoriels américains, dont certains sont postérieurs à la rencontre UE-USA, ne sont toutefois pas concernés par les mesures « d'apaisement » :

- Pour les importations d'acier et d'aluminium originaires de l'UE, ainsi que sur une série de produits dérivés en contenant, les droits de douane augmenté en février 2025 à 25 %, puis portés à 50 % en juin, restent en vigueur. Ces mesures ont même été étendues le 19 août à 407 nouveaux produits dérivés.

- Les droits frappant toutes les importations, y compris celles originaires de l'UE, de produits semi-finis en cuivre et de produits dérivés à forte teneur en cuivre, augmenté depuis le 1 août 2025 à 50 % restent également en vigueur. Toutefois lorsqu'il s'agit de produits déjà soumis aux droits sectoriels sur les automobiles, ce sont ces derniers droits qui s'appliquent.

- Des droits de douane additionnels de + 25 % sur les importations de camions et de + 10 % sur leurs pièces détachées ainsi que les bus sont applicables à compter du 1er novembre 2025. Dans une perspective de réindustrialisation abritée, les constructeurs américains peuvent obtenir un remboursement pouvant s'élever jusqu'à 3,75 % de la valeur d'un véhicule neuf pour compenser le surcoût des pièces importées. Cette compensation est réservée aux automobiles, camions et bus faisant l'objet d'un assemblage final sur le territoire américain.

- Pour lutter contre les importations diffuses, les marchandises de faible valeur, envoyées par des moyens autres que le système postal international, qui bénéficiaient auparavant d'une exemption sont soumises à partir du 29 août à tous les droits applicables par ailleurs. Pour les colis postaux un droit fixe de 15 % est applicable.

- Enfin pour tenter de lutter contre les « détournements de trafic », les marchandises dont l'administration américaine considère qu'elles ont été transbordées pour éviter des droits applicables, sont frappées d'un droit de douane supplémentaire de 40 % en plus des droits qui leur sont applicables.

Pour plus de précisions on peut se référer aux sites internet de la [Direction Générale du Trésor](#) ou des [douanes](#).

⁴ Pour sa part le taux moyen pondéré antérieur était de 1,2 % (COFACE 2025) : moyenne pondérée par le commerce de chacun des produits concernés.

l'instant le volume global des échanges a été moins affecté (Graphique 9). Sur ces neuf premiers mois de l'année les mesures en vigueur

n'ont eu qu'un effet modeste sur les importations allemandes en provenance des États-Unis, qui n'ont que légèrement augmenté (+3 % par rapport à la moyenne des trois dernières années).

Bien qu'il soit évidemment trop tôt pour en tirer des enseignements durables, pour l'instant les turbulences commerciales n'ont eu qu'un effet limité sur le commerce allemand vis-à-vis des États-Unis.

Les mesures protectionnistes américaines et la déclaration conjointe UE - USA

Pour avoir une appréciation plus complète du nouveau contexte commercial entre les deux pays, il convient de s'intéresser aux décisions commerciales prises par l'administration Trump II, ainsi qu'au contenu de la déclaration conjointe (Encadré).

Comme on peut le constater (Encadré), la stratégie commerciale mercantiliste suivie par Trump II consiste principalement à frapper fort, à menacer d'une escalade, puis à revenir quelque peu en arrière après avoir obtenu des concessions significatives. Les mesures américaines « de sauvegarde » pour l'automobile portaient sur 67 Mds € d'exportation de l'UE en données 2024. Les droits de douane dits « réciproques » portaient quant à eux sur 285 Mds € (Balton et al. 2025). Soit au total l'équivalent de 65,8 % du volume des exportations de l'UE vers les États-Unis pour cette même année. Pour sa part la stratégie de l'UE consiste, pour l'essentiel, à faire le gros dos et à tenter d'amadouer le président américain. Rappelons ainsi qu'en préalable à la rencontre de l'été, et suite à une menace de taxer plus fortement les entreprises européennes, l'UE avait exempté en juin les multinationales américaines de l'impôt minimal de 15 % adopté en 2021 par 140 pays dans le cadre de l'OCDE (Broussolle 2020). Ce faisant elle a mis à mal l'ensemble du dispositif, puisqu'il devient plus difficile de l'appliquer à d'autres multinationales.

Le protocole de l'été est asymétrique (Lamy 2025) ; il entérine un rapport de force défavorable à l'UE. Au-delà de ses effets négatifs visibles relativement modérés sur le commerce et la croissance, sa nocivité réelle est beaucoup plus profonde et insidieuse. D'une part, il contrevient aux règles de l'OMC. L'UE pourrait alors faire l'objet de demandes de révision de pays participants à des accords de libre-échange

qu'elle avait conclu, en vue de bénéficier de la clause standard de la nation la plus favorisée. En effet, ils seraient désormais moins bien traités que les États-Unis, notamment pour leurs exportations de biens industriels vers l'UE. D'autre part, le prix à payer est surtout politique, car l'enjeu essentiel concerne la sécurité avec la guerre en Ukraine (Berg 2025), mais aussi la crédibilité de l'UE dans le concert international. C'est la capacité de l'UE à exister indépendamment et à prendre des décisions souveraines, qui est sur la sellette.

Conclusion

Le tour d'horizon du commerce entre l'Allemagne, comme principal exportateur de l'UE, et les États-Unis illustre le fait que, malgré ses outrances et son comportement apparemment incohérent, le président Trump ne choisit pas ses attaques, ni ses points de blocage, au hasard. Il y a en effet un important déséquilibre commercial entre les deux pays. Cela n'en valide pas pour autant sa méthode ou son raisonnement sous-jacent.

Certes, le commerce allemand a été légèrement favorisé par un taux de change de l'euro vis-à-vis du dollar, plus faible que celui qu'un deutschemark maintenu aurait, avec toutes choses égales par ailleurs une sous-évaluation d'au moins 10 % (Grekou 2022). Toutefois symétriquement, les États-Unis disposent du privilège de payer leur commerce avec leur propre monnaie. En réalité, le déséquilibre est surtout le « problème » de la dégradation de la compétitivité américaine et de sa spécialisation dans les activités de services, dont l'impact sur la balance commerciale est modeste. Il s'agirait donc plutôt d'un « problème » américain, que d'un « problème » allemand.

Pourtant cela devient un problème européen et allemand pour deux raisons. D'une part, l'UE tout entière s'est trouvée placée dans le collimateur de Trump, pour partie du fait de l'ampleur de l'excédent allemand. Puisque la politique commerciale est une compétence communautaire exclusive, les pays déficitaires avec les États-Unis (Espagne, Belgique, Hollande), ou à faible excédent comme la France, se trouvent frappés des mêmes droits « réciproques » que l'Allemagne qui en revanche bénéficie de leur situation commerciale moins favorable. D'autre part, la Commission européenne se trouve prise à contre-pied. La doctrine extérieure de l'UE fait corps avec celle de l'Allemagne, c'est celle du multilatéralisme, du libre-échange, de la

montée en gamme comme garantie de compétitivité et comme protection vis-à-vis des autres pays.

Cette doctrine (ordolibéralisme) est balayée par celle de Trump qui impose la prééminence des rapports de force dans les relations internationales et le recours à un mercantilisme agressif. Le problème devient alors continental dans la mesure où les élites allemandes ou communautaires, sidérées d'un côté par le cynisme conquérant de la nouvelle administration américaine, et tétanisées de l'autre par la frayeur d'un lâchage vis-à-vis de l'Ukraine, ne semblent pas savoir comment réagir.

Deux stratégies s'offrent à elles : une première stratégie serait de continuer à faire le gros dos en comptant sur des élections défavorables pour Trump, sur l'âge d'un président qui devra en principe passer la main, ou encore espérer que les droits de douane seront déclarés inconstitutionnels. Ce sont des choix d'attente qui s'appuient sur le fait que plusieurs années passeront avant que la stratégie brutale de « réindustrialisation » des États-Unis ne produise d'effets. Ils supposent également que Trump II sera de meilleure foi que Trump I et acceptera de quitter le pouvoir. Ou encore ils supputent que les juges de la Cour suprême choisiront de limiter les pouvoirs du président, malgré le risque de chaos fiscal que cela représente aux États-Unis. Dans le même ordre d'idée, il est aussi loisible de conjecturer que le changement international sera passager et que rien de fondamental ne se déroulera pendant les quatre années de l'actuel mandat. Cependant, tout cela requiert une rare conjonction des astres.

Une autre stratégie consisterait à modifier les principes et le fonctionnement de l'UE pour lui permettre d'agir dans un nouveau contexte international hostile. C'est une voie plus complexe et ardue, mais probablement plus réaliste et plus protectrice de l'avenir. On peut néanmoins s'interroger sur la capacité des pays européens à changer significativement un cadre péniblement construit et jusque-là présenté comme incontournable. Combinée aux coups de boutoir commerciaux de l'administration Trump, la nouvelle donne internationale aiguise les forces centrifuges et met en jeu l'avenir de l'UE. Le bras de fer imposé à l'UE et gagné par Trump II, exprime une forme de vassalisation vis-à-vis des États-Unis. Dans les années 2000, l'Allemagne avait progressivement largué les amarres de l'Europe, le commerce avec le reste du monde étant devenu son horizon principal. Le marché

unique était essentiellement conçu comme un tremplin vers la mondialisation. Le choc venu des États-Unis l'amènera-t-il à changer son orientation ?

Références bibliographiques

- Baldon C. Braoudakis N., and Robert J. (2025), "Legal assessment of the EU-US "deal" and the EU proposal of regulation to eliminate EU tariffs on US goods", Cabinet Baldon Avocats, 15 Oct.
- Baur, A., L. Flach and D. Hillrichs (2024), "German-US Trade Relations before the Election : Implications of a Trump Comeback", *EconPol Forum* 25(5), Ifo Institute Munich 27-31.
- Berg A., (2025), "Three hard lessons for European trade", Center for European Reform, 10 November.
- Bouët A., Guimbard H., Mitaritonna C., de Vaulchier B. et Yu Z., (2025), « Protectionnisme américain : les enjeux du 9 juillet 2025 », *La lettre du CEPII*, N° 456, Juin.
- Broussolle D. (2012), « Le commerce des services, un commerce en trompe-l'œil ? Une analyse fondée sur le point de vue de Hill », *Revue économique* 63, N° 6, 1145-1177.
- Broussolle D. (2014), "Service, Trade in Services and Trade of Services Industries", *Journal of World Trade* 48, N° 1, p. 31-58.
- Broussolle D. (2020), « Où en sont la taxation des entreprises numériques et la lutte contre l'évitement fiscal ? », *Bulletin de l'Observatoire des Politiques Économiques en Europe* 42, 35 - 45.
- Broussolle D. (2021) « Les enjeux économiques d'un mécanisme d'ajustement carbone aux frontières de l'UE », *Bulletin de l'Observatoire des Politiques Économiques en Europe* 44, 13 - 24.
- Bundesbank (2025), "German balance of payments in 2024", *Monthly Report* 77, N° 3.
- COFACE (2025), « Accord commercial UE-États-Unis : un accord déséquilibré et peu détaillé », 31/07/2025.
- DGTES (2025), "Joint Statement on a United States-European Union framework on an agreement on reciprocal, fair and balanced trade", Directorate-General for Trade and Economic Security, 21 August, Brussels.
- Flach L. et Scheckenhofer L. (2025), "US "Reciprocal" Tariffs and the Erosion of Global Trade Rules: Implications for Germany", *Econpol Policy Brief* 71, Ifo Institute, Munich, April.

Grekou C. (2022), “EQCHANGE annual assessment 2022”, *CEPII Working Paper* N° 2022-13 – December.

Lamy P., (2025), “Après Turnberry”, Blog, Notre Europe Institut Delors, 31/07.

Poitiers, N., Barata da Rocha M. and Boivin N. (2025), “European exports in geopolitical storms”, *Working Paper* N° 23, Bruegel.

Vicard V. (2018), « Une estimation de l’impact des politiques commerciales sur le PIB par les nouveaux modèles quantitatifs de commerce », Conseil d’Analyse Économique, *Focus*, N° 22, juillet.

La singulière politique commerciale du président Trump

Gilbert Koenig* et Irem Zeyneloglu[§]

Les singularités de la nouvelle politique commerciale américaine sont dues essentiellement au caractère inhabituel de ses justifications, à l'aspect déconcertant de sa mise en œuvre et à l'audace assez utopique qui consiste à vouloir atteindre plusieurs objectifs internes et externes avec des hausses de droits de douane comme seul instrument. Après avoir spécifié la nature de ces singularités, nous montrons comment l'administration Trump compte utiliser les hausses des tarifs douaniers comme instrument unique de sa politique économique pour atteindre plusieurs objectifs internes. Dans le domaine des échanges commerciaux internationaux, la nouvelle politique commerciale américaine a deux incidences principales. L'une se traduit par la poursuite de la guerre commerciale États-Unis–Chine qui a débuté lors du premier mandat du président Trump, qui s'est intensifiée au début de son second mandat et dont il est actuellement difficile de prévoir l'issue. L'autre consiste en une réorientation des exportations de certains partenaires commerciaux des États-Unis provoquée par la hausse importante des tarifs douaniers américains.

Codes JEL : F1, F02, F13, F51.

Mots-clefs : politique commerciale, droits de douane réciproques, système des relations commerciales internationales, guerre commerciale, libre-échange.

La nouvelle politique commerciale que veut instaurer le président Trump n'est pas seulement destinée à résoudre les difficultés de l'économie américaine. Elle vise également à instaurer un nouveau système de relations commerciales internationales appliquant les principes du mercantilisme qui génèrent généralement des politiques protectionnistes. Ces principes diffèrent fondamentalement de ceux du libre-échange défendus depuis 1947, d'abord par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), puis par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La nouvelle politique consiste essentiellement à imposer des droits de douane élevés aux importations américaines venant du reste du monde. Elle se place, selon le président Trump, dans l'esprit de la politique de tarifs douaniers élevés instaurée aux États-Unis en 1890¹. Le président américain s'est référé à cette expérience dans différentes interventions,

moins pour ses objectifs limités à la protection des producteurs américains contre la concurrence étrangère et au financement du déficit budgétaire que pour la prospérité de l'économie américaine qu'il lui attribue entièrement². En effet, sa nouvelle politique commerciale se veut plus ambitieuse que celle mise en œuvre à la fin du 19^e siècle et plus efficace que celle aux conséquences économiques assez catastrophiques adoptée dans la période 1929-1930 par le président H. Hoover. En fait, elle ne semble pas avoir un précédent historique qui puisse fournir une référence satisfaisante. Ses singularités sont dues essentiellement au caractère inhabituel de ses justifications, à l'aspect déconcertant de sa mise en œuvre et à l'audace assez utopique qui consiste à vouloir atteindre plusieurs objectifs internes et externes avec des hausses de droits de douane comme seul instrument.

¹ Cette instauration est due en grande partie à l'action efficace menée par W. McKinley avant de devenir président des États-Unis de 1897 à 1901. Elle a abouti à un taux moyen des tarifs douaniers d'environ 29 % aux États-Unis à la fin du 19^e siècle (Bannister 2025).

² En fait, cette prospérité s'était déjà manifestée avant l'instauration, en 1890, des droits de douane élevés dont l'efficacité avait déjà été mise en doute par le président McKinley lui-même vers la fin de son mandat (Mawhorter 2025).

* BETA, CNRS, Université de Strasbourg. [§] Université Galatasaray (GIAM) et Université de Strasbourg (BETA).

1. Les justifications de la hausse importante des tarifs douaniers

Le président Trump fonde sa politique de droits de douane élevés sur une interprétation controversée d'une clause que comporte une loi d'urgence ancienne et sur une théorie économique un peu oubliée. Il complète ces justifications par des considérations personnelles d'équité commerciale et politique.

La justification juridique

Conformément à la Constitution des États-Unis, le Congrès exerce un droit exclusif sur la fixation des droits de douane et la réglementation du commerce international (Barbet 2025). Une loi d'urgence de 1977, l'*International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA) prévoit cependant que le président des États-Unis peut être amené à réguler le commerce international lorsqu'il existe une menace particulièrement inhabituelle et extraordinaire pour le pays. Le président Trump se réfère à cette clause pour justifier sa politique commerciale qui est, selon lui, destinée à faire face à l'urgence nationale générée par le déficit important et persistant de la balance commerciale des marchandises que connaissent les États-Unis depuis de nombreuses années³. La justice est appelée à vérifier le bien-fondé de cette interprétation⁴ et la Cour suprême doit se prononcer sur la constitutionnalité des droits de douane instaurés par le président américain sans vote du Congrès.

Le fondement économique

L'administration Trump tente de justifier économiquement sa nouvelle politique commerciale par la théorie du droit de douane optimal qui avait perdu de son intérêt depuis l'instauration d'un système de libre-échange par le GATT et l'OMC. Selon cette théorie, un grand pays, comme les États-Unis, a intérêt à mener une politique de droits de douane élevés s'il dispose d'un marché suffisamment important pour inciter ses partenaires commerciaux à accepter de tels droits en vue de maintenir leurs parts de marché.

³ On peut noter que ce déficit est presque compensé par l'excédent de la balance des services.

⁴ La lutte contre une immigration considérée comme excessive constitue un argument non économique justifiant, selon le président américain, le recours à la loi d'urgence de 1977.

Dans cette optique, une hausse des tarifs douaniers appliquée par un grand pays ayant un pouvoir de marché important, à ses importations de biens de consommation et de biens intermédiaires utilisés par les producteurs entraîne celle des prix de ces biens, taxes comprises. Face à la baisse de la demande qui en résulte, l'exportateur étranger est amené à réduire son offre et son prix hors taxes. L'effet net de la hausse des droits de douane est une hausse des prix freinée par la baisse du prix d'offre et une réduction de la demande. La hausse des droits de douane entraîne donc pour le grand pays importateur une perte de bien-être qui est due à la baisse du pouvoir d'achat des consommateurs et à la hausse des coûts de ses producteurs. Par contre, les tarifs douaniers constituent un gain pour le pays importateur, car ils génèrent des recettes douanières utilisables pour financer le déficit budgétaire du pays. Le grand pays peut continuer à augmenter les droits sur les importations de biens étrangers jusqu'à ce que la somme algébrique des pertes et des gains issus de sa politique s'annule. Le taux qui réalise cette condition constitue le tarif douanier optimal. Comme le note Krugman (2018), le montant de ce taux est difficile à déterminer sur le plan théorique et économétrique. Diverses estimations de ce taux qui dépend de l'élasticité de l'offre d'exportation du reste du monde ont cependant été effectuées (Allard 2018). Elles montrent qu'il varie selon les pays et que son montant peut aller jusqu'à 60 %. En fait, un tel optimum ne pourrait être atteint par un pays que si sa politique des tarifs douaniers élevés ne suscite aucune réaction de la part de ses partenaires commerciaux. Or, ces derniers peuvent répondre à la hausse des tarifs en augmentant à leur tour les droits de douane sur les exportations provenant du grand pays. Une telle réaction risque d'enclencher une guerre commerciale se traduisant par une escalade des tarifs douaniers qui conduit à un gaspillage de ressources avec des pertes pour les deux belligérants (Krugman 2018).

Le président Trump ajoute à ces arguments juridiques et économiques une justification personnelle fondée sur sa conception de l'équité dans les domaines internationaux du commerce et de la politique.

L'éthique commerciale et politique selon le président Trump

Selon le président américain, les partenaires commerciaux de son pays qui exportent plus de biens vers les États-Unis qu'ils n'en importent

font du tort à l'économie américaine. C'est particulièrement le cas pour la Chine et le Vietnam dont les excédents commerciaux aux États-Unis sont les plus importants. C'est également le cas pour certains pays, comme ceux de l'UE, qui, selon le président Trump, imposent aux exportations des États-Unis, en plus des droits tarifaires, des obstacles non tarifaires comme des réglementations environnementales et sanitaires. Convaincu que ces préjudices ont été causés volontairement par les partenaires commerciaux des États-Unis, le président américain décide de les sanctionner en leur imposant des droits de douane d'une importance proportionnelle à celle des droits tarifaires et non-tarifaires qui, selon lui, ont été appliqués à tort aux exportations américaines.

Des tarifs punitifs ont également été utilisés pour des raisons sans lien avec le commerce sur la base d'un droit que le président Trump s'arroge d'intervenir dans les affaires intérieures des autres pays. C'est ainsi que l'administration Trump a menacé le Mexique, le Canada et la Chine de droits élevés sur leurs exportations vers les États-Unis à cause de contrôles supposés insuffisants des flux d'immigrants illégaux et d'un trafic de drogue vers les États-Unis portant essentiellement sur le fentanyl. Des menaces analogues ont été faites contre d'autres pays comme le Panama qui s'opposait à la volonté américaine de récupérer le contrôle de son canal.

En se lançant dans ce type d'action punitive dans l'intérêt affiché des États-Unis et en assumant ses effets sur les transactions commerciales mondiales, l'administration Trump est amenée à mettre en cause les principes de l'OMC, comme ceux du multilatéralisme des négociations commerciales et de non-discrimination (mêmes traitements pour tous les pays).

La singularité de l'ensemble de ces justifications réside plutôt dans la curiosité qu'elles suscitent que dans leur capacité à convaincre dans la mesure où elles se fondent sur une interprétation contestée d'une clause juridique, sur une théorie économique aux effets illusoire et sur une conception contestable, propre au président Trump, de l'équité dans les domaines internationaux du commerce et de la politique.

2. La mise en place de la nouvelle politique commerciale

Le président Trump a annoncé dès le début de son second mandat l'instauration de droits de

douane élevés sur les importations de certains biens provenant de l'étranger, comme les voitures et l'acier. Ces mesures ont ensuite été étendues à d'autres biens. Mais l'essentiel des tarifs douaniers qui forment la nouvelle politique commerciale porte sur les importations venant de tous les partenaires commerciaux des États-Unis. Leur importance a été justifiée par une formule numérique proposée par l'administration Trump. Leur application, qui devait d'abord être immédiate, a été reportée pour une durée de 90 jours ouverte pour des négociations bilatérales éventuelles.

La présentation des nouveaux droits de douane

Le 2 avril 2025, le président Trump a présenté les nouveaux droits de douane dans un grand tableau comportant les noms des 175 pays et territoires qui sont les partenaires commerciaux des États-Unis et dont certains ont des excédents commerciaux aux États-Unis (La Tribune 2025).

La première colonne de ce tableau comporte les taux des droits de douane qui, selon les estimations de l'administration Trump, ont été appliqués aux exportations américaines par les partenaires étrangers qui exportent plus aux États-Unis qu'ils n'y importent. Ces tarifs comportent les droits tarifaires et des droits supplémentaires. Ces derniers sont qualifiés de non tarifaires. Leur montant correspond à la valeur estimée des conséquences des barrières non tarifaires imposées aux exportations américaines vers l'étranger. À ces droits supplémentaires s'ajoute le montant estimé des manipulations de taux de change qui peuvent également constituer des obstacles pour les exportations américaines.

L'administration Trump estime d'une façon arbitraire que tous les pays n'ayant pas d'excédents commerciaux aux États-Unis ont appliqué un taux de droit de douane uniforme de 10 % à leurs importations provenant des États-Unis. Comme ce taux est nettement plus important que celui du droit tarifaire moyen de 2,5 % appliqué jusqu'ici aux importations américaines, on peut supposer, en conformité avec l'intitulé de la première colonne, qu'il comporte des droits non tarifaires évalués de façon discrétionnaire.

La seconde colonne du tableau fournit les taux des tarifs qui devraient être appliqués aux importations américaines. Ces tarifs sont appelés droits de douane réciproques car leurs montants sont censés être égaux ou au moins proportion-

nels à ceux des droits que les partenaires sont supposés appliquer aux importations provenant des États-Unis. En fait, ces tarifs sont plus faibles que ceux figurant dans la première colonne pour les pays ayant des excédents commerciaux aux États-Unis. Cette réduction est due à la « bienveillance » du président Trump qui consent une « remise » représentant environ 50 % des droits figurant dans la première colonne du tableau. Cette réduction ne s'applique pas aux taux forfaitaires de 10 % que les pays n'ayant pas d'excédents commerciaux aux États-Unis sont censés avoir appliqués aux exportations américaines.

Compte tenu des remises accordées par le président américain, l'ensemble des taux de droits de douane qui doivent être appliqués aux importations américaines de biens étrangers s'échelonnent entre 10 % et 50 % (Palacin 2025). Ces droits nouveaux pèsent particulièrement sur les pays asiatiques, comme la Chine (34 %), le Vietnam (46 %), le Laos (48 %) et le Cambodge (49 %). Par contre, certains pays échappent aux nouveaux tarifs douaniers, comme le Canada et le Mexique, couverts par un accord de libre-échange et soumis à un régime spécifique. Ils sont néanmoins déjà soumis à des droits de douane sur certains produits et n'échappent pas aux 25 % de taxes additionnelles sur les voitures fabriquées à l'étranger. D'autres États, comme la Biélorussie, Cuba, la Corée du Nord et la Russie, ne sont pas concernés par ces nouveaux tarifs car ils font l'objet de sanctions américaines, ce qui bloque déjà tout commerce significatif, selon la Maison Blanche.

Tous les droits affichés sur le tableau de présentation sont soit arbitraires, soit fondés sur des évaluations sans justification explicite. Pour répondre à ces critiques, l'administration Trump a proposé une formule numérique pour justifier l'importance de ces droits appliqués aux pays ayant des excédents commerciaux aux États-Unis.

Une justification numérique des montants des nouveaux droits de douane

Devant les difficultés d'expliquer, pays par pays, les estimations des droits non tarifaires que chacun d'entre eux est censé avoir appliqués aux exportations américaines, l'administration Trump a préféré fonder ses explications sur la formule suivante (Presidential Tariff Actions 2025) :

$$\Delta \tau_i = \frac{x_i - m_i}{\varepsilon \varphi m_i}$$

Cette formule est destinée à définir le taux du tarif douanier τ_i qui doit s'appliquer aux importations américaines de produits provenant d'un pays i et non l'accroissement de ce taux $\Delta \tau_i$. Mais, du fait de la nouveauté de cette tarification, le montant de ce taux est le résultat d'une hausse à partir d'un montant initial nul, ce qui implique que ce montant est égal à sa hausse à partir de zéro.

Dans cette formule, les exportations des États-Unis vers le pays i et les importations des États-Unis venant du pays i sont respectivement x_i et m_i . Elle comporte également deux correctifs dont l'incidence n'a pas été clairement spécifiée par l'administration Trump. Le premier est l'élasticité-prix de la demande des biens importés $\varepsilon_i < 0$. Sa valeur est estimée à -4 selon certains travaux empiriques auxquels se réfère l'administration. Le second paramètre mesure l'importance de la transmission (*pass-through*) du tarif douanier aux prix des biens importés. Il est représenté par $\varphi > 0$. Sa valeur estimée est de 0,25. De ce fait, $\varepsilon \varphi = -1$. La valeur négative de ce produit au dénominateur de la formule combinée à la valeur négative de son numérateur due à la supériorité des importations sur les exportations permet à la partie droite de la formule d'être positive.

Le taux du tarif douanier τ_i dépend, selon cette formule, du rapport entre le déficit commercial des États-Unis par rapport au pays i ($m_i - x_i$ avec $m_i > x_i$) et les importations américaines provenant du pays i (m_i). Il ne représente donc pas un droit réciproque, mais un droit lié arbitrairement à un déficit commercial.

Malgré la « remise » accordée par le président Trump sur les droits de douane portant sur les importations américaines, les 60 pays qui ont des excédents commerciaux aux États-Unis doivent supporter, selon ces calculs, des tarifs exorbitants. Les 24 pays ayant les excédents commerciaux les plus importants seraient soumis à des taux compris entre 30 % et 50 %. Les 125 autres pays et territoires sont soumis à la taxe minimale de 10 %.

Le report de l'application des droits « réciproques »

L'annonce des droits exorbitants qui devaient être appliqués aux pays ayant des excédents commerciaux aux États-Unis a entraîné un décrochage important des marchés financiers in-

ternationaux. Il est probable que cette réaction des marchés financiers a contribué à la décision du président Trump de reporter de 90 jours l'application des nouveaux droits pour une soixantaine de pays. Cela a rassuré les marchés financiers dont la reprise a été forte après cette annonce. Ces deux réactions des marchés financiers auraient pu être largement prévues par un gouvernement qui aurait planifié cette procédure en deux étapes. Mais qu'une telle procédure ait été planifiée ou non, elle a permis au président Trump d'appliquer la méthode qu'il a couramment utilisé dans ses négociations commerciales. Dans le cas présent, elle a consisté à créer un choc chez les partenaires commerciaux des États-Unis avec l'annonce de tarifs douaniers exorbitants. Cela a permis d'établir un rapport de force en faveur du président américain dans les négociations bilatérales que n'ont pas manqué de solliciter les victimes de ces tarifs, dans le délai du report de 90 jours avec l'espoir d'obtenir des droits plus raisonnables et/ou de pouvoir fournir des compensations non-tarifaires. Le président Trump affirme d'ailleurs avoir reçu immédiatement après l'annonce de ce report des demandes de négociations de nombreux pays.

La mise en œuvre de la nouvelle politique commerciale américaine n'est pas seulement déconcertante à cause de l'arbitraire et de l'importance des tarifs douaniers que devront supporter les partenaires commerciaux des États-Unis. Elle l'est également à cause de l'incertitude créée par les difficultés de prévoir les niveaux des tarifs douaniers qui résulteront des négociations bilatérales. En effet, dans ces négociations, les rapports de force sont généralement favorables à l'administration Trump, ce qui se traduit notamment par des menaces de hausse de droits de douane pour les pays, comme ceux de l'UE, qui ne répondent pas rapidement à ses exigences. De plus, une fois que les montants des droits de douane négociés sont fixés, ils ne sont pas nécessairement définitifs. En effet, le président américain se donne le droit de les augmenter, ou de les reporter. Il peut même décider d'accroître arbitrairement un droit pour des raisons non-économiques. C'est ainsi que le président américain a décidé en août 2025 d'appliquer une hausse de 40 % des droits sur les importations américaines venant du Brésil en plus des droits de base de 10 %. Cette décision a été prise pour sanctionner les dirigeants brésiliens pour ne pas s'être opposés aux poursuites judi-

ciaires menées contre l'ancien président du Brésil accusé d'une tentative de coup d'État⁵.

Il résulte de toutes ces mesures arbitraires et de ces tergiversations un manque de visibilité de la politique commerciale américaine, ce qui peut être très préjudiciable pour l'économie des États-Unis et de ses partenaires commerciaux. Pourtant, le président Trump compte sur sa politique de droits de douane pour corriger les faiblesses économiques de son pays.

3. La hausse des droits de douane comme seul instrument de politique économique

En présentant ses nouveaux tarifs douaniers, le 2 avril 2025, le président Trump a exprimé sa volonté de privilégier la hausse des droits de douane comme instrument unique de la politique économique des États-Unis. Il a proclamé que ce jour était pour les États-Unis « un jour de libération » (*Liberation Day*). En effet, les nouveaux tarifs douaniers sont censés libérer les États-Unis de l'injustice qui, selon lui, aurait été provoquée par la politique jugée volontairement inéquitable des droits de douane menée par certains partenaires commerciaux, comme l'UE et la Chine. Cette politique est censée avoir créé les principales difficultés de l'économie américaine. Le président américain est convaincu que l'application des nouveaux droits va, à elle seule, permettre de régler les difficultés du pays sans mettre en cause la stabilité des prix tout en contribuant à l'assainissement des finances publiques, à la réduction du déficit de la balance commerciale et tout en stimulant l'emploi par la réindustrialisation du pays.

Le président américain admet cependant que sa politique commerciale pourrait avoir des inconvénients de court terme, probablement peu importants pour les États-Unis, mais il semble persuadé qu'à moyen et à long terme, « elle rendra son pays plus fort qu'avant ».

Incidences de la hausse des tarifs douaniers sur les prix américains

Pour le président Trump, la hausse des droits de douane sur les importations américaines a une incidence nulle ou très faible sur les prix américains. En effet, il admet que ces droits seront considérés par les exportateurs étrangers vers

⁵ Après une rencontre entre les présidents respectifs des États-Unis et du Brésil, cette mesure douanière a été supprimée sans que la condamnation définitive de l'ancien président brésilien ait été contestée.

les États-Unis comme des taxes qu'ils seraient disposés à payer pour pouvoir accéder au grand marché américain. Dans cette optique, on peut supposer que ces droits d'accèsion sont payés directement au Trésor américain, en tant qu'impôts par les exportateurs vers les États-Unis. Dans ce cas, les prix des biens importés par les intermédiaires et vendus aux consommateurs et aux producteurs américains sont des prix hors taxes uniquement majorés par les commissions de ces intermédiaires. Dans cette optique, la hausse des droits de douane pèserait uniquement sur les exportateurs et n'affecterait pas les prix américains.

Cette analyse suppose que les exportateurs vers les États-Unis confondent les droits de douane et les tarifs fiscaux et qu'ils sont disposés à supporter toute la hausse des droits de douane par une baisse de leurs marges de profits. Or, les entreprises qui veulent exporter vers les États-Unis et qui font face à une hausse des tarifs douaniers forment des anticipations sur l'élasticité-prix de la demande américaine pour leurs produits et sur leur propre capacité à réduire éventuellement leurs marges de profit. Compte tenu de ces prévisions, il est peu probable que tous les exportateurs vers les États-Unis soient en mesure d'absorber totalement les hausses importantes des droits de douane imposées par l'administration Trump et de vendre leurs produits aux demandeurs américains à n'importe quel prix. On peut donc considérer qu'en moyenne, les exportateurs tenteront d'absorber une partie de la hausse des tarifs douaniers par une baisse de leurs marges de profits et de répercuter la seconde partie sur les prix qui sont facturés, taxes comprises, aux demandeurs américains de biens importés. Donc, tant qu'il y aura des importations américaines venant de l'étranger, une partie plus ou moins importante de la hausse des droits de douane pèsera sur les demandeurs américains, le reste étant à la charge des exportateurs étrangers. De ce fait, la hausse des tarifs douaniers influencera négativement la stabilité des prix américains.

Selon les statistiques américaines récentes, le taux d'inflation est passé de 2,4 % en avril 2025 à 3,0 % en septembre ⁶. Cette évolution est probablement due en partie aux droits de douane

⁶ Du fait de l'arrêt de l'activité gouvernementale américaine (*shutdown*) d'octobre à novembre 2025, les chiffres de l'inflation de cette période ne sont pas entièrement fiables. C'est notamment le cas du taux d'inflation de novembre qui contrairement aux prévisions aurait atteint 1,7 %.

élevés sur les importations américaines de produits agricoles, non ou peu produits aux États-Unis, comme le café, les avocats et les pièces de bœuf. Elle a suscité des revendications de la part des consommateurs auxquelles l'administration Trump a répondu récemment en annulant les surtaxes imposées aux importations de ces produits.

Incidences de la hausse des droits de douane sur l'activité économique

La hausse des tarifs douaniers répercutée sur les prix des produits importés par les États-Unis entraîne une baisse du pouvoir d'achat des ménages et une augmentation des coûts de production des entreprises. Il en résulte une baisse de la demande des ménages et une réduction de la compétitivité des entreprises, ce qui exerce des effets négatifs sur le taux de croissance économique annuel qui est passé de 2,8 % à la fin de 2024 à 1,7 % fin 2025. Quant au taux de chômage, il est passé de 4,1 % en juin 2025 à 4,6 % en novembre, qui est le taux le plus élevé au cours des quatre dernières années. En septembre 2025, le *Bureau of Labor Statistics* a publié des statistiques indiquant un ralentissement important des créations d'emploi ⁷.

Ces effets négatifs sur l'activité économique pourraient être atténués, selon l'administration Trump, par la hausse des ressources financières issues des droits de douane. En effet, une partie de cette hausse permet de financer la forte réduction d'impôts qui est instaurée par le *One Big Beautiful Bill Act* voté en juillet 2025 ⁸ et qui est destinée à stimuler l'activité économique. La réalisation de ce scénario suscite des doutes qui résultent notamment de la faible efficacité des incitations fiscales dans un environnement où la demande de consommation est af-

⁷ Ce résultat a déplu au président Trump qui, sans preuves, l'a considéré comme faux et a limogé immédiatement la directrice de l'institution de statistique pour incompétence. Cette réaction risque d'entraîner une détérioration importante de la fiabilité des informations statistiques qui seront diffusées par des institutions statistiques publiques.

⁸ Les dispositions du *OBB Act* profitent essentiellement aux grandes entreprises et aux contribuables fortunés. Elles comprennent aussi d'importantes baisses des aides sociales. De ce fait, le financement de ces mesures par les recettes douanières alimentées par les ménages et les entreprises importatrices génère un effet redistributif. Cet effet et ses conséquences économiques sont probablement ignorées par l'administration Trump puisqu'elle suppose que les droits de douane sont supportés par les exportateurs de biens vers les États-Unis.

faible par l'inflation et où la demande d'investissement est freinée par les incertitudes importantes créées par la mise en place de la nouvelle politique des droits de douane.

Les conséquences négatives de la hausse des tarifs douaniers pourraient également être atténuées par une baisse significative des taux directeurs de la banque centrale. Mais le président de la Réserve fédérale a décidé, malgré les insultes et les menaces de licenciement proférées par le président américain à son encontre, de réduire ces taux d'une façon progressive et mesurée pour ne pas perdre le contrôle de l'évolution de l'inflation.

Incidences de la hausse des tarifs douaniers sur les finances publiques américaines

L'idée de financer le déficit budgétaire essentiellement par des recettes provenant des hausses de tarifs douaniers était couramment admise autrefois par les pays dont le système fiscal était peu développé. Ce fut, par exemple, l'un des objectifs de la politique des droits de douane élevés menée par les États-Unis à la fin du 19^e siècle. Cette conception a disparu avec l'émergence des principes du GATT et de l'OMC et avec le développement important des systèmes fiscaux.

Elle est reprise par l'administration Trump qui espère que, dans l'immédiat, les recettes douanières pourront participer d'une façon significative à la réduction du déficit budgétaire fédéral de 1 800 milliards de dollars en 2025 et au freinage de la hausse de la dette publique de 38 000 milliards (COB 2025). De plus, l'administration américaine espère qu'à terme les recettes douanières pourront se substituer, au moins partiellement, aux recettes fiscales.

Selon la COB (2025), le déficit du budget fédéral des États-Unis a diminué en 2025 par rapport à l'année fiscale 2024. Il résulte d'une augmentation des recettes budgétaires plus forte que celle des dépenses. Les recettes douanières ne représentent que 4 % de celles provenant des impôts et des tarifs douaniers en 2025. Leur hausse par rapport à 2024 résulte en grande partie des nouveaux droits de douane. Elle forme 43 % de l'accroissement des recettes fiscales et douanières de 2025. En fait, les nouvelles recettes budgétaires de 2025 ont été en grande partie utilisées pour compenser la baisse importante des impôts accordée par le *One Big Beautiful Bill Act*. Il est probable qu'à court terme, les recettes douanières deviendront plus importantes. Cela peut être dû notamment au désto-

ckage des biens importés par les entreprises américaines avant l'application des nouveaux droits de douane et à la nécessité de reprendre leurs achats de biens importés imposés selon les nouveaux tarifs. Il paraît cependant peu probable qu'en l'absence d'une réforme profonde de la fiscalité américaine et en cas de hausses exceptionnelles des droits de douane, les recettes douanières deviennent la seule ou la principale source de financement du budget américain.

Incidences à long terme de la politique de tarifs douaniers élevés

Dans une optique à long terme, le président Trump compte surtout sur les droits de douane élevés pour réindustrialiser les États-Unis et pour créer des emplois. En effet, en imposant de tels droits sur les produits importés, il pense inciter les entreprises des pays exportateurs à s'installer aux États-Unis pour produire et vendre leurs biens aux Américains sans supporter ces droits. Cet argument convaincra probablement certaines entreprises qui ont déjà des filiales sur place et qui ont ainsi l'infrastructure pour produire et vendre rapidement aux États-Unis, ce qui aura des effets positifs sur la croissance américaine. Mais l'obtention d'un tel effet demandera beaucoup de temps et de moyens pour l'installation de nouvelles entreprises. En effet, ces dernières auront besoin de moyens financiers et de temps pour construire des usines nouvelles aux États-Unis et pour trouver des fournisseurs locaux et du personnel qualifié. Il est difficile d'attendre que des pays asiatiques fortement imposés par les États-Unis s'installent sur le territoire américain dont les coûts du travail sont beaucoup plus élevés que chez eux.

4. Les réactions du monde à la nouvelle politique commerciale des États-Unis

L'administration Trump a tendance à négliger ou à sous-évaluer l'importance des réactions de ses partenaires commerciaux aux dispositions de sa nouvelle politique commerciale. Cette tendance a été assez forte au début de l'instauration de cette politique. Elle a été freinée par la réaction de la Chine qui a déclenché une escalade des tarifs douaniers conduisant à une guerre commerciale États-Unis-Chine. Les pays autres que la Chine ont décidé de ne pas entrer dans un tel conflit. Ceux qui n'ont pas réussi à maintenir leurs échanges avec les États-Unis ont cherché à réorienter leurs exportations vers d'autres pays que les États-Unis dans un autre cadre que celui

que veulent leur imposer ces derniers. Les accords commerciaux régionaux respectant certains principes de l'OMC peuvent fournir un tel cadre.

La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine

Au cours du premier mandat du président Trump, l'administration américaine a orienté sa politique commerciale en vue d'obtenir une plus grande ouverture commerciale des marchés des principaux partenaires des États-Unis. Cette politique a été plus agressive et plus exigeante envers la Chine. En effet ce pays est considéré comme un concurrent stratégique dont il faut limiter la volonté d'étendre la puissance économique et commerciale en lui imposant des tarifs douaniers réduisant son accession aux marchés et à la technologie des États-Unis (Allard 2019). Cette politique est fondée sur une section du règlement de l'OMC qui autorise les États-Unis à augmenter les droits de douane d'un partenaire, en l'occurrence la Chine, qui adopte des dispositions susceptibles de limiter les transactions internationales (Allard 2018). Les États-Unis reprochent notamment à la Chine de ne pas respecter les principes de l'OMC et d'avoir procédé en 2018 à une manipulation de la monnaie nationale pour stimuler ses exportations.

Ce conflit se poursuit sous le second mandat du président Trump sous la forme d'une guerre commerciale qui est une situation dans laquelle « les pays abandonnent les règles et les accords qui limitent actuellement leurs tarifs douaniers et fixent leurs tarifs d'une façon unilatérale dans leur propre intérêt » (Krugman 2018).

Dès le début de son second mandat, le président américain a imposé une surtaxe de 10 % sur certaines exportations chinoises vers les États-Unis. Cette mesure a été amplifiée par une surtaxe de 35 % dans le cadre de la nouvelle politique commerciale annoncée le 2 avril 2025. La Chine a réagi à ces hausses en augmentant à son tour les droits imposés aux importations chinoises de biens américains. Une escalade des taux de droits de douane s'est alors engagée pour atteindre 145 % en mai 2025 appliquée aux importations américaines de biens chinois et à 125 % sur les importations de biens américains par la Chine. De tels taux rendaient difficile la poursuite des échanges entre les deux pays et réduisaient les espoirs de l'administration Trump d'obtenir des ressources douanières suffisantes pour réduire le déficit budgétaire américain. Devant cette situation, les deux pays avaient passé

un accord en mai 2025 pour revenir à un tarif de 10 % sur les importations des deux pays et pour ajouter un supplément de 20 % sur les exportations chinoises vers les États-Unis au titre du trafic de drogue que l'administration Trump reproche à la Chine de ne pas contrôler suffisamment.

Une nouvelle crise tarifaire s'annonçait au début du mois d'octobre 2025 avec la menace du président Trump d'imposer une hausse de 100 % du tarif douanier sur certains produits chinois. Mais la crainte d'une nouvelle guerre des tarifs douaniers a fait place à celle provoquée par la décision prise le 9 octobre 2025 par les autorités chinoises d'imposer un contrôle important sur les exportations de tous les produits fabriqués à partir d'une quantité, même très faible, de terres rares chinoises (Donnet 2025). Ce contrôle se traduit par une réglementation exigeant des producteurs fabriquant ces biens de demander, avant d'envisager leurs exportations, une licence du gouvernement chinois pour avoir le droit de commercialiser leurs propres produits et de les vendre aux pays acceptés par la Chine. L'application de cette règle permettra à la Chine de contrôler l'approvisionnement mondial de ces terres dont le raffinage permet d'extraire les matériaux rares nécessaires pour la production d'une multitude de biens dans tous les domaines et pour le développement de nouvelles technologies. Ce pouvoir est d'autant plus grand que la Chine a produit en 2024 environ 70 % des terres rares dans le monde et a raffiné près de 90 % de ces terres. Il permet surtout à la Chine d'enclencher une nouvelle guerre commerciale contre les États-Unis en opposant sa politique de terres rares à la politique tarifaire du président Trump. Ce dernier a réagi en essayant de passer des accords avec des pays, comme l'Australie, qui possèdent des gisements de terres rares. Lors d'une rencontre entre le président américain et le président chinois en octobre 2025, il a été décidé de reporter d'un an l'application de la réglementation chinoise sur les terres rares prévue initialement pour le 1^{er} décembre 2025.

La réorientation des transactions internationales

La nouvelle politique commerciale américaine a obligé un certain nombre de partenaires commerciaux des États-Unis à réduire leurs échanges de marchandises avec les États-Unis dans l'immédiat et à envisager une réorientation de ces échanges. Il est encore trop tôt pour avoir des informations complètes sur l'importance et

la destination de ces réorientations. Mais, les statistiques douanières chinoises qui ont fourni en octobre 2025 des informations sur l'évolution annuelle des transactions commerciales de la Chine avec le reste du monde⁹ donnent une idée de l'importance des réorientations provoquées par la politique américaine des droits de douane. En effet, les exportations chinoises vers les États-Unis ont diminué de 33 % en un an. Cette baisse s'est accompagnée de hausses des exportations chinoises vers l'Europe (+10 %), l'Afrique (+26 %) et vers les pays de l'Asie du Sud Est (+23 %) avec lesquels la Chine coopère déjà dans le cadre d'un accord de libre-échange avec l'ASEAN¹⁰.

Les décisions de réorientation des échanges internationaux ne sont pas seulement provoquées par les tarifs douaniers parfois exorbitants appliqués aux exportations de l'étranger vers les États-Unis, mais aussi par le refus d'adopter les principes protectionnistes de la nouvelle politique commerciale. De ce fait, il est probable que la réorientation de leurs échanges se fera vers des pays qui ont passé des accords commerciaux régionaux. En effet, ces accords sont nés avec le consentement de l'OMC dont ils respectent, au moins partiellement, les principes. Ils ont abouti à la création de zones de libre-échange, comme le Partenariat économique régional global¹¹ et le Mercosur¹² ou des unions douanières, comme l'union douanière européenne. Du fait de l'augmentation très importante de leur nombre depuis 1980¹³, une grande

partie du commerce mondial est régional. Mais cet espace est très fragmenté, ce qui risque d'être amplifié par des nouveaux accords bilatéraux pouvant résulter de la réorientations des échanges suscitée par la nouvelle politique commerciale. La fragmentation de cet espace est actuellement atténuée par un certain nombre d'extensions d'accords de libre-échange existants. Parmi les plus récents, il y a la version étendue de l'accord de libre-échange passée le 28 octobre 2025 par la Chine avec l'ASEAN, l'accord de coopération entre l'UE et le Mercosur validé par la Commission européenne le 3 septembre 2025 et l'accord Mercosur-EFTA¹⁴ signé le 16 septembre 2025. De plus, dans cet espace de libre-échange, l'UE occupe une place particulière dans la mesure où elle applique des règles plus rigoureuses que celles de l'OMC et où la majorité des États membres forme une union monétaire. De ce fait, elle constitue un pôle de stabilité dont l'influence dans le commerce international peut être accrue grâce à son ouverture vers d'autres pays.

Conclusion

La principale singularité de la nouvelle politique commerciale américaine se trouve dans la double ambition que cette politique affiche, celle d'utiliser la hausse des tarifs douaniers comme seul instrument pour réformer le système des échanges internationaux et pour régler tous les problèmes économiques des États-Unis. Mais, il semble difficile de réaliser ces ambitions en se fondant essentiellement sur l'ancienne théorie du tarif douanier optimal.

Sur le plan international, l'application de cette théorie a conduit à une guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine que le président Trump avait enclenché lors de son premier mandat, puis intensifié dès son second mandat. Un tel conflit risque, selon Krugman (2018), d'aboutir à une guerre de tarifs optimaux (*optimal tariff warfare*) avec une absence de vainqueur et au prix d'un gaspillage important de ressources. Il peut aussi conduire à un système de commerce international avec deux pôles dont l'un est établi autour des États-Unis partisans d'une politique protectionniste et l'autre autour de la Chine paradoxalement favorable au libre échange. Le second pôle pourrait être renforcé par la réorientation des exportations d'une partie des partenaires commerciaux des États-Unis qui

⁹ Ces statistiques douanières (Le Monde du 2 octobre 2025) traduisent une politique chinoise nettement plus agressive que lors du premier mandat du président Trump où les exportations vers les États-Unis n'ont baissé que de 10 % (Gunnella et al. 2025).

¹⁰ L'ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*) est l'Association des Nations du Sud-Est asiatique qui est formée par 10 pays.

¹¹ Cet accord passé entre 15 grands pays de l'Asie de la zone pacifique dont la Chine, le Japon et la Corée du Sud est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2022. Il a comme objectif principal de réduire les tarifs douaniers sur les transactions entre les participants et les formalités administratives. Il représente environ 30 % du commerce mondial.

¹² Le Mercosur (*Mercado Comun del Sur*) est le Marché Commun du Sud qui comporte les principaux pays de l'Amérique du Sud, les autres étant admis comme membres associés. Il a comme objectif essentiel le développement des relations commerciales entre ses membres et avec l'extérieur, notamment avec l'UE. Il représente 20 % du commerce mondial.

¹³ Selon l'OMC, le nombre des accords régionaux bilatéraux et multilatéraux a augmenté de 20 en 1980 à 369 en 2024.

¹⁴ L'EFTA (*European Free Trade Association*) est un accord signé par 4 pays européens (Islande, Norvège, Lichtenstein et Suisse).

ne peuvent ou ne veulent pas supporter les tarifs douaniers excessifs américains. Une partie importante de ces réorientations se fera probablement vers les pays qui ont signé des accords régionaux et créé des zones de libre-échange. Les incidences à court et long terme de la nouvelle politique commerciale américaine sur la structure du système mondial des relations commerciales sont encore difficiles à saisir. Par contre, ses incidences sur l'économie américaine commencent déjà à être perçues.

Il est assez difficile de partager l'optimisme du président Trump sur la capacité de sa politique de droits de douane élevés à régler tous les problèmes économiques des États-Unis.

En effet, il paraît difficile, pour une politique économique, d'atteindre pleinement ses objectifs à moyen terme si elle ne respecte pas les conditions d'efficacité d'une politique économique définies par les règles de Tinbergen et de Mundell¹⁵. De plus si l'on compte sur la politique monétaire pour épauler la politique des droits de douane ou pour corriger certains de ses effets, il ne faut pas mettre en cause l'indépendance de la Banque centrale, comme le fait le président Trump, sous peine de perdre la crédibilité de la politique monétaire.

Pour le moment, le principal effet négatif immédiat de la nouvelle politique commerciale réside dans la grande incertitude résultant de la mise en œuvre assez confuse des droits de douane et surtout des nombreuses tergiversations du président Trump. Cela rend difficile les anticipations sur les prix et les taux d'intérêt, ce qui décourage ainsi les investissements dans l'économie américaine (Whalen 2025).

Du fait de la faiblesse de ses fondements économiques et de l'incohérence de sa mise en place, la nouvelle politique commerciale américaine ne sera probablement pas en mesure d'obtenir l'âge d'or annoncé le jour du 2 avril 2025 considéré comme un jour de libération (*Liberation Day*). Mais l'administration Trump semble prendre conscience de la nécessité d'intervenir pour éviter certaines conséquences négatives de sa politique, comme l'imposition de tarifs douaniers élevés sur les importations de produits agricoles de première nécessité. Il est probable que l'ad-

¹⁵ Pour qu'une politique économique ayant des objectifs fixés par le gouvernement soit très efficace, elle doit comporter, selon la règle de Tinbergen, autant d'instruments que d'objectifs. De plus, selon la règle de Mundell, il faut affecter à chaque objectif l'instrument dont l'efficacité est la plus importante comparée à celle des autres.

ministration Trump sera obligée de continuer à effectuer des interventions en vue de corriger d'autres effets négatifs de sa politique. De tels ajustements permettront peut-être de démentir les prévisions pessimistes des journalistes de *The Economist* qui, en prenant connaissance des droits de douane exorbitants annoncés le 2 avril, considéraient que ce jour annonçait la ruine de l'économie américaine (*Ruination Day*)¹⁶, plutôt qu'un renouveau économique.

Références bibliographiques

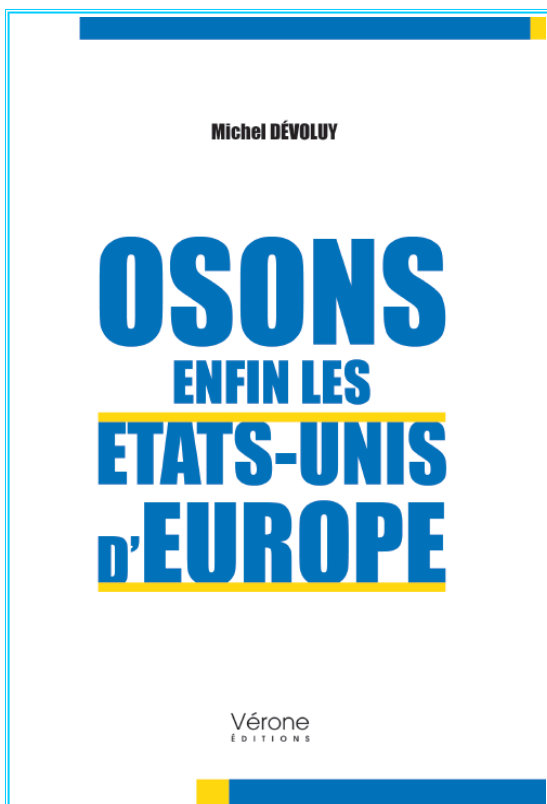
- Allard, P. (2018), « Politique commerciale de Donald Trump : quand l'hégémon cesse d'être bienveillant », *Schuman Papers* n°495, 3 décembre.
- Allard, P. (2019), « La politique commerciale de Trump : faire reculer la Chine », *Potomac Paper* 36, *Notes de l'Ifri*, mars.
- Bannister, P. (2025), « Guerre commerciale : les antécédents historiques de la hausse des droits de douane », *La sélection du Jour, synthèse* n°2395, 11 février.
- Barbet, P. (2025), « Trump et sa guerre commerciale : entre échecs économiques et calculs politiques », *Revue internationale et stratégique*, n°138.
- COB (Congressional Budget Office) (2025), "Summary for Fiscal Year 2025, Monthly Budget Review", 10 November.
- Donnet, P-A. (2025), P-A, « Pékin et Washington relancent une guerre commerciale à hauts risques », *Asialyste*, 22 octobre.
- Gunnella, V., Stamato, V., Kobayashi, G. (2025), "The implications of US-China trade tensions for the euro area – Lessons from the tariff imposed by the first Trump administration", *ECB Economic Bulletin*, issue 3.
- Krugman, P. (2018), "Thinking About a Trade War (Very Wonkish)", *New York Times*, 17 June.

¹⁶ Le 14 avril est considéré aux États-Unis comme le *Ruination Day*, c'est-à-dire le jour anniversaire de trois événements tragiques : l'assassinat de Abraham Lincoln en 1865, le naufrage du Titanic en 1912 et la tempête de poussière du dimanche noir de 1935. A la suite de l'annonce des tarifs douaniers exorbitants faite le 2 avril 2025, le journal britannique *The Economist* a réagi en affirmant que, selon lui, cette politique risquait de conduire l'économie américaine à un désastre qui pourrait constituer le quatrième événement tragique du *Ruination Day* (*Courrier international* n°1797 du 10 au 16 avril 2025).

- La Tribune (2025), « Droits de douane :le tableau complet des 175 pays et territoires visés par Trump », 8 avril.
- Mawhorter,J. (2025), « Tarifs douaniers : le mythe de la grandeur perdue », *Chronique Agora*, 16 juillet.
- Palacin, H.(2025), « Donald Trump dévoile ses nouveaux droits de douane contre le reste du monde, l'UE se dit 'prête' à riposter », *Toute d'Europe*, 3 avril.
- Presidential Tariff Actions (2025), "Reciprocal Tariff Calculations", Office of the United States Trade Representative.
- Whalen, J. (2025), « La valse des taxes épuise les entreprises américaines », *Courrier International*, n°1819, 11-17 septembre.

Osons enfin les États-Unis d'Europe

Michel Dévoluy*



Un court essai publié par Michel Dévoluy en mai 2019 (éditions Vérone) défend la nécessité d'aller avec détermination vers les États-Unis d'Europe pour la zone euro. Nous reprenons ici le texte de la 4^e de couverture. Inachevée et privée de souveraineté politique, l'Union européenne est dans l'incapacité de déployer ses forces au bénéfice de ses citoyens et de ses États membres. Or, l'Union possède la bonne dimension pour se défendre contre la mondialisation

* Professeur Honoraire à l'Université de Strasbourg, France.

débridée et répondre aux grands défis contemporains. L'urgence appelle les États-Unis d'Europe.

Ce livre prend acte des apports de l'Union, mais il critique son architecture institutionnelle et sa doctrine économique trop libérale. Il combat les dangereuses chimères des replis nationaux et démontre le besoin d'une Europe résolument fédérale pour la zone euro. L'auteur nous invite à regarder l'avenir en face, en pensant aux générations futures. Seuls les États-Unis d'Europe offriront aux Européens du XXI^e siècle un espace politique autonome, puissant, respecté et protecteur. L'identité européenne viendra alors s'ajouter aux identités nationales.

Essai (broché) paru chez Éditions Vérone le 1^{er} mai 2019, grand format, 68 pages.

ISBN : 979-10-284-0851-0

Prix : 11 euros

La situation budgétaire française : la question de la crédibilité, de la confiance et de l'incertitude

Thierry Betti*

La situation budgétaire française fait actuellement face à deux problématiques conséquentes. Premièrement, la trajectoire de stabilisation de la dette publique telle que prévue par l'État dans le cadre du programme de stabilité 2023-2027 n'est pas tenue. En effet, le niveau de la dette française en 2025 est significativement supérieur à ce qui avait été prévu en 2023. Deuxièmement, depuis la dissolution de l'Assemblée nationale par Emmanuel Macron en juin 2024, la France connaît un épisode sans précédent d'instabilité politique, ayant notamment pour conséquence un retard conséquent dans l'élaboration du budget de l'État. Cette instabilité politique génère ainsi une forte incertitude quant aux choix faits en matière de dépenses publiques et de fiscalité. Cet article a comme objectif de présenter les conséquences macroéconomiques que pourraient générer ce manque de crédibilité budgétaire et cette incertitude accrue, en s'appuyant sur des contributions académiques récentes. Mauvais ancrage des anticipations des agents économiques, hausse de l'épargne de précaution des ménages, efficacité moindre des politiques budgétaires, la situation budgétaire française pourrait avoir des conséquences néfastes et durables.

Codes JEL : E32, E62.

Mots-clefs : politiques budgétaires, confiance, crédibilité, incertitude.

Introduction

L'INSEE a publié le 26 juin 2025 le niveau de la dette française au premier trimestre 2025. Elle est en augmentation de 40,5 milliards d'euros et atteint 3.345,8 milliards d'euros, soit 114% du PIB français. La France est actuellement le troisième pays de l'Union Européenne avec le niveau de dette publique le plus élevé, derrière la Grèce (153,6%) et l'Italie (135,3%) au 4^{ème} trimestre 2024. Est-ce conforme avec ce qui est prévu par l'État français dans le cadre de son programme de stabilité 2023-2027¹ ? Dans ce document paru en Avril 2023, le gouvernement tablait sur une projection d'une dette publique à 109,4% du PIB, un niveau de dette donc bien plus bas que la réalité en 2025. A quoi est-ce

dû ? Premièrement, des prévisions de croissance trop optimistes ont surestimé les recettes fiscales totales. Deuxièmement, le niveau de dépenses publiques a été plus élevé qu'annoncé initialement. Les prestations sociales sont l'élément principal d'explication, avec une hausse de 5,5% de ces dépenses en 2024 due à une indexation de ces prestations sur l'inflation et à une revalorisation des retraites en 2023 et 2024. Avec une augmentation des rendements des bons du trésor français (due notamment à la politique monétaire d'augmentation des taux d'intérêt directeurs de la Banque Centrale Européenne), la charge de la dette a aussi fortement augmenté (une augmentation continue jusqu'à 71,2 milliards en 2027 d'après le Programme de Stabilité 2023-2027). A mi-parcours de l'année fiscale 2025, le ministère des finances a annoncé que l'objectif de déficit pour l'année 2025 (5,4% du PIB) devrait être tenu, à condition de trouver encore 5 milliards d'économie du côté des dépenses publiques.

¹ Ce Programme de Stabilité a pour objectif d'exposer les prévisions de croissance et la trajectoire de finances publiques que le Gouvernement s'est fixée à horizon 2027. Le programme est consultable ici : [Programme de stabilité \(PSTAB\) 2023-2027 | budget.gouv.fr](https://www.budget.gouv.fr/programmes-et-projets/programmes-de-stabilite).

* Université de Strasbourg, BETA.

Ce glissement inquiétant des finances publiques françaises se déroule sur fond d'un épisode d'instabilité politique inédit sous la 5^{ème} République, prenant naissance lors de la décision du président Emmanuel Macron de dissoudre l'Assemblée nationale en Juin 2024 après la montée en puissance du Rassemblement National aux élections européennes. Cette dissolution entraîne des élections législatives anticipées, mais celles-ci débouchent sur un Parlement fragmenté, sans majorité claire. Le Premier ministre Gabriel Attal démissionne en juillet, laissant la France sans gouvernement pendant plusieurs semaines. Michel Barnier est alors nommé à Matignon en septembre, mais il échoue à maintenir une majorité stable. Il engage la responsabilité de son gouvernement via l'article 49.3 sur le projet de loi de financement de la Sécurité sociale, mais sa motion est renversée en décembre 2024 par une coalition de la gauche, du RN et de la droite traditionnelle.

Barnier démissionne le 5 décembre, ouvrant une période d'interrègne où le gouvernement expédie les affaires courantes. Finalement, le 13 décembre, François Bayrou est nommé Premier ministre. Il hérite d'un Parlement toujours divisé, ce qui complique toute tentative de réforme. Parallèlement, la question des finances publiques devient brûlante : le budget 2025, rejeté en décembre, laisse planer le spectre d'un vide budgétaire dangereux. Le déficit public, initialement prévu à 4,4 % du PIB, atteint désormais les 6 %, soit une dérive d'environ 50 milliards d'euros. La Cour des comptes et le FMI alertent sur ce dérapage.

Face à cette situation, François Bayrou propose un plan de redressement sur plusieurs années. Il évoque des pistes comme la réduction des dépenses publiques, la hausse de certaines taxes, voire un référendum pour légitimer une réforme d'ampleur. L'objectif affiché est de ramener le déficit à 4,6 % du PIB dès 2025. Pourtant, sans majorité solide, le gouvernement Bayrou reste à la merci des motions de censure. Les oppositions de gauche, du RN et de la droite n'hésitent pas à menacer de renverser son gouvernement si le budget ne leur convient pas.

La crise politique qui a suivi la dissolution a plongé la France dans une période de grande incertitude économique. L'absence de majorité et les tensions au Parlement laissent planer un flou sur l'avenir des finances publiques, alors même que la Commission européenne et les agences de notation guettent la moindre dérive. François Bayrou peine à convaincre les oppositions et à

rassurer les marchés, tandis que la France reste confrontée à un défi majeur : stabiliser ses finances et éviter un nouvel épisode de crise institutionnelle. A l'heure où cet article est rédigé, Sébastien Lecornu est premier ministre depuis le 9 septembre 2025. Face aux difficultés rencontrées pour faire adopter un budget 2026, malgré plus de 3 mois de débats n'ayant pas réussi à faire émerger un compromis, le premier ministre a décidé le recours à l'article 49.3 afin de faire passer de force le budget, en s'exposant néanmoins à des motions de censure de la part d'une partie de la gauche et du Rassemblement National.

Cet article vise donc à discuter comment cette incertitude en termes de gouvernance politique et en termes de gestion des finances publiques pourrait impacter les performances macroéconomiques de la France et l'efficacité des politiques budgétaires futures. La crise politique a mené à une forte incertitude encore actuelle : une motion de censure pourrait encore être votée majoritairement pour le budget 2026, relançant à nouveau l'instabilité et l'incertitude. La littérature économique a introduit depuis longtemps la notion d'incertitude afin d'analyser les comportements des agents économiques. En termes de conséquences macroéconomiques, une forte incertitude quant à l'évolution de l'économie rend plus difficiles les ancrages en termes d'anticipations sur les marchés (anticipations de l'inflation, des taux d'intérêt, de la croissance économique) et amène donc à des décisions économiques sous-optimales par rapport à celles prises en environnement d'information parfaite. Également, l'incertitude peut amener à freiner les politiques d'investissement des entreprises et créer des comportements d'épargne de précaution chez les ménages, impactant négativement les principaux agrégats macroéconomiques. En outre, la difficulté évidente du gouvernement à tenir ses objectifs en termes de déficit et de dette publique, la crédibilité budgétaire de la France est mise à mal. Nous analyserons comment cette perte de crédibilité peut affecter l'efficacité des politiques budgétaires et par conséquent les performances macroéconomiques de la France.

Nous verrons donc dans une première partie comment ce concept de crédibilité est défini en économie et comment le niveau de crédibilité d'un gouvernement impacte la réponse économique des agents à des annonces de politiques par le gouvernement. Dans une seconde partie, nous verrons comment l'incertitude liée aux futures politiques budgétaires peut avoir des

conséquences macroéconomiques non-négligeables.

1. Crédibilité budgétaire et impact macroéconomique

1.1 Comment définir et mesurer la crédibilité budgétaire ?

La notion de crédibilité budgétaire, telle que nous allons la définir, est assez récente et se trouve aux confluent des notions de transparence, d'indépendance et de confiance envers le gouvernement. En effet, avant d'entrer dans une définition technique de la crédibilité budgétaire, force est de constater que cette notion peut s'avérer large et ses contours difficiles à dessiner. Qu'est-ce qu'un gouvernement crédible d'un point de vue budgétaire ? Un gouvernement qui affiche des objectifs politiques et économiques cohérents et atteignables ? Un gouvernement qui chiffre de façon correcte le coût financier de telle ou telle réforme ? Un gouvernement pour lequel les citoyens ont un haut niveau de confiance dans la mise en place future d'un programme économique ? Un gouvernement qui utilise de façon efficace l'argent public ? Ou encore un gouvernement capable d'assurer une bonne gestion de ses finances publiques, de maintenir une dette publique soutenable et donc de rassurer par cela les marchés ?

La crédibilité budgétaire pourrait donc être vue sous différents prismes et il convient ici d'être précis quant à la manière dont nous allons définir ce concept dans ce qui suit. Ici, une définition stricte de la crédibilité budgétaire pourrait être la suivante : un gouvernement sera jugé crédible si et seulement si ses objectifs annoncés en termes de déficits et de dette publiques seront respectés dans le futur. Il convient donc de comprendre qu'un gouvernement sera considéré crédible s'il respecte ses engagements budgétaires dans le cadre d'annonces basées sur la préparation du programme de stabilité. Cela peut sembler être une définition assez restrictive mais qui a le mérite de définir un objet que l'on peut mesurer de façon précise comme nous le verrons un peu plus loin. Cette définition fait de plus écho à la construction de règles budgétaires au niveau européen dont l'un des objectifs est justement de renforcer la crédibilité des états membres quant à la gestion de leur finance publique.² La mise en place du Pacte de Stabilité et de Croissance crée en 1997 et réformé plusieurs

² Voir notamment la dernière réforme en date du Pacte de Stabilité et de Croissance de 2024.

fois depuis ou encore la mise en place du semestre européen renforçant le dialogue entre la commission européenne et les états membres sont autant d'outils et de mécanismes de gouvernance ayant comme objectifs de contraindre les états membres à une gestion rigoureuse de leurs finances publiques et à présenter, de façon claire, les projections de déficit et de dette pour les années à venir. De façon générale, le fait de suivre des « règles budgétaires » clairement établies va dans le sens d'une plus grande crédibilité budgétaire, en permettant d'établir de façon officielle des règles claires et objectives dans la mise en place des politiques budgétaires. Ces outils de gouvernance au sein de l'UE structurent de façon explicite et donc crédibilisent la gouvernance économique au sein de l'UE.

En introduction de cette partie, nous évoquons le lien entre crédibilité budgétaire et transparence. Pour le Fonds Monétaire International, la transparence budgétaire désigne le caractère exhaustif, clair, fiable, opportun et pertinent de l'information rendue publique sur l'état passé, présent et futur des finances publiques (Code of Good Practices on Fiscal Transparency (2007)). La notion de transparence revêt donc un caractère ici essentiellement informationnel, la transparence se mesurant ainsi par la mise à disposition à l'ensemble de la population et des marchés de toute l'information que produisent les autorités publiques quant à l'état des finances publiques actuelles et futures. Réduisant une potentielle opacité informationnelle et de gouvernance, la transparence budgétaire serait donc un élément supplémentaire de la crédibilité d'un gouvernement.³ Néanmoins, la transparence ne se suffit pas à elle-même pour assurer la crédibilité d'un gouvernement : communiquer de façon transparente est important, réussir à tenir ses objectifs annoncés de finances publiques reste le principal élément pour être perçue comme une institution crédible.

Au vu de la définition de la crédibilité donnée ci-dessus, nous pouvons nous inspirer des travaux d'End et Hong (2022) afin de définir de façon formalisée une mesure de la crédibilité budgétaire.⁴

³ Cette notion de transparence budgétaire s'est développée suite à de nombreux travaux sur la transparence des banques centrales. Voir par exemple Dincer et Eichengreen (2014) ou Dincer, Eichengreen et Geraats (2022) pour deux articles importants de cette littérature.

⁴ Nous ne reprenons pas ici les différents indicateurs proposés par End et Hong (2022) mais celui qui nous paraît le plus pertinent pour cet article et nous proposons également un indicateur différent dans la suite du

Ici, la mesure de crédibilité va dépendre de la différence entre les prévisions de dette faites par les autorités officielles (gouvernement, cours des comptes, haut-commissariat des finances publiques) et les prévisions réalisées par le secteur privé (surtout par les marchés financiers, banques et agences de notations). La logique est que si les prévisions faites par les marchés diffèrent des prévisions officielles, cela suppose un manque de crédibilité dans la mesure où les marchés pensent que la trajectoire budgétaire fixée par le gouvernement ne sera pas tenue dans le futur.

Ainsi nous pouvons définir un premier indice de crédibilité de la façon suivante :

$$\text{Crédibilité}_t = \frac{1}{E_{t-1}^p \text{ Dette}_t - E_{t-1}^g \text{ Dette}_t}$$

Cette équation s'interprète de la façon suivante :

$E_{t-1}^p \text{ Dette}_t$ représente la prévision faite en $t-1$ pour le niveau de dette en t par le secteur privé (marchés financiers). $E_{t-1}^g \text{ Dette}_t$ désigne la même prévision, mais cette fois-ci réalisée par le gouvernement. Ainsi, plus la différence entre la prévision des marchés et la prévision du gouvernement est marquée (en valeur absolue), moins le gouvernement est considéré comme crédible. En effet, une différence significative entre les deux prévisions caractérise le fait que les marchés ne pensent pas que le gouvernement arrivera au niveau de dette qu'il prévisionne et annonce. Le fait de considérer cette différence en valeur absolue pourrait être discutée : est-ce vraiment un manque de crédibilité lorsque les marchés pensent que le gouvernement fera « mieux » que ce qu'il annonce ? Néanmoins, chiffres à l'appui, ces cas sont plutôt rares, les marchés financiers étant dans une majorité des cas plus pessimiste que les annonces gouvernementales.

Le lecteur pourrait s'interroger quant au fait que les prévisions publiques et privées diffèrent. Les modèles de prévision ne sont-ils pas peu ou prou les mêmes ? Pourquoi ces prévisions seraient nécessairement significativement différentes ? La littérature économique met en évidence l'existence de biais systématiques dans les prévisions budgétaires officielles, qui s'apparentent davantage à des scénarios optimistes qu'à des estimations impartiales. Jonung et Larch (2007) montrent ainsi que, dans les pays de l'UE, les prévisions de croissance du PIB ont

raisonnement.

souvent été surestimées, contribuant à des dérapages budgétaires ultérieurs. De même, Frankel et Schreger (2013) documentent un biais optimiste marqué dans les prévisions de déficit en zone euro, en particulier sous la contrainte du Pacte de stabilité et de croissance, les gouvernements hésitant à annoncer des déficits supérieurs au seuil de 3 % du PIB. Les conséquences sont significatives : des hypothèses macroéconomiques trop favorables conduisent à une surestimation des recettes, à des déficits ex post plus élevés et à un affaiblissement de la discipline budgétaire (Frankel et Schreger, 2013 ; Ardanz et al., 2024).

Une autre mesure possible de la crédibilité peut être, non pas la mesure de l'écart de prévision entre les marchés et le gouvernement mais la mesure de l'écart entre ce qu'a annoncé le gouvernement et le niveau de dette publique effectivement atteint. Dans ce cas, notre mesure s'écrirait :

$$\text{Crédibilité}_t = \frac{1}{E_{t-1}^g \text{ Dette}_t - \text{Dette}_t}$$

Dans le tableau 1 ci-dessous, nous comparons les prévisions faites par l'État dans le cadre de son Programme de Stabilité 2023-2027. Nous ne pouvons que constater l'accélération de la différence entre les prévisions faites et la réelle évolution de la dette. De surcroît, il n'y a que peu de chance que la dette française se stabilise en 2026, avec une augmentation attendue de la charge de la dette. Il serait bon de noter en revanche que toute déviation de la dette publique de sa prévision ne remet pas en cause la crédibilité gouvernementale de façon systématique. En effet, supposons un choc de nature financière amenant à une hausse généralisée des taux d'intérêt. La charge de la dette serait accrue de façon non-anticipable par le gouvernement, ce qui, objectivement, ne devrait pas impacter la crédibilité du gouvernement dans sa manière de mener sa politique budgétaire. Le taux des obligations à 10 ans a augmenté de façon significative depuis 2022. Si une partie de cette hausse est imputable au glissement de la dette publique et à l'instabilité politique française actuelle, le resserrement de la politique monétaire, notamment de la BCE, est également un élément d'explication important, et non du fait de la politique du gouvernement français. A titre de comparaison, le taux à 10 ans allemand a également augmenté de façon significative depuis 2022, mais dans une moindre mesure que le taux français.

Tableau 1 : Comparaison des prévisions de dettes publiques dans le Pacte de Stabilité 2023-2027 et les dettes réalisées

	Prévision de dette (% du PIB)	Dettes réalisées (% du PIB)	Différence
2023	109,6	109,8	-0,2
2024	109,5	113,2	-3,7
2025	109,4	117,4 (fin 3 ^{ème} trimestre 2025)	-8,0

Sources : Pacte de Stabilité 2023-2027, Eurostat.

1.2 Les effets macroéconomiques de la crédibilité budgétaire

Différents travaux montrent les bienfaits macroéconomiques d'une forte crédibilité. Une crédibilité élevée serait associée à des taux d'emprunt pour l'État plus faibles et à une baisse des taux d'intérêt lors des annonces de budget si et seulement si le niveau de crédibilité est élevé (FMI fiscal monitor, 2021). End (2023) apporte des conclusions similaires en argumentant qu'une meilleure crédibilité est associée à des conditions de financement plus avantageuses pour l'État. Également, une crédibilité élevée amènerait à de meilleures anticipations par les marchés pour certaines variables macroéconomiques clés, comme le différentiel de production, l'inflation ou les taux d'intérêt de long-terme (Montes et Acar, 2018).

1.3 Équivalence Ricardienne et crédibilité budgétaire

Dans les années 1970 et 1980, et sous l'impulsion de la Nouvelle École Classique se sont développés de nouveaux cadres d'analyse macroéconomiques donnant le primat à une représentation microéconomique du comportement des agents économiques.

La théorie des cycles réels va généraliser dans les modélisations théoriques l'introduction d'agents économiques anticipant de façon rationnelle les valeurs futures des variables macroéconomiques d'intérêt. Précisément, des chocs non-anticipables (stochastiques) frappant l'économie, des erreurs de prédiction sont possibles, mais la valeur espérée de ces erreurs est nulle.⁵ Dans un tel cadre, un argument défavorable à l'efficacité des politiques budgétaires fut

popularisé : le principe d'équivalence Ricardienne. L'idée est que lors de l'annonce d'un plan de relance, les agents économiques (et surtout les ménages) vont anticiper que le gouvernement devra augmenter la fiscalité afin de financer les dépenses engagées et maintenir soutenables les finances publiques. Suivant cette anticipation, les ménages vont augmenter leur épargne (et donc moins consommer) afin de faire face à la hausse future de la fiscalité. En conséquence, les effets du plan de relance sur l'activité économique sont fortement réduits voire rendus inexistantes. Nous pouvons mobiliser ici Barbier-Gauchard, Betti et Metz (2025) qui documente le lien entre efficacité des plans de relance et crédibilité budgétaire. Dans cet article, les auteurs analysent à l'aide d'un modèle théorique l'impact du niveau de crédibilité du gouvernement sur les effets macroéconomiques des plans de relance. Les effets positifs sur l'activité économique d'un plan de relance seraient d'autant plus significatifs que le gouvernement est considéré comme crédible au moment où est annoncé/mis en place le plan de relance. Les auteurs expliquent ce résultat de la façon suivante : si les agents économiques pensent le gouvernement crédible, ils vont accueillir avec plus d'optimisme et de confiance l'annonce d'un plan de relance. Cela se traduit par une plus faible anticipation d'une hausse future des impôts et donc de plus faibles effets d'équivalence Ricardienne. En résulte un mécanisme proche d'une prophétie auto-réalisatrice : répondant positivement en termes de décisions de consommation aux annonces de politiques budgétaires, l'impact positif de la relance sur l'activité économique va être accru, participant à la soutenabilité des finances publiques grâce à de meilleures recettes fiscales.

La littérature économique a clairement identifié que la confiance des agents économiques a des conséquences fortes sur les fluctuations économiques (voir par exemple Dees (2017) ou encore Lagerborg et al. (2023) pour des contributions récentes). L'évolution le long du cycle économique (les esprits animaux) et la façon dont les agents économiques réagissent à des chocs informationnels jouent un rôle majeur pour expliquer les fluctuations économiques. Il paraît alors évident qu'un manque de crédibilité gouvernementale en termes de finance publique ne peut que participer au pessimisme des agents, engendrant des prises de décision frileuses en termes de consommation et d'investissement.

⁵ Nous ne souhaitons pas ici discuter du bien-fondé de l'hypothèse d'anticipations rationnelles ou plus largement de la rationalité parfaite des agents. Nous tenons plutôt à présenter très brièvement ce cadre afin de pouvoir expliciter au mieux certains mécanismes d'importance dans la suite de cette partie.

2. Question de l'incertitude et de la confiance dans le gouvernement

Le concept d'incertitude est documenté avec profusion et sous une multiplicité de facettes par la littérature économique. Dans la littérature macroéconomique plus précisément, l'analyse est portée sur l'impact de l'incertitude sur les prises de décisions des agents économiques et sur les conséquences macroéconomiques engendrées. Dans cette partie, nous allons évoquer comment l'incertitude liée à la politique budgétaire est susceptible d'avoir des effets néfastes sur l'activité économique.

Fève et Pietrunti (2016) et Barbier et al. (2026) s'intéressent à la réponse des ménages à des annonces de politique budgétaire lorsqu'il existe une incertitude quant à l'implémentation effective de la politique annoncée. Pour cela, ces auteurs introduisent dans des modèles macroéconomiques microfondés du « bruit » (ou « noise » pour le terme anglais), engendrant concrètement qu'il existe une certaine probabilité que la politique annoncée ne soit pas mise en place. Face à cette incertitude, les agents économiques tendent à réagir moins fortement aux annonces de politiques budgétaires. Les deux articles mentionnés tendent à conclure que cette incertitude politique génère une plus faible efficacité des politiques budgétaires et une difficulté accrue à mettre en place des politiques contracycliques. En effet, les gouvernements peuvent espérer que l'annonce, par exemple, d'une baisse de la fiscalité sur les ménages, effectivement implémentée dans quelques mois produisent dès aujourd'hui une augmentation de la consommation, les ménages anticipant l'effet positif sur leur revenu de cette baisse d'impôts. Ces effets d'anticipations peuvent permettre aux gouvernements de pouvoir relancer l'économie rapidement, et ces effets sont potentiellement fortement réduits lorsque l'incertitude liée à la mise en place des politiques annoncées est significative.

D'après Fève et Pietrunti (2016), La non mise en œuvre d'une politique annoncée peut être due à des amendements intervenant au cours du processus législatif ou à une information incomplète concernant les états futurs de l'économie. La situation française actuelle est caractérisée par une incertitude qui dépasse encore cela. Ménages, entreprises, et marchés n'ont que très peu de visibilité quant à l'adoption du budget 2026. Il est également compliqué de savoir quelle orientation pour le budget sera choisie. Est-ce

que l'effort que doit consentir l'État français pour redresser ses finances publiques va passer par une baisse des dépenses ou au contraire par des augmentations significatives de la fiscalité ? Quelles seront la nature des hausses d'impôts si elles ont lieu ? Viseront-elles plutôt les entreprises ou les ménages ? Ces questionnements laissent les acteurs de l'économie dans un flou pouvant amener à des comportements de consommation et d'investissement frileux.

De façon plus générale, nous savons que l'incertitude génère au niveau macroéconomique la formation d'une épargne de précaution de la part des ménages. L'observation d'une période de plus forte volatilité économique amenant par exemple à une plus forte incertitude quant à l'évolution du chômage ou des prix aura comme conséquence la constitution d'une épargne plus forte chez les ménages et une plus faible incitation à investir chez les entreprises. La situation actuelle, caractérisée par un manque de visibilité quant à l'évolution du budget de l'Etat risque de provoquer les mêmes mécanismes.

Conclusion

Cet article a comme objectif de discuter des principes de crédibilité budgétaire et d'incertitude liée à l'élaboration des budgets nationaux. Nous y développons quelques arguments qui visent à montrer les dommages macroéconomiques potentiels d'un gouvernement considéré comme peu crédible d'une part, et d'un degré d'incertitude élevé quant aux futurs budgets d'autre part. Ces deux phénomènes semblent plutôt bien caractériser l'actuelle situation politique française. Il est fort probable que l'incapacité du gouvernement français à tenir ses engagements budgétaires, couplée à l'instabilité parlementaire actuelle rendant très complexe l'élaboration et le vote du budget 2026, amènent les agents économiques à formuler des prévisions macroéconomiques pessimistes. En résultent des comportements de consommation par les ménages et d'investissement par les entreprises à la baisse, impactant négativement la demande et la croissance française.

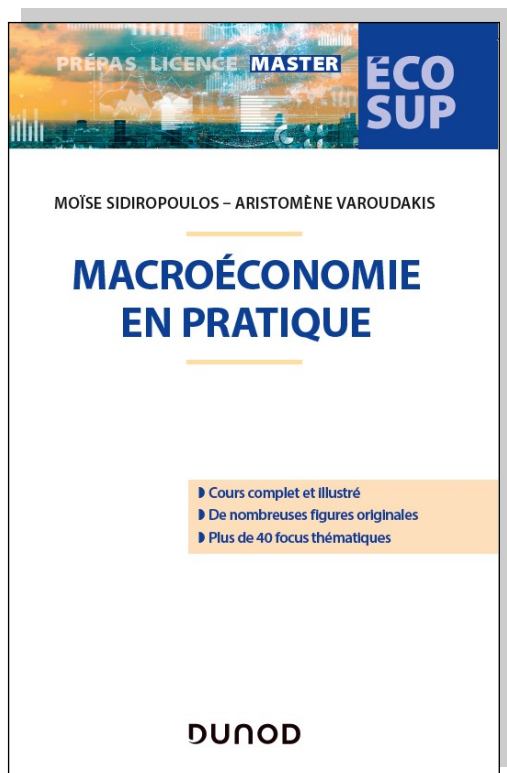
Références Bibliographiques

- International Monetary Fund, 2007, "Code of good practices on fiscal transparency", *Policy Papers*, 2007(15).
- Ardanaz M., Ulloa-Suárez C., Valencia O., 2024, "Why don't we follow the rules? Drivers of

- compliance with fiscal policy rules in emerging markets,” *Journal of International Money and Finance*, 142 : 103046.
- Barbier-Gauchard A., Betti T, Metz T., 2025, “Fiscal multipliers, public debt anchor and government credibility in a behavioural macroeconomic model”, *European Journal of Political Economy*, vol. 90, Part A.
- Barbier-Gauchard A., Berrout-Amezaga C., Betti T, 2026, “Noisy Signals, Volatile Economies: The Role of Fiscal Announcements and Noise”, *BETA Working Paper* n° 2026-10.
- Dees S., 2017, “The role of confidence shocks in business cycles and their global dimension”, *International Economics*, vol. 151, pages 48-65.
- Dincer N., Eichengreen D., 2014, “Central Bank Transparency and Independence: Updates and New Measures”, *International Journal of Central Banking*, vol. 10(1), pages 189-259.
- Dincer N., Eichengreen B, Geraats P., 2022, “Trends in Monetary Policy Transparency: Further Updates,” *International Journal of Central Banking*, vol. 18(1), pages 331-348.
- End N., 2023, “Big Brother is also being watched: Measuring fiscal credibility”, *Journal of Macroeconomics*, vol. 77(C) : 103548.
- End N, Hong G.H., 2022, “Trust What You Hear: Policy Communication, Expectations, and Fiscal Credibility”, *IMF Working Papers* WP/22/36.
- Fève P., Pietrunti M., 2016, “Noisy Fiscal Policy”, *European Economic Review*, vol. 85, pages 144–164.
- Frankel J., Schreger J., 2013, “Over-optimistic official forecasts and fiscal rules in the eurozone”, *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*, vol. 149(2), pages 247-272, June.
- International Monetary Fund (IMF), 2021, *Fiscal Monitor: A Fair Shot*. Washington, April.
- Jonung L., Larch M, 2007, “Improving fiscal policy in the EU: the case for independent forecasts”, *Economic Policy*, vol. 21, Issue 47, Pages 492–534.
- Lagerborg A., Pappa E., Ravn M.O., 2023, “Sentimental Business Cycles”, *The Review of Economic Studies*, vol. 90, Issue 3, pages 1358–1393.
- Montes G.C., Acar T., 2018, “Fiscal credibility and disagreement in expectations about inflation: evidence for Brazil”, *Economics Bulletin*, vol. 38, Issue 2, pages 826-843.

Macroéconomie en pratique

Moïse Sidiropoulos*, Aristomène Varoudakis#



Cet ouvrage présente les grands concepts et mécanismes de la macroéconomie en alliant la théorie à l'étude des faits, et en analysant les implications des réalités observées pour la politique macroéconomique. Pour cela, plus de 40 études de cas sont présentées sous forme de focus thématiques.

Tout en privilégiant les analyses non formalisées et les outils graphiques, la macroéconomie est ici abordée dans sa complexité actuelle, issue des bouleversements économiques profonds qu'ont entraînés les crises récentes. Les chapitres couvrent un vaste champ d'analyse et s'organisent autour:

- d'un cours structuré, assorti de focus thématiques et de nombreuses figures;
- d'une rubrique L'essentiel pour retenir rapidement les points clés du chapitre;
- de questions de révision pour s'évaluer.

Voir pour une note de lecture :

<http://opee.unistra.fr/spip.php?article397>

Éditeur : Dunod
Deuxième édition
Date de parution : 03/05/2023
Collection Eco sup – Etude (broché)
ISBN : 2100793721
Nombre de pages 271
Format : Grand Format
Prix : 19,90€ (papier), 14,90€ (ebook).

* Université de Strasbourg, CNRS, BETA UMR 7522, F-67000 Strasbourg, France.

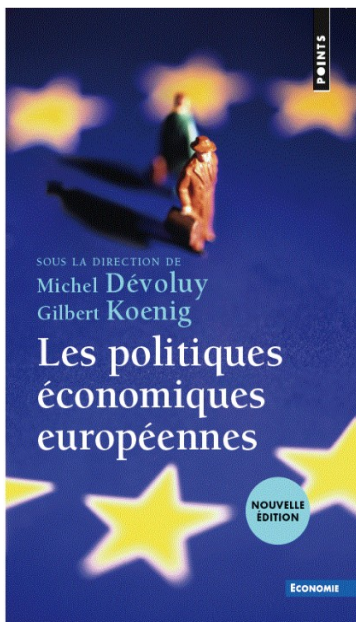
Université de Strasbourg, LaRGE, Institut d'études politiques, Strasbourg, France.

Les ouvrages collectifs publiés par l'OPEE

Les politiques économiques européennes

Sous la direction de Michel Dévoluy et Gilbert Koenig, 2^e édition, Éditions du Seuil, 2015.

Ce livre couvre tous les champs de la politique économique européenne (budget, monnaie, emploi, agriculture, industrie, élargissement, coopération internationale, etc.). Pour chaque politique, il décrit ses fondements, ses résultats, ses problèmes et ses perspectives.



Ouvrage de référence complet et accessible à un large public, il concerne aussi bien les étudiants que les citoyens soucieux de comprendre vraiment des politiques qui, plus que jamais, se trouvent au cœur des plus vifs débats.

Cette nouvelle édition est très largement refondue pour tenir compte des bouleversements institutionnels et politiques survenus après l'échec du projet de Constitution européenne (2005) et depuis la crise financière de 2008.

Les auteurs sont des enseignants-chercheurs de l'université de Strasbourg. Ils sont membres de l'Observatoire des politiques économiques en Europe (OPEE) qui est rattaché au Bureau d'économie théorique et appliquée (BETA). L'ouvrage est dirigé par Michel Dévoluy et

Gilbert Koenig, tous deux professeurs émérites à l'université de Strasbourg.

www.lecerclepoints.com

Couverture : © John Foxx/Getty Images
Éditions Points, 25 bd Romain-Rolland, Paris 14. ISBN 978.2.7578.5041.1/Imp. en France
01.15 – 10,50€

L'Europe économique et sociale : Singularités, doutes et perspectives

Sous la direction de Michel Dévoluy et Gilbert Koenig, Presses Universitaires de Strasbourg, 2011.

L'évolution future du système européen peut se placer dans la continuité sous réserve de quelques réformes destinée à améliorer la gestion des crises économiques et de rassurer les marchés financiers. Elle peut également se réaliser à la faveur de changements plus profonds qui permettraient notamment de rapprocher le



système de la conception des pères de l'Europe. L'analyse de l'orientation actuelle du système économique et social européen permet d'évaluer le bien fondé d'une telle conception. De plus, elle lève certaines ambiguïtés, notamment celle qui porte sur la relation entre l'économique et le social. Enfin, en évaluant les performances du système et sa gestion de la crise économique de 2008-2009, elle permet de comprendre les inquiétudes que suscite son fonctionnement.

Le système économique et social européen suscite des interrogations et des doutes qui résultent surtout des ambiguïtés qui pèsent sur la nature de ses objectifs et sur sa finalité. Ces ambiguïtés ont émaillé toute l'histoire du développement du projet européen qui est traversée par des tensions entre l'intergouvernemental et le fédéral, par des rivalités entre les approches libérales et interventionnistes et par des oppositions entre l'Europe des élites et l'Europe des peuples. Ces conflits résultent essentiellement des difficultés à trouver une voie satisfaisante pour assurer l'intégration européenne. Jean Monnet a joué un rôle particulièrement important dans cette recherche en essayant de faire passer dans les idées et les faits sa conception de l'intégration européenne par la voie économique. On peut voir une application de cette conception dans la création d'une union monétaire européenne.

Éditeur : Presses universitaires de Strasbourg

Support : Livre broché, 24€

Nb de pages : 320 p.

ISBN-10 : 2-86820-476-7

ISBN-13 : 978-2-86820-476-9

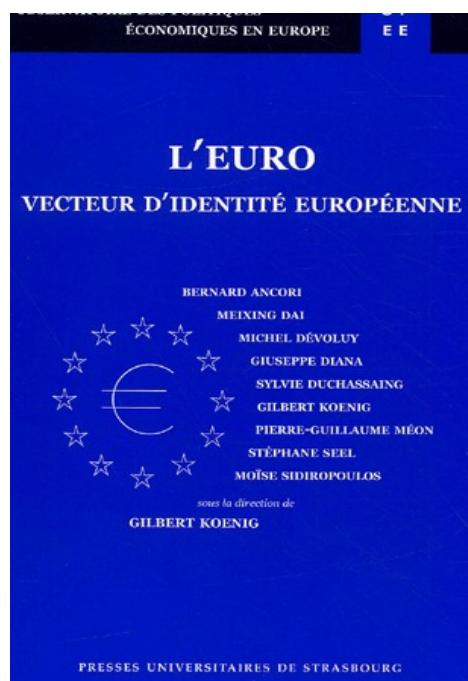
GTIN13 (EAN13) : 9782868204769

L'Euro, vecteur d'identité européenne

Sous la direction de Gilbert Koenig, Presses Universitaires de Strasbourg, 2002.

L'euro peut s'imposer durablement dans l'espace européen non seulement à cause de ses avantages économiques, mais aussi grâce à sa capacité de susciter un sentiment d'appartenance à cet espace.

Cet ouvrage se propose d'étudier dans une perspective historique et économique, comment l'instauration de l'euro peut contribuer au développement d'un tel sentiment. En tant que monnaie commune à plusieurs pays, l'euro établit des liens sociaux, économiques et juridiques entre les Européens, ce qui suscite un sentiment d'attachement à une communauté. De plus, il délimite l'espace européen vis-à-vis du reste du monde, ce qui favorise l'affirmation d'une appartenance des citoyens à l'Europe par rapport à l'extérieur.



Cette affirmation se traduit notamment par une volonté de détenir une monnaie forte et susceptible de jouer un rôle important dans le système monétaire international. En tant que facteur d'intégration, l'euro façonne une organisation économique, politique et sociale à laquelle les Européens peuvent s'identifier. Ce rôle s'exerce essentiellement par l'intermédiaire de la Banque centrale européenne qui gère la monnaie commune, de l'agencement des politiques macro-économiques que celle-ci engendre et des relations de travail qui s'établissent dans l'union monétaire.

Éditeur : Presses universitaires de Strasbourg

Support : Livre broché, 22€

Nb de pages : 336 p.

ISBN-10 : 2-86820-201-2

ISBN-13 : 978-2-86820-201-7

Appel à contributions pour le Bulletin

Le Bulletin de l'OPEE qui est répertorié dans la base bibliographique RePEc fait appel à des contributions. Des propositions d'articles portant sur la construction de l'Union européenne et ses politiques économiques et sociales sont les bienvenues. Ces articles, précédés d'un bref résumé (destiné à introduire l'article dans le bulletin), ne doivent pas dépasser, sauf exception, 6 000 mots. Les auteurs seront informés rapidement de la décision prise par le Comité de rédaction sur leurs propositions. Pour savoir plus de détails et soumettre une contribution, visitez le [site de l'OPEE](#).

OBSERVATOIRE DES POLITIQUES ECONOMIQUES EN EUROPE

Pôle européen de gestion et d'économie (PEGE), 61 avenue de la Forêt Noire, 67085 Strasbourg

Site Internet : <http://opee.unistra.fr>

Comité de pilotage de l'OPEE : Meixing Dai (co-directeur), Gilbert Koenig (co-directeur), Damien Broussolle, Phu Nguyen-Van et Eric Rugraff.

Rédacteur en chef et directeur de la publication : Meixing Dai.

Éditeurs : Thierry Betti, Phu Nguyen-Van et Irem Zeyneloglu.

Numéro ISSN : 1298-1184

Les auteurs ayant contribué à ce numéro : Jean Arrous, Université de Strasbourg (BETA) – Thierry Betti, Université de Strasbourg (BETA) – Damien Broussolle, Université de Strasbourg (IEP, LaRGE) – Meixing Dai – Université de Strasbourg (BETA) – Gilbert Koenig, Université de Strasbourg (BETA) – Irem Zeyneloglu, Université Galatasaray (GIAM) et Université de Strasbourg (BETA).

Conception graphique : Pierre Roesch.

Édition et mise en ligne : Thierry Betti, Meixing Dai, Phu Nguyen-Van et Irem Zeyneloglu.

Université
de Strasbourg