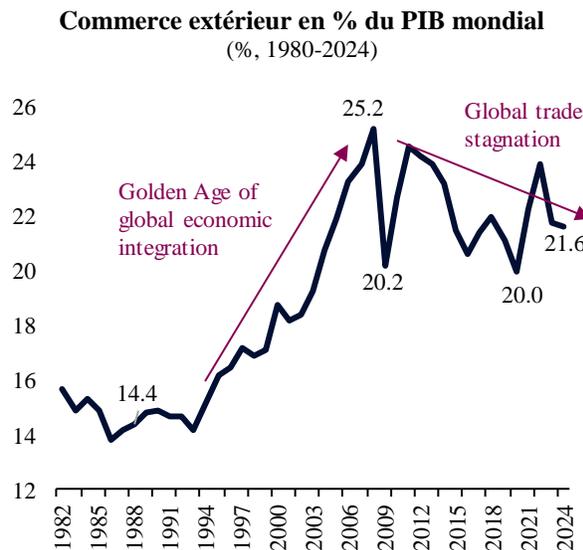


Les défis commerciaux ne remettront pas en cause l'intégration économique mondiale

Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, les économies avancées ont poursuivi la libéralisation des échanges, considérant les marchés ouverts et la réduction des tarifs douaniers comme des piliers essentiels de la paix, de la prospérité et de l'intégration économique mondiale. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), puis l'Organisation mondiale du commerce (OMC), ont institutionnalisé cet agenda, contribuant à faire baisser les tarifs moyens mondiaux de niveaux à deux chiffres à des niveaux à un chiffre relativement bas. Ce mouvement s'est intensifié dans les années 1980 et 1990, avec l'essor de la pensée économique de l'offre favorable au libre marché, la chute du rideau de fer, et une nouvelle vague de mondialisation.

Le monde a assisté à une expansion rapide des chaînes d'approvisionnement mondiales, à l'intégration des marchés émergents, et à l'érosion progressive des barrières commerciales – perçues comme des forces positives pour la croissance, l'efficacité et la stabilité des prix. Durant cette période, le commerce extérieur a vu son importance passer de 14,4 % à 25,2 % du PIB mondial.



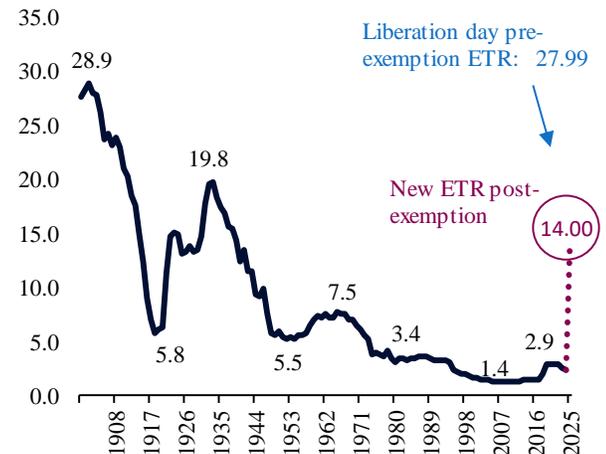
Sources: Haver, QNB analysis

Cette évolution a commencé à se fissurer avec la crise financière mondiale de 2008 et l'élection de Donald Trump en 2016, dont la doctrine « America First » a réintroduit le protectionnisme au cœur de la politique économique américaine. Pourtant, bien que son premier

mandat ait comporté des droits de douane ciblés et des escarmouches commerciales – notamment avec la Chine –, la dernière version de la politique commerciale de Trump marque une rupture bien plus radicale. Le 2 avril, jour désormais surnommé « Jour de la Libération », Trump a dévoilé un vaste ensemble de droits de douane qui a choqué les marchés mondiaux : les taux de droits de douane effectifs (ETR) des États-Unis sont passés de 2,9 % à 27,99 %, avant d'être modérés à 14 % après plusieurs séries d'exemptions. Cela représente tout de même une augmentation considérable, rapprochant les tarifs américains de ceux des années 1930.

Évolution des droits de douane effectifs (ETR) aux États-Unis

(droits de douane pondérés selon les échanges, %, 1900–2025)



Sources : Yale University Budget Lab, Analyse QNB

Pour certains analystes et investisseurs, l'ampleur et la brutalité de cette hausse tarifaire américaine ne signifient pas seulement un arrêt de la libéralisation du commerce, mais peut-être la première tentative systématique de la renverser. Toutefois, selon nous, malgré les défis extraordinaires posés par la hausse des tarifs américains, plusieurs raisons nous incitent à l'optimisme et à croire que l'intégration économique mondiale restera résiliente face aux menaces actuelles de démondialisation. Trois facteurs principaux soutiennent cette position.

Premièrement, les objectifs et le mandat du nouveau paquet de droits de douane américains restent flous, augmentant les chances de résistance de la part des principaux acteurs du marché et des institutions. Si la rhétorique met en avant la réindustrialisation et le nationalisme économique, les cibles réelles de ces nouveaux tarifs sont ambiguës. Veut-on réduire le déficit commercial, relancer l'industrie locale, isoler les rivaux stratégiques ou simplement augmenter les recettes fédérales ? Ces objectifs ne sont pas toujours compatibles. Par exemple, des droits de douane généralisés qui augmentent les coûts des intrants peuvent nuire aux fabricants et consommateurs américains, contredisant ainsi le discours de relocalisation. Par ailleurs, cibler les alliés risque d'entraîner des représailles diplomatiques et de compliquer la coordination sur des dossiers tels que l'isolement des concurrents stratégiques ou l'accès aux matières premières critiques.

Les marchés ont vivement réagi à l'annonce des droits de douane du « Jour de la Libération » : les rendements des bons du Trésor américain ont grimpé, en raison des craintes d'un désancrage des anticipations d'inflation et d'une perte de crédibilité de la politique économique. Cela reflète non seulement le scepticisme des investisseurs, mais crée aussi des contraintes économiques réelles, car des coûts d'emprunt plus élevés freinent la croissance et compliquent la politique budgétaire. À l'inverse, les marchés ont fortement rebondi lorsque la nouvelle administration américaine a fait preuve de plus de souplesse et de pragmatisme en accordant des exemptions. En outre, la base juridique de ces droits de douane massifs pourrait être remise en question, la politique commerciale relevant traditionnellement du Congrès, et l'usage extensif de justifications fondées sur la sécurité nationale pouvant être contesté devant les tribunaux. Combinées à une probable opposition judiciaire, parlementaire et du monde économique, ces pressions renforcent la probabilité d'un retour à une approche plus pragmatique, avec davantage d'exemptions, de suppressions et d'accords bilatéraux rapides pour limiter les effets négatifs.

Deuxièmement, les droits de douane sont des instruments relativement grossiers dans un monde défini par des chaînes d'approvisionnement complexes, le commerce numérique et la mobilité fluide des capitaux. Contrairement au milieu du XXe siècle, où les

échanges étaient largement bilatéraux et où les produits étaient fabriqués de bout en bout dans un seul pays, les réseaux de production actuels sont profondément fragmentés et mondiaux. Un seul produit peut traverser plusieurs frontières au cours de son assemblage, diluant ainsi l'effet économique visé par des tarifs spécifiques à un pays. Les entreprises multinationales savent s'adapter rapidement, en réorganisant leurs approvisionnements, en redirigeant leurs expéditions ou en absorbant les coûts via des stratégies de prix internes. Le résultat : les droits de douane échouent souvent à relocaliser réellement la production, tout en augmentant potentiellement les coûts pour les consommateurs et entreprises locaux.

En outre, des outils de gestion comme les prix de transfert, les montages fiscaux et l'arbitrage juridictionnel permettent aux multinationales de réduire l'impact financier des droits de douane. En pratique, les entreprises trouvent des solutions plus rapidement que les décideurs politiques ne peuvent faire appliquer les règles. Plus l'économie mondiale est interconnectée, plus il est difficile d'imposer un protectionnisme sans provoquer de lourds dommages collatéraux.

Troisièmement, si les États-Unis érigent des barrières, le reste du monde va globalement dans la direction opposée. De l'Union européenne (UE) à l'Asie en passant par l'Amérique latine, la plupart des grandes économies continuent de considérer le commerce ouvert comme essentiel à leur modèle de croissance – et poursuivent activement une intégration plus poussée. Des exemples récents incluent le Partenariat régional économique global (RCEP) en Asie, les accords commerciaux en expansion de l'UE avec les partenaires sud-américains (Mercosur) et indo-pacifiques, ainsi que la Zone de libre-échange continentale africaine. Ces activités hors États-Unis représentent 73 % du PIB mondial et 87 % des flux commerciaux, renforçant un système commercial multipolaire capable de rester dynamique même sans leadership américain.

Le retrait des États-Unis pourrait même accélérer la coopération entre autres pays, ceux-ci cherchant à se prémunir contre les chocs protectionnistes et à préserver l'accès aux marchés. Par conséquent, les entreprises mondiales pourraient de plus en plus s'orienter vers des pôles alternatifs disposant de cadres commerciaux plus stables, réduisant l'attraction exercée par les tarifs américains.

En résumé, bien que l'ampleur des mesures tarifaires américaines récentes soit sans précédent – même après plusieurs séries d'exemptions – les forces qui soutiennent l'intégration économique mondiale demeurent solides. La pression des marchés, les contraintes juridiques, la capacité d'adaptation des entreprises, ainsi que l'engagement continu des grandes

économies à maintenir l'ouverture, suggèrent que la mondialisation n'est pas en train de reculer, mais plutôt de se redéployer géographiquement et de se réorienter.

Équipe Économie de QNB :

[Luiz Pinto*](#)

Vice-Président adjoint –
Économie

+974-4453-4642

* Auteur principal

[Bernabe Lopez Martin](#)

Responsable principal – Économie

+974-4453-4643

[Aisha Khalid Al Thani](#)

Associée principale –
Économie

+974-4453-4647

AVERTISSEMENT

Les informations contenues dans cette publication (« Informations ») ont été préparées par Qatar National Bank (Q.P.S.C.) (« QNB »), ce terme incluant ses agences et sociétés affiliées. Les Informations sont supposées être, et ont été obtenues à partir de sources jugées fiables ; toutefois, QNB ne garantit ni n'assume aucune responsabilité quant à leur exactitude, exhaustivité ou fiabilité, et ne saurait être tenu responsable, de quelque manière que ce soit (y compris en cas de négligence), pour toute erreur ou omission. QNB décline expressément toute garantie de qualité marchande ou d'adéquation à un usage particulier concernant les Informations. Tout lien hypertexte vers des sites tiers est fourni uniquement pour la commodité du lecteur, et QNB ne cautionne pas leur contenu, ni ne garantit leur exactitude ou sécurité. QNB n'agit pas en tant que conseiller financier, consultant ou fiduciaire concernant les Informations et ne fournit aucun conseil en investissement, fiscalité, droit ou comptabilité. Les Informations sont de nature générale : elles ne constituent ni un conseil, ni une offre, ni une sollicitation ou recommandation concernant tout produit ou contenu présenté ici. Cette publication est fournie uniquement dans le but que le destinataire évalue les Informations de manière indépendante, à ses propres risques et responsabilités. Elle ne doit pas être utilisée pour prendre une décision d'investissement. QNB recommande que le destinataire consulte des conseillers professionnels indépendants avant toute décision d'investissement. Les opinions exprimées sont celles de l'auteur à la date de la publication. Elles ne reflètent pas nécessairement les vues de QNB, qui se réserve le droit de modifier les Informations à tout moment sans préavis. QNB, ses directeurs, employés ou agents n'assument aucune responsabilité pour toute perte ou dommage résultant de l'utilisation des Informations. La publication est distribuée gratuitement et ne peut être copiée, modifiée, publiée, transmise ou reproduite sans l'accord de QNB. À la connaissance de QNB, les Informations n'ont pas été examinées par la Banque Centrale du Qatar, l'Autorité des Marchés Financiers du Qatar, ni aucune autre autorité réglementaire au Qatar ou ailleurs.