

**Trump relance
la guerre commerciale :
quelles conséquences
pour l'emploi, les droits
sociaux, l'industrie
et l'environnement ?**

Le président américain Donald Trump a annoncé le 2 avril dernier, lors de ce qu'il a appelé le « jour de la libération », la **mise en place de tarifs douaniers** à l'encontre de tous les partenaires commerciaux des États-Unis pour un montant allant **de 10 à 49 %**. Un tel niveau de droits de douane n'a plus été connu aux États-Unis depuis le début du xx^e siècle et marque de ce fait une rupture importante avec la mondialisation et la libéralisation des échanges commerciaux depuis les années quatre-vingt.

À la suite des remous provoqués par ces annonces, une pause de quatre-vingt-dix jours a été décrétée pour tous les pays qui n'ont pas répliqué par des droits de douane réciproques. **La réplique de la Chine a entraîné une surenchère** qui a abouti à des droits de douane à hauteur de **145 % sur ses exportations** vers les États-Unis, et en représailles de **125 % sur les importations** américaines. Trump a de nouveau fait (en partie) marche arrière le 13 avril en exemptant de droits de douane les téléphones portables, les ordinateurs portables et autres matériels électroniques en provenance de Chine.

Malgré la pause de quatre-vingt-dix jours, **un tarif douanier de base de 10 % reste en vigueur pour tous les pays** – à l'exception de la Chine, visée par un taux exceptionnel de 145 % – et des **droits de douane de 25 % sur l'acier, l'aluminium et l'automobile** qui touchent tous les pays.

Ce tournant protectionniste majeur, engagé par l'administration Trump, ne se limite pas à une simple hausse tarifaire : **il révèle une crise systémique** d'un modèle de mondialisation dominé par la logique du libre-échange, la fragmentation extrême des chaînes de valeur, et la suprématie du dollar comme monnaie d'échange et de réserve. Pour la France, **cette rupture agit comme un révélateur brutal de la fragilité de son modèle industriel** : dépendance aux exportations dans quelques filières stratégiques, sous-capitalisation de son tissu de PME, exposition accrue aux turbulences géopolitiques, vulnérabilité face à un éventuel repli américain ou à une offensive commerciale chinoise.

Car derrière les incertitudes et l'attentisme remontés du terrain, ce sont déjà **des reculs concrets** qui s'annoncent : ralentissement de la croissance, hausse du chômage, désorganisation des chaînes logistiques, pression sur l'investissement, projets industriels gelés ou reconfigurés dans l'urgence. Pour l'industrie française, **les effets du choc commercial ne relèvent plus de l'hypothèse** : ils sont en train de s'installer.

Un protectionnisme pour imposer un rapport de force

Les droits de douane sont au cœur de la politique économique de Trump. Ils trouvent leur justification dans le fait que la mondialisation serait à l'origine du déficit commercial et de la désindustrialisation américaine. L'ouverture à la concurrence, en particulier des pays à bas coûts salariaux, aurait causé des pertes d'emplois dans l'industrie manufacturière aux États-Unis.

L'objectif des droits de douane est alors de **protéger certains secteurs économiques** de la concurrence des pays étrangers, en particulier celui de l'**industrie manufacturière** américaine. En imposant des tarifs douaniers sur les biens produits à l'étranger, Trump souhaite inciter les ménages américains à **privilégier la production nationale** en rendant plus chères et moins compétitives les importations de biens produits à l'étranger. Il espère également que les entreprises étrangères seront incitées à **installer leurs sites de production aux États-Unis** et à y investir massivement pour échapper aux droits de douane, ce qui favoriserait la production et l'emploi sur le sol américain.

Concrètement, on peut illustrer le mécanisme à l'œuvre en prenant le cas des tarifs douaniers dans l'automobile. En l'absence de droits de douane, une voiture produite en France se vend par exemple à **20 000 euros**. Avec un taux de change entre l'euro et le dollar qui est actuellement de **1,14**, cela donne un prix de **22 800 dollars**. Avec des droits de douane à hauteur de **25 %** sur l'automobile, le véhicule se vendra désormais **28 500 dollars** aux États-Unis.

Par ailleurs, Trump souhaite utiliser les droits de douane pour **mettre la pression sur ses partenaires commerciaux** et les forcer à négocier de nouveaux accords avec les États-Unis. Cela peut être pour **supprimer des tarifs douaniers** existants sur des productions américaines ou **affaiblir certaines réglementations**, normes ou mesures fiscales. En Europe, Trump pourrait par exemple chercher à s'attaquer à certaines normes sanitaires ou écologiques et à la taxation sur les grandes entreprises du numérique.

Enfin, Trump souhaite financer **sa politique de baisse d'impôts** par les recettes que doivent générer les droits de douane. Lors de son premier mandat en 2017, il avait en effet réduit l'impôt sur les sociétés **de 35 à 21 %** et l'impôt sur le revenu des ménages. Étant donné que ces baisses d'impôts étaient proportionnelles et non progressives en fonction du revenu, **elles ont surtout profité aux ménages les plus riches**. Ces baisses d'impôts arrivent bientôt à leur terme et Trump souhaite les reconduire. Pour éviter de creuser le déficit et la dette des États-Unis, il compte donc sur les recettes des tarifs douaniers pour financer sa politique fiscale (au bénéfice des entreprises et des ménages les plus aisés, alors que les tarifs douaniers risquent de peser surtout sur les ménages les plus modestes).

Une stratégie à hauts risques pour l'économie et les travailleurs

Toutefois, la politique protectionniste de Trump fait courir **un certain nombre de risques** à l'économie américaine. D'abord, les tarifs douaniers vont avoir pour conséquence de **relancer l'inflation aux États-Unis** – puisque les biens importés seront désormais plus chers. Étant donné que les entreprises américaines importent une partie des consommations intermédiaires qu'elles utilisent dans leurs processus de production, **elles vont aussi voir leurs coûts de production augmenter**. Elles risquent de les répercuter sur leurs prix de vente, de sorte que **cette inflation importée va progressivement se diffuser** dans l'ensemble de l'économie.

Cela va **réduire le pouvoir d'achat** des ménages américains et **freiner la consommation** qui est pourtant le principal moteur de la croissance américaine. Par ailleurs, la relocalisation de certaines activités aux États-Unis **pourrait coûter très cher** à court terme pour les ménages américains, car certaines productions sont réalisées dans des économies avec de très faibles niveaux de salaires. Il faut noter que **l'inflation risque de peser surtout sur les ménages les plus modestes** dont la consommation représente une part plus importante du revenu. Ce sont aussi eux qui consomment le plus de biens à bas coûts en provenance de Chine par exemple.

Il n'est pas certain que les droits de douane entraînent une relocalisation des activités industrielles aux États-Unis. Au contraire, cela peut même **pousser les entreprises à délocaliser leur production** dans des pays où les salaires, les droits sociaux et les normes environnementales seraient encore plus faibles. D'autant que même avec les droits de douane, **certaines productions restent plus rentables à produire à l'étranger** compte tenu des écarts de salaires importants avec les États-Unis.

Les changements répétés autour des droits de douane ont aussi créé beaucoup d'incertitudes, ce qui a pour effet de **reporter dans le temps les dépenses d'investissement des entreprises**. Cela contribue à comprimer davantage la demande et la production américaines.

Et cela **prend du temps** de construire des usines et de relocaliser des productions sur le territoire national. Cela nécessite **d'énormes investissements financiers**, il faut aussi **de nombreuses infrastructures** et **des savoir-faire** qui ont bien souvent disparu avec les délocalisations. De ce fait, les droits de douane risquent de ne pas se traduire par une hausse massive de la production et de l'emploi à court terme. Les États-Unis ont également un taux de chômage très faible aujourd'hui, il y a donc **peu de main-d'œuvre disponible** pour réaliser cette production supplémentaire. Et **la politique anti-immigration de Trump va renforcer ces difficultés** en réduisant encore davantage la main-d'œuvre disponible.

Au bout du compte, il apparaît que si les droits de douane parviennent à faire baisser le déficit commercial américain, il est probable que cela se fasse par la **baisse de la demande** (à la suite de la baisse de la consommation des ménages et de l'investissement des entreprises) et par la **baisse des importations**. Cela ne viendrait pas du fait que l'économie américaine serait plus compétitive.

Quand le dollar devient une arme économique : comprendre les effets d'une dévaluation

En économie, le **taux de change** est la variable qui permet de déterminer **ce que vaut une monnaie relativement à une autre**. Par exemple, le taux de change entre le dollar et l'euro permet de déterminer combien d'euros vaut un dollar, et le taux de change entre l'euro et le dollar détermine combien de dollars vaut un euro. La logique est la même pour les autres monnaies. La valeur du taux de change est fixée sur ce que l'on appelle le **marché des changes** en fonction de l'offre et de la demande pour chaque devise. Le marché des changes est en effet le lieu où les agents économiques (entreprises, banques commerciales, banques centrales, etc.) s'échangent les devises des différents pays.

Il y a **deux raisons** pour lesquelles une devise peut voir sa valeur fluctuer par rapport aux autres monnaies.

Fluctuation de la devise pour des raisons commerciales

Par exemple, si une entreprise française **exporte** des biens manufacturés aux États-Unis, les ménages américains qui achètent ces marchandises vont devoir **échanger leurs dollars contre des euros** pour se les offrir. Cela va entraîner une **hausse de la demande d'euros** et une **hausse de l'offre de dollars** sur le marché des changes, qui aura pour conséquence une **appréciation de l'euro par rapport au dollar** (et donc une dépréciation du dollar par rapport à l'euro). Une appréciation de l'euro par rapport au dollar signifie qu'**un euro permet désormais d'obtenir plus de dollars**, et inversement pour une dépréciation. Lorsque le taux de change entre l'euro et le dollar est par exemple de 1, **un euro** s'échange contre **un dollar**. Si l'euro s'apprécie par rapport au dollar, c'est-à-dire si le taux de change vaut désormais 1,2, cela signifie qu'**un euro** permet maintenant d'obtenir **1,2 dollar**.

En revanche, si cette entreprise française **importe** des biens depuis les États-Unis, elle devra **échanger des euros contre des dollars** pour acquérir ces marchandises. Cette fois, cela aura pour effet d'**accroître la demande de dollars** et d'**augmenter l'offre d'euros**, et donc d'**apprécier le dollar** par rapport à l'euro (et de déprécier l'euro par rapport au dollar).

De ce fait, on considère généralement qu'en régime de taux de change flexible, **une économie exportatrice doit voir son taux de change s'apprécier** alors qu'**une économie importatrice doit voir son taux de change se déprécier**.

Fluctuation de la devise pour des raisons financières

Par exemple, si des banques françaises souhaitent acheter des titres de dette publique américaine, elles devront **échanger des euros contre des dollars** pour se les offrir, ce qui aura pour effet d'**apprécier le taux de change du dollar**.

C'est aujourd'hui la situation des États-Unis qui, malgré leur déficit commercial, **ne voient pas le dollar se déprécier**. Cela s'explique notamment par le fait que **le dollar est très demandé** car il joue le rôle de **monnaie de réserve**, que **la demande pour les titres de dette publique américaine est importante** et que **les investissements aux États-Unis sont élevés**. Les flux financiers qui entrent aux États-Unis ont donc pour effet de **stimuler la demande de dollars**, ce qui maintient le taux de change du dollar à un niveau élevé.

La stratégie américaine de dévaluation du dollar

Alors pour quelles raisons Donald Trump et son administration cherchent-ils à faire baisser le cours du dollar par rapport aux autres monnaies? Ils estiment que **le dollar serait une monnaie trop forte**, c'est-à-dire que le taux de change du dollar par rapport aux autres devises serait trop élevé. Du fait de cette surévaluation du dollar, les entreprises américaines **ne seraient pas suffisamment compétitives**. Un prix du dollar élevé aurait en effet tendance à rendre plus chères les exportations américaines et à réduire le coût des importations pour les Américains, ce qui serait en partie à l'origine du déficit commercial et de la désindustrialisation des États-Unis.

En dévaluant le dollar, **Donald Trump cherche alors à favoriser le « Made in USA »**. L'objectif est de **rendre les exportations moins chères** – et *in fine* la **production américaine plus compétitive** – et de désinciter les ménages et les entreprises américaines à acheter à l'étranger. Cette politique économique cherche à **inciter à l'installation d'entreprises sur le sol américain** pour **stimuler la production** et la **création d'emplois industriels** aux États-Unis. Celle-ci doit alors permettre de **réindustrialiser l'économie américaine**.

Pour bien comprendre

Comment une dévaluation du dollar favorise l'industrie américaine ?

Prenons un cas simple :

Avant dévaluation, le taux de change est de **1 dollar = 1 euro**.

Une paire de chaussures fabriquée aux États-Unis pour **100 \$** coûte donc **100 €** en Europe.

Et une paire fabriquée en France pour **100 €** coûte **100 \$** aux États-Unis.

Après dévaluation, le taux de change passe à **1 dollar = 0,80 euro** (ou **1 euro = 1,25 dollar**).

Cela change les prix :

Origine	Coût de production local	Prix à l'export (avant dévaluation)	Prix à l'export (après dévaluation)
États-Unis	100 \$	100 €	80 €
France	100 €	100 \$	125 \$

Conséquences :

- **Les produits américains deviennent moins chers à l'étranger** -> Plus compétitifs.
- **Les produits européens deviennent plus chers aux États-Unis** -> Moins compétitifs.
- **Résultat :** les consommateurs américains sont incités à acheter local, et les exportations américaines augmentent.

Cependant, la dévaluation du dollar va se traduire par **de l'inflation importée** puisque les biens produits à l'étranger sont désormais plus chers. Si les salaires sont indexés sur l'inflation, cela ne pose pas de problème. Autrement, cela se traduit par **une perte de pouvoir d'achat** pour les ménages américains.

Il faut noter qu'il s'agit d'une politique qui est **purement non-coopérative**. Elle ne fonctionne que si les États-Unis sont les seuls à la mener. Dans le cas contraire, si tout le monde dévalue sa monnaie en même temps, **cela ne modifie en rien les échanges commerciaux**. La Chine, qui est d'ailleurs le principal concurrent de Trump dans sa guerre commerciale, a sa banque centrale qui intervient sur le marché des changes, et a donc la capacité de déprécier le yuan pour ne pas perdre en compétitivité vis-à-vis des États-Unis. **C'est donc l'Europe, et en particulier la France, qui aurait davantage à perdre.**

Au bout du compte, la dévaluation du dollar relève de la même philosophie que la hausse des droits de douane : elle cherche à **supprimer le déficit extérieur** et à **stopper la désindustrialisation** aux États-Unis, en décourageant les importations et en stimulant la production nationale. Elle devrait donc avoir **des effets négatifs sur leurs partenaires commerciaux** en réduisant leurs exportations vers les États-Unis. Cela se traduirait par un **ralentissement (voire une baisse) de l'activité économique** et par des **destructions d'emplois**.

Pour dévaluer le dollar, autrement dit pour faire baisser la valeur du taux de change du dollar vis-à-vis des autres monnaies, les États-Unis peuvent avoir recours à la **politique monétaire**. Par exemple, la Fed (c'est-à-dire la banque centrale des États-Unis) pourrait **réduire ses taux d'intérêt**, ce qui abaisserait le rendement des titres américains et les rendrait moins attractifs pour les investisseurs. Cela ferait alors **baisser la demande** pour le dollar.

Le conseiller économique de Donald Trump, Stephen Miran, a également proposé en novembre dernier de mettre en place ce qu'il appelle les **accords de Mar-a-Lago**. L'idée est d'utiliser les droits de douane pour **mettre la pression sur les partenaires commerciaux** des États-Unis, afin de les obliger ensuite à **négocier des accords sur les devises**. Ce plan s'inspire de ce qu'avait obtenu Ronald Reagan lors des accords du Plaza en 1985 où le Japon, l'Allemagne de l'Ouest, le Royaume-Uni et la France avaient accepté d'intervenir sur le marché des changes pour faire baisser le cours du dollar.

Depuis l'arrivée de Trump au pouvoir, **le taux de change entre le dollar et l'euro a connu une baisse importante**. Entre le 20 janvier et le 2 mai 2025, il est passé d'un dollar pour **0,96 euro à un dollar contre 0,88 euro**, soit une **dépréciation de 9 % du dollar par rapport à l'euro**. L'indice du dollar DXY, qui compare l'évolution du dollar à celle de six grandes devises (euro, franc suisse, yen japonais, dollar canadien, livre sterling et couronne suédoise), a quant à lui **diminué de près de 10 %** sur la même période.

Mais est-ce que cela se traduit mécaniquement par une économie américaine plus compétitive ? À court terme, **cela ne semble pas du tout être le cas**. La dépréciation récente du dollar est plutôt la conséquence de l'incertitude provoquée par la politique économique américaine. Suite aux annonces de Trump, **les craintes et les doutes** des marchés financiers autour de l'économie américaine les ont amenés à **réduire leur demande pour le dollar** et pour les titres de dette publique américaine, ce qui a eu pour effet de **faire baisser le cours du dollar**.

D'après les données publiées par le département du commerce américain, la production américaine a d'ailleurs **diminué de 0,3 %** au premier trimestre 2025, alors qu'elle avait **augmenté de 2,4 %** au dernier trimestre de 2024. Cela s'explique par l'**explosion du déficit commercial américain**. Pour faire face aux droits de douane, les entreprises américaines ont acheté massivement des marchandises auprès de leurs fournisseurs étrangers pour reconstituer leurs stocks avant l'entrée en vigueur des tarifs douaniers. Par ailleurs, **la consommation des ménages américains a déjà commencé à ralentir**. Il faut noter que la politique économique américaine a aussi des **conséquences négatives sur ses partenaires commerciaux** qui se font déjà sentir.

L'industrie française en première ligne

L'industrie française se retrouve en première ligne, exposée à la fois par sa **structure économique**, sa **dépendance aux exportations**, et sa **fragilité sectorielle**.

- Le choc est transmis par **trois canaux principaux** :
- la **contraction du commerce mondial** ;
 - la **hausse des coûts d'importation** ;
 - l'**incertitude économique** qui freine l'**investissement industriel**.

Une industrie exposée par sa structure et ses choix économiques

Même si environ **30 % de la production manufacturière française** est destinée à l'exportation, un ratio inférieur à celui de l'Allemagne (où près de **50 %** de la production est exportée), cette part reste **élevée** et rend l'industrie française particulièrement vulnérable aux chocs commerciaux. En effet, cette dépendance aux marchés extérieurs est d'autant plus problématique que la **demande intérieure française est relativement fragile**, avec une consommation des ménages et un investissement privé qui progressent lentement (+ 1,2 % de consommation en 2024 selon le FMI). Contrairement à l'Allemagne, dont l'industrie est très diversifiée à travers de nombreux secteurs et marchés géographiques, la France concentre ses exportations sur **quelques grandes filières sensibles** comme l'aéronautique, l'automobile, le luxe et la chimie. Ces secteurs, qui représentent ensemble près de **60 % des exportations industrielles françaises**, sont **particulièrement exposés** aux variations des droits de douane, aux ralentissements de la demande mondiale et aux incertitudes géopolitiques.

De plus, la France dispose d'**un tissu de PME exportatrices beaucoup plus limité** que l'Allemagne, ce qui réduit sa capacité d'adaptation en période de crise. Ainsi, bien que le poids de l'exportation paraisse légèrement moindre que chez son voisin allemand, **l'industrie française reste en réalité extrêmement dépendante des échanges internationaux**, et cette spécialisation sectorielle rend le **choc de la guerre commerciale potentiellement destructeur** pour l'appareil productif français.

Les secteurs industriels particulièrement vulnérables :

Secteur	Niveau d'exposition au commerce mondial	Risques spécifiques
Aéronautique (Airbus, Safran)	Très élevé (exportation > 80 %)	Chute des commandes internationales
Automobile (Renault, Stellantis)	Élevé (exportation > 50 %)	Rupture d'approvisionnement en pièces, baisses des ventes en Asie et Amériques
Luxe (LVMH, Kering)	Très élevé (80-90 % du chiffre d'affaires hors Europe)	Moindre demande en Chine, en Amérique du Nord
Machines-outils, équipements industriels	Moyen-élevé	Moins d'investissements industriels dans le monde entier

Si les États-Unis décidaient d'augmenter de 20 % leurs droits de douane sur les produits français, **l'industrie française serait durablement touchée**. En effet, les États-Unis sont l'un des **premiers marchés d'exportation** hors Europe pour la France. En 2023, la France leur a vendu **58,2 milliards de dollars de biens** (environ 53,3 milliards d'euros). Parmi ces exportations, on trouve trois grands secteurs :

- les **équipements de transport**, notamment l'aéronautique (Airbus, Safran), pour 11 milliards de dollars ;
- les **produits chimiques**, pour 7,3 milliards de dollars ;
- les **produits agroalimentaires haut de gamme** (vins, fromages, spiritueux) pour 6,7 milliards de dollars.

Ces secteurs sont **très sensibles aux prix**. Si les tarifs augmentaient, les produits français deviendraient plus chers pour les acheteurs américains, ce qui **réduirait fortement les ventes**.

Cela mettrait en danger l'excédent commercial que la France réalise avec les États-Unis, aujourd'hui de 16,6 milliards de dollars (dont 12,5 milliards pour les biens et 2,7 milliards pour les services).

Services, investissements, emplois : des liens croisés fragiles

Mais ce ne sont pas seulement les marchandises qui sont concernées.

La France exporte aussi **26,7 milliards de dollars de services** vers les États-Unis, notamment dans :

- le **transport** (près de 12 milliards de dollars) ;
- les **services financiers** (près de 2,9 milliards de dollars) ;
- la **propriété intellectuelle** (2,9 milliards) ;
- le **tourisme** et les **voyages** (3,7 milliards).

Une hausse des tarifs fragiliserait également ces services, car ils sont étroitement liés aux échanges de biens et à la mobilité entre les deux pays.

Par ailleurs, les **investissements croisés** entre la France et les États-Unis **sont importants** :

- **360 milliards de dollars** d'investissements français aux États-Unis (dont la moitié dans l'industrie, comme Air Liquide, Dassault, Danone, Bel Brands) ;
- **112 milliards de dollars** d'investissements américains en France.

Ensemble, cela représente près de **472 milliards de dollars** (soit 432 milliards d'euros) de capital engagé.

Si les relations commerciales se dégradent, **ces investissements pourraient ralentir ou diminuer**, ce qui affecterait directement **l'emploi industriel** des deux côtés de l'Atlantique. Concrètement, **741 000 emplois américains** dépendent aujourd'hui des filiales françaises aux États-Unis, et **485 000 emplois français** dépendent des entreprises américaines en France.

En plus, **171 000 emplois américains** sont soutenus par les exportations vers la France.

Des territoires français directement exposés

Ce choc ne resterait pas abstrait : **il frapperait concrètement les territoires industriels français**. Les secteurs exportateurs vers les États-Unis sont **fortement concentrés dans certaines régions**. Ainsi, l'**aéronautique**, très dépendante du marché américain, est un pilier économique pour l'Occitanie, la Nouvelle-Aquitaine, l'Île-de-France et le Centre-Val-de-Loire. De même, les industries de la **chimie** et de la **pharmacie** sont solidement implantées en Auvergne-Rhône-Alpes, dans le Grand-Est et les Hauts-de-France. Enfin, l'**agroalimentaire haut de gamme**, comme les vins et les fromages, constitue un levier essentiel pour des régions telles que la Bourgogne-Franche-Comté et la Nouvelle-Aquitaine.

Le piège des chaînes de valeur mondiales

Aujourd'hui, la plupart des produits que nous utilisons sont **le fruit d'un long parcours international**. Une simple pièce électronique peut être conçue aux États-Unis, fabriquée en Chine, testée en Corée, assemblée en Allemagne, puis emballée en France avant d'être vendue dans le monde entier. Ce fonctionnement s'appelle **une chaîne de valeur mondiale** : chaque étape de la production est répartie dans un pays différent, selon les coûts, les compétences ou les ressources disponibles. Ce modèle a été construit pour **réduire les coûts et accélérer la production**, mais il repose sur une **logistique fragile de flux tendus**. Dès qu'un maillon est perturbé, c'est **tout le système qui se grippe**. Et c'est exactement ce que provoque la guerre commerciale actuelle entre la Chine et les États-Unis : **en augmentant brutalement les droits de douane (jusqu'à 145 % sur certains produits), elle bloque les flux commerciaux, allonge les délais, fait grimper les prix et pousse les entreprises à chercher en urgence de nouveaux fournisseurs, souvent plus chers et moins fiables**.

À l'instar de ce que nous avons connu pendant la crise du Covid, **les conséquences sont immédiates et peuvent être durables** : retards, pénuries, arrêts temporaires de production dans des secteurs comme l'automobile, l'électronique ou la pharmacie. Selon le FMI, ce type de choc pourrait entraîner **entre + 2 % et + 7 % d'inflation supplémentaire** dans les pays touchés. L'impact est comparable au choc énergétique qu'a connu l'Europe, mais que « les Américain-es sont en train de s'autoinfliger ». Et sur le terrain, **ce sont les travailleur-ses qui paient** : gel des embauches, intérimaires non renouvelé-es, usines à l'arrêt, chômage partiel, dégradation des indicateurs de santé voire licenciements. Ces chaînes mondiales pensées pour le profit deviennent, en cas de crise, **des facteurs de précarité sociale et industrielle**.

Elles sont d'ailleurs **déjà visibles**. Par exemple, anticipant les effets de la guerre commerciale, **Renault**, malgré un chiffre d'affaires stable au premier trimestre 2025 (11,7 milliards d'euros, - 0,3 %), prévoit un plan de réduction de coûts supplémentaire. Il envisage notamment de décaler le lancement de la marque Alpine aux États-Unis, face aux droits de douane de 25 % sur les véhicules importés.

D'autres groupes envisagent de réorganiser leur production. **Sanofi**, qui réalise environ la moitié de son chiffre d'affaires aux États-Unis mais n'y produit que 25 % de ses médica-

ments, envisage des investissements supplémentaires sur place, soit en renforçant ses usines existantes, soit en s'appuyant davantage sur des sous-traitants américains. Dans le luxe, **LVMH** prépare aussi des scénarios de relocalisation partielle de ses ateliers aux États-Unis si les tensions commerciales s'aggravent, ce qui s'ajouterait aux sites Louis Vuitton et Tiffany déjà implantés sur le territoire américain. Du côté de l'industrie manufacturière, **SEB** prévoit de délocaliser une partie de ses productions de Chine vers des pays comme le Vietnam pour limiter la hausse des coûts.

Cette fragilité pose une question de fond : **comment les entreprises se sont-elles organisées à l'échelle mondiale ?** Depuis les années quatre-vingt, on distingue plusieurs modèles. Nous avons d'abord connu l'**entreprise internationale**, comme France Télécom à ses débuts, où l'essentiel des décisions reste au siège, et où l'international n'est qu'un complément au marché national. Puis est venu le **modèle global**, comme Total ou Walmart, fondé sur une stratégie unique appliquée partout, sans tenir compte des spécificités locales. D'autres, comme Sanofi ou Unilever, ont développé un **modèle multinational**, plus réactif aux réalités locales, chaque filiale adaptant ses produits et ses pratiques au pays. Enfin, des groupes comme L'Oréal ont adopté un **modèle transnational**, combinant réseau intégré, coopération entre filiales et prise en compte des besoins locaux.

Mais quelle que soit la stratégie choisie, les entreprises qui ont centralisé leur production dans un petit nombre de pays, en particulier en Asie, sont aujourd'hui **les plus vulnérables**. Par exemple, **plus de 30 %** des biens manufacturés américains contiennent des composants venus de Chine, et **70 %** des principes actifs des médicaments consommés en Europe sont fabriqués en Inde ou en Chine. Lorsqu'un choc commercial ou géopolitique surgit, **ces dépendances deviennent un problème majeur**. La crise actuelle le prouve : ce modèle, qui paraissait rentable, est aujourd'hui **un facteur de risque économique et social**.

Ainsi, **comprendre comment les entreprises organisent leurs chaînes de production est devenu indispensable** pour anticiper les effets d'une crise, défendre l'emploi, et revendiquer des politiques industrielles plus résilientes. Cela suppose de **travailler au plus près des filières**, d'**étudier les liens entre groupes et sous-traitants**, et de construire, dans chaque secteur, **des alternatives syndicales** à la logique de fragmentation mondiale.

La Chine en quête de nouveaux débouchés ?

Avec la fermeture brutale du marché américain aux produits chinois, **la Chine pourrait chercher de nouveaux débouchés** pour écouler ses excédents de production. L'Europe, et en particulier la France, pourrait alors devenir **une cible privilégiée** pour ses exportations, notamment dans des secteurs stratégiques comme l'électronique, l'automobile, les équipements industriels, les produits chimiques ou textiles. Cette réorientation risquerait d'**accentuer la pression concurrentielle** sur les entreprises françaises, déjà fragilisées par le ralentissement global et les tensions logistiques. Elle pourrait entraîner **une chute des prix** dans certains secteurs, **une perte de parts de marché** pour les producteurs locaux, voire **des délocalisations supplémentaires** si les groupes industriels ne trouvent pas de soutien

public adapté. Ce scénario, s'il se confirme, renforce **la nécessité d'une politique commerciale européenne plus protectrice**, accompagnée d'une **réindustrialisation urgente** répondant à **quatre impératifs essentiels** : démocratiser l'économie, sortir de la logique financiarisée, diversifier et décarboner les productions.

Un ralentissement durable, signe d'une mondialisation en crise

[Les dernières prévisions du FMI](#) confirment que **la guerre commerciale mondiale pèse lourdement sur les perspectives économiques**. **La croissance mondiale ralentirait fortement**, passant de **3,3 %** en 2024 à seulement **2,8 %** en 2025, avant un redressement modéré à **3,0 %** en 2026.

Ce ralentissement s'accompagnerait d'une **baisse brutale du commerce mondial**, dont la croissance passerait **de 3,8 % à 1,7 %** en un an, signe d'un véritable coup d'arrêt aux échanges de biens et de services.

L'inflation, quant à elle, évoluerait de manière contrastée : la hausse des prix à la consommation devrait **ralentir dans les pays développés** (recul de l'inflation en France de **2,3 %** en 2024 à **1,3 %** en 2025), mais certaines matières premières, comme le **gaz naturel** (+ 22,8 %) ou les **produits agricoles** (+ 4,4 %), resteraient sous tension, **pénalisant le pouvoir d'achat des ménages**, notamment dans les pays les plus vulnérables.

Pour la France, les impacts seraient directs et significatifs :

- **croissance économique** réduite à **0,6 %** en 2025 ;
- **hausse du chômage** à **7,7 %**, conséquence de la contraction industrielle et de la désorganisation logistique ;
- **balance commerciale dégradée**, du fait de la moindre demande mondiale.

Ces projections montrent que la guerre commerciale actuelle n'est pas un simple accident conjoncturel, mais le **symptôme d'une crise plus profonde** : celle d'un modèle de mondialisation bâti sur des **chaînes de valeur fragmentées, instables et dépendantes**, et piloté par **des logiques capitalistes** qui, au nom de la rentabilité immédiate, **font peser sur les salarié-es les effets d'un désordre qu'elles ont elles-mêmes provoqué** — hausses de prix, suppressions de postes, délocalisations accélérées.

Face à cette crise systémique, la réponse ne peut être ni l'ajustement à la marge, ni l'attente d'un « retour à la normale ». Cela implique de **reconstruire des outils de planification industrielle**, de **renforcer les droits des travailleur-ses**, de **défendre la relocalisation sous contrôle public et social**, et de **repolitiser les choix économiques** aujourd'hui laissés aux mains des grandes firmes transnationales.

16 mesures d'urgence contre la guerre commerciale

1. Un **dispositif de gestion de crise**
2. Une **réforme des tribunaux de commerce**
3. Un **moratoire sur les licenciements** (intégrant la loi Florange)
4. Un cadre strict de **conditionnement des aides publiques**
5. La mise en place d'un **juste prix de l'énergie**
6. Une **mobilisation de la commande publique** comme outil anti-dumping social
7. La création d'un **index du « made in France »** pour la politique d'achat des entreprises
8. Une **reprise en main sur le numérique**
9. L'urgence d'une **nationalisation du secteur de l'acier**
10. La création d'un **pôle financier public**
11. Une réorientation des banques, de la politique monétaire et de l'épargne vers le **financement de l'économie locale et décarbonée**
12. Un choc d'**harmonisation sociale, fiscale et environnementale** en Europe
13. Le remplacement du libre-échange par la **coopération entre les peuples et un juste échange**
14. La constitution d'un **Pôle national public de défense**
15. La législation en matière de **relations donneurs d'ordre/sous-traitants**
16. La mise en place d'une **planification environnementale et industrielle**



*Retrouvez le détail de ces **16 mesures** sur cgt.fr (flasher le qr-code ci-contre ou cliquer dessus)*