

Guerre commerciale sur les marchés : une approche historique pour en saisir les enjeux.

Travail de Bachelor réalisé en vue de l'obtention du Bachelor HES

par :

Maxime Henri CECCON

Conseiller au travail de Bachelor :

Yann SCHORDERET, maître d'enseignement HES

Genève, le 5 juillet 2021

Haute École de Gestion de Genève (HEG-GE)

Filière Économie d'entreprise

Déclaration

Ce travail de Bachelor est réalisé dans le cadre de l'examen final de la Haute école de gestion de Genève, en vue de l'obtention du titre de Bachelor of Science en économie d'entreprise.

L'étudiant a envoyé ce document par email à l'adresse d'analyse remise par son conseiller au travail de Bachelor pour analyse par le logiciel de détection de plagiat URKUND.
<http://www.orkund.com/fr/student/392-orkund-faq>

L'étudiant accepte, le cas échéant, la clause de confidentialité. L'utilisation des conclusions et recommandations formulées dans le travail de Bachelor, sans préjuger de leur valeur, n'engage ni la responsabilité de l'auteur, ni celle du conseiller au travail de Bachelor, du juré et de la HEG.

« J'atteste avoir réalisé seul le présent travail, sans avoir utilisé des sources autres que celles citées dans la bibliographie »

Fait à Genève, le 5 juillet 2021

Maxime Henri CECCON

Remerciements

Je tiens à remercier Monsieur Yann SCHORDERET, mon conseiller, pour les informations utiles ainsi que les pistes qu'il m'a données tout au long de mon travail. Je tiens également à remercier mes proches qui m'ont soutenu tout au long du semestre, sans qui cela aurait été plus compliqué.

Résumé

Les guerres commerciales ont vu leurs naissances arrivées plus tôt que ce que l'on pourrait l'imaginer dans l'histoire de l'humanité. Celles-ci ont donc logiquement beaucoup évolué avec le temps, ainsi que les méthodes y étant propres. Les guerres commerciales ont toujours fait plus de dégâts qu'autres choses aux économies des pays mais celles-ci continuent d'exister malgré tout. Les conflits économiques risquent de devenir de plus en plus fréquents à terme car il devient d'autant plus inconcevable de rentrer dans un conflit militaire à cause des conséquences que celui-ci peut apporter. Les conséquences des guerres commerciales sont logiquement bien moindres face aux conséquences que pourraient apporter un conflit militaire. Nous vivons en ce moment une guerre commerciale qui affecte le monde entier entre les USA et la Chine. Les conséquences des conflits économiques peuvent avoir toutes sortes de conséquences pour les pays s'y engageant comme pour les pays ne prenant pas part au conflit comme nous pouvons le voir avec les conflits économiques cités durant le travail ainsi qu'avec le conflit actuel. Il arrive que les guerres commerciales fassent aussi des gagnants même si ceux-là sont moindre. Les pays déclarant des conflits commerciaux pensent donc généralement pouvoir en sortir victorieux sans avoir à subir trop de conséquences ou tout simplement car les enjeux en valent, d'après eux, la peine. Les USA ont démarré ce conflit pour des raisons valables mais ne semblent pas réussir à tirer leur épingle du jeu malgré tout. Créer une coalition avec d'autres pays pourrait leur permettre de faire réellement changer les méthodes commerciales de la Chine, ou tout simplement se faire aider par l'OMC pour régler ce conflit qui n'a déjà que trop duré.

Table des matières

Déclaration.....	i
Remerciements.....	ii
Résumé	iii
Liste des figures.....	vi
1. Introduction.....	1
2. Méthodologie	1
3. Qu'est-ce qu'une guerre commerciale ?	1
4. Pratiques historiques de guerres commerciales en période de guerre 2	
4.1 Une politique de blocus.....	2
4.2 Destruction de l'appareil ennemi.....	2
5. Pratiques historiques de guerres commerciales en période de paix 2	
5.1 Les embargos.....	3
5.2 Les sanctions de toutes natures	3
5.3 Les pillages technologiques	3
5.4 Les prédatons commerciales.....	4
6. Pratiques actuelles des guerres commerciales en période de paix 4	
6.1 Les quotas d'importations	5
6.2 Les quotas d'exportations	5
6.3 Les tarifs	5
6.4 La débauche concurrentielle	5
6.5 Les actions humanitaires et ONG.....	6
6.6 L'extraterritorialité des lois	6
6.7 L'influence	7
6.8 La diffusion socioculturelle	7
6.9 La propriété intellectuelle.....	8
6.10 L'imitation d'un produit.....	8
6.11 Le contrôle des investissements.....	8
6.12 La normalisation	9
6.13 La manipulation du taux de change	9
6.14 Le contrôle des ressources stratégiques	10
7. Pratiques actuelles des guerres commerciales en période de paix 10	
7.1 L'espionnage économique.....	11
7.2 La surveillance électronique.....	11
8. Une approche historique du déroulement des anciennes guerres commerciales	12

8.1	Guerre de la Pâtisserie : France, Mexique (1838-1839)	13
8.2	Smoot-Hawley : USA, Canada, Espagne, Italie, Suisse (1930)	16
8.3	Chicken tax : USA, Europe (1963)	17
8.4	Jabs at Japan : USA, Japon (1981)	18
8.5	War of the woods : USA, Canada (1982 - maintenant)	18
8.6	Steel salvoes : USA, UE (2002)	22
9.	Déroulement de la guerre commerciale USA, Chine	24
10.	Synthèse globale des conséquences des guerres commerciales	35
11.	Recommandations	37
12.	Conclusion	38
	Bibliographie	39

Liste des figures

Figure 1: Évolution de la balance commerciale entre les USA et la Chine	24
Figure 2 : Déficit commercial des USA par pays en 2014	25

1. Introduction

Le commerce international est en pleine évolution depuis 2017 suite à l'élection présidentielle de Donald Trump. La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine a chamboulé le commerce international à grande échelle. En effet, des modifications dans le commerce international peuvent provoquer des conséquences attendues comme inattendues.

L'objectif de ce travail est de comprendre les causes ainsi que les conséquences de cette guerre pour l'économie mondiale et de ce qui en découlera. La frontière entre simple concurrence commerciale et guerre commerciale peut être fine, c'est pourquoi, ce travail parle en détails des « armes » utilisées pendant les guerres commerciales et donne également un exemple concret d'utilisation pour chacune d'entre elles. Ce travail distingue les méthodes utilisées en période de guerre et celles en période de paix.

Pour parvenir à faire une synthèse des conséquences qu'entraînent les guerres commerciales, ce travail parle de plusieurs anciennes guerres commerciales et également pour nous donner une meilleure vision globale de la manière dont celles-ci se déroulent ainsi que de leurs conséquences. Ce travail parle aussi, en détails, de la guerre actuelle entre les USA et la Chine car avant de se faire éclipser par le virus COVID-19, cette guerre était le sujet principal de la presse à travers le monde.

2. Méthodologie

La méthodologie que j'ai décidé de suivre durant ce travail a été très simple : j'ai d'abord commencé mon travail par une phase de découverte dans le but de bien comprendre mon sujet. Mes recherches ont donc débuté par la lecture de sites internet ainsi que d'articles de presses puis sur deux livres, le premier parlant spécifiquement de la guerre commerciale actuelle et le second relatant l'histoire des guerres commerciales. Mon conseiller, Monsieur Yann Schorderet, m'a également guidé pendant mon travail.

3. Qu'est-ce qu'une guerre commerciale ?

Une guerre commerciale est une situation de conflit économique entre au minimum deux nations ou entreprises qui se conclut par un protectionnisme à grande échelle où chacune des parties crée des barrières commerciales contre l'autre, en réponse aux barrières commerciales créées par l'autre partie.

4. Pratiques historiques de guerres commerciales en période de guerre

Les pratiques qui vont suivre sont des pratiques qui n'étaient utilisées qu'en période de guerre entre les pays et non pas qu'en guerre commerciale. Ces pratiques n'ont pas été utilisées dans le cadre d'une guerre commerciale depuis des années maintenant.

4.1 Une politique de blocus

Cette pratique est considérée comme étant un acte de guerre car elle a pour objectif de couper le ravitaillement de certaines marchandises stratégiques comme la nourriture ou les armes et/ou les communications d'une zone géographique ou d'un pays tout entier et tout cela par la force. De manière générale, les blocus se font via la mer avec une puissance suffisamment importante pour bloquer le commerce maritime avec la zone ciblée. Les blocus terrestre et aérien sont eux plus rares. Un exemple de blocus ayant bien fonctionné est celui de la guerre du Péloponnèse (431 - 404 avant J-C), cette guerre opposait les Spartiates à la ville d'Athènes, la ville d'Athènes subsistait grâce à la nourriture importée par la mer. Après une énième bataille les Spartiates décidèrent de créer un blocus maritime. Athènes finit par se rendre peu après car la ville n'avait plus de quoi subsister.

4.2 Destruction de l'appareil ennemi

Cette pratique est très simple et elle consiste à détruire des appareils industriels d'un pays ou d'une entreprise ennemie dans le but de ralentir voire même stopper sa production dans un secteur donné ou de le forcer à se réapprovisionner dans le but de le ralentir. L'attaque de Pearl Harbor en est un bon exemple. Le 7 décembre 1941, les forces aéronavales japonaises attaquèrent la base navale américaine de Pearl Harbor avec pour objectif de détruire la principale flotte américaine. L'attaque qui était dirigée par le général Hideki Tojo, provoqua du côté des américains 2'403 morts et 1'178 blessés, ainsi que la destruction de deux cuirassés, l'endommagement de 16 autres et la destruction de 188 avions.

5. Pratiques historiques de guerres commerciales en période de paix

Les pratiques suivantes sont celles qui étaient utilisées en période de paix entre les pays mais qui ne sont pas forcément en « paix économique ».

5.1 Les embargos

C'est une mesure administrative ou militaire qui vise à empêcher la libre circulation d'une marchandise dans un pays ou une zone géographique, que ce soit à l'import ou à l'export. Cette mesure, réclame l'aide de moyens diplomatiques, judiciaires et militaires. Le pays victime d'un embargo peut se retrouver rapidement en pénurie de cette marchandise, spécialement s'il ne l'a produit pas. Un exemple d'embargo est celui que les USA ont infligé à Cuba. Celui-ci a commencé durant le mois de février 1962 et ne concernait, au début, que la vente d'armes pour finir par s'étendre, petit à petit, jusqu'à toucher la quasi-totalité du commerce cubain. L'embargo est aujourd'hui toujours d'actualité et aurait fait perdre à l'économie cubaine plus de 116 milliards de dollars, de son début à 2014, même si certaines restrictions ont été levées durant les années 2000.

5.2 Les sanctions de toutes natures

Cette mesure consiste à trouver toutes les raisons possibles pour sanctionner un pays ou une entreprise donnée. Les sanctions peuvent être de n'importe quelle nature, économique, politique... Par exemple, il peut y avoir des restrictions d'admissions sur un territoire pour les gens ayant une certaine origine, c'est une manière de mettre la pression sur un gouvernement donné en s'attaquant à ses citoyens.

5.3 Les pillages technologiques

Cette « arme » est toute simple, elle aussi. Elle consiste à piller les technologies informatiques des entreprises ou des états ennemis. Cette pratique est légale mais peut aussi ne pas l'être dans certaines situations. Nous pouvons prendre pour exemple la Chine et les métaux rares. La Chine a très bien su tirer son épingle du jeu. En effet, depuis quelques années la Chine est en position de quasi-monopole sur le marché des métaux rares en produisant environ 90% de la production mondiale. Dans les années 1980, le groupe français Rhône-Poulenc s'occupait de purifier environ 50% des métaux rares de la planète, car ceux-ci provoquent beaucoup de pollution au moment de leur extraction ainsi que de leur exploitation. À la fin des années 1980, les réglementations sont devenues plus restrictives en termes de pollution alors qu'au même moment la Chine voulait poursuivre sa croissance économique en utilisant une double stratégie de dumping social et environnemental. La Chine s'est donc positionnée sur ce marché qui était à cette période en plein essor. Les états y ont alors délocalisé leur production leur permettant de ne plus polluer localement et de pouvoir acheter à bas prix. Cela a permis à la Chine de devenir numéro un mondial dans un secteur stratégique pour l'avenir et, par la même occasion, de leur piller leur technologie lorsque les entreprises qui se délocalisaient venaient dans leur pays.

5.4 Les prédatons commerciales

Cette mesure consiste à fixer un prix de vente en dessous du prix de revient marginal sur un marché donné, donc à faire une perte. Cela vise à éliminer un ou plusieurs concurrents en les obligeant à se retirer du marché ou en leur faisant faire faillite. Toutes les entreprises ne peuvent évidemment pas se permettre de telles pratiques. Cette mesure peut être utilisée pour se protéger contre de nouveaux entrants sur le marché ou pour étendre sa part de marché en faisant sortir les concurrents déjà présents. L'objectif final de cette mesure est d'être en position d'oligopole voire en position de monopole pour, par la suite, pouvoir profiter de faire plus de profit car d'une part, les prix normaux voir supérieurs à ceux d'avant auront été rétabli et d'autre part, aussi pour avoir plus de clients. Cette pratique a été utilisée par l'entreprise Akzo au début des années 1980. Akzo est une multinationale hollandaise active sur le marché de l'industrie chimique. L'entreprise britannique ECS qui les concurrençait sur le marché britannique était entrée sur le marché en 1979. Elle produisait principalement du peroxyde de benzoyle qui est un composant chimique utilisé dans l'industrie des plastiques mais qui sert aussi d'agent de blanchiment de la farine. ECS n'entrait en concurrence avec Akzo que sur le marché anglais et dans le secteur du blanchissement de la farine qui était celui qui rapportait le moins. En 1983, ECS voulait s'étendre et tenta de s'imposer sur le marché de l'industrie plastique. En réponse à cela, Akzo aurait pratiqué des prix prédateurs sur le marché du peroxyde de benzoyle qui était le marché principal de ECS. Suite à cela, une enquête fut menée par la commission européenne qui arriva à la conclusion que Akzo était coupable. Elle décida donc de les condamner, le 14 décembre 1985, à payer 10 millions d'écus pour abus de position dominante sur le marché des peroxydes organiques. Akzo fit appel, en 1991 à la cour de justice des communautés européennes qui finira par confirmer la condamnation.

6. Pratiques actuelles des guerres commerciales en période de paix

Les pratiques suivantes sont celles qui sont utilisées en période de paix entre les pays mais qui ne sont pas forcément en « paix économique ». Les « armes » utilisées en période de paix sont bien plus nombreuses que celles utilisées en période de guerre car les pays ont dû trouver de nouvelles alternatives à la guerre militaire. Cela est dû en grande partie au fait que, maintenant, les pays ont beaucoup plus à perdre qu'avant, en rentrant dans des conflits militaires. Ils préfèrent ne faire que des guerres économiques. En effet, rentrer dans un conflit militaire armé, affaibli encore plus les économies

développées, et peut aller jusqu'à supprimer des marchés entiers, réduire le niveau de vie et ainsi augmenter le taux de chômage de la population.

6.1 Les quotas d'importations

C'est une mesure qui permet de fixer une limite légale des quantités importées dans un pays. Le quota peut être fixé en volume ou en valeur de biens et de services. Un quota d'importation permet d'augmenter le prix du bien ou services dans le secteur en question. Nous avons eu un bon exemple de quota d'importation en 2019 lorsque l'UE décida d'imposer des quotas d'importations sur l'acier en réponse aux droits de douanes sur l'acier imposés par le président des USA Donald Trump, ces quotas concernaient 26 catégories différentes de produits sidérurgique.

6.2 Les quotas d'exportations

Cette pratique sert à limiter les sorties de bien ou de services spécifiques d'un pays. Cela est aussi une manière de limiter les échanges avec d'autres pays, mais peut avoir de mauvais effets sur l'économie.

6.3 Les tarifs

Cette mesure consiste à la mise en place d'une taxe par un pays, sur les biens et les services importés d'un autre pays. Cela a pour but d'augmenter le prix des biens et des services importés pour inciter les consommateurs à acheter un bien ou un service similaire, fabriqué dans leur propre pays. Il existe deux types de tarifs. Le tarif ad valorem qui est exprimé en pourcentage de la valeur et le tarif spécifique qui est exprimé en unité monétaire par quantité de biens. Ces mesures sont énormément utilisées. Par exemple, les pays de l'OPEP et la Russie, menés par l'Arabie Saoudite, ont cherché à faire diminuer le prix du pétrole. Le but était de faire céder les producteurs de pétrole de schiste américains pour tenter de les faire sortir du marché car leurs coûts d'extraction sont bien plus élevés, et cela les auraient mis en situation de monopole.

6.4 La débauche concurrentielle

Cette mesure consiste principalement à tenter d'embaucher les employés des entreprises concurrentes avec, pour objectif, de diminuer leur force de travail et leur savoir-faire. Grâce à l'employé débauché, cela permet aussi de récupérer les méthodes de travail, les clients, le savoir-faire et les techniques de la concurrence. Le simple fait de divulguer des informations confidentielles de l'entreprise à une entreprise concurrentielle et le fait de dénigrer son ancienne entreprise font aussi partie des techniques de débauche concurrentielle.

6.5 Les actions humanitaires et ONG

Cette mesure consiste à se servir des ONG en se servant de leur portée pour une action qui n'est pas leur action de base. Les ONG peuvent avoir une portée économique, politique et culturelle et peuvent donc servir à des entreprises ou à des privés avec pour objectif de s'immiscer dans un pays où l'ONG est déjà implantée. Les ONG ont un certain nombre d'adhérents qui les soutiennent et cela peut aider les entreprises ou les privés en fonction de leur but d'implantation dans un nouveau pays. Les ONG ont aussi un fort effet de levier qui peut facilement être exploité grâce, encore une fois, à leurs adhérents. La fondation Bill-et-Melinda-Gates en est un très bon exemple. En 2006, Bill Gates annonce qu'il compte consacrer 95% de sa fortune à la lutte contre les maladies et contre l'analphabétisme dans les pays du sud. Malgré le fait que des milliards aient été dépensés par la fondation, celle-ci a été prise dans plusieurs controverses différentes au cours des années, comme par exemple, le fait qu'elle investisse grandement dans des grandes entreprises comme Shell, Chevron, Total et d'autres, qui sont des entreprises qui polluent certaines régions comme le delta du Niger où la fondation aurait elle-même fait des campagnes de vaccination pour leurs habitants. Tout cela est contradictoire. L'entreprise investirait dans d'autres entreprises avec un fort impact sur l'environnement. Il est important de souligner que la fiscalité américaine permet des réductions d'impôts pour les fondations. En général, les fondations ont souvent pour but de donner une meilleure image. Il est donc normal que l'on puisse avoir des doutes quant à ses réels objectifs quand on voit que celle-ci investit dans des secteurs qu'elle est censée combattre et éviter et aussi lorsque l'on sait que la fortune nette de Bill Gates est passée d'environ 53 milliards de dollars en 2010 à environ 108,5 milliards de dollars en 2020. Cet exemple, n'est pas un cas de guerre commerciale mais démontre comment les ONG peuvent servir certains privés ou entreprises.

6.6 L'extraterritorialité des lois

Cette pratique est propre aux USA et leur permet de poursuivre en justice, à l'étranger, des entreprises non américaines, à la simple condition que celle-ci ait un lien avec les USA. Pour qu'une entreprise soit considérée comme ayant un lien avec les USA, il faut tout simplement que celle-ci effectue une transaction en dollars ou qu'elle utilise une technologie américaine. Le lien est donc extrêmement facile à faire pour les USA et peut donc toucher une grande partie des grandes entreprises dans le monde. Cette pratique, permet aux États-Unis d'affaiblir certaines entreprises stratégiques étrangères dans le but de mieux se positionner sur des marchés mondiaux spécifiques. Cette loi permet donc aux administrations américaines, une fois qu'elles ont un mandat ainsi que l'autorisation d'un juge, d'accéder aux données hébergées dans les serveurs informatiques situés dans

d'autres pays. Cette loi pourrait aussi permettre aux USA de commettre de l'espionnage industriel et de voler de la propriété intellectuelle en toute tranquillité. Tout cela se fait au nom de la protection de la sécurité publique aux États-Unis et contre les infractions très graves comme le terrorisme. Ces dernières années, plusieurs entreprises françaises, comme Total, Alcatel ou même BNP Paribas, se sont retrouvées poursuivies en justice par les USA pour des affaires de corruption ou de contournement d'embargo, au nom de cette loi mais il est difficile de savoir comment les USA en ont réellement profité.

6.7 L'influence

Cette pratique consiste à exercer une influence via des groupes de pressions (lobby) sur les personnes qui prennent des décisions importantes, souvent en rapport avec la politique et l'économie. L'influence peut être pratiquée d'une manière directe ou indirecte. La méthode directe est exercée via des interventions auprès des preneurs de décisions et la méthode indirecte, s'exerce via de la publicité, de la création de sites web, de revues et bien d'autres, dont le but final est de faire changer les mentalités. Les grandes entreprises créent des stratégies d'influence pour en retirer toutes sortes d'avantages. Les groupes de pressions passent aussi par l'intermédiaire des réseaux institutionnels comme l'OMC (Organisation mondiale du commerce), l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économique), le FMI (Fonds monétaire internationale) et bien d'autres encore, en s'appuyant sur les comptes rendus rédigés par des personnes faisant partie de ces grandes organisations. Cela n'est pas illégal. Les USA, par exemple, font appel à des groupes de pressions pour les aider à rester la première puissance mondiale alors que la Chine, elle, le fait pour tenter de le devenir. La NRA (National Rifle Association) est un lobby pro armes qui investit énormément d'argent dans les campagnes électorales des républicains car ce sont ceux qui veilleront le mieux sur leurs intérêts. La NRA a donné 31,2 millions de dollars pour l'élection de Donald Trump en 2016, ce qui est énorme.

6.8 La diffusion socioculturelle

Cette pratique est très subtile. Elle consiste à ce qu'un pays donné diffuse ses films cinématographiques le plus possible, partout dans le monde, dans le but de tâter et préparer le terrain aux implantations futures de certaines entreprises. Cette pratique est beaucoup utilisée par les États-Unis avec leurs films à gros budget. En France, par exemple, pour éviter cela, il y a une politique de quotas de diffusion de film d'origine française ou européenne. Cela permet de préserver l'industrie cinématographique du pays et, par la même occasion, éviter que cette mesure soit utilisée contre eux. Par

exemple, les USA tentent souvent de mettre cela en pratique en se positionnant en amont des marchés et en jouant sur leur force dans le domaine socioculturel dans sa globalité.

6.9 La propriété intellectuelle

Cette pratique consiste à faire payer les entreprises qui utilisent la propriété intellectuelle des autres, cela passe par les brevets, les droits voisins, les dessins, les marques et les droits d'auteurs. Les auteurs de contrefaçon et de piratage ont droit à des sanctions dissuasives et proportionnées à la gravité de leur méfait grâce à une nouvelle directive qui a été adoptée au niveau européen le 29 avril 2004 sur l'application des droits de propriété intellectuelle, l'accord précédent datait du 15 avril 1994.

6.10 L'imitation d'un produit

Cette mesure consiste à rechercher toutes les informations disponibles sur un produit spécifique dans le but de l'imiter de la meilleure des manières avec pour objectif final d'être en mesure de le substituer au produit imité lui-même. Cette concurrence est souvent illégale car elle viole la propriété industrielle et les brevets. Cette pratique est particulièrement utilisée sur les produits de luxe, les entreprises, les logiciels, les médicaments, la haute technologie etc... Cette pratique étant illégale elle est évidemment sanctionnée et punie par la loi. Cette pratique est énormément utilisée dans les pays d'Asie et plus particulièrement en Chine où il existe même des entreprises entières basée sur l'imitation de produits étrangers. Le marché des sneakers en est un parfait exemple, la ville de Putian est une ville en Chine qui réputée pour son immense marché de l'imitation qui d'ailleurs représente une grande partie de l'économie de la ville. Putian est une ville où il y a, de base, déjà beaucoup de fabriques de productions et il est donc facile d'y trouver les matières premières de ces produits-là pour en produire des imitations. Les imitations peuvent être grossières et donc faciles à remarquer comme il est tout à fait possible de trouver des imitations considérées comme étant mieux faites que les originales car il y a une plus grande attention du détail. Les sneakers imitées touchent souvent aux marques de luxe comme Balenciaga, par exemple ou les paires de chaussures qui sont en édition limitée comme certaines paires de « Jordan » qui peuvent se vendre plusieurs milliers de dollars par paires.

6.11 Le contrôle des investissements

Cette mesure permet de protéger le patrimoine économique du pays. Cette pratique se généralise de plus en plus au niveau mondial car les investissements étrangers se font de plus en plus fréquents. En pratique, le contrôle des investissements dans un pays se fait via la création d'organes de contrôle des investissements étrangers et par la définition d'une stratégie économique propre au pays. Par exemple : le 18 décembre 2020, la

France a mis son veto par rapport au rachat de Photonis (société spécialisée dans la vision nocturne pour les armées) par un groupe américain, Teledyne. Cela a été fait au nom de la protection des intérêts stratégiques du pays.

6.12 La normalisation

Cette mesure permet, grâce aux normes et au standard généraux dans des domaines tels que la sécurité, la télécommunication, les systèmes d'informations, la comptabilité, la traçabilité et bien d'autres, d'atteindre des buts économiques tels que la protection de la concurrence étrangère ou le fait de pouvoir imposer ses produits à des pays tiers lorsque les normes ont des applications internationales. Les normes comptables IFRS sont un exemple de normes dans le domaine de la comptabilité. Elles ont une influence sur la gestion des entreprises dans beaucoup de pays et aussi sur les systèmes de comptabilités publiques dans l'union européenne car la plupart des pays ajustent et/ou créent leur système de comptabilité par rapport aux normes elles-mêmes pour être en adéquation avec les autres. Ce type de norme permet aussi de mieux se comprendre et de gagner du temps au niveau de la comptabilité entre différents pays de l'union européenne. Elle permettra certainement aux pays de se fier plus facilement à ceux ayant les mêmes normes comptables qu'eux.

6.13 La manipulation du taux de change

Cette « arme » peut avoir un fort impact sur les exportations et importations d'un pays. En effet, un gouvernement peut facilement abaisser la valeur de sa devise en vendant de sa monnaie en grande quantité sur le marché des changes. Si une monnaie perd de la valeur cela rend les produits nationaux plus attractifs pour les non-résidents et dissuade les résidents d'acheter des produits étrangers. Au final, cela va augmenter les exportations et diminuer les importations du pays. Dans le cas contraire, si le gouvernement s'arrange pour que sa monnaie prenne de la valeur, cela aura pour effet de diminuer les exportations et augmenter les importations du pays. Cette mesure à un fort impact car elle déstabilise tous les autres pays avec lesquels le pays de référence fait du commerce et donc aussi les pays avec lesquels il n'y a pas de conflit économique. Le conflit actuel entre la Chine et les USA en est un parfait exemple. Durant les dernières années la Chine s'est arrangée pour que sa monnaie, le yuan, soit dévaluée sur le marché des changes, principalement pour contrer les droits de douane imposés par l'administration Trump sur bon nombre de produits chinois. En effet, des nouveaux droits de douane américains, rendent les produits chinois plus cher aux yeux des américains mais un yuan moins cher, a pour effet de réduire le prix en dollars des bien chinois, ce qui diminue les effets des droits de douane. Les américains accusent la Chine de se servir

de leur monnaie comme une arme commerciale et donc de s'exposer à plus de mesures commerciales restrictives à l'avenir. Cela n'est pas non plus sans risque pour la Chine qui risque de voir une fuite des investisseurs et des capitaux dans son économie si le yuan continue à être déprécié. Ce n'est donc pas forcément une très bonne stratégie à long terme. Cela n'est pas non plus sans conséquences pour le commerce internationale car certains pays émergents pourraient décider de dévaluer leur monnaie à leur tour dans le but de rester compétitifs. Pour la suite, cela aurait donc aussi des conséquences sur leur économie.

6.14 Le contrôle des ressources stratégiques

Cette mesure peut être utilisée lorsqu'un pays contrôle un pourcentage important de matières premières qui représentent des ressources stratégiques, comme le pétrole par exemple. Le pays qui détient ces matières premières peut imposer des quotas d'exportation, restreindre les licences d'exportations et instaurer des taxes à l'exportations sur ces matières premières. Il peut aussi chercher à influencer le prix de la ressource stratégique pour pouvoir forcer d'autres pays ou entreprises la détenant également, à sortir du marché pour tenter de se retrouver en situation de monopole. Ce qu'a fait la Chine en 2006 en est un parfait exemple. La Chine domine le marché de fourniture de terres rares. Elle a donc décidé d'instaurer des quotas d'exportations, des taxes à l'exportation ont aussi été instaurées et les licences d'exportations ont été grandement restreintes. Ces quelques mesures ont provoqué des délocalisations industrielles en direction de la Chine et cela a accéléré les transferts technologiques ce qui lui a permis de remonter au maximum dans la chaîne de valeur, surtout sur le marché des aimants aux terres rares. Cela lui a également permis d'être en mesure de fixer des prix plus élevés et donc de faire plus de bénéfice.

7. Pratiques actuelles des guerres commerciales en période de paix

Il y a bien évidemment aussi des moyens illégaux dans les pratiques des guerres commerciales actuelles, comme les pots-de vins, le chantage, le vol, la corruption, les écoutes illégales, l'interception de données, mais également la violence mais ces pratiques illégales ne sont pas propres aux guerres commerciales, elles peuvent être utilisées à plein de fins différentes. Ce travail va se concentrer sur les pratiques illégales qui sont grandement liées aux guerres commerciales. Celle-ci sont la suite logique des actions classiques des guerres commerciales actuelles, on en entend parler que quand elles sont dénoncées, via les médias ou devant la justice.

7.1 L'espionnage économique

L'espionnage économique peut être utilisé par des gouvernements ou tout simplement des entreprises privées. Elles visent, en particulier, le commerce international, les grands projets internationaux, les groupes industriels et les entreprises à la pointe de leurs domaines d'activités. Cette pratique consiste à espionner une personne ou une entreprise pour en tirer le maximum d'informations possible dans le but de combler des quelconques retards dans un domaine ou pour éviter d'en prendre, justement. Cette pratique, peut aussi être utilisée pour voler des techniques ou du savoir-faire. Un exemple frappant de cette pratique nous a été donné par le gouvernement des USA qui a admis avoir fait de l'espionnage économique de plusieurs manières différentes. Une des manières dont le gouvernement l'a fait, était en surveillant des appels téléphoniques dans le but de savoir si oui ou non un concurrent français d'une société américaine soudoyait des fonctionnaires brésiliens pour obtenir des contrats de radar de commande de trafic aérien. Il a été divulgué, par la suite, que la société américaine soudoyait également. Tout cet espionnage a pu être confirmé grâce à Edward Snowden. Il a permis la divulgation de documents de la NSA prouvant l'espionnage économique mené par les USA. Un autre exemple d'espionnage économique entre entreprises concurrentes nous a été donné en 1993 par Volkswagen et General Motors. Un nouvel employé de Volkswagen aurait révélé des informations confidentielles de General Motors. Par la suite, Volkswagen licencia l'employé responsable et fut contrainte de verser de 60 millions de dollars à General Motors.

7.2 La surveillance électronique

Cette pratique consiste à ce que les gouvernements espionnent des entreprises privées étrangères afin de soutenir leurs entreprises du même secteur. Cette méthode a pour but de permettre, par exemple, de pouvoir se positionner sur des appels d'offres internationaux, à des prix plus avantageux ou de connaître les pratiques de négociations des concurrents, à l'avance, pour pouvoir s'y préparer et ajuster sa propre stratégie. Par exemple, il a été révélé que l'entreprise chinoise Huawei avait tenté, en 2019, d'espionner l'entreprise américaine AKHAN Semiconductor. Les USA, ont par la suite sanctionné le groupe chinois. Cela a provoqué une distanciation entre eux et l'entreprise Google et cela a certainement été une grosse perte pour Huawei. Les accusations portent, principalement, sur des équipements servant à un réseau de données sans fil, 5G, aux USA.

Nous pouvons voir qu'avec l'arrivée et le développement d'internet et de toutes les nouvelles technologies les pratiques des guerres commerciales ont bien évolué entre

celles qui étaient utilisées avant et celles utilisées actuellement. Aujourd'hui, une bonne partie de la guerre se passe via internet. Les grandes entreprises privées ont aussi apporté leur lot de changements. En effet, certaines entreprises sont tellement puissantes et influentes qu'elles se comportent plus comme des gouvernements que comme des entreprises conventionnelles. Pour ainsi dire, les grandes entreprises privées ont maintenant un plus grand poids dans les guerres commerciales qu'avant. Nous allons maintenant pouvoir examiner de quelle manière ces armes commerciales sont utilisées dans la pratique et ce qu'elles impliquent pour ceux qui les mettent en place et ceux qui les subissent.

8. Une approche historique du déroulement des anciennes guerres commerciales

L'histoire de l'humanité est pleine de guerres commerciales. Les premières ont vu le jour durant l'antiquité et elles ont encore lieu aujourd'hui, nous en vivons même actuellement. Dans la plupart des cas, les conséquences sont surtout économiques, mais dans certains cas, ces guerres peuvent avoir des conséquences sur la planète entière. Avant la période du néolithique (environ 9'600 – 6'000 avant notre ère), les humains étant encore très peu nombreux sur terre et très dispersés. La violence se faisait donc très rare et n'aurait pas donné lieu à des conflits commerciaux. Durant la période du néolithique (environ 6'000 – 2'200 avant notre ère), les premiers conflits avec des enjeux économiques auraient vu le jour avec pour enjeux principaux les quêtes de nouveaux territoires. En particulier, pour obtenir des sols fertiles ainsi que des rivières qui servaient de réserves d'eau, de poissons et de frontières, la domestication des plantes et des animaux, le stockage et le surplus des denrées et l'augmentation du commerce de biens mais également pour capturer les femmes d'autres communautés. En effet, les femmes permettaient l'accroissement du groupe à une période où les humains étaient regroupés en petit nombre. A cette période, les guerres entre différents groupes ont débuté dans le but de d'obtenir plus de moyens de subsistance et de reproduction, c'est-à-dire de la nourriture et des femmes, principalement. Les guerres datant de cette époque, n'avaient donc pas lieu pour des raisons politiques ou de domination. Les travaux de l'anthropologue Lawrence H. Keeley sont très parlants. Ils démontrent que les principales causes de violence à cette période de l'histoire, avaient lieu pour des raisons économiques et d'honneurs. Les statistiques démontrent que le premier motif déclencheur de guerre, dans les sociétés avec et sans état, est toujours la même, économique. Toujours d'après les statistiques, dans les sociétés avec état, les guerres sont déclarées pour des raisons économiques dans 90% des cas et dans 86% des cas

pour les sociétés sans état. Grâce à toutes ces données nous pouvons arriver à la conclusion que dans les sociétés de l'époque, les guerres n'avaient pas pour objectif de dominer les autres, mais bien de survivre : c'est cela qui était le plus important. Toujours d'après les travaux de l'anthropologue Lawrence H. Keeley, d'autres tribus de la même époque se seraient fait la guerre pour se voler des cochons, des chevaux, des graines de haricots, pour des champs de riz, pour empêcher leurs voisins de pêcher du saumon dans leur rivière ou encore pour des tessons de poterie car toutes les tribus n'avaient pas forcément les compétences pour les produire. Le commerce est ce qui a permis aux sociétés du passé de ne pas être constamment en guerre, les unes avec les autres. En effet, le commerce avait lieu en période de paix et permettait à tout le monde de s'entraider. Le commerce de cette époque n'étant constitué que d'échanges et non pas de marchandages, il pouvait aussi provoquer des guerres si une des parties se sentait lésée dans l'échange en donnant plus que ce qu'elle n'avait reçu. Les conséquences des guerres de cette période étaient donc la mort d'une partie des sociétés s'étant faites la guerre, une diminution du nombre de femmes ainsi que des ressources alimentaires et matérielles pour les perdants et potentiellement la perte d'un territoire. Nous savons maintenant que les sociétés du passé menaient des guerres principalement pour des raisons économiques et de survie. Voyons quelles sont les raisons et les conséquences des guerres économiques plus récentes qui ont eu lieu dans le monde « d'aujourd'hui ».

8.1 Guerre de la Pâtisserie : France, Mexique (1838-1839)

Ce conflit se déroule en deux parties. C'est pourquoi, le contexte est d'une grande importance. Le Mexique est une nouvelle nation née durant l'année 1821, tous les pays dont l'Espagne, ne reconnaissent pas encore son indépendance. À cette période-là, le Mexique a comme principaux partenaires commerciaux les USA, l'Angleterre et la France. Bon nombre de français engagés dans les affaires vivent aux Mexique. Durant l'année 1823, un seul navire commercial français accostera les terres mexicaines contre 73 deux ans plus tard, 77 pour les anglais et 206 pour les américains. À eux trois, ces pays représentent plus de 85% du total du commerce maritime avec le Mexique. À cette période-là, le Mexique importe quatre fois plus qu'il n'exporte. Le Mexique vend principalement du bois de teinture, de la cochenille, du poivre de Tabasco et de l'anis. Il achète majoritairement de l'acier, du papier, du mercure, du vin, des dentelles et d'autres produits de luxe français. Le commerce entre les deux pays se porte très bien, au point qu'en 1826, la France passe devant l'Angleterre en termes de bateaux commerciaux expédiés dans les ports mexicains. Durant la période des années 1828 à 1831, la moyenne des échanges entre les deux pays atteint les 33 millions de francs, auxquels il faut encore ajouter la contrebande et les exportations indirectes par la voie américaine.

Ces chiffres, font du Mexique le 4ème partenaire commercial de la France. De plus, environs 6'000 français vivent au Mexique et travaillent dans le commerce, la banque ou l'artisanat ce qui fait de cette relation économique, une affaire stratégique pour la France. Le Mexique étant un tout nouvel état, il fait face à l'agitation populaire et à des rebellions. Il donc besoin d'argent, de beaucoup d'argent. C'est pourquoi, il impose des taxes douanières ainsi que des impôts élevés. Les taxes sont très élevées, certaines se montent presque à hauteur de 60%. Voilà pourquoi la contrebande était si importante à l'époque. L'état mexicain ayant besoin de toujours plus d'argent, il se met à vendre des bons de douane servant à payer les droits d'entrée des marchandises. Le Mexique va jusqu'à surtaxer de 10% les marchandises venant de pays ne reconnaissant pas leur indépendance. Le gouvernement commence à faire voter des lois contre les commerçants étrangers, avec une loi en particulier, qui leur interdit de faire du commerce de détail. Les français sont la première communauté étrangère dans ce secteur. Avec 438 boutiques d'une valeur de plus de 20 millions de francs ils en sont donc les premières victimes. Suite à cela, la France a pour objectif de mettre une bonne fois pour toute ses intérêts économiques à l'abri : les enjeux sont trop importants, pour eux, pour ne rien faire. Cela passe par la signature d'un traité commercial avec le Mexique. Contrairement à la France, les USA et l'Angleterre ont déjà signé un traité commercial avec le Mexique leur permettant de bénéficier de « la clause de la nation la plus favorisée ». Cette clause garantit aux pays qui en jouissent, la libre navigation, le commerce et la protection de ses agents, et garantit aux pays qu'aucune de leurs marchandises exportées ne sera défavorisée par rapport aux exportations d'une autre nation par un droit de douane plus élevé. Les articles français sont donc plus taxés que les articles américains et anglais. Le problème pour la France est que le Mexique n'est pas pressé de signer un tel traité car la France a déjà reconnu l'indépendance du Mexique, une erreur que n'a pas fait l'Angleterre quatre ans plus tôt. En effet, l'Angleterre a d'abord signé le traité commercial puis a reconnu l'indépendance du Mexique. En 1831, un nouveau traité est conclu par la France mais encore une fois, le Mexique refuse de le signer, prétextant que des articles ne leur conviennent pas. Un an plus tard, la France revient à la charge avec un nouveau traité intégrant les modifications demandées par le Mexique, mais celui-ci est encore une fois refusé à cause d'un article ne plaisant pas au congrès mexicain. En 1834, les français demandent la signature d'un traité temporaire avant de reprendre les négociations, le Mexique est d'abord d'accord mais fini par le rejeter une nouvelle fois. La patience de la France est mise à rude épreuve, en 1836, lorsque le Mexique et l'Espagne signent un traité de paix et de commerce. Il n'aura fallu que quelques mois aux espagnols pour décrocher ce traité tant convoité par les français. Pendant ce temps, au Mexique, les français sur place sont victimes de meurtres, de lynchages et de violations de leurs droits

ainsi que de fermeture de leurs boutiques et entrepôts. Durant l'année 1837, s'en est trop pour la France. Elle décide d'intervenir et d'obtenir ce traité une bonne fois pour toute, peu importe la manière. La France envoie plusieurs navires de guerres au Mexique avec, pour mission officielle, de protéger les français menacés. Les mexicains n'y croient pas une seconde. Après cela, le commandant de la flotte française fait comprendre au Mexique que la France n'hésitera pas à envoyer des forces navales supplémentaires pour bloquer les ports du Mexique et traiter en tant qu'ennemis tous les navires de guerre et les convois commerciaux du Mexique. Durant les années suivantes les français, anglais, prussiens et américains sont victimes de beaucoup de pillages et de violence, ce qui permet au Mexique ne le plus être la priorité de la France pendant quelques années. Durant l'année 1837, la France décide d'envoyer de nouvelles forces navales au Mexique dans une énième tentative d'intimidation. Suite à cela, le Mexique fait de simples promesses mais la France ne reçoit rien de concret. La France décide donc de donner un ultimatum au Mexique et demande au gouvernement mexicain de verser l'équivalent de 3 millions de francs en guise de réparation pour ce que les français vivant au Mexique ont subi. Le Mexique ne fait rien et la France répond en bombardant les côtes mexicaines. S'ensuit un affrontement dont la France ressort victorieuse et obtient la paix ainsi que les 3 millions de francs demandés. Les anglais proposent leur médiation et font donc comprendre à la France de ne pas aller trop loin. La France n'a donc toujours pas le traité commercial qu'elle désire tant. L'affrontement aura fait un peu moins d'une centaine de morts du côté du Mexique et une dizaine du côté français. Suite au blocus, une trentaine de navires commerciaux n'ont pas pu décharger leurs marchandises dans le port mexicain de Veracruz, les pertes estimées pour la France sont de 1,9 million de francs. 23 ans plus tard, la France décide de repartir en guerre contre le Mexique, c'est la guerre de Sécession. La guerre est cette fois beaucoup plus sérieuse et durera environs 6 ans. La raison est encore une fois économique, le Mexique n'ayant pas honoré des dettes à hauteur de 3 millions de pesos. Rentrer en guerre pour si peu semble futile, surtout lorsque l'on sait que le Mexique a des dettes à hauteur de 9 millions de pesos pour l'Espagne et de 70 millions de pesos pour l'Angleterre. Les réelles raisons de cette guerre sont toute autres. Les USA ont une forte influence au Mexique et la France veut inverser la tendance. La France n'a pas non plus oublié qu'elle n'a jamais obtenu le traité commercial qu'elle désirait tant donc des rancunes sont toujours présentes et le traité commercial entre l'Angleterre et le Mexique avait nuit aux affaires de la bourgeoisie française. L'expédition promet aussi de gros retours sur investissements grâce à toutes les ressources agricoles et naturelles que possèdent le Mexique. D'autres pays ont aussi dû voir au Mexique, une opportunité de se remplir les poches car en plus des français, les espagnols, les anglais et les belges rentrent dans ce conflit. Une année après les

espagnols et les anglais se retirent du conflit. En 1865, les USA réussissent à vaincre les derniers opposants. Les américains en profitent pour y imposer leur doctrine Monroe qui condamne toutes les interventions européennes sur le continent américain tout entier. Les USA réussissent donc à rejeter toute influence extérieure et plus particulièrement, les influences européennes du Mexique. La France n'aura donc jamais obtenu de traité commercial et les pays étant en possession de ce traité auront fini par le perdre.

8.2 Smoot-Hawley : USA, Canada, Espagne, Italie, Suisse (1930)

Cette guerre commerciale commence aux États-Unis le 17 juin 1930, jour où la loi Hawley-Smoot est promulguée. Cette loi augmente les droits de douane à l'importation de plus de 20'000 types de biens, principalement en lien avec l'agriculture et les biens industriels. Lors de la fin de l'année 1929, le président de la commission des finances du sénat, voulait instaurer une augmentation des tarifs sur les biens importés. De nombreux politiciens et économistes tentèrent d'y opposer leur veto. D'ailleurs, 1'028 économistes signèrent une pétition réclamant un veto présidentiel à cette loi. Henry Ford, lui-même, passa une soirée à la Maison Blanche essayant de convaincre le président Herbert Hoover d'y mettre son veto, mais sans succès. Malgré toutes les réticences à faire passer la loi, Herbert Hoover la signa suite aux pressions qu'ils subissait de la part de son parti politique. La nouvelle loi, imposa une taxe de 59% sur plus 3'200 biens importés aux USA. Cette taxation fut la suite du tarif « Fordney-Mac Cumber » de 1922 qui imposait en moyenne une taxation de 38%. Sans grande surprise, en réponse à la nouvelle loi un grand nombre de partenaires commerciaux des USA ont rapidement, à leur tour, eux aussi introduit des tarifs à l'importation. Malgré le fait que cette loi ait été votée après le krach boursier de 1929, bon nombre d'économistes considère qu'elle fut un facteur empirant la situation de la Grande dépression. En conséquence, l'année suivante, les importations ont chuté de 66% et les exportations de 61%. Les importations américaines depuis l'Europe passèrent de 1'334 millions de dollars, en 1929, à seulement 390 millions, en 1932, alors que les exportations américaines vers l'Europe passèrent de 2'341 millions de dollars, en 1929, à 784 millions, en 1932. Le commerce mondial diminua lui, d'environ 66%, de 1929 à 1934 et le taux de chômage passa de 9%, en 1930, à 16% l'année suivante et, à 25%, en 1932. Ce que nous pouvons retenir de cette guerre est qu'imposer des tarifs douaniers élevés peut être positif pour un pays dans le cas où ces partenaires commerciaux n'en imposent pas eux aussi en retour mais de manière générale, c'est souvent négatif, pour tout le monde car les partenaires commerciaux finissent par réagir et l'augmentation des prix à des conséquences négatives sur le marché national.

8.3 Chicken tax : USA, Europe (1963)

Dans le début des années 60, alors que la France et l'Allemagne étaient encore en train de se remettre de la seconde guerre mondiale, les USA changeaient de méthode d'élevage industriel, ce qui permis de produire des poulets en quantité massive et donc d'en baisser les prix. Le poulet qui était, avant, une viande chère, était devenu en quelques années un aliment de base aux USA. En France et en Allemagne ainsi que dans le reste de l'Europe, le poulet était encore un aliment cher et non accessible à tout le monde à cette période. Or, durant l'année 1960, l'Europe voit son marché inondé de poulet américain. En effet, l'importation de poulet américain à des prix défiant toute concurrence finit par occuper la moitié du marché européen. En 1961, la consommation de poulet par personne augmente de 23% en Allemagne de l'ouest. Il ne faudra pas beaucoup de temps aux pays européens pour répliquer. En effet, les Néerlandais accusent les Américains de vendre leurs poulets à perte. La France, elle, fait courir comme rumeur que les hormones des poulets américains seraient un danger pour la virilité et finit donc par en interdire la vente dans le pays. Des associations de fermiers allemands, accusent les entreprises américaines d'engraisser artificiellement les poulets avec de l'arsenic, ce qui s'avère être vrai. Peu de temps après, tous les pays européens décidèrent d'augmenter les tarifs douaniers avec comme espoir de développer leur agriculture qui ne s'était pas encore totalement remise de la guerre. Les Français furent les premiers à introduire des droits de douane sur le poulet, l'Allemagne ne mit que peu de temps à en faire de même. En réponse à cette mesure, les USA introduisent des droits de douane sur un bon nombre de produits importés en grande quantité de l'Europe, notamment sur des produits en lien avec l'agriculture, comme le poulet, le féculé de pomme de terre, la dextrine, certains types de cognac ou encore sur les véhicules utilitaires légers. Durant l'année 1962, l'Europe signa une politique agricole commune qui imposait un prix minimum sur le poulet importé et annulait les tarifs douaniers précédents. Durant l'année 1962, les USA accusèrent l'Europe de leur fermer l'entrée au marché de poulet de manière injuste. Les conséquences pour les exportateurs américains de poulets ne se firent pas attendre. En effet, leurs ventes de poulet se sont vue diminuer à hauteur de 25%. Leur perte a été estimée à plusieurs dizaines de millions de dollars soit plus de 1,8 milliard de dollars actuel. Les tensions étaient grandes entre les USA et l'Europe à propos du poulet, à tel point qu'en juin 1963, J. William Fulbright qui était le président du Comité des relations étrangères du Sénat ainsi que sénateur démocrate de l'Arkansas (un des principaux états américains producteurs de volaille), se permis d'interrompre un débat de l'OTAN sur l'armement nucléaire pour se plaindre des sanctions économiques sur le poulet à l'égard des États-Unis. Celui-ci alla même jusqu'à menacer de retirer des

troupes américaines des forces de l'OTAN. Nous pouvons aussi voir à quel point les tensions étaient grandes lorsque Konrad Adenauer, qui était le chancelier allemand de l'époque, expliquera que la moitié des discussions qu'il avait avec John F. Kennedy étaient à propos du poulet.

8.4 Jabs at Japan : USA, Japon (1981)

Suite à l'essor du Japon, le pays est devenu un grand pays exportateur, surtout dans le secteur de l'automobile, jusqu'à aller inonder le marché américain de ses voitures. Le Japon était aussi un grand exportateur dans d'autres secteurs comme ceux des télévisions, des appareils photo et des magnétoscopes. Le Japon avait pour avantage d'avoir un très faible coût de production grâce à des prix très bas dans le pays, une forte productivité ainsi que des bas salaires. De plus, le Japon avait pour stratégie d'imiter les produits de ses concurrents pour ne pas avoir à faire de gros investissement ainsi qu'à limiter les temps d'attente liés à la recherche et développement. Suite à une grosse pression des USA envers le Japon, le pays du soleil levant accepta de signer un accord de restriction volontaire des exportations de voitures japonaises aux USA, ce qui eut pour effet logique de diminuer les ventes de voitures japonaises aux USA ainsi que des autres produits copiés d'autres secteurs. Le Japon était aussi menacé par des sanctions économiques, si l'accord n'était pas respecté de leur côté. Logiquement après cela, les relations commerciales entre les deux pays se dégradèrent. Du côté des européens, cette restriction suscita une grande indignation car eux n'avaient pas eu le droit à un tel traitement de faveur. L'indignation se fit aussi ressentir du côté des japonais, plus particulièrement chez les constructeurs de voitures qui expliquèrent ne pas avoir été consultés avant que l'accord soit signé par leur gouvernement. Quelques jours plus tard, une rencontre entre les constructeurs d'automobiles européens et japonais se déroula et se solda par un échec cuisant. Durant cette même période, les USA et le Japon se sont également livrés une guerre commerciale sans merci, aux sujets de produits électronique, ainsi que les motos et les semi-conducteurs.

8.5 War of the woods : USA, Canada (1982 - maintenant)

Le conflit du bois d'œuvre est une guerre commerciale et politique entre les USA et le Canada qui a débuté durant l'année 1982. Le bois d'œuvre est un bois principalement utilisé dans le secteur de la construction. Le Canada étant un grand producteur de bois d'œuvre et un grand exportateur de celui-ci avec, comme principal client, les États-Unis. Les USA, étant capables de se fournir eux-mêmes, préfèrent se tourner du côté du Canada car les prix sont plus bas. Lors de l'année 1982, les USA accusent le Canada de subventionner trop fortement son industrie en octroyant des droits de coupe très bas, aux

compagnies du secteur forestier. D'après l'administration américaine cela serait une sorte de subvention déguisée qui favoriserait le dumping et mettrait en grande difficulté l'industrie forestière du bois d'œuvre aux USA. Les producteurs américains considèrent cette pratique comme déloyale. De 1982 à 1983, un regroupement d'entreprises américaines dépose une requête devant le département du Commerce américain pour que le Canada arrête cette sorte de subvention sur le bois d'œuvre en octroyant des droits de coupe extrêmement bas. La requête est refusée durant l'année 1983 par l'International Trade Administration (ITA) qui se justifie en expliquant qu'il n'y a pas de subventions accordées aux entreprises canadienne. Pour qu'il y ait subvention, il faut que le produit soit vendu moins cher à un groupe d'industrie spécifique et, toujours d'après l'ITA, les droits de coupe très bas ne favoriseraient pas une industrie aux dépens d'une autre. Durant l'année 1986, une nouvelle requête est présentée aux autorités compétentes, encore une fois par un regroupement d'entreprises américaines mais qui est cette fois soutenue par le Sénat. Cela va faire une différence dans la décision. Ce regroupement demande 27% de droits compensatoires. Malgré que les preuves de subventions aux entreprises canadiennes données par les entreprises américaines soient toujours restées les mêmes, l'ITA va cette fois-ci donner raison aux entreprises américaines. Les droits de coupe sont à ce moment-là, donnée qu'à un petit groupe d'entreprise distinct. Après cela, la commission sur les tarifs d'Amérique qui est soutenue par la Maison-Blanche, demande des droits compensatoires à hauteur de 35% au lieu des 27% de départ. Les entreprises du secteur du bois canadien qui ne s'étaient contentées que de se défendre, à ce moment décidèrent de s'engager dans des négociations, allant même jusqu'à envoyer des émissaires à Washington. Finalement, les entreprises canadiennes acceptent de réduire de manière volontaire leurs exportations. C'est quelques heures avant la décision finale de l'ITA que les gouvernements canadien et américain réussissent enfin à trouver un terrain d'entente pour mettre fin à leur différend. L'accord trouvé entre les deux pays est que le Canada accepte de prélever une taxe de 15% sur ses exportations de bois d'œuvre, ce qui représente 12% de moins que les 27% convenus par l'ITA. De son côté, le gouvernement américain accepte lui de mettre fin aux procédures d'instauration de droits compensatoires La requête émise par le regroupement d'entreprises américaines est donc retirée. Dans une période allant des années 1991 à 1996, le gouvernement fédéral canadien fait savoir qu'il compte se retirer de l'accord dans les 30 jours qui suivent, car les droits de coupe dans les provinces du Québec ainsi que de la Colombie-Britannique ont été augmentés. D'après Ottawa, la capitale du Canada, la taxe à l'exportation n'est plus justifiée pour eux. Dès que les 30 jours sont passés, le gouvernement américain contre-attaque en prélevant d'eux-mêmes des droits de douane de 15% sur les importations de la ville de l'Alberta, de Saskatchewan, du Manitoba et de

l'Ontario. Ces provinces du Canada n'avaient mis en place aucune mesure de remplacement. Une enquête est ouverte peu de temps après par le département du Commerce de sa propre volonté. L'ITA donne sa décision finale peu de temps avant celle de l'ITC et le résultat est un tarif douanier de 6,51% qui sera prélevé sur les importations de bois d'œuvre en provenance du Canada sauf pour les provinces Maritimes (le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Ecosse et l'Île-du-Prince-Édouard). Suite à cela, Ottawa fait appel devant un tribunal d'arbitrage. Un tribunal représentant les deux nations est mis en place avec pour objectif de résoudre, une bonne fois pour toute, cette affaire entre les deux nations. Suite à une preuve qui manque de fondement de la part du Canada, le tribunal renvoie sa décision par deux fois au département du Commerce qui est lui incapable d'en démontrer le fondement juridique. D'une certaine manière cela oblige Ottawa à abandonner. Suite à de nombreux autres recours déposés et perdus de la part des américains et toutes leurs possibilités de recours étant épuisées, ils acceptent, en 1994, de rembourser les producteurs canadiens d'environ 800 millions de dollars qui avaient été prélevés en tant que droits compensateurs. Suite à cela, le Canada accepte que des consultations sur le commerce de bois d'œuvre soit tenues entre les deux nations. Aux alentours de mai 1996, le premier "Accords sur le bois d'œuvre résineux" est conclu entre les Canadiens et les Américains pour une durée de cinq ans. L'accord est basé sur un système de quotas qui est imposé aux importations en provenance de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de l'Ontario et du Québec. Les premiers 14,7 milliards de pieds-planche (MPP), unité de mesure de volume canadienne et américaine utilisée pour le bois, ne seront pas soumis aux tarifs, mais passé ce cap chaque millier de pieds-planche en plus se verra taxé de 50 dollars jusqu'à ce que le volume atteigne les 15,35 milliards de pieds-planche. Encore passé ce volume, chaque millier de pieds-planche se fera taxer à hauteur de 100 dollars. L'entente entre les deux pays stipule aussi que toutes les taxes perçues sur les volumes de bois exportés sont en faveur du gouvernement américain qui en retour, promet de "rendre" aux provinces les suppléments versés par leurs propres entreprises américaines. Les USA s'engagent également à ne débiter aucune enquête pendant les 5 ans suivants sur le bois d'œuvre canadien. Malheureusement, la paix entre les deux pays fut de courte durée car avant que les 5 ans n'arrivent à échéance les deux pays feront savoir qu'ils ne comptent pas signer une nouvelle fois l'accord ce qui les engagerait pour 5 ans supplémentaires. Durant l'année 2001, l'accord entre les deux nations arrive à échéance. La CFLI (Coalition for Fair Lumber Imports) dépose une requête devant le département du Commerce américain. Cette fois-ci, le regroupement d'entreprises américaines exige l'instauration de droits compensateurs à hauteur de 40% ainsi que l'imposition de droits anti-dumping allant de 28% à 38%. La CFLI accuse une nouvelle fois le Canada de subventionner sa production mais aussi de vendre son bois

d'œuvre à perte. En août de la même année, l'ITA rend sa décision préliminaire et arrive à la conclusion que les importations canadiennes sont subventionnées de 19,31%. L'ITC rend une décision qui va elle aussi dans ce sens. Le gouvernement américain sent que grâce à ces décisions il lui est maintenant légitime de prélever une taxe provisoire de 19,31% sur le bois d'œuvre canadien. Le département du commerce américain (DOC) fixe des droits anti-dumping à hauteur de 12,58% ce qui fait un total de 31,88% de tarif douanier sur le bois d'œuvre canadien. Durant l'année 2002, le département du commerce rend sa décision finale et confirme l'existence des subventions et la présence de pratique de dumping de la part du Canada sur le bois d'œuvre. Suite à cela, l'ITC explique que, d'après elle, l'industrie américaine n'a subi aucun dommage de la part de l'industrie du bois d'œuvre du Canada. Les entreprises canadiennes ne doivent donc pas payer les quelques 2 milliards de dollars canadiens qui leur étaient demandés mais elles se voient obligées de subir, dès à présent, un droit tarifaire à hauteur de 27,2%. Après cela, l'OMC qui avait ouvert une enquête rend une décision préliminaire en faveur du Canada en citant : "Le département du commerce des États-Unis, peut-on y lire, a ouvert une enquête sur la base d'une demande qui ne comportait pas d'éléments de preuve suffisants de l'existence (...) d'un lien de causalité entre les importations subventionnées et le dommage allégué. ». L'institution supranationale, elle, se permet de remettre en doute la légitimité du Département du Commerce américain dans sa manière de mener l'enquête. Rien ne se passe jusqu'au mois de septembre 2006, date à laquelle le Canada et les USA signent tous deux une proposition d'accord commercial. Le nom de cet accord est « accord canado-américain sur le bois d'œuvre prolongé » et implique que les entreprises victimes des droits de douane pourront récupérer 4 des 5 milliards de dollars qui avaient été versées aux autorités américaines, et les entreprises américaines reçoivent elles 500 millions de dollars. Cet accord est renouvelable tous les 7 ans. Quelques jours plus tard, toujours au mois de septembre, le Canada accepte des changements de dernière minute qui le pénalise. Ces derniers changements indiquent que les quotas à l'exportation pour le Canada seront calculés mensuellement, ce qui est très désavantageux pour eux car c'est une industrie fonctionnant principalement dans un climat froid ce qui n'est pas le cas durant toute l'année. Les derniers changements imposaient aussi des quotas à l'industrie de seconde transformation ce qui n'étaient pas le cas précédemment. Quelques jours plus tard, un certain nombre de provinces du Canada ainsi que des associations commerciales canadiennes ne sont pas d'accord avec les termes de l'accord et le font savoir. Il ne sera pas signé par manque de soutien de la part de nombre d'acteurs d'importance dans le secteur du bois d'œuvre du côté du Canada. À ce jour, aucun accord n'a été signé et la guerre commerciale entre les deux nations à propos du bois d'œuvre est toujours en cours. Ces dernières années, le

gouvernement américain a de nouveau fait appel contre la décision prise par l'OMC mais a trouvé une parade pour bloquer le fonctionnement du mécanisme d'appel. En effet, les américains n'ont pas approuvé la nomination des juges du tribunal de l'OMC, ce qui empêche des nouvelles nominations en son sein. Le Canada qui subit encore les tarifs imposés par les USA à quant à lui chercher une solution. Le Canada a trouvé un mécanisme d'arbitrage avec l'Union européenne ainsi que d'autres pays en attendant un déblocage du côté du tribunal de l'OMC. Cependant, les américains l'ont refusé. Les droits imposés par les américains sont vus comme injustes par beaucoup de gens et portent préjudice à toute l'industrie de bois d'œuvre canadien ainsi qu'aux consommateurs américains. Depuis 2017, les droits compensatoires de 20,23% imposés ont coûtés un peu plus de 3 milliards de dollars aux entreprises canadiennes dont environ 900 millions aux entreprises Québécoises. Les constructeurs et acheteurs de maisons américains sont aussi victimes de cette guerre car les tarifs font augmenter le coût des constructions et des rénovations. Le prix du bois d'œuvre est à un niveau record de plus de 1'200 dollars canadiens par millier de pieds-planche. Durant l'année 2020, l'OMC livre son rapport final en affirmant que le département américain du Commerce n'a pas fait son enquête de manière professionnelle et aurait pris partis du côté des USA. Le rapport final indique également que les arguments du Canada et du Québec sont totalement valables. Suite à cela le gouvernement américain porte une nouvelle fois cette décision en appel. En conclusion, cette guerre dure depuis le début des années 1'980. Elle aurait très certainement pu se finir plus tôt si les deux nations avaient fait un réel effort, en particulier du côté des USA, surtout lorsque l'on sait que ce sont les entreprises canadiennes et les consommateurs américains qui en subissent le plus les conséquences.

8.6 Steel salvos : USA, UE (2002)

Le 5 mars 2002, le président américain Bush met en place des droits de douane sur les importations d'acier. Les importations dans ce secteur étant devenu trop importantes, elles mettent à mal le secteur. Les droits de douane permettent donc de protéger les travailleurs américains et par la même occasion de relancer l'industrie sidérurgique du pays. En effet, sur les dernières années plus d'une trentaine d'entreprises du secteur de l'acier étaient tombées en faillite. Les droits de douane allaient de 8% à 30%, alors que les sidérurgistes avaient demandé que les droits de douane aillent jusqu'à 40%. À cette période, les droits de douane montaient généralement jusqu'à 1% au maximum ce qui fait des nouveaux droits de douane, des tarifs très élevés. Le Mexique et le Canada n'ont pas eu à subir ces droits de douane à cause des pénalités dont aurait été victime les USA dans le cadre de l'accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui a pour objectif principal de diminuer ou supprimer les barrières commerciales entre ces trois pays

d'Amérique du Nord. L'Argentine, la Thaïlande et la Turquie ont également été exempté de ce droit de douane. L'administration Bush a subi beaucoup de critiques suites à ces droits de douanes, qui pour certains étaient synonyme de retour en arrière après l'engagement du président Bush en faveur du libre-échange. D'autres, mettaient l'accent sur le fait que les tarifs allaient plus supprimer d'emplois qu'en créer en raison que bon nombre d'entreprises américaines étaient dépendantes de l'importation d'acier et qui allaient donc devoir se fournir à un prix plus élevé. L'administration Bush s'est défendue en expliquant que les droits de douane étaient une réponse anti-dumping contre le grand nombre d'importation que subissait l'industrie sidérurgique américaine. La réaction de l'union européenne fut rapide. Elle menaça d'instaurer à son tour de nouveaux droits de douane sur des importations américaines, ce qui risquerait de déclencher une grande guerre commerciale. Pour juger si les nouveaux droits de douane des USA étaient équitables ou non, l'affaire fut portée devant l'OMC qui devait rendre un verdict. L'OMC arriva à la conclusion que les droits de douane n'étaient pas équitables car ils n'avaient pas été instaurés pendant une période de forte hausse des importations. Au contraire, ce fut pendant une période de légère baisse. L'OMC décida de prononcer une sanction de 2 milliards de dollars contre les USA si les droits de douane n'étaient pas retirés rapidement. Le président Bush refusa de les supprimer. Encore une fois, la réponse de l'UE ne se fit pas attendre. En effet, l'UE menaça d'instaurer de nouveaux droits de douane sur des produits importants dans chaque état clé des USA, comme les oranges de Floride ou les voitures produites au Michigan, dans le but de nuire à l'image du président des USA. L'UE ayant certainement touché une corde sensible, les droits de douane furent retirés peu de temps après par les américains. Au total, les droits de douane furent laissés durant une période d'un peu plus d'un an seulement, du 5 mars 2002 au 4 décembre 2003. Suite à la suppression des droits de douane la réaction du secteur sidérurgique fut logiquement négative comme celle de ceux étant partisans du protectionnisme. Les importateurs d'acier ainsi que les partisans du libre-échange ont eu été très heureux de cette décision. Les conséquences économiques furent estimées à environ 65,6 millions de dollars de gain et 110 millions de dollars de perte ce qui fait un total d'une quarantaine de millions de perte. Il est difficile de savoir si cela est lié aux droits de douane mais durant la période ou les tarifs étaient en place, la production d'acier a légèrement augmenté aux USA et légèrement baissé suite à leur annulation.

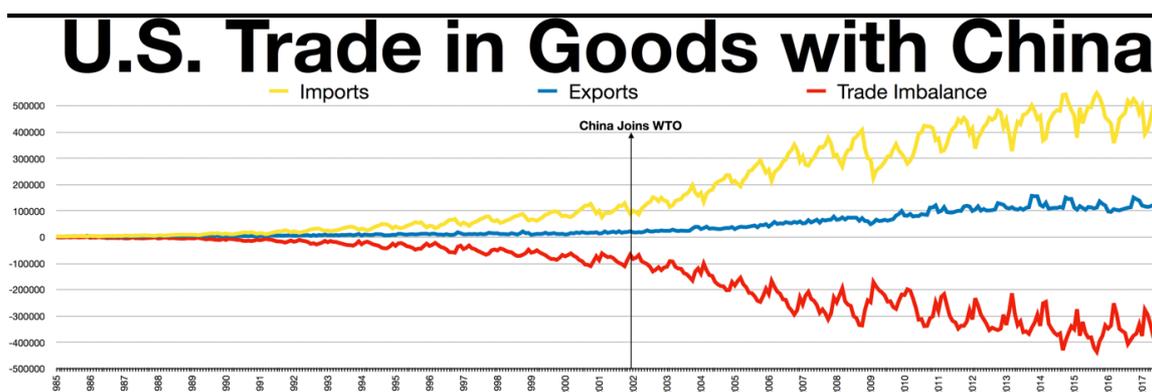
Ces guerres commerciales nous donnent un bon aperçu de la manière dont celle-ci se déroulent, ainsi que de leurs déclencheurs et de leurs conséquences. Cela nous donnera une bonne base pour pouvoir les comparer à la guerre qui se déroule encore actuellement

entre les USA et la Chine et ainsi pouvoir en tirer des conclusions et recommandations pertinentes.

9. Dérroulement de la guerre commerciale USA, Chine

Il est important de parler du contexte avant de rentrer en détail dans les événements de cette guerre car celui-ci est important. Le commerce entre les États-Unis et la Chine est devenu important depuis les années 1970, date à laquelle la Chine a subi des réformes économiques. Il l'est devenu encore plus après que la Chine soit devenue membre de l'OMC. Chaque pays est respectivement devenu le partenaire commercial le plus important de l'autre. Depuis le début, les États-Unis ont toujours été ceux qui importaient le plus entre les deux partenaires. La Chine était donc logiquement le partenaire qui exportait le plus. Cela a provoqué un déficit commercial bilatéral de plus en plus profond pour les USA. C'est pourquoi, déjà sous la présidence de Barack Obama et de George W. Bush, des quotas et des droits de douane avaient déjà été instaurés de manière à protéger les producteurs américains du dumping chinois : le secteur du textile avait été particulièrement touché. Des enquêtes anti-dumping avaient aussi été lancées par les USA dans le secteur de la production de l'aluminium et de l'acier qu'ils accusaient de subventionner. Malgré cela, le commerce entre les deux puissances n'a fait qu'augmenter. Pendant ce temps, la Chine est devenue le 2ème pays en terme de puissance économique, ce qui en a fait un concurrent de taille.

Figure 1: Évolution de la balance commerciale entre les USA et la Chine

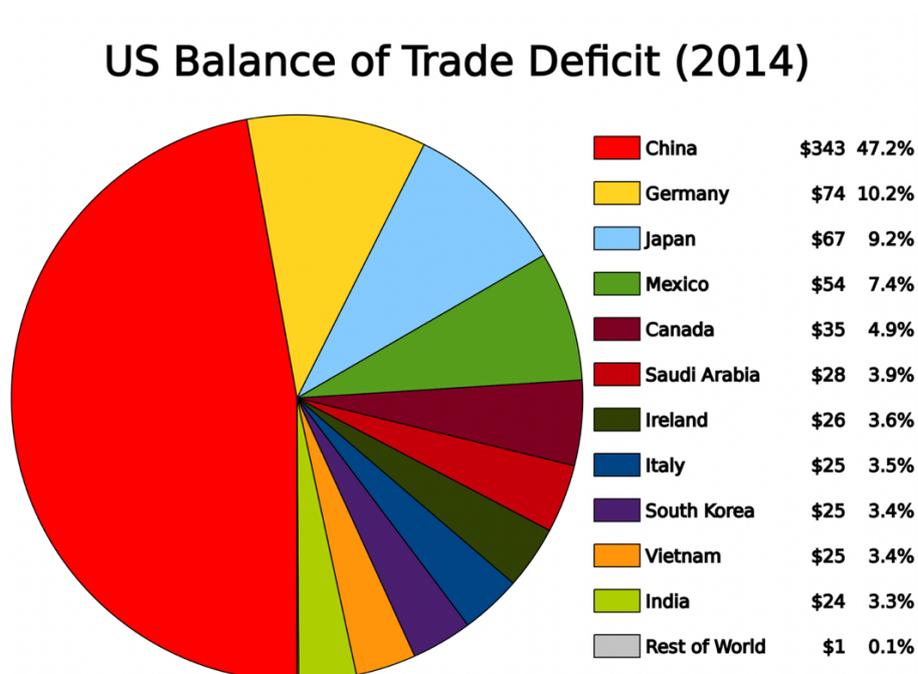


(Source: Wikipedia: China-United States trade war)

Le début de la guerre commerciale entre les USA et la Chine, qui a encore lieu actuellement, a débuté sous le mandat présidentiel de Donald Trump en 2017. En effet, déjà durant sa campagne présidentielle, Donald Trump, avait indiqué que s'il était élu, il comptait instaurer toutes sortes de mesures contre la Chine pour lutter face à leurs pratiques commerciales jugées déloyales et responsables du déficit américain. Trump

dénonce comme pratique déloyales de la part de la Chine, la sous-évaluation du yuan, le transfert de technologies forcés, la violation de la propriété intellectuelle, le manque d'ouverture à l'importation ainsi que le manque d'accès des entreprises américaines au marché chinois.

Figure 2 : Déficit commercial des USA par pays en 2014



(Source: Wikipedia: China-United States trade war)

En effet, depuis que la Chine a rejoint l'OMC en 2001, elle y est souvent accusée de subventionner ses propres entreprises en leur accordant ses marchés publics. La Chine se voit aussi reprocher par ses partenaires commerciaux de pratiquer le dumping. Lorsqu'une entreprise étrangère veut s'y installer, elle doit offrir sa technologie à la Chine. De plus, la Chine rachète des entreprises étrangères pour pouvoir s'imposer dans certains secteurs clés, comme le secteur technologique. Pour remettre en perspective le comportement de la Chine, il est important de savoir que celle-ci a été la cible de 34 plaintes auprès l'OMC de la part des USA, depuis qu'elle y est entrée ainsi que de 8 plaintes de la part de l'UE.

Le 22 janvier 2018, le nouveau président des États-Unis tint parole. Un an après son élection, il mit en effet en place des taxes douanières sur les machines à laver et les panneaux solaires chinois, des secteurs dans lesquels la Chine a comme important clients les USA. En réponse à cela, la Chine lança une enquête anti-dumping sur le sorgho américain, qui est une plante de céréale que les américains exportaient, à hauteur de 1 milliard de dollars, en Chine. Ces mesures furent les premières à être prise par les deux

pays et peuvent être considérées comme étant celles qui ont lancé les hostilités de cette guerre commerciale. Nous pouvons voir que les USA ont commencé et que la Chine a « répondu », chose qui va se répéter tout au long de la guerre. Trump aurait déclaré par la suite ne pas s'être engagé dans une guerre commerciale avec la Chine car celle-ci avait déjà été perdue, il y a des années, par les personnes qui représentaient les USA à cette époque.

Déjà en août 2017, Trump avait demandé au bureau du représentant américain au commerce (USTR) d'ouvrir une enquête sur les pratiques économiques de la Chine et plus particulièrement sur les transferts de technologie. Le résultat final de ce rapport indique que le coût de ces transferts technologiques coûterait entre 225 et 600 milliards de dollars par année aux USA. Suite à la publication de ce rapport en mars 2018, Trump dépose plainte devant l'OMC contre la Chine et instaure des restrictions sur les investissements chinois qui touchent à la technologie américaine.

À la suite de cela, en mars 2018, Donald Trump instaurera des nouveaux droits de douane, pas qu'à la Chine, mais à tous les pays sur les importations d'aluminium et l'acier et signera un décret empêchant une acquisition entre deux entreprises américaines (Qualcomm par Broadcom). Le jour qui précède l'application des droits de douane sur les importations d'aluminium et d'acier, Donald Trump déclarera une suspension temporaire des ces même droits de douane à plusieurs pays mais pas pour la Chine. Ce même jour, le président des États-Unis déclarera une augmentation des droits de douane d'environ 60 milliards de dollars de volume d'échange entre les USA et la Chine, tout cela réparti sur une liste qui sera définie le 3 avril, contenant 1'300 produits dont les écrans plats, les satellites, les pièces automobiles, les batteries et bien d'autres encore. Suite à cela, la Chine dévoile elle aussi une liste de 128 produits sur lesquels les droits de douane vont augmenter à hauteur de 3 milliards de dollars de volume d'échange entre les deux pays. Les produits concernés sont l'aluminium, les avions, les voitures et bien d'autres encore dont le soja qui est la première importation agricole américaine depuis la Chine. Le 4 avril, le lendemain du début de la taxation des USA, la Chine déclare une autre liste de produits sur lesquels les droits de douane devraient aussi augmenter, à hauteur d'environ 50 milliards de dollars de volume d'échange entre les deux pays. Les principaux secteurs touchés sont le tabac, l'automobile, l'aéronautique, le coton et bien d'autres. Le début de cette guerre commerciale est, au début, caractérisé par plusieurs épisodes de forte augmentation des taxes douanières, en particulier sur des secteurs importants pour les deux pays. À la suite de cela, la Chine déposera une demande de consultation auprès de l'OMC à propos des nouveaux droits de douane américain.

Après cela, la guerre commerciale entre les deux puissances entre dans un nouvel « épisode », celui où les entreprises de chaque pays sont attaquées, avec toujours de nouveaux droits de douane qui sont mis en place par les deux pays. En effet, le 16 avril 2018, ZTE, qui est un important équipementier de télécoms chinois, se voit interdire par le gouvernement américain, d'utiliser des biens ou des services américains pendant les 7 prochaines années. On lui reproche de fausses déclarations concernant ses exportations en direction de l'Iran qui avait été soumis à des sanctions économiques internationales et américaines. En 2017, ZTE avait déjà été victime d'une amende de la part des USA, pour un montant de 1,2 milliards de dollars, pour réexportation de produits vers l'Iran avec dans les éléments exportés, des éléments d'origine américaine alors que cela avait été interdit par les États-Unis. De plus, des mesures servant à empêcher les entreprises contrôlées par la Chine d'acheter des entreprises technologiques américaines sont mise en place. Le but est d'éviter aux entreprises technologiques américaines de remettre leur technologie à la Chine comme droit d'entrée sur leur marché. Cela s'insère dans le plan du président Trump pour contrer les vols de technologie des entreprises américaines par la Chine.

Quelques jours plus tard le 20 avril, la Chine demande aux USA un dépôt de garantie dépassant les 100% de la valeur de ses cargaisons pour ses importations de sorgho venant des USA. Plusieurs navires américains changeront de destination en cours de route juste après l'annonce pour ne pas avoir à faire de dépôt. Durant le mois de mai, des négociations entre les deux puissances permettront d'arrêter les sanctions sur le sorgho de la part de la Chine et de cesser les menaces de la part des États-Unis sur les augmentations des droits de douane. Suite à la baisse de tension entre les deux pays, la Chine annoncera quelques jours plus tard qu'elle baisse ses droits de douane sur les pièces automobiles et sur les automobiles, peu importe leur pays d'origine. La Chine promettra également de réduire, de manière significative, le déficit commercial avec les USA en achetant beaucoup plus de produits américains par la suite. Suite à cette annonce de la part de la Chine, l'administration de Trump déclarera qu'elle mettait la guerre commerciale en attente.

Malgré les négociations en cours, le 29 mai 2018 la maison blanche fait savoir qu'elle compte poursuivre son augmentation des droits de douane de 25% supplémentaires sur 50 milliards de dollars de volume d'échange avec la Chine. La mise en place de ces nouveaux tarifs se fera peut après le 15 juin, jour où la liste exacte des importations taxées sera annoncée. Le secteur principalement touché par ces nouveaux droits de douane est le secteur de la technologie. Suite à cette annonce, la Chine interrompait ses négociations avec les USA à cause de ces nouveaux droits de douane. Quelques jours plus tard, en

juin, les sanctions qui avaient été décidées contre ZTE seront modifiées par les autorités américaines suite à de nouvelles négociations avec la Chine. Les nouvelles sanctions seront, pour ZTE, une amende de 1 milliard de dollars avec un dépôt de 400 millions bloqués sur un compte, un renouvellement de son conseil d'administration et de surveillance, tout cela en échange de la permission de la part des américains de pouvoir de nouveaux acquérir des composants originaires des USA.

Mi-juin 2018, comme annoncé auparavant, le président Donald Trump déclare qu'il mettra belle et bien ses menaces d'augmentations à exécution, le 6 juillet 2018, à savoir : des droits de douane à hauteur de 25% sur environ 800 catégories de produits différents. Les droits de douane concernent un volume d'importations venant de la Chine d'environ 50 milliards de dollars et concernent principalement les voitures, les semi-conducteurs et les pièces électroniques. Les droits de douane seront mis en place sur 34 milliards de dollars à partir du mois de juillet et les 16 restant viendront par la suite. Quelques jours plus tard, les USA menacent d'imposer de nouveaux droits de douane à hauteur de 10% sur 200 milliards d'importations chinoises si la Chine répond à ces nouveaux droits de douane. À cette période déjà, un bon nombre de pays commence à avoir peur des répercussions que cette guerre pourrait avoir sur les importations et exportations mondiales ainsi que sur les chaînes d'approvisionnement.

Suite à cela la Chine fait savoir qu'elle mettra en place des mesures similaires encore une fois à hauteur de 50 milliards d'importation venant des États-Unis, là aussi de 25% sur un peu plus de 650 types de produits différents incluant encore une fois les voitures mais aussi les produits de la mer ainsi que d'autres produits comme le soja. Quelques jours plus tard, toujours durant le mois de juillet, Trump annonce qu'il sera prêt à instaurer, si cela est nécessaire, des taxes punitives sur la totalité des importations chinoise aux USA, c'est-à-dire sur 500 milliards de dollars de produits. Pendant ce temps, la monnaie chinoise continue de baisser ce qui avantage les exportateurs chinois.

En juillet 2018, c'est au tour de la Chine de refuser une acquisition entre entreprises, NXP Semiconductors par Qualcomm. C'est les autorités de la concurrence chinoise qui refuseront cette acquisition qui avait été annoncée en 2016. Début août, Robert Lighthizer, représentant du commerce américain, indique que les USA envisagent de faire passer à 25% les tarifs douaniers sur les 200 milliards d'importations venant de la Chine dès le mois de septembre alors que de base ces tarifs étaient envisagés à 10%. Suite à cela la Chine menace elle d'imposer encore une fois de nouveaux droits de douane sur des importations américaines représentant 60 milliards de dollars de volume d'échange. Après cela, la suggestion de faire passer les tarifs douaniers sur les 200 milliards de

dollars d'importation venant de la Chine est confirmé par Trump et entrera en vigueur plus tard dans le mois d'août. Toujours en août, c'est Huawei, ZTE, Hikvision, Dahua Technology, Hytera Communications et ainsi que deux entreprises constructrices de caméras de surveillance qui sont attaquées, par le congrès américain, cette fois. Ces entreprises se voient interdire leur utilisation par les différentes administrations américaines. Une nouvelle tentative de négociation entre les deux puissances a débuté mais a rapidement été avorté. Après cela, la Chine et les USA mettront à exécution les nouveaux droits de douanes sur les 16 milliards de dollars d'importations qu'elles avaient envisagés de mettre en place plus tôt.

Durant le mois de septembre, les USA annoncent que les droits de douane sur les 200 milliards d'importations entreront bien en vigueur à hauteur de 10% puis passeront à 25%. Encore une fois, les USA menacent la Chine de mettre en place de nouveaux droits de douane si celle-ci riposte à ceux-ci. La Chine ripostera tout de même en de manière rapide en instaurant, mi-septembre, des droits de douane à hauteur de 10% sur 60 milliards de dollars d'importations. À cette période, la Chine avait déjà imposé des droits de douane sur la majorité de ces importations américaines, c'est-à-dire sur 110 milliards de dollars.

Par la suite nous pouvons voir une sorte d'apaisement entre les deux puissances car des négociations sont en cours. En effet, début décembre 2018 les USA décident de reporter de 3 mois l'augmentation des droits de douane qui devaient passer de 10% à 25% sur près de 200 milliards de dollars de marchandises d'importation venant de la Chine. Trump précise que si dans les 3 mois qui suivent aucun accord n'est trouvé entre les deux pays alors les droits de douane de 10% sur les 200 milliards de dollars seront montés à 25%. Toujours en décembre, la Chine décide elle aussi de faire un effort, de son côté, en baissant les droits de douane sur les importations de voitures venant d'Amérique, à 15% pendant la aussi, 3 mois. Par la même occasion, la Chine décide aussi de réduire ses droits de douane sur les médicaments ainsi que les technologies de pointe à partir du 1er janvier 2019. Durant le mois de décembre, le Canada, à la demande des États-Unis, arrête la directrice financière qui est le numéro deux de l'entreprise Huawei, Meng Wanzhou. Celle-ci est accusée de fraude bancaire et de conspiration en rapport avec les sanctions contre l'Iran et aussi des vols de secrets commerciaux.

Début 2019, la Chine continue à faire des efforts, de son côté, en mettant en place un projet de loi sur les investissements étrangers, leur garantissant un non-transfert de technologie : elle avait été accusée de voler des technologies étrangères. Celle-ci et d'autres garanties, permettent à la Chine de répondre à la guerre commerciale avec les USA. En même temps, la Chine exclu Huawei de nombreux appels d'offres et plus

particulièrement ceux concernant les cœurs des réseaux et par la même occasion les équipements de l'entreprise sont démontés dans certains pays d'occident.

Suite à cela, en mars 2019, les États-Unis repoussent une nouvelle fois les augmentations de droits de douane sur les 200 milliards d'importations chinoise car les négociations avec celle-ci sont toujours en cours.

Durant le mois de mai 2019 les négociations étant toujours en cours les hostilités reprennent tout de même du côté des américains avec Donald Trump qui déclare la mise en place de l'augmentation des droits de douanes de 10% à 25% sur les 200 milliards de marchandise venant de la Chine. Ce revirement de situation de la part des américains est dû au fait que la Chine n'aurait pas respecté des accords déjà convenus au préalable. Toujours en mai, des analystes économiques feront remarquer que les droits de douane imposés à la Chine sont en grande partie payés par les entreprises et les consommateurs américains. Mi-mai, Trump placera l'entreprise Huawei sur la « entity list », chose qui lui interdira d'acheter certains produits américains ainsi que d'accéder aux réseaux de télécommunications américains.

Durant le mois de juin 2019, les deux pays annoncent qu'ils ont convenu une trêve mais que les droits de douane resteront actifs. De plus, aucun nouveau tarif ne sera mis en place. Trump annonce également que Huawei peut recommencer à acheter des produits américains tout en restant sur la « entity list ».

En août 2019, avec déjà des droits de douane à hauteur de 25% sur 250 milliards de dollars d'importations venant de la Chine, Trump annonce que pour le début du mois de septembre de nouveaux droits de douane supplémentaires de 10% sur un volume de 300 milliards de dollars d'importation venant de la Chine seront mis en place. La Chine réagit à cela en faisant déprécier sa monnaie, celle-ci atteint son point le plus bas depuis 2008. Les USA accuseront par la suite la Chine de manipulateur de monnaie. La Chine donne également pour ordre à ses entreprises de ne plus acheter de produits agricoles américains. Toujours durant le mois d'août, Trump décide que les nouveaux droits de douanes de 10% censés être mis en place le 1er septembre seront finalement mis en place en partie en septembre et en décembre. La Chine annonce qu'elle mettra en place de nouveaux droits de douane de 5% à 10 % sur un volume de 75 milliards d'importations américaines aux mêmes dates que les américains. En réponse à cela, les USA annoncent que les droits de douane de 10% sur les 300 milliards de dollars seront finalement de 15% et que l'augmentation des droits de douane à 25% sur les 250 milliards de dollars de volume d'échange venant de la Chine eux passeront finalement à 30%, le 1er octobre.

Trump fait aussi savoir aux entreprises américaines, via twitter, qu'elles feraient bien de commencer à chercher une alternative à la Chine.

A cette période, en décembre 2019, l'ONU a effectué des calculs selon lesquels, les exportations chinoises à destination des USA auraient diminués de 35 milliards de dollars. Taïwan serait le pays ayant le plus bénéficié de cette guerre de manière positive avec une augmentation de 4,2 milliards de dollars d'exportations supplémentaires.

En septembre, les nouveaux droits de douane américains et chinois entrent en vigueur comme cela était prévu de base. À cette période un peu plus des deux tiers des biens importés de Chine étaient soumis à des droits de douane. Mi-septembre la Chine retire ces droits de douane de 16 types de produits américains pour une période d'un an. De son côté, les États-Unis repoussent des augmentations de droits de douane qui étaient déjà prévus au préalable.

En octobre, les USA placent de nouvelles entreprises ainsi que des bureaux de sécurité publique chinois sur la « entity list ». Le 11 octobre, les deux puissances réussissent à trouver un premier accord. Celui-ci consiste, pour la Chine, à acheter jusqu'à 50 milliards de dollars de produits agricoles américains ainsi que de faire de la place pour un plus grand nombre de produits financiers américains sur le marché chinois. De son côté, les USA acceptent de suspendre les nouveaux tarifs qui devaient entrer en vigueur quelques jours plus tard. Des chiffres officiels de la Chine démontrent que celle-ci vit son troisième trimestre le plus faible en termes de croissance depuis 30 ans.

Le mois de décembre verra se faire une annonce des deux pays qui stipulera que les nouveaux tarifs qui devaient être mis en place durant le mois de décembre ne seront appliqués par aucun des deux pays. La Chine déclarera encore une fois qu'elle augmentera ses achats de produits agricoles venant des États-Unis, alors que les USA eux diviseront par deux, les droits de douane de 15%, déjà existants.

Durant le mois de janvier 2020, les deux puissances signent l'accord commercial dans lequel la Chine s'engage à acheter pour 200 milliards de dollars de produits américains sur les deux prochaines années ainsi qu'à lutter contre la contrefaçon qui sévit de manière sévère en Chine. L'accord prévoit aussi des articles sur la propriété intellectuelle, le transfert de technologie, les produits agricoles et alimentaires, les services financiers, les taux de change, et l'expansion du commerce.

Le mois suivant, en février, les chiffres du département du commerce montrent que le déficit commercial a diminué pour les USA. La Chine annonce qu'elle diminuera de 50% les droits de douane qui étaient mis en place depuis le début du conflit commercial. Cela

équivalait à 75 milliards de dollars de droits de douane supprimés dans le but de soutenir les achats américains.

Durant le mois de mars, des droits de douane sont supprimés sur ces produits en lien avec la pandémie de COVID-19 aux États-Unis. C'est aussi pendant ce mois que la FED baisse ses taux directeurs suite à la pandémie mais aussi dû au fait que d'autres pays en ont fait de même suite à la dévaluation du yuan. En effet, l'Inde, la Nouvelle-Zélande ainsi que la Thaïlande ont fait baisser leurs taux directeurs. C'est la 1ère fois depuis la crise de 2008 que les USA baissent leurs taux directeurs. En mai, la Chine a encore une fois supprimé des droits de douane sur des produits américains.

L'OMC déclarera durant le mois de septembre 2020 que les droits de douane émis par les USA contre la Chine sont contraires au droit du commerce international car ils ne sont émis que contre la Chine.

Durant le mois de novembre Trump signera un décret qui interdira aux américains d'investir dans des sociétés qui ont des liens avec l'armée chinoises. À la fin de l'année, la Chine aura échoué dans son objectif d'augmentation d'importations ce qui signifie qu'une grande partie de l'accord est un échec.

Durant le mois de janvier 2021, la « entity list » qui avait mis en attente bon nombre d'entreprises qui ont fait des demandes de permission pour pouvoir commercer avec l'entreprise chinoise Huawei, se sont vu refusées et annulées par les USA. Ces permissions représentaient environ pour 150 milliards de dollars de marchandise. Il y a 280 milliards de dollars qui sont encore en attente de permission.

Durant le mois de janvier, Trump et son administration interdiront les produits de coton ainsi que les tomates originaires de Xinjiang, en Chine, à cause d'accusations de travail forcé dans ces secteurs. En janvier toujours, Donald Trump passera le pouvoir à Joe Biden après avoir perdu les élections. Joe Biden annoncera rapidement qu'il ne compte pas supprimer les droits de douane instaurés par son prédécesseur mais qu'il compte bel et bien revoir l'accord commercial conclu entre les deux nations. Cela confirme d'une certaine manière que Biden est en accord avec Trump, sur le fait qu'il combattra les méthodes commerciales chinoises. Suite à cela la Chine sanctionnera 28 personnalités issues de l'administration Trump.

Dans les mois qui ont suivis, le premier ministre chinois des affaires étrangères a demandé à Joe Biden, de supprimer toutes les restrictions qui avaient été mise en place par Trump durant les dernières années, Biden refusa. Par la suite, de nouvelles

conversations en lien avec le commerce entre les deux pays ont eu lieu mais rien de concret n'a encore abouti.

Durant la présidence de Donald Trump, son objectif final, de faire modifier à la Chine ses politiques commerciales était soutenu à l'international par les pays du monde entier. Or, sa manière de faire, principalement en instaurant des tarifs douaniers à très grande échelle, a quant à elle été grandement critiquée. Durant le mois de mars 2019, un article de Reuters indiquait que l'UE partageait le point de vue de l'administration Trump en ce qui concerne les politiques de transferts de technologies ainsi que les difficultés d'accès au marché chinois. Il a également été dit que les responsables européens et diplomates reconnaissaient être d'accord avec l'objectif de Trump mais qu'encre une fois, ils n'étaient pas d'accord avec les tactiques que celui-ci employait. Du côté des politiciens américains, la majorité étaient aussi d'accord avec l'objectif final de Trump, de faire modifier les politiques commerciales de la Chine. Par contre, et une fois de plus, peu étaient d'accord avec sa manière de procéder. Du côté des entreprises américaines, la grande partie s'est opposée à cette guerre commerciale, sachant que certainement elles en seraient les premières à en subir les conséquences. Les économistes eux, avaient avertis que les droits de douane allaient provoquer un détournement de commerce ce qui ferait diminuer les importations en provenance de la Chine mais que les importations en provenance d'autres pays allaient très certainement augmenter, ce qui ne changerait donc rien à la balance commerciale déficitaire des USA. À la fin du mandat présidentiel de Trump, la guerre commerciale qu'il a débuté est considérée comme étant un échec de sa part pour les USA.

Comme nous pouvons le voir se sont toujours les USA qui « attaquent » la Chine en mettant en place de nouveaux droits de douane sur les importations ou en attaquant les grandes entreprises chinoises. Par la suite, la Chine se « défend » en créant elle aussi de nouveaux droits de douane à l'encontre des USA ou en dévaluant sa monnaie pour que les droits de douane aient moins d'effets dans le but de pouvoir continuer les exportations.

Le secteur économique chinois à beaucoup pâtit de cette situation avec les USA et cela devrait encore continuer dans les mois voir les années à venir avec l'arrivée du nouveau président des États-Unis, Joe Biden. En effet, selon une étude menée durant le mois de mai 2019, sur les 200 plus importantes entreprises américaines actives en Chine, 120 sont en train de revoir ou vont revoir leurs chaînes d'approvisionnement pour ne plus passer par la Chine. De meilleures opportunités seraient envisageables dans d'autres pays où la guerre commerciale n'a pas ou peu de conséquences. Par exemple,

l'entreprise Foxconn, qui est une entreprise Taïwanaise avec comme activité principale l'assemblage des produits d'Apple en Chine, a pour projet de diversifier sa chaîne d'approvisionnement dans des pays comme l'Inde ou le Vietnam pour ne plus avoir à subir les perturbations futures des chaînes d'approvisionnement chinoises. Le fait que beaucoup d'entreprises américaines ont déplacé ou vont déplacer leurs chaînes d'approvisionnement dans d'autres régions d'Asie fait craindre à beaucoup que la guerre commerciale n'entraîne un « découplage » économique entre les deux puissances.

La guerre commerciale a aussi contribué, en Chine, à un ralentissement du taux de croissance de la production économique et industrielle qui était déjà en baisse. Le gouvernement chinois explique que la guerre commerciale avait pour seul réel objectif de stopper la croissance de la Chine. Le gouvernement chinois a ensuite expliqué qu'aucun transfert forcé de technologie n'avait eu lieu mais que la Chine a effectué d'énormes investissements en recherche et développement et que cela avait eu un fort impact positif pour la Chine, parole qu'a confirmé Larry Summers, ancien secrétaire américain au trésor.

Pour ce qui est du secteur économique américain, il a lui aussi subi les dommages de cette guerre commerciale. En provoquant une hausse des prix pour les consommateurs ainsi que des difficultés financières pour les agriculteurs. Ces derniers en ont énormément souffert. En effet, en 2014 les exportations agricoles américaines étaient de 24 milliards de dollars pour 9,1 milliards de dollars en 2018. Les faillites des entreprises agricoles n'ont fait qu'augmenter aux USA ces dernières années. Le Canada a vu ses exportations agricoles en direction de la Chine augmenter jusqu'à 60% à certaines périodes. Les consommateurs américains ont aussi largement subi les conséquences de cette guerre. En effet, ils payeraient en moyenne 213 dollars par année et par personne en plus. Les petits entrepreneurs américains dépendant de matières premières d'origine chinoise seraient eux aussi mis en difficulté à cause de la montée des prix en Chine. Cette guerre a aussi entraîné une instabilité sur les marchés boursiers. Un bon nombre de gouvernements à travers le monde a pris des mesures pour remédier à certains des dommages qui ont été causés par le différend économique. La croissance économique mondiale a également ralenti à cause de cette guerre et pourra continuer si la situation entre les deux puissances ne s'améliore pas rapidement. Une analyse menée par Moody's Analytics a estimé qu'à partir du début de la guerre jusqu'en août 2019, 300'000 emplois américains avaient été supprimés ou n'avaient pas été créés. Une autre analyse venant de l'ONU aurait conclu que les tarifs douaniers américains auraient nuit économiquement aux deux pays. Durant l'année 2019, le déficit commercial entre les États-Unis et la Chine avait été réduit mais cela s'est inversé durant l'année 2020 pour revenir à son niveau d'avant la guerre. Le déficit global des USA a atteint son plus haut

niveau depuis 2008 car les entreprises américaines ont été contraintes d'acheter leurs marchandises dans d'autres pays pour ne pas avoir à subir les droits de douane imposés par Trump.

Les USA et la Chine ne sont pas les seuls à subir les conséquences de leur guerre commerciale. En effet, bon nombre de pays à travers le monde souffrent de ce conflit sans même y prendre part.

Cette guerre n'a pas fait que des perdants. En effet, parmi les pays ayant profité positivement de cette guerre figure le Vietnam qui en est le plus grand gagnant car beaucoup d'entreprises technologiques y ont déplacé leur production. La Corée du Sud en a aussi bénéficié grâce à l'augmentation de ses exportations dans le secteur électronique. La Malaisie a aussi vu ses exportations augmenter dans le secteur des semi-conducteurs. Le Mexique a lui vu ses exportations de véhicules augmenter. Quant au Brésil, il a vu ses exportations augmenter dans le secteur du soja. Le Canada a pour sa part vu ses exportations agricoles en direction de la Chine augmenter jusqu'à 60%, à certaines périodes.

Cette guerre a aussi fait un bon nombre de perdants chez ceux qui n'y ont pas participé. En effet, à force de dévaluer le yuan certains pays, sensibles au marché asiatique, ont fait baisser leurs taux directeurs comme en Inde, en Nouvelle-Zélande et en Thaïlande, chose que la FED a répliqué dans la foulée pour la 1ère fois depuis 2008. Cela a donc provoqué une diminution de la valeur du yuan ainsi que de la valeur du dollar ce qui ferait grimper la valeur de l'euro. Un euro plus fort est mauvais pour les exportations et est donc mauvais pour l'Europe. Cela entraîne une diminution des échanges qui à son tour entraîne un ralentissement global de l'économie.

10. Synthèse globale des conséquences des guerres commerciales

Nous avons pu voir que les guerres commerciales sont généralement déclenchées dans le but d'améliorer l'économie d'un pays donné mais c'est souvent le contraire qui se produit car celle-ci apporte de grosses conséquences économiques par la suite aux pays les déclenchant.

Nous pouvons voir qu'à la suite de certaines guerres, certains pays n'ayant pas pris part au conflit en ressortent gagnant d'une certaine manière. Comme nous avons pu le voir avec la guerre actuelle avec les pays comme le Vietnam, la Corée du Sud, la Malaisie et bien d'autres dans la guerre. Certains pays en ressortent gagnant en ayant pris part au

conflit comme les USA dans la guerre de Sécession qui après avoir gagné le conflit militaire en profitent pour imposer leur doctrine Monroe au Mexique qui exclut tout commerce avec l'Europe.

Mais de manière générale, les guerres commerciales apportent de gros manques à gagner ainsi que de fâcheuses conséquences pour les pays y participant et pour les pays n'y participant pas car l'économie est étroitement liée et risque de l'être de plus en plus encore avec le temps. Les guerres commerciales apportent aussi énormément de pertes économiques pour les pays car elles ont un coût affreusement élevé. Cela est ironique lorsque l'on sait que les pays déclenchent des guerres commerciales dans le but de gagner plus d'argent et qu'en général quasiment tout le monde y perd. Les guerres commerciales peuvent aussi créer des tensions entre les nations ce qui n'est jamais une chose positive. Cela peut créer des rancunes qui restent avec le temps et qui peuvent pousser des nations à entrer en guerre les unes contre les autres par la suite comme nous l'avons vu avec la France et le Mexique.

Les guerres peuvent avoir des conséquences inattendues comme avec la guerre du bois d'œuvre. En plus, de faire perdre beaucoup d'argent aux entreprises canadiennes du secteur du bois d'œuvre cela génère également des conséquences sur la nomination de nouveaux juges au sein de l'OMC.

Les guerres commerciales peuvent être déclenchées dans le but d'améliorer la situation d'un pays qui va mal à la suite d'une crise et donc pas forcément pour « s'attaquer » à un autre. Nous avons pu voir ce cas se produire dans la guerre Smoot-Hawley. En effet, à la suite du krach boursier de 1929, l'économie des USA va déjà très mal mais cette guerre aura encore, d'après des économistes empiré les choses faisant drastiquement diminuer le commerce mondial.

Les conflits militaires peuvent faire beaucoup de mal à l'économie d'un pays. Ils peuvent donc en avantager un, par rapport à un autre, dans un secteur donné. Nous avons à faire à ce cas de figure avec la guerre du poulet (Chicken tax). En effet, l'Allemagne et la France ne s'étaient pas encore totalement remises de la guerre mondiale et étaient donc en retard dans les méthodes d'élevage de poulet par rapport aux USA. Cela permis aux USA de pouvoir les vendre à plus bas prix. Par la suite, cela déclencha une guerre commerciale entre les deux pays d'Europe et les USA. Finalement, les pays européens signèrent une politique agricole qui imposait un prix minimum sur le poulet ce qui fit que les consommateurs européens payèrent le poulet plus cher qu'avant et les USA vendirent moins. Tout le monde perdit de l'argent, nous pouvons penser que cela est une conséquence à retardement de la seconde guerre mondiale.

Nous voyons également que les conflits économiques peuvent également entraîner des tensions avec des pays n'y prenant pas part. En effet, la guerre « jobs at Japan » nous en donne un bon exemple. Nous voyons qu'une guerre commerciale débute entre les deux pays ce qui amènera la signature d'un accord de restriction volontaire d'exportations des japonais envers les USA. L'UE s'indigna de ne pas en avoir aussi bénéficié ce qui créa des tensions entre eux également.

Nous pouvons aussi voir que des guerres commerciales peuvent durer peu de temps et se résoudre sans grande conséquences. En effet, lors de la guerre commerciale « steel salvoes », l'OMC pris le rôle d'arbitre et arriva à la conclusion que les nouveaux droits de douane émis par les USA n'étaient pas équitables et qu'ils devaient être retirés sans quoi les USA s'exposerait à une grosse amende ainsi qu'à des représailles de la part de l'UE. Finalement les USA retirèrent leurs droits de douane qui ne restèrent, au total, qu'un peu plus d'un an en place.

11. Recommandations

Les guerres commerciales ayant toujours de fâcheuses conséquences pour les pays s'y engageant, elles peuvent cependant être moindres comme dans le cas de la guerre « steel salvoes ». En effet, l'OMC s'étant positionné en tant qu'arbitre, le conflit a pu être résolu bien plus rapidement, tout en apportant moins de conséquences économiques que dans la plupart des autres conflits économiques. Les USA devraient tenter leur chance avec l'OMC pour gagner en soutien et pour obtenir une aide dans la résolution de ce conflit à grande échelle. Pour ce faire, les USA devraient aider l'OMC à regagner en crédibilité et donc arrêter de bloquer le système de nomination de l'organe d'appel car à terme, celui-ci pourrait devenir hors d'état d'agir. Les USA pourraient aussi aider l'OMC en arrêtant de prendre des décisions unilatérales qui finissent, dans la plupart des cas, par nuire à l'économie mondiale ainsi qu'à leur propre économie.

D'autres solutions s'offrent aux USA pour faire changer la politique commerciale de la Chine. Des économistes ont conseillé aux USA de créer une coalition avec d'autres pays pour faire changer les méthodes commerciales de la Chine. Cela pourra mettre une plus grosse pression à la Chine si plusieurs pays se liguèrent contre elle. Ainsi, cela pourrait faire bouger les choses plus rapidement sans pour autant avoir tant de conséquences que cela sur les consommateurs américains comme a pu l'avoir la guerre actuelle. Malgré ces recommandations, les USA devront très certainement accepter le fait de ne pas pouvoir ressortir totalement gagnant de ce conflit. En effet, l'économie des pays a souffert de cette situation mais l'économie américaine est celle qui en a le plus pâti jusqu'à

présent. La Chine quant à elle, a fait dévaluer sa monnaie pour diminuer les effets des droits de douane instaurés par les USA, ce qui risque d'avoir de lourdes conséquences pour leur économie si rien ne change dans les prochaines années. La question est de savoir qui est prêt à faire subir les plus grosses conséquences à son économie avant d'accepter de faire un réel effort.

12. Conclusion

Les guerres commerciales ont pour habitude de mettre à mal l'économie des pays y participant. La guerre actuelle, n'y faisant pas abstraction, est en plus en train d'entraîner toute l'économie mondiale avec elle dans sa chute. Les droits de douane que les USA et la Chine se sont infligés aux cours des dernières années sont devenus de plus en plus importants et contraignants pour eux-mêmes ainsi que pour le commerce mondial. Cette guerre, comme beaucoup d'autres, aura fait quelques gagnants pour beaucoup plus de perdants. Les conséquences pour les États-Unis qui ont démarré ce conflit auront été importantes, jusqu'à maintenant que ce soit pour leurs consommateurs ou leurs entreprises. La Chine ne s'en sort pas non plus indemne en voyant son taux de croissance diminuer ainsi que beaucoup d'entreprises délocalisées. Les conséquences pour les pays ne participant pas à la guerre deviennent de pire en pire. Ils risquent à terme de devoir choisir un camp entre les deux puissances. L'arrivée au pouvoir de Joe Biden devrait permettre des négociations plus posées entre les deux parties mais le conflit va très certainement encore durer dans le temps. Le nouveau président des USA amènera un nouveau dynamisme avec une manière de procéder différente que celle de son prédécesseur. Malgré le 1er accord signé par les deux parties durant le mandat de Donald Trump, les choses ne se sont pas améliorées, la solution au différend risque donc d'être compliquée à trouver pour les deux parties.

L'administration Trump aurait certainement dû entamer ce conflit d'une autre manière. D'une part, en cherchant à se défaire de la Chine le plus possible en développant les secteurs dont elle a le plus besoin et dans lesquels les USA ne sont pas encore capables de s'auto suffire. D'autre part en créant une coalition avec d'autres pays pour faire comprendre à la Chine, une bonne fois pour toutes, que leurs méthodes commerciales ne sont plus acceptées.

Bibliographie

2002 United States steel tariff, 2021. *Wikipedia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=2002_United_States_steel_tariff&oldid=1018297590

Accord de libre-échange nord-américain, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Accord_de_libre-%C3%A9change_nord-am%C3%A9ricain&oldid=182339181

America's trade gap soared under Trump, final figures show - POLITICO, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021 a]. Consulté à l'adresse: <https://www.politico.com/news/2021/02/05/2020-trade-figures-trump-failure-deficit-466116>

America's trade gap soared under Trump, final figures show - POLITICO, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021 b]. Consulté à l'adresse: <https://www.politico.com/news/2021/02/05/2020-trade-figures-trump-failure-deficit-466116>

Attaque de Pearl Harbor — Wikipédia, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/wiki/Attaque_de_Pearl_Harbor#Du_c%C3%B4t%C3%A9_am%C3%A9ricain

Bois d'œuvre | Le conflit est dans un cul-de-sac | La Presse, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.lapresse.ca/affaires/2020-09-29/bois-d-oeuvre/le-conflit-est-dans-un-cul-de-sac.php>

Chicken tax, 2020. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Chicken_tax&oldid=178261739

China–United States trade war, 2021. *Wikipedia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://en.wikipedia.org/w/index.php?title=China%E2%80%93United_States_trade_war&oldid=1030133071

Clause de la nation la plus favorisée, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Clause_de_la_nation_la_plus_favoris%C3%A9e&oldid=181542872

Conflit du bois d'œuvre, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Conflit_du_bois_d%27%C5%93uvre&oldid=183412179

Crise et réforme de l'OMC : une réflexion sur l'engagement de la Suisse, 2019. *La Vie économique* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://dievolkswirtschaft.ch/fr/2019/07/payot-08-09-2019fr/>

Différents types de sanctions, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.consilium.europa.eu/fr/policies/sanctions/different-types/>

Doctrine Monroe, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Doctrine_Monroe&oldid=179645368

Espionnage industriel, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse:

https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Espionnage_industriel&oldid=183427953

Fake sneakers : enquête sur le marché de la contrefaçon, entre paires sorties d'usines sous le manteau, designs volés sur Instagram, « corruption » et « mafia » |

HYPEBEAST, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse:

<https://hypebeast.com/fr/2020/1/sneakers-fake-faux-contrefacons-enquete-reportage-comment-fabriquer-vendre>

Fondation Bill-et-Melinda-Gates, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021].

Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Fondation_Bill-et-Melinda-Gates&oldid=183895949

FORBES, 2020. Pourquoi Bill Gates Veut-Il Payer Plus D'Impôts ? *Forbes France* [en ligne]. 7 janvier 2020. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse:

<https://www.forbes.fr/finance/pourquoi-bill-gates-veut-payer-plus-dimpots/>

Guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, 2021. *Wikipédia* [en ligne].

[Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse:

https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Guerre_commerciale_entre_les_%C3%89tats-Unis_et_la_Chine&oldid=181361671

Guerre économique, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse:

https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Guerre_%C3%A9conomique&oldid=184306396

Guerres commerciales de A à Z, 2018. *TradeMachines (FR)* [en ligne]. [Consulté

le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://trademachines.fr/info/guerre-commerciale/>

LAKER, Benjamin, sans date. Who's Winning The Trade War? And How Will It End?

Forbes [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse:

<https://www.forbes.com/sites/benjaminlaker/2020/02/03/whos-winning-the-trade-war-and-how-will-it-end/>

L'article à lire pour comprendre la guerre commerciale entre la Chine et les Etats-Unis, 2019. *Franceinfo* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse:

https://www.francetvinfo.fr/monde/chine/l-article-a-lire-pour-comprendre-la-guerre-commerciale-entre-la-chine-et-les-etats-unis_3567797.html

Législation dans le domaine de la propriété intellectuelle - CEIPI - Université de Strasbourg, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse:

<https://www.ceipi.edu/bibliotheque-et-publications/legislation-dans-le-domaine-de-la-propriete-intellectuelle/>

Lobby, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse:

<https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Lobby&oldid=182949569>

Loi Hawley-Smoot, 2021a. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Loi_Hawley-Smoot&oldid=183153196

Loi Hawley-Smoot, 2021b. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Loi_Hawley-Smoot&oldid=183153196

L'UE fixe des quotas d'importation sur l'acier - Capital.fr, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.capital.fr/entreprises-marches/lue-fixe-des-quotas-dimportation-sur-lacier-1326012>

Manufacturers Cut Spending as Trade War Dents Confidence - WSJ, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.wsj.com/articles/manufacturers-cut-spending-as-trade-war-dents-confidence-11567935002>

Métaux rares : l'empire global de la Chine, 2020. *lvsl.fr - Tout reconstruire, tout réinventer* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://lvsl.fr/metaux-rares-lempire-global-de-la-chine/>

Pied-planche, 2020. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Pied-planche&oldid=170879482>

Plongée dans la guerre commerciale Smoot-Hawley - D'un champ l'autre, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <http://www.blog-illusio.com/2021/03/plongee-dans-la-guerre-commerciale-smoot-hawley.html>

Pourquoi la monnaie chinoise chute? - Bilan, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.bilan.ch/finance/pourquoi-la-monnaie-chinoise-chute>

Pourquoi les riches philanthropes lancent des fondations, 2015. *Capital.fr* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.capital.fr/entreprises-marches/pourquoi-les-riches-philanthropes-lancent-des-fondations-1089747>

Prix prédateurs, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Prix_pr%C3%A9dateurs&oldid=181471484

Provinces maritimes, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Provinces_maritimes&oldid=181980623

Relations entre les États-Unis et le Japon, 2021. *Wikipédia* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: https://fr.wikipedia.org/w/index.php?title=Relations_entre_les_%C3%89tats-Unis_et_le_Japon&oldid=179606555

Subscribe to read | Financial Times, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.ft.com/content/e4aa3a80-0083-11ea-b7bc-f3fa4e77dd47>

SWANSON, Ana, 2018. Trump's Trade War With China Is Officially Underway. *The New York Times* [en ligne]. 5 juillet 2018. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.nytimes.com/2018/07/05/business/china-us-trade-war-trump-tariffs.html>

The U.S. Trade Deficit: How Much Does It Matter? | Council on Foreign Relations, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.cfr.org/backgrounder/us-trade-deficit-how-much-does-it-matter>

Trump push for China trade reform draws wide support at home, abroad | Reuters, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-trump-analysis/trump-push-for-china-trade-reform-draws-wide-support-at-home-abroad-idUSKCN1R60D5>

UNIVERSALIS, Encyclopædia, sans date. 1er-19 mai 1981 - États-Unis – Japon. Accord sur la limitation des exportations de voitures japonaises aux États-Unis - Événement. *Encyclopædia Universalis* [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.universalis.fr/evenement/1er-19-mai-1981-accord-sur-la-limitation-des-exportations-de-voitures-japonaises-aux-etats-unis/>

We Went To The Fake Sneaker Capital Of China (HBO) - YouTube, sans date. [en ligne]. [Consulté le 3 juillet 2021]. Consulté à l'adresse: <https://www.youtube.com/watch?v=KxAW3t423rg>

LAÏDI ALI, 3 juillet 2021. *Histoire mondiale de la guerre économique*. Perrin.