



DANS L'AIR DU TEMPS PAR ERIC SCHEIDEGGER

## Sortir du conflit commercial

Depuis quelques trimestres, les observateurs chargés d'évaluer les risques conjoncturels expriment une même préoccupation : la possible dérive du conflit commercial entre les États-Unis, l'Union européenne (UE) et la Chine vers une véritable guerre commerciale. Cette rhétorique est évidemment malheureuse, puisque le terme de « guerre » qualifie généralement un conflit armé.

Les conflits commerciaux ont toutefois ceci en commun avec les guerres au sens strict que le point culminant de l'affrontement est précédé par une phase d'escalade : le pays A impose de nouveaux droits de douane sélectifs sur des biens et/ou services visant le pays B, en représailles aux obstacles commerciaux que ce dernier a érigés à son encontre. Il est alors probable que B réplique ensuite par d'autres entraves au commerce contre A et que la situation s'envenime.

Dans une économie mondiale où plane l'ombre du protectionnisme, cette stratégie dite en anglais du « tit for tat » (« coup pour coup ») peut parfaitement s'interpréter comme un fonctionnement rationnel : si l'un des deux protagonistes ne réagit pas clairement par des contre-mesures, cette modération peut être interprétée comme un signe de faiblesse et donc comme une invitation à de nouvelles entraves. La tactique du « tit for tat » s'inscrit dans la logique instinctive de la riposte violente. C'est précisément dans ce biblique « œil pour œil, dent pour dent » que réside la malédiction des conflits commerciaux.

Selon la théorie des jeux, la stratégie du « tit for tat » poursuit souvent un double objectif : à court terme, mettre en œuvre des manœuvres d'intimidation et montrer ainsi que l'on n'accepte pas si facilement les attaques, attitude généralement « vendeuse » sur la scène politique intérieure ; et à moyen et long terme, établir les fondements d'une coopération renforcée. En effet, comme les deux parties n'ont rien à gagner d'une escalade incontrôlée, elles ont intérêt à trouver une solution consensuelle avant de dépasser le point de non-retour. L'administration américaine parle dans ce contexte d'un « better deal », un meilleur accord dont on peut se demander s'il est vraiment consensuel compte tenu de la pression exercée par l'Oncle Sam sur ses partenaires commerciaux.

Soucieuse d'éviter que les grandes puissances économiques abusent de leur pouvoir, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) limite les mesures (ou les contre-mesures) unilatérales, sans toutefois les interdire : un État membre peut prendre des mesures de rétorsion au terme d'une procédure de règlement des différends et avec l'accord de l'organe ad hoc de l'organisation.

## **L'escalade nuit au commerce**

Compte tenu des blocages qui paralysent actuellement l'OMC, la crainte d'une exacerbation du conflit ne paraît pas injustifiée. Certaines études économiques font le lien entre une situation de quasi-guerre et une augmentation de plus de 10 % des droits de douane industriels dans plusieurs espaces économiques. À titre de comparaison, les droits de douane moyens au sein de l'UE et aux États-Unis sont à ce jour inférieurs à 3 %. Des simulations macroéconomiques indiquent qu'une telle escalade conduirait à une sérieuse dégradation du commerce extérieur et, partant, de la conjoncture mondiale. Selon la hauteur des barrières douanières, on pourrait même craindre une récession mondiale. À moyen terme, tous les pays se retrouveraient dans le camp des perdants.

Pour échapper à cette spirale conflictuelle, la communauté internationale n'a d'autre choix que de trouver des solutions pour garantir le bon fonctionnement du mécanisme de règlement des différends de l'OMC et préserver ainsi cet important pilier du système commercial actuel fondé sur des règles. Cela passe par une adhésion des blocs économiques au processus de coopération multilatérale. En parallèle, il y a lieu de poursuivre les efforts visant à la conclusion d'accords économiques plurilatéraux et bilatéraux. À l'heure où le protectionnisme se renforce, de tels accords sont des garde-fous indispensables entre des partenaires acquis aux mêmes valeurs.

Eric Scheidegger est chef de la Direction de la politique économique,  
Secrétariat d'État à l'économie (Seco), Berne  
[eric.scheidegger@seco.admin.ch](mailto:eric.scheidegger@seco.admin.ch)