

« Mettre les tarifs douaniers à 20 % est une très mauvaise idée, qui pénalisera les Etats-Unis » : la réponse des deux économistes auxquels la Maison Blanche s'est référée

TRIBUNE

Andres Rodriguez-Clare

Economiste

Arnaud Costinot

Economiste

Pour justifier le projet trumpiste d'instaurer des droits de douane élevés, Stephen Miran, chef des conseillers économiques de Donald Trump, s'est appuyé sur les travaux des chercheurs Arnaud Costinot (MIT) et Andres Rodriguez-Clare (Berkeley). A la demande du « Monde », ces deux économistes ont accepté de lui répondre par le biais de cette tribune.

Publié le 23 janvier 2025 à 17h00, modifié hier à 19h12 | Lecture 5 min.

Article réservé aux abonnés

La future administration Trump se prépare à imposer des tarifs substantiels sur toutes les importations aux Etats-Unis. Le nouveau secrétaire au Trésor, Scott Bessent, a invoqué l'argument du « tarif optimal » pour justifier une telle décision. Le nouveau président du Council of Economic Advisers, l'organisme de conseil économique de la Maison Blanche, Stephen Miran, citant nos propres travaux, propose 20 % comme « référence » pour le tarif optimal américain. Nous pensons que c'est une très mauvaise idée.

L'argument du tarif optimal n'est pas nouveau. Il est presque aussi ancien que le célèbre plaidoyer de l'économiste britannique David Ricardo [1772-1823] en faveur du libre-échange. Il repose sur l'idée que les pays disposent d'un pouvoir de marché et qu'ils peuvent en tirer profit. Tout comme une grande entreprise peut augmenter ses profits en manipulant la quantité qu'elle vend à ses consommateurs et qu'elle achète à ses fournisseurs, un grand pays peut s'enrichir en manipulant le volume de ses exportations et importations et, in fine, leurs prix. Les taxes à l'importation et à l'exportation sont les outils pour atteindre cet objectif, les tarifs à l'importation étant bien plus courants que les taxes à l'exportation pour diverses raisons économiques et politiques.

Pour comprendre comment fonctionne l'argument du tarif optimal, supposons que le gouvernement américain impose un tarif douanier sur le vin français. Toutes choses étant égales par ailleurs, les consommateurs américains font alors face à des prix plus élevés et réduisent leur demande. Cela pourrait exercer une pression à la baisse sur les prix auxquels les producteurs de vin français seraient

disposés à vendre, générant ainsi des gains pour les Etats-Unis, qui pourraient avoir accès à du vin de Bordeaux et à d'autres terroirs français à prix réduit à la frontière, même si les consommateurs américains paieraient toujours un prix plus élevé en magasin en raison du tarif ajouté.

Outil pédagogique

Les grands pays, comme les Etats-Unis, disposent d'un certain pouvoir de marché. Ce qui est moins clair, c'est de savoir à quel point. Cela dépend de plusieurs facteurs, difficiles à mesurer. Par exemple, le pouvoir de marché dépend de la facilité avec laquelle les exportateurs étrangers peuvent trouver des marchés alternatifs pour écouler leur production. Si les viticulteurs français ne peuvent plus vendre librement leurs produits aux consommateurs américains, peuvent-ils les vendre aux Allemands ou aux Chinois ? Si oui, le prix des vins français ne changera pas beaucoup et le tarif douanier optimal devrait être plus faible.

LA SUITE APRÈS CETTE PUBLICITÉ

En outre, le succès ou l'échec de l'exercice du pouvoir de marché ne peut être évalué uniquement à partir de l'impact des tarifs sur les prix des importations américaines. L'objectif ultime d'un tarif optimal est d'enrichir les Etats-Unis en abaissant le prix de ce qu'ils achètent (par exemple, du vin français) par rapport à ce qu'ils vendent (par exemple, des Tesla). Cela ne peut être évalué sans prendre en compte l'impact des tarifs sur les prix des exportations américaines. Ces prix pourraient augmenter si les tarifs provoquent une appréciation du dollar américain – dans ce cas, le tarif optimal devrait être plus élevé.

Lire aussi | [Le protectionnisme, une histoire politique des Etats-Unis, de George Washington à Donald Trump](#)

L'incertitude autour de ces facteurs ouvre la porte à des tarifs différents en fonction du modèle économique choisi. Le chiffre de 20 %, tiré de notre propre étude, n'est qu'une « *référence* » dans la mesure où il provient du modèle économique le plus simple possible. Cela en fait un excellent outil pédagogique, mais pas un guide utile pour la politique publique.

De nombreuses questions, en économie, sont difficiles. Celle de savoir quel est le pouvoir de marché des Etats-Unis en fait partie. Nous avons assisté à de nombreux séminaires animés sur les mérites et les limites de divers modèles économiques et estimateurs économétriques conçus pour répondre à cette question. Nous ne pensons pas que ces séminaires deviendront moins animés dans les années à venir.

Le « dilemme du prisonnier »

Heureusement, chercher à savoir quel est le pouvoir de marché des Etats-Unis est aussi la mauvaise question à poser. D'un point de vue académique, il est intéressant de comprendre pourquoi, en l'absence de règles et d'institutions internationales, un pays peut avoir intérêt à exploiter son pouvoir de marché en adoptant des politiques protectionnistes. D'un point de vue politique, cependant, ces considérations donnent une image trompeuse et incomplète de l'impact des tarifs américains. La raison en est la riposte étrangère.

Lire aussi | [Face au risque d'une guerre commerciale de Trump, quelle riposte des Européens ?](#)

L'argument du tarif optimal suppose que, lorsque les étrangers font face à des barrières commerciales plus élevées aux Etats-Unis, ils restent passifs, s'appauvrissent et n'imposent pas leurs propres droits de douane sur les biens américains. Cela n'arrivera pas.

Cours en ligne, cours du soir, ateliers : développez vos compétences

Découvrir

Les membres de la nouvelle administration Trump sont conscients de la possibilité d'une riposte étrangère. Mais ils conçoivent les tarifs comme un « jeu de la poule mouillée ». A condition que les Etats-Unis s'engagent à maintenir des tarifs douaniers élevés, ils pensent que les étrangers choisiront de maintenir à leur faible niveau leurs propres tarifs, par crainte d'entrer dans une guerre commerciale coûteuse. Cependant, ce jeu est la mauvaise métaphore pour décrire les guerres commerciales.

Lire aussi | [Avec le retour de Donald Trump, le monde tourne la page de décennies de libre-échange](#)

Les guerres commerciales s'apparentent davantage à un « dilemme du prisonnier ». Des cambrioleurs sont arrêtés, mais aucune preuve ne les incrimine. Si tous se taisent, ils s'en sortent. Pourtant, au lieu de rester silencieux, les prisonniers sont toujours tentés de témoigner contre leurs partenaires en échange d'une peine plus légère. Mais, ce faisant, ils finissent tous par purger une peine plus longue. De même, les pays ayant un certain pouvoir de marché à exploiter ont intérêt à augmenter leurs barrières commerciales, quelle que soit l'attitude des autres. Le problème est que, lorsqu'ils le font tous, aucun d'entre eux ne parvient à rendre ses importations moins chères : ils finissent tous par s'appauvrir.

Pulsions protectionnistes

A maintes reprises, nous avons vu des pays riposter aux tarifs douaniers américains. En 1930, le Canada a répondu au Smoot-Hawley Tariff Act en imposant des tarifs sur les biens américains avant même que la loi n'entre en vigueur. En 2018 et en 2019, la Chine a répondu à chaque vague de tarifs de la première administration Trump en ciblant 100 milliards de dollars [96 milliards d'euros] d'exportations américaines. Cette semaine, le Canada a annoncé qu'il préparait déjà des tarifs de rétorsion sur le whisky du Tennessee et le jus d'orange de la Floride. Le Mexique et l'Union européenne ont fait des annonces similaires.

Le système commercial mondial qui a émergé après la seconde guerre mondiale a été conçu précisément pour contrôler les pulsions protectionnistes des pays et éviter de répéter les guerres commerciales des années 1930. Il a permis de maintenir une coopération commerciale pendant des décennies.

Lire aussi | [« L'arrivée de Donald Trump promet une perturbation significative des flux commerciaux »](#)

L'économie mondiale a changé. La Chine a émergé comme une nouvelle puissance hégémonique. Il est naturel que la politique économique évolue et s'adapte à ces nouvelles circonstances. Mais les tarifs ne sont pas l'outil puissant capable de résoudre tous les problèmes, contrairement à ce que croit la nouvelle administration Trump. Retenir sa domination dans les secteurs de la haute technologie, regagner une place dans les nouveaux secteurs verts, et restaurer la prospérité dans les régions en

difficulté, pour ne citer que quelques objectifs, sont des priorités essentielles pour les années à venir. Une politique économique plus riche et diversifiée est nécessaire, avec les tarifs jouant au mieux un rôle auxiliaire.

Poursuivre une politique de hausse des tarifs mènerait probablement à une nouvelle guerre commerciale mondiale. Ses conséquences, malheureusement, ne sont pas difficiles à prévoir : moins de commerce et, surtout, moins de coopération internationale sur les grands enjeux de notre époque que sont la guerre, la pauvreté et le changement climatique.

 **Arnaud Costinot** est professeur d'économie au Massachusetts Institute of Technology (MIT) ; **Andres Rodriguez-Clare** est professeur d'économie à l'université de Californie à Berkeley.

Arnaud Costinot et Andres Rodriguez-Clare, deux spécialistes du commerce international

Pendant sa campagne, le candidat Donald Trump a proposé de faire passer les droits de douane de 2 % à 20 % (et trois fois plus pour les produits chinois). La quasi-totalité des économistes de la planète, horrifiés, ont pronostiqué un retour de l'inflation aux Etats-Unis, voire une spirale de représailles destructrice pour tous les pays. Mais pourquoi 20 % ? Parce qu'un économiste trumpiste, Stephen Miran, l'a présenté comme le « tarif optimal » pour enrichir les Etats-Unis. Ce docteur en économie de Harvard de 41 ans, ayant fait sa carrière sur les marchés financiers, a été nommé depuis président du conseil économique (Council of Economic Advisers) à la Maison Blanche. En novembre 2024, il avait publié un [rapport pour Hudson Bay Capital](#), dans lequel il défendait la thèse des 20 %, qu'il suggérait de coupler à une dépréciation du dollar. Une telle politique permettrait, selon lui, de « *remodeler fondamentalement les systèmes commerciaux et financiers mondiaux* ».

Lire aussi | [« Si Trump essaie de faire baisser le dollar, qu'est-ce qui pourrait mal tourner? »](#)

Dans son rapport, Miran se référait aux recherches d'Arnaud Costinot, du Massachusetts Institute of Technology, et d'Andres Rodriguez-Clare, de l'université de Californie à Berkeley : « *A titre de référence, le chapitre du Handbook of International Economics de Costinot et Rodriguez-Clare (2014) indique que le tarif optimal pour les Etats-Unis (...) est d'environ 20 %. En effet, tant que les tarifs ne dépassent pas 50 %, ils continuent d'améliorer le bien-être par rapport à un commerce totalement ouvert.* »

Le Monde a contacté les auteurs, deux spécialistes du commerce international, qui contestent cette interprétation. Dans leur étude, écrivent-ils dans le texte qu'ils ont adressé au journal, le chiffre de 20 % est purement théorique : il « *provient du modèle économique le plus simple possible. Cela en fait un excellent outil pédagogique, mais pas un guide utile pour la politique publique* ». Et, à les lire, ce tarif est parfaitement inadapté pour les Etats-Unis d'aujourd'hui.

L'article de 2014 de Costinot et Rodriguez-Clare (« Trade Theory with Numbers : Quantifying the Consequences of Globalization ») , considéré comme important dans la communauté des spécialistes du commerce, s'employait à mesurer finement les gains du commerce international. A noter qu'Arnaud Costinot, 47 ans, est français. Polytechnicien, originaire de Dunkerque, il s'est très tôt intéressé aux problèmes redistributifs que pose le commerce international, qui fait des gagnants, mais aussi des perdants au sein de chaque pays.

Andres Rodriguez-Clare (Economiste) et **Arnaud Costinot** (Economiste)