economiesuisse

Relocaliser grâce aux droits de douane?

L'essentiel en bref:

- Les gagnants des droits de douane américains sont, à court terme, les entreprises américaines et l'État américain
- Les perdants sont les exportateurs et les consommateurs
- Une relocalisation complète est cependant peu probable, car la main-d'œuvre spécialisée manque et les chaînes de valeur sont trop globales

L'administration Trump a introduit un droit de douane de base sur les biens étrangers et a annoncé, mis en œuvre et temporairement suspendu des droits de douane spécifiques à certains pays. L'un des objectifs de ces droits de douane est de rapatrier aux États-Unis une partie de la production, actuellement réalisée dans d'autres pays pour des raisons de coûts. Quel est l'impact des droits de douane et dans quelle mesure favorisent-ils une relocalisation de la production?

Droits de douane américains: qui gagne et qui perd?

Commençons par un examen statique des droits de douane selon la théorie économique. Lorsque des biens importés sont frappés par des droits de douane, il y a des gagnants et des perdants. Parmi les perdants figurent les entreprises qui vendent leurs produits aux États-Unis. Le prix de ceux-ci augmente et, par conséquent, leur volume de vente diminue. Les consommateurs font également partie des perdants, car ils doivent payer plus cher leurs produits. Les gagnants sont les entreprises indigènes. Comme leurs produits sont exemptés de droits de

douane, elles bénéficient d'un avantage concurrentiel et peuvent augmenter leurs ventes. L'État fait aussi partie des gagnants, car il encaisse les droits de douane. En théorie, les droits de douane entraînent une hausse des prix et une baisse des volumes de vente, ce qui explique que l'effet global sur la prospérité est généralement négatif. En résumé, les perdants perdent plus que les gagnants ne gagnent.

Les droits de douane permettent-ils d'accroître la production aux États-Unis?

Ces derniers jours, de nombreuses entreprises internationales ont annoncé leur intention d'investir et de produire davantage aux États-Unis. Cela leur permettra de contourner les droits de douane, tout en réduisant le déficit de la balance commerciale et en créant de nombreux emplois. Les États-Unis peuvent faire jouer leurs muscles: en raison de leur taille, ils représentent un débouché important. . Les entreprises étrangères peuvent difficilement se permettre de se retirer complètement du marché américain. Et pourtant, les choses ne sont pas aussi simples.

Il existe de grands obstacles à la relocalisation

À court terme, il ne sera guère possible d'accroître de manière significative la capacité de production aux États-Unis. L'administration américaine précédente, qui souhaitait déjà rapatrier des emplois, a accordé des milliards de subventions pour cela. Mais avant que des sites ne puissent être évalués, des usines planifiées, construites et exploitées, beaucoup d'eau aura coulé sous les ponts. Les clients américains et les entreprises étrangères devront donc payer des droits de douane pendant un certain temps, avec des prix supérieurs et des marges réduites. En revanche, on peut tout à fait imaginer que les entreprises augmentent leur production aux États-Unis à moyen terme. Cela pose toutefois des problèmes considérables:

1. **1. L'incertitude est un poison pour les investissements**

   Pour augmenter les capacités, il faut investir beaucoup d'argent. Or personne ne sait à quoi ressembleront les conditions-cadre économiques dans les années à venir. Les droits de douane seront-ils maintenus, y aura-t-il un revirement politique, les États-Unis resteront-ils la locomotive de la croissance de l'économie mondiale? L'incertitude est grande. Ce n'est pas un environnement propice à des investissements soutenus.

2. **2. Les États-Unis manquent de main-d'œuvre**

   Pour produire, il ne suffit pas d'avoir des installations, il faut aussi du personnel qualifié. Et celui-ci est difficile à trouver aux États-Unis. D'un côté, le taux de chômage est actuellement relativement bas (4,2%). De l'autre, on peut se demander s'il existe aux États-Unis des travailleurs disposant du savoir-faire nécessaire pour des activités souvent très spécifiques. Et lorsqu'un bien est rare, son prix augmente. Les salaires augmentent et renchérissent d'autant la production.

3. **3. Les chaînes d'approvisionnement et de valeur sont internationales**

> La grande majorité des produits ne sont pas fabriqués intégralement à un seul endroit. Les entreprises achètent des produits semi-finis et des composants. Ceux-ci proviennent souvent de différents pays. Ainsi, les produits passent par plusieurs sites avant d'être finalisés. Il ne suffit pas d'installer la production finale aux États-Unis pour éviter les droits de douane. Pour cela, il faudrait transférer l'ensemble de la chaîne de valeur aux États-Unis.

Au vu des obstacles, une relocalisation complète est peu probable dans un avenir prévisible. Cependant, certaines étapes de production seront développées. La main-d'œuvre est rare et donc chère. Et certains segments des chaînes de valeur resteront à l'étranger, ce qui renchérira les produits semi-finis concernés en raison des droits de douane. Ces coûts seront supportés en grande partie par le consommateur américain. En définitive, il paiera le prix de la volonté des États-Unis de renoncer aux avantages de la division internationale du travail.