

## Les tarifs douaniers «réciproques» de Donald Trump, argument marketing et souverainiste

En promettant de telles taxes supplémentaires, le président américain veut montrer qu'il n'est pas en position de faiblesse face à d'autres pays. Mais les effets de ces tarifs dépendront des industries ou des produits auxquels ils seront appliqués – s'ils le sont



C'est dans l'avion présidentiel Air Force One qui l'emmenait voir le Super Bowl à La Nouvelle-Orléans, dimanche 9 février 2025, que Donald Trump a affirmé qu'il instaurerait des tarifs douaniers réciproques. — © ROBERTO SCHMIDT / AFP



**Sébastien Ruche**

Publié le 10 février 2025 à 19:25. / Modifié le 11 février 2025 à 12:32.

🕒 2 min. de lecture




«S'ils nous font payer, nous leur faisons payer.» C'est ainsi que Donald Trump a expliqué ce week-end la logique derrière ce qu'il a appelé des tarifs douaniers «réciproques». Le président américain compte instaurer de telles barrières supplémentaires contre des partenaires commerciaux des Etats-Unis qu'il n'a pas nommés. L'adjectif «réciproque» pourrait laisser penser que ces barrières douanières supplémentaires ont fait l'objet d'un accord avec les pays concernés. Ce n'est pas le cas.

En réalité, il s'agit davantage d'une mise à niveau, ou d'une égalisation, pour utiliser une métaphore sportive. «Donald Trump n'accepte pas que des pays étrangers imposent des droits de douane sur les exportations américaines sans que les Etats-Unis n'appliquent des droits de douane équivalents sur ce qu'ils achètent dans les pays concernés», résume Marius Brühlhart, professeur d'économie à HEC Lausanne.

**Lire aussi:** [Aux Etats-Unis, Donald Trump est plus populaire que jamais](#)



En pratique, si un pays taxe un produit américain à 30% et que les Etats-Unis imposent le même produit de ce pays à 20%, Donald Trump veut remonter ce niveau à 30%. «Tout le monde ne sera pas affecté, a aussi ajouté Donald Trump ce week-end, parce qu'il y a des pays où nous avons des droits de douane similaires, mais avec ceux qui profitent des Etats-Unis, nous aurons une réciprocité.»

**Lire aussi:** [L'analyse d'un négociateur professionnel: «Donald Trump ne cherche pas à bâtir des relations, il ne se fait que des ennemis»](#) 

## Argument marketing

L'idée d'infliger le même niveau de taxe que celui qui frappe les produits américains «constitue un argument marketing qui résonne aux oreilles du grand public américain, mais il faudra voir quels produits sont concernés, avance Otmane Jai, de MJ & Cie, un family office franco-suisse. SI les tarifs douaniers augmentent sur une industrie qui ne représente qu'un faible pourcentage des échanges commerciaux, l'effet sera très limité et il peut encore se passer beaucoup de choses entre l'annonce de tels tarifs et leur application.»

**Lire aussi:** [La dure vie des gagnants de la guerre commerciale](#) 

Des droits de douane qui, à part dans certaines situations particulières, sont «l'un des pires impôts que l'on puisse imaginer», reprend Marius Brülhart, de HEC Lausanne. En effet, un pays «se fait du mal à lui-même sur le plan économique, car ils augmentent les coûts pour le consommateur mais aussi pour les entreprises qui utilisent des composants achetés à l'étranger, ce qui tend à alimenter l'inflation», détaille le spécialiste de l'économie politique et des échanges internationaux. L'impact inflationniste peut être réduit par l'appréciation du pays acheteur, mais pas annulé.

**Lire la chronique:** [Sous nos yeux, le blitz d'Elon Trump](#) 

Alors, compte tenu de ces risques, pourquoi Donald Trump persiste-t-il dans la voie des tarifs douaniers? D'une part parce que le président américain dispose d'une grande liberté sur les droits de douane, pour lesquels il n'a pas besoin de consulter le parlement.

## Conscient des lignes rouges

D'autre part parce que Donald Trump raisonne comme un homme d'affaires, pas comme un homme d'Etat: «Une entreprise peut avoir intérêt à pousser ses fournisseurs à offrir de meilleurs prix en imposant des conditions, dans une logique de gagnant/perdant, reprend Marius Brülhart, de HEC Lausanne. Mais le commerce international et les relations entre Etats obéissent à une logique différente: on recherche l'ouverture, les situations gagnant/gagnant. Trump semble ne pas vouloir ou ne pas pouvoir le comprendre.»

**Notre suivi en continu:** [De retour à la Maison-Blanche, Donald Trump a relancé sa guerre commerciale. Revivez notre direct](#) 

Trump applique une philosophie souverainiste plutôt qu'économique, conclut Otmane Jai, de MJ & Cie, «mais il sait qu'il ne doit pas franchir deux lignes rouges: la croissance et l'inflation, car ce sont les thèmes qui l'ont fait élire. Des études ont montré que des tarifs modérés devraient avoir un impact très limité sur la croissance et l'inflation. Et Donald Trump affirme que la situation s'équilibrera, entre les biens qui coûteront plus cher et ceux dont le prix baissera.»

**Lire également:** [Etre fou ou jouer la folie: Donald Trump épouse-t-il la «Madman Theory»?](#) 