Guerre Commerciale

Prérequis

Pour aborder ce cours sur les guerres commerciales, il est essentiel de posséder des bases solides en économie acquises au cours de la classe de seconde. Notamment, il faut maîtriser les concepts suivants :

- **L'offre et la demande :** Comprendre comment les prix sont déterminés par l'interaction de l'offre et de la demande.
- **Les avantages comparatifs :** Savoir comment les pays peuvent bénéficier du commerce international en se spécialisant dans la production de biens et de services pour lesquels ils ont un avantage comparatif.
- **Le marché :** Connaître les différents types de marchés (concurrence parfaite, monopole, oligopole) et leurs caractéristiques.
- **Le rôle de l'État dans l'économie :** Avoir une idée des différentes interventions possibles de l'État dans l'économie (réglementation, taxation, subventions).

Ce cours s'inscrit dans le chapitre consacré à la mondialisation et aux échanges internationaux, généralement abordé au premier trimestre de l'année de première. Il prépare les élèves à analyser les enjeux économiques et politiques des conflits commerciaux contemporains.

Chapitre 1 : Les Fondements du Commerce International

1.1 Pourquoi les pays commercent-ils ?

Le commerce international repose sur l'idée que les pays peuvent bénéficier de la spécialisation et de l'échange. La **spécialisation** permet d'augmenter la **productivité** et de réduire les coûts de production. Un pays se concentre sur la production de biens et de services pour lesquels il dispose d'un **avantage comparatif**. Cet avantage peut être dû à des facteurs tels que la disponibilité des ressources naturelles, la technologie, le savoir-faire ou le coût du travail.

Par exemple, l'Arabie Saoudite possède un avantage comparatif dans la production de pétrole en raison de ses vastes réserves. La Chine, quant à elle, a développé un avantage comparatif dans la production de biens manufacturés grâce à sa main-d'œuvre abondante et à ses investissements dans les infrastructures.

1.2 Les outils du commerce international : droits de douane et barrières non tarifaires

Le commerce international n'est pas toujours libre et sans entraves. Les pays peuvent imposer des **droits de douane**, qui sont des taxes sur les importations. Les droits de douane augmentent le prix des produits importés, les rendant moins compétitifs par rapport aux produits nationaux. Ils peuvent être utilisés pour protéger les industries nationales, augmenter les recettes fiscales ou exercer une

pression politique sur d'autres pays.

Outre les droits de douane, il existe des **barrières non tarifaires** (BNT). Ces barrières comprennent des quotas d'importation (limites sur la quantité de biens importés), des normes techniques, des réglementations sanitaires, des procédures douanières complexes et des subventions aux producteurs nationaux. Les BNT peuvent être plus difficiles à quantifier que les droits de douane, mais elles peuvent avoir un impact significatif sur le commerce international.

1.3 Les organisations internationales et le commerce

Plusieurs organisations internationales jouent un rôle important dans la régulation du commerce international. L'**Organisation Mondiale du Commerce (OMC)** est la plus importante d'entre elles. L'OMC a pour objectif de promouvoir un commerce international plus libre et plus équitable en négociant des accords commerciaux, en réglant les différends commerciaux et en surveillant les politiques commerciales des pays membres. D'autres organisations, comme le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale, peuvent également influencer le commerce international par le biais de leurs politiques de prêt et de conditionnalité.

Chapitre 2 : Qu'est-ce qu'une Guerre Commerciale ?

2.1 Définition et causes d'une guerre commerciale

Une **guerre commerciale** est un conflit économique entre deux ou plusieurs pays, caractérisé par l'imposition réciproque de droits de douane et d'autres barrières commerciales. Elle survient généralement lorsque les pays estiment que leurs intérêts commerciaux sont lésés par les politiques commerciales d'autres pays.

Les causes d'une guerre commerciale peuvent être multiples :

- **Déficits commerciaux :** Un pays peut lancer une guerre commerciale s'il accuse un autre pays de pratiques commerciales déloyales qui contribuent à un déficit commercial important.
- **Protectionnisme :** Les gouvernements peuvent être tentés de protéger leurs industries nationales en imposant des barrières commerciales, même si cela nuit au commerce international.
- **Différends commerciaux :** Des différends spécifiques sur des questions telles que les subventions, les droits de propriété intellectuelle ou les normes sanitaires peuvent dégénérer en guerres commerciales.
- **Motivations géopolitiques :** Les guerres commerciales peuvent également être utilisées comme un outil de pression politique ou diplomatique.

2.2 Les armes d'une guerre commerciale : droits de douane, quotas et représailles

Les principales armes utilisées dans une guerre commerciale sont les **droits de douane**, les **quotas** et les **mesures de représailles**. Les droits de douane sont souvent utilisés en premier lieu, car ils

sont relativement faciles à imposer. Les quotas peuvent être utilisés pour limiter l'importation de produits spécifiques. Les mesures de représailles consistent à imposer des droits de douane ou d'autres barrières commerciales en réponse aux actions d'un autre pays.

Par exemple, lors de la guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine, les deux pays se sont mutuellement imposé des droits de douane sur des milliards de dollars de marchandises.

2.3 Les conséquences d'une guerre commerciale

Les guerres commerciales ont des conséquences négatives pour toutes les parties impliquées. Elles entraînent une augmentation des prix pour les consommateurs, une diminution des échanges commerciaux, une perturbation des chaînes d'approvisionnement et une incertitude économique accrue. Elles peuvent également nuire à la croissance économique mondiale et entraîner des pertes d'emplois.

Cependant, les guerres commerciales peuvent également avoir des effets positifs à court terme pour certaines industries nationales, qui peuvent bénéficier de la protection contre la concurrence étrangère.

Chapitre 3 : Exemples et Perspectives

3.1 La guerre commerciale sino-américaine (2018-2020)

La guerre commerciale sino-américaine, initiée en 2018 par l'administration Trump, est un exemple récent et significatif de conflit commercial. Les États-Unis accusaient la Chine de pratiques commerciales déloyales, telles que le vol de propriété intellectuelle, les subventions aux entreprises d'État et les barrières à l'entrée sur le marché chinois.

Les deux pays se sont mutuellement imposé des droits de douane sur des centaines de milliards de dollars de marchandises. Cette guerre commerciale a eu des conséquences négatives pour les deux économies, entraînant une augmentation des prix pour les consommateurs, une diminution des échanges commerciaux et une incertitude économique accrue. Un accord partiel a été signé en janvier 2020, mais de nombreux différends commerciaux restent non résolus.

3.2 Les autres conflits commerciaux contemporains

D'autres conflits commerciaux existent dans le monde, notamment entre les États-Unis et l'Union européenne sur les subventions à l'aviation, et entre le Japon et la Corée du Sud sur les restrictions à l'exportation de matériaux.

3.3 Les perspectives d'avenir : vers un multilatéralisme renforcé ?

L'avenir du commerce international est incertain. La montée du protectionnisme et des tensions géopolitiques menace le système commercial multilatéral fondé sur des règles. Cependant, il existe également des forces qui plaident en faveur d'un commerce international plus libre et plus équitable.

Un renforcement de l'OMC et la négociation de nouveaux accords commerciaux multilatéraux pourraient contribuer à réduire les tensions commerciales et à promouvoir une croissance économique mondiale durable.

Résumé

- **Spécialisation :** Concentration de la production sur des biens et services pour lesquels un pays a un avantage comparatif.
- **Avantage comparatif :** Capacité d'un pays à produire un bien ou un service à un coût d'opportunité inférieur à celui d'un autre pays.
- **Droits de douane :** Taxes sur les importations.
- **Barrières non tarifaires (BNT) :** Restrictions au commerce autre que les droits de douane (quotas, normes, réglementations).
- **Organisation Mondiale du Commerce (OMC) :** Organisation internationale chargée de promouvoir un commerce international plus libre et plus équitable.
- **Guerre commerciale :** Conflit économique entre pays caractérisé par l'imposition réciproque de droits de douane et d'autres barrières commerciales.
- **Protectionnisme :** Politique visant à protéger les industries nationales contre la concurrence étrangère.
- **Déficit commercial :** Situation où les importations d'un pays sont supérieures à ses exportations.
- **Représailles :** Imposition de droits de douane ou d'autres barrières commerciales en réponse aux actions d'un autre pays.

From:
https://www.wikiprof.fr/ - **wikiprof.fr**

Permanent link:
https://www.wikiprof.fr/doku.php?id=cours:lycee:generale:premiere_generale:economie:guerre_commerciale&rev=1751322841

Last update: **2026/08/15 12:55**