

Perspectives

Apériodique – n°19/205 – 27 novembre 2019

Le point de vue

Guerre commerciale : quelle méthode d'analyse utiliser pour ne pas avoir le tournis ?

L'analyse de la guerre commerciale ne peut pas se faire avec des outils économiques classiques. Il faut des méthodes qui viennent des sciences politiques, pour comprendre le temps long. Et il faut aussi d'autres champs de compétence, pour étudier le temps court : techniques de négociation, théorie des jeux, ou même analyse culturelle, afin de comprendre COMMENT les choses se passent.

Les scénarios de long terme

Donc, gardons en tête le scénario de long terme. C'est celui d'un affrontement de puissances globales entre un pays hégémonique sur le déclin, mais encore très dominant, et un pays qui le rattrape. Tous deux possèdent des faiblesses et des forces, ce qui rend le résultat de l'affrontement incertain. Donc, inutile à ce stade de parier sur l'issue, d'autant que les deux rivaux n'ont pas les mêmes stratégies de puissance, et qu'ils sont encore très interdépendants.

Clairement, les États-Unis restent dominants dans le domaine monétaire et le « soft power » culturel et éducatif. Ils ont aussi regagné des places sur la question énergétique. Et ils ont surtout une stratégie géopolitique appuyée depuis longtemps sur un énorme budget militaire. Ainsi, les États-Unis ont encore des accords de sécurité avec 66 pays, des bases ou des facilités dans 130 États¹. La Chine les rattrape progressivement dans le domaine militaire, notamment sur sa capacité maritime, avec une stratégie centrée sur le contrôle de sa proximité, à savoir la Mer de Chine. Mais Pékin a aussi appris les leçons de l'URSS qui s'était épuisée économiquement à vouloir être une grande puissance militaire, et déploie plutôt une politique axée sur le rattrapage technologique, le développement international d'infrastructures, et la proposition d'un « soft power » alternatif.

À court terme : distinguer le bruit et les vrais signaux

À partir de là, pour tenter de comprendre quelque chose au court terme, il faut distinguer les bruits des vrais signaux. C'est-à-dire très concrètement les événements et/ou déclarations qui n'ont pas d'importance, et ce qui peut, au contraire, nous donner quelques indications sur l'orientation des négociations ou des stratégies plus profondes. Et tout cela avec deux préalables essentiels.

- 1- **Nous ne sommes pas dans un domaine de sciences exactes**, donc il est strictement impossible de prévoir le point d'arrivée des négociations. Toutes les probabilités qui organisent aujourd'hui les prises de position du marché sont spéculatives. On peut juste dresser les scénarios et les piloter au fur et à mesure, afin de voir dans quel sens la réalité s'oriente.
- 2- Rappelons aussi qu'il **serait faux de croire que deux nations dépendantes économiquement ne peuvent pas être en conflit**, y compris militaire. Le temps a passé depuis Montesquieu et son « doux commerce » ! Et la Première Guerre mondiale a fait voler en éclat cette idée. Cette précision est importante, car, croire que les États-Unis et la Chine vont être arrêtés par une rationalité économique nous semble à la fois vrai à court terme, mais très discutable à long terme.

À court terme, c'est évidemment une force de rappel, car chaque acteur cherche à ne pas aller trop loin au risque de faire mal à sa propre économie, ce qui va dans le sens de la signature de la phase 1 d'un accord. De plus, la politique intérieure joue un rôle puissant. Trump à l'évidence... Xi, au contraire, peut chercher à resserrer

¹ Préface de P. Boniface de « L'Art de la guerre - De Sun Tzu à Xi Jinping », Ekho, 2019

sa popularité et sa position dans le Parti, sur le thème du nationalisme, face à une croissance déclinante et des difficultés accrues dans le marché du travail urbain. Le pilotage des équilibres politiques au sein du Parti est d'ailleurs un sujet essentiel en ce moment, souvent sous-estimé parce qu'évidemment opaque. Pourtant, les fuites de documents qui viennent d'avoir lieu à propos du Xinjiang et de la répression qui y est exercée sont très étonnantes, surtout au moment où les tensions à Hong Kong sont au plus haut. D'où viennent ces documents ? Que révèlent-ils des équilibres de force dans le Parti ?

À long terme, nous préférons donc prendre l'hypothèse que c'est la rationalité politique qui domine. Cela signifie que l'hégémon en perte de puissance va s'attaquer, quoi qu'il en soit, à son concurrent, et cela dans tous les domaines de puissance (économie, change, diplomatie, militaire, etc.). Quand il y a accord dans un domaine, il faut donc voir cela comme un effet de seuil dans la tension, avec un fort risque de déplacement dans un autre domaine.

Ainsi, un accord commercial n'exclut pas des tensions diplomatiques, et c'est exactement ce qui s'est passé la semaine dernière avec le vote unanime du Sénat américain, pour soutenir la défense des droits de l'Homme à Hong Kong : la tension diplomatique a monté d'un cran, menaçant l'issue de la négociation commerciale. Et à présent, Trump a une carte à jouer jusqu'à la semaine prochaine, avec la ratification, ou non, de cette loi...

Que s'est-il vraiment passé la semaine dernière ?

Ces éléments de méthode étant posés, comment trier les dernières nouvelles ?

1 – Il y a une unanimité chinoise et américaine pour maintenir l'idée qu'il y a des éléments « constructifs ». En clair, cela veut dire que les négociations continuent, et **qu'aucun des deux pays ne prendra la responsabilité de ce blocage.**

2 – Les Américains préviennent : les Chinois ne s'engagent pas assez sur le terrain de la propriété intellectuelle et des transferts de technologie, en échange de la décroissance des tarifs. Or, c'est le sujet clé pour les Américains, sans doute autant si ce n'est plus que la taille de leur déficit commercial ! Car le contrôle de la technologie sera la base de la puissance dominante de demain. Et là, ce n'est pas l'exemple russe qu'il faut avoir en tête, mais plutôt celui du Japon des années 1980, étouffé par la réaction américaine face au rattrapage technologique et à l'accumulation de déficits commerciaux. Le Japon avait fini par accepter de s'engager dans un difficile rééquilibrage des changes avec les accords du Plaza, puis du Louvre, mais cela avait aussi conduit au Krach boursier de 1987...

Du côté chinois, la technologie est également centrale et Pékin lâchera peu de lest : c'est la clé de l'augmentation des gains de productivité et de la croissance potentielle des années à venir, donc de ce qui peut contrebalancer le ralentissement en cours. Nous savons, depuis la publication de leur programme Chine 2025, que les Chinois sont dans une stratégie de montée en puissance technologique rapide, et c'est sans doute la publication de ce programme qui a provoqué le raidissement américain, bien avant Trump. C'est donc dans ce domaine que beaucoup de choses vont se jouer, la croissance chinoise, tout comme l'issue de l'affrontement hégémonique. L'affaire Huawei en est la parfaite illustration.

3 – Enfin, un point important dans les techniques de négociations est apparu la semaine dernière. D'un côté un **tweet** de Hu Xijin, éditeur en chef du Global Times (qui est un bon indicateur de ce que l'État chinois veut faire passer comme message à sa population) et de l'autre, celui de Trump. Du côté chinois : « peu de Chinois pensent que les États-Unis et la Chine peuvent trouver un accord prochainement... La Chine veut un accord, mais elle est préparée au pire scénario : une guerre commerciale prolongée ». C'est très clair : Pékin fera durer s'il le faut. Rappelons que Sun Tzu préconise de gagner discrètement du temps, afin d'être en position dominante, de diviser les adversaires, et de gagner l'affrontement sans guerre...

Du côté américain, une déclaration du président rendant les Chinois responsables du retard. Et ce vote au Sénat. Donc un raidissement, une pression, et une montée du rapport de force, qui est une posture de négociation devenue assez classique sous l'administration Trump. Négociation du *cowboy*, si nos amis américains veulent bien nous pardonner. Posture de puissance dominante. Et surtout, posture de puissance inquiète.

On verra comment les joueurs avancent leurs pions d'ici le 15 décembre, date à laquelle les tarifs américains augmenteront sur 156 milliards de dollars de produits chinois, dont des guirlandes de Noël. En attendant, espérons que la montée de la tension sera limitée sur la diplomatie et le militaire, car, dans ces domaines, le retour en arrière est beaucoup plus difficile politiquement que pour le commerce.

Et rappelons tout de même cette remarque qu'on attribue parfois au camarade Staline, au moment de Yalta : **un joueur d'échecs gagne toujours sur un joueur de poker**, paraît-il.

Merry Christmas... ■

Tania Sollogoub

tania.sollogoub@credit-agricole-sa.fr

Consultez nos dernières parutions en accès libre sur Internet

| Date | Titre | Thème |
|------------|--|-------------------------|
| 22/11/2019 | <u>Royaume-Uni – Qu'attendre des élections de décembre ?</u> | Royaume-Uni |
| 22/11/2019 | <u>Monde – L'actualité de la semaine</u> | Monde |
| 21/11/2019 | <u>France – Travail temporaire, tendances à mi-novembre 2019</u> | France, sectoriel |
| 20/11/2019 | <u>France – Établissements de santé : tendances à mi-novembre 2019</u> | France, sectoriel |
| 19/11/2019 | <u>La pause déjeuner à l'heure de l'innovation</u> | Sectoriel, restauration |
| 15/11/2019 | <u>Italie - Scénario 2019-2020 : une croissance qui peine à redémarrer</u> | Italie |
| 15/11/2019 | <u>Monde – L'actualité de la semaine</u> | Monde |
| 13/11/2019 | <u>Les cent yeux du géant Argos</u> | Monde |
| 08/11/2019 | <u>Monde – L'actualité de la semaine</u> | Monde |
| 08/11/2019 | <u>Italie – Conjoncture : bilan macroéconomique</u> | Italie |
| 07/11/2019 | <u>Allemagne – Situation budgétaire</u> | Allemagne |
| 06/11/2019 | <u>Liban : un Printemps arabe à retardement</u> | Liban |
| 04/11/2019 | <u>PRISME – L'analyse de la conjoncture et de l'actualité agricole et agroalimentaire du Crédit Agricole</u> | Agri-Agro |
| 31/10/2019 | <u>Podcast - Brexit : sortira-t-on de l'impasse ?</u> | Brexit |
| 30/10/2019 | <u>France – PIB T3, une croissance stable, toujours portée par la demande intérieure</u> | France |
| 29/10/2019 | <u>Italie – Immobilier résidentiel</u> | Italie, immobilier |
| 25/10/2019 | <u>Monde – L'actualité de la semaine</u> | Monde |
| 25/10/2019 | <u>Espagne – Scénario 2019-2020 : un freinage contrôlé ?</u> | Espagne |
| 22/10/2019 | <u>Pologne, nouveau succès des conservateurs</u> | Pologne |
| 18/10/2019 | <u>Allemagne – Scénario 2019-2020 : Perspectives au T3-2019</u> | Allemagne |
| 17/10/2019 | <u>France – Scénario 2019-2020 : une croissance robuste malgré le ralentissement mondial</u> | France |
| 16/10/2019 | <u>Le piège des banques centrales</u> | Monde |
| 09/10/2019 | <u>Monde – Scénario macro-économique 2019-2020 : une fragile ligne de flottaison</u> | Monde |
| 03/10/2019 | <u>France – Projet de loi de finances pour 2020 : le déficit public est ramené à 2,2% du PIB</u> | France |
| 30/09/2019 | <u>France – Immobilier résidentiel : Évolutions récentes et perspectives 2019-2020</u> | France, immobilier |

Crédit Agricole S.A. — Études Économiques Groupe

12 place des Etats-Unis – 92127 Montrouge Cedex

Directeur de la Publication et rédacteur en chef : Isabelle Job-Bazille

Documentation : Dominique Petit - **Statistiques :** Robin Mourier

Contact: publication.eco@credit-agricole-sa.fr

Consultez et abonnez-vous gratuitement à nos publications sur :

Internet : <http://etudes-economiques.credit-agricole.com>

iPad : application **Etudes ECO** disponible sur l'App store

Android : application **Etudes ECO** disponible sur Google Play

Cette publication reflète l'opinion de Crédit Agricole S.A. à la date de sa publication, sauf mention contraire (contributeurs extérieurs). Cette opinion est susceptible d'être modifiée à tout moment sans notification. Elle est réalisée à titre purement informatif. Ni l'information contenue, ni les analyses qui y sont exprimées ne constituent en aucune façon une offre de vente ou une sollicitation commerciale et ne sauraient engager la responsabilité du Crédit Agricole S.A. ou de l'une de ses filiales ou d'une Caisse Régionale. Crédit Agricole S.A. ne garantit ni l'exactitude, ni l'exhaustivité de ces opinions comme des sources d'informations à partir desquelles elles ont été obtenues, bien que ces sources d'informations soient réputées fiables. Ni Crédit Agricole S.A., ni une de ses filiales ou une Caisse Régionale, ne sauraient donc engager sa responsabilité au titre de la divulgation ou de l'utilisation des informations contenues dans cette publication.