

# L'impact du choc chinois sur l'économie européenne

Monde

---

Par Célia Colin

Publié le 16 février 2026

*Économiste à Rexecode, conjoncture et prévisions notamment pour la Chine, l'Asie émergente et le Japon*

Sébastien Jean

*Professeur au Cnam, titulaire de la chaire d'économie industrielle, directeur associé de l'initiative « Géoéconomie et géofinance » à l'Ifri*

Olivier Lluansi

*Professeur au Cnam, titulaire de la chaire Industrie décarbonée, ancien conseiller industrie du président François Hollande*

**Les performances industrielles de la Chine et l'avance chinoise dans certaines technologies de pointe contredisent le scénario qui a prévalu au moment de son entrée dans l'OMC en 2000 : les Chinois ne devaient sortir que progressivement de la sous-traitance bas de gamme et en s'ajustant en termes de prix. Or, aujourd'hui, non seulement ils sont à la pointe de la compétitivité mondiale sur une très large gamme de biens mais ils conservent un avantage de prix considérable. Dès lors,**

**comment les Européens peuvent-ils réagir pour éviter un déclassement industriel et économique qui pourrait être irrémédiable ?**

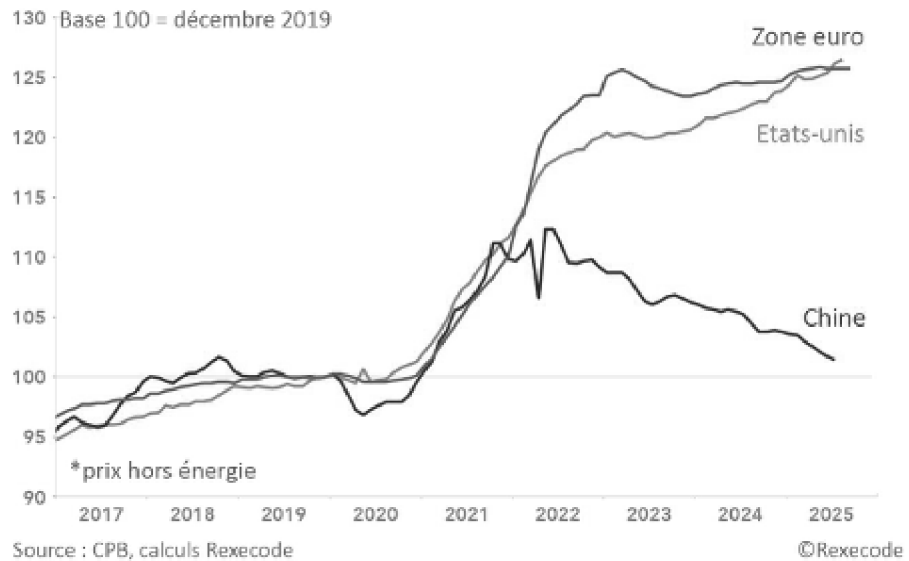
DENIS TERSEN

**La question des relations économiques entre la France, et plus largement l'Union européenne, avec la Chine est repassée récemment au premier rang de l'actualité. On peut penser au discours offensif du Président de la République, à son retour d'un voyage à Pékin en décembre 2025, d'où il est revenu les mains vides en matière de rééquilibrage des échanges commerciaux et de contribution chinoise à la réindustrialisation française, ou encore aux déclarations de Nicolas Dufourcq, directeur général de la Banque Publique d'investissement alertant sur les risques de l'offensive commerciale chinoise en cours et appelant à la fermeture temporaire du marché européen aux importations chinoises<sup>①</sup>. Que peut-on dire, tout d'abord, de la compétitivité de l'économie chinoise ou plutôt de son hypercompétitivité pour coller au titre de l'étude de Rexecode publiée en novembre 2025<sup>②</sup> ?**

---

Dans notre étude sur l'hypercompétitivité chinoise, nous présentons un graphique qui résume bien les choses. Il s'agit de l'évolution des prix à la production. On voit clairement un décrochage au printemps 2022 : les prix de la production chinoise baissent, tandis qu'en Europe, classiquement, les coûts de production progressent régulièrement.

### Comparaison des prix à la production des produits industriels\*



Notre premier questionnaire était de savoir comment la Chine faisait pour pratiquer des prix aussi bas et bénéficier de cette décroissance des prix à la production. Ce constat fondamental contredit en effet le pari qui avait été fait avec l'entrée de la Chine à l'OMC, selon lequel ses coûts de production allaient progressivement augmenter, en raison de la hausse des salaires et des charges sociales liées au décollage chinois. Les salaires ont bien augmenté de l'ordre de 10% par an pendant des décennies. Mais ils ont ralenti depuis deux ou trois ans. En 2024 par exemple, la croissance des salaires n'est que de 2,8%, ce qui est quasiment le même taux qu'en France. En 2025, cette croissance a ralenti à 2%. Comment l'expliquer ?

D'une part, le modèle économique de la Chine repose sur une forme de capitalisme d'État, dans lequel une part assez importante des entreprises n'est pas profitable et reste simplement à l'équilibre. Comme elles ne recherchent pas le profit, elles peuvent pratiquer des prix plancher. D'autre part, la « répression » salariale est rendue possible par le système totalitaire qui ne souhaite pas augmenter le niveau de vie de la population, avec ce que cela peut représenter de revendications d'émancipation, voire de liberté individuelle. La faiblesse de la croissance des salaires vient aussi d'un marché du travail dual, composé de salariés urbains et d'une masse de

travailleurs issus des campagnes, plus précaires et moins qualifiés, qui exerce une pression à la baisse sur les salaires.

Deuxième question : comment l'Europe peut-elle faire face à des prix qui défient toute concurrence ? Avant de répondre à cette question, il faut affiner le diagnostic. Ces prix sont-ils si bas parce que l'outil productif est largement subventionné par l'État chinois ? La Chine a accumulé des excédents commerciaux depuis son entrée à l'OMC, elle a donc des facilités pour subventionner son industrie. Ou est-ce que l'appareil productif chinois est extrêmement compétitif parce que plus récent, plus moderne, plus robotisé ? Pour les Européens, la question est ensuite de savoir s'il est possible de lutter ou s'il faut se fermer en mettant en place des protections tarifaires tout en s'associant aux Chinois pour bénéficier de transferts de technologie de leur part, dans l'espoir de gagner eux-aussi en productivité ? La Chine est très innovante pour les drones, la robotique, la reconnaissance faciale... Elle investit massivement dans la défense et la sécurité...

D'un point de vue macro-économique, j'identifie deux grands acteurs de déstabilisation du système multilatéral commercial et financier : les États-Unis et la Chine. Pour l'année 2025, l'excédent commercial de la Chine est de 1 200 Mds \$. Si l'on se restreint au secteur manufacturier, l'excédent commercial atteint 2 000 Mds \$, c'est-à-dire pas loin de 15% de l'ensemble des importations du reste du monde. C'est considérable et deux fois plus qu'avant le Covid et avant la crise immobilière chinoise. Le secteur immobilier était un pilier de l'investissement en Chine. Tout d'un coup, la bulle immobilière a implosé. Les gigantesques capacités d'investissement, qui allaient jusqu'alors dans l'immobilier, se sont en grande partie réorientées dans l'industrie. C'est pourquoi nous subissons une situation dans laquelle la Chine exporte ses déséquilibres internes d'une façon massive. Une autre façon de dire les

choses, c'est que quand on a une petite économie, on peut développer un modèle de croissance basé sur les exportations, mais quand on est la plus grosse économie du monde en parité de pouvoir d'achat, ce n'est pas supportable pour les partenaires. C'est une force de déstructuration des relations internationales.

Est-ce juste le reflet de leurs bonnes performances, ou bien la conséquence de choix politiques favorisant délibérément ces excédents ? Cette question a son importance pour la coordination internationale, parce que la première réponse est beaucoup moins contestable pour les partenaires que la seconde. Les Chinois ont de toute évidence atteint un excellent niveau d'élaboration et d'exécution de politiques industrielles, avec la création d'écosystèmes performants et des investissements planifiés et cohérents. En y mettant des moyens énormes, ils ont réussi à profiter de leur taille, de leur échelle, d'une manière vraiment remarquable.

Pour autant, ces excédents ne s'expliquent pas seulement par ces gains d'efficacité, ils sont largement le produit de choix politiques délibérés, qui concernent à la fois la politique industrielle et les équilibres macroéconomiques. Politique industrielle : on sait que la Chine a un fonctionnement *sui generis*, avec des « caractéristiques chinoises », selon leur expression, extrêmement opaque, et très coordonné par le parti au-dessus de l'Etat. En dépit de l'information incomplète que cela implique, le FMI estime à 4,4% du PIB les efforts de politique industrielle de la Chine, et ils bénéficient principalement au secteur manufacturier, qui compte pour 26% du PIB (contre à peine plus de 10% en France). A l'échelle du secteur industriel, c'est gigantesque. Cela produit nécessairement des effets majeurs.

Sur l'aspect macroéconomique : la part de la consommation finale des ménages est, d'après la Banque mondiale, de 68% du PIB aux Etats-Unis, 53% en France, 40% en Chine. Si on réduisait en France la part de la consommation des ménages à 40%, on

aurait de quoi investir dans une belle politique industrielle : c'est évidemment hors de question, et cela montre la distance qui sépare nos systèmes.

Ensuite, troisième point, est-ce que ça ne va pas s'ajuster au cours du temps ? Quand on a des gains de productivité remarquables, la macroéconomie nous dit que le taux de change doit s'apprécier. Or, c'est le contraire qui se passe. Depuis le printemps 2022, le taux de change effectif réel du yuan a baissé de 17%. Même s'il n'y a pas une politique délibérée de dévaluation du yuan, il y a clairement un choix de refuser l'ajustement par le taux de change. Ce qui revient finalement au même, c'est-à-dire à une monnaie nettement sous-évaluée aujourd'hui.

Pour le pouvoir chinois, l'étranger, c'est le bout de la corde, celui qui doit s'ajuster au reste. Après la crise immobilière, il a fallu trouver des débouchés pour le capital, d'où une énorme augmentation du financement du crédit au secteur manufacturier dans les cinq dernières années. Maintenant, ce qui importe pour les Européens, c'est de savoir comment l'Europe conçoit ses relations avec la Chine. La question se pose en même temps vis-à-vis des États-Unis, qui brisent les normes internationales. Nous sommes entre le marteau et l'enclume. Mais l'Europe n'est pas seule. Il y a aussi le reste du monde, avec qui nous avons intérêt à développer nos partenariats pour consolider nos relations commerciales.

Pour continuer sur le constat, du point de vue micro-économique, il est évident que la réussite chinoise s'explique à la fois par la politique et par la performance industrielle. L'outil productif chinois a une à deux générations d'avance en technologie productive. Je ne parle pas de la frontière technologique comme l'IA mais des technologies dans les usines, qui permettent la production de masse. Dans l'industrie,

on peut dire qu'un cycle technologique dure cinq à dix ans. Le gain de productivité d'un site technologique est de l'ordre de 20%. Un deuxième élément est que nous avons sous-estimé les gains de productivité liés aux gains d'échelle, à la massification de la production. En fait, nous l'avons sous les yeux, avec l'histoire du capitalisme en Europe, l'organisation du travail de Ford et de Taylor, etc. Mais nous n'avons pas vu à quel point ils pouvaient peser dans le commerce international. Les Chinois ont développé des écosystèmes, pas simplement des filières. Un écosystème, ce n'est pas qu'une filière, qu'une organisation verticale du système productif. D'autres entrants comptent comme la technologie, la capacité à financer, la capacité à former. Ce n'est pas simplement une chaîne de valeur où on va du minerai au produit fini en trois ou quatre étapes.

Quelles conséquences les Européens doivent-ils en tirer ? On peut l'illustrer avec le Green Deal européen. Si on le considère de manière un peu globale, ce Green Deal visait à rendre les Européens exemplaires en termes environnementaux, avec des réglementations fortes. Prenons la décarbonation dans une entreprise par exemple. L'efficacité énergétique, première étape du processus, est rentable. Pour financer la récupération de la chaleur fatale, qui est la deuxième étape, il faut en général un peu d'aide. C'est pour ça qu'on aime bien le fond vert de l'ADEME par exemple en France. Et puis arrive la troisième étape, celle de la décarbonation, qui signifie un changement de source d'énergie et qui n'est pas rentable ! Globalement, pour faire ce chemin de décarbonation en Europe, il va falloir qu'on injecte quelque part des ressources qui ne viendront pas simplement du modèle économique. Pour répondre à ce besoin, le Green Deal développait une stratégie selon laquelle nous allions devenir les leaders dans les cinq paris technologiques que sont le solaire, la batterie, la pompe à chaleur, l'hydrogène et l'éolienne. Et grâce à ça, en exportant nos technologies, nous allions créer en Europe une richesse macro-économique qui nous permettrait de financer, par exemple, la substitution d'énergie.

La réalité aujourd'hui est que nous avons les contraintes du Green Deal, mais pas les ressources économiques qui devaient aller avec. Le Green Deal est totalement bancal. La Chine est devenue le leader du panneau photovoltaïque, à un tel point que Mario Draghi explique que la bataille est perdue dans son rapport et qu'il ne faut même pas la mener. Sur la batterie, on met des milliards d'euros pour essayer de rattraper le retard. A Douai, une usine qui s'appelle Envision devait être une gigafactory. Pour l'instant, il s'agit d'une simple factory : il devait y avoir 1000 personnes, il n'y en a que 200, dont un quart de l'effectif qui sont des experts chinois pour faire démarrer l'usine. Sur les pompes à chaleur, les leaders occidentaux, dont certains français, sont en train d'être vendus à des fonds internationaux qui délocaliseront sans doute la production pour des raisons de coûts. Sur les éoliennes, on a une pression énorme de la Chine et de l'Inde, etc.

Il faut admettre, comme je l'ai dit devant une commission du Sénat, que nous sommes aujourd'hui dans la situation d'un pays en voie de développement technologique. Pendant des années, on a fait des transferts de technologies : les sous-marins au Brésil, les Rafales en Inde, les Airbus en Chine. Désormais, nous sommes entrés dans une ère où il faut que l'accès à notre dernier avantage, la taille et la puissance du marché de consommation finale de l'Europe, soit conditionné à des transferts de technologies inverses. Une des clés de la Chine dans sa réussite a été de faire du rattrapage accéléré de la concurrence. La Chine nous a rattrapés et maintenant nous dépassé. Nous leur avons donné les plans, ils les ont pris, ils se les sont appropriés, ils ont innové.



**Les Chinois sont maintenant sur la frontière technologique, mais ils sont restés fortement présents sur le reste de la gamme de production. Prenons l'exemple des importations chinoises en France : ils continuent à nous approvisionner massivement en petits équipements électriques, vêtements, produits de consommation bas de gamme. Ils sont partout. Alors que la logique aurait aussi voulu, comme le Japon en son temps, qu'ils montent en gamme et abandonnent les produits d'entrée de marché. Ce n'est pas le cas.**

---

OLIVIER LLUANSI

La percée importante récente de leurs exportations se fait quand même sur des produits finis à haute composante technologique et donc plutôt haut de gamme.

Xi Jinping a dit explicitement qu'il n'était pas question d'abandonner le bas de gamme sous prétexte que la Chine était forte sur les produits les plus sophistiqués. On peut justement soutenir que c'est l'augmentation de la quantité qui a poussé la qualité. Les Chinois ont montré l'importance de ce qu'on appelle en économie les « externalités marshalliennes » du nom de l'économiste Alfred Marshall, c'est-à-dire des retombées positives du volume de production sur son efficacité, à une échelle locale et non pas globale. Quand les Européens ont délocalisé beaucoup de productions en Chine, ils ont imaginé qu'ils garderaient la maîtrise de l'ensemble. Les Chinois montrent qu'ils sont capables, au fur et à mesure qu'ils produisent plus, d'en tirer une amélioration constante dans l'efficacité productive et même dans son élaboration et sa sophistication, qui se jouent souvent à l'échelle d'un écosystème plutôt que d'une seule entreprise. On le voit dans les courbes d'apprentissage, dans la façon dont les coûts unitaires baissent à mesure que le volume cumulé de production

augmente dans les panneaux solaires. C'est stupéfiant, y compris en termes physiques : la quantité de silicium par unité de puissance nominale a baissé d'une façon incroyable. Ils sont ainsi capables de produire des gains d'efficacité et de productivité à une échelle locale. Le problème, c'est que, sans un volume de production comparable, les Européens ont beaucoup de mal à atteindre les mêmes niveaux d'efficacité, faute de pouvoir bénéficier des mêmes effets d'apprentissage. C'est un élément fondamental qui n'allait pas de soi parce qu'il y a tellement d'autres exemples qui montrent que l'on peut produire massivement sans pour autant s'améliorer de façon décisive. Il s'agit là d'un grand succès chinois.

Comment ont-ils fait ? C'est une histoire longue et complexe mais il faut souligner la conjonction de la masse et de la concurrence. C'est-à-dire la masse appliquée à un secteur. On met énormément de ressources sur un secteur dans son ensemble, pas sur des entreprises prédéterminées. Tout le monde est incité à entrer sur le marché, puis l'aide est retirée ; seules certaines entreprises survivent et elles sont en général redoutablement efficaces. Cette concurrence excessive est tellement forte qu'elle aboutit à des niveaux de prix qui sont incompatibles avec la rentabilité. C'est un problème pour le secteur productif chinois lui-même, dénoncé maintenant par le pouvoir chinois lui-même sous le terme d'"involution", mais c'est surtout un problème pour les concurrents étrangers, qui font face à une offre chinoise pléthorique, hyperconcurrentielle et à la recherche effrénée de débouchés, y compris sur les marchés étrangers.

Une erreur fondamentale de l'Europe, dont l'emblème est la fameuse phrase de Serge Tchuruk sur les entreprises industrielles sans usine, est d'avoir eu une vision très financiarisée des choses. Il y avait cette fameuse « courbe du sourire », d'après laquelle la rentabilité était comme un sourire,

OLIVIER LLUANSI

très forte aux deux extrêmes avec la conception et le design d'un côté et le marketing et la commercialisation de l'autre, et faible au milieu, au stade de la production. Le monde industriel ne fonctionne pas comme cela. Parce qu'une innovation dans l'industrie repose sur une interaction continue entre la recherche-développement et la production. La magie de l'industrie est de transformer la matière. Vous pouvez inventer des choses si vous ne savez pas transformer la matière correctement, vous n'arriverez à rien. Il faut une interaction continue entre la conception et la réalisation. Quand vous mettez cette interaction dans deux environnements culturels, linguistiques, réglementaires, différents et qu'il y a 10 000 kilomètres de distance entre les deux, ça ne marche pas.

JEAN-LOUIS MISSIKA

**Mais en Chine, il n'y a pas que la capacité industrielle pour la production de masse. Elle est le pays le plus avancé de la planète sur des sujets comme l'intelligence artificielle ou la robotique. Les géants américains du numérique ont choisi la solution des logiciels propriétaires à part META ; la Chine a choisi l'Open Source. Les Chinois déposent un nouveau modèle d'IA open source par semaine sur la plateforme Hugging Face, et 80% des modèles téléchargés par les développeurs du monde entier sur cette plateforme sont chinois. Comment ont-ils fait ? Nous avons longtemps pensé qu'on ne peut pas faire de la recherche de qualité dans un pays totalitaire. Or, on découvre que sur un sujet comme l'IA, ils sont en train de réussir, aussi bien sur la qualité des produits et des services que sur leur compétitivité. Or, si c'est bien le cas, l'idée de fermer le territoire européen à la Chine ne paraît pas réaliste.**



L'excellence opérationnelle de la Chine, notamment sur l'IA, s'explique parce qu'ils ont l'écosystème pour innover d'une part, mais aussi pour appliquer leurs innovations. Comme d'ailleurs les États-Unis aussi ont les grandes entreprises comme Amazon et les réseaux sociaux qui leur permettent d'appliquer leur modèle d'IA. En Chine, ils ont Alibaba, Baidu. L'écosystème leur permet, une fois l'innovation créée, de l'utiliser. En Europe, on a Mistral AI mais on n'a pas de géants de la tech, de la livraison, du transport qui nous permettent ensuite de trouver un champ d'application à cette innovation. Pour cette raison, les entreprises européennes sont rachetées par ceux qui sont en mesure d'utiliser ces modèles.

Shein ou Temu, lorsqu'ils ont besoin d'un nouveau modèle, d'un nouveau design de vêtements, une nouvelle marque à produire, demandent un nombre astronomique de designs/prototypes à leurs petits fournisseurs, souvent des PME. Et, sur ce nombre, ils n'en sélectionnent qu'une poignée. Et leurs fournisseurs ne sont payés, un petit peu comme sur le modèle d'un concours d'architecture, que s'ils ont le modèle gagnant dans la masse des propositions. D'ailleurs, des lois ont été passées récemment en Chine pour réduire le délai de paiement des fournisseurs parce que les autorités craignaient des faillites en chaîne trop importantes des PME. Les géants comme Shein et Temu peuvent faire des profits mais ils s'appuient sur une concurrence acharnée entre des petits producteurs qui, souvent, ne sont pas payés au final. A propos des nouvelles technologies comme l'IA, on voit que l'agence nationale chinoise (la CNIPA) fonctionne finalement sur un modèle proche : elle examine et dépose un nombre considérable de brevets. Beaucoup ne donneront rien mais, sur la masse, il y aura des réussites. Il y a finalement une culture forte de l'expérimentation et de la massification.

## Que peut faire l'Europe vis-à-vis de la Chine ? Et que peut-elle apprendre de la Chine ?

---

SÉBASTIEN JEAN

Pourquoi y-a-t-il un problème majeur ? Parce que cette situation d'hyper-puissance industrielle chinoise met la Chine en position de domination. C'est très net sur les technologies vertes, les semi-conducteurs, les minerais critiques et les principes pharmaceutiques actifs. Avec des collègues du CEPII, nous avons fait des calculs sur les nomenclatures de produits au niveau fin. Nous montrions que les produits sur lesquels la Chine était dominante, au sens d'avoir plus de la moitié des parts de marché d'exportation au niveau mondial, représentaient 12% de l'ensemble des produits. C'est beaucoup plus que ce qui aurait été expliqué par leur taille de marché moyenne. Le problème est d'autant plus flagrant, et gênant, qu'on a vu depuis quelques années, depuis 2010, mais surtout depuis l'an dernier, que la Chine était prête à utiliser ses positions de domination comme outils de coercition politique. Limiter notre vulnérabilité sur les minerais critiques et sur les principes actifs pharmaceutiques, par exemple, aujourd'hui, est une urgence politique, pas seulement économique.

Nous devons rechercher des transferts de technologie. L'exemple de la batterie est intéressant. L'Europe, et en son sein la France, a pensé pouvoir devenir leader de la batterie. Or, elle a du mal à tenir cet objectif. Même des entreprises qui ont pourtant des contrats de take-off<sup>3</sup> importants, par exemple ACE à côté de Béthune, ont du mal. Fabriquer une batterie suppose de réussir plus d'une trentaine d'étapes successives. Si vous avez 1 ou 2% de rebuts à chaque étape, faites les « rebuts composés » comme on parle d'intérêts composés et vous verrez que l'usine ne fonctionne pas car vous avez un in fine

rendement de approximativement de 50%, d'où la nécessité d'aller chercher des savoir-faire. Pour le numérique, vis-à-vis des États-Unis, limiter notre dépendance devient un élément essentiel. La souveraineté, c'est la capacité de choisir son destin. Nous sommes confrontés à des rapports de force, sur les terres rares avec la Chine et vis-à-vis des États-Unis avec le numérique. Or, la souveraineté a un prix. D'où la question de transfert de technologie par exemple sur les terres rares.

Pour une certaine catégorie de produits, il va falloir être prêts à payer le prix de notre souveraineté comme on doit être prêt à payer un prix d'une empreinte environnementale réduite. Si on continue dans une logique du moindre prix et de recherche de l'optimum économique, beaucoup de richesses seront peut-être créées globalement. Depuis les années 1990, la mondialisation a globalement créé de la richesse dans le monde, elle a permis de faire en sorte que la population sous le seuil de pauvreté dans le monde diminue en absolu et plus encore en relatif. Mais des valeurs comme la cohésion territoriale, la souveraineté ou la réduction de notre empreinte environnementale ont été oubliées. Donc il va falloir choisir nos combats. Est-ce qu'on peut faire du protectionnisme à la Trump ? Je pense que notre économie française et européenne est bien trop intégrée au commerce international pour qu'on puisse se le permettre. Et nous ne sommes pas dans l'équation de gouvernance des États-Unis. Donc ce type de solution protectionniste est politiquement inaccessible. Il faut faire des choix : est-ce que je privilégie mon pouvoir d'achat, mon empreinte environnementale ou ma souveraineté ? Et la question qui va se poser aujourd'hui en complément du transfert de technologie, c'est-à-dire se mettre en position de rattrapage accéléré de cette compétitivité technologique.

Nous ne pourrions pas tout rattraper d'un coup. C'est pourquoi nous devons déterminer les combats sur lesquels on va accepter de payer le prix de la défense de nos valeurs et notamment celui de notre souveraineté. Nous allons devoir

définir les productions essentielles et mettre en place ce que j'appelle un « protectionnisme en dentelle », pas une muraille de Chine.

Nous sommes face à des déséquilibres inacceptables, qui sont un défi urgent. En outre, nous ne pouvons pas nous fermer, étant donné nos dépendances énergétiques. Comme notre dépendance économique aux exportations, qui découle de la nécessité de payer de la facture énergétique, est énorme, il faut réagir. La réponse doit comporter un certain nombre d'éléments qui sont liés au commerce pur, à la politique commerciale, en particulier aux instruments de défense commerciale, mais aussi à l'investissement direct, à la politique industrielle et à la coordination macro-économique.

Commercialement, j'ai parlé tout à l'heure des panneaux solaires, là typiquement, l'Europe est sortie de cette industrie et aura beaucoup de mal à y revenir. Mais ce n'est pas gênant en termes stratégiques. C'est-à-dire que la Chine ne peut pas tellement instrumentaliser l'exportation des panneaux solaires. Des restrictions chinoises aux exportations seraient pénalisantes pour l'Europe, mais pas immédiatement parce qu'elles ne débrancheraient pas les panneaux déjà en place. Donc je pense que pour ce produit, il vaut mieux prendre les gains de pouvoir d'achat. Il faut choisir ses combats ! Et se préoccuper des secteurs dans lesquels nous restons en concurrence directe avec la Chine et dans une situation où nous devons renforcer notre industrie face à des déséquilibres inacceptables. Il faut aussi tenir compte de la nécessité de rester le plus possible cohérents dans la gestion de nos relations avec nos autres partenaires, au-delà de la Chine et des Etats-Unis.

La priorité est donc d'utiliser le plus possible les instruments à notre disposition qui ont été beaucoup développés. Je pense aux instruments de défense commerciale classique : anti-

subvention, antidumping, mesures de sauvegarde, même si ces dernières sont très difficiles à bien utiliser. Nous avons aussi des instruments autonomes, comme celui permettant d'imposer la réciprocité dans l'ouverture des marchés publics, ou encore la régulation permettant de corriger les effets distorsifs des subventions étrangères dans le marché unique européen, via des restrictions commerciales et d'investissement. Il faut les utiliser de façon agile, forte, vigoureuse, au-delà de ce qu'on a fait. Il faut s'efforcer de rester cohérents avec nos engagements internationaux, en se fixant comme priorité d'utiliser les règles stratégiquement pour obtenir un impact politique maximum.

Le cas des véhicules électriques, à mon sens, est intéressant. Est-ce qu'on doit considérer comme un échec ce qui a été fait<sup>4</sup> ? Je ne pense pas. Les Chinois continuent à nous vendre des voitures électriques, mais la courbe de croissance a été cassée. Et on a constaté une progression des ventes de véhicules hybrides. Il faudrait donc étendre la mesure. Quel est le but ? Sortir les Chinois du marché ? Je ne crois pas. La difficulté est de se protéger d'une concurrence que l'on juge déloyale et destructrice, tout en évitant les effets pervers du protectionnisme, dont on sait qu'il menace les dynamiques d'innovation et les ressorts concurrentiels, et qu'il est difficilement réversible, parce qu'il crée des rentes et des intérêts très puissants, dépendant de la protection, difficiles à démanteler. Il faut donc utiliser la protection d'une façon éclairée, sélective, agile pour éviter d'aller au-delà de ce qui est nécessaire pour contenir la marée. Il y a toujours le risque de faire trop peu, trop tard. Mais il faut maintenir la cohérence. Et c'est pour cela aussi qu'il faut avoir toute la panoplie d'outils en tête. Il faut aussi traiter les investissements directs. Conditionner les investissements chinois à des objectifs de création de valeur ajoutée en Europe et à des transferts technologiques, sur le principe, j'y suis favorable. Il ne faut pas de naïveté.



**Ce point est important parce que la question des investissements chinois en Europe se pose de plus en plus. Est-ce compatible avec une politique de souveraineté ? S'il y a des transferts de technologie de la Chine vers l'Europe et des investissements chinois importants, quels sont les garde-fous et les mécanismes de contrôle qu'il faut mettre en place pour maintenir la souveraineté ?**

---

SÉBASTIEN JEAN

Les Chinois savent de quel jeu il s'agit et savent très bien le jouer. Je pense d'ailleurs qu'on a plus besoin de garder la masse industrielle que d'avoir les transferts de technologie chinoise. C'est vrai qu'ils sont en avance dans certains domaines, mais il n'y a rien d'irratrapable. Il y a aussi les autres piliers de l'action publique, politique industrielle et politique macro-économique, y compris le taux de change. Nous parlions de minerais critiques par exemple, il me semble qu'il est important de souligner aujourd'hui qu'il n'y a pas de modèle économique viable pour développer une industrie de raffinage de minerais critiques sans intervention de l'Etat, par exemple sous forme de garanties.

CÉLIA COLIN

Notre marché de consommateurs au pouvoir d'achat important est notre premier atout, et les Chinois en ont besoin. Ensuite, et c'est plus vrai pour la France que pour d'autres pays plus industrialisés comme l'Allemagne ou l'Italie, le fait d'accepter les investissements chinois en France et en Europe, contre des transferts de technologies, nous permettra de recréer notre tissu économique. Ce n'est pas forcément une perte de souveraineté, même s'il faut que ce soit encadré.

Sur les investissements directs étrangers, nous sommes d'accord : la France a besoin de transfert de technologies.

Souvenez-vous, il y a 15 ou 20 ans, vous ne pouviez accéder à ce merveilleux marché chinois qui a attiré toutes les grandes multinationales occidentales, qu'à condition de faire des JV 50-50, d'où vous vous faisiez sortir quand le Parti communiste chinois avait décidé de reprendre le contrôle de l'entreprise. Et ça continue.

Il ne faut pas croire que la souveraineté, ce n'est que la chaîne physique de production, c'est-à-dire le fait qu'on vous envoie un produit manufacturé de Chine. La détention capitaliste de l'outil de production est également un élément structurant de la souveraineté. Puisque nous rentrons effectivement dans un monde des empires, la question de la souveraineté est centrale. Alors oui pour les investissements mais avec des transferts de technologies et des contrôles sur l'outil productif. Je vais prendre un exemple. Des gigafactories de batteries chinoises sont en construction en Europe. Si un jour la Chine décide de faire sur les batteries la même chose que ce qu'elle a fait vis-à-vis du Japon sur les terres rares, c'est-à-dire nous assécher de batteries pour nous faire chanter quelle que soit la raison commerciale ou géopolitique, croyez-vous vraiment que les usines de batteries à capitaux chinois en Europe vont fonctionner à pleine capacité ? Pas un instant ! Ce qui veut dire que, oui, vous investissez mais il faut aussi mettre des clauses de gouvernance par lesquelles on peut reprendre le contrôle en cas de crise géopolitique. Encore une fois, c'est une question de négociation. Deuxième élément, Sébastien pointait les effets secondaires du protectionnisme sur l'innovation et sur la concurrence. Je voudrais souligner un risque inverse qui existe aujourd'hui. Dans l'état actuel du tissu industriel français, par exemple, qui est singulier, différent de celui de l'Allemagne, les fermetures d'usines touchent beaucoup de PMI qui sont des sous-traitants de spécialité. 40% de nos PMI font de la sous-traitance de spécialités et détiennent des savoir-faire uniques ou quasiment uniques. Et donc la domination industrielle chinoise menace non seulement l'emploi mais est également en train de détruire des savoir-faire, comme on l'a connu par

OLIVIER LLUANSI

exemple dans le textile il y a 30 ans. Et la destruction des savoir-faire, ce n'est pas quelque chose qui se remonte simplement en investissant, en créant une usine. Cette destruction n'est pas irréversible, mais elle est extrêmement durable. Si on ne se protège pas aujourd'hui, des savoir-faire vont être détruits et il sera difficile de les retrouver. Pour les batteries, il a été possible de trouver de l'argent pour permettre la construction de gigafactories, mais pas encore les savoir-faire pour les faire tourner.

CÉLIA COLIN

La protection des industries dans l'enfance a été autorisée par les règles de l'OMC pour les pays émergents. Je vais être délibérément provocatrice, mais on pourrait se demander aujourd'hui qui sont les économies avancées et les économies émergentes ?

Après la question est de savoir si nous avons les instruments pour réagir. Nous avons la logique, le concept général, mais serons-nous capables d'établir la liste des 60 ou 80 productions indispensables pour construire notre souveraineté ? C'est un vrai défi de nos politiques industrielles, de notre stratégie industrielle au niveau européen.

Aujourd'hui cette liste n'est pas définie. Elle a été faite sectoriellement. C'était les cinq piliers du Green Deal (panneaux solaires, pompes à chaleur, filière hydrogène, batteries, éoliennes). Mais la réflexion globale sur les productions sur lesquelles on doit miser, en étant prêt à payer le prix de la protection de l'environnement et le prix de la souveraineté est encore à mener en Europe. Pour moi, c'est un enjeu central. Doit-on le faire au niveau européen ? Évidemment, à terme, c'est le bon niveau. Quand on pèse moins de 3% de l'économie

mondiale, le poids de la France, une stratégie solitaire n'aurait aucun sens.

En revanche, quelle est la bonne dynamique ? Regardons ce qui a fonctionné pour les médicaments critiques. En commençant par les institutions et la comitologie européennes, aucune solution ne se dégagera avant 15 ans. Pour les médicaments critiques, la France a d'abord publié une liste... Économiquement et techniquement, la liste ne tenait pas la route parce que pour deux tiers de ces médicaments critiques, le marché français était trop petit pour justifier un investissement de relocalisation. Mais l'initiative française a provoqué un choc politique. La Commission a réagi, parce qu'il s'agissait du marché unique. Elle a remis en route son groupe de travail qui piétinait depuis trois ans et demi et, en neuf mois, on a abouti à une liste de médicaments critiques européens. 80% figurent également sur la liste française. Donc la gouvernance européenne aujourd'hui, n'est pas adaptée. Ces sujets de souveraineté ne sont pas l'ADN des institutions européennes qui sont construites pour la paix contre le nationalisme et la souveraineté. Dès lors, il faut faire des coups de force, avec une politique française affichée, quitte à irriter nos partenaires. Pour les médicaments critiques, la France a eu des appels de la Belgique et de l'Irlande, et a réussi à constituer une coalition, dans le style de l'alliance du nucléaire, qui ont permis de faire basculer la Commission. En termes de gouvernance, il faut par défaut commencer par l'état-nation, le vieil état-nation, où il y a une génétique de souveraineté.

Si le marché français est trop petit pour un médicament critique par exemple, une stratégie de type chinoise pourrait être adoptée avec une prise de leadership sur un marché, une alliance avec un noyau dur de pays européens et l'exportation de l'excédent. Et comme ça, on sort par le haut, on innove, on a

CÉLIA COLIN

un effet d'échelle, de massification de la production, mais ça demande effectivement de prioriser.

JEAN-LOUIS MISSIKA

**Mais cela suppose une économie dirigée, et nous ne sommes pas dans une économie dirigée. Cela suppose un État qui a des moyens et l'État n'a plus aucun moyen. Et cela suppose un écosystème qui fonctionne et au regard de beaucoup d'expériences passées, je suis dubitatif. Il y a une vingtaine d'années, nos start-ups dans le secteur de la robotique étaient tout à fait comparables à ce qui pouvait exister en Chine, voire plus avancées. Dans le cas des véhicules autonomes, nos start-ups, il y a une quinzaine d'années, n'étaient ni plus ni moins intéressantes que celles qui existaient aux États-Unis ou en Chine. Et tout ça n'a pas prospéré faute de capital-risque et donc de financement adapté, parce que les grands groupes n'ont pas passé de commandes à ces startups et que les Etats et l'UE ne les ont pas subventionnés, comme la Chine a pu le faire. Ces dysfonctionnements sont connus. Ils ne sont pas spécifiques à la France, car malheureusement on voit la même chose dans les autres pays européens. L'économie d'innovation ne fonctionne pas en Europe. Et ce n'est pas qu'une question de moyens, c'est aussi une question d'organisation, de système socio-économique et de culture du risque.**

---

Donc si je comprends bien, il faut aller voir les Chinois et leur dire :« vous pouvez investir chez nous, mais il faut des transferts de technologies ; on va faire du protectionnisme « en dentelle » ; par ailleurs on va vous tordre le bras sur la monnaie ». J'ai du mal à voir comment ils peuvent l'accepter d'autant qu'ils ont des capacités de rétorsion énormes. La France n'est pas très performante commercialement en Chine

mais il y a quand même 25 milliards d'exportations françaises annuelles vers la Chine et chaque fois que l'Union Européenne active ses instruments de défense commerciale, la Chine riposte en fermant son marché à nos vins et spiritueux ou à nos produits laitiers. En plus, ils ont le levier des minéraux critiques. Ils peuvent nous mettre à genoux quand ils veulent. Alors je sais bien que l'Europe est un très grand marché, mais la Chine peut faire face. Elle a une capacité d'absorber les chocs, ses entreprises n'ont pas de vraies contraintes de rentabilité, et elle peut faire de la « répression » salariale ou sociale.

Pour moi, il faut oser le rapport de force. Il faut sortir de l'état d'esprit européen, qui refuse a priori le rapport de force. « L'accord de Turnberry »<sup>5</sup> en a été l'exemple flagrant. Ce refus des rapports de force est ancré dans l'idée que les Européens n'ont pas la maîtrise de l'escalade (*escalation dominance*), comme on dit en théorie des jeux. C'est-à-dire l'idée que si l'on répond, il s'ensuivra une montée aux extrêmes, qui se soldera par notre échec. C'est une impasse intellectuelle dont il faut sortir : ce n'est pas parce qu'on répond que le partenaire ira jusqu'à la dernière extrémité, il n'y a pas intérêt lui-même, et réponse n'est pas forcément synonyme d'escalade. Le problème, c'est que si on ne répond pas, on nourrit l'idée que l'on peut empiéter sur les intérêts européens sans que cela ne suscite de réponse. C'est une incitation aux comportements agressifs contre l'UE. Mais il y a une condition forte pour sortir de cet état d'esprit : il faut accepter de prendre des coups (et des coûts). C'est toujours difficile à accepter et plus encore lorsque les coups sont inégalement distribués entre les Etats membres... Il est facile pour ceux qui veulent faire pression sur l'UE de jouer politiquement de ces divisions, en visant les intérêts économiques des Etats membres que l'on veut faire fléchir. Ils n'auront pas le même avis. Pour répondre à ce défi, il faut une meilleure coordination politique, bien entendu, mais il faut aussi être plus actif dans la compensation des victimes

collatérales de ces confrontations. Parce qu'il y en aura, c'est évident. En tout cas, il faut se donner les moyens de résister un peu plus. La Chine peut nous couper les minerais critiques, mais elle ne peut pas se passer du débouché européen non plus.

Limitier nos vulnérabilités doit faire partie des priorités de politique industrielle. Deux me paraissent évidentes vis-à-vis de la Chine : les matériaux critiques, notamment dans le raffinage, et les principes actifs pharmaceutiques. Par rapport aux Etats-Unis la situation est encore plus complexe parce qu'il y a un triptyque défense, finance et numérique. Il ne s'agit pas de couper toute relation, mais de renforcer notre résilience, notre robustesse et notre capacité de résistance. Enfin, nous sommes obligés de choisir où nous allouons nos forces pour des raisons précédemment présentées : nous vivons dans un système libéral largement décentralisé, avec des États-membres souvent impécunieux, surtout le nôtre.

Je ne peux qu'abonder. Dans un monde de rapport de forces, celui qui n'est pas prêt à se battre est sûr de perdre la bataille. Des raisons de gouvernance jouent ici contre l'Europe : même lorsque la Commission européenne est en mesure d'agir, par exemple, sur les mesures de sauvegarde, elle est en incapacité de décider rapidement ou même d'instruire les dossiers. Je pense à la chimie qui a déposé plusieurs demandes abandonnées en chemin sans que ça fasse de bruit. Donc il faut changer d'état d'esprit et jouer nos cartes et nos atouts. Le marché européen en est un. Notre socle technologique est en retard mais n'est pas du tout déplorable. Je vous rappelle une force spécifiquement française qui résulte de notre faiblesse dans le commerce international. La France a un déficit commercial et, en cas d'escalade, un pays en déficit commercial peut se dire qu'à la fin il ne va pas perdre tant que ça. Il peut perdre temporairement mais, à long terme, il est plutôt dans une situation où il n'a pas grand-chose à perdre, étant déjà en

OLIVIER LLUANSI

déficit. Mais ce n'est pas le cas de l'Europe prise dans son ensemble qui est largement excédentaire, comme cela a été rappelé à propos du Mercosur par, je crois, la première ministre danoise. Cette situation-là ne va pas, à mon avis, durer très longtemps parce qu'elle repose beaucoup sur le système productif allemand, dont les grands fondamentaux, le gaz russe bon marché et l'accès au marché chinois, sont en train de disparaître, sans parler des finances publiques allemandes qui, bon gré mal gré, naviguaient, grâce aux Länder, en dessous des radars des aides publiques européennes.

CÉLIA COLIN

Je partage cette invitation à ne pas refuser les rapports de force. Il faut aussi garder à l'esprit qu'en Chine ou aux États-Unis, on compense sans doute un peu moins les perdants. Les populations doivent s'adapter.

SÉBASTIEN JEAN

Ce qu'il y a, c'est qu'aux États-Unis, les perdants d'une attitude plus ferme ne sont pas à la table de décision. Or, si la partie adverse cible adroitement les intérêts européens sur lesquels elle fait pression, elle place certains Etats membres en situation de perdants, et eux seront autour de la table pour le vote de la décision.



**J'ai une question, pour terminer : ne faut-il pas construire une vraie doctrine stratégique européenne vis-à-vis de la Chine ? Jusqu'à présent, l'Europe a été ballotée entre l'approche « on ouvre portes et fenêtres » et la pression des Américains pour bloquer la Chine, comme ils l'ont fait pour Huawei. On voit bien que les Chinois hésitent entre deux politiques, soit accepter la proposition de Donald Trump, c'est-à-dire deux superpuissances qui se partagent le monde et dévorent l'Europe de concert, et cette tentation existe côté chinois, soit au contraire considérer que l'Europe peut se détacher des États-Unis, ce qui permettrait à la Chine de prendre le leadership mondial. Pour l'Europe, il y a une réflexion à mener face à ce dilemme. Que peut-elle proposer à la Chine, sur un plan géopolitique, environnemental, économique, financier, etc. ? Cette approche globale et de long terme correspond à la façon de raisonner des Chinois, et pourrait peut-être les convaincre que l'Europe est un acteur stratégique de premier rang avec qui il est utile de négocier. On voit bien qu'aujourd'hui, la Chine ne prend pas l'Europe au sérieux.**

---

Je pense que l'enjeu va se jouer en grande partie avec les pays tiers. L'Europe doit capitaliser sur le fait que les problèmes rencontrés sont des préoccupations partagées par beaucoup de pays. Le « chaos trumpien » frappe dans toutes les directions avec plus ou moins de pouvoir destructeur. Mais la progression des excédents chinois va aussi dans toutes les directions. Le commerce extérieur chinois s'est déjà puissamment redéployé depuis cinq ans. L'Europe se situe dans la moyenne de l'évolution haussière des exportations nettes chinoises ; aux États-Unis les importations chinoises se sont effondrées et reculent de plus d'un tiers, mais les pays de l'Asean, l'Afrique et l'Amérique latine ont vu les flux d'exportation chinois augmenter une fois et demie plus vite que

la moyenne. Ces pays ont les mêmes préoccupations que nous, et ne sont pas non plus équipés pour engager des rapports de force. L'Europe doit capitaliser là-dessus autant que possible et essayer de sauvegarder un certain nombre de règles. Elle doit chercher à créer un partenariat politique avec un groupe de pays qui, entre eux au moins, se mettent d'accord sur une préservation de règles, de coopérations et de relations de confiance. Et les politiques de sécurité économique sont d'autant plus faciles à déployer à un coût acceptable avec un groupe de partenaires disposés à avancer dans ce sens. C'est une réponse un peu diagonale par rapport à la Chine et aux États-Unis, mais elle permettrait de trouver un point d'appui plus solide, face aux deux superpuissances. Je pense notamment au partenariat transpacifique<sup>6</sup>, ensemble de pays très intéressants dans lequel il y a à la fois le Royaume-Uni, le Japon, l'Australie, la Malaisie, le Vietnam. Le cas de l'Inde est également très intéressant. Cela donnerait une robustesse à l'assise européenne, cohérente avec son ouverture au monde. Mais elle suppose d'abord un renforcement de nos investissements de souveraineté. Il n'y a pas de proposition valable tant que l'Europe est aussi vulnérable. Il faut commencer par là.

Je suis d'accord. Le préalable dépend de nous. Il est « domestique ». Il faudrait peut-être aller chercher un nouveau multilatéralisme pour contrer les deux puissances. Mais pour ce faire, il faut être crédible et nettoyer devant sa porte. Au niveau européen, un président de la République française qui parle de politique industrielle dans un conseil européen n'est pas crédible, vu notre *track record*. Et pourtant, cela a été le cas des dizaines de fois, où l'on a expliqué à nos partenaires européens excédés ce qu'ils devaient faire. Dans un premier temps, je ne vois pas d'autre solution que ce que j'appelle le protectionnisme « en dentelle ». Décidons nos combats. Certains produits peuvent être achetés pas chers en Chine, malgré un coût social

ou environnemental, mais la balance coût/avantage peut le justifier. En revanche, d'autres doivent être produits absolument chez nous sauf à être sous la menace de chantage permanent des producteurs en situation de monopole. Nous devons établir cette liste.

## Notes

- ① Cet échange a eu lieu avant la publication des travaux du haut-commissariat à la stratégie et au plan, appelant à la mise en place d'un droit de douane de 30% sur les importations chinoises
- ② <https://www.rexecode.fr/competitivite-croissance/a-noter/hyper-competitivite-de-la-chine-menace-durable-pour-l-industrie-en-europe>
- ③ Contrat d'enlèvement, par lequel un donneur d'ordre garantit un volume et un prix. Pour des activités émergentes, cela réduit notamment le risque, permet de trouver des financements et de se concentrer dans un premier temps sur la performance opérationnelle.
- ④ En octobre 2024, l'UE a mis en place des droits anti-dumping de 35% venant s'ajouter aux droits de douane de droit commun de 10%. La Commission réfléchit actuellement à la possibilité d'imposer un système de prix de vente minimum aux constructeurs chinois, en substitution aux droits anti-dumping. Pour mémoire, les droits de douane américains se situent actuellement à 135% (note de la rédaction de la Grande conversation)
- ⑤ Accord commercial entre l'Union européenne (UE) et les États-Unis du 27 juillet 2025, par lequel l'UE accepte de supprimer les droits de douane sur les produits

industriels américains entrant en Europe et de se voir imposer 15% de droits sur ses exportations vers les États-Unis. Il doit être ratifié par le Parlement européen (cf

<https://www.lagrandeconversation.com/monde/guerre-commerciale-europe-etats-unis-le-facteur-sonne-toujours-deux-fois/>).

- ⑥ Il s'agit du « Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership » ("CPTPP"), accord de libre-échange, qui réunit onze pays des rives du Pacifique plus le Royaume-Uni (note de la rédaction)