

Donald Trump et le PDG d'Apple Tim Cook visitent l'usine de fabrication d'ordinateurs Flextronics où sont assemblés les Mac Pro d'Apple à Austin, au Texas, en novembre 2019.



Guerre commerciale

L'effet industriel Trump... mais lequel ? Apple redirige sa production d'iPhone de la Chine vers l'Inde

Apple a l'intention de rediriger sa production d'iPhones de la Chine vers l'Inde. La défense de l'industrie américaine par Donald Trump, via les droits de douane et la guerre commerciale, est-elle réellement efficace ou rentable ?

Atlantico : Apple semble vouloir rediriger sa production d'iPhone à destination des Etats-Unis de la Chine vers l'Inde. Que peut-on dire, au juste, de l'impact de la politique américaine (notamment en matière de droit de douanes) sur les chaînes de production mondiales ? Faut-il s'attendre à d'importants bouleversements dans les années à venir ?

Jean-Marc Siroën : « *Produire un iPhone requiert une main-d'œuvre hautement qualifiée, une logistique sans faille et des écosystèmes industriels complets* » a récemment déclaré Tim Cooke, directeur général de Apple. En réalité, sa firme vend ses iPhones, mais elle ne les produit pas, du moins au sens manufacturé du terme. La question est plutôt de savoir dans quel pays la firme de Tim Cooke fera assembler par ses sous-traitants -essentiellement la firme taïwanaise Foxconn-, ses quelques centaines de composants fournis notamment par le Japon (écran tactile, mémoire DRAM), Taïwan, (processeur), la Corée du Sud (écran tactile, batterie), etc.

Cet assemblage a été et reste largement réalisé dans les méga usines implantées dans les zones spéciales chinoises qui bénéficient d'une franchise de droits de douane sur les importations de composants. L'emblématique zone de Shenzhen a ainsi été longtemps considérée comme le paradis des grandes multinationales de l'électronique mondiale. Les

chose ont commencé à se gâter avec la hausse des coûts salariaux, le durcissement de la Chine et le blocage d'usines d'assemblage lors de la Covid. Les droits de douane de Trump 1 (maintenus par Biden) ont profité à des pays comme le Vietnam qui a creusé son excédent avec les Etats-Unis. C'est à ce moment-là que des firmes comme Apple ont décidé diversifier la localisation de leurs sous-traitants, en Inde notamment. Il est évident que si Trump 2 amplifie Trump 1 ce mouvement de relocalisation s'accélérera à une condition toutefois : que les droits de douane stratosphériques épargnent les éventuels pays d'accueil et tout particulièrement, l'Inde.

Avec ou sans Trump, le modèle « Apple » de mondialisation aurait montré ses limites, notamment la très grande vulnérabilité des chaînes de valeur mondiales. Il suffit en effet que, pour une raison ou pour une autre, un composant essentiel vienne à manquer pour que tout l'aval de la chaîne, jusqu'au produit final, soit touché comme on l'a vu il n'y a pas si longtemps dans l'industrie automobile. Mais la politique erratique de Trump ne se contente d'accélérer le sécurisation des chaînes de valeurs ce qui pourrait être à terme, positif, elle en rajoute aussi sur son insécurisation. La politique commerciale américaine est ainsi devenue elle-même un facteur de risque. S'en prémunir aura un coût exorbitant pour l'économie mondiale.

Don Diego de la Vega : Il nous est aujourd'hui donné de voir qu'il n'y a parfois qu'un pas entre un effet d'annonce et un effet d'aubaine. Ne perdons pas de vue, en effet, qu'Apple envisageait – et a d'ailleurs commencé – de relocaliser une partie de sa production d'iPhone en Inde plutôt qu'en Chine bien avant l'arrivée au pouvoir de Donald Trump. Cela fait déjà plusieurs années maintenant que l'on en parle. C'est, peu ou prou, au début de la pandémie de Covid que l'opération a commencé. Bien sûr, Apple ne produit pas encore l'essentiel de ses téléphones en Inde... et c'est assez normal : une telle évolution se fait sur le temps long. On parle en effet de quelque 300 millions d'iPhone environ. Cela prend du temps, même pour une entreprise aussi rapide qui, rappelons-le, avait su mettre en place toute une chaîne de production en moins de dix ans. Après tout, le tout premier iPhone a vu le jour en 2007 et dès 2017, la barre des 100 millions était largement dépassée. Compte tenu de cette rapidité, il n'est pas absurde d'imaginer qu'Apple puisse, en quelques années, déménager une partie de ses chaînes de production de la Chine vers l'Inde. Cela impliquerait toutefois de revoir une production très tendue, qui repose sur une myriade de sous-traitants. Apple s'appuie sur la fameuse formule "0 stock, 0 défaut, 0 délai", ce qui suppose évidemment un fonctionnement extrêmement exigeant. C'est bien pour cela que l'on ne peut parler que d'un "effet d'aubaine", comme je le disais en début d'entretien, en ce sens que la politique de Donald Trump accélère potentiellement la démarche mais pas davantage.

À l'heure actuelle, il est même assez difficile de dire s'il s'agit ou non d'une accélération très marquée. Il est même probable que la politique du président ne fasse que confirmer les velléités de la direction d'Apple, comme d'autres fabricants, notamment américains, de se découpler autant que faire se peut de la Chine. Quand c'est possible, à tout le moins, ce qui est loin d'être systématique : Apple bénéficie de marges conséquentes, ce qui n'est pas le cas de tous les autres. De plus, et même s'il est certain que l'assemblage de certains produits en

Inde soit plus rentable qu'en Chine, cela ne signifie pas nécessairement qu'il soit économiquement pertinent de déménager d'autres productions potentiellement plus sensibles. Dans ces conditions, il apparaît difficile d'affirmer avec certitude que les mouvements industriels visant à éviter la Chine trouvent racine dans des intentions politiques ou géopolitiques. Le plus probable, ne nous leurrions pas, c'est bien davantage la tentation de faire jouer au mieux les avantages comparatifs. Il s'agit moins d'éviter la Chine que de bénéficier des atouts du Vietnam, de l'Indonésie ou de l'Inde, notamment. Sans s'aliéner, évidemment, le marché chinois qui demeure stratégique et essentiel.

Les industriels font leur calcul sur le temps long, c'est-à-dire au moins cinq à dix ans. En l'état, la politique tarifaire de Donald Trump change tous les deux ou trois jours. Tant qu'elle ne se sera pas stabilisée, il sera difficile de savoir avec certitude quelle sera la réaction des uns et des autres. D'autant plus que les menaces du président américain concernent évidemment d'autres nations que la Chine. Il a fait montre d'une grande sévérité à l'endroit du Canada comme du Mexique et les sanctions qu'il prévoit concernent également le Japon, l'Inde ou la Russie, par exemple. La Chine dispose, pour sa part, de capacités de négociation conséquentes et de capacités de résistance importantes. Par conséquent, et parce qu'elle reste absolument indispensable dans bien des domaines, rien ne permet d'affirmer qu'elle sera nécessairement plus atteinte que les autres nations du monde. On pourrait citer plusieurs des leviers dont elle dispose, à commencer, par exemple, par les terres rares.

Bien sûr, il faut s'attendre à des réorganisations dans les chaînes de production. Il serait naïf de penser que cela n'arrivera pas, puisqu'il y en a de toute façon quoi qu'il arrive. Il faut toutefois distinguer ce qui relève de la décision de microéconomie industrielle, c'est-à-dire de l'exploitation des avantages comparatifs, et ce qui relève à l'inverse de décisions conscientes ; politisées ou géopolitisées. En temps réel, la part des choses est dure à faire, mais on peut néanmoins reconnaître que de nombreuses productions quittent ou vont quitter la Chine. Ce qui est plutôt une bonne nouvelle pour cette dernière, les travailleurs chinois n'ayant pas vocation à fabriquer des jouets et du textile toute leur vie durant. Il est assez logique qu'ils finissent par monter en gamme et il faut donc s'attendre à voir un peu moins de Nike ou Apple en Chine et peut-être davantage de Tesla ou Caterpillar. Ce n'est ni particulièrement étonnant, ni spécialement déplorable.

Ce qui m'interroge bien davantage, c'est la politique de la France vis-à-vis de tout cela : une partie de nos entreprises, parmi lesquelles Sanofi, CGA CGM et peut-être même LVMH, réfléchissent à produire davantage aux États-Unis. Je ne vois pas bien ce que nous aurions à retirer d'une telle opération. Je vois ce que nous avons à y perdre, mais j'ai du mal à comprendre quels seraient nos gains en retour. La Chine monte en gamme, c'est normal, d'autant qu'elle peut s'appuyer sur des secteurs très forts, notamment du côté de l'énergie. L'Europe, elle, fait face à dix ou quinze ans d'évolutions toujours plus défavorables vis-à-vis de l'Allemagne et je conçois que certains de nos géants français espèrent mieux négocier avec Washington en s'installant aux États-Unis. Le problème étant bien sûr qu'ils le fassent sans contrepartie. Contrairement à la Chine, l'Europe est très tributaire du commerce international.

Dans quelle mesure la politique menée par Donald Trump pourrait s'avérer de nature à remettre en question la domination mondiale de la Chine sur la production et l'industrie ? Qui pourrait faire office de concurrent "viable" ?

Don Diego de la Vega : Je n'y crois pas un seul instant. Revenons-en aux ordres de grandeur les plus parlants : en matière de production industrielle, la Chine représente l'équivalent des huit autres pays suivants cumulés. La domination manufacturière chinoise est comparable à la domination que les États-Unis d'Amérique exercent en matière de finance ou d'armement. Dès lors, les États-Unis ne peuvent pas se passer de la Chine s'ils veulent travailler à leur rebond industriel national. On peut ainsi s'appuyer sur l'exemple de la construction, qui pose aujourd'hui problème en Amérique. Bâtir une nouvelle maison, ou même un nouveau logement, implique des outils, des câbles, de l'air conditionné ou de la moquette, par exemple, qui, pour l'essentiel, sont produits en Chine. Dès lors, il va de soi que l'idée de mener une politique commerciale protectionniste, c'est aussi enterrer l'idée de toute construction à bas prix sur le sol américain. Ce n'est pas pour rien que le marché est gelé à l'heure actuelle.

Du fait de cette domination écrasante, je ne crois pas que la Chine soit réellement menacée. En revanche, il est vrai de dire qu'elle sera bientôt confrontée à une série de défis. Ceux-ci concernent la répartition, la demande, l'offre domestique et très certainement la production sur certains domaines. La question de la transformation des SOE – pour State-Owned Enterprises, de véritables conglomérats semi-étatiques qui doivent se réformer parce qu'ils sont tout à la fois très gourmands en capital et assez peu efficents – doit évidemment être posée. Et pourtant, force est de constater que l'essentiel de ces défis reste interne à la Chine. Les problèmes de l'industrie chinoise ne sont que très marginalement liés au reste du monde et c'est bien pour cela qu'il est difficile de mener contre elle une réelle guerre commerciale. La politique de Donald Trump peut bien sûr embarrasser la Chine, mais c'est davantage en raison de l'incertitude qui fait suite aux incessants changements d'avis du président que parce qu'il aurait, sur le fond, touché un point sensible.

La Chine s'appuie avant tout sur son propre marché pour assurer sa croissance et elle n'ignore pas le caractère parfois très protectionniste des États-Unis. Il n'y a donc là aucune surprise.

Jean-Marc Siroën : Trump est un isolationniste qui justifie sa politique par la création d'emplois aux Etats-Unis, de nouvelles recettes fiscales qui réduiraient son abyssal déficit budgétaire et son jumeau, le déficit commercial. S'inquiète-t-il autant que cela de la domination de la Chine ? Une fois de plus, sa politique est illisible : il a dans un premier temps exonéré la Chine de droits supplémentaires avant de lui imposer ...145% qu'il s'empresse ensuite de reconnaître comme trop élevés ! De ce point de vue, la politique protectionniste de Joe Biden était plus lisible puisqu'elle ciblait clairement les industries d'avenir où la Chine était en train de prendre le leadership comme les automobiles électriques ou les batteries.

Ce que peine à comprendre Donald Trump c'est que dans un monde structuré par les chaînes de valeurs, le protectionnisme affaiblit directement l'industrie nationale si elle touche les composants importés. La relocalisation des chaînes d'assemblage ne sert pas à grand-chose si elle ne s'accompagne pas d'une relocalisation des composants et même des matières premières indispensables qui sont rarement disponibles dans le pays. Il ne faut pas se faire d'illusions, la « renationalisation » des chaînes de valeur ne peut pas aller très loin même pour les Etats-Unis. La diminution des risques passe par la diversification des fournisseurs, pas par leur localisation dans un seul pays, même s'il s'agit du pays d'origine.

Qu'en est-il de la Chine ? Si, pour les Etats-Unis, il s'agit de reconquérir les niveaux intermédiaires de la chaîne de valeur (le design et la distribution aux Etats-Unis, la production ailleurs) il s'agit pour la Chine de la remonter, de l'assemblage à la conception. C'était l'objectif du plan China 2025 qui n'a été que partiellement atteint puisque le pays reste dépendant dans de nombreux domaines, notamment les très stratégiques semi-conducteurs. Elle n'a pas non plus atteint ses objectifs dans l'aéronautique.

Néanmoins le succès spectaculaire de la firme automobile BYD laisse entrevoir le déclin du modèle Apple de mondialisation fondé sur l'internationalisation de la chaîne de valeur ce qui pourrait réhabiliter les stratégies d'intégration verticale, de la batterie électrique à la vente des automobiles. La politique de Trump risque d'accélérer le mouvement mais au profit de la Chine, surtout si, du fait des droits de douane, les producteurs américains doivent payer plus cher leurs matières premières et leurs composants.

Quel impact ces changements sur les chaînes de production peuvent-ils engendrer dans le monde (et notamment en Europe) ? Faut-il s'en inquiéter (et si oui, avons-nous les garde-fous suffisants) ou peut-on au contraire chercher à en tirer profit ?

Jean-Marc Siroën : Si les rapports Draghi et Letta ont montré les faiblesses bien réelles de l'Europe, notamment son retard dans les composants électroniques (malgré le géant néerlandais ASML) et les voitures et batteries électriques (malgré quelques efforts), il n'est pas interdit de souligner quelques avantages à commencer par un marché intérieur suffisamment vaste pour atteindre le seuil critique dans un monde où les marchés d'exportations seraient devenus moins accessibles. Pour une part importante, l'internationalisation de la chaîne de valeur s'est réalisée ces trente dernières années avec des pays aujourd'hui membres de l'Union européenne ou liés à elle par des traités commerciaux (Grande-Bretagne, Maroc, Turquie,...). Airbus qui, avec Apple, sert souvent d'exemple à l'éclatement de la chaîne de valeurs, est ainsi moins dépendante de ses fournisseurs et sous-traitants que la firme américaine. Le défi pour l'Union européenne est ailleurs : ne pas s'encrouter dans les industries en déclin (même au nom de la « réindustrialisation »), comme l'a fait l'industrie automobile allemande, et rattraper son retard dans les industries d'avenir. Vaste programme, il est vrai.

Don Diego de la Vega : Les changements de chaînes de production sont liés à des décisions locales, décentralisées et prises au niveau des entreprises à proprement parler. Cela ne constitue donc, en théorie, pas un problème particulièrement handicapant... sauf si, bien

sûr, ils sont induits par des décisions beaucoup plus irrationnelles, qui ne reposent pas sur une réalité industrielle ou commerciale. C'est précisément ce à quoi nous assistons aujourd'hui avec le président Donald Trump. Dans ce cas de figure, il faut effectivement redouter de potentielles perturbations et celles-ci peuvent s'avérer assez importantes.

J'ai personnellement tendance à penser que l'existence de la Chine (qui officie somme toute comme un producteur de dernier ressort) et la fragmentation de l'offre devraient permettre de contourner assez aisément les éventuels blocages douaniers américains. Il y a, aux États-Unis, quelques dizaines de milliers de douaniers, dont un tiers environ travaillent dans les ports. Très concrètement, cela signifie qu'il n'est pas possible de contrôler l'intégralité des porte-conteneurs qui arrivent chaque jour aux États-Unis. Les Américains ont d'ailleurs plutôt tendance à se focaliser sur la provenance légale des produits que sur la valeur ajoutée, ce qui n'est guère étonnant... puisqu'il est extrêmement difficile de déterminer la nationalité d'un produit. La logique douanière et la logique économique peuvent s'avérer très différentes sur ce point.

Notons également que les chocs monétaires sont généralement beaucoup plus insidieux et plus destructeurs que les chocs réels, c'est-à-dire pétroliers ou douaniers, notamment. Tant qu'on en reste à des modifications à la marge, ce n'est jamais insurmontable. On finit toujours par s'adapter. C'est précisément pour cela que le marché paniquait au début du mois d'avril : le risque de transformations substantielles était réel avant que Donald Trump ne décide finalement de faire marche arrière ou, au moins, de jouer la carte de l'apaisement. Par conséquent, en l'état actuel des choses, il y a moins matière à s'inquiéter, me semble-t-il.

La défense de l'industrie américaine par Donald Trump est-elle efficace ou rentable, au regard des bouleversements engendrés et du "prix" à payer pour l'économie mondiale ?

Jean-Marc Siroën : Je doute que Trump se soucie beaucoup du « prix » à payer pour l'économie mondiale. En bon « réaliste » il n'est pas pour lui si terrible que cela de perdre si les autres perdent davantage. C'est même la seule rationalité qu'on peut trouver au jeu « perdant-perdant » qu'il est en train de nous jouer.

Disons-le franchement, si Donald Trump persistait dans ses « tariffs follies » il porterait un grand coup à sa propre industrie puisque les tarifs augmenteraient considérablement ses coûts de production. Ce ne sont pas seulement les firmes étrangères et les consommateurs américains qui les paieraient, mais aussi les producteurs américains. Comment peut-on espérer reconquérir l'assemblage de IPHones ou des automobiles en imposant des tarifs exorbitants aux composants qui resteront longtemps encore importés ?

Il ne fait aucun doute pour moi que Donald Trump rétropédalera. Mais jusqu'à quel point ? Parions qu'il saura transformer son échec en victoire, celle de l'Amérique « great again ». Il y verra même une nouvelle preuve de ses talents de négociateur. Mais à quel prix !

Don Diego de la Vega : Il faut bien comprendre que l'objectif initial de Donald Trump n'était pas stricto sensu de protéger l'industrie, mais bien, à l'inverse, les emplois industriels. Cela

peut paraître une différence anodine, mais en vérité, c'est loin d'être le cas. Si l'on s'attarde sur les verbatims de Donald Trump dans lesquels il aborde ces sujets, on réalise en effet qu'il se plaint souvent de la réduction du nombre d'emplois industriels sur le sol américain, et qu'il pointe du doigt la Chine ainsi que le commerce international. L'ensemble des économistes est d'accord pour dire, à l'heure actuelle, que la Chine n'est pas responsable de la disparition d'une écrasante majorité de ces emplois. Ce n'est pas non plus la faute du Canada ou du Mexique, cela résulte simplement des gains de productivité dans l'industrie. Il faut bien comprendre que c'est le propre de l'industrie : elle est faite pour progresser et ce progrès technique, qui relève de l'innovation, n'est évidemment pas comparable. S'il n'y a plus d'usine de 40 000 ouvriers à Détroit, par exemple, c'est parce que le travail qu'ils exerçaient est maintenant pour partie réalisé par des robots. Et puisque l'on parle souvent de l'industrie automobile, c'est aussi pour cela que les voitures peuvent rester accessibles, à des prix abordables. Un ouvrier américain n'est plus payé comme c'était le cas le siècle passé et s'il fallait encore autant de travailleurs pour produire une seule voiture, elle serait donc beaucoup plus chère. Il est assez logique que la machine ait fini par tuer une partie de l'emploi industriel. Le commerce international n'a joué qu'un rôle très secondaire en la matière. Bien évidemment, dans certains sous-secteurs, c'est peut-être moins vrai et il peut s'avérer choquant de voir toute une industrie déménagée vers l'Asie. Mais à l'échelle macroéconomique, le rôle reste relativement mineur, ne serait-ce que parce que les États demeurent un pays assez fermé, qui commerce essentiellement avec des Canadiens ou des Européens. Parce que les produits fabriqués en Chine sont précisément ceux que l'on ne veut plus produire aux États-Unis, ou que l'on ne peut plus produire.

Malheureusement, j'ai bien peur que Donald Trump croie à ses propres élucubrations et il est difficile de déterminer quelle est la part de mensonge et quelle est la part d'ignorance. Le fait est, au final, que la question est très mal posée (puisque l'on se focalise sur le seul rôle du commerce international, analysé au seul prisme du solde extérieur) et que la réponse fournie est donc mécaniquement mauvaise. Le tarif douanier est utile pour frapper les imaginations, pour faire pression, mais c'est un outil qui reste extrêmement frustre pour répondre à un problème aussi fondamental, aussi difficile à résoudre. N'allons pas croire que les emplois industriels vont revenir par magie ! L'expérience Musk en Asie montre d'ailleurs assez bien le fait qu'il faut désormais s'attendre à des usines sans ouvriers. Ce n'est pas exactement pour tout de suite, mais c'est le sens dans lequel nous allons.