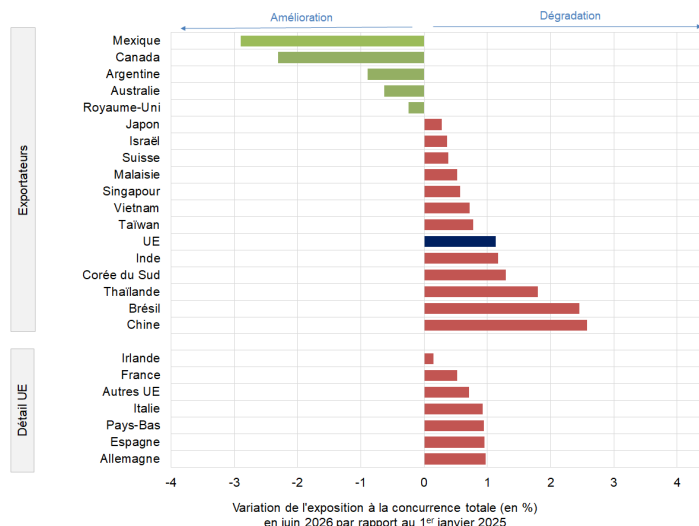


Concurrence sur le marché à l'export américain après les droits de douane

Camille MÉMAIN, Clovis KERDRAIN

- Les hausses de droits de douane mises en place par les États-Unis depuis 2025 sont susceptibles de reconfigurer le commerce international, en pesant plus ou moins lourdement selon les pays et les secteurs. Les seuls taux douaniers moyens ne suffisent pas pour comprendre l'impact sur la compétitivité des exportateurs d'un pays, celui-ci dépendant aussi des droits de douane frappant leurs concurrents.
- Ce document présente un nouvel indicateur Comet permettant d'évaluer l'impact des droits de douane américains sur la compétitivité relative des économies de 18 pays (cf. Graphique) en tenant compte de leurs structures d'exportations. En juin 2026, l'Union européenne se retrouve désavantagée par rapport à ses principaux concurrents (Canada, Mexique, Royaume-Uni) mais légèrement favorisée par rapport à plusieurs pays asiatiques, notamment la Chine (cf. Graphique 3).
- Cette modélisation apporte une analyse détaillée au niveau produit-concurrent sur plus de 5500 produits et 25 secteurs, qui révèle des effets hétérogènes. En effet, les exportateurs européens de machines, de chimie, de produits agroalimentaires (hors boissons), d'acier, de produits informatiques et électroniques, et d'automobiles voient leur exposition concurrentielle s'intensifier.
- L'indicateur Comet permet une évaluation mensuelle et donc un suivi régulier de l'impact effectif des variations de droits de douane sur la compétitivité des exportateurs. Ainsi, on observe une dégradation de la position de l'Union Européenne suite à la convergence des droits de douane frappant les différents partenaires des États-Unis après février 2026.

Effet des différences de hausses tarifaires sur l'exposition à la concurrence sur le marché américain (Indicateur Comet, juin 2026)



Source : USITC, BACI 2024, Calculs DG Trésor.

Lecture : Les pays observant une baisse de leur exposition concurrentielle relative par rapport à janvier 2025 sont le Mexique, le Canada, l'Argentine, l'Australie et le Royaume-Uni : leur situation est améliorée. À l'inverse, les autres pays, dont l'Union européenne, sont dans une situation concurrentielle plus dégradée. En juin 2026, l'exposition concurrentielle accrue des exportateurs européens se traduit, toutes choses égales par ailleurs, par une hausse moyenne de prix relatif de 1,2 %. Cela entraîne une baisse de leur compétitivité sur le marché américain (ou bien contracte leurs marges).

1. Les droits de douane ont redistribué la compétitivité des entreprises exportatrices vers les États-Unis

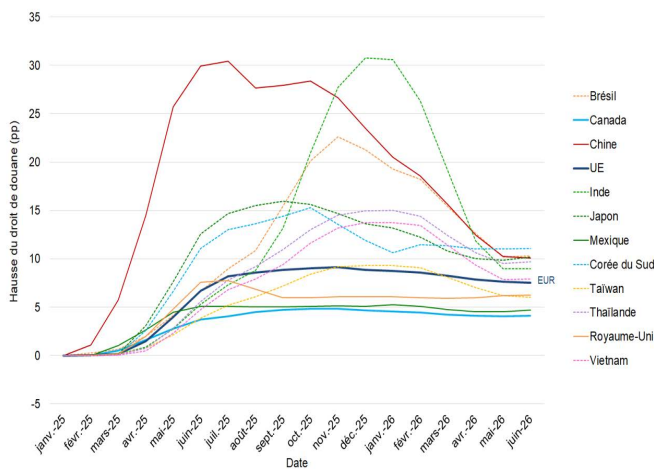
1.1 Depuis 2025, les droits de douane envers l'ensemble des partenaires commerciaux des États-Unis ont augmenté

Le 2 avril 2025, Donald Trump signait un décret présidentiel imposant de nouveaux droits de douane sur la plupart de ses partenaires commerciaux, allant de 10 à 50 % (cf. Encadré 1). Des négociations ont ensuite été menées avec de nombreux partenaires¹, dont l'Union européenne.

Le 27 juillet 2025, après une rencontre entre Ursula Von Der Leyen et Donald Trump, un accord de principe était conclu, fixant les droits de douane de base à 15 % en l'échange d'engagements de la part de l'Union européenne² (UE). Cet accord incluait également l'exemption de certains produits, notamment des médicaments génériques et de leurs précurseurs chimiques ainsi que de biens du secteur aéronautique, faisant tomber le taux moyen pondéré sur les exportations de l'UE vers les États-Unis à 8,8 % en septembre 2025. En comparaison, certains pays avaient négocié des accords avec un taux moyen pondéré à des niveaux inférieurs tels que le Royaume-Uni (6,8 %), le Mexique (6,0 %) ou le Canada (5,3 %), et d'autres s'étaient vus plus pénalisés en moyenne, comme la Chine (43,4 %), le Brésil (28,5 %), ou l'Inde (35,7 %)³.

Depuis, ces droits de douane ont été annulés par la Cour Suprême le 20 février 2026, mais immédiatement remplacés par d'autres droits « généralisés » de 10 %. Des « enquêtes » ont modifié certains taux sectoriels depuis lors et certaines, encore en cours, sont susceptibles de faire évoluer la situation (cf. Encadré 1). En juin 2026, la hausse tarifaire est plus contenue que l'année précédente, et les taux appliqués différents pays ont convergé.

Graphique 1 : Évolution des droits de douane effectifs (lissés sur 3 mois) depuis janvier 2025



Source : USITC, calculs DG Trésor.

Lecture : En juillet 2025, les droits de douane des États-Unis envers la Chine (lissés sur 3 mois) avaient augmenté de 30 points de pourcentage par rapport au 1^{er} janvier 2025.

Encadré 1 : Cadre juridique et chronologie des hausses tarifaires américaines

Le 2 avril 2025, Donald Trump a annoncé la mise en place de droits de douane différenciés pour chaque pays, allant de 10 à 50 % envers un grand nombre de ses partenaires au titre de l'*International Emergency Economic Powers Act* (IEEPA). Si cette loi permet au président des États-Unis de prendre des décisions de politique économique en cas de menace sur la sécurité nationale, la Cour suprême a estimé le 20 février 2026 qu'elle ne lui permettait pas de mettre en œuvre ces droits de douane.

Parallèlement, le gouvernement des États-Unis a mis en place des droits sectoriels appliqués au titre de la section 232 du *Trade Expansion Act* de 1962, permettant des hausses tarifaires face aux importations menaçant la sécurité nationale. Les enquêtes menées dans ce cadre par l'administration Trump ont débouché sur l'augmentation des droits pour l'acier, l'aluminium et le cuivre (50 %) ainsi que leurs dérivés, l'automobile (25 %, limité à 15 % pour l'UE) et les camions (25 %), les bus (10 %), le bois et ses produits dérivés (10 à 15 %), et enfin pour les médicaments brevetés (100 %, et 15 % pour l'UE). D'autres secteurs tels que ceux des dispositifs

(1) Notamment avec le Royaume-Uni, le Vietnam, l'Indonésie, le Japon, les Philippines, le Cambodge, la Malaisie, la Thaïlande, la Corée du Sud, l'Argentine, le Guatemala, le Salvador, l'Équateur et l'UE.

(2) Ce taux de droits de douane de 15 % inclut les droits de douane historiques dits « de la nation la plus favorisée ». Les concessions de l'UE comprennent la baisse de droits de douane à 0 % sur les produits industriels américains ainsi que sur certains produits agricoles, des intentions d'achats de produits énergétique pour 750 Md\$ et d'investissement de la part des entreprises aux US à hauteur de 600 Md\$, d'ici 2028.

(3) World Trade Organization (2026), "WTO IMF Tariff Tracker".

médicaux, des machines industrielles ou des minerais critiques sont encore sous enquête et pourraient être ajoutés à la liste. Ces droits sectoriels n'ont pas été remis en cause par la Cour suprême.

À la suite de la décision de la Cour suprême, les droits de douane adoptés sur le fondement de l'IEEPA ont été immédiatement remplacés par des droits additionnels provisoires de 10 % généralisés sur tous les partenaires commerciaux des États-Unis, au titre de la section 122 du *Trade Act* de 1974. Ces derniers sont arrivés à échéance le 24 juillet 2026.

Désormais, le gouvernement des États-Unis a remplacé ces droits annulés par des droits pérennes pris sur le fondement de la section 301 du *Trade Act* de 1974, qui permet d'adopter des droits à l'encontre d'un partenaire commercial dont les pratiques sont jugées déloyales pour les intérêts américains. C'est dans ce cadre que des droits de douane d'un taux allant de 10 % à 12,5 % ont été imposés à l'encontre de 60 partenaires commerciaux des États-Unis en raison – selon la Maison Blanche – de leur manque d'action allégué pour interdire l'importation de biens issus du travail forcé. Le taux est de 10 %, en incluant les droits de douane de la nation la plus favorisée (MFN) pour l'UE.

1.2 L'effet sur la compétitivité des entreprises européennes est difficile à déterminer

Ces hausses sont susceptibles de reconfigurer le commerce international, en pesant plus fortement sur certains partenaires commerciaux des États-Unis, selon les droits de douane qui leurs sont imposés et la composition de leurs exportations.

Les taux moyens pondérés ne suffisent toutefois pas à estimer l'impact sur la compétitivité des exportateurs – notamment européens – vers le marché américain parce que celle-ci dépend aussi des parts de marché et des droits appliqués à chaque concurrent. Si les hausses de droits de douane pénalisent l'ensemble des fournisseurs des États-Unis par rapport à leurs concurrents américains, elles ont un impact différencié entre exportateurs. Par exemple, l'Union européenne est plus exposée à la concurrence du Canada, dont la structure sectorielle des exportations lui est plus similaire, que de la Chine dans ses exportations vers les États-Unis. Ainsi, même si elle est avantagée face à la Chine d'un point de vue tarifaire, elle peut se retrouver dans une situation défavorable par rapport à janvier 2025.

1.3 Une analyse sectorielle de l'augmentation des droits de douane permet d'identifier des vulnérabilités stratégiques

Pour appréhender l'impact des droits de douane sur une économie, il est nécessaire de faire une comparaison par rapport aux principaux concurrents sur chaque filière. Par exemple, l'Allemagne est principalement en concurrence avec le Japon sur son secteur automobile, et avec la Chine pour les machines. De plus, la hausse des droits de douane a affecté les produits de façon très hétérogène (cf. Encadré 1), avec l'application de droits sectoriels spécifiques, ou d'accords bilatéraux passés entre les États-Unis et leurs partenaires commerciaux (incluant exemptions et accords avec des entreprises). Ceci complique alors la comparaison internationale des droits appliqués par secteur et la possibilité d'en tirer une vision synthétique. Dans ce contexte, cette étude permet à la fois une approche granulaire et un résumé agrégé des impacts sur l'ensemble des exportateurs, qui peut être comparé entre pays.

2. L'indicateur Comet permet de rendre compte de la réallocation de la concurrence sur le marché à l'export américain après les droits de douane

2.1 La modélisation de l'exposition concurrentielle rend compte de l'effet net de l'augmentation des droits de douane à un niveau sectoriel détaillé

Les droits de douane dégradent directement la compétitivité de tous les exportateurs vers les États-

Unis en augmentant leurs prix de référence. Mais tous les pays observent également une diminution de la concurrence à laquelle ils font face, du fait de l'augmentation des droits de douane pour leurs concurrents. L'intérêt est donc d'évaluer l'effet net de ces hausses tarifaires en tenant compte de la structure de concurrence à laquelle chaque pays fait face.

L'indicateur de Concurrence sur le Marché à l'Export après une hausse Tarifaire (Comet) développé par la DG Trésor permet de suivre l'évolution de l'exposition concurrentielle des exportateurs vers le marché américain. Tout d'abord, il prend en compte la répartition de la concurrence subie par un pays en fonction de ses concurrents bilatéraux et des produits qu'il exporte en intégrant : (a) une composante de dépendance au marché américain ; (b) une composante de pénétration du marché américain par ses concurrents sur ce même produit (cf. Encadré 2). Ensuite, cette pondération de la concurrence est mise en regard de la différence de hausse tarifaire entre le pays étudié et ses concurrents. Les indicateurs sont construits au niveau pays-produit, permettant une forte granularité dans l'analyse, puis agrégés au niveau des secteurs selon la nomenclature des douanes françaises. Ainsi, Comet mesure la réallocation de l'exposition concurrentielle, exprimée en pourcentage de différence sur les prix moyens par rapport à la situation de janvier 2025.

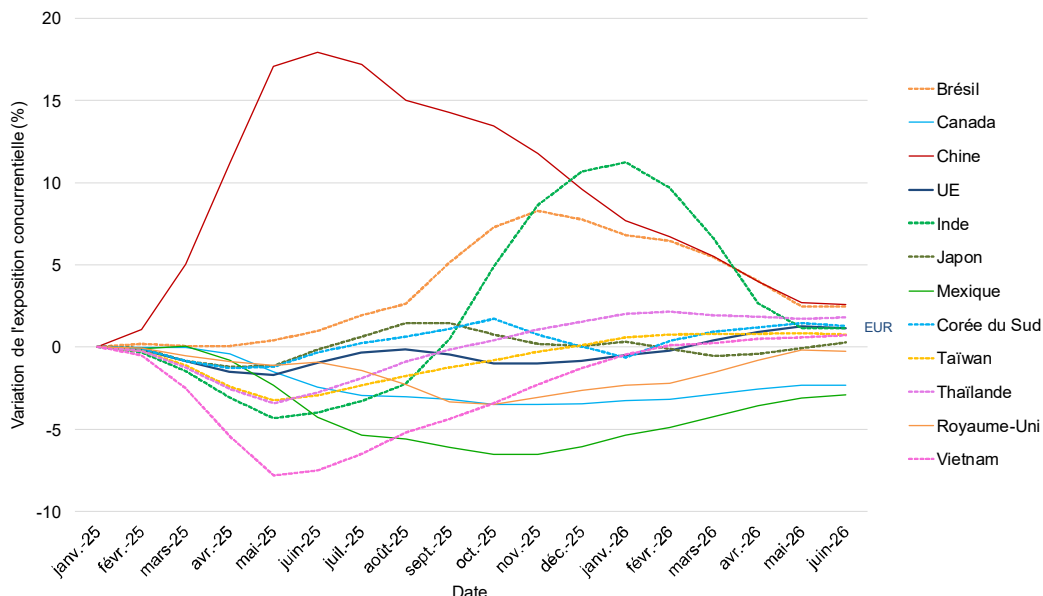
Certains pays se retrouvent relativement avantagés par rapport à janvier 2025, car ils se sont vus imposer des droits de douane plus faibles que leurs concurrents – d'autant plus si c'est le cas dans des secteurs très exportateurs (cf. Graphique de couverture). Par exemple, les droits de douane moyens du Mexique ont augmenté de 4,7 points de pourcentage (pp) au mois de juin 2026, mais leur impact a favorisé la compétitivité relative du Mexique sur le marché américain d'environ 2,9 %. En effet, le pays a bénéficié de taux moins élevés que nombre de ses concurrents. Ainsi, certaines économies sont relativement mieux positionnées qu'auparavant par rapport à leurs concurrents sur le marché américain. Pour l'Union européenne, la hausse des droits de douane par rapport à janvier 2025 a entraîné une augmentation de l'exposition concurrentielle relative des entreprises exportatrices. Elle se traduit, toutes choses égales par ailleurs, par une hausse de prix relatif moyenne de 1,1 % en juin 2026, qui diminue leur compétitivité sur le marché américain (ou bien qui contracte leurs marges).

2.2 L'exposition concurrentielle relative a fortement varié depuis janvier 2025

L'indicateur Comet permet de suivre au mois le mois cette exposition concurrentielle nette des exportateurs vers les États-Unis. Le Graphique 2 illustre l'impact des différents changements de droits de douanes américains, qui n'ont eu de cesse de reconfigurer la compétitivité des entreprises exportatrices sur le marché américain. Tout d'abord, de février au 1^{er} avril 2025, les droits de douane des États-Unis ont augmenté principalement envers la Chine (cf. Graphique 1), diminuant en miroir l'exposition concurrentielle de nombreux pays, surtout ceux dont les exportations sont en forte concurrence avec elle. C'est notamment le cas du Vietnam (−5,4 %), de Taïwan (−2,4 %), de l'Inde (−3,1 %) et de la Malaisie (−1,2 %). Le 2 avril 2025, les taux ont augmenté pour tous les pays, mais ont été compensés par une envolée du taux chinois⁴ ; ce dernier est redescendu à partir de la mi-avril. Les expositions concurrentielles relatives ont ensuite évolué au gré des accords commerciaux et de l'application effective des droits de douane. S'en est suivie une période de stabilisation des taux de juillet 2025 à février 2026 – sauf pour le Brésil et l'Inde, ciblés par des droits spécifiques sur cette période – où l'Union Européenne s'est vue en moyenne avantagée sur ses exportations par rapport à ses concurrents. Enfin, en février, l'annulation par la Cour Suprême des droits IEEPA a conduit une convergence des taux pour tous les partenaires commerciaux des États-Unis (cf. Graphique 1). En effet, en réaction, l'administration Trump a immédiatement instauré des taux « généralisés » de 10 % sur l'ensemble des produits. Par rapport à janvier 2025, de gros exportateurs tels que la Chine, l'Inde et le Brésil sont ainsi moins fortement taxés. En conséquence, l'Union européenne est passée en position dégradée, puisque la hausse de ses taux n'est désormais plus compensée par une plus forte taxation des produits de ses principaux concurrents. La convergence des taux a laissé place à une période de stabilisation dans les expositions concurrentielles des exportateurs mondiaux. Elles pourraient néanmoins être prochainement amenée à évoluer, en particulier suite à l'escalade tarifaire récente entre les États-Unis et le Canada.

(4) Ce dernier est monté jusqu'à 145 % sur une courte période, qui n'apparaît pas dans nos données lissées sur trois mois.

**Graphique 2 : Effet des différences de hausses tarifaires sur l'exposition à la concurrence sur le marché américain
(Indicateur Comet par pays en évolution dans le temps)**



Source : USITC, BACI 2024, calculs DG Trésor.

Lecture : Les droits de douane américains avaient augmenté l'exposition concurrentielle de la Chine de plus de 18 % en juin 2025. Autrement dit, sa compétitivité a chuté suite à la hausse des droits de douane. Cet effet est redescendu à près de 2,4 % en juin 2026, suite à l'annulation des droits IEEPA

Encadré 2 : Méthodologie de construction de l'indicateur Comet

a) Calcul de l'exposition concurrentielle bilatérale

Afin de capter l'effet de la hausse des droits de douane à un niveau sectoriel détaillé sur le marché des États-Unis, on doit tout d'abord déterminer l'exposition concurrentielle détaillée de chaque pays à chaque concurrent et pour chaque secteur. L'intensité de la concurrence exercée par le pays i_2 sur le pays i_1 et sur le produit k dépend de la multiplication :

- de γ_{i1k} , le poids du produit k dans les exportations de i_1 vers les États-Unis,
- et de $\beta_{i2k}^{(i1)}$, le poids des exportations du produit k de i_2 à destination des États-Unis dans les importations totales des États-Unis de ce produit k (hors importations de produit k en provenance de i_1).

Avec des notations X_{i1k} et X_{i1} représentant respectivement les exportations (en valeur) vers les États-Unis du produit k du pays i_1 et les exportations totales du pays i_1 vers les États-Unis, et M_k représentant les importations totales du produit k vers les États-Unis, on a :

$$\gamma_{i1k} = \frac{X_{i1k}}{X_{i1}} \text{ et } \beta_{i2k}^{(i1)} = \frac{X_{i2k}}{M_k - X_{i1k}}, (\beta_{i1k}^{(i1k)} = 0; \beta_{i2k}^{(i2k)} = 0)$$

Ainsi, le poids ω_{i1i2k} du pays i_2 dans la concurrence ressentie par le pays i_1 pour le produit k sur le marché américain s'écrit^a :

$$\omega_{i1i2k} = \gamma_{i1k} \beta_{i2k}^{(i1)} = \frac{X_{i1k}}{X_{i1}} \times \frac{X_{i2k}}{M_k - X_{i1k}}, \text{ avec } \sum_k \sum_{i2} \omega_{i1i2k} = 1 \text{ et } \omega_{i1i1} = 0$$

Par exemple, si $\omega_{i1i2k} \approx 0,05$ avec $i_1 = \text{France}$; $i_2 = \text{Canada}$; $k = \text{aéro}$, on interprétera l'indicateur de la façon suivante : la concurrence exercée par le Canada sur les exportations françaises de produits issus du secteur aéronautique et spatial représente environ 5 % de la concurrence totale que subit la France sur ses exportations vers les États-Unis. Cette forte pression concurrentielle s'explique d'une part par une forte dépendance de la France à ses exportations de produits aéronautiques ($\gamma_{\text{France,aéro}} = 18\%$, le secteur aéronautique et spatial représentait 18 % des exportations françaises vers les États-Unis en 2023), face auxquelles le Canada est le

a. Par ailleurs, la lecture de l'indicateur se fait toujours dans la structure d'exportation de i_1 , c'est-à-dire que ω_{i1i2k} n'aura pas la même valeur si $i_1 = \text{France}$; $i_2 = \text{Canada}$, et si $i_1 = \text{Canada}$; $i_2 = \text{France}$. Dans le premier cas, on se place dans la structure d'exportation de la France, et dans le second, l'indicateur est pondéré par la structure d'exportation du Canada.

premier concurrent ($\beta_{Canada, aero}^{(France)} = 29\%$, c'est la part de marché du Canada sur le marché américain de l'aéronautique, hors France – et hors production locale aux États-Unis).

b) Application du choc de hausse des droits de douane

En regard de cette structure concurrentielle adaptée à chaque pays, on applique un choc de différence de hausse tarifaire entre le concurrent i_2 , et le pays étudié i_1 pour chaque produit k . Pour ce modèle statique, l'hypothèse est faite que le choc tarifaire est entièrement retranscrit dans la concurrence ressentie par les entreprises exportatrices.

L'effet des différentiels de droits de douane sur la concurrence de i_2 sur i_1 , pour le produit k , suit :

$$comet_{i1i2k} = \omega_{i1i2k} \left(\frac{1}{1 + \Delta T_{i2k}} - \frac{1}{1 + \Delta T_{i1k}} \right)$$

où ΔT_{i1k} et ΔT_{i2k} représentent la variation des droits de douane depuis janvier 2025 pour le pays i_1 et i_2 sur le produit k respectivement, telle que calculées par les douanes. Cette grandeur s'interprète comme la contribution du produit k en provenance du pays i_2 à l'impact total des variations relatives de droits de douane sur la concurrence subie par i_1 .

c) Déclinaisons et définitions

(1) Impact des droits de douane tous produits et tous concurrents confondus :

$$comet_{i1} = \sum_{k, i2} comet_{i1i2k} = \sum_{k, i2} \omega_{i1i2k} \left(\frac{1}{1 + \Delta T_{i2k}} - \frac{1}{1 + \Delta T_{i1k}} \right)$$

(2) Contribution du pays i_2 tous produits confondus :

$$\sum_k comet_{i1i2k} = \sum_k \omega_{i1i2k} \left(\frac{1}{1 + \Delta T_{i2k}} - \frac{1}{1 + \Delta T_{i1k}} \right)$$

(3) Contribution du secteur k tous concurrents confondus :

$$\sum_{i2} comet_{i1i2s} = \sum_{i2} \omega_{i1i2s} \left(\frac{1}{1 + \Delta T_{i2s}} - \frac{1}{1 + \Delta T_{i1s}} \right)$$

NB : L'impact sur un secteur plus agrégé que le niveau HS6 s'obtient par sommation directe.

d) Données

Les données annuelles d'exportations sont issues de la base BACI 2024 (CEPII^b) au niveau HS6^c. Les droits de douane mensuels effectifs sont estimés par les douanes des États-Unis USITC^d, au niveau HS6, entre janvier 2025 et les dernières données disponibles (données mensuelles, disponibles en M+3). Les 17 pays sélectionnés, en plus de l'UE, sont ceux dont le poids dans l'exposition concurrentielle totale de l'Union européenne est supérieur à 1 %, et couvrent 90 % des importations américaines. L'agrégation sectorielle est réalisée selon la nomenclature des douanes françaises.

e) Limites et interprétation

L'indicateur Comet est exprimé en différence équivalente de prix relatif par rapport à la situation de janvier 2025. Il n'incorpore pas la perte de compétitivité par rapport aux producteurs domestiques américains, qui est, elle, systématique en cas de hausse de droits de douanes^e. Par ailleurs, l'indicateur est statique : il rend compte du choc lié aux droits de douane à structure d'exportation inchangée, sans modéliser les possibilités plus ou moins faciles, selon les marchés, d'ajuster les prix de vente, de réorienter les exportations une fois constatée la perte de compétitivité, ou de contournements. Ces effets contribuent à atténuer le choc effectif sur les échanges à moyen terme^f. Au total, l'indicateur Comet est complémentaire avec d'autres approches qui prennent en compte la compétitivité globale (prix ou coût), le taux de change (taux de change effectif), ou avec des modèles de commerce international^g.

b. CEPII - BACI.

c. Harmonized System 6 traduit un niveau de détail de plus de 5600 produits dans les données du commerce international.

d. DataWeb: U.S. Trade & Tariff Data.

e. La compétitivité des producteurs américains peut toutefois être altérée par le renchérissement du coût des intrants soumis aux droits de douane.

f. Fajgelbaum P. D., Goldberg P. K., Kennedy P. J., Khandelwal A. K. (2020), "The Return to Protectionism", NBER Working Paper 25638. Boehm C. E., Levchenko A. A., Pandalai-Nayar N. (2023), "The Long and Short (Run) of Trade Elasticities", American Economic Review, Vol. 113, n° 4.

g. Notamment les modèles intégrant un tableau entrées-sorties multirégional (ex : GTAP, ICIO).

3. L'exposition concurrentielle relative de l'Union européenne est modifiée, avec des effets hétérogènes en fonction des secteurs et des pays

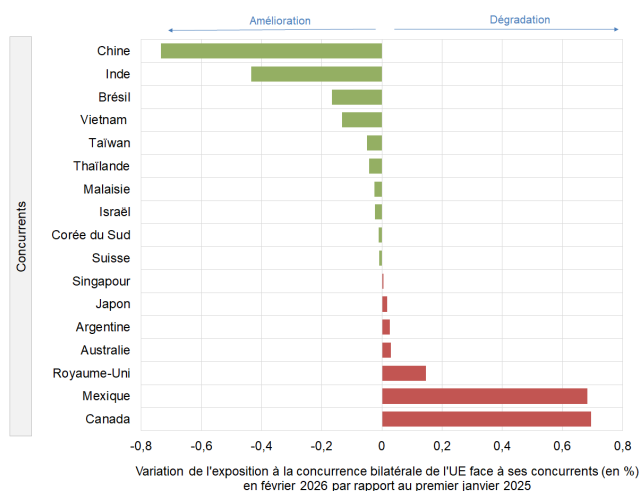
3.1 L'Union européenne est désavantagée face à de nombreux pays lorsqu'on tient compte de sa structure d'exportation

Au-delà de mesurer la position concurrentielle relative totale, Comet permet d'obtenir le détail des concurrences bilatérales auxquelles fait face un pays, en produisant une analyse mesurée dans sa propre structure d'exportation (cf. Encadré 2, équation 2). Depuis le 2 avril 2025, la position de l'Union européenne s'était améliorée par rapport au Brésil et à la plupart des pays d'Asie, dont les taux avaient

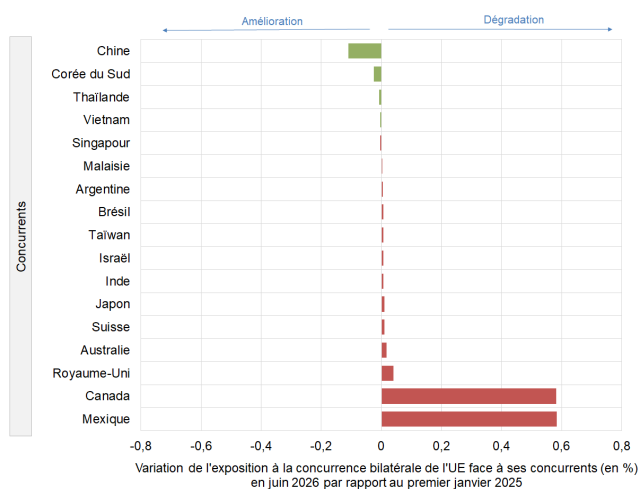
fortement augmenté, mais s'était dégradée par rapport à quatre de ses cinq principaux concurrents à l'export vers les États-Unis (Canada, Mexique, Japon, Royaume-Uni). Entre février et juin 2026, la position totale de l'Union européenne a empiré (cf. Graphique 3) du fait de la mise en place des droits généralisés. Ce changement a fait diminuer les taux des pays par rapport auxquels l'Union européenne était en position favorable (Chine, Inde, Brésil), sans modifier sa situation avec les pays face auxquels elle était désavantagée⁵.

Graphique 3 : Effet des différences de hausses tarifaires sur l'exposition à la concurrence bilatérale de l'UE sur le marché américain (indicateur Comet de l'UE décomposé par contribution géographique)

a) En février 2026



b) En juin 2026



Source : USITC, BACI 2023, calculs DG Trésor.

Lecture : Face à son premier concurrent, le Canada, l'exposition concurrentielle de l'Union européenne a augmenté de +0,6 % en juin 2026 par rapport à janvier 2025, sa situation s'est dégradée.

3.2 Certains secteurs sont avantagés, au détriment d'autres

L'indicateur Comet permet une analyse fine des impacts sectoriels (cf. Encadré 2, équation 3). Dans l'UE, les secteurs les plus touchés sont ceux de la production de machines, l'agroalimentaire hors boissons, la chimie et l'acier. En février 2026, plusieurs secteurs étaient avantagés tels que les textiles et

l'habillement, ou encore le cuir et les chaussures, en raison d'une plus forte hausse des taux pour les pays asiatiques, principaux concurrents de l'UE dans ces secteurs. On retrouvait également parmi les gagnants les secteurs auparavant exemptés par l'accord ; l'aéronautique et le pharmaceutique. Depuis la convergence des taux, tous les secteurs exportateurs européens sont dans une situation dégradée.

(5) Par ailleurs, l'Union européenne étant une zone économique regroupant 27 pays, sa structure d'exportation est très diversifiée. L'importance de la pondération par la structure d'exportation est d'autant plus visible lorsqu'on analyse le détail de pays intra-européens.

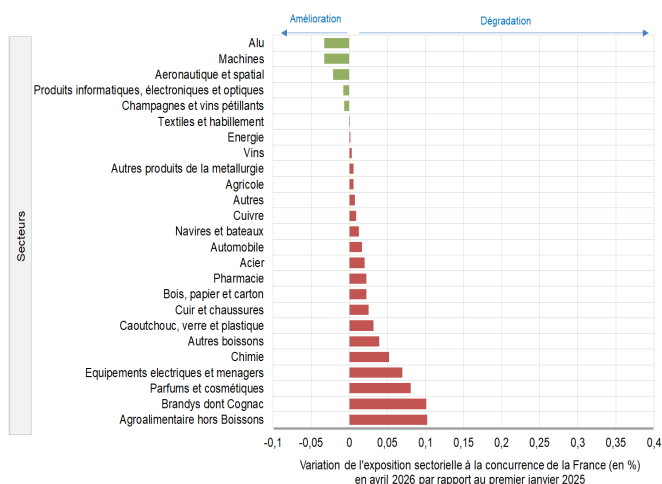
3.3 Comet appliqué au cas français

La position de la France est détériorée dans les secteurs de l'agroalimentaire, des cognacs, des parfums, des équipements électriques et ménagers, de la chimie, et des boissons hors vins⁶ (cf. Graphique 4). Le détail sectoriel et bilatéral permet de savoir comment la France est affectée par rapport à chaque concurrent sur chaque secteur. Par exemple, sur les produits agroalimentaires, elle est surtout désavantagée par rapport au Canada qui dispose d'un régime tarifaire bien plus avantageux, tandis que sur les brandys, elle est dans une situation défavorable vis-à-vis de la Chine, de l'Australie de l'Irlande.

En revanche, la France est légèrement avantagée sur ses exportations du secteur aéronautique, notamment vis-à-vis du Royaume-Uni et des autres exportateurs européens, puisqu'elle exporte plus de turboréacteurs et d'avions, qui sont exemptés par l'accord de Turnberry. À l'inverse, elle est légèrement désavantagée par rapport au Canada sur les trains d'atterrissage et les hélices, où les taux imposés à l'UE sont plus élevés. Les exportateurs français sont également avantagés dans le secteur de l'aluminium, principalement en raison de taux plus faibles que ceux du Canada, premier pays concurrent sur le secteur.

Pour conclure, Comet, indicateur de suivi relatif et théorique, peut permettre, combiné à d'autres outils, de suivre les évolutions du commerce international au gré des accords et variations de droits de douane, et en particulier de comprendre quelles pressions pèsent sur nos exportateurs dans une mondialisation reconfigurée.

Graphique 4 : Effet des différences de hausses tarifaires sur l'exposition sectorielle à la concurrence en France (indicateur Comet de l'UE décomposé par contribution sectorielle)



Source : USITC, BACI 2024, calculs DG Trésor.

Lecture : En Union européenne, en juin 2026, tous les secteurs ressortent désavantagés face à leurs concurrents sur le marché américain suite à l'imposition des droits de douane par les États-Unis.

(6) Certains de ces secteurs disposent cependant d'une faible élasticité-prix du commerce. Cf. Fontagné L., Guimbard H., Orefice G. (2022), "Tariff-based product-level trade elasticities", *Journal of International Economics*.

Éditeur :

Ministère de l'Économie,
des Finances et de la
Souveraineté industrielle,
énergétique et numérique

Direction générale du Trésor
139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

Directeur de la Publication :

Dorothee Rouzet
tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

Mise en page :

Maryse Dos Santos
ISSN 1777-8050
eISSN 2417-9620

Derniers numéros parus

Septembre 2026

N° 401 Changement climatique, transition bas-carbone et croissance potentielle

Marie Cervoni, Chloé Derouen, Romain Grept

N° 400 Perspectives mondiales à l'automne 2026 : La poursuite du conflit au Proche et Moyen-Orient pèserait sur la croissance mondiale

Bureaux de la DG Trésor en charge des prévisions internationales

N° 399 La forêt et la filière bois des piliers de la transition écologique et de la résilience économique

Félix Bastit, Alice Grémillet, Etienne Pasteau

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/tags/Tresor-Eco>



Direction générale du Trésor



@DGTresor

Pour s'abonner à Trésor-Éco : bit.ly/Trésor-Eco

Pour toute demande presse, merci de vous adresser à presse@dgtresor.gouv.fr (01 44 87 73 24)

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle, énergétique et numérique.