



Mondialisation : quelle politique commerciale dans un monde fragmenté ?

Sébastien Jean, Cnam, Isabelle Méjean, Sciences Po, membres du CAE

Avec la collaboration de Samuel Delpeuch, conseiller scientifique, et d'Iris Laugier, économiste au CAE

Ce Focus vient compléter la Note du CAE « [Une stratégie économique de ruptures pour la France](#) », en s'intéressant aux défis posés par la fragmentation croissante du commerce international.

Si la mondialisation a favorisé les gains de productivité, la baisse des prix et l'accès à de nouveaux marchés, elle s'inscrit désormais dans un contexte plus instable, marqué par l'affaiblissement du cadre multilatéral, des relations commerciales plus imprévisibles et la montée des tensions géopolitiques. Dans ce contexte, la France fait face à des enjeux à la fois industriels et stratégiques. Son déficit commercial persistant ne traduit pas un déséquilibre macroéconomique global, puisque sa balance courante demeure proche de l'équilibre, mais témoigne de fragilités industrielles. Celles-ci pourraient être renforcées par le « deuxième choc chinois », caractérisé par la hausse rapide des exportations manufacturières chinoises sur des produits à haute valeur ajoutée, susceptible d'avoir des effets sectoriels et locaux importants en Europe.

Face à ce constat, ce Focus propose un ensemble de recommandations articulées autour de trois axes. Le premier consiste à défendre un système commercial fondé sur des règles, tout en utilisant les accords commerciaux comme des instruments de diversification, de stabilisation et d'assurance face à la fragmentation. Le deuxième vise à mieux articuler politique commerciale et politique industrielle, en privilégiant des réponses ciblées face à la concurrence chinoise et aux distorsions de concurrence, plutôt que la piste protectionniste d'une hausse indiscriminée des droits de douane. Le troisième porte sur la résilience et la sécurisation des chaînes de valeur. Il s'agit d'identifier finement les vulnérabilités européennes et d'y répondre de manière différenciée : par la diversification des approvisionnements, la constitution de stocks ou le développement de capacités technologiques propres.

La France, dans une situation atypique à l'échelle européenne

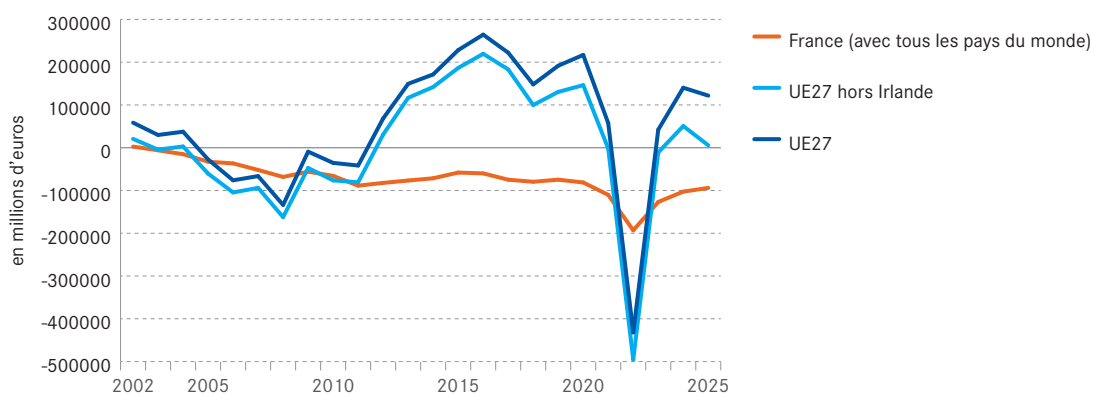
La mondialisation a profondément transformé les économies, en favorisant les gains de productivité, la baisse des prix et l'accès à de nouveaux marchés. Elle s'accompagne toutefois de déséquilibres macroéconomiques persistants, à la fois entre grandes zones économiques et au sein de l'Union européenne.

En France, la balance commerciale sur les biens est un sujet de préoccupation et de débat depuis le début des années 2000. Elle s'est en effet nettement détériorée entre 1997 et 2011, restant depuis significativement déficitaire (le plus souvent de 1,5 à 3 % du PIB, sans tendance claire). Si ce constat est étroitement lié à la faiblesse de l'industrie française, il n'est cependant pas le signe d'un déséquilibre macroéconomique : avec des échanges de services et surtout des revenus nets d'investissement à l'étranger substantiellement excédentaires, la balance courante demeure proche de l'équilibre. La France ne vit pas « au-dessus de ses moyens ». En revanche, la dégradation du solde commercial a contribué à la baisse de l'emploi industriel.

Cette situation reflète en grande partie des déséquilibres intra-européens, même si le seul solde bilatéral des échanges avec la Chine explique en 2025 la moitié du déficit commercial français. Les écarts de performance à l'exportation au sein de l'Union européenne reflètent des dynamiques de compétitivité différenciées, qui ne peuvent cependant être réduites aux seuls coûts. L'écart de coûts unitaires du travail très significatif qui s'était creusé entre la France et l'Allemagne entre 1999 et 2011 était en effet complètement résorbé en 2023, s'inversant même légèrement depuis, sans que les performances commerciales respectives se rejoignent. En revanche, les États membres se caractérisent par des équilibres macroéconomiques hétérogènes, qui génèrent des déséquilibres persistants au sein de la zone, entre une Europe continentale en excès d'épargne, et une Europe du Sud qui a tendance à accumuler des déficits courants.

Considérée dans son ensemble, l'Union européenne présente de longue date une balance excédentaire aussi bien pour son commerce ([graphique 1](#)) que pour ses transactions courantes. Cette situation évolue toutefois rapidement : si l'on exclut l'Irlande, dont les statistiques sont significativement biaisées par l'optimisation fiscale des multinationales américaines, le solde commercial de l'Union en 2025 est quasiment nul (+6 Md€ d'après Eurostat, soit environ 0,03 % du PIB). Ces contrastes entre États membres et pour l'Union Européenne consolidée sont importants dans la mesure où l'ensemble des politiques commerciales relèvent de compétences européennes, décidées le plus souvent à la majorité qualifiée.

Graphique 1. Évolution de la balance commerciale française et européenne



Source : Eurostat (commerce de biens et PIB).

Constat 1. La France présente un déficit de sa balance des biens fluctuant mais significatif et persistant depuis la fin des années 2000. En revanche, son solde courant est presque équilibré. L'UE (hors Irlande) dans son ensemble est excédentaire pour les transactions courantes et désormais proche de l'équilibre pour le commerce de biens.

Des interdépendances plus risquées dans un monde non coopératif

Pour l'Union comme pour la France, cependant, la préoccupation principale est aujourd'hui de faire face au dérèglement structurel des relations commerciales internationales. Depuis la crise financière globale, la montée des tensions géopolitiques s'est accompagnée d'une multiplication des sanctions, des restrictions à l'exportation et des politiques industrielles offensives.

Le caractère purement transactionnel de la politique commerciale de la nouvelle administration américaine, qui ne semble plus tenir aucun compte de ses engagements internationaux, donne une tournure brutale à cette évolution. Venant du pays qui est l'architecte et le leader historique du système commercial multilatéral, il s'agit d'une rupture majeure aux conséquences systémiques.

Les risques associés à la désagrégation des règles du commerce international sont importants dans un contexte où les besoins en coopération et en leadership international sont particulièrement élevés. Depuis 2019, la Chine se tourne à nouveau vers un modèle de croissance fortement tiré par l'exportation, qui exerce des pressions sur le système d'échange international. De surcroît, la guerre en Ukraine et au Moyen-Orient, et les tensions géopolitiques plus largement, ont replacé les enjeux de sécurité au cœur des relations économiques, notamment en Europe.

Le résultat n'est pas une disparition de l'Organisation mondiale du commerce ni des traités qu'elle fait appliquer. Mais leur capacité à organiser les échanges internationaux autour d'un système de règles est significativement affaiblie. Le commerce international devient moins prévisible, plus fragmenté et davantage structuré par des rapports de force. Ce contexte redéfinit les enjeux pour l'Europe et la France et fait de la sécurité économique une nouvelle priorité de politique publique.

Constat 2. Les règles multilatérales sont affaiblies, les relations commerciales subissent plus d'imprévisibilité, de tensions et de rapports de force. La sécurité économique devient une priorité de politique publique.

Quelle politique commerciale sans multilatéralisme ?

Recommandation 1. Tout en prenant acte de l'affaiblissement du cadre multilatéral, il faut continuer à défendre un système fondé sur des règles et des principes. Dans ce cadre, les partenariats doivent être pensés comme des outils de renforcement des normes et d'assurance contre la violation des règles de coopération internationale.

Dans ce contexte plus que jamais, l'appartenance à l'Union européenne constitue un facteur de protection, en offrant un marché intérieur de grande taille et un cadre de règles communes, qui atténuent largement l'exposition des États membres à ces tensions.

C'est donc à l'échelle de l'Union européenne que doit être pensée la redéfinition de la politique commerciale. Cette redéfinition doit tenir compte des caractéristiques structurelles de l'Union : d'une part une construction régionale fondée sur le droit, qui n'est pas un État et au sein de laquelle les compétences sont plus intégrées pour les aspects économiques que politiques ; d'autre part, une zone économique structurellement dépendante des importations pour les matières premières et l'énergie, ce qui explique en grande partie son degré d'ouverture élevé.

Le système multilatéral demeure conforme aux intérêts de l'Union européenne. Il faut donc continuer à le défendre, tout en reconnaissant que les nouvelles réalités géopolitiques nécessitent de défendre ses intérêts de manière pragmatique, sans naïveté sur l'affaiblissement de la capacité normative des engagements internationaux. Cela incite à soutenir autant que faire se peut le fonctionnement et la réforme des instances multilatérales, à commencer par l'OMC. Cela nécessite également de rester cohérent avec ces principes dans les politiques adoptées : non pas par une application excessivement restrictive des règles et engagements, mais par une approche stratégique qui s'efforce de défendre de manière pragmatique les intérêts commerciaux de l'Union, tout en restant aussi fidèle que possible à ses engagements internationaux. L'Union l'a déjà fait à de nombreuses reprises et doit continuer à le faire.

Une réponse qui placerait l'Union en contradiction ouverte avec ses engagements internationaux serait contreproductive : elle risquerait de désorganiser durablement les relations commerciales avec ses partenaires commerciaux. La principale valeur des règles internationales réside dans leur lisibilité et leur transparence, qui permettent aux entreprises de s'engager dans des processus de développement international nécessitant des investissements massifs. Pour l'Union européenne, revenir sur ses engagements internationaux reviendrait donc à s'engager durablement dans un climat de grande incertitude, qui pénaliserait l'investissement à long terme. Dans une économie caractérisée par un taux d'ouverture élevé, et une dépendance structurelle à des productions étrangères, le coût serait massif.

Puisque les règles multilatérales sont durablement déstabilisées, les accords commerciaux prennent une importance nouvelle. Après la conclusion récente des négociations avec l'Indonésie, le Mercosur, l'Inde et l'Australie, l'Union poursuit celles engagées avec d'autres partenaires (Thaïlande, Philippines, Malaisie, Émirats arabes unis) et elle a engagé un dialogue avec les pays membres du partenariat transpacifique (CPTPP). En dehors des États-Unis, de la Chine et de quelques cas spécifiques (Russie, Taïwan, Arabie saoudite), il n'y a désormais plus de partenaire commercial avec lequel l'UE n'aurait pas d'accord en vigueur ou en négociation.

Au-delà de leurs gains économiques directs, qui sont aujourd'hui limités, ces accords jouent un rôle trop souvent ignoré de diversification et de stabilisation des relations commerciales. Comme l'a montré le CAE (2018), ils peuvent constituer une « police d'assurance » en cas de fragmentation accrue du commerce international, en facilitant la réorientation des échanges et en renforçant les coopérations avec des partenaires fiables. Par ailleurs, renforcer la résilience des chaînes de valeur européennes nécessite aussi de diversifier certains approvisionnements aujourd'hui trop fortement concentrés sur un petit nombre d'acteurs économiques (CAE, 2021). L'introduction de clauses dédiées dans les accords commerciaux peut permettre d'atteindre des objectifs de diversification ambitieux, à un coût maîtrisé. Les accords commerciaux doivent ainsi poursuivre des objectifs plus larges que l'accès au marché, en intégrant des dimensions politiques, industrielles et de sécurité, ainsi que des exigences en matière environnementale et fiscale. Lorsque l'unanimité des États membres ne peut être atteinte, le recours à des coalitions de pays volontaires peut permettre d'avancer sur certains projets structurants (CAE, 2018 ; Joint Statement, 2025 et 2026).

Politiques industrielles et concurrence chinoise

Constat 3. Le « deuxième choc chinois » est susceptible d'avoir des conséquences sectorielles et locales importantes, qu'il faut anticiper.

Après une phase de développement de son marché intérieur dans les années 2010, la croissance chinoise est de nouveau très fortement tirée par l'augmentation de son solde commercial. L'excédent commercial de la Chine pour les seuls produits manufacturés, il a dépassé 2 000 milliards de dollars en 2025, soit l'équivalent d'environ 15 % des importations de produits manufacturés du reste du monde¹. La croissance des exportations chinoises semble largement portée par des politiques macroéconomiques privilégiant systématiquement l'offre sur la demande intérieure, en témoigne une dépréciation marquée du taux de change effectif réel de près de 15 % entre mars 2022 et mars 2026 selon la Banque des règlements internationaux (BRI). Par ailleurs, la Chine dépasse largement les autres pays en matière de dépenses de politique industrielle, de l'ordre de 2 % du PIB, soit 5 à 6 fois plus que les États-Unis ou l'Europe (CAE, 2025). Ces politiques influent à la fois sur le solde commercial de la Chine et sur l'activité industrielle de ses partenaires commerciaux (Jean, 2026).

La hausse massive des exportations manufacturières qui en résulte se traduit déjà par des évolutions défavorables de l'emploi industriel en Europe : après une phase de stabilisation ou de création d'emplois, l'industrie française détruit à nouveau des emplois, tandis que la tendance est nettement négative en Allemagne depuis 2022.

L'expérience du premier « choc chinois », terme qui désigne la forte augmentation de la pénétration des produits chinois postérieure à l'adhésion de la Chine à l'OMC, a mis en évidence des gains agrégés importants, mais aussi des effets locaux persistants sur l'emploi et la cohésion sociale aux États-Unis (Autor et al., 2013 ; Jaravel et Sagger, 2025). Si les effets de ce premier choc chinois semblent moins marqués et moins bien identifiés dans le cas européen,

¹ Jean S. (2026) : « Global Imbalances, Industrial Policies, and the Challenge of Surging Chinese Trade Surpluses », dans Rey H., B. Weder di Mauro et J. Zettelmeyer (dir.), *Paris Report 4: The New Global Imbalances*, CEPR Press, p. 263-289.

les travaux récents suggèrent néanmoins que le « deuxième choc chinois » pourrait avoir des conséquences significatives en Europe, du fait d'un rapprochement de la structure des avantages comparatifs de la Chine et de l'Europe. Ce rapprochement intensifie la concurrence chinoise dans des secteurs au cœur de la spécialisation industrielle européenne, avec une exposition particulièrement forte de l'Allemagne ([Tordoir et Setser, 2026](#)).

Recommandation 2. Utiliser plus activement et largement des outils de défense commerciale pour mieux se protéger de la concurrence déloyale ou des distorsions menaçant le cœur de notre industrie.

Répondre à ces tensions concurrentielles par une politique protectionniste indiscriminée n'est pas adapté. L'expérience récente des droits de douane imposés par l'administration Trump en 2018 l'illustre clairement : une augmentation généralisée des droits de douane alimente l'inflation et pénalise la compétitivité des entreprises en renchérissant le coût des intrants importés, entraînant une perte nette pour l'économie, même en tenant compte des recettes tarifaires et des bénéfices retirés par les producteurs protégés ([Amiti et al., 2019](#) ; [Fajgelbaum et al., 2020](#)), tout en provoquant presque inmanquablement des représailles d'ampleur. L'Union européenne apparaît ainsi particulièrement dépendante de la Chine sur certains intrants critiques, notamment les terres rares et certaines chaînes de valeur industrielles, ce qui limite ses marges de manœuvre. À l'inverse, ses leviers d'action restent plus concentrés, reposant principalement sur l'accès au marché européen, ainsi que sur quelques secteurs stratégiques comme l'aéronautique ou les infrastructures de câbles sous-marins, ou certaines entreprises stratégiques comme ASML. Cette asymétrie est renforcée par des difficultés de coordination entre États membres, là où la Chine déploie une stratégie unifiée.

Les travaux récents du CAE et du SVR ([Joint Statement, 2025](#)) suggèrent de distinguer plusieurs situations, qui appellent des réponses différenciées, en tenant compte à la fois des enjeux de compétitivité, d'emploi et de souveraineté.

Dans les secteurs non stratégiques et où l'Europe n'est pas compétitive, l'ouverture doit être maintenue afin de permettre aux consommateurs et aux entreprises de bénéficier de prix plus faibles. Cette ouverture est d'autant plus nécessaire que l'économie européenne reste structurellement dépendante de certaines importations, notamment énergétiques, ce qui suppose de maintenir une insertion active dans le commerce international.

Dans les secteurs stratégiques caractérisés par un retard technologique, comme les batteries électriques ou l'éolien, une stratégie d'ouverture encadrée aux investissements étrangers peut être privilégiée, afin de favoriser les transferts de technologie et le développement de capacités productives en Europe. Cela suppose de conditionner ces investissements à certaines exigences, telles que la localisation d'activités de production ou de R&D, des partenariats avec des acteurs européens ou des engagements en matière de diffusion technologique. C'est en partie la stratégie annoncée dans le cadre de l'Industrial Accelerator Act. Si ces annonces semblent aller dans la bonne direction, la mise en pratique doit éviter des écueils bien connus de ce type de politique, notamment le manque de ciblage ou de coordination. Plus largement, la difficulté à identifier ex ante les secteurs dans lesquels l'Europe développera de futurs avantages comparatifs plaide pour des politiques horizontales favorisant l'investissement, la création d'entreprises et l'innovation ([Rapport Draghi, 2024](#)). Des exigences de contenu européen dans les marchés publics ou les dispositifs de soutien, comme celles envisagées dans l'Industrial Accelerator Act, peuvent contribuer au développement de capacités productives au sein de l'Union, mais doivent être évaluées au regard de leurs bénéfices économiques et stratégiques et de leur coût pour les acheteurs.

Enfin, dans les secteurs où l'Europe se situe à la frontière technologique, la priorité doit être donnée au renforcement de la compétitivité, en agissant sur l'innovation, l'accès au financement et une intégration plus poussée du marché européen.

Pour cela, il convient d'utiliser les outils de politique économique de manière plus stratégique, en tenant compte des enjeux directement liés à la concurrence internationale. Ainsi, imposer des contraintes de contenu local dans des politiques de soutien à la demande peut aider à soutenir le développement d'un marché européen à l'échelle². En complément, le recours à des instruments de défense commerciale peut être envisagé de manière ciblée en cas de pratiques déloyales, sans constituer une réponse générale. Si ces instruments existent déjà, leur utilisation doit être

² Ainsi, l'introduction d'un éco-score conditionnant l'éligibilité aux aides à l'achat de véhicules électriques en France permet de soutenir une demande de véhicules caractérisés par une moindre empreinte environnementale, tout en bénéficiant à des productions européennes, moins intensives en carbone en moyenne ([Malgouyres & Mayer, 2026](#)).

largement optimisée, de façon à en faire des outils plus flexibles avec des temps d'instruction raccourcis, l'utilisation de mesures préemptives pendant les périodes d'instruction et un ciblage moins restrictif, à l'instar de ce qui se fait pour les clauses de sauvegarde.

Les mesures récentes prises par l'Union européenne dans le secteur des véhicules électriques illustrent cette approche différenciée, combinant ouverture commerciale, soutien à la production européenne et recours ciblé aux instruments de défense commerciale. Cependant, le ciblage des droits compensateurs ne concerne que les véhicules électriques tandis que la croissance des importations de véhicules hybrides reste élevée. Par ailleurs, les aides publiques à la demande bénéficient trop souvent à des productions étrangères, ce qui freine le développement d'une industrie européenne performante.

Si les instruments ne sont pas nouveaux, la recommandation implique une approche plus stratégique de la politique commerciale européenne. Opposer ouverture et sécurité économique est simpliste. Au-delà des gains statiques associés à l'intégration commerciale, les marchés internationaux fournissent à l'Europe des soutiens précieux au partage du risque et à la diversification.

Vulnérabilité et résilience des chaînes de valeur

La fragmentation internationale de la production a permis des gains de productivité importants, mais elle s'accompagne d'une concentration accrue de certaines activités, source de vulnérabilités en cas de choc localisé. Ces risques tiennent largement à la concentration des fournisseurs et à la structure « granulaire » des chaînes de valeur, dans lesquelles un nombre limité d'entreprises ou de zones géographiques jouent un rôle central ([di Giovanni et al., 2025](#)). Ces vulnérabilités peuvent aujourd'hui constituer des cibles privilégiées de mesures de coercition économique. Les restrictions aux exportations sur les terres rares chinoises annoncées en avril 2025 constituent un exemple de ciblage fin aux conséquences économiques potentiellement importantes. Plus récemment, le blocage du détroit d'Ormuz illustre le caractère stratégique de certaines infrastructures de transport qui concentrent des volumes importants d'échange.

L'enjeu autour de ces vulnérabilités est d'abord d'identifier précisément les intrants critiques exposés à ces risques. Les travaux du CAE ([Jaravel et Méjean, 2021](#)) montrent que ces vulnérabilités concernent un nombre limité de produits, mais peuvent avoir des effets systémiques en cas de rupture. Un diagnostic basé sur des statistiques détaillées doit permettre un ciblage fin des politiques de résilience. Cette démarche doit être étendue à certains domaines encore mal couverts, comme les services numériques et les infrastructures financières, ou encore les vulnérabilités sur la logistique internationale. Au-delà des vulnérabilités résultant des spécialisations actuelles, elle doit également comporter une dimension prospective, afin d'anticiper l'émergence de nouvelles dépendances. Il s'agit notamment d'identifier les secteurs dans lesquels certains pays, en particulier la Chine³, pourraient acquérir ou consolider une position dominante au cours de la prochaine décennie, et ainsi créer de nouvelles vulnérabilités pour l'Europe ([Joint Statement, 2026](#)).

En revanche, il convient de réserver la notion de souveraineté économique aux secteurs présentant les enjeux de sécurité les plus élevés, en particulier la défense. À partir de cette cartographie, les politiques de sécurisation doivent être différenciées selon la nature des intrants et mobiliser trois leviers complémentaires : diversification des approvisionnements ou alliances stratégiques lorsque cela est possible ; constitution de stocks lorsque la diversification est limitée ; développement de capacités de production via l'innovation pour les intrants à fort contenu technologique.

Recommandation 3. Identifier précisément les vulnérabilités européennes à des mesures de coercition économique et fixer des priorités de sécurisation.

³ La Chine se situe déjà en position dominante dans plusieurs segments stratégiques des chaînes de valeur mondiales, notamment dans les terres rares, les batteries, certains intrants pharmaceutiques et les technologies de la transition énergétique. Voir notamment Vicard et Wibaux (2023), EU Strategic Dependencies: A Long View, CEPII Policy Brief, n° 41 : pour près de la moitié des produits identifiés comme source de dépendance pour l'Union européenne, la Chine représente à elle seule la majeure partie de l'offre.

Les travaux récents menés par le Conseil franco-allemand des experts économiques apportent des précisions sur les priorités de sécurisation à mettre en œuvre ([Joint Statement, 2026](#)). Des exigences de diversification pourraient être associées à certains dispositifs de soutien public aux achats ou à l'investissement privé, afin d'éviter que ceux-ci ne renforcent des dépendances excessives à l'égard d'un fournisseur dominant. Les instruments de défense commerciale peuvent compléter les politiques de diversification lorsque des pratiques de dumping ou des importations subventionnées fragilisent des producteurs qui contribuent à la sécurisation des approvisionnements européens. Leur conception doit toutefois tenir compte des possibilités de substitution entre produits couverts et non couverts par ces mesures, afin d'éviter que les importations ne se reportent vers des substituts échappant à leur champ d'application.

Dans ce cadre, les aides à l'innovation doivent être ciblées en priorité sur ces intrants vulnérables, afin de renforcer à la fois la résilience et les capacités technologiques. Cette approche ciblée permet de concilier résilience et efficacité économique, en évitant des politiques trop larges et coûteuses, et en concentrant les interventions sur les intrants stratégiques, notamment à la frontière technologique.

Bibliographie

- Amiti M., Redding S. J., Weinstein D. E. (2019) : « The Impact of the 2018 Tariffs on Prices and Welfare », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 33, n° 4, p. 187-210.
- Autor D. H., Dorn D., Hanson G. H. (2013) : « The China Syndrome : Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States », *American Economic Review*, vol. 103, n° 6, p. 2121-2168.
- di Giovanni J., Levchenko A. A., Méjean I. (2024) : « Foreign Shocks as Granular Fluctuations », *Journal of Political Economy*, vol. 132, n° 2, p. 391-433.
- Draghi M. (2024) : The Future of European Competitiveness. Part A : A Competitiveness Strategy for Europe ; Part B : In-depth Analysis and Recommendations, Commission européenne.
- Eurostat (s. d.) : Gross Domestic Product (GDP) and Main Components (Output, Expenditure and Income) – Annual Data, base de données Eurostat.
- Eurostat (s. d.) : International Trade in Goods, base de données Eurostat.
- Fajgelbaum P. D., Goldberg P. K., Kennedy P. J., Khandelwal A. K. (2020) : « The Return to Protectionism », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 135, n° 1, p. 1-55. DOI
- Felbermayr G., Jaravel X., Jean S., Méjean I., Schnitzer M., Truger A. et Werding M. (2026) : « Politique économique de l'Europe envers la Chine : une stratégie ciblée pour rééquilibrer l'interdépendance », Conseil franco-allemand des experts économiques, *Joint Statement* n° 11, octobre.
- Jaravel X., Méjean I. (2021) : « Quelle stratégie de résilience dans la mondialisation ? », *Les Notes du Conseil d'analyse économique*, n° 64.
- Jaravel X., Pisani-Ferry J., Schnitzer M., von Weizsäcker J. (2025) : « Principaux enseignements tirés des cinq mémos adressés aux dirigeants français et allemands », Conseil franco-allemand des experts économiques, *Joint Statement*, 29 août.
- Jaravel X., Sager E. (2025) : « What Are the Price Effects of Trade? Evidence from the U.S. and Implications for Quantitative Trade Models », *Review of Economics and Statistics*, publication conditionnellement acceptée.
- Jean S., Martin P., Sapir A. (2018) : « Avis de tempête sur le commerce international : quelle stratégie pour l'Europe ? », *Les Notes du Conseil d'analyse économique*, n° 46, p. 1-12.
- Malgouyres C., Mayer T., Nolden L. (2026) : « The Trade-Off Between Decarbonization and Reshoring : Evidence from the French EV Environmental Score Reform », document de travail.
- Tordoir S., Setser B. (2026) : « China Shock 2.0 : The Cost of Germany's Complacency », *Centre for European Reform Policy Brief*, 20 mai.
- Vicard V., Wibaux P. (2023) : « EU Strategic Dependencies : A Long View », *CEPII Policy Brief*, n° 41.



**conseil d'analyse
économique**

Le Conseil d'analyse économique, créé auprès du Premier ministre, a pour mission d'éclairer, par la confrontation des points de vue et des analyses de ses membres, les choix du gouvernement en matière économique.

Président délégué Xavier Jaravel

Secrétaire général Augustin Vicard

Conseillers scientifiques

Jean Beuve, Samuel Delpeuch,
Claudine Desrieux, Arthur Poirier

Économistes/Chargés d'études

Angela Gales, Nicolas Grimprel, Iris Laugier

Assistante du président délégué

Orkia Saïb

Membres Adrien Auclert, Emmanuelle Auriol,
Antonin Bergeaud, Antoine Bozio, François Fontaine,
Julien Grenet, Fanny Henriot, Xavier Jaravel,
Florence Jusot, Sébastien Jean, Isabelle Méjean,
Thomas Philippon, Vincent Pons, Xavier Ragot,
Alexandra Roulet, Katheline Schubert,
Emmanuelle Taugourdeau, Jean Tirole

Correspondants

Dominique Bureau, Benoît Mojon, Anne Perrot,
Aurélien Saussay, Ludovic Subran

Toutes les publications du Conseil d'analyse
économique sont téléchargeables sur son site :
www.cae-eco.fr

ISSN 2971-3560 (imprimé)
ISSN 2999-2524 (en ligne)

Directeur de la publication Xavier Jaravel

Directeur de la rédaction Augustin Vicard

Édition et contact presse Hélène Spoladore
helene.spoladore@cae-eco.fr – Tél. : 01 42 75 77 47