Tarif zéro : Bruxelles face à Pékin

Document de travail

Thierry Pairault

30 mars 2026

Dans une note précédente[1], nous avons montré que le « tarif zéro » annoncé par Pékin en faveur des exportations africaines ne modifierait que marginalement les flux commerciaux : l'essentiel des importations chinoises portant déjà sur des produits — minerais, pétrole, cuivre, métaux précieux — exemptés de droits. Cette seconde note examine une limite plus structurelle : dans les rares secteurs où le « tarif zéro » pourrait théoriquement encourager des exportations africaines de produits transformés ou manufacturés vers la Chine, Pékin a peu d'intérêt à les laisser se développer, car ils concurrenceraient des industries activement protégées. La comparaison des structures d'importation de l'Union européenne et de la Chine éclaire cette asymétrie.

En 2024, l'Union européenne a importé pour 202,9 milliards de dollars de marchandises africaines, contre 116,7 milliards pour la Chine. Ce rapport de 1,7 contre 1 en faveur de l'UE cache une première réalité : dès lors que l'on isole les hydrocarbures nord-africains — 46 % des importations européennes, 28 % des importations chinoises depuis l'Afrique —, l'écart se réduit sensiblement : 108,7 milliards pour l'UE contre 83,8 milliards pour la Chine, soit un rapport de 1,3. Mais c'est la structure des produits échangés, plus encore que les totaux, qui révèle l'essentiel.

1. Deux modèles d'approvisionnement opposés

Le tableau d'ensemble masque des réalités très différentes selon les sous-ensembles géographiques. L'Afrique méditerranéenne — Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Égypte — représente à elle seule 54,7 % des importations européennes depuis l'Afrique. Ces cinq pays expédient vers l'UE 110,9 milliards de dollars de biens, dont 58,3 milliards d'hydrocarbures (Algérie et Libye). Or ces mêmes pays ne représentent que 4,3 milliards pour la Chine, soit un rapport de 25,6 contre 1 en faveur de l'UE.

L'image s'inverse dès que l'on considère les 49 autres pays africains (c'est-à-dire l'Afrique non méditerranéenne). De ces pays, la Chine importe 112,4 milliards contre 92,0 milliards pour l'UE : le rapport est désormais de 0,82, à l'avantage de Pékin.

Périmètre	Union européenne		Chine		Rapport UE sur Chine
	Milliards de dollars	Hydro-carbures HS27	Milliards de dollars	Hydro-carbures HS27	
Afrique entière (54 pays)	202,9	46,4 %	116,7	28,2 %	1,74
Afrique méditerranéenne (5 pays)	110,9	52,6 %	4,3	37,9 %	25,6
Afrique non méditerranéenne (49 pays)	92,0	38,9 %	112,4	31,9 %	0,82

HS27 est le code du système harmonisé employé par Comtrade dont sont issues les données.

La comparaison des structures par produit révèle deux modèles d'approvisionnement fondamentalement distincts. Six catégories expriment l'essentiel des enjeux (voir tableau suivant). La Chine concentre ses achats africains sur les matières premières extractives : minerais (HS26), cuivre (HS74), métaux précieux (HS71) et cobalt/métaux divers (HS81) totalisent 70,2 milliards de dollars, soit 60,1 % de ses importations africaines. L'UE en revanche n'en importe que 15,1 milliards (7,5 %). À l'inverse, l'UE importe des produits à plus forte valeur ajoutée : machines et véhicules (HS85 et HS87) pour 25,5 milliards de dollars, cacao transformé (HS18) pour 12,1 milliards, vêtements et accessoires (HS61+ HS62) pour 6,0 milliards. La Chine achète moins de 1 milliard sur ces mêmes postes.

[1] Tarif zéro : un petit geste qui ne coûte presque rien.

Produit (code HS)	Union européenne		Chine		Rapport	Nature
	Milliards de dollars	%	Milliards de dollars	%		
HS27 · Combustibles min./pétrole/gaz	94,1	46,4 %	32,9	28,2 %	UE > Chine (2,9)	Énergie brute
HS26 · Minerais et cendres	4,5	2,2 %	31,4	26,9 %	Chine ≫ UE (6,9)	Mat. premières brutes
HS74 · Cuivre et ouvrages en cuivre	3,5	1,7 %	22,3	19,1 %	Chine ≫ UE (6,4)	Mat. premières semi-transf.
HS71 · Pierres et métaux précieux	7,0	3,4 %	13,5	11,6 %	Chine > UE (1,9)	Mat. premières brutes ou raffinées
HS18 · Cacao et préparations	12,1	6,0 %	0,08	0,1 %	UE ≫ Chine (152)	Produit transformé
HS85 et HS87 · Machines/véhicules	25,5	12,6 %	0,7	0,6 %	UE ≫ Chine (36)	Produit manufacturé
HS61 et HS62 · Vêtements et accessoires	6,0	2,9 %	0,2	0,2 %	UE ≫ Chine (30)	Produit manufacturé

2. Deux Afriques, deux modèles

Le cas de l'Afrique méditerranéenne (d'ouest en est : Maroc, Algérie, Tunisie, Libye et Égypte) est singulier. Ces cinq pays entretiennent avec l'Union européenne une relation commerciale dont la profondeur n'a pas d'équivalent avec la Chine, et ce pour trois raisons cumulatives : la proximité géographique et historique, les accords d'association euro-méditerranéens, et — fait analytiquement important — une diversification productive qui dépasse la simple exportation de matières premières.

Produit	Importations européennes d'Afrique méditerranéenne		Importations chinoises d'Afrique méditerranéenne		Ratio
	Milliards de dollars	%	Milliards de dollars	%	
HS27 · Combustibles (Algérie, Libye)	58,3	52,6 %	1,6	37,9 %	36
HS85+H87 · Machines/véhicules (Maroc, Tunisie)	20,7	18,7 %	0,2	4,7 %	103
HS61+H62 · Vêtements (Maroc, Tunisie, Égypte)	6,0	5,4 %	< 0,1	< 0,1 %	≫ 100

Le Maroc et la Tunisie exportent vers l'Union européenne des biens manufacturés — câbles automobiles, équipements électroniques, vêtements — dans le cadre de chaînes de valeur intégrées. L'Algérie et la Libye exportent des hydrocarbures, et dans une moindre mesure des engrais et produits chimiques. La Chine, pour sa part, n'est pas un débouché pour l'industrie méditerranéenne africaine : les exportations de machines et de véhicules vers Pékin sont extrêmement faibles (670 millions de dollars pour les cinq pays, quasi exclusivement sous forme de composants électroniques et pièces détachées — HS85 — en provenance du Maroc et de la Tunisie, non de véhicules assemblés).

Avec 112,4 milliards de dollars d'importations chinoises contre 92,0 milliards d'importations européennes, la Chine est devenue le premier partenaire commercial des 49 pays de l'Afrique subsaharienne (c'est-à-dire, l'Afrique hors les cinq pays d'Afrique méditerranéenne). Cette position repose très largement sur les matières premières extractives au sens large. Les cinq chapitres HS26, HS27, HS74, HS71 et HS81 — minerais, combustibles/pétrole, cuivre, or et cobalt — représentent à eux seuls 100,2 milliards de dollars d'importations chinoises depuis l'Afrique subsaharienne, soit 89 % du total.

L'Union européenne reste en revanche le premier importateur de cacao transformé (12,1 milliards de dollars, contre 79 millions pour la Chine), de café, de poissons et crustacés, de fruits et de vêtements. Elle maintient également une présence significative sur les minerais (4,5 milliards) et l'aluminium (2,9 milliards). La complémentarité est réelle : pour une grande partie de l'Afrique subsaharienne, l'UE achète des produits transformés à plus forte valeur ajoutée, tandis que la Chine acquiert des intrants industriels à l'état brut.

3. UNE LIBÉRALISATION ENCADRÉE

Notre note précédente avait montré que sur les 115,6 milliards de dollars d'exportations africaines vers la Chine en 2024, 94,5 % — pétrole, minerais, cuivre, or, cobalt — entraient déjà en franchise, et que seuls 5,5 % du total relevaient de produits où le taux NPF était appliqué et où le passage à zéro pour cent crée un gain réel. Le manque à gagner fiscal de Pékin — l'économie tarifaire effective pour les exportateurs africains — serait de l'ordre de 200 à 350 millions de dollars par an, une somme modeste au regard des flux totaux. En revanche, pour les filières café, cacao, tabac et graines oléagineuses, la suppression de droits de douane crée une opportunité potentielle.

L'orientation agricole du « tarif zéro » prolonge, sur un nouveau segment de commodités, la même logique que pour les minerais : acquérir des matières premières brutes destinées à alimenter l'appareil industriel chinois. Mais l'essentiel n'est pas là : il s'agit plutôt de déterminer si le « tarif zéro » peut, ne serait-ce que formellement, s'appliquer à des produits africains transformés — chocolat, poudre de cacao, café torréfié, textiles, conserves de poisson — qui entreraient en concurrence directe avec la production industrielle chinoise. *A priori*, Pékin y a peu intérêt. La Chine est une puissance textile dont les exportations dominent les marchés mondiaux, et un transformateur agroalimentaire en pleine montée en gamme sur le chocolat et le café. Laisser entrer des produits africains transformés à tarif nul signifierait ouvrir une brèche dans la protection implicite de ces filières. Le tarif douanier formel n'est d'ailleurs pas le seul instrument disponible : les certifications sanitaires des douanes chinoises, les normes techniques, les délais d'homologation constituent des barrières non tarifaires dont la Chine use avec efficacité pour contrôler l'accès à son marché intérieur.

Ce verrou industriel est la limite structurelle que le « tarif zéro » ne franchit pas. Il explique pourquoi les données Comtrade 2024 montrent des chiffres aussi dérisoires sur les produits à forte valeur ajoutée : l'UE importe pour 12,1 milliards de dollars de cacao transformé depuis l'Afrique — la Chine, pour 79 millions. L'UE importe pour 25,5 milliards de machines et véhicules — la Chine, pour 718 millions, dont l'essentiel en composants électroniques et pièces (HS85), non en véhicules entiers (HS87). Ces écarts ne s'expliquent pas par un écart tarifaire : ils traduisent deux modèles d'approvisionnement fondamentalement différents dans leur rapport à la transformation africaine.

L'Union européenne n'est pas exempte de critiques symétriques. Son système douanier comporte une escalade tarifaire structurelle : taux nul sur la fève de cacao brute, 8 % sur la pâte et le beurre de cacao, 30 % sur le chocolat. Taux nul sur le café vert, mais 7,5-9 % sur le café torréfié et soluble. Cette structure incite les producteurs africains à privilégier les exportations de produits bruts, que ce soit vers l'UE comme vers la Chine — et maintient la transformation en Europe (Pays-Bas, Allemagne, Belgique pour le cacao ; Danemark, Allemagne pour le café). L'ironie est que Bruxelles n'est pas sans responsabilité dans cette configuration.

En effet, un résultat inattendu est que l'escalade tarifaire européenne contribue à maintenir l'Afrique dans un rôle de fournisseur de produits bruts qui coïncide exactement avec les besoins industriels chinois. Ce n'est pas une stratégie délibérée de Bruxelles, mais une coïncidence structurelle non recherchée. Son effet se recoupe avec les besoins industriels chinois, ce dont Pékin tire mécaniquement profit. Le seul secteur où le « tarif zéro » créerait une opportunité pour des produits transformés africains est celui du chocolat et des dérivés du cacao — où les 30 % européens rendent le marché chinois, même à volume faible, comparativement attractif pour un transformateur ivoirien ou ghanéen qui chercherait à diversifier ses débouchés.

La mesure est susceptible de modifier marginalement les flux pour les pays africains non classés comme « pays les moins avancés » (PMA) — Afrique du Sud, Maroc, Égypte, Tunisie, Nigeria, Kenya — qui acquittaient jusqu'ici des droits de douane de la nation la plus favorisée (NPF) sur leurs exportations agricoles vers la Chine. Leurs exportations agricoles combinées vers la Chine atteignaient 705 millions de dollars en 2024, dont 547 millions pour la seule Afrique du Sud, essentiellement sous forme de fruits et agrumes. Pour les cinq autres pays, les flux demeurent inférieurs à 160 millions de dollars au total ; or aucun d'entre eux n'a de raison économique immédiate de substituer des marchés européens établis à des débouchés chinois encore embryonnaires.

La question de fond n'est donc pas tarifaire. Elle est institutionnelle, logistique et industrielle : capacités de production locale des transformés, accès aux réseaux de distribution chinois, conformité aux normes sanitaires, et concurrence d'une industrie agroalimentaire chinoise en plein essor. Ces obstacles sont autrement plus contraignants que les quelques points de tarif que le « tarif zéro » entend supprimer.