

ANALYSE

Commerce mondial en 2026 : qui gagne à l'échange ?

Par Béatrice Couairon · Octobre 2026

Les échanges progressent malgré les chocs. Mais les gains se concentrent sur un petit nombre de pays et d'entreprises.

Hausse des droits de douane américains, conflit au Moyen-Orient, affaiblissement des règles de l'OMC : les chocs se sont succédé en 2026. Le commerce mondial a pourtant mieux résisté que prévu. Cette résistance masque une transformation plus profonde : les échanges changent de routes, de contenu et de centres de gravité.

TROIS GRANDES TENDANCES SE DÉGAGENT

1. La fragmentation prend surtout la forme d'une recomposition. Les échanges se déplacent vers l'Asie, les pays tiers et les relations Sud-Sud.
2. Les services, les données et les technologies deviennent le cœur productif du commerce, y compris dans l'industrie.
3. Les gains dépendent de plus en plus de la capacité à respecter des normes, à maîtriser les technologies et à sécuriser les intrants.

L'essentiel en 3 minutes

Le commerce mondial résiste aux chocs, mais ses gains se concentrent sur les pays et les entreprises capables d'en suivre les nouvelles conditions.

1. LES FAITS

Le commerce mondial a atteint 35 000 milliards de dollars en 2025, en hausse de 7,5 %, et progresse encore en 2026, soutenu par l'investissement dans l'IA. Plus de la moitié des exportations des pays en développement (57 %) vont vers d'autres pays en développement. Les services représentent 71 % des consommations intermédiaires mondiales.

2. TROIS MÉCANISMES

Les droits de douane déplacent les flux plus qu'ils ne les réduisent. Les services et les technologies portent une part croissante de la valeur. Normes, certifications et sécurité des approvisionnements deviennent des conditions d'accès aux marchés, plus coûteuses pour les petits exportateurs.

3. CE QUI PEUT CHANGER

Un repli des investissements dans l'IA ou une hausse durable du prix de l'énergie fragiliserait cette dynamique. Pour l'Europe, l'enjeu est de relier sa politique commerciale à sa politique industrielle, à l'énergie et aux compétences.

Pourquoi le commerce résiste-t-il aux chocs ?

En janvier 2026, le FMI relevait sa prévision de croissance mondiale à 3,3 %, portée notamment par les États-Unis, la Chine et l'investissement technologique. Neuf mois plus tard, elle est attendue à 3 % en 2026. Cet écart de 0,3 point de croissance mondiale représente l'équivalent de la richesse annuelle produite par un pays comme le Portugal ou le Danemark.

Le commerce mondial a atteint un nouveau sommet à 35 000 milliards de dollars en 2025, en hausse de 7,5 %, et a encore progressé au premier semestre 2026.

Depuis, un premier facteur se détache : l'IA. Moteur de la croissance, elle soutient aussi le commerce mondial alors que les chocs s'enchaînent.

Développer l'IA exige des puces électroniques, des serveurs et des équipements numériques, dont une grande partie est produite en Asie. Les investissements des grandes entreprises technologiques se traduisent donc par des commandes qui font travailler des usines et leurs fournisseurs dans plusieurs pays. Une partie de la progression du commerce mondial dépend ainsi des décisions d'investissement d'un nombre limité d'entreprises.

Cette concentration fait à la fois la force et la fragilité de ces échanges. Si ces entreprises réduisent leurs dépenses, les fabricants et leurs fournisseurs verront leurs commandes diminuer, avec des conséquences sur la production et l'emploi. Une hausse du prix de l'énergie renchérit la fabrication des équipements et le fonctionnement des centres de données, et peut conduire à terme à revoir certains projets.

1. La fragmentation prend surtout la forme d'une recomposition

Droits de douane : le commerce se poursuit, mais change de route

Le retour des droits de douane constitue la tendance la plus visible de l'année. Les mesures américaines, très inégales selon les produits et les partenaires, créent des gagnants et des perdants. Elles stimulent aussi les détournements de commerce : les importations américaines en provenance de Chine reculent, tandis que les achats auprès d'autres pays progressent.

Une taxe plus élevée devrait réduire les échanges. Or la théorie montre que son effet dépend de qui en supporte le coût et de la possibilité, pour l'acheteur, de changer de fournisseur.

Éclairage théorique • Que changent les droits de douane ?

Droit de douane. Taxe prélevée sur les marchandises qui entrent dans un pays. Un droit de 10 % sur un produit importé de 100 euros représente 10 euros à payer par l'importateur. Il procure des recettes publiques et rend les produits importés plus chers, ce qui peut favoriser les producteurs locaux, mais renchérit aussi les composants étrangers et les prix payés par les consommateurs.

Ricardo. Dans *Des principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817), David Ricardo montre que chaque pays gagne à se spécialiser là où il est relativement le plus efficace. Un droit de douane, en renchérissant l'importation, réduit ces gains de spécialisation.

Qui paie ? L'importateur peut répercuter la taxe sur son prix de vente ou réduire sa marge. Le fournisseur étranger peut aussi baisser son prix pour conserver son client. Le coût se partage donc entre plusieurs acteurs.

Viner. Dans *The Customs Union Issue* (1950), Jacob Viner distingue la création et le détournement de commerce : lorsqu'un pays taxe différemment ses partenaires, l'acheteur se tourne vers le fournisseur le moins taxé, même s'il est un peu moins efficace.

Au total, relever les droits de douane devrait freiner les échanges. Mais les entreprises peuvent réduire leurs marges, négocier avec leurs fournisseurs ou acheter dans un autre pays. Les échanges changent alors de route plutôt que de diminuer.

L'Europe est directement concernée : une partie des produits chinois détournés du marché américain arrive sur le marché européen. Les achats en ligne amplifient le mouvement : vêtements et articles du quotidien arrivent par petits colis et concurrencent directement les fabricants et les commerçants européens. L'Union européenne a réagi en mettant fin, le 1er juillet 2026, à l'exonération de droits de douane dont bénéficiaient les colis de moins de 150 euros.

Cas concret • Comment les droits de douane américains touchent-ils l'Europe ?

Selon le [CEPII](#) (juin 2026), entre avril et décembre 2025, les ventes chinoises de petits colis ont augmenté de 38 % vers l'Union européenne et diminué de 51 % vers les États-Unis, par rapport à la même période de 2024. Pour les téléphones mobiles, elles ont progressé de 46 % vers l'Europe et reculé de 18 % vers les États-Unis.

L'Europe produit peu de téléphones : la concurrence porte surtout sur les vêtements. La nouvelle taxe s'élève à 3 euros par catégorie de produits contenue dans le colis : un colis comprenant deux catégories douanières est ainsi taxé 6 euros.

Les chaînes de valeur se recomposent autour de nouveaux pôles

Près des deux tiers du commerce mondial s'inscrivent dans des chaînes de valeur. Un produit est rarement fabriqué dans un seul pays : chaque étape va là où elle coûte le moins ou là où se trouvent les compétences, et ce découpage pèse sur la géographie des échanges.

Éclairage théorique • Qu'est-ce qu'une chaîne de valeur mondiale ?

Chaîne de valeur mondiale. Ensemble des étapes de fabrication d'un produit réparties entre plusieurs pays. Un téléphone peut ainsi être conçu aux États-Unis, intégrer des puces fabriquées à Taïwan et être assemblé en Chine. Le commerce international comprend donc les échanges de composants entre ces pays, puis la vente du produit fini.

Au-delà de la DIPP. La notion dépasse la décomposition internationale du processus productif, qui décrit le fractionnement technique de la fabrication entre pays. Parler de chaîne de valeur, c'est se demander qui crée la valeur, qui la capte et qui organise l'ensemble.

La courbe du sourire. Selon Stan Shih, fondateur d'Acer (1992), la valeur se concentre aux deux extrémités de la chaîne : conception, recherche et marque en amont, marketing et services en aval. L'assemblage, au centre, en capte peu.

Mesurer en valeur ajoutée. Les statistiques douanières attribuent la valeur entière d'un produit au pays qui l'expédie, souvent le pays d'assemblage. Les données TiVA de l'OCDE et de l'OMC mesurent au contraire ce que chaque pays ajoute réellement.

Montée en gamme. Pour un pays en développement, entrer dans une chaîne ouvre l'accès aux marchés mondiaux. L'enjeu est ensuite de remonter vers les maillons les mieux rémunérés.

Au total, la chaîne de valeur décrit moins une géographie de la production qu'une répartition des gains et du pouvoir entre pays et entreprises.

La reconfiguration des chaînes de valeur mondiales produit moins un retour général de la production au pays qu'une diversification sélective. Elle profite à plusieurs économies d'Asie, au Mexique, à l'Inde, et alimente le commerce Sud-Sud.

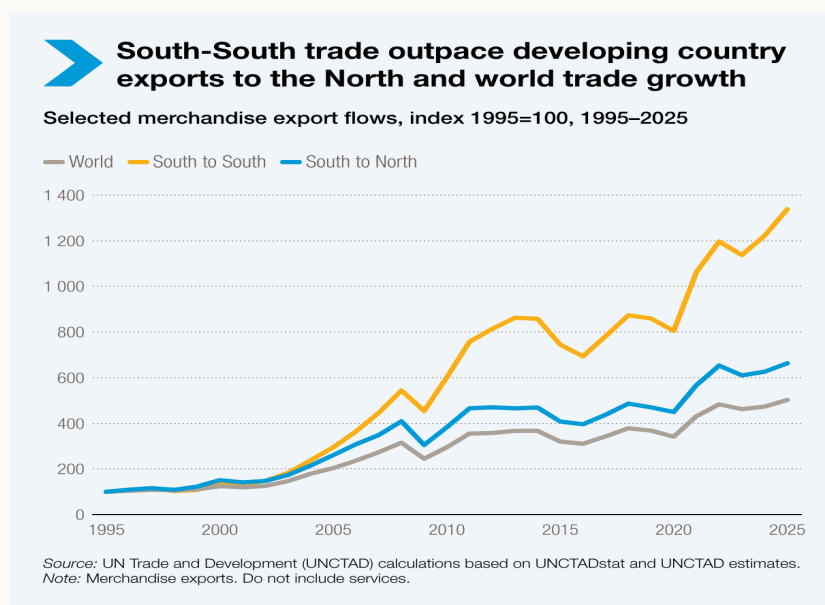
Entre 1995 et 2025, les exportations de marchandises entre pays en développement sont passées d'environ 500 à 6 800 milliards de dollars. L'Asie de l'Est en développement assure, à elle seule, environ 60 % des exportations des pays en développement.

57 %

des exportations des pays en développement se dirigent vers d'autres pays en développement en 2025.

LE CENTRE DE GRAVITÉ DES ÉCHANGES SE DÉPLACE

L'essor du commerce Sud-Sud



Ce déplacement ouvre des débouchés et réduit la dépendance à la demande occidentale. Il reproduit aussi certaines asymétries : les pays dotés de ports, de réseaux numériques, de compétences et d'une base productive captent les nouvelles activités ; les autres restent fournisseurs de matières premières.

2. Les services, les données et les technologies deviennent le cœur productif du commerce

La valeur d'un produit industriel dépend aussi des services nécessaires à sa fabrication et à sa vente : logiciels, données, finance, ingénierie, conception, maintenance, transport et logistique. Ces services entrent dans les **consommations intermédiaires**, c'est-à-dire les biens et services utilisés par les entreprises pour produire. Leur commerce progresse plus vite que celui des biens.

71 %

des consommations intermédiaires mondiales sont des services, alors que ceux-ci ne représentent que 27 % des exportations mondiales.

LES SERVICES REDESSINENT LE COMMERCE MONDIAL

La valeur circule de plus en plus par les services intégrés aux échanges.



Une partie de ces services se vend désormais en ligne : logiciels, conseil, formations à distance. Ces services numériques représentent 56 % des exportations mondiales de services et progressent de 7,1 % par an sur la dernière décennie. Ils peuvent ainsi ouvrir le marché mondial à des pays peu équipés en infrastructures lourdes.

Cas concret • Les services numériques profitent-ils aux pays les moins avancés ?

La part des pays les moins avancés dans les exportations mondiales de services est tombée à 0,6 %. Vendre un service en ligne n'exige ni port ni entrepôt, mais suppose une connexion fiable, des moyens de paiement, des compétences et un accès au calcul numérique : ce sont précisément les ressources qui manquent le plus dans ces pays.

L'intelligence artificielle risque d'accentuer cet écart en concentrant les infrastructures, les données et les capacités de calcul. Au total, le commerce des services devient un nouvel espace de développement, mais aussi un nouveau mécanisme de divergence.

3. Normes, technologies, intrants : les nouvelles conditions du gain

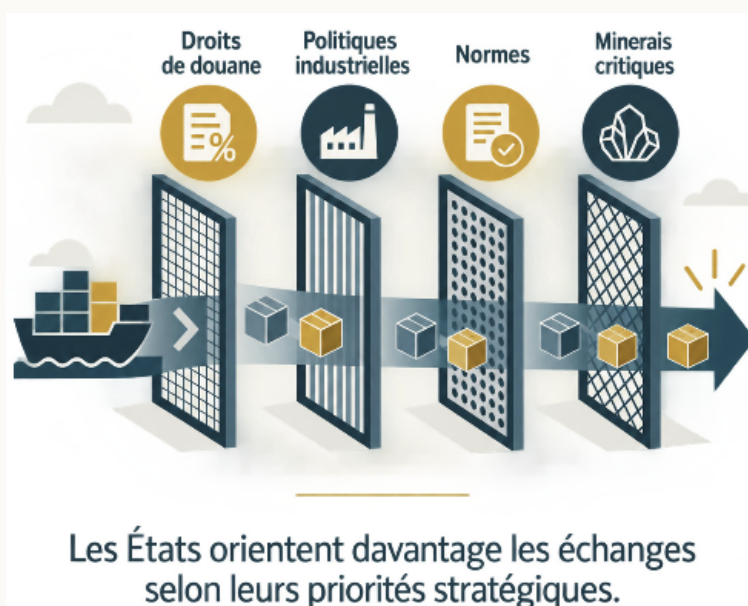
Nouvelle priorité des États : sécuriser leurs approvisionnements

Disposer de puces électroniques, de médicaments ou d'énergie même en cas de crise : les États cherchent à réduire leurs dépendances. Ils aident certaines entreprises à produire sur leur territoire, diversifient leurs fournisseurs et limitent l'exportation de technologies sensibles. Les préoccupations liées à la « sécurité économique » prennent une place croissante dans les politiques industrielles depuis 2020.

Le retour de l'intervention publique est massif. Le FMI recense **plus de 52 000 mesures de politique industrielle dans 75 pays depuis 2009** : aides financières, avantages fiscaux ou restrictions commerciales destinés à soutenir certaines activités. Ces politiques répondent à plusieurs objectifs, parmi lesquels la sécurité, l'innovation et la transition écologique.

Cette évolution modifie le calcul économique. Un fournisseur un peu plus coûteux peut devenir préférable s'il garantit la continuité de l'approvisionnement. L'efficacité productive reste présente ; elle partage désormais la décision avec la sécurité.

LE COMMERCE DEVIENT UN ENJEU DE SÉCURITÉ



Pour vendre à l'étranger, les normes comptent de plus en plus

Un produit peut être compétitif et trouver des clients à l'étranger, tout en restant bloqué faute d'un certificat ou d'un contrôle reconnu. Respecter les exigences sanitaires, techniques ou environnementales du pays acheteur suppose aussi de pouvoir le prouver. Selon ONU commerce et développement, ces exigences et les autres mesures non tarifaires entraînent des coûts à l'exportation supérieurs aux droits de douane pour 88 % des pays.

Ces règles protègent la santé, la sécurité et l'environnement. Mais leur application coûte : faire tester un produit, obtenir une certification, documenter sa fabrication. Un grand groupe dispose d'équipes spécialisées et répartit ces dépenses sur des ventes importantes. Pour une petite entreprise, le coût pèse davantage sur chaque produit vendu. L'absence de laboratoire local ou la difficulté à connaître les règles ajoutent des frais et des délais. Une entreprise peut ainsi perdre un marché alors que son produit répond aux exigences, faute de pouvoir le démontrer à un coût supportable.

Ces coûts renforcent l'avantage des grandes entreprises, dans un commerce déjà concentré : en France, les grandes entreprises représentent **moins de 0,4 % des entreprises exportatrices, mais réalisent 55 % des exportations de biens en 2025, selon les données des douanes.**

L'Europe illustre cette montée des exigences. Ses nouvelles règles sur le carbone et la déforestation demandent aux producteurs étrangers de documenter leur fabrication, ce qui pèse d'abord sur les plus petits.



Cas concret · Que doit prouver un exportateur d'acier ou de cacao pour vendre en Europe ?

Les exigences climatiques de l'Union européenne se traduisent par des démarches très concrètes. Depuis janvier 2026, le mécanisme européen d'ajustement carbone aux frontières impose de déclarer les émissions liées à la production de certains biens importés, comme l'acier, le ciment ou les engrais, et leur applique progressivement un coût carbone. Les producteurs étrangers doivent donc fournir les données nécessaires aux importateurs européens.

Pour le café, le cacao ou le bois, les règles européennes contre la déforestation demanderont notamment de retracer l'origine des produits et de prouver que leur production respecte ces exigences. Leur application est prévue à partir du 30 décembre 2026, puis du 30 juin 2027 pour les micro et petits opérateurs.

Les minerais critiques et l'alimentation deviennent des questions commerciales

La demande liée aux batteries, aux réseaux électriques, aux technologies numériques et à la défense progresse, tandis que l'extraction et surtout le raffinage restent concentrés. Les restrictions chinoises sur les terres rares et les contrôles congolais sur le cobalt encouragent les stocks, les accords bilatéraux et les politiques industrielles. L'enjeu porte sur la place occupée dans la chaîne de valeur : les pays producteurs cherchent à transformer localement davantage de ressources, les pays importateurs sécurisent leurs approvisionnements.

Entre 25 % et 30 % du pétrole mondial et environ 20 % du gaz naturel liquéfié transitent par le détroit d'Ormuz. Au début du conflit au Moyen-Orient, le prix de certains engrais a augmenté de près de 50 %.

L'alimentation montre pourquoi la sécurité des intrants conditionne désormais les gains de l'échange. Énergie, engrais et transport maritime entrent dans le coût des récoltes : lorsqu'ils renchérisse, les pays importateurs à faible revenu sont les premiers touchés, car l'alimentation y absorbe parfois plus de la moitié du budget des ménages.

Ce que 2026 a confirmé

Au total, le commerce mondial continue de croître, mais son organisation change.

- Les droits de douane déplacent les flux plus qu'ils ne les réduisent.
- Les services et les technologies portent une part croissante de la valeur.
- L'accès aux marchés dépend de plus en plus des normes et de la sécurité des approvisionnements.

Or cette organisation favorise les pays dotés d'infrastructures, de compétences et de capacités administratives, ainsi que les grandes entreprises, qui supportent plus facilement le coût de la conformité.

Donc l'ouverture aux échanges ne garantit pas, à elle seule, des gains partagés. Ces gains reviennent d'abord aux pays et aux entreprises qui maîtrisent les technologies, supportent le coût des normes et sécurisent leurs intrants. Pour l'Europe, cela suppose de relier sa politique commerciale à sa politique industrielle, à l'énergie et aux compétences.

Principales sources

1. ONU commerce et développement, *Global Trade Update*, avril 2026, « Global trade growth continues, but fragility rises ». [Consulter](#)
2. ONU commerce et développement, *Invisible barriers are reshaping global trade*, mai 2026. [Consulter](#)
3. ONU commerce et développement, *Global Trade Update*, septembre 2026, « Services are reshaping global trade ». [Consulter](#)
4. FMI, *Industrial Policy Is Adapting to Crises, but Remains Hard to Implement Effectively*, 28 mai 2026. [Consulter](#)
5. CEPPI, *La Lettre* n° 466, « L'Union européenne sous pression », juin 2026. [Consulter](#)