



Droits de douane : l'Europe lâche du lest face à Trump

Dans l'espoir de conclure un accord avec Washington avant l'échéance du 9 juillet, les Européens sont prêts à des concessions et se résignent à un taux de 10 %.

À quelques jours du 9 juillet, date couperet fixée par Donald Trump pour trouver un accord avec ses partenaires commerciaux et éviter des droits de douane punitifs, l'heure n'est plus aux postures de fermeté à Bruxelles, mais aux concessions. L'Union européenne

pourrait se résigner à la pérennisation d'un droit généralisé de 10 %, seuil imposé par l'Administration américaine depuis avril. Le commissaire européen au Commerce, Maros Sefcovic, se rend une nouvelle fois à Washington ce mercredi. L'enjeu des né-

gociations est de sauver les secteurs très sensibles - automobile, aéronautique, pharmacie, vins et spiritueux... - en visant un retour à la situation antérieure (c'est-à-dire sans droits de douane ou le montant préexistant). La digue va-t-elle sauter sur les lignes rou-

ges de l'UE? En particulier sur ses réglementations numériques et les taxes appliquées par une dizaine de pays européens sur les géants de la tech qui irritent Washington? La reculade du Canada, qui a renoncé à sa taxe sous la menace de Trump, inquiète.

► LES FRANÇAIS SONT-ILS CAPABLES DE DÉFENDRE LEURS INTÉRÊTS EN EUROPE? ► LA PHARMACIE, UN SECTEUR CLÉ AU CŒUR DES NÉGOCIATIONS
PAGES 22 ET 23

Guerre commerciale : dans l'espoir d'un deal avec Trump, les Européens se préparent à faire des concessions

Loin des postures de fermeté initiales, Bruxelles se résigne à la pérennisation des droits de douane de base de 10 % pour

sauver l'automobile, les vins ou l'aéronautique.

Florentin Collomp Correspondant à Bruxelles

Quand le premier ministre britannique, Keir Starmer, a salué un accord commercial « historique » avec Donald Trump, depuis le Bureau ovale de la Maison-Blanche, début mai, les Européens se sont empressés de le brandir comme contre-exemple de ce qu'il ne fallait pas accepter. À savoir le maintien de droits de douane de base de 10 % sur tous les produits exportés aux États-Unis, en échange de conditions plus favorables pour l'automobile et l'acier britanniques et la porte ouverte à des importations de bœuf américain. Deux mois plus tard, à quelques jours de l'échéance du 9 juillet fixée par le président américain, l'heure n'est plus aux postures de fermeté mais aux concessions. Le deal britannique est devenu le modèle de ce qui peut être espéré par défaut. Le réalisme a pris le pas sur les grands principes chez une majorité d'États membres et à la Commission, qui se charge en leur nom des négociations.

Le commissaire européen au Commerce, Maros Sefcovic, doit se rendre à

Washington une nouvelle fois, mercredi, accompagné du chef de cabinet d'Ursula von der Leyen, Bjorn Seibert, pour y rencontrer, jeudi, le secrétaire au Commerce, Howard Lutnick, et l'émissaire américain au Commerce, Jamieson Greer. Il estime le moment venu de passer à la « phase de rédaction » d'un accord, tout en reconnaissant qu'il reste une grande part d'« incertitude ». « Nous voulons obtenir le maximum possible, quelque chose qui soit équitable pour les deux parties, et qui puisse aider les entreprises des deux côtés à avoir plus de prévisibilité et de clarté », a-t-il déclaré mardi. Il doit débriefer les ambassadeurs des Vingt-Sept à son retour à Bruxelles, vendredi. La Commission a reçu la semaine dernière une réponse des États-Unis à ses propositions, limitée à une liste d'exigences réitérées, sans aucune offre de concession. Dans la dernière ligne droite, les négociations, menées à Washington par une délégation « technique » de fonctionnaires européens, se concentrent sur quelques points clés, dans l'espoir d'obtenir un accord-cadre qui pourra être finalisé par la suite. Si la Maison-Blanche a évoqué ces derniers





jours un possible report de la date limite, la Commission se dit « alignée avec nos homologues américains sur l'échéance du 9 juillet. C'est l'objectif. »

Les droits de douane de base de 10 % imposés par Donald Trump à toutes les importations américaines, présentés il y a peu de temps comme un casus belli, semblent désormais intégrés comme inévitables. L'Administration américaine en tire des revenus substantiels pour financer ses baisses d'impôts. Pour Giorgia Meloni, ils n'auraient d'ailleurs « pas un impact significatif » sur les entreprises italiennes - le patronat local n'apprécie guère. Au grand dam aussi d'Emmanuel Macron, qui, à l'issue d'un Conseil européen, jeudi dernier à Bruxelles, était seul à affirmer que, si les 10 % de Trump restaient, « ce sera(it) 10 % ou l'équivalent » pour les produits américains importés en Europe. La France n'a cessé de répéter que, dans ce cas de figure, l'UE répliquerait en dégainant automatiquement les contre-mesures préparées pour frapper des produits américains en retour. Dans l'état actuel des négociations, cette menace est mise en sourdine. De son côté, Donald Trump menaçait de relever ce montant de 10 % à 20 %, voire de 50 %, faute d'accord le 9 juillet.

L'Union européenne privilégie aujourd'hui une approche sectorielle, en se concentrant sur l'espoir d'un retour à la situation antérieure (pas de droits de douane ou le montant préexistant) pour quelques secteurs clés : vins et spiritueux, matériel médical, voitures (surtaxées à 25 %), aciers et aluminiums (50 %), ainsi que la pharmacie et les semi-conducteurs. C'est la stratégie revendiquée par le chancelier allemand

Friedrich Merz, qui avait critiqué la semaine dernière l'approche « beaucoup trop compliquée » de la Commission.

Dans une autre tentative d'apaisement, le président du Conseil européen, Antonio Costa, a estimé que les achats d'armements des Européens aux États-Unis allaient « aider à rééquilibrer la relation commerciale », à l'encontre de l'émancipation stratégique revendiquée à Bruxelles. Les doutes se multiplient sur les supposées lignes rouges de l'Union européenne. En particulier sur ses réglementations numériques, dont les Américains cherchent à faire

exempter leurs entreprises. Et aussi sur les taxes relatives aux géants de la tech appliquées par une dizaine d'États européens, que Washington souhaite à toute force voir abolies. « Nous ne discutons pas de la manière dont nous mettons en œuvre notre législation », s'est défendue la vice-présidente de la Commission en charge du Numérique, Henna Virkkunen. Les négociations viseraient aussi la législation climatique de l'UE (taxe carbone aux frontières, déforestation...) et ses normes industrielles sur l'automobile ou la construction navale.

Le cas du Canada donne des sueurs froides à Bruxelles et dans les capitales. Vingt-quatre heures à peine après la rupture des négociations avec Ottawa par un post furieux de Trump sur son réseau Truth Social le week-end dernier, Mark Carney a capitulé et accepté de supprimer sa taxe digitale. Le premier ministre canadien était pourtant observé de près pour sa capacité à tenir tête au président américain. Autre victime des humeurs de Trump, le Japon - lui aussi resté ferme sur ses principes - est menacé de hausse des droits de douane parce qu'il refuse d'acheter du riz américain.

Le climat se tend tout autour du monde, alors que les Américains disent négocier simultanément des accords avec 18 partenaires avant le 9 juillet, et se préparent à communiquer à ceux avec qui ils n'auront pas conclu d'accord les nouveaux montants des droits de douane qui les attendent dès le lendemain. L'Union européenne a beau être leur premier partenaire commercial, Trump lui voue une aversion particulière. Pour qu'il accepte un deal avec elle, celui-ci devra, par définition à ses yeux, lui être désavantageux. ■

« Nous voulons obtenir le maximum possible, quelque chose qui soit équitable pour les deux parties, et qui puisse aider les entreprises des deux côtés à avoir plus de prévisibilité et de clarté »

Maros Sefcovic

Commissaire européen au Commerce



EN CHIFFRES

867 milliards

Total des échanges de biens entre l'Union européenne et les États-Unis en 2024

20,6 %

Part des exportations de l'UE vers les États-Unis, son premier partenaire commercial

198 milliards

Excédent commercial de l'UE avec les États-Unis sur les biens

817 milliards

Total des échanges de services entre l'UE et les États-Unis en 2024

148 milliards

Déficit commercial de l'UE avec les États-Unis sur les services

(Les sommes sont en euros)



ANTHONY LORIGNER / ONLY FRANCE VIA AFP, ANIELLE BENOST / IMAGE POINT FR / BDP VIA AFP, BERNO WEBER/ODDIA VIA REUTERS/CONNECT

