



**MONDE**

# Les premières leçons des accords signés par la Maison-Blanche

Les accords commerciaux signés par les Etats-Unis se sont multipliés ces derniers jours. L'Amérique apparaît comme étant en position de force.

**Guillaume de Calignon**  
avec **Yann Rousseau** (à Tokyo)

Vietnam, Indonésie, Philippines, Japon... Les accords commerciaux signés par Donald Trump se sont succédé ces derniers jours. Et, en tout cas à court terme, ils ne sont pas en faveur des pays signataires, sauf évidemment les Etats-Unis. Le bulldozer Trump peut donc afficher quelques victoires, au moins temporaires. Désormais, le tarif minimum pour que les industriels étrangers puissent accéder au marché américain est de 15 %. Seul le Royaume-Uni a obtenu de pouvoir vendre ses produits en s'acquittant d'une taxe de 10 %.

## Soumission

« Le pouvoir de chantage de Donald Trump est fort et la priorité des partenaires commerciaux des Etats-Unis est d'abord de calmer le président américain, de lui offrir des concessions qui coûtent peu cher, notamment dans les produits agricoles, et qu'il puisse brandir politiquement à son électorat », estime Sébastien Jean, professeur au Conservatoire national des arts et métiers (CNAM).

Parfois, « ces concessions n'exigent pas ou peu d'engagements, elles sont peu claires et elles servent à gagner du temps. Quand le Japon s'engage à ouvrir son marché aux voitures américaines, il n'y a rien de précis et il y a peu de chance que les

## DÉCRYPTAGE

constructeurs américains en vendent beaucoup dans l'archipel à terme, tout simplement parce que leurs véhicules ne sont pas compétitifs », poursuit-il. D'où le fait que certains, à Berlin, regardent l'accord japonais comme n'étant pas si mauvais.

## La réponse des Européens

Ensuite, chacun accepte le principe de droits de douane américains dans une logique asymétrique. Le Japon paiera 15 % pour exporter aux Etats-Unis, alors que, hors agriculture, les tarifs douaniers étaient auparavant de 1,6 %. Dans les faits, personne n'a signé de « deal » dans lequel les deux parties sont traitées de la même façon.

Cela n'a donc plus rien à voir avec les accords commerciaux bilatéraux négociés depuis trente ans. Là, à chaque fois, l'Amérique tord le bras de la partie d'en face et lui extorque des concessions. Les droits de douane que paiera le pays « partenaire » pour vendre ses produits aux Etats-Unis sont toujours plus élevés que ceux payés par les industriels américains dans le pays en question, même dans le cas de la Chine. La soumission est générale.

Tout cela pose un problème à l'UE. Selon des sources bruxelloises, les Etats-Unis et l'UE auraient avancé sur un texte fixant les nouveaux droits de douane entre les deux zones à 15 %. Mais rien n'est finalisé.

Comme le souligne Sébastien Jean, « plus Donald Trump signe des accords commerciaux avec des pays, plus la pression est forte sur ceux qui

n'ont pas encore signé d'accepter les conditions américaines. Le président américain arrive à diviser le reste du monde, affaiblissant le pouvoir de négociation de chacun ». Bref, la volonté de Paris d'arriver à un « deal équilibré » avec Washington, comme on le clame à l'Élysée, est désormais hors de portée. Pour les Vingt-Sept, limiter les dégâts avec des droits de douane de 10 % ou 15 % ne serait peut-être pas si mal.

Pour sortir de ces difficultés, la présidente de la Commission, Ursula von der Leyen, veut multiplier les accords avec d'autres pays. De passage au Japon pour un sommet avec le Premier ministre Shigeru Ishiba, elle a plaidé en ce sens mercredi. « L'Europe et le Japon évoluent dans un monde où les instincts protectionnistes se développent et où les faiblesses sont instrumentalisées. Il est donc normal que deux partenaires partageant les mêmes idées s'unissent pour se renforcer l'un l'autre », a déclaré la responsable.

L'Allemande a aussi dénoncé, sans citer la Chine, les nations qui interdisent des approvisionnements de composants cruciaux. « Face à la concurrence déloyale, nous devons collaborer en matière de sécurité économique pour rendre nos chaînes d'approvisionnement plus résistantes, afin de ne jamais manquer de matières premières critiques et nous devons diversifier nos fournisseurs afin qu'aucun acteur ne puisse nous forcer la main », a-t-elle expliqué. Elle a dévoilé mercredi un projet de collaboration nippo-européenne d'approvisionnement en terres rares. Le but est qu'à terme l'UE puisse limiter les pressions de la Chine sur ce sujet. Car Trump n'est pas le seul à jouer le bras de fer. ■

