

Face à Trump, l'UE tangue

ÉCHANGES Les ministres du Commerce des Vingt-Sept se sont penchés, avec la Commission européenne, sur des contre-mesures en réaction à l'annonce des droits de douane américains de 30%. Dilemme: jusqu'à quel point faut-il encore chercher à amadouer le président?

VALÉRIE DE GRAFFENRIED, BRUXELLES

Drôle de coïncidence. Le patron de l'OTAN, Mark Rutte, est reçu à la Maison-Blanche au moment où les Européens, sonnés par l'annonce de droits de douane de 30% imposés à leurs produits exportés aux Etats-Unis, tentent d'affiner leur stratégie pour limiter la casse d'ici à la date butoir du 1er août. Lundi, les ministres européens du Commerce se sont réunis à Bruxelles pour une première psychothérapie de groupe avec la Commission européenne, qui négocie au nom des Vingt-Sept. Une nouvelle liste de représailles possibles visant des produits américains à hauteur de 72 milliards d'euros leur a été présentée. Mais elle n'a pas été actionnée.

Menaces contre des surtaxes européennes

C'est bien une «solution négociée» que Bruxelles privilégie. Le commissaire européen au Commerce Maros Sefcovic a très vite confirmé qu'il aurait dans la soirée un contact avec les négociateurs américains. «Car je ne peux pas m'imaginer en rester là sans effort véritable», a-t-il ajouté.

Mark Rutte, la présidente de la Commission Ursula von der Leyen et Maros Sefcovic ont au moins un point commun: ils n'hésitent pas à faire des courbettes devant Donald Trump, ce qui leur vaut des critiques. Sauf que Mark Rutte est perçu comme capable de chuchoter à l'oreille du président américain. L'ancien premier

ministre des Pays-Bas pourrait tenter de lui suggérer de se montrer moins agressif vis-à-vis de l'UE.

Lors du récent sommet annuel de l'OTAN à La Haye, il a tout fait pour éviter un désengagement américain de l'Alliance: il est parvenu à lui présenter sur un plateau d'argent la promesse des Etats membres de consacrer au minimum 5% de leur PIB aux dépenses militaires et sécuritaires d'ici à 2035. Et s'est confondu en flatteries, allant jusqu'à le traiter de «Daddy» («Papa»). Une stratégie payante? Donald Trump n'a pas fait de coup d'éclat à La Haye. Et, dimanche, il a annoncé qu'il enverrait des systèmes de défense antiaérienne Patriot à l'Ukraine - mais pas gratuitement -, alors que Volodymyr Zelensky et les dirigeants européens craignaient que les Etats-Unis réduisent leur soutien.

Ursula von der Leyen doit-elle suivre la même stratégie de complaisance pour tenter d'amadouer et raisonner le président américain? L'Allemande a pour l'heure fait le choix de la méthode douce et de la soumission: les mesures de rétorsion en réaction aux surtaxes américaines sur l'acier et l'aluminium, qui devaient entrer en vigueur mardi, ont été suspendues jusqu'au 1er août. Elle n'échappe pas aux critiques pour ne pas avoir enclenché l'instrument anti-coercition de l'UE.

La Commission vise toujours une «solution négociée», insiste-t-elle, mais maintient la menace de dégainer ses mesures punitives si aucun accord acceptable n'est trouvé. Berlin et Rome appuient cette

méthode douce, préférant éviter le rapport de force. Tandis qu'Emmanuel Macron, soucieux de rester crédible, fait partie des dirigeants qui espéraient une réaction plus ferme et catégorique de la Commission européenne. Même si Donald Trump prévient que toute surtaxe de la part des Européens viendrait aussitôt s'ajouter à celle des 30%. Pour Benjamin Haddad, le ministre délégué français chargé de l'Europe, «une négociation sérieuse se fait en établissant un rapport de force».

Mais l'heure n'est pas à l'étalage des divergences. Car c'est finalement un des buts recherchés par Donald Trump: semer la zizanie parmi les Européens. «Nous ne voulons pas d'une escalade», insiste Lars Lokke Rasmussen, le ministre danois des Affaires étrangères, dont le pays assure la présidence tournante de l'UE. «Nous voulons un accord, mais il y a un vieux dicton qui dit: si tu veux la paix, tu dois te préparer à la guerre», a-t-il aussitôt ajouté. Et notre boîte à outils est bien garnie.»

A la recherche de nouveaux partenaires

«L'UE doit rester unie, c'est la priorité», a de son côté commenté Laurent Saint-Martin, le ministre français chargé du Commerce extérieur, devant les micros tendus. Mais il prône un «changement de méthode». «Nous devons savoir présenter de façon concrète et parfois aussi de façon très claire, les capacités de l'UE de mettre sur la table des contre-mesures et

à riposter», insiste-t-il, tout en soulignant la «bonne foi» avec laquelle la Commission négocie.

Les paquets de représailles à dégainer étaient au cœur des discussions lundi. Celui en réaction aux surtaxes américaines sur l'acier et l'aluminium, dont la suspension vient d'être prolongée, vise des produits pour 21 milliards d'euros. L'UE avait aussi menacé en mai de brandir un deuxième paquet de représailles. Cette nouvelle liste, qui prévoit d'imposer des droits de douane sur des produits américains pour une valeur d'environ 72 milliards d'euros (contre 95 initialement), a été discutée en détail ce lundi.

«Nous ne voulons pas d'une escalade»

LARS LOKKE RASMUSSEN, MINISTRE DANOIS DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Pour que l'UE obtienne quelque chose, elle doit pouvoir démontrer qu'elle est capable de prendre des mesures qui auraient de quoi inquiéter Donald Trump. Mais il s'agit aussi de ne pas le braquer publiquement, son imprévisibilité étant dangereuse. La Commission européenne est donc contrainte de tenir un double langage, quitte à apparaître faible: un appel à négocier sur la scène publique et l'affirmation d'un ton bien plus ferme et menaçant en coulisses.

Cela comporte le risque de conforter Donald Trump dans ses méthodes de négociation dignes du far west. «Etre gentil, renoncer à la taxe numérique, n'a rien apporté à l'Europe. Des représailles intelligentes sont essentielles, même si elles mènent, à court terme, vers des eaux économiques et géopolitiques dangereuses (oui, l'administration Trump peut doubler la mise, jusqu'à ce qu'elle recule)», a souligné sur X l'ancien chef économiste du FMI Olivier Blanchard. Pour lui, «une riposte intelligente signifie quelque chose de très différent des droits de douane américains uniformes (qui sont probablement aussi néfastes pour les Etats-Unis que pour l'Europe): cela signifie qu'il faut aller, produit par produit, vers ce qui fait le plus mal (politiquement ou économiquement) aux Etats-Unis, tout en affectant le moins possible l'UE».

Maros Sefcovic qualifie l'annonce des droits de douane de 30% de «scénario super négatif» et fait savoir que Bruxelles l'a accueilli «avec regret et déception», «spécialement compte tenu de l'état d'avancement des négociations en cours». Il confirme qu'elle n'était pas attendue, que l'UE a été prise de court. Et, surtout, qu'elle ne correspond pas à l'état des discussions. «Nous étions très proches d'un accord de principe, favorable aux deux parties», a souligné le commissaire. L'UE a désormais tout intérêt à conclure des partenariats commerciaux avec d'autres pays et redoubler d'efforts pour ouvrir de nouveaux marchés, a-t-il aussi ajouté. ■