

L'UE fourbit ses armes commerciales

ÉCHANGES Si Donald Trump maintient ses droits de douane punitifs, Bruxelles pourrait cibler les services américains, dont la tech, en dégainant sa loi anti-coercition. Mais, officiellement, une «solution négociée» est encore espérée avant le couperet du 1er août

VALÉRIE DE GRAFFENRIED, BRUXELLES

Le bras de fer se poursuit, alors que la date butoir du 1er août, celle à partir de laquelle Donald Trump pourrait imposer une surtaxe de 30% sur tous les produits européens, approche. Jusqu'au bout, la Commission européenne, qui négocie au nom des Vingt-Sept, espère une «solution négociée» qui ferait moins mal. Mais Donald Trump n'est visiblement pas prêt à lâcher du lest. Du coup, la riposte de l'UE se prépare de plus belle. Les couteaux s'aiguisent. Et le «bazooka économique» pointe le bout de son nez. Une arme encore jamais dégainée.

«Bazooka»? Il s'agit d'un nouvel instrument anti-coercition (ACI) de l'UE, censé être activé une fois les voies diplomatiques épuisées. L'ACI est entré en vigueur en novembre 2023, après un épisode de coercition chinoise contre la Lituanie qui venait d'accueillir une délégation de Taïwan. Si l'UE a établi deux listes de produits américains, allant du bourbon aux Boeing, en passant par les jeans, qui pourraient subir des surtaxes comme mesures de représailles, le mécanisme juridique et commercial permettrait d'aller plus loin.

Solution de dernier recours

Il est censé aider l'UE à se défendre face à des pressions économiques hostiles et des chantages commerciaux (menaces de sanctions, embargos, taxes ciblées, restrictions commerciales, etc.) utilisés comme arme géopolitique, sans devoir passer immédiatement par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Degainé en principe si aucune solution négociée n'est trouvée, il devrait également avoir un effet dissuasif pour autant qu'il soit bien brandi.

En avril dernier, Bruxelles a retiré le whisky d'une première liste de produits américains à taxer, craignant des représailles contre les vins et spiritueux européens. (POITIERS, 19 MARS 2025/JEAN-FRANÇOIS FORT/HANS LUCAS)

La France fait justement partie des pays qui souhaitent une attitude plus ferme de la Commission européenne face à Donald Trump. Thierry Breton, ancien commissaire européen au Marché intérieur, a ouvertement plaidé en faveur de «mesures anti-coercition». Emmanuel Macron aussi. Le jour de l'annonce des 30%, le président français a milité pour «accélérer la préparation de contre-mesures crédibles, par la mobilisation de l'ensemble des instruments à la disposition de l'UE, y compris le mécanisme anti-coercition, si aucun accord n'était trouvé d'ici au 1er août».

Sur X également, le ministre français au Commerce extérieur, Laurent Saint-Martin, a réclamé «un accord équitable ou une riposte proportionnée (biens, services, anti-coercition)». «Dans cette négociation, vous devez faire preuve de force, d'unité et de détermination», a de son côté déclaré le ministre français chargé de l'Europe, Benjamin Haddad, à Bloomberg. Et d'ajouter: «Nous pouvons aller plus loin.»

Le Conseil national de l'Industrie exceptionnellement réuni par le ministre de l'Industrie et de l'Énergie, Marc Ferracci, à Bercy hier

et le déplacement d'Emmanuel Macron à Berlin ce mercredi donnent aux Français deux nouvelles occasions pour insister sur la nécessité d'adopter une posture de négociation plus dure. Les négociateurs européens doivent «clairement faire savoir que nous sommes prêts à appuyer sur le bouton rouge» si Donald Trump refuse d'approuver des conditions acceptables, souligne à Politico un responsable français travaillant sur les questions commerciales.

Hier, Marc Ferracci a confirmé que, «depuis trois mois, les négociations n'ont pas abouti au résul-

tat escompté» et que «la position américaine s'est même durcie», appelant lui aussi à une «posture de négociation plus ferme et plus crédible». Il a évoqué un «danger mortel» pour certaines filières industrielles.

Riposte par étapes

Concrètement, l'instrument anti-coercition propose un éventail de mesures, allant au-delà de la simple taxation de produits. Il est notamment question de gel de contrats publics, de restriction d'accès au marché, d'interdiction d'importer certains produits, de

mesures fiscales spécifiques ou même de suspension d'autorisation d'exercer pour certaines entreprises. Les services américains pourraient être ciblés et visés par des restrictions, y compris la tech et les services financiers. Si les négociations n'aboutissent pas, l'instrument permettrait de riposter par étapes – certaines mesures mettraient des mois pour entrer en vigueur –, avec l'espoir d'exercer une pression qui pourrait faire changer Donald Trump d'avis.

Dans un tel scénario, les pays membres de l'UE doivent au préalable valider les mesures à la majorité qualifiée. Cela reviendrait à entrer de plain-pied dans une guerre commerciale aux effets potentiellement ravageurs, alors que près de 1700 milliards d'euros de biens et de services traversent l'Atlantique chaque année. Donald Trump a d'ailleurs déjà menacé de surenchère et averti que si l'UE surtaxait des produits américains, les États-Unis feraient de même en infligeant des surtaxes équivalentes qui viendraient s'ajouter aux 30%.

Mais pour l'heure, la présidente de l'Union européenne, Ursula von der Leyen, ne veut pas entendre parler du «bazooka». Elle n'est pas prête à sortir l'artillerie lourde. Et elle n'est pas la seule. Bruxelles a pour l'instant préparé deux listes de produits américains à taxer, l'une portant sur 22 milliards d'euros, édictée en réaction aux taxes américaines sur l'acier et l'aluminium, et la deuxième sur 72 milliards d'euros. Or cette deuxième liste était bien plus ambitieuse au départ et avoisinait les 100 milliards d'euros. Mais des pays comme l'Allemagne et l'Irlande ont expressément demandé à sortir certains produits de la liste. ■

