

L'UE arrache un accord à Donald Trump

GUERRE COMMERCIALE Entre deux parties de golf, le président américain a négocié hier en Ecosse un accord avec la présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen. Les importations européennes seront taxées à 15%, au lieu des 30% annoncés le 12 juillet

VALÉRIE DE GRAFFENRIED, BRUXELLES

Après d'après négociations, des rebondissements à n'en plus finir, des coups de stress de dernière minute, quelques parties de golf en Ecosse et une mise en scène bien huilée, le couteau a fini par tomber: à partir du 1er août, la plupart des produits européens importés aux Etats-Unis, véhicules compris, seront soumis à des droits de douane de minimum 15%. Et non de 30%, comme Donald Trump l'avait annoncé le 12 juillet, en prenant les Européens de cours. Le président américain revient donc un peu en arrière et traite l'UE comme le Japon, alors que l'archipel était lui aussi menacé d'un montant plus élevé (25%). Mais il a fait durer le suspense jusqu'au bout, jouant avec les nerfs des Européens. Pour la Suisse, c'est toujours l'attente. Et l'incertitude.

C'est en Ecosse, et plus précisément à Turnberry, où Donald Trump possède un luxueux complexe de golf, que le «deal» a été scellé. La présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen, a fait le déplacement, accompagnée de son commissaire au Commerce, Maros Sefcovic. Les deux ont dû se rendre à la résidence de vacances de Donald Trump, tout un symbole. Formellement, les 27 Etats membres de l'UE doivent encore valider l'accord.

«On aurait dit une otage»

En se rendant en Ecosse vendredi, Donald Trump avait lancé une dernière menace, en lâchant qu'il y avait 50% de chances d'arriver à un accord. Un dernier coup de pression alors que Bruxelles parlait d'une décision «imminente». Sans accord, c'est le montant de 30% qui entrerait en vigueur le 1er août, avertissaient les Américains. Hier, Donald Trump s'est voulu plus diplomate et a parlé d'Ursula von der Leyen comme d'une femme «très respectée». Mais devant les caméras, face à l'Allemande plutôt crispée qui attendait de régler les derniers points de désaccord, il a de nouveau parlé d'une chance sur deux» (alors que le texte était prêt). Avant de se laisser aller à d'interminables digressions, accusant notamment les éoliennes européennes de tuer les oiseaux. Ursula von der Leyen a dû se contenter de sourires pin-

cés. «C'était dur à regarder. La présidente était à peine capable de parler. On aurait dit une otage», commente sur X un journaliste américain basé à Bruxelles. Mais l'Allemande préfère parler de «bon accord».

Concrètement, les taxes douanières de 15% comprennent des exemptions, dont notamment l'aéronautique. Les détails de l'accord devraient être précisés ultérieurement. Mais le président américain s'est empressé, hier soir, de dire que l'UE «s'était engagée à 750 milliards de dollars d'achats d'énergie et à 600 milliards d'investissements supplémentaires aux Etats-Unis».

Avant le retour de Donald Trump à la Maison-Blanche, les produits européens étaient touchés par des droits de douane de 4,8% en moyenne. Avec la surtaxe trumpienne de 10% déjà appliquée, le montant de 15% est dans les faits



Ursula von der Leyen et Donald Trump au club de golf du président américain à Turnberry, en Ecosse, le 27 juillet 2025. (BRENDAN SMIALOWSKI/AFP)

déjà presque atteint. L'UE reste par ailleurs soumise à une taxe de 25% sur les voitures et de 50% sur l'acier et l'aluminium. Tous les autres produits étaient censés être taxés à 20% puis 30%, selon des annonces du locataire de la Maison-Blanche. Mais, le temps des négociations, le montant était redescendu à 10%. Jusqu'à l'accord de ce dimanche. Les pays les plus touchés seront l'Allemagne, l'Italie et l'Irlande.

Un «bazooka économique»

Donald Trump exerce depuis des mois une très forte pression sur l'UE. C'est la Commission européenne qui négociait au nom des Vingt-Sept. Ursula von der Leyen plaide en faveur d'une «solution négociée», pour limiter la casse, jusqu'à la date butoir du 1er août. Une stratégie de l'apaisement critiquée par des Etats membres, comme la France, qui appelaient à plus de pugnacité, d'autant plus

que Donald Trump semblait durcir ses positions ces derniers jours. Mais au final, c'est bien Maros Sefcovic qui était au front, avec plusieurs déplacements à Washington à son actif (parfois avec quelques humiliations à la clé). Et les menaces de représailles brandies par l'UE, initialement timide, ont finalement peut-être bien contribué à faire reculer (un peu) les Américains.

Jeudi, alors que plusieurs canaux faisaient état depuis la veille d'une «décision imminente», l'UE a même officiellement validé une liste de produits américains qui auraient pu être taxés à partir du 7 août, pour un total de 93 milliards d'euros, en cas de non-accord. Il s'agit en fait de la fusion de deux listes dont il a beaucoup été question ces derniers jours. La première, portant sur 21 milliards d'euros, a été édictée en réaction aux surtaxes

Donald Trump a fait durer le suspense jusqu'au bout, jouant avec les nerfs des Européens

américaines sur l'acier et l'aluminium. La deuxième visait d'autres produits, pour 72 milliards d'euros. Le fameux bourbon du Kentucky est réapparu sur la liste.

Communiquer sur ces possibilités de représailles alors que l'accord était «à portée de main» révèle l'attitude plus offensive adoptée par Bruxelles en toute fin de négociation. Un ultime moyen de pression pour que Donald Trump n'impose

pas les 30% brandis, avec le risque aussi de le piquer au vif. Un seul pays européen n'a pas voté en faveur de cette liste: la Hongrie. Le premier ministre souverainiste Viktor Orban cultive ses liens avec Donald Trump.

L'UE dispose également d'une arme ultime, le «bazooka économique», un instrument anti-coercition qui aurait permis à l'UE de cibler les services américains dont la tech, de geler des contrats publics, d'interdire l'importation de certains produits ou même de suspendre l'autorisation d'exercer pour certaines entreprises. Un instrument encore jamais utilisé, qui aurait pu être dégainé si les négociations n'avaient pas abouti. Il a pu faire peur à Donald Trump, dont l'«art du deal» s'exprime surtout à travers la surenchère assortie de menaces.

«Des négociations sérieuses»

Jusqu'au bout, une grande nervosité a prévalu du côté des Européens. «Nous ne pouvons pas nous permettre de nous brouiller avec les Etats-Unis et de nous lancer dans une guerre commerciale avec le principal marché de nos entreprises», a mis en garde Bernard Arnault, le PDG du numéro un mondial du luxe LVMH, dans un entretien au *Figaro*. Et d'ajouter qu'un accord déséquilibré est préférable au bras de fer.

Le président américain, qui tient coûte que coûte à réduire le déficit commercial des Etats-Unis vis-à-vis de l'Europe, ne fait pas «marche arrière» gratuitement. «S'ils acceptent d'ouvrir l'Union aux entreprises américaines, alors nous leur permettrons de payer des droits de douane plus bas», soulignait-il la semaine dernière. L'UE parle d'un déficit commercial de 198 milliards d'euros (en 2024), à propos des seules marchandises. Mais la Commission européenne rappelle que les Etats-Unis ont un excédent commercial de 148 milliards d'euros au niveau des services.

Donald Trump a cinq accords commerciaux à son actif, en plus de celui qui vient d'être scellé avec l'UE: avec le Japon, les Philippines, l'Indonésie, le Vietnam et le Royaume-Uni. Mais de ce dimanche écossais, on retiendra surtout l'attitude générale d'Ursula von der Leyen face à Donald Trump, dont elle a dû louer les qualités de négociateur. ■