

Ce qu'il reste à négocier entre l'UE et les Etats-Unis

COMMERCE Bruxelles attend toujours la validation du texte précis de l'accord portant sur les 15% de droits de douane imposés à ses produits exportés aux Etats-Unis. Beaucoup de zones d'ombre subsistent

VALÉRIE DE GRAFFENRIED, BRUXELLES

Le «deal» scellé le 27 juillet entre Donald Trump et Ursula von der Leyen en Ecosse, et entré en vigueur hier, est-il solide? Pendant que le président des Etats-Unis claironnait le 7 août quelques secondes après minuit, sur son réseau Truth Social, que des «milliards de dollars de droits de douane» «affluent» vers les Etats-Unis, Bruxelles était en partie dans le brouillard. En coulisses, l'heure est toujours à la négociation.

Certes, le couperet des 15% est tombé. C'est le montant des droits de douane imposé dès maintenant sur la majorité des produits européens qui entrent aux Etats-Unis. Mais l'accord auquel a consenti la présidente de la Commission européenne, toute penaude et gênée face à Donald Trump le 27 juillet, n'a à ce stade rien de contraignant. Il s'agit davantage d'une feuille de route sans valeur juridique définitive.

Clarifications légales attendues

Depuis le 27 juillet, Washington et Bruxelles ont publié chacun une «fiche d'information» pour expliquer les contours de l'accord... avec des différences notables. La déclaration commune est toujours attendue. En début de semaine, un responsable européen affirmait que le texte était prêt «à 90-95%». Mais l'aval de Washington tarde à tomber. C'est ce qu'a répété hier Olof Gill, le porte-parole de la Commission européenne chargé des questions commerciales. «Nous sommes très clairs sur les

engagements pris et ce qui est exclu de l'accord. La balle est maintenant dans le camp de Washington», a-t-il souligné en substance. L'accord devra ensuite être validé par au moins 55% des pays membres de l'UE, représentant au minimum 65% de sa population.

Le diable se cachera-t-il dans les détails? La Commission peut-elle encore se lancer dans de périlleux exercices de marchandise, après avoir mis au frigo sa liste de mesures de rétorsion portant sur des produits américains pour 93 milliards de dollars? Un certain nombre de points restent à clarifier. C'est le cas notamment pour l'acier et l'aluminium, toujours taxés à 50%. Bruxelles a obtenu qu'ils ne soient taxés à 50% qu'une fois des quotas dépassés. Or ces quotas n'ont toujours pas été précisés.

Pour ce qui est des voitures, les taux sont censés passer de 27,5 à 15%. Mais là aussi, Donald Trump tarde à préciser ce qu'il en est réellement. Des clarifications légales sont attendues concernant les modalités de cette baisse. Des secteurs entiers sont par ailleurs censés être exemptés des 15%. Mais là non plus, rien n'est clair, notamment pour ce qui est des spiritueux et des vins. Il n'y a toujours pas de liste où ces exceptions sont notifiées noir sur blanc.

Ensuite, l'UE a promis des achats massifs en matière d'énergie – 750 milliards de dollars sur trois ans – et des investissements pour 600 milliards de dollars, dans le domaine de l'armement notamment. Des promesses visant juste à apaiser Donald Trump, mais qui pourraient ne pas être tenues? Le locataire de la Maison-Blanche a flairé l'entourloupe. Sur CNBC, il a d'abord assuré que ces 600 milliards de dollars étaient un «cadeau», pour ne pas dire un dû: «Ils nous ont floués pendant des années et il est maintenant temps qu'ils nous paient. C'est un cadeau,

ce n'est pas comme un prêt. Ils nous ont donné 600 milliards et on peut l'investir où on veut.» Puis, il a menacé les Européens de revenir à 35% si la promesse n'était pas tenue.

Des obstacles non tarifaires à lever

Autre domaine où des divergences subsistent: les réglementations sur le numérique. La Commission assure n'avoir rien cédé aux Etats-Unis, mais du côté de Washington, qui s'érite depuis des mois contre ces règles, le dossier est loin d'être clos. Le secrétaire américain au Commerce, Howard Lutnick, l'a clairement signifié sur CNBC mardi: «L'attaque contre nos entreprises technologiques sera mise sur la table.» Début juillet, Henna Virkkunen, la vice-présidente de la Commission responsable de la Souveraineté technologique, assurait très clairement à Politico que les différents règlements – le DSA, le DMA et celui sur l'intelligence artificielle – «ne faisaient pas partie des négociations commerciales». Mais peu après la signature de l'accord, Ursula von der Leyen a semé le doute en déclarant que les deux parties allaient continuer à «lever les obstacles non tarifaires».

Pour le ministre français de l'Economie, Eric Lombard, qui a réuni le 30 juillet les acteurs économiques concernés par l'accord, «les droits de douane à 15% ne doivent pas être la fin de l'histoire». «Les entreprises veulent de la visibilité sur la suite des négociations et sur les futures règles du jeu», a-t-il revendiqué sur X. Elles ne sont pas les seules.

En résumé: si l'accord a été scellé politiquement, sa mise en œuvre n'est pour l'instant que partielle et des zones d'ombre demeurent. Les négociations et jeux de pression se poursuivent. Seule certitude: personne n'est à l'abri de l'imprévisibilité de Donald Trump. ■