

Juncker en mission impossible chez Trump

Le président de la Commission européenne est reçu ce mercredi par le président américain. Objectif : plaider la désescalade de la guerre commerciale déclenchée par Donald Trump.

WASHINGTON

DE NOTRE ENVOYÉ SPÉCIAL

Jamais un président américain n'a traité publiquement l'Union européenne d'« ennemie », jugeant qu'elle « a été créée pour tirer profit des Etats-Unis », comme Donald Trump l'a récemment fait, provoquant la consternation ou l'effroi chez les Européens. Mais jamais non plus visite d'un président de la Commission européenne à la Maison-Blanche n'a suscité autant d'intérêt que celle qu'effectue ce mercredi Jean-Claude Juncker, qui sera reçu à 13h20 par Donald Trump. Le paradoxe n'est qu'apparent. Alors que les présidents américains n'accordaient traditionnellement qu'une importance marginale aux dirigeants de l'UE, préférant traiter directement avec les principaux dirigeants nationaux, Donald Trump, qui ne raisonne qu'en rapports de force et ne s'attarde pas aux subtilités de la diplomatie internationale, a compris qu'en matière de commerce, c'est l'UE qui est l'interlocutrice.

C'est lors du G7 houleux de Charlevoix au Canada en mai dernier que Donald Trump avait apostrophé Jean-Claude Juncker sur ses frustrations liées au commerce USA-UE. Juncker avait du tac au tac proposé à Trump de venir le voir à Washington pour discuter du contentieux commercial...

« Dédramatiser »

Que va, et surtout que peut réellement faire le président de la Commission européenne lors de sa rencontre avec le président américain ? « *Dédramatiser, s'engager... C'est une opportunité pour se parler et rester engagé sur la voie du dialogue* », annonçait à la veille du voyage Margaritis Schinas, le porte-parole de la Commission. En réalité, la démarche s'apparente à une opération de la dernière chance pour enrayer l'escalade des tensions commerciales entre les deux blocs. Une guerre plutôt, que le président américain a déclarée en mars à ses principaux partenaires commerciaux lorsqu'il a décidé de frapper de droits de douane les importations d'acier (25 %) et d'aluminium (10 %). Une mesure prétextée officiellement par des raisons de sécurité nationale, censée défendre le marché américain du dumping chinois, mais dont Trump a décidé fin mai de ne pas exempter les importations européennes.

Eviter les taxes sur les voitures

L'étape suivante de l'escalade est connue, et elle vise cette fois spécifiquement l'Europe : Trump envisage de frapper de droits de douane jusqu'à 25 % les importations de voitures. Le milliardaire devenu président mettrait par là à exécution une autre de ses promesses, ou plutôt de ses obsessions de campagne, dont la cible particulière est le pays devenu la bête noire de Trump : l'Allemagne, et ses Mercedes et BMW qui « *pullulent sur la 5^e Avenue alors qu'on voit trop peu de Cadillac en Europe* ».

De nouveaux droits douaniers américains sur les importations automobiles constitueraient un tournant dans la guerre commerciale : alors que les droits sur l'acier et l'aluminium portent sur quelque 9 milliards d'euros, les exportations européennes de voitures ou de pièces détachées vers les USA représentent 50 milliards d'euros, dont la part majeure est assurée par les marques allemandes ! De même que l'UE a adopté des mesures de rétorsion – on dit « compensatoires » – en vertu des règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), la commissaire au Commerce Cecilia Malmström, qui accompagne Jean-Claude Juncker à Washington, a annoncé lundi que ses services préparent déjà des listes de produits américains qui seraient taxés si l'administration américaine met ses menaces à exécution sur les voitures.

C'est dire que les Européens ne se font plus beaucoup d'illusions. Tous les observateurs politiques aux Etats-Unis s'accordent à penser que Donald Trump, qui a ordonné l'enquête officielle réglementaire sur les « risques de sécurité » que pose l'importation des voitures (!), décidera de ces tarifs dès septembre. Soit à deux mois des périlleuses élections législatives de mi-mandat, pour montrer à ses électeurs des bastions industriels « qu'il en a ».

De quoi Jean-Claude Juncker dispose-t-il pour tenter de dissuader son irascible hôte de passer à la seconde phase de sa croisade commerciale anti-européenne ? Réponse : de pas grand-chose. Formellement, le président de la Commission ne peut rien négocier. Toute négociation commerciale de l'UE nécessite au préalable un accord à 28 sur un mandat de négociation très précis, qui fait lui-même l'objet d'une la-

borieuse négociation interne. Rien de cela n'est à l'ordre du jour.

Ce qui ne signifie pas que le « voyage de la dernière chance » du président de la Commission n'est pas chaleureusement soutenu par les 28. Merkel, Macron ou Theresa May ont chacun à leur façon tenté à divers moments et sur divers sujets d'entreprendre Donald Trump : avec le même insuccès. (Seul Poutine a réussi comme on sait, mais on ne sait pas pourquoi, à amadouer Trump.) Ceux qui en d'autres temps auraient été les interlocuteurs naturels pour désamorcer la crise avec un président américain n'ont rien à perdre, et seraient sans doute trop heureux de voir Juncker réussir là où ils ont échoué. Mais les chances en sont réduites.

Car sur le fond, la marge de manœuvre européenne est extrêmement limitée. Le seul argument de nature à satisfaire le président américain serait un abaissement unilatéral des droits de douane européens sur les voitures américaines : ces droits de 10 % sont brandis par Donald Trump comme injustes, alors que les droits américains sur les importations européennes ne sont que de 3 %. (Les Européens

contre-argumentent en vain que seules 15 % des voitures américaines importées sont touchées par ces droits de douane à 10 %, tandis que les Etats-Unis frappent à 25 % les importations de pick-up, lesquels représentent un quart du marché automobile US) Mais selon les règles de l'OMC, une négociation commerciale limitée à un secteur spécifique doit être étendue à tous les pays très concernés par ce secteur. C'est ce qu'on appelle les accords plurilatéraux. Dans le cas de l'automobile, le Japon – avec lequel l'UE vient d'ailleurs de conclure un gigantesque accord commercial global, qui supprimera à termes les droits de douane sur les voitures – devrait donc être inclus dans pareille négociation. « *Le Japon n'y serait pas défavorable*, explique un diplomate européen. *Mais Trump ne veut justement plus s'engager dans des négociations pluri- ou multilatérales, il ne veut que des négociations bilatérales.* »

Le tabou TTIP

« *Pourquoi pas une négociation bilatérale donc ?* », dira sans doute Juncker à Trump au nom des 28. Mais pas

question d'un « quick fix », d'une « solution rapide ». Si elle voit le jour, une négociation ne se limiterait pas aux voitures. Car si les Etats-Unis ont des griefs et des souhaits d'accès facilité au marché européen, notamment agro-alimentaire, les Européens nourrissent des sentiments réciproques envers les Etats-Unis. Ils veulent notamment accéder aux marchés publics américains, jalousement protégés.

Problème : les Etats-Unis et les Européens se sont déjà essayés à la négociation d'un accord commercial global. C'était le TTIP, négocié pendant plusieurs années sous Obama jusqu'à ce que, l'élection présidentielle américaine approchant et les oppositions so-

ciales des deux côtés de l'Atlantique ayant atteint des proportions majeures, les deux partenaires conclurent il y a deux ans qu'il valait mieux suspendre le projet... Trump, qui a dès son élection remis en question le pacte Nafta qui lie les Etats-Unis au Canada et au Mexique, et retiré les USA du Pacte Pacifique conclu sous Obama avec onze pays asiatiques (sauf la Chine), aurait-il des raisons de s'engager dans la négociation d'un « mini-TTIP », comme les diplomates n'osent même plus l'appeler ? Rien ne permet de le penser...

Dernier et maigre espoir que les Européens placent dans le voyage de Juncker : le lobbying auprès des décideurs autres que Donald Trump. Dès sa sor-

tie de la Maison-Blanche, le président de la Commission foncera, avant de reprendre l'avion pour l'Europe en soirée, vers les locaux du CSIS, un think tank, pour une « Conversation sur les relations transatlantiques à la croisée des chemins ». La commissaire Malmström quant à elle profitera de son séjour pour rencontrer des députés et sénateurs influents sur les questions de commerce international. Mais tout le monde sait qu'ici et là, les responsables de l'UE rencontreront des convaincus : personne parmi les dirigeants politiques ou économiques américains ne pense que la guerre commerciale avec l'Europe est une bonne chose.

A part Donald J. Trump. ■

JUREK KUCZKIEWICZ

AUTOMOBILE

Une étude révélatrice

« *Le marché automobile américain est florissant* », argumentait jeudi dernier lors d'une conférence la commissaire européenne au Commerce Cecilia Malmström, qui pointait aussi que les constructeurs européens y disposent d'usines, dont ils exportent des voitures hors des USA, et même vers l'Europe ! Mieux : il n'y a sans doute pas de meilleur allié des Européens contre le projet trumpien de droits de douane sur leurs voitures, que le secteur automobile américain. Leur association nationale de concessionnaires automobiles a commandé une étude au Centre for automotive research (CAR) sur les effets des divers scénarios de droits sur les importations automobiles. Le résultat est sans appel. Tous les scénarios de taxes ou de quotas causeraient des augmentations de prix. Une taxe à l'import de 25 % provoquerait des augmentations de prix des voitures vendues aux Etats-Unis de 1.135 à 6.875 dollars - de 970 à 5.900 euros - par voiture. Quant à l'emploi américain, il souffrirait dans tous les cas de figure : de 80.000 à 750.000 postes perdus. Pas très « America First »...

J. KZ.