

Tout le monde est content. Pour le moment

- La rencontre entre M.Trump et M.Juncker, mercredi, à la Maison-Blanche, a permis d'écarter le risque de guerre commerciale.
- Le président américain et celui de la Commission ont convenu de revoir les relations commerciales entre les Etats-Unis et l'UE.
- Le pire est évité mais tout reste à faire.

Éclairage Olivier le Bussy

De l'aveu même du président de la Commission, Jean-Claude Juncker, la délégation européenne était très modérément optimiste quant à l'issue de la discussion avec le président américain Donald Trump, organisée mercredi, à la Maison-Blanche. Au final, elle repart de Washington avec la satisfaction d'avoir empêché l'escalade dans le conflit commercial qui oppose les Etats-Unis et l'Union européenne. Les deux parties ont convenu de ne pas lever de nouvelles barrières tarifaires.

Concrètement, cela signifie que Donald Trump suspend sa menace de taxer jusqu'à 25 % les importations de voitures européennes, ce qui aurait entraîné une riposte massive de la part de l'Union contre des produits américains. Mais encore : la rencontre Juncker-Trump a permis un réchauffement sensible des relations transatlantiques, très tendues depuis l'arrivée au pouvoir de l'imprévisible Donald Trump.

Pour sa part, ce dernier peut se présenter comme un *deal maker* et sortir par le haut d'une crise qu'il avait provoquée. Tout le monde a gagné, en quelque sorte. Du moins en apparence, puisque sur le fond, tout reste à faire.

1 Le président Juncker redore son blason

A la mi-juillet, lors du sommet de l'Otan, les images du président de la

Commission se déplaçant à grande-peine avaient soulevé nombre de questions quant à sa capacité à assurer ses fonctions lors de sa dernière année de mandat, ainsi que sur son rapport à l'alcool. En termes d'image, le Luxembourgeois, couvert d'éloges par Donald Trump, sort vainqueur du rendez-vous de la Maison-Blanche. *"Je suis venu à Washington pour conclure un deal, j'ai conclu un deal"*, s'est félicité M.Juncker lors de la conférence de presse improvisée à l'issue des trois heures trente de pourparlers. Jean-Claude Juncker a réussi à amadouer le président américain. Donald Trump qualifiait l'UE *"d'ennemi"* des Etats-Unis? Jean-Claude Juncker a joué sur la corde sensible en rappelant l'alliance et les liens historiques entre l'Europe et les Etats-Unis. Résultat : l'Américain a tweeté pour van-

ter *"l'amour"* entre les deux parties. *"Bien sûr, la bonne relation entre Trump et Juncker a contribué à instaurer un climat propice à la négociation"*, note Johan Bjerkem, spécialiste des questions commerciales à l'European policy centre, à Bruxelles. *"Mais il faut souligner le travail effectué en amont par les services de la Commission, en particulier ceux de la commissaire au Commerce Malmström et de la DG Trade. Ils ont identifié les points sur lesquels insister auprès de Trump. Les paquets sur l'augmentation des importations américaines de soja et de gaz naturel liquéfiés américains (lire ci-contre) étaient déjà engagés, mais cela a suffi à convaincre le président américain"*, complète M. Bjerkem.

Par ailleurs, les leaders européens avaient déjà envisagé, lors du sommet de Sofia, en mai, la possibilité de négocier pour réduire les tarifs et barrières douaniers et les subsides entre l'Union et les Etats-Unis

pour les produits industriels, hors secteur automobile. Et les Européens n'ont rien lâché sur l'agriculture, malgré l'insistance américaine. *"Ce qui s'est passé hier à Washington est un résultat excellent qui a pu être obtenu sans que l'UE ne remette en cause aucun de ses intérêts économiques, aucune de ses valeurs et aucune législation"*, s'est félicité jeudi une source proche des discussions, de retour à Bruxelles.

2 Donald Trump recule sans perdre la face

"La retenue américaine a aussi des raisons internes", note Pierre Defraigne, directeur exécutif du Centre Madariaga Collège d'Europe et ancien directeur général adjoint de la DG Trade de la Commission. *"La dimension domestique a certainement joué un rôle"*, admet la source européenne. Les mesures protectionnistes unilatéralement décrétées par M.Trump suscitent en effet des remous au sein du Parti républicain, dont les membres sont globalement favorables au libre-échange, mais aussi l'inquiétude des milieux économiques. D'autant que l'impact des représailles prises par la Chine, l'UE et les autres pays visés par les mesures américaines commencent à se faire sentir. Ainsi, l'administration américaine a débloqué mardi une aide de 12 milliards de dollars destinée aux agriculteurs.

Le président américain aurait pris un risque économique majeur en poussant plus loin les hostilités avec l'UE. *"L'interdépendance limite la capacité des gouvernements à mener une guerre commerciale"*, insiste Pierre Defraigne. Impossible, cependant, pour M. Trump de capituler en rase campagne et certainement pas avant les élections de mi-mandat au Sénat et à la Chambre. Les Européens lui ont ouvert une porte de sortie qu'il s'est empressé d'emprun-

ter.

3 La situation est stabilisée, mais rien n'est réglé

Le résultat de la rencontre Juncker-Trump est un trompe-l'œil. *“La déclaration commune n'est pas un accord”*, souligne la source européenne. En d'autres mots, la situation est stabilisée, mais rien n'est réglé. *“Ce que les Européens ont gagné, c'est du temps”*, observe M. Defraigne. Même si les deux parties se sont engagées à résoudre leurs différends, les taxes américaines sur les importations d'acier et d'aluminium sont toujours en vigueur, de même que les mesures de représailles européennes contre plusieurs produits européens.

Le groupe de travail de haut niveau qui doit se pencher sur la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires ne rendra pas son rapport avant quatre mois. C'est après que les Etats membres donneront, éventuellement, des directives de négociations à la Commission. *“La question des tarifs douaniers pour les automobiles reviendra sur le tapis, estime Johan Bjerkem. Ce n'est pas possible d'avoir un accord équilibré en laissant de côté un secteur clé d'un Etat membre clé (l'Allemagne, NdlR)”*, assure Pierre Defraigne.

“Eviter une guerre commerciale, c'est toujours un plus, mais il faut réfléchir à ce que l'on fera après”, ajoute encore Pierre Defraigne. Et bien que l'UE et les Etats-Unis promettent désormais de travailler de concert pour réformer l'Organisation mondiale du commerce, ils ne pourront pas le faire seuls. Ce n'est pas un hasard si Jean-Claude Juncker s'est rendu à Pékin avant d'aller à Washington, a glissé le responsable européen. *“L'UE insiste sur la nécessité de discuter et de négocier avec la Chine. C'est ironique qu'elle doive travailler avec Pékin pour mettre de l'ordre dans le commerce mondial, faute de pouvoir compter sur les Etats-Unis”*, épingle Johan Bjerkem.

Un pari gagnant pour le gaz ?

Les négociations entre Donald Trump et Jean-Claude Juncker en ce qui concerne le gaz naturel liquéfié (GNL) semblent avoir débouché sur un résultat équitable pour les deux parties.

D'une part, les Américains cherchent des débouchés pour vendre leur gaz. De l'autre, les Européens veulent être un peu moins dépendants de la Russie, d'où ils tirent une grande partie de leur gaz (près de 35%). Juncker a donc annoncé, entre autres, que l'UE importerait plus de GNL américain en contrepartie de la suppression des droits de douanes sur le secteur automobile européen.

Une manière pour l'UE de se tirer a priori d'affaire dans la guerre commerciale avec les Etats-Unis et de faire un peu pression sur la Russie.

Car l'Europe et la Russie sont interdépendantes. L'Europe a besoin de la Russie, qui lui fournit plus d'un tiers de son gaz. La Russie a besoin de l'Europe, qui est son plus gros client. Les projets de partenariats russes avec la Chine ne sont effectivement pas suffisamment concrétisés pour pouvoir se passer du marché européen. Le prix du gaz russe pourrait dès lors être un peu plus sous pression à l'avenir.

En revanche, cette pression reste limitée, tant le GNL américain n'est pas, sur le papier, une alternative idéale pour les Européens. La rentabilité pose question, ne serait-ce que par le processus de liquéfaction, le transport (polluant) par bateau et l'acheminement plus coûteux en Europe si l'on compare avec les gazoducs russes. C'est d'ailleurs pour cela que Juncker a signé un accord de

principe avec Trump, mais sans rien définir clairement sur papier. On reste ici dans la déclaration d'intention plus que dans le réel engagement. Le gaz le moins cher sera vraisemblablement toujours préféré par les Européens. Reste aux Américains de rendre le leur plus compétitif. Mission pas impossible, entend-on dans le secteur.

Mais si les déclarations d'intention ne sont pas encore très claires, sont-elles au moins crédibles ? Si l'on regarde l'approvisionnement en gaz de l'Union européenne, la demande de gaz russe a augmenté ces derniers mois, malgré la volonté de diversifier les sources d'ap-

provisionnement. La demande suit la consommation générale, qui augmente elle aussi. D'ailleurs, depuis deux ans, les importations en gaz américain ont également augmenté en Europe, l'Espagne et le Portugal figurant comme les acheteurs les plus stables.

Alors, si l'Europe ne veut pas être trop soumise à l'emprise de la Russie – on a vu les conséquences politiques lors du conflit russo-ukrainien dans le passé – tout en échappant à une guerre commerciale néfaste, elle a intérêt à aller dans le sens de ce que Juncker a proposé à Trump, sans pour autant y plonger les yeux fermés.

Antonin Marsac

Taxes sur l'acier: les industriels que Trump voulait aider en paient le prix

Donald Trump ne s'est pas encore engagé à lever les taxes d'importation sur l'acier (25%) et l'aluminium (10%) européens qu'il a promulguées le 1^{er} juin. Elles ont pourtant eu de lourdes conséquences que le Président n'avait peut-être pas envisagées et qui pourraient infléchir sa position quant à la pertinence de maintenir ces barrières douanières, mises en place au nom de la sécurité nationale.

Son pays, dont la sidérurgie a été laminée par la mondialisation et le manque d'innovation, est très dépendant des importations d'acier. L'Union européenne (UE) y avait exporté pour 5,3 milliards d'euros d'acier et 1,1 milliard d'euros d'aluminium en 2017. L'idée du président Trump, c'était de redonner vie à cette industrie moribonde en limitant les importations. Mais elle a encore plus creusé leur tombe et entraîné d'autres problèmes.

L'Europe a répliqué à Donald Trump le 22 juin avec des taxes douanières allant jusqu'à 25% sur une longue liste de produits "made in USA" (textiles, sidérurgiques, alimentaires, etc.), à hauteur de 2,8 milliards d'euros, dans un premier temps. Cette mesure de rétorsion a fait mal à l'économie US, tout comme la difficulté pour les industriels américains consommateurs d'acier et d'aluminium de se fournir en matières premières.

Citons quelques exemples. Il y a Harley Davidson qui annonce qu'il va délocaliser à l'étranger sa production de motos destinée à l'Europe pour éviter les taxes de l'UE. Des dizaines d'industriels qui ont réclamé des exemptions aux taxes douanières pour certains produits qu'ils ne trouvent pas sur le sol national. Ceux qui n'obtiendraient pas gain de cause pourraient avoir à fermer leurs usines. Et Whirlpool, le fabricant de lave-linge, sèche-linge et lave-vaisselle qui militait pour les taxes Trump, croyant en finir avec la concurrence sud-coréenne, se voit confronté à des prix de l'acier qui flambent aux Etats-Unis (-60% par rapport au reste du monde), des ventes à la baisse et une chute de son action. L'entreprise a décidé en juin d'augmenter de 20% sur un an le prix final de ses produits aux Etats-Unis.

I.L.

Pour le secteur automobile, durement touché, c'est à Donald Trump de restaurer la confiance

Si l'on cherchait une preuve de dégâts occasionnés par son soi-disant "America first", Donald Trump n'avait qu'à consulter les cours à Wall Street mercredi soir, entre deux petites coupes avec Jean-Claude Juncker. Il aurait ainsi vu les "Trois grands" constructeurs dévisser de près de 5% (Ford), 4,64% (Fiat Chrysler) et 11,83% (General Motors). Tous voient leurs résultats plombés par les taxes douanières sur l'acier et l'aluminium, matériaux qui représentent plus de la moitié d'une automobile. Pour Ford, cela représente un coût de 1,6 milliard de dollars sur l'année, 2,2 milliards pour GM.

Inversement, les cours de Volkswagen et de BMW étaient à la fête à l'ouverture en Europe, ceux de Daimler étant assombrés par des bénéfices en net recul au 2^e trimestre. Principalement visée par les taxes trumpiennes, l'Allemagne salue l'accord UE-USA, mais prévient que le risque de surtaxes n'est pas totalement écarté. Il suffirait, par exemple, d'un revirement dont le président américain est coutumier – voir l'accord-cadre avec la Chine, aussitôt signé, aussitôt renié. Et puis, l'accord n'engage à rien, sauf à des négociations, qui peuvent toujours mal tourner.

C'est pourquoi, Eric Schweitzer, président de la Chambre allemande de commerce et d'industrie, insiste: "C'est aux Etats-Unis de reconstruire une base de confiance avec l'Europe et d'écarter les taxes." De son côté, le Verband der Automobilindustrie (VDA), association des constructeurs automobiles, apprécie ce signal de désescalade dans la guerre commerciale: "Maintenant, il faut concrétiser cet accord et commencer rapidement les pourparlers."

Il est vrai que le coût des taxes de 20 à 25% qui étaient envisagées est évalué à 83 milliards d'euros rien que pour l'industrie allemande. Selon la Commission, chaque véhicule allemand vendu aux Etats-Unis coûterait en moyenne 10000 euros de plus. Considérant que l'accord de mercredi soir est "un pas dans la bonne direction", l'Accea, association des constructeurs européens d'automobiles, estime que le secteur représente 10% des échanges transatlantiques.

Même si les négociations entre Europe et Etats-Unis sont lancées rapidement et permettent d'éviter les surtaxes, tout n'est pas réglé pour autant. D'abord, les taxes sur l'acier et l'aluminium sont maintenues durant les discussions. Ensuite, ce qui réduit les bénéfices trimestriels de Daimler, c'est le conflit commercial sino-américain, les voitures Mercedes-Benz produites aux Etats-Unis étant surtaxées à leur entrée en Chine. Guerre de tous les dangers, pour l'automobile aussi.

DS

Achat de soja américain: vital pour Trump, anecdotique pour l'UE

L'UE va-t-elle réellement acheter "beaucoup de soja" américain, comme l'a annoncé Donald Trump ? Rien n'est moins sûr, si l'on s'en réfère aux propos tenus jeudi par une source européenne de haut rang: "On n'en importera pas plus que ce dont on a besoin". Pour nourrir son bétail, l'Europe importe environ 30 millions de tonnes de soja par an. Un tiers provient déjà des Etats-Unis. Les Américains autorisent la production d'OGM mais pas l'Europe. "Nous n'importerons que les variétés autorisées dans l'UE. Il n'y a pas de compromis possible sur cette question", signale la source européenne. Si les exportations de soja US sont aussi importantes pour Donald Trump, c'est parce qu'elles pourraient être menacées par la guerre commerciale qu'il a déclenchée avec la Chine, acheteur d'un tiers de la production américaine. Il vient d'ailleurs d'affecter une aide urgente de 12 milliards de dollars à ses agriculteurs, dont les producteurs de soja. L'Europe, alors, comme planche de salut ? A voir. La question du soja serait en fait, pour cette source européenne, "un point relativement anecdotique de l'accord" Trump-Juncker.

I.L.