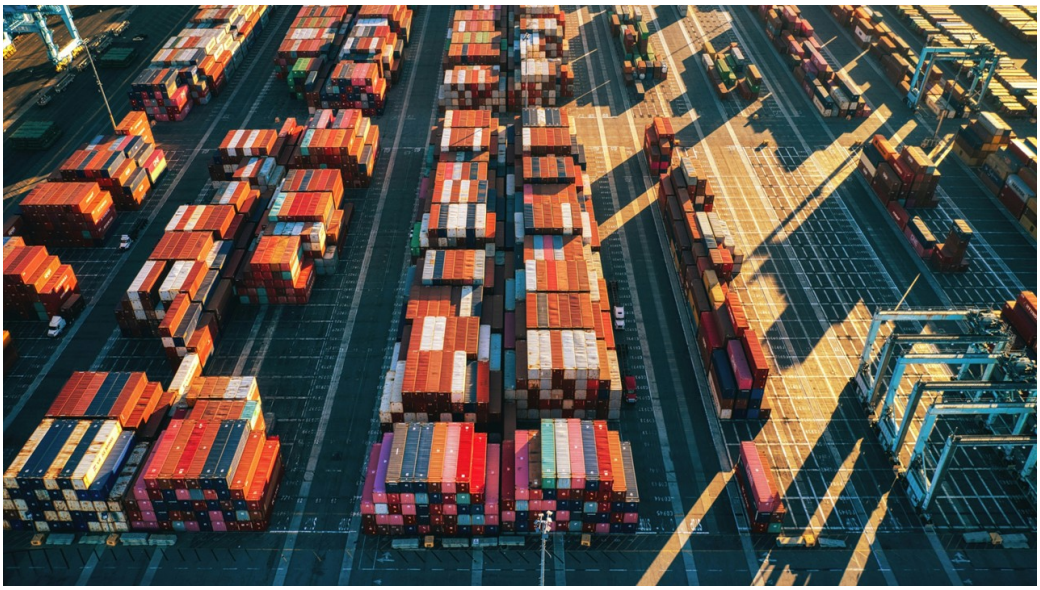
July 3, 2025

Négociations UE-États-Unis : la date fatidique approche



Écrit le 1er juillet

L'échéance du 9 juillet, date à laquelle les partenaires commerciaux des États-Unis doivent avoir conclu un accord commercial pour éviter les droits de douane "réciproques" annoncés lors du "Libération day", approche à grands pas. Les discussions entre l'UE et les États-Unis ont eu du mal à démarrer, jusqu'à ce que le président Trump brandisse de nouveau la menace d'imposer des droits de douane de 50 % sur les importations en provenance de l'UE. Alors que les négociations sont toujours en cours, l'UE a prévu une longue liste de mesures de rétorsion, à mettre en œuvre si aucun accord n'est trouvé.

Les droits de douane auxquels l'UE pourrait faire face

L'UE est déjà confrontée à des droits de douane américains de 50 % sur l'acier et l'aluminium, de 25 % sur les voitures et les pièces automobiles, et de 10 % sur la plupart des autres produits. Si aucun accord n'est conclu, elle pourrait faire face à 20 % supplémentaires de droits de douane "réciproques" en plus de ceux-ci. Si cela se concrétise, l'UE se prépare à imposer des droits de douane de rétorsion sur les biens et services américains dans le but de rééquilibrer la relation commerciale.

À quoi ressemblerait la réponse de l'UE ?

Le scénario idéal de l'UE serait que les États-Unis n'imposent aucun droit de douane, éliminant ainsi la nécessité d'imposer des mesures de rétorsion. Cependant, sur la base des négociations commerciales entre les États-Unis et le Royaume-Uni, il est probable que les États-Unis maintiendront au moins un tarif de 10 % sur toutes les importations, quel que soit le résultat des négociations. Cela serait considéré comme un accord "injuste", susceptible de déclencher des mesures de rétorsion de la part de l'UE.

En avril, les États membres de l'UE ont rapidement approuvé un ensemble de prélèvements allant jusqu'à 50 % sur 21 milliards d'euros de produits américains en réponse aux "droits de douane réciproques" de Trump. Ces droits de douane ont ensuite été suspendus pendant la pause de négociation de 90 jours. Un autre paquet de mesures est maintenant en discussion sur 95 milliards d'euros de produits américains qui pourraient être mis en place si les négociations échouent. Il comprend des droits de douane sur les voitures et les pièces détachées, les avions, le vin et d'autres produits alimentaires, ainsi que sur les entreprises technologiques. Cela pourrait également limiter l'accès des entreprises américaines aux marchés publics.

Quel impact ces droits de douane auraient-ils sur les États-Unis ?

Les principaux produits américains importés par l'UE en 2024 incluaient le pétrole brut, les produits pharmaceutiques, et les moteurs non électriques, ces derniers étant actuellement menacés de droits de douane. L'UE a importé environ 18 milliards d'euros d'avions et d'équipements aéronautiques des États-Unis, ce qui signifie que le tarif proposé sur les avions pourrait frapper durement l'industrie américaine.

Cependant, l'outil de rétorsion le plus puissant de l'UE n'est pas les droits de douane sur les produits, mais sur les services. Alors que l'UE avait un excédent commercial avec les États-Unis sur les biens en 2024, elle avait un déficit sur les services. Par conséquent, si un scénario de "non-accord" devait se produire, une option pour contrebalancer les mesures américaines serait de cibler sa puissante industrie technologique. La taxe proposée sur la publicité en ligne aurait un impact considérable sur les grandes noms du secteur qui génèrent d'importants revenus de la publicité. Contrairement à la taxe sur les ventes en ligne, qui est imposée par chaque État membre individuellement à des taux différents, la taxe sur la publicité en ligne serait appliquée à l'ensemble du marché unique.

Cela aurait un impact significatif sur les entreprises technologiques américaines, très présente sur le marché européen où la publicité en ligne pèse 100 milliards d'euros. La mise en œuvre de cette taxe serait probablement considérée comme rectifiant un arrangement commercial "injuste", du moins selon l'UE.

Néanmoins, cela risquerait de provoquer des représailles de la part du président Trump. Il a

ainsi récemment annoncé qu'il mettait fin aux négociations commerciales avec le Canada en raison d'une taxe sur les services numériques, taxe qui a ensuite été annulée pour faciliter les discussions commerciales entre les deux pays. Le Président Trump a déjà exprimé sa frustration concernant la législation européenne sur les services numériques et sur les marchés numériques, en vertu desquelles de grandes entreprises américaines ont été condamnées à des amendes. L'UE a clairement indiqué que ces législations ne sont pas sujettes à discussion.

Tous ces droits de douane seront-ils mis en œuvre s'il n'y a pas d'accord ?

Avec des États membres ayant des priorités différentes, des désaccords sur les droits de douane à mettre en œuvre et les secteurs à exempter sont inévitables. Les droits de douane pénalisent non seulement le entreprises exportatrices du pays sur lequel ils sont imposés, mais aussi les entreprises des pays important des biens et services du pays touchés par ces droits.

Déjà en avril, le paquet de droits de douane approuvé avait été réduit par rapport à une proposition initiale de 26 milliards d'euros, suite aux craintes de la France et de l'Italie, grands producteurs de vins et spiritueux, que cibler le whisky et le vin américains pourrait entraîner des représailles importantes. Les mêmes problèmes surgiront sans aucun doute lorsque l'UE finalisera les droits de douane de rétorsion qu'elle imposera aux États-Unis en cas de scénario de "non-accord". Les États membres font déjà pression pour des exemptions pour leurs industries les plus importantes. L'Irlande a demandé des exemptions pour les avions, les équipements médicaux et certains produits alimentaires, tandis que la Belgique a réussi à garder les diamants hors de la ligne de mire.

Un difficile exercice d'équilibriste

Alors que l'échéance des négociations commerciales approche, de nombreux partenaires commerciaux se précipitent pour apaiser le président Trump dans l'espoir de sécuriser un taux de tarif inférieur à celui annoncé en avril lors du "Libération Day". L'UE reste ferme, semblant peu disposée à accepter un droit de douane de base de 10 % sur toutes les importations américaines. Dans ces négociations, elle devra trouver un équilibre entre la nécessité de défendre ses intérêts économiques et de potentielles représailles qui pourraient déstabiliser une économie déjà fragile. Comme le passé l'a montré, beaucoup de choses peuvent changer avant que l'échéance ne soit atteinte, y compris l'échéance elle-même.

Disclaimer

All financial data and/or economic information released by this Publication (the "Publication"); (the "Data" or the "Financial data and/or economic information"), are provided for information purposes only, without warranty of any kind, including without limitation the warranties of merchantability, fitness for a particular purpose or warranties and non-infringement of any patent, intellectual property or proprietary rights of any party, and are not intended for trading purposes. Banque Internationale à Luxembourg SA (the "Bank") does not guarantee expressly or impliedly, the sequence, accuracy, adequacy, legality, completeness, reliability, usefulness or timeless of any Data. All Financial data and/or economic information provided may be delayed or may contain errors or be incomplete. This disclaimer applies to both isolated and aggregate uses of the Data. All Data is provided on an "as is" basis. None of the Financial data and/or economic information contained on this Publication constitutes a solicitation, offer, opinion, or recommendation, a guarantee of results, nor a solicitation by the Bank of an offer to buy or sell any security, products and services mentioned into it or to make investments. Moreover, none of the Financial data and/or economic information contained on this Publication provides legal, tax accounting, financial or investment advice or services regarding the profitability or suitability of any security or investment. This Publication has not been prepared with the aim to take an investor's particular investment objectives, financial position or needs into account. It is up to the investor himself to consider whether the Data contained herein this Publication is appropriate to his needs, financial position and objectives or to seek professional independent advice before making an investment decision based upon the Data. No investment decision whatsoever may result from solely reading this document. In order to read and understand the Financial data and/or economic information included in this document, you will need to have knowledge and experience of financial markets. If this is not the case, please contact your relationship manager. This Publication is prepared by the Bank and is based on data available to the public and upon information from sources believed to be reliable and accurate, taken from stock exchanges and third parties. The Bank, including its parent,- subsidiary or affiliate entities, agents, directors, officers, employees, representatives or suppliers, shall not, directly or indirectly, be liable, in any way, for any: inaccuracies or errors in or omissions from the Financial data and/or economic information, including but not limited to financial data regardless of the cause of such or for any investment decision made, action taken, or action not taken of whatever nature in reliance upon any Data provided herein, nor for any loss or damage, direct or indirect, special or consequential, arising from any use of this Publication or of its content. This Publication is only valid at the moment of its editing, unless otherwise specified. All Financial data and/or economic information contained herein can also quickly become out-of- date. All Data is subject to change without notice and may not be incorporated in any new version of this Publication. The Bank has no obligation to update this Publication upon the availability of new data, the occurrence of new events and/or other evolutions. Before making an investment decision, the investor must read carefully the terms and conditions of the documentation relating to the specific products or services. Past performance is no guarantee of future performance. Products or services described in this Publication may not be available in all countries and may be subject to restrictions in some persons or in some countries. No part of this Publication may be reproduced, distributed, modified, linked to or used for any public or commercial purpose without the prior written consent of the Bank. In any case, all Financial data and/or economic information provided on this Publication are not intended for use by, or distribution to, any person or entity in any jurisdiction or country where such use or distribution would be contrary to law and/or regulation. If you have obtained this Publication from a source other than the Bank website, be aware that electronic documentation can be altered subsequent to original distribution.

As economic conditions are subject to change, the information and opinions presented in this outlook are current only as of the date indicated in the matrix or the publication date. This publication is based on data available to the public and upon information that is considered as reliable. Even if particular attention has been paid to its content, no guarantee, warranty or representation is given to the accuracy or completeness thereof. Banque Internationale à Luxembourg cannot be held liable or responsible with respect to the information expressed herein. This document has been prepared only for information purposes and does not constitute an offer or invitation to make investments. It is up to investors themselves to consider whether the information contained herein is appropriate to their needs and objectives or to seek advice before making an investment decision based upon this information. Banque Internationale à Luxembourg accepts no liability whatsoever for any investment decisions of whatever nature by the user of this publication, which are in any way based on this publication, nor for any loss or damage arising from any use of this publication or its content. This publication, prepared by Banque Internationale à Luxembourg (BIL), may not be copied or duplicated in any form whatsoever or redistributed without the prior written consent of BIL 69, route d'Esch ı L-2953 Luxembourg ı RCS Luxembourg B-6307 ı Tel. +352 4590 6699 ı www.bil.com.

BIL
1856