Interview

Thierry Breton : « Obtenir, à 27, un moins bon accord que les Britanniques ne serait pas acceptable »

L'ancien commissaire européen analyse les menaces de Donald Trump de taxer à 30 % les produits européens entrant aux Etats-Unis à partir du 1er août. Et il suggère une stratégie plus politique

Thierry Breton, ancien commissaire européen au Marché intérieur. (Christophe PETIT TESSON/POOL/AFP)

Par Christophe Jakubyszyn

Publié le 14 juil. 2025 à 15:31Mis à jour le 15 juil. 2025 à 09:32

Thierry Breton, ancien ministre de l'Economie et ex-commissaire européen au Marché intérieur, réclame un changement de braquet européen dans la négociation avec l'administration américaine. Une équipe plus politique, moins technique, doit permettre, dans la dernière ligne droite, d'obtenir un accord à la hauteur du poids et du rôle de l'Europe, premier partenaire commercial des Etats-Unis.

Quel bilan tirez-vous de l'échec des négociations commerciales menées entre l'Europe et Donald Trump ?

Nous avons eu 100 jours, depuis le 4 avril, pour trouver un accord. La Commission européenne, qui a une compétence exclusive pour négocier au nom des Vingt-Sept tout ce qui concerne le commerce international, a jusqu'ici échoué à obtenir un compromis équilibré. Les Anglais et les Chinois, eux, l'ont fait. Aujourd'hui, Trump nous menace de 30 % de droits de douane. De nombreux secteurs sont concernés. Des centaines de milliers d'emplois européens sont en jeu.

Les Anglais ont accepté, au terme de quinze jours de négociations, un accord très critiqué par nombre d'observateurs, et qui prévoit 10 % de droits de douane sans contreparties -

en contradiction totale, certes, avec les règles de l'OMC - et une taxation des véhicules électriques assortie d'un quota d'exemption concernant 100.000 voitures.

Nous sommes, nous Européens, le premier partenaire commercial des Etats-Unis avec un volume d'échanges de plus de 1.500 milliards d'euros. Il me semble dès lors évident que nous devons obtenir un meilleur accord que les Britanniques. Nous sommes censés être beaucoup plus forts à 27. Cela n'a pas de sens de négocier à 27 si on pèse à l'arrivée moins que la Grande-Bretagne seule. Vous imaginez quelle exploitation pourraient en faire les partis antieuropéens ?

Oui mais justement : n'est-ce pas précisément l'objectif de Trump de décrédibiliser la construction européenne qu'il exècre ?

Chacun sait que Donald Trump a la volonté de diviser l'Europe et de l'affaiblir. Il ne faut donc jamais entrer dans son jeu. C'est bien la raison pour laquelle, je le répète, la Commission se doit d'obtenir un meilleur accord que les Britanniques. Le contraire ne serait pas acceptable.

Il reste quinze jours avant la mise en oeuvre de ce taux unilatéral de 30 %, 15 jours pour négocier. Que faudrait-il faire ?

Il est temps de faire évoluer notre mode de négociation. C'est d'ailleurs ce à quoi Trump nous invite implicitement dans cette lettre. Un dernier coup de semonce en quelque sorte. Les Britanniques avaient constitué une équipe essentiellement politique car il s'agit indubitablement d'une discussion politique avec l'administration américaine, même si elle doit bien évidemment s'appuyer sur des données solides et factuelles sur les échanges commerciaux. Peter Mandelson [ancien commissaire européen britannique, NDLR], accompagné de membres éminents du cabinet Starmer, s'est personnellement investi pendant quinze jours à Washington pour finaliser un accord.

L'Europe, pour sa part, n'a dépêché qu'une délégation technique. Il devient nécessaire et urgent de la renforcer, de lui conférer une dimension plus politique et plus représentative des principaux pays de l'Union. La délégation européenne doit être aujourd'hui incarnée. Menée, me semble-t-il, désormais par la présidente de la Commission, Ursula von der Leyen en personne, compte tenu des enjeux et des personnalités politiques européennes.

Et si on ne parvenait pas à un accord équilibré d'ici au 1er août, comment l'Europe devra-t-elle réagir ?

L'Europe a les moyens de répliquer à une mesure unilatérale des Etats-Unis. Je songe notamment aux nouveaux outils anti-coercition élaborés à l'origine pour lutter contre les pratiques chinoises. Ils peuvent aller jusqu'à l'interdiction pour les entreprises américaines de participer à des marchés publics. Ils peuvent conduire, de la même manière, à une limitation des investissements et des droits de propriété intellectuelle, à une taxation des services américains, etc.

Quels sont, au fond, les objectifs de Donald Trump ?

J'en distinguerai trois. Premièrement, financer les réductions d'impôts par des droits de douane universels. Deuxièmement, aider à la réindustrialisation des Etats-Unis en

instaurant des droits de douane spécifiques sur les secteurs stratégiques (acier, aluminium, semi-conducteurs, automobile, bois, matériaux de construction et pharmacie). Troisièmement, rééquilibrer le déficit de la balance commerciale américaine.

Seul ce dernier objectif est recevable au sens de l'OMC. Mais l'appliquer suppose de recourir à des moyens proportionnés. Et je rappelle que le déficit commercial biens et services de l'Amérique est plus équilibré que son seul déficit de marchandises. On doit pouvoir trouver des moyens de compenser ce déséquilibre de manière raisonnable. Faute de quoi, comment pourrions-nous nous dispenser de répliquer ? Nous avons, répétons-le, des lois pour cela et nous devons les mettre en application dès lors que nous sommes agressés de manière unilatérale et sans raison.