

Accord UE–USA¹ :

« dépendance renforcée, profits assurés »

Note d'analyse

L'accord-cadre signé le 21 août 2025 entre l'Union européenne et les États-Unis ne se limite pas à une opération de gestion tarifaire. Derrière l'affichage d'un « compromis équilibré et réciproque », il exprime avant tout les logiques d'accumulation et de valorisation du capital transatlantique.

Les secteurs qui bénéficient de protections ou d'exemptions ne sont pas choisis au hasard : ce sont précisément ceux qui concentrent le plus de valeur ajoutée pour les grands groupes industriels et financiers. L'aéronautique allemande, la pharmacie irlandaise, les géants de la tech américaine ou encore le complexe militaro-industriel de Washington trouvent dans ce texte une consolidation de leurs positions dominantes.

À l'inverse, les filières où domine encore un tissu productif national, agricole ou industriel, sont sacrifiées. Les vins et spiritueux français, la cosmétique, la sidérurgie, mais aussi les productions agricoles du Sud de l'Europe sont livrées à la concurrence, soumis à des barrières douanières plus lourdes ou fragilisés par l'ouverture du marché européen aux exportations agricoles américaines. En d'autres termes, le capital transnational sort renforcé, tandis que les travailleurs, les producteurs locaux et les territoires industriels paient la facture.

Cet accord illustre une rupture de fond : il consacre la primauté des intérêts stratégiques américains, il fracture l'Europe entre pays « gagnants » et « perdants », et il impose une dépendance accrue de l'Union aux importations d'énergie fossile (dont les très polluants gaz de schiste) et d'équipements militaires venus des États-Unis. Il traduit ainsi l'affaiblissement de toute ambition autonome de politique industrielle européenne. Sur le plan environnemental enfin, en ouvrant la porte à plus de gaz, de pétrole et de produits agricoles à forte empreinte carbone, il accentue la contradiction entre les discours sur la transition et les choix réels dictés par les impératifs de rentabilité du capital.

1. Les grandes lignes de l'Accord USA/UE sur les droits de douane

Catégorie	Mesures	Statut
Douanes – UE → US	Plancher de 15 % sur la plupart des importations européennes (NPF ² + « tarif réciproque »)	Décision ferme

¹https://policy.trade.ec.europa.eu/news/joint-statement-united-states-european-union-framework-agreement-reciprocal-fair-and-balanced-trade-2025-08-21_en

²Le tarif NPF (« nation la plus favorisée ») est le tarif douanier de base qu'un pays applique à tous ses partenaires de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), sauf en cas d'accord commercial préférentiel. C'est le taux « normal » prévu dans les engagements multilatéraux.

Dans l'accord-cadre UE–USA, les États-Unis ajoutent à ce tarif NPF un « tarif réciproque », de sorte qu'aucune marchandise européenne n'entre sur le marché américain avec un droit inférieur à 15 %. En pratique, cela crée un plancher tarifaire :

si le tarif NPF est supérieur à 15 %, il s'applique (ex. certains produits déjà taxés à 20 %).

Catégorie	Mesures	Statut
	Exceptions NPF seul : aéronefs et pièces, pharma génériques + intrants, précurseurs chimiques, ressources naturelles indisponibles (liège)	Décision ferme
	Automobiles : réduction des droits US (27,5 % → 15 %) seulement après adoption par l'UE de sa loi supprimant ses droits industriels	Mesure conditionnelle
	Produits soumis à Section 232 (pharma, semi-conducteurs, bois) : plafonnement à 15 %	Décision ferme
	Acier et aluminium : coopération envisagée via contingents tarifaires (TRQ) ³ mais maintien du taux à 50%	Intention / à négocier
Douanes – US → UE	Suppression par l'UE de tous ses droits de douane sur produits industriels américains	Décision ferme
	Accès préférentiel pour agro US : noix, lait, porc, bison, soja, homard (frais et transformé), fruits/légumes	Décision ferme
Énergie & technologies	Achats par l'UE d'ici 2028 : 750 Md \$ énergie US (GNL, pétrole, nucléaire)	Décision ferme
	Achats par l'UE d'ici 2028 : 40 Md \$ de puces IA US	Décision ferme
	Alignement des normes UE sur standards de sécurité US (technologies sensibles)	Décision ferme
Investissements	Objectif d'600 Md \$ d'investissements européens supplémentaires aux États-Unis d'ici 2028	Décision ferme
Défense	L'UE augmentera considérablement ses achats d'équipements militaires US pour interopérabilité OTAN	Décision ferme
Normes & réglementation industrielle	Reconnaissance mutuelle des normes automobiles UE/US	Décision ferme
	Reconnaissance des organismes US de conformité (télécoms, équipements radio, cybersécurité incluse)	Décision ferme
	Accord futur de reconnaissance mutuelle en cybersécurité	Intention / à négocier
	Simplification des certificats sanitaires (porc, lait)	Décision ferme
Réglementations environnementales et sociales (UE)	Déforestation (EUDR) : reconnaissance des produits US comme « risque négligeable »	Décision ferme (engagement politique UE)
	MACF : flexibilités supplémentaires pour PME américaines	Décision ferme
	CSDDD/CSRD (devoir de vigilance, reporting durable) : allègement des charges, suppression de la responsabilité civile harmonisée, limitation de leur portée aux entreprises US	Décision ferme (à transcrire en loi UE)

si le tarif NPF est inférieur à 15 % (ex. 0 % ou 2 % sur certains biens), Washington ajoute un complément pour atteindre 15 %.

³Un contingent tarifaire (TRQ, pour tariff-rate quota) est un mécanisme douanier qui combine un quota de volume et un taux de droit de douane. Il permet d'importer une quantité déterminée de produits à un tarif réduit (voire nul). Une fois ce quota épuisé, les importations supplémentaires du même produit sont soumises à un droit de douane beaucoup plus élevé.

Catégorie	Mesures	Statut
Commerce numérique	Aucun « network fee » ⁴ en Europe pour plateformes	Décision ferme
	Maintien du moratoire OMC sur droits de douane sur transmissions électroniques	Décision ferme
Coopérations stratégiques	Coordination sur minéraux critiques et sécurisation chaînes d'approvisionnement	Intention / à négocier
	Engagements sur propriété intellectuelle	Intention / à négocier
	Engagement contre le travail forcé dans les chaînes de valeur	Intention / à négocier
	Coopération sécurité économique : investissements, contrôles export, marchés publics, lutte contre fraude/concurrence déloyale	Intention / à négocier

2. Les États-Unis : grands gagnants de l'accord

L'accord-cadre signé le 21 août 2025 est présenté comme « équilibré et réciproque », mais il organise en réalité une répartition asymétrique des bénéfices. Les États-Unis en sortent gagnants sur plusieurs plans.

Sur le plan commercial, Washington a obtenu que l'Union européenne supprime l'ensemble de ses droits de douane sur les produits industriels américains et qu'elle ouvre largement son marché aux exportations agricoles et de la mer des États-Unis (soja, viande porcine et de bison, produits laitiers, fruits et légumes, homard). En contrepartie, les États-Unis maintiennent un plancher douanier de 15 % sur la plupart des exportations européennes, ce qui revient à protéger leur marché intérieur. Ce taux plancher de 15 % est appliqué à toutes marchandises originaires UE étant déjà soumise à un droit de douane inférieure à ce taux. C'est donc un taux additionnel. A l'inverse pas de réduction pour les produits UE déjà taxés au delà de 15%

A compter du 1er août 2025, les produits semi-finis en cuivre (tuyaux, fils, barres, tubes) et les produits dérivés à forte teneur en cuivre (raccords, câbles, connecteurs, composants électriques se voient imposer un droit de douane nouveaux de 50%, fragilisant un peu plus la filière de l'acier et dérivés de l'industrie européenne, déjà soumise à de forts taux à l'importation aux Etats-Unis.

Sur le plan énergétique et technologique, l'Union s'engage à acheter d'ici 2028 pour 750 milliards de dollars d'énergie américaine (GNL, pétrole, nucléaire) et pour 40 milliards de dollars de puces d'intelligence artificielle. Ces achats garantis créent une dépendance structurelle et offrent des débouchés stratégiques à des filières clés de l'économie américaine.

Sur le plan industriel et militaire, l'Europe accroît massivement ses achats d'équipements de défense américains, ce qui consolide la suprématie du complexe militaro-industriel de Washington et limite les marges de développement d'une industrie européenne autonome.

⁴L'expression « network fee » désigne un projet porté par certains opérateurs télécoms européens qui souhaitent faire contribuer financièrement les grandes plateformes numériques (GAFAM, services de streaming, réseaux sociaux) au financement des infrastructures de télécommunication, au motif qu'elles utilisent massivement les réseaux sans les financer.

Sur le plan financier enfin, l'accord prévoit 600 milliards de dollars d'investissements supplémentaires européens aux États-Unis d'ici 2028. Autrement dit, une partie des capitaux européens qui auraient pu financer la réindustrialisation de l'Union sera réorientée vers l'économie américaine.

3. L'Europe divisée entre gagnants et perdants

Si les États-Unis sortent renforcés globalement, l'impact n'est pas homogène pour les pays de l'Union européenne.

Certains pays sont protégés ou favorisés

- L'Allemagne bénéficie d'exemptions pour l'aéronautique, la chimie/pharma et, de manière conditionnelle, pour l'automobile. Dans l'aéronautique, ces exemptions reflètent son rôle central dans la production d'Airbus destinée au marché américain : Hambourg concentre l'assemblage des monocouloirs A320 et l'usine de Mobile (Alabama) s'approvisionne en sections fabriquées en Allemagne, ce qui en fait un partenaire stratégique pour Washington, tandis que la France (Toulouse) fabrique plutôt les gros-porteurs (A330, A350), un marché plus restreint et cyclique. De même, la chimie et la pharmacie allemandes, piliers de ses exportations, profitent d'exemptions sur les intrants et génériques, tandis que l'automobile haut de gamme bénéficiera d'une baisse des droits une fois que l'UE aura supprimé ses barrières industrielles. Les constructeurs allemands tirent en outre avantage de la reconnaissance mutuelle des normes, qui allège leurs coûts d'homologation aux États-Unis, consolidant ainsi leur position dominante sur le segment premium (voir encadré).
- L'Irlande voit consolidé son rôle de hub pharmaceutique et numérique, puisque les génériques et intrants sont exemptés et que l'absence de « network fees » protège les GAFAM installés sur son territoire.
- Les Pays-Bas, via Rotterdam, renforcent leur rôle logistique pour la chimie et l'agro-business.

D'autres pays tirent des bénéfices partiels.

- L'Espagne et le Portugal sécurisent leurs approvisionnements énergétiques et agroalimentaires (soja US pour l'élevage), mais leurs petits producteurs agricoles sont mis en concurrence directe avec les exportations américaines.
- Les pays nordiques (Suède, Finlande, Danemark) bénéficient des coopérations sur la cybersécurité et la technologie, mais dépendent davantage du GNL et du pétrole américains.

Enfin, plusieurs États membres sont clairement perdants.

- La France voit ses filières phares (vins, spiritueux, cosmétiques) soumises au plancher de 15 %, tandis que l'ouverture agricole fragilise ses producteurs. Les nouveaux droits de douanes sur le cuivre vont aussi impacter la petite production française à Lens et le maintien des taux américain à 50% sur l'acier, fragilise un peu plus un secteur industriel important en France (Arcelor Mittal, Hydro, Aubert et Duval)
- L'Italie subit le même sort avec ses vins, son agro-alimentaire et ses produits de luxe.
- Les pays d'Europe centrale et orientale (Pologne, Slovaquie, Tchéquie, Hongrie, Roumanie) sont frappés de plein fouet : leurs exportations automobiles restent taxées à 27,5 % tant que l'UE n'a pas voté sa réforme, et leur sidérurgie est soumise à des quotas stricts.

4. Impact économique et commercial : une dégradation déjà visible

L'impact concret de la guerre commerciale reste difficile à chiffrer. D'autant que les montants avancés dans l'accord-cadre (750 milliards de dollars d'achats d'énergie, 600 milliards d'investissements européens aux États-Unis) relèvent surtout de l'effet d'annonce et ne reposent sur aucun mécanisme contraignant.

En revanche, les données récentes confirment que la balance commerciale européenne se dégrade à vive allure. Selon Les Echos⁵, l'excédent de l'Union avec les États-Unis s'est effondré de plus de 60 % en un an ces derniers mois, du fait du recul des exportations européennes et de la hausse rapide des importations américaines.

Pour rappel, selon Eurostat, l'excédent commercial de l'Union européenne avec les États-Unis, atteignait encore 198 milliards d'euros en 2024. Pour la France, la situation est particulièrement préoccupante : son excédent bilatéral, de 16,6 milliards de dollars en 2024⁶, est directement menacé. Les filières viticoles, cosmétiques et sidérurgiques, déjà fragilisées par la concurrence internationale, figurent parmi les premières exposées.

Plus largement, ce sont environ 485 000 emplois liés en France aux filiales américaines qui se retrouvent sous pression, du fait des relocalisations outre-Atlantique encouragées par les nouvelles barrières douanières.

5. Pourquoi Trump a intérêt à fracturer l'Europe

L'accord du 27 juillet 2025 entre Trump et la présidente de la commission européenne se limite pas à un compromis commercial : il est pensé comme un outil de domination stratégique. **C'est une véritable aliénation de l'UE envers les États-Unis puisque pour l'heure les contres mesures (dites de « rééquilibrage commercial ») ont été stoppées net par Trump lors des discussions avec la présidente de la commission européenne, en Écosse.** En accordant des exemptions à certains pays tout en maintenant des barrières fortes pour d'autres, l'administration Trump met en place une Europe à deux vitesses. Ce choix n'est pas neutre. Il répond à un intérêt clair des États-Unis : diviser pour mieux dominer.

D'abord, cette stratégie empêche toute cohésion européenne face à Washington. Si l'ensemble des États membres sortaient perdants de l'accord, ils auraient intérêt à s'unir pour contester la position américaine. En ménageant l'Allemagne, l'Irlande et les Pays-Bas, Trump s'assure que ces pays n'ont aucun intérêt à remettre en cause le texte : leurs filières dominantes en tirent des gains directs, qu'il s'agisse de l'automobile allemande, de la pharmacie irlandaise ou de la logistique néerlandaise. Dans ces conditions, les pays plus fragilisés comme la France, l'Italie ou la Pologne se retrouvent isolés. L'équilibre de l'Union est brisé, car les grands bénéficiaires deviennent objectivement les alliés de Washington à l'intérieur même du bloc européen.

⁵<https://www.lesechos.fr/monde/enjeux-internationaux/droits-de-douane-la-balance-commerciale-europeenne-se-degrade-a-vive-allure-2182868>

⁶<https://analyses-propositions.cgt.fr/note-eco-ndeg166-trump-relance-la-guerre-commerciale-quelles-consequences-pour-lemploi-les-droits>

Ensuite, cette fracture repose sur une logique économique profonde : les secteurs gagnants sont ceux qui sont déjà les plus intégrés au capital transatlantique. Les filières protégées – l’aéronautique, la chimie, la pharmacie, le numérique – sont celles où les multinationales américaines et européennes sont enchevêtrées, avec des investissements croisés massifs.

À l’inverse, les filières laissées pour compte sont celles où domine encore un tissu productif plus national, agricole ou industriel, qui reste susceptible de concurrencer directement les exportations américaines. C’est le cas des vins français et italiens, de la cosmétique, de la sidérurgie ou encore de l’automobile produite en Europe centrale.

Enfin, en organisant cette division, les États-Unis neutralisent toute ambition d’autonomie stratégique européenne. L’accord engage l’UE à acheter massivement du gaz naturel liquéfié, du pétrole, des puces électroniques et des équipements militaires américains. Cette dépendance est inégale : l’Allemagne et l’Irlande en tirent des compensations, tandis que le Sud et l’Est de l’Europe paient la facture.

L’accord UE–USA ne crée pas seulement des déséquilibres entre l’Europe et les États-Unis. Il fragilise aussi l’équilibre interne de l’Union en accentuant les disparités entre un Nord-Ouest protégé et un Sud-Est sacrifié. Cette division n’est pas un accident, mais bien une stratégie américaine : en fracturant l’Europe, Trump garantit que l’UE ne pourra pas parler d’une seule voix et empêche l’émergence d’une politique industrielle et commerciale autonome.

6. Un accord à transcrire, encore négociable

Cet accord est une déclaration conjointe, pas encore un traité contraignant et ratifié. Il fixe des principes et engagements politiques, mais pour produire des effets :

- Côté États-Unis, certaines mesures peuvent être appliquées rapidement par décision présidentielle (exemptions douanières limitées, plafonnement des tarifs section 232). Mais pour d’autres, il faut un vote du Congrès, notamment si cela touche durablement la politique commerciale ou budgétaire.
- Les droits de douane imposés par Donald Trump en avril dernier ont tout récemment été jugés illégaux par une Cour fédérale spéciale. Néanmoins, ils restent en vigueur en attendant la décision de la Cour Suprême largement acquise au Président américain.
- Côté Union européenne, la Commission doit déposer des propositions législatives (par exemple : suppression des droits de douane sur les produits industriels américains, assouplissements réglementaires sur la déforestation, le devoir de vigilance...). Ces propositions doivent ensuite être adoptées par le Conseil (États membres) et, dans certains cas, par le Parlement européen.
- La Commission n’a pas déposé ses textes et que le Conseil/Parlement ne les a pas adoptés. Or, le gouvernement Français peut tenter de peser lors de ces étapes, par exemple pour limiter l’ouverture agricole aux exportations américaines ou défendre ses filières sensibles (vins, spiritueux, sidérurgie).
- Plusieurs clauses sont conditionnelles : les concessions américaines (comme la baisse des droits de douane de 27,5 % à 15 % sur l’automobile) ne s’appliqueront que si l’UE a

d'abord adopté ses réformes. Cela signifie que les États membres ont encore une marge de manœuvre, car tout blocage côté européen retarde ou empêche la mise en œuvre.

- Enfin, certaines parties de l'accord relèvent encore de futures négociations (quotas sur l'acier et l'aluminium, reconnaissance mutuelle en cybersécurité, modalités d'application du MACF, aménagements sur le devoir de vigilance). Ces points n'ont pas été tranchés et resteront ouverts aux discussions dans les prochains mois.

Conclusion

L'administration américaine, derrière les exubérances d'un Trump qui annonce tout et son contraire avance de façon méthodique. Elle ouvre une nouvelle brèche sur le front de la « guerre commerciale » qui l'oppose principalement à la Chine en mettant à mal une Europe qui reste empêtrée dans ses divisions internes et dont les USA ont su tirer profit. C'est sans doute la principale leçon à tirer d'un accord qui profitera uniquement à la puissance commerciale et industrielle américaine.

Résumons les avantages obtenus par les Etats-Unis :

- **Droits de douane à 15%**
- **500 milliards d'€ d'investissements**
- **640 mds d'achat d'énergie**

Les termes politiques de cet « accord » à peine connus que déjà l'extrême droite tente de l'exploiter à des fins électoralistes. L'UE s'engage dans une course à la compétitive qui l'éloigne de sa dimension sociale et des urgences environnementales.

D'autres voies sont possibles et seront nécessaires. Tout d'abord, l'UE (sinon nationalement) devra se doter d'une politique de protection de son industrie, face à cette guerre mondiale commerciale. Nous devons œuvrer syndicalement à la mise en place de mesures de protectionnisme social et environnemental au minimum au niveau européen par la modulation (droits de douane et autres taxes) sur les produits importés ne respectant pas les normes sociales (notamment directives OIT) et environnementales (ex : REACH). La reconquête de notre industrie, ainsi que la réponse aux enjeux sociaux et environnementaux sera possible avant tout par un contrôle planifié de notre économie dans lequel les administrations de contrôles reprendront toute leur place au sein des états membres. Ces droits de douane et taxes spéciales pourront être redistribués aux pays vertueux, s'engageant à un meilleur respect environnemental, social et salarial. De plus, ils pourraient financer en partie l'économie locale par un fonds d'aide rattaché au pôle financier public.

Plus largement, la solution à ce tournant mercantiliste réside plus que jamais dans une approche sociale et de rapprochement entre les peuples et les travailleurs.