Flash Economie

N° 95
4 août 2025

La faiblesse du pouvoir de négociation de l'Europe

L'Europe a un pouvoir de négociation faible, vis-à-vis des Etats-Unis mais aussi de la Chine.

Cette faiblesse du pouvoir de négociation de l'Europe résulte :

- en ce qui concerne la Chine, de la dépendance à l'égard des importations de terres rares raffinées, de batteries électriques, de panneaux solaires, de principes actifs des médicaments ainsi que de l'importance du marché chinois pour les entreprises européennes ;
- en ce qui concerne les Etats-Unis, de l'importance du marché américain, mais aussi de la dépendance de l'Europe vis-à-vis des importations de produits énergétiques et de produits des entreprises numériques américaines.

Tant que l'Europe ne contrôle pas son retard dans la production de minerais critiques et dans le développement des entreprises des nouvelles technologies, son pouvoir de négociation sera faible. Cela s'est bien vu à la réunion du G7 de juin 2025, où il a été décidé que la taxation minimale des multinationales à 15% ne s'appliquerait pas aux entreprises américaines, ce qui concerne le Canada et l'Europe. Cette faiblesse du pouvoir de négociation de l'Europe a aussi été observée à l'issue de la négociation commerciale entre les Etats-Unis et l'Union européenne où l'Europe a visiblement cédé sur beaucoup de points.

Patrick Artus
Conseiller économique senior
patrick.artus-ext@ossiam.com
@PatrickArtus
Patrick Artus

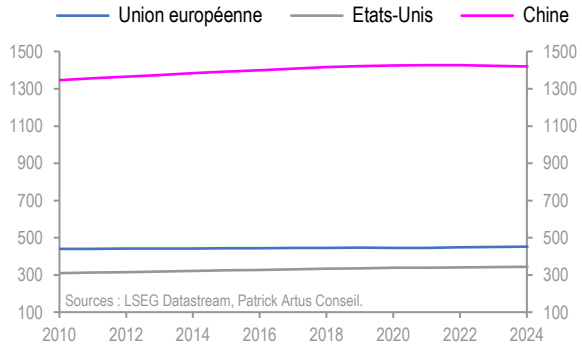
Communication marketing : ce document n'a pas été élaboré selon les dispositions réglementaires visant à promouvoir l'indépendance des analyses financières et ses auteurs ne sont pas soumis à l'interdiction d'effectuer des transactions sur l'instrument concerné avant la diffusion de la communication.

Malgré la taille de son économie, l'Union européenne a un pouvoir de négociation faible

L'Union européenne :

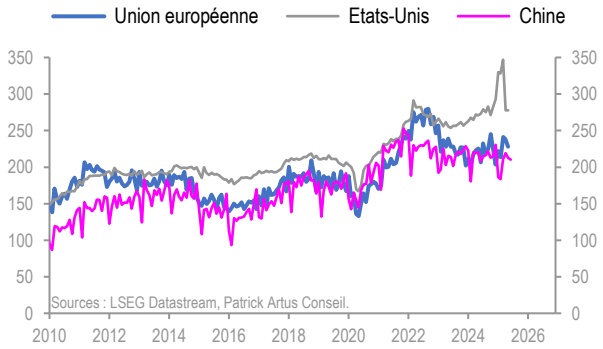
- est plus peuplée que les Etats-Unis (Graphique 1) ;

Graphique 1
Population (en millions d'habitants)

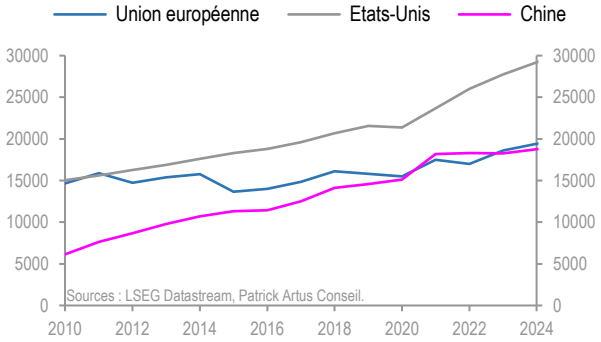


- est un aussi grand marché que la Chine ou les Etats-Unis comme le montre le niveau de ses importations (Graphique 2) ou de son produit intérieur brut (Graphique 3) ;

Graphique 2
Importations de biens (données mensuelles, en Md$)



Graphique 3
PIB (en Md$)



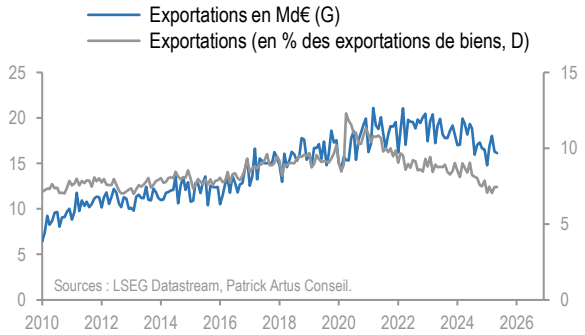
Pourtant, le pouvoir de négociation de l'UE est nettement plus faible que celui de la Chine ou des Etats-Unis.

Pouvoir de négociation faible de l'Europe vis-à-vis de la Chine

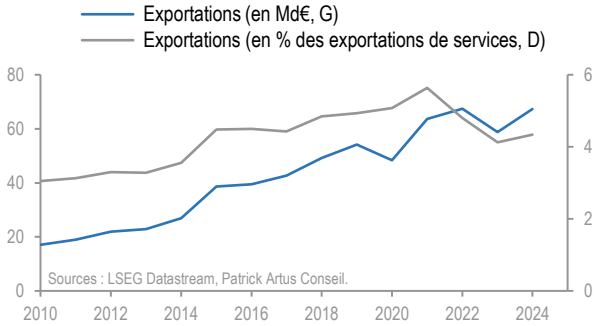
Le pouvoir de négociation faible de l'Europe vis-à-vis de la Chine résulte :

- de l'importance des exportations de l'UE vers la Chine (Graphiques 4a/b) ;

Graphique 4a
Union européenne : exportations de biens vers la Chine (données mensuelles)



Graphique 4b
Union européenne : exportations de services vers la Chine (données annuelles)



- **de l'importance des chiffres d'affaires réalisés par les entreprises européennes en Chine** dans les secteurs des biens d'équipement, de la chimie, de la distribution… Le poids de la Chine est particulièrement important dans le secteur automobile où la Chine représentait, en 2017, 50% des ventes du groupe Volkswagen et dans le secteur du luxe, où la Chine représente 29% des ventes de LVMH ;
- **de la dépendance de l'Europe vis-à-vis de productions réalisées en Chine**. La Chine réalise 90% du raffinage mondial de terres rares. La production chinoise représente une part considérable de la production mondiale : 73% des batteries électriques, 78% des panneaux solaires, 40% des ingrédients pharmaceutiques actifs ;

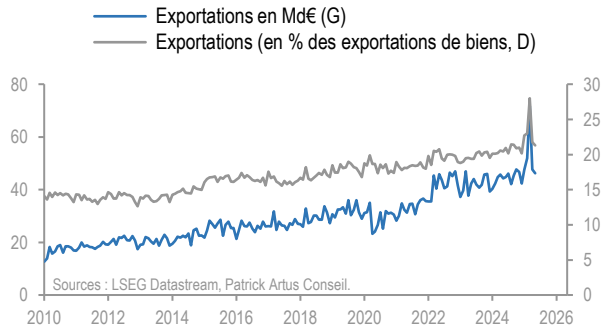
On voit donc que l'Europe est dépendante non seulement des biens produits en Chine, mais aussi des marchés chinois pour écouler ses produits ; **il en résulte un pouvoir de négociation faible de l'Europe vis-à-vis de la Chine**.

Pouvoir de négociation faible de l'Europe vis-à-vis des Etats-Unis

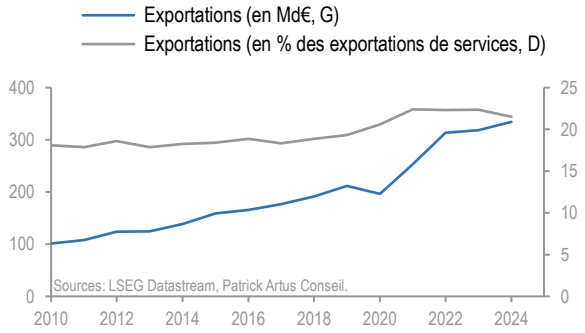
Le pouvoir de négociation faible de l'Europe vis-à-vis des Etats-Unis résulte :

- **de l'importance des exportations de l'UE vers les Etats-Unis** (**Graphiques 5a/b**), qui sont surtout des exportations d'automobiles, d'équipements industriels, de produits médicaux ;

Graphique 5a
Union européenne : exportations de biens vers les Etats-Unis (données mensuelles)



Graphique 5b
Union européenne : exportations de services vers les Etats-Unis (données annuelles)



- **du fait que l'Union européenne ne peut pas se passer d'un certain nombre de biens et services produits aux Etats-Unis** : pétrole, produits raffinés et gaz naturel, services numériques, services pour usage de la propriété intellectuelle (**Tableau 1**).

Tableau 1 : Union européenne : importations en provenance des Etats-Unis de services pour usage de la propriété intellectuelle, de services numériques, de pétrole et de gaz naturel (2024)

Importations	Montant en Md€	Part des importations (en %)
Combustibles minéraux, lubrifiants et produits annexes	76.69	16.47
Services de télécommunications, services informatiques et services d'information	45.51	37.72
Rémunération pour usage de la propriété intellectuelle	198.59	78.71

Source : Eurostat ; calculs des auteurs.

Compte tenu de l'importance du marché américain pour les producteurs européens, et compte tenu de ce que l'Europe ne peut pas se passer d'un certain nombre de biens et services produits aux Etats-Unis, on voit que **le pouvoir de négociation de l'Europe vis-à-vis des Etats-Unis est faible**.

Synthèse : conséquences de la faiblesse du pouvoir de négociation de l'Union européenne

Cette faiblesse du pouvoir de négociation de l'Union européenne vis-à-vis de la Chine ou des Etats-Unis implique :

- que les menaces de rétorsion commerciale de l'Europe, si les Etats-Unis ou la Chine accroissent leurs droits de douane, sont peu crédibles. Cela a bien été observé lors de la négociation entre l'UE et les Etats-Unis. L'UE ne voudra pas entrer dans une guerre commerciale avec les Etats-Unis ou la Chine, cette guerre serait trop coûteuse pour les exportateurs européens et pour les consommateurs européens, avec la hausse des prix des produits importés ;
- que l'Union européenne aura beaucoup de mal à résister à la demande américaine de déréglementation et d'ouverture des marchés européens.

Il est cependant à noter que les secteurs d'activité où les entreprises européennes sont intégrées aux chaines de valeur des entreprises américaines (exemple l'aéronautique) ne seront pas taxés. Cela donne peut-être une piste pour accroître le pouvoir de négociation de l'Europe : que les entreprises européennes s'intègrent davantage dans les chaînes de valeur des entreprises américaines.

Avertissement

Ossiam, filiale de Natixis Investment Managers, est un gestionnaire d'actifs français agréé par l'Autorité des Marchés Financiers (Agréement n° GP-10000016). Bien que l'information contenue dans le présent document provienne de sources jugées fiables, Ossiam ne fait aucune déclaration et ne donne aucune garantie quant à l'exactitude de toute information dont elle n'est pas la source. Les informations présentées dans ce document sont basées sur les données du marché à un moment donné et peuvent changer de temps à autre. Le présent document a été préparé uniquement à des fins d'information et ne doit pas être considéré comme une offre, une sollicitation d'offre, une invitation ou une recommandation personnelle d'acheter ou de vendre des actions participantes, tout titre ou instrument financier d'un Fonds Ossiam, ou de participer à toute stratégie de placement, directement ou indirectement. Il est destiné à être utilisé uniquement par les destinataires auxquels Ossiam le met directement à disposition. Ossiam ne traitera pas les destinataires de ce document comme ses clients du fait qu'ils aient reçu ce document. Tous les renseignements sur la performance présentés dans ce document sont fondés sur des données historiques et, dans certains cas, sur des données hypothétiques, et peuvent refléter certaines hypothèses à propos des frais, des impôts, des charges de capital, des attributions et d'autres facteurs qui influent sur le calcul de rendements. Toutes les opinions exprimées dans ce document sont des énoncés de notre jugement à cette date et sont susceptible de changer sans préavis. Ossiam n'assume aucune responsabilité fiduciaire pour les conséquences, financières ou autres, provenant d'un placement dans un titre ou un instrument financier décrit dans ce document ou dans tout autre titre, ou de la mise en œuvre d'une stratégie de placement. Les informations contenues dans ce document ne sont pas destinées à être distribuées ou utilisées par une personne ou une entité, par un pays ou une juridiction, où cela serait contraire à la loi ou à la réglementation ou qui assujettirait Ossiam à toute exigence d'inscription dans ces juridictions. Ce document ne peut être distribué, publié ou reproduit, en entier ou en partie.