

PLEIN CADRE

Data Stampa 6901

Data Stampa 6901

Les industriels italiens parient toujours sur les Etats-Unis

Le nord de l'Italie est la deuxième base industrielle européenne, derrière l'Allemagne. Malgré le retour du protectionnisme et les dérives antidémocratiques de Donald Trump, les entreprises de la région veulent continuer de travailler avec le marché américain

L'état d'esprit du patronat italien est passé d'une forme de résignation à une acceptation contrainte, voire à un début d'enthousiasme

REPORTAGE

MILAN, CASTELLUCCHIO, MODÈNE, MANTOUE, LONATO, CARPI (ITALIE)
- envoyés spéciaux

Sergio Dompé affiche un visage déterminé. Cet illustre représentant de l'élite industrielle lombarde en est désormais certain: l'avenir de son entreprise s'écrit aux Etats-Unis de Donald Trump, gouvernés par une administration qui impose désormais des droits de douane de 15 % aux exportateurs européens. «L'Europe a trop réglementé, trop perdu de temps, trop négligé l'innovation», avance le dirigeant. D'ailleurs, si Dompé, le groupe pharmaceutique qui porte son nom, accueille *Le Monde* dans ses locaux milanais, le président répond aux questions par visioconférence, en Californie, où son entreprise dispose déjà d'un siège commercial. Celle-ci a enregistré un chiffre d'affaires de 1,2 milliard d'euros en 2024, et il prévoit désormais d'investir «1,5 milliard d'euros sur trois ou quatre ans» outre-Atlantique. «Les droits de douane américains sur les médicaments innovants ont fourni une raison supplémentaire d'aller dans cette direction», explique-t-il.

Pour l'Italie, deuxième puissance industrielle européenne après l'Allemagne, l'arrivée au pouvoir de Donald Trump marque un changement d'époque. De la pharmacie aux machines-

outils en passant par le textile et l'agroalimentaire, le pays a exporté pour 70 milliards d'euros en 2024 vers les Etats-Unis, son deuxième partenaire commercial. Sa réaction aux droits de douane constitue un test majeur pour l'Europe.

Les marchés alternatifs étant difficiles à trouver, l'état d'esprit du patronat italien est passé d'une forme de résignation à une acceptation contrainte, voire à un début d'enthousiasme, la politique économique de Donald Trump étant perçue comme favorable à la croissance. Dans tous les cas, tourner le dos à la première puissance économique mondiale semble inenvisageable. Les statistiques le confirment: de janvier à septembre, les exportations italiennes vers les Etats-Unis ont augmenté de 9,5 %. Une partie de cette hausse s'explique par les stocks réalisés avant l'instauration des droits de douane, mais, même depuis leur mise en œuvre, il n'y a pas d'effondrement.

MÉDICAMENTS INNOVANTS

L'exemple de Dompé illustre l'importance prise par les Etats-Unis pour l'Italie. En 2012, l'entreprise pharmaceutique, créée par le grand-père de l'actuel dirigeant, a acquis une start-up de biotech américaine spécialisée dans le facteur de croissance nerveuse - une protéine permettant des traitements ophthalmologiques révolutionnaires. Leur prix n'est pas public, mais, selon la presse américaine, le médicament est vendu autour de 100 000 dollars (86 000 euros) pour huit semaines de traitement aux Etats-Unis. En sept ans, les revenus du groupe ont été multipliés par sept: les trois quarts sont désormais réalisés aux Etats-Unis. Et l'avenir américain s'y annonce très positif. La Food and Drug Administration (FDA) a permis à Dompé de réduire la durée de certains de ses essais cliniques, ses activités correspondant à la priorité donnée par l'ad-

ministration américaine à la diffusion de médicaments innovants.

«Aujourd'hui, les Etats-Unis sont la vraie terre d'innovation, je ne vois pas cette énergie en Europe», affirme Sergio Dompé. Et tant pis si Robert F. Kennedy, le secrétaire à la santé conspirationniste de Donald Trump, mène une politique ouvertement hostile à la science. «Je suis fier d'être italien et européen, mais je dois penser d'abord à mon entreprise, à ma famille. A la fin des fins, je suis un entrepreneur, je dois comprendre vers où le monde se dirige et je ne prédis pas à l'Europe un grand avenir. En tout cas, sans réaction immédiate, il sera trop tard très bien-tôt», fait valoir Sergio Dompé.

Le président du groupe est un héritier, comme tant de dirigeants d'entreprises italiennes pour lesquelles le modèle familial reste une référence. C'est aussi le cas de Giuseppe Pasini, président de Feralpi, le groupe sidérurgique fondé par son père, et président de la puissante branche lombarde du patronat italien, la Confindustria. «Si j'avais dix entrepreneurs de la région autour de ma table, huit se déclareraient prêts à investir aux Etats-Unis», annonce-t-il. La veille de l'entretien, il était invité avec plusieurs dizaines de grands entrepreneurs locaux à un dîner donné à Milan par le mastodonte financier J.P. Morgan, qui les a convaincus que les perspectives économiques américaines étaient bonnes. Contrairement à celles de l'Italie.

Filippo Taddei, économiste à Goldman Sachs, prévoit que la croissance italienne va perdre entre 0,4 et 0,6 point de produit intérieur brut (PIB) répartis sur trois ans à cause du choc commercial. C'est un coup significatif pour un pays dont l'économie ne devrait pas progresser de plus de 0,6 % en 2025 et où la dépense publique est contrainte par une lourde dette: «La situation serait très délicate s'il n'y avait pas le plan de relance européen post-Covid et l'annonce

du plan de relance par Berlin.» L'Italie est d'autant plus touchée que son secteur industriel est resté important (19 % du PIB), contrairement à la France (13,4 %).

MACHINES ULTRASPÉCIALISÉES

Face à cette nouvelle donne, Nicola Levoni, le président de l'entreprise du même nom, fondée par son arrière-grand-père en 1911 et qui fabrique de la charcuterie, est allé arpenter les couloirs du Congrès, à Washington, pour défendre les intérêts des producteurs italiens de viande porcine, en s'appuyant sur un cabinet d'avocats local. «On peut trouver une écoute, notamment chez des élus d'origine italo-américaine», confie-t-il. Pariant sur le pouvoir d'achat américain, Levoni a ouvert en 2024, dans le New Jersey, un site de découpe et d'emballage de ses charcuteries fabriquées en Italie. Il voudrait le développer, mais les machines qu'il utilise, ultraspécialisées, sont uniquement fabriquées en Europe. Les exporter impliquerait le paiement de droits de douane. Reste à savoir lesquels: 15 %? Ou le taux de 50 % qui s'impose à l'acier et à l'aluminium utilisés dans ces machines? La réponse demeure floue. Entre-temps, il a décidé d'augmenter progressivement ses prix sur un marché qu'il juge incontournable.

«Personne ne sait exactement comment calculer les droits de douane des produits qui contiennent de l'acier et de l'aluminium. Les PME n'ont pas le personnel spécialisé pour le faire. Mais il va falloir faire avec, c'est la nouvelle normalité», explique la vice-prési-

Gli industriali italiani scommettono ancora sugli Stati Uniti



dente de la Confindustria nationale déléguée aux exportations, Barbara Cimmino.

Le berceau de Levoni se trouve dans la province de Mantoue, là où la Lombardie rencontre l'Emilie-Romagne, ses ciels clairs d'automne et ses couchers de soleil époustouflants. Là, Claudio Stefani Giusti produit du vinaigre balsamique de Modène, dans un secteur où 92 % du précieux liquide part à l'export, avec une demande soutenue aux Etats-Unis. Son entreprise a été fondée par ses ancêtres en 1605 et relève de ces « *excellences italiennes* », selon le terme consacré, que le gouvernement de Giorgia Meloni, avec son ministère du « *Made in Italy* » a à cœur de défendre. Elle réalise 12 % de son chiffre d'affaires aux Etats-Unis et dispose d'un QG commercial à New York.

« *Face aux droits de douane, nous avons dû augmenter nos prix de 5 % et nous le ferons bientôt de 8 %* », annonce-t-il, dans le jardin calme et parfaitement tenu de l'ancienne ferme où l'entreprise a installé son siège. Il rogne aussi sur ses marges – un choix qu'il peut se permettre avec un bénéfice opérationnel tournant autour de 32 %, un taux digne de l'industrie du luxe.

Des parfums entêtants émanent des barriques centenaires où vieillissent ses vinaigres. Les bouteilles les plus précieuses, des flacons de 100 millilitres, se vendent 129 euros pièce. Ancien consultant d'Accenture, Claudio Stefani Giusti a multiplié son chiffre d'affaires par 15 en vingt ans: « *On ne peut pas arrêter d'investir aux Etats-Unis. Quoi qu'il arrive, l'importance de ce marché s'impose.* »

Bien que mal à l'aise face à la dérive autoritaire de l'administration Trump, il se montre résigné. *Stampa 6901*

« *Parfois le bully gagne* » regrette-t-il, employant un terme anglais désignant une brute de cour de récréation.

Ancienne présidente de Cofindustria et de son équivalent européen, Business Europe, Emma Marcegaglia va plus loin : elle décrit un avenir marqué par la fragmentation du commerce international en grands blocs géographiques, l'Europe et les Etats-Unis s'éloignant. À la tête d'une multinationale de l'acier portant son nom et comptant 7800 employés, elle travaille dans le secteur qui a été le premier touché par les droits de douane : Donald Trump a imposé 25 % sur l'acier dès son premier mandat, avant de les monter à 50 % en juin.

Depuis, un engrenage protectionniste s'est mis en place. L'Europe a répliqué avec ses propres droits de douane et ses quotas. Progressivement, Mme Marcegaglia a dû s'adapter. Jusqu'à récemment, elle importait l'acier, principalement de l'Asie, pour le transformer dans ses usines. Les droits de douane ont rendu ce modèle obsolète. Elle a donc acheté des producteurs d'acier primaire, d'abord un au Royaume-Uni, puis un deuxième en France, à Fos-sur-Mer, près de Marseille, en mettant la main sur une usine qui appartenait autrefois à Ascometal. « *On va faire face à moins de concurrence et on prévoit que nos prix vont augmenter, prévoit-elle. A long terme, tout le monde va être plus pauvre.* » ■

ÉRIC ALBERT
ET ALLAN KAVAL

« **Les Etats-Unis sont la vraie terre d'innovation, je ne vois pas cette énergie en Europe** »

SERGIO DOMPÉ
dirigeant d'un groupe pharmaceutique