

LAW RIGHT WEEKLY

Le monde sous conditions

Europe, États-Unis, Chine : ce que les dépendances mondiales changent dans vos contrats.



Illustrations conceptuelles créées avec l'aide de l'IA. Exemples fictifs. Information générale, pas un conseil personnalisé.

Dans ce numéro

- 01 **Votre cloud est européen. Pouvez-vous vraiment en sortir ?**
- 02 **Les droits américains changent. Qui paie la différence ?**
- 03 **Votre fournisseur est proche. D'où viennent ses composants ?**

Christophe Boeraeve · Law Right

Votre cloud est européen. Pouvez-vous vraiment en sortir ?

La souveraineté technologique devient concrète lorsque l'on examine les accès, les dépendances et les conditions de départ.



Illustration conceptuelle créée avec assistance IA pour Law Right ; aucune scène documentaire ni personne réelle.

Scénario fictif. Une entreprise choisit un service présenté comme européen. Ses données sont hébergées dans l'Union ; la direction se croit donc autonome. Au renouvellement, elle découvre que l'export est incomplet, que certaines fonctions dépendent d'un autre fournisseur et qu'une migration prendrait plusieurs mois. La localisation répondait à une question. Le contrat en laissait plusieurs ouvertes.

L'Europe propose un cadre de souveraineté

Le 3 juin 2026, la Commission européenne a présenté une communication sur la souveraineté technologique, accompagnée d'une stratégie pour le logiciel libre. Le paquet comprend une proposition de Cloud and AI Development Act, ou CADA. Ces documents témoignent d'une orientation politique : renforcer la maîtrise des infrastructures et des services numériques. Une communication n'impose cependant pas, par sa seule existence, une nouvelle obligation générale aux entreprises. [1,2]

La présentation de CADA distingue quatre niveaux de souveraineté ; la localisation dans l'Union n'en constitue que le premier. Ce détail intéresse les acheteurs : un centre de données européen ne répond pas, à lui seul, à toutes les questions de contrôle. Les pages consultées présentent un projet. Elles ne permettent pas d'affirmer que ces niveaux constituent déjà des exigences générales applicables à chaque PME. [3]

Du mot commercial à une capacité vérifiable

Pour préparer un achat, nous proposons de distinguer trois questions : où le service fonctionne-t-il, qui peut agir sur lui et comment l'entreprise pourrait-elle le remplacer ? Cette grille est une recommandation de gestion contractuelle, pas une définition légale exhaustive de la souveraineté. Elle évite de demander à un seul adjectif commercial de résumer une architecture technique et une relation juridique.

Demandez quels prestataires interviennent réellement, qui dispose d'un accès administratif et quelles fonctions dépendent d'une licence ou d'un service tiers. Comparez les réponses avec les pièces contractuelles. Une présentation commerciale peut rester trop générale pour savoir ce qui est promis dans votre configuration. Les responsabilités précises nécessitent la lecture du contrat et des règles applicables à l'activité concernée.

La sortie mérite une attention particulière. Un export annoncé peut être inutilisable sans les métadonnées, les historiques ou la documentation permettant de le reprendre ailleurs. À l'inverse, toute dépendance ne justifie pas un changement immédiat. L'enjeu est d'en connaître le coût, le délai et les conséquences avant de prolonger un engagement. Aucun résultat de conformité ne se déduit ici d'un simple test de migration.

Le geste Law Right : tester une sortie avant le renouvellement

1. Choisissez un service important et demandez un export d'essai sur des données fictives ou appropriées au test. Faites vérifier par l'équipe compétente si les fichiers sont complets et réutilisables. Notez les opérations manuelles nécessaires : elles donnent une première mesure du travail qu'un départ demanderait.
2. Mettez en regard cette expérience et les engagements écrits : formats disponibles, assistance, délais, coûts et modalités de suppression ou de restitution. Identifiez les points qui exigent une clarification négociée. Ne présentez pas cette liste comme un ensemble de clauses légalement obligatoires dans tous les contrats.
3. Confiez enfin à une personne le suivi des dépendances critiques et du calendrier de renouvellement. Une option de remplacement devient utile lorsqu'elle a un responsable, une estimation et un délai. La recherche arrêtée au 28 septembre doit être actualisée avant publication ; l'évolution législative de CADA reste à vérifier.

La maîtrise d'un service se mesure aussi à votre capacité documentée de le remplacer.

Sources et vérification

- [European Commission · 03.06.2026 · Communication on European Tech Sovereignty · institutional summary](#)
- [European Commission · Cloud and AI Development Act · proposal](#)
- [European Commission · 03.06.2026 · CADA: proposed sovereignty levels](#)

[Retrouver la version web ↗](#)

Les droits américains changent. Qui paie la différence ?

Un accord commercial donne un cadre. Votre produit et votre contrat déterminent les vérifications à poursuivre.

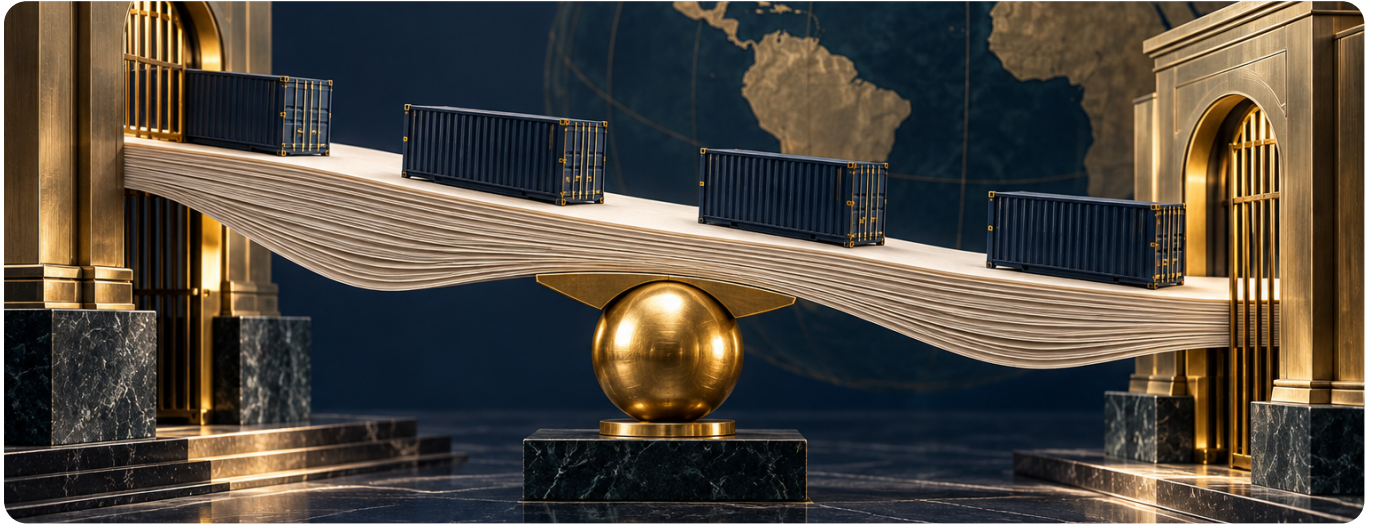


Illustration conceptuelle créée avec assistance IA pour Law Right ; aucune scène documentaire ni personne réelle.

Scénario fictif. Un fabricant belge reçoit une demande de supplément de son partenaire américain. Le message invoque les droits de douane ; le devis ne distinguait pas clairement le prix du produit et les charges à l'importation. Quelques semaines plus tard, une annonce laisse espérer une baisse. Qui doit supporter la hausse, et à qui profiterait la baisse ? La réponse ne tient pas dans un titre de presse.

Un cadre commercial, plusieurs situations

Dans sa présentation actualisée le 27 juillet 2026, la Commission décrit le cadre UE–États-Unis comme mis en œuvre depuis le 1er juillet. Elle annonce un plafond de 15 % pour la plupart des exportations européennes, avec des exceptions et un traitement particulier de certains dérivés de l'acier et de l'aluminium. « La plupart » ne signifie pas « toutes » : ce résumé institutionnel ne détermine pas le droit dû pour une marchandise précise. [1]

Le Conseil avait annoncé, le 25 juin, l'adoption finale de deux règlements mettant en œuvre des engagements tarifaires, avec des mécanismes de sauvegarde et de suspension. Son communiqué annonçait encore la publication au Journal officiel. Il établit une étape de la procédure ; il ne doit pas être utilisé seul comme preuve de la date d'entrée en vigueur de chaque mesure. [2]

Une décision de justice n'efface pas toutes les factures

Le 20 février 2026, dans *Learning Resources, Inc. v. Trump*, la Cour suprême américaine a conclu que l'IEEPA ne donnait pas le pouvoir d'imposer les droits contestés. Le passage pertinent de l'opinion de la Cour a été consulté. Cette conclusion concerne ce fondement juridique ; elle ne signifie pas la disparition de tous les droits américains. Le commentaire de Cornell aide à situer la décision, sans remplacer celle-ci. [3,4]

Il faut donc séparer le traitement douanier de l'opération et la répartition contractuelle de son coût. Avant de discuter un supplément, faites préciser la classification du produit, son origine, la date pertinente et le régime invoqué. Demandez les justificatifs correspondant à l'envoi concerné. Une moyenne, un plafond annoncé ou le taux d'un produit voisin ne remplace pas cette vérification.

Relisez ensuite les clauses de prix et d'ajustement. Qui doit fournir la preuve d'une charge supplémentaire ? Quelle date sert de référence ? Une baisse est-elle traitée comme une hausse ? Le contrat prévoit-il le sort d'un éventuel remboursement ? Ces questions préparent une analyse ; elles ne présument ni un droit automatique à renégocier ni une possibilité automatique de suspendre la livraison.

Le geste Law Right : rapprocher une facture et une clause

1. Prenez une commande concrète et réunissez le devis, le contrat, les documents d'expédition et le calcul invoqué par le partenaire. Faites vérifier le traitement douanier par l'intervenant compétent. Conservez la date de cette vérification : une conclusion peut dépendre du moment de l'importation et du régime alors applicable.
2. Pour la prochaine commande, négociez un mécanisme compréhensible : événement déclencheur, justificatifs, délai d'information et répartition d'une variation. Faites examiner également les effets d'une contestation et d'un remboursement éventuel. Une formulation symétrique peut être discutée commercialement ; elle ne se présume pas dans un contrat existant.
3. Évitez de promettre au client un remboursement sur la seule base de l'arrêt américain. L'identité de l'importateur, la procédure et les engagements entre parties nécessitent une analyse distincte. Les textes complets et le régime du produit restent à vérifier avant toute conclusion individuelle ; ce dossier fournit une méthode de travail, pas un tarif garanti.

Avant de répartir une variation de coût, établissez le droit réellement applicable à l'envoi et ce que le contrat prévoit.

Sources et vérification

- [European Commission · 27.07.2026 · EU–US trade deal · institutional explanation, not a product tariff determination](#)
- [Council of the EU · 25.06.2026 · Final approval of tariff commitments · press release](#)
- [US Supreme Court · Learning Resources, Inc. v. Trump, 24-1287 · 20.02.2026 · Court opinion, PDF pp. 24–26](#)
- [Cornell LII/Wex · August 2026 · Explanatory commentary on Learning Resources](#)

[Retrouver la version web ↗](#)

Votre fournisseur est proche. D'où viennent ses composants ?

Les dépendances à la Chine peuvent se situer plusieurs étapes avant votre interlocuteur habituel.



Illustration conceptuelle créée avec assistance IA pour Law Right ; aucune scène documentaire ni personne réelle.

Scénario fictif. Une PME achète un équipement à un distributeur européen. Elle dispose même d'un deuxième distributeur pour les urgences. Lorsqu'un composant manque, elle découvre que les deux s'approvisionnent auprès de la même usine. Deux factures, deux contacts, mais une seule source critique. La diversification apparente ne suffisait pas à connaître la chaîne.

Les matières premières critiques au premier plan

Le règlement européen sur les matières premières critiques vise notamment à diversifier les approvisionnements et à renforcer leur résilience. La présentation du Conseil, actualisée le 13 août 2026, rappelle son entrée en vigueur le 23 mai 2024. Elle donne des repères européens pour 2030 : 10 % d'extraction, 40 % de transformation, 25 % de recyclage et une limitation à 65 % de la dépendance envers un même pays tiers, dans le périmètre concerné. [1]

Ces repères concernent l'Union ; la synthèse les présente comme non contraignants. Ils ne constituent pas des quotas individuels d'achat imposés à chaque PME. La même page évoque une révision proposée et des négociations. Nous ne présentons donc pas ces modifications comme déjà adoptées. Le texte intégral applicable doit être consulté avant d'attribuer une obligation particulière à une entreprise. [1]

Connaître une dépendance sans inventer une interdiction

Parler de dépendance à la Chine ne permet pas, à lui seul, de conclure qu'un produit est interdit, qu'une livraison sera bloquée ou qu'un fournisseur manque à ses obligations. Une restriction particulière demanderait la vérification de son texte, de son champ et de ses éventuelles suspensions. Aucune restriction chinoise précise n'est tenue pour active dans ce dossier ; la recherche ne comprend pas de lecture de textes en chinois.

Pour l'entreprise acheteuse, la première difficulté peut être documentaire. Le fournisseur connaît-il l'origine du composant, le lieu de transformation ou seulement celui de l'assemblage ? Les pièces disponibles permettent-elles de distinguer ces étapes ? Nous recommandons de poser ces questions pour les éléments critiques, sans présenter cette démarche comme une obligation universelle de traçabilité déduite du règlement.

Une seconde source doit également être examinée dans les faits. Elle peut dépendre de la même matière, du même transformateur ou du même équipement industriel. Et changer de composant peut demander des essais, une adaptation technique ou l'accord d'un client. Ces possibilités relèvent d'une analyse opérationnelle à effectuer ; elles ne prouvent pas qu'une solution de remplacement sera impossible ou immédiatement disponible.

Le geste Law Right : cartographier une dépendance critique

1. Commencez par un produit dont l'absence interromprait une activité importante. Identifiez les composants critiques et demandez les informations que le fournisseur peut effectivement justifier. Inscrivez « inconnu » lorsque l'origine ou une étape n'est pas documentée. Une carte incomplète mais honnête permet de cibler la prochaine vérification.
2. Faites préciser les engagements d'information : quel changement doit être signalé, par qui, à quel moment et avec quels documents ? Discutez ensuite des solutions en cas de rupture, des coûts et des délais de qualification d'une autre source. La portée juridique de ces engagements dépendra du contrat et du droit applicable.
3. Testez l'alternative avec les équipes techniques et commerciales avant de la compter comme acquise. Décidez quelles dépendances sont acceptables, lesquelles appellent une réserve ou une autre source, et qui suivra les informations manquantes. Les repères européens donnent une direction collective ; votre décision exige des données propres à vos produits et une actualisation avant engagement.

Deux fournisseurs ne constituent une alternative réelle que si leurs dépendances critiques ont été examinées.

Sources et vérification

- [Council of the EU · 13.08.2026 · Critical Raw Materials Act · institutional explanation and proposed revision](#)

[Retrouver la version web](#) ↗

Trois fiches à emporter

01 · Maîtriser

- Choisissez un service important et demandez un export d'essai sur des données fictives ou appropriées au test. Faites vérifier par l'équipe compétente si les fichiers sont complets et réutilisables. Notez les opérations manuelles nécessaires : elles donnent une première mesure du travail qu'un départ demanderait.
- Mettez en regard cette expérience et les engagements écrits : formats disponibles, assistance, délais, coûts et modalités de suppression ou de restitution. Identifiez les points qui exigent une clarification négociée. Ne présentez pas cette liste comme un ensemble de clauses légalement obligatoires dans tous les contrats.
- Confiez enfin à une personne le suivi des dépendances critiques et du calendrier de renouvellement. Une option de remplacement devient utile lorsqu'elle a un responsable, une estimation et un délai. La recherche arrêtée au 28 septembre doit être actualisée avant publication ; l'évolution législative de CADA reste à vérifier.

02 · Répartir

- Prenez une commande concrète et réunissez le devis, le contrat, les documents d'expédition et le calcul invoqué par le partenaire. Faites vérifier le traitement douanier par l'intervenant compétent. Conservez la date de cette vérification : une conclusion peut dépendre du moment de l'importation et du régime alors applicable.
- Pour la prochaine commande, négociez un mécanisme compréhensible : événement déclencheur, justificatifs, délai d'information et répartition d'une variation. Faites examiner également les effets d'une contestation et d'un remboursement éventuel. Une formulation symétrique peut être discutée commercialement ; elle ne se présume pas dans un contrat existant.
- Évitez de promettre au client un remboursement sur la seule base de l'arrêt américain. L'identité de l'importateur, la procédure et les engagements entre parties nécessitent une analyse distincte. Les textes complets et le régime du produit restent à vérifier avant toute conclusion individuelle ; ce dossier fournit une méthode de travail, pas un tarif garanti.

03 · Diversifier

- Commencez par un produit dont l'absence interromprait une activité importante. Identifiez les composants critiques et demandez les informations que le fournisseur peut effectivement justifier. Inscrivez « inconnu » lorsque l'origine ou une étape n'est pas documentée. Une carte incomplète mais honnête permet de cibler la prochaine vérification.
- Faites préciser les engagements d'information : quel changement doit être signalé, par qui, à quel moment et avec quels documents ? Discutez ensuite des solutions en cas de rupture, des coûts et des délais de qualification d'une autre source. La portée juridique de ces engagements dépendra du contrat et du droit applicable.
- Testez l'alternative avec les équipes techniques et commerciales avant de la compter comme acquise. Décidez quelles dépendances sont acceptables, lesquelles appellent une réserve ou une autre source, et qui suivra les informations manquantes. Les repères européens donnent une direction collective ; votre décision exige des données propres à vos produits et une actualisation avant engagement.

Un échange humain

cboeraeve@law-right.com · [+32 467 111 777](tel:+32467111777) / WhatsApp

Édition préparée avec l'assistance de l'IA pour la recherche, la rédaction, la traduction et le code ; illustrations créées avec l'IA. Aucune relecture humaine ou externe n'est attestée par ce document. Information générale ; exemples fictifs.