

La rencontre entre Trump et Juncker, côté coulisses

RELATIONS TRANSATLANTIQUES L'art du deal a permis d'assurer le succès de l'entretien

- ▶ En une seule négociation, Jean-Claude Juncker et la délégation européenne ont réussi à changer l'avis de Trump sur l'Union, d'ennemi à amoureux.
- ▶ Le président de la Commission partait avec un avantage certain sur les autres dirigeants européens.

WASHINGTON

DE NOTRE ENVOYÉ SPÉCIAL

Comment, d'un jour à l'autre et après une seule négociation au sommet, Jean-Claude Juncker et la délégation européenne ont-ils fait pour transformer un président américain qui désignait l'Union européenne comme « ennemie », en « amoureux » de l'UE ? Et pour lui faire renoncer contre toute attente à une surtaxation des automobiles européennes ?

Relation franche

Clairement, le président de la Commission européenne a réussi à nouer une relation avec Donald Trump faite à la fois de franchise et d'affection inattendue, qu'aucun autre leader européen n'a réussi à nouer. Ou en tout cas, à matérialiser par un changement de cap dans le chef de l'étonnant président américain.

Le moment-clé où cette relation s'est établie remonterait au G7 de Charlevoix, en mai dernier à Québec. Et plus particulièrement à ce moment immortalisé par une photo où l'on voyait tous les dirigeants debout autour d'un Donald Trump à la mine butée, le pressant visiblement d'accepter le texte du communiqué final. A un moment donné, le président américain, ne voyant pas le président de la Commission européenne, avait demandé : « Et où est Jean-Claude ? » Du fond de la pièce où il était assis, une voix lui a répondu : « Je suis là. Mais je ne participe pas... »

Selon un témoin, Juncker serait alors apparu comme le seul dirigeant à ne pas tenter de faire pression ou de supplier Trump... Quittant plus tard la salle, le président américain serait revenu vers le président de la Commission en lui disant : « Tu es le seul gars sérieux ici. Il faut que tu viennes me voir à Washington. » Il faut dire que dans la perspective de sa stratégie de guerre commerciale, Trump avait retenu une chose que lui avaient répétée tous les dirigeants nationaux européens qu'il avait entendus sur le sujet : le commerce international est de la compétence

exclusive de l'UE, et c'est donc avec Juncker qu'il faut parler... D'où la visite de mercredi à Washington. Celle-ci avait cependant été précédée de « dizaines de coups de fil et de rencontres » entre la commissaire européenne au Commerce Cecilia Malmström et le négociateur américain Robert Lighthizer. Mais sans succès...

Aucune idée de l'issue

C'est donc sans la moindre idée de l'issue que pourrait avoir la rencontre au sommet que sont arrivés Juncker et les siens à Washington. Ni même sans savoir exactement qui Donald Trump écouterait en dernier : le négociateur des accords commerciaux Lighthizer, ou le président du Conseil du Commerce Peter Navarro, des durs, partisans de la stratégie de la tension avec les partenaires commerciaux ? Ou encore le secrétaire au Trésor Mnuchin, ou celui au Commerce Ross, présents à la négociation ?

Mardi soir, c'est encore un autre proche de Donald Trump qui est venu rencontrer Martin Selmayr, ex-chef de cabinet devenu secrétaire général de la Commission mais toujours bras droit de Juncker : Larry Kudlow, le principal conseiller économique du président Trump. Dès mercredi matin, Kudlow annonçait lui-même qu'il avait rencontré le bras droit de Juncker et que les Européens étaient bien à Washington pour « négocier un accord ». Selon nos informations – prises côté européen –, la réunion de travail Selmayr-Kudlow s'était bien passée, ayant même abouti à une ébauche de communiqué final.

Pourtant, en arrivant à la Maison-Blanche, les Européens ne savaient toujours pas exactement dans quelle pièce ils allaient jouer et si c'était bien Kudlow qui avait l'oreille du président. Rapidement pourtant, lors de la première partie de la rencontre, ils ont compris que c'était bien le projet de texte élaboré la veille au soir par Selmayr et Kudlow qui servait de base à la discussion. La partie était bien emmanchée. C'est là que Jean-

Claude Juncker aurait convaincu Trump de suspendre tout projet de nouvelles taxes douanières pour que l'accord ait un sens et un impact...

Après une heure, John Kelly, le chef de cabinet de Trump, a passé la tête, demandant si le reste des délégations pouvait se joindre aux débats. Pendant que les « principaux » passaient du Bureau ovale à la salle voisine où se tiennent les réunions du cabinet, Trump et Juncker sont restés en tête-à-tête. Et ce serait Trump, flairant une conclusion positive, qui aurait proposé qu'une conférence de presse, non prévue au départ, soit convoquée pour annoncer la bonne nouvelle.

En séance élargie toutefois, les choses se sont quelque peu gâtées. Robert Lighthizer et Steven Mnuchin (Trésor) voulaient intégrer l'agriculture aux secteurs qui feraient l'objet d'une réduction des barrières commerciales. (C'était depuis des mois le principal point de désaccord dans les discussions avec Cecilia Malmström, laquelle pour sa part demandait pour les entreprises européennes l'accès aux marchés publics américains.) « Nous avons systématiquement refusé d'inclure l'agriculture », expliquait plus tard Juncker aux journalistes. Seule concession européenne dans ce domaine : l'augmentation des importations de graines de soja. Lighthizer et Mnuchin avaient aussi du mal à consentir au renoncement à la menace des taxes sur les voitures européennes. Leur opposition était si grande qu'ils se sont retirés un assez long moment pour... se mettre d'accord entre eux.

Et maintenant ?

Selon des échos obtenus par *Le Soir*, Donald Trump s'est montré charmeur, bien briefé et très impliqué, connaissant pas mal de choses sur Juncker. Lequel à son tour, minutieusement préparé et sachant quelles propositions capteraient l'intérêt du président américain, était à la fois pédagogique, mais simple dans ses argumentations.

Question à 100 euros : l'industrie automobile américaine est-

elle à l'abri de nouvelles taxes ? Personne ne se risquait à l'assurer côté européen. Mais la levée de boucliers du secteur automobile américain contre ces taxes, qui feraient augmenter les prix de toutes les voitures aux États-Unis et feraient perdre de l'emploi au secteur, fait penser aux Européens que Donald Trump

n'a pas trop intérêt à y recourir. On a aussi posé la question à 1.000 euros au président de la Commission européenne : peut-on faire confiance à Donald Trump ? A quoi Juncker de répondre : « *Pensez-vous qu'il serait sage que je dise qu'il ne faut pas lui faire confiance ?* » Plus tôt, face aux journalistes massés

dans le Jardin de roses de la Maison-Blanche, le patron de l'exécutif européen avait dit : « *Je suis venu pour conclure un deal. Et j'ai conclu un deal.* » Précisément ce qu'aime faire par-dessus tout le président américain. Ces deux-là savent se parler. C'est déjà une partie du succès assuré. ■

la journée Comment mener à bien une mission qui s'annonçait impossible

C'est devenu une règle mondiale connue : dans les événements diplomatiques impliquant le président américain, il faut toujours s'attendre à l'inattendu. La journée de mercredi, où le président de la Commission européenne Jean-Claude Juncker se rendait à la Maison-Blanche pour tenter sans trop d'espoir de « désescalader » la guerre commerciale déclarée par Donald Trump à l'Europe, a permis d'ajouter une nouvelle ligne au petit manuel pour comprendre le Trump : avec « the Donald », il faut s'attendre à tout, même au meilleur !

Appréhension

En arrivant dans la capitale américaine, la petite délégation qui entourait le patron de l'exécutif européen nourrissait une sourde appréhension : sur la réunion elle-même bien sûr, hautement périlleuse, mais encore plus sur les premiers tweets qui jailliraient du smartphone présidentiel dans les heures qui la suivraient.

S'il n'avait fallu s'en tenir qu'à ce baromètre-là, les premiers tweets, qui ont commencé à tomber au moment où Juncker et les siens se dirigeaient vers l'aéroport de Dulles pour embarquer, de retour vers l'Europe, ont dissipé les craintes au-delà de toutes les espérances : « *Grande réunion sur le Commerce aujourd'hui avec les représentants de l'UE. Nous avons abouti à un arrangement très fort, nous sommes des fidèles d'une absence de droits de douane, de barrières commerciales et de subsides.* »

Puis : « *Il y avait beaucoup de chaleur et de sympathie dans la pièce, une percée que personne n'imaginait possible a été rapidement effectuée !* » Et enfin ce-

lui-ci, en légende d'une photo où l'embrassade de Trump et Juncker suinte l'affection : « *De toute évidence, l'UE représentée par Juncker et les États-Unis représentés par votre dévoué, s'adorent mutuellement.* »

La veille pourtant, le ton des tweets présidentiels dégageait aussi peu d'affection que d'optimisme : « *L'UE vient négocier un accord commercial. (...) J'ai une bonne idée pour elle : supprimons tous les tarifs douaniers, les barrières et les subsides ! (...) J'espère qu'ils le feront et qu'ils sont prêts, mais ils ne le sont pas !* » Ou encore : « *Alions-nous continuer à laisser dépouiller nos fermiers et notre pays ? (...) Pas de faiblesse !* » Il n'y avait d'ailleurs pas eu que des tweets. Mardi, la décision de Donald Trump de dégager 12 milliards de dollars (10,2 milliards d'euros) d'aides aux agriculteurs touchés par les mesures de rétorsion chinoises et européennes, augurait d'une détermination totale du président américain à amplifier sa guerre commerciale.

On devait en rester quitte

Pourtant, dès les premiers mots adressés par Donald Trump à Jean-Claude Juncker lors du traditionnel serrage de pince dans le Bureau ovale face au pack de journalistes se marchant sur les pieds, on a cru déceler plus que de la politesse convenue : « *Jean-Claude Juncker est un homme intelligent, un homme fort...* » Et si le président américain évoquait encore les « *pays qui pratiquent des tarifs douaniers et barrières commerciales massives* », il précisait : « *Je n'ai pas dit l'Union européenne...* »

« *Merci les journalistes, main-*

tenant vous sortez ! » Après la ferme instruction d'une employée du service de presse de la Maison-Blanche poussant tout le monde dehors, on devait en rester quitte, à 13h20, de toute autre parole présidentielle pour la journée. Aucune conférence de presse n'était prévue à l'issue de la rencontre qui devait durer une heure (une demi-heure de tête-à-tête, suivie d'une demi-heure avec les délégations respectives), tandis que Jean-Claude Juncker était attendu à 16 heures pour une conférence au prestigieux Centre des études internationales stratégiques, à quelques blocs de la Maison-Blanche.

« Revenez ! »

Mais vers 15 heures, les quelques rares journalistes européens qui avaient fait le voyage transatlantique recevaient un message inattendu : « *Revenez, conférence de presse conjointe vers 15h30.* » (Ce qui fut l'occasion d'expérimenter que le processus d'entrée dans la Maison-Blanche, 30 minutes fastidieuses deux heures plus tôt, peut être raccourci à 5 minutes quand on tient à leur présence...)

Retour donc dans l'antre de l'homme le plus puissant du monde, cette fois sur la pelouse

du « Rose Garden ». À 15h45, soit plus de trois heures après le début de la rencontre, les deux leaders sortaient du Bureau ovale. On n'avait pas fait venir que les journalistes : sous la colonnade du corps du logis, une dizaine de députés et sénateurs représentant des États très touchés par la guerre commerciale, ou grands partisans de la libéralisation du commerce. Après les avoir remerciés un à un d'être

présents, c'est un tonnerre d'applaudissements que le président Trump a soulevé parmi eux en annonçant que « *l'UE et les États-Unis, qui comptent ensemble pour moitié du PIB et du commerce mondial, vont travailler ensemble à réduire à zéro les tarifs douaniers, les barrières commerciales et les subsides dans le secteur des biens industriels hors automobiles* ». Les deux partenaires ont aussi convenu de réduire les barrières et d'intensifier les échanges dans les services, les secteurs chimique et pharmaceutique, les équipements médicaux et aussi les graines de soja. « *Les représentants de l'UE m'ont assuré qu'ils vont rapidement commencer à acheter plus de graines de soja de nos fantastiques fermiers. Ils vont aussi acheter de grandes quantités de notre gaz liquide* », allait tweeter plus tard M. Trump, confirmant des promesses européennes contenues

dans le communiqué commun.

Enfin, la concession américaine qui était à la fois l'objectif majeur mais inespéré des Européens : tant que dureront les négociations qui s'ouvriront rapidement dans tous ces domaines, les deux parties s'abstiendront « *d'aller à l'encontre de l'esprit de cet accord* ». Autrement dit, précisait Jean-Claude Juncker : « *Nous mettrons en suspens tous nouveaux tarifs douaniers.* »

En clair : le président de la Commission européenne a obtenu du président américain qu'il renonce à sa menace de frapper les importations automobiles européennes de tarifs douaniers. Une menace à laquelle personne, des deux côtés de l'Atlantique, ne pensait que Donald Trump renoncerait, lui qui s'était fait une véritable obsession de la trop grande présence de Mercedes et de BMW sur les avenues de New York...

Quelques statues...

C'est une négociation laborieuse qui va s'ouvrir entre les États-Unis et l'Union européenne, avant même la négociation d'un futur accord commercial proprement dit. Mais si l'esprit de concorde miraculeusement réinjecté dans la relation transatlantique – et dans l'état d'esprit de Donald Trump – y survit, et si l'Europe échappe aux tarifs douaniers qui risquaient de frapper son industrie automobile, et surtout l'industrie allemande, on peut parier que le président de la Commission se verra dresser quelques statues en Allemagne. Voire dans les jardins de quelques résidences de chefs d'État ou de gouvernement à qui Jean-Claude Juncker aura évité la guerre commerciale totale, et mutuellement suicidaire, avec les USA. ■

J. Kz

commerce

Ce que dit l'« accord de Washington »

Ce n'est pas un accord commercial qu'ont conclu mercredi à Washington le président de la Commission européenne et le président des États-Unis. Ce n'est même pas un protocole d'accord préliminaire. Le communiqué conjoint publié par les deux dirigeants dresse le cadre d'un processus qui doit mener à la négociation d'un accord proprement dit.

Les points principaux de « l'accord de Washington » (appelons-le ainsi) sont les suivants :

1 L'état d'esprit. Les deux partenaires ont convenu de « *lancer une nouvelle phase dans leur relation, d'amitié proche, de relations commerciales solides (...) et de meilleure coopération pour plus de sécurité globale, de prospérité, et de lutte conjointe contre le terrorisme* ». Cette première phrase du communiqué paraît énoncer une réalité connue depuis longtemps – en fait depuis la Seconde Guerre mondiale – définissant le caractère intime de la relation économique transatlantique. Mais cette réalité ancienne a été bru-

talement mise en question par Donald Trump. Instantanément, dès l'annonce de « l'accord » par les deux dirigeants, le président américain a remplacé son discours belliqueux à l'égard de l'UE par des envolées sur l'importance, la qualité et l'intérêt réciproque de la relation USA-UE. Cela seul est déjà une victoire de nature à rassurer les Européens.

2 La suppression des droits de douane et barrières commerciales. Les deux partenaires se fixent comme objectif de réduire à zéro tous les « tarifs douaniers, barrières commerciales et subsides » dans le secteur des biens industriels hors automobile. Les 28 avaient formellement convenu entre eux, lors d'un sommet à Sofia en avril dernier, de proposer aux États-Unis la négociation d'un accord commercial dans ce domaine.

3 La réduction des droits de douane et barrières commerciales dans une série de domaines précis : services, chimie

et pharma, équipements médicaux et graines de soja. Ce dernier secteur est perçu comme une concession au président américain, qui peut promettre à ses fermiers touchés par les sanctions et contre-sanctions entre USA et Chine de retrouver des parts de marché en Europe. Cette proposition européenne ne coûte en réalité pas grand-chose : les tarifs européens sur le soja sont déjà réduits et l'Europe a encore des besoins d'importation non satisfaits.

4 Importations européennes de LPG américain. L'UE cherche à diversifier son approvisionnement en gaz tandis que Donald Trump veut booster les exportations du gaz américain. Alors que Donald Trump reprochait à l'Europe d'acheter trop de gaz à la Russie, ce sont en réalité les barrières commerciales voire sécuritaires américaines qui constituent des freins aux exportations de gaz liquide vers l'Europe. La proposition de l'UE d'acheter plus de LPG outre-Atlantique, que M. Trump pourra

porter à son crédit, demandera en réalité des efforts aux États-Unis.

5 Coopération sur les normes.

Les sources européennes insistent sur la formulation du communiqué : « un dialogue sur les standards » sera lancé pour réduire les obstacles bureaucratiques, mais pas une « coopération sur les normes ». Une nuance importante, qui se rapporte au TTIP, le projet de grand accord commercial global que l'UE et l'Amérique d'Obama ont négocié pendant des années, et où la standardisation des normes (sociales, environnementales et de santé) était perçue par le monde associatif européen comme un nivellement par le bas assuré. Il ne serait, pour l'instant du moins, plus question que de « dialogue ». A voir...

6 OMC. L'Organisation mondiale du commerce est l'organe multilatéral d'arbitrage. Donald Trump en a fait sa bête noire au point de refuser d'y nommer les juges de l'instance d'appel arrivant en fin de mandat. Si les Européens considèrent que bloquer le fonctionnement de l'OMC ne ferait que rendre plus difficile le règlement des litiges, ils partagent toutefois avec les Américains les griefs contre l'OMC. Celle-ci ne permet pas de contrer les pratiques de dumping chinoises ou leur production d'acier en surcapacité. États-Unis et UE conviennent d'œuvrer désormais de concert afin de changer cela.

7 La suspension de nouveaux droits de douane. Tant que dureront les négociations qui vont s'ouvrir, les deux parties s'engagent à ne pas imposer de nouveaux tarifs douaniers.

Concrètement, cela signifie que Donald Trump renonce à dégaîner de nouvelles taxes à l'importation d'automobiles et pièces détachées en provenance d'Europe.

8 La marche à suivre. Les deux parties mettront à brève échéance en place un Groupe de travail exécutif. Copiloté selon toute probabilité par le délégué américain aux négociations commerciales Robert Lighthizer et par la commissaire européenne au Commerce Cecilia Malmström, ce groupe sera chargé de préparer le cadre de la négociation proprement dite d'un futur accord de commerce. Seulement lorsque ce cadre sera connu, la Commission européenne négociera avec les 28 États membres de l'UE un mandat de négociation, comme le veulent les règles européennes. ■

J. Kz