

Faites comme Elon Musk! Investissez dans la liberté d'expression.

Je fais un don

Le président américain Donald Trump s'exprime au Capitole à Washington, le 6 février 2025.



Art de la négociation

Tigre de papier ? Et si l'Europe pouvait battre Trump à son propre jeu...

L'analyse des bras de fer entre Washington et le Canada d'une part, le Mexique d'autre part suggère que le président américain semble plus intéressé par les apparences que par la substance politique réelle des accords négociés en matière douanière.

Atlantico : Après avoir menacé le Mexique et le Canada d'une hausse des droits de douane, Donald Trump a annoncé le 3 février dernier avoir conclu un accord avec ces deux pays, marquant ainsi une « pause immédiate » d'un mois sur ces « tarifs ». Comment expliquer ce revirement de situation ?

Olivier Piton : Donald Trump utilise les mêmes stratégies depuis 2015-2016. Mais en réalité, il n'a jamais cherché à obtenir quoi que ce soit par la force ou la contrainte. Son arme, c'est la négociation. Le principe même de cette négociation, tel qu'il l'expose dans son ouvrage *L'Art de la négociation* (en anglais *The Art of the Deal*), repose sur des rapports de force. Cela consiste à avancer le plus loin possible dans le terrain de l'adversaire, pour, au final, parvenir à un accord favorable. L'usage de la force, dans ce cadre, n'est qu'une menace, jamais concrétisée.

Ainsi, en ce qui concerne les « tarifs » avec le Canada et le Mexique, Trump n'a jamais affirmé qu'il renonçait définitivement à l'augmentation des droits de douane. Il a plutôt annoncé un délai d'un mois, dans le but de maintenir son rapport de force le temps de mener des négociations. Ce qui est particulièrement intéressant, c'est que l'administration Trump n'a pas communiqué sur ce report d'un mois de la hausse des tarifs douaniers de 25 %. Pourquoi ? Parce que, dans leur esprit, ce n'est pas la question principale. L'essentiel, c'est : « Au bout du mois, aura-t-on obtenu suffisamment pour pouvoir affirmer qu'on a gagné quelque chose ? » Peu importe l'image, peu importe l'apparence de virilité. Pour Trump - et les Américains au sens large - ce qui compte, ce n'est pas la parole mais l'action. Les Américains ne cherchent pas à parler, ils veulent agir. Et au final, ils veulent des résultats concrets. D'où leur absence de communication.

Quel est le contenu de ces « accords » négociés avec le Mexique et le Canada ?

Jean-Marc Siroën : Déjà la décision était surprenante dans la mesure où, lors de son premier mandat, Donald Trump avait renégocié l'accord de libre-échange avec ces deux pays (ALENA devenu USMCA) à tel point que la plupart des projections sur les effets des mesures protectionnistes promises par le candidat exonéraient ces deux pays, ce qui faisait d'ailleurs du Mexique le grand gagnant ! Le droit de douane de 25 % annoncé par Donald Trump a donc été une surprise, y compris, peut-être, pour son entourage.

Je ne crois pas qu'on puisse parler d'accord au sens formel du terme. Déjà, il ne s'agit que d'une suspension pour un mois ensuite on ne connaît de ces « négociations » par téléphone que quelques engagements oraux des deux voisins. En ce qui concerne le Mexique, la Présidente, Claudia Sheinbaum a annoncé un renfort de 10 000 agents de la garde nationale à la frontière pour mieux contrôler les migrations et contenir le trafic de drogue entre les deux pays. Le fentanyl est particulièrement visé. À noter l'engagement des Etats-Unis à éviter le trafic d'armes vers le Mexique. Même type de promesse obtenue du Premier ministre canadien (démissionnaire) Justin Trudeau, alors que le pays joue un rôle assez marginal dans le flux de migrants clandestins et le trafic de fentanyl.

Ce qui est surprenant, c'est que dans ces réponses aux sanctions commerciales américaines, ces « concessions » ne concernent pas le commerce au sens strict.

L'Union européenne est également dans le collimateur de Donald Trump. Mais l'UE a-t-elle les moyens de battre le président américain à son propre jeu ?

Olivier Piton : Il y a tous les leviers nécessaires pour engager une négociation. Cependant, je ne vois pas aujourd'hui un acteur européen capable de tenir tête à Donald Trump. La meilleure stratégie consisterait à retourner ses propres armes contre lui. Pour négocier efficacement, il faut d'abord adopter une posture outrancière dans la demande. Il s'agit de se placer dans l'excès afin de créer un rapport de force favorable. Le problème, c'est qu'en Europe, nous n'avons pas les leaders politiques capables de jouer autrement que selon les règles traditionnelles. Lorsque l'on suit les règles classiques de la diplomatie économique,

en place depuis 30 ans en Occident, on se retrouve inévitablement déstabilisé face à une personnalité comme Donald Trump.

Surtout, lorsqu'on s'adresse à Donald Trump, il est crucial de ne jamais se laisser emporter par l'émotion ou par des considérations manichéennes. Trump agit uniquement dans une logique de défense des intérêts des États-Unis et de ses citoyens, de manière pure et simple. Dans chaque dossier, ce qui prime, c'est la protection du consommateur américain, peu importe l'image qu'il renvoie ou la manière dont ses actions sont perçues. Face à un homme qui assume pleinement le rapport de force, faisons de même !

Dans quelle mesure le Mexique et le Canada ont-ils, d'une certaine manière, réussi à battre Donald Trump à son propre jeu ?

Jean-Marc Siroën : Pour répondre à cette question, il faudrait déjà savoir quel jeu jouait Donald Trump en annonçant ces mesures protectionnistes. On a beaucoup dit que, cette fois-ci, le Président serait mieux préparé et plus expérimenté. Sa décision inattendue et son rapide retournement tendent à montrer qu'il n'en est rien. S'il s'est débarrassé des « adultes » (ses conseillers lors de son premier mandat qui étaient parvenus à le modérer) on peut s'inquiéter de son entourage actuel et de son mode de gouvernance. De fait, le Président a pris une mesure déraisonnable qu'il a suspendue contre de fausses concessions. Le Mexique et le Canada ont certes obtenu une victoire, dont personne ne peut prédire la pérennité, mais pas en jouant le jeu de Donald Trump mais parce que celui-ci a été ramené à la réalité : les économies nord-américaines sont tellement imbriquées entre elles qu'augmenter les droits de douane serait catastrophique pour ... les États-Unis. À titre d'exemple, les constructeurs d'automobiles américains importent du Mexique et du Canada de l'acier et des composants et en sens inverse, les exportations d'automobiles mexicaines vers les USA contiennent un tiers de produits fabriqués aux États-Unis. Dans ces conditions, taxer les exportations mexicaines c'est aussi taxer les producteurs américains.

Comment amadouer Donald Trump ? Quels effets d'annonce pourraient flatter son ego ?

Olivier Piton : Notre erreur, c'est de penser que Trump se soucie de son image d'homme fort. Certes, il y a une dimension virile, un côté « mâle alpha », mais ce n'est pas le point crucial. Ce qu'il faut, c'est identifier les leviers qui lui permettront réellement de revoir ses prétentions à la baisse. Prenons l'exemple du gaz naturel liquéfié (GNL). Depuis le début de la guerre en Ukraine, il est clair que les grands bénéficiaires des exportations énergétiques vers l'Europe sont les États-Unis. En effet, nous avons largement compensé le gaz et le pétrole russes par du gaz et du pétrole américains.

Cela constitue une donnée essentielle : les États-Unis, étant devenus le premier exportateur mondial d'hydrocarbures, bénéficient d'une manne considérable. Il est donc incontestable que l'énergie représente pour eux un atout majeur. C'est là que se joue la pression. Malheureusement, l'Europe est le seul continent qui ne bénéficie pas, ou très peu, de ressources en énergie, en minerais ou en gisements. C'est notre faiblesse.

Désormais, il nous appartient de trouver, par nos propres exportations vers les États-Unis, les moyens d'établir un contre-levier, un rapport de force équilibré. Le GNL est crucial pour les Américains et il représente une source de revenus conséquente. Naturellement, il fera partie de tout accord, d'une manière ou d'une autre. Mais nous avons tout intérêt à obtenir ce gaz aux prix les plus bas possibles. L'enjeu, c'est de parvenir à convaincre Trump de sortir gagnant de la négociation, de façon à ce qu'il soit satisfait. Il faut le faire se sentir victorieux, en somme.

Lorsqu'on part du principe que l'administration Trump est avant tout une administration rationnelle, on comprend que, au-delà des effets d'annonce, chaque décision repose sur des éléments logiques et porteurs en termes de gains pour le consommateur américain. C'est là la clé pour comprendre le système Trump. À partir de ce moment-là, il devient possible d'agir. Mais si on réagit sur un mode émotionnel, en se disant « il est fou, il dit n'importe quoi » et « c'est une catastrophe », on tombe dans l'immobilisme. Nous devenons comme le lapin ébloui par les phares d'une voiture, incapables de prendre une décision.

L'Union européenne devrait, elle aussi, envisager de casser les codes, d'être disruptive, plutôt que de toujours privilégier des réponses diplomatiques trop policées. Il est important d'arrêter de crier au scandale, de se laisser emporter par l'émotion. Se demander si les États-Unis sont encore nos alliés est ridicule, et surtout révélateur d'une certaine mentalité européenne.