



COMMENT LA SUISSE PEUT-ELLE NÉGOCIER AVEC CE DONALD TRUMP?

Par Lucie Monnat

Taxes douanières

Sur la liste noire des États-Unis, notre pays a beaucoup à perdre dans cette guerre commerciale. La suite des pourparlers risque d'être compliquée.

Panique générale. La bombe lâchée par Donald Trump avec ses taxes douanières, début avril, fait trembler l'économie mondiale. L'imprévisibilité du président américain ne rassure personne. Le 9 avril, sept jours après l'annonce de l'introduction de taxes exorbitantes pour de nombreux pays, et en particulier pour la Suisse (31%), Donald Trump en annonçait la suspension pour nonante jours.

Dans ce chaos, la Suisse parvient à s'offrir un petit *ego trip* grâce à la cou-

verture médiatique mondiale de l'appel téléphonique entre la présidente de la Confédération, Karin Keller-Sutter (KKS), et son homologue américain. La conversation est citée au départ par le «Washington Post», puis reprise par les médias internationaux, lui donnant un poids supposé bien plus important que les entretiens passés avec les représentants d'autres pays, restés anonymes.

Difficile de savoir vraiment qui de KKS, des marchés qui dévissent, des alliés de Trump mécontents ou d'une réelle stratégie – ou tout à la fois – a réellement pesé dans la balance. Quoi qu'il en soit c'est donner beaucoup de pouvoir de persuasion à la Suisse, alors qu'elle paraissait jusqu'alors complètement invisible aux yeux de l'administration américaine.

TASK FORCE SPÉCIALE

Qu'importe. Remonté à bloc depuis le coup de fil avec le locataire de la Maison-Blanche, le Conseil fédéral annonce dans la foulée la création d'une

task force consacrée aux relations avec les États-Unis. Du 23 au 25 avril, Karin Keller-Sutter et Guy Parmelin se sont rendus à Washington à l'occasion des réunions de printemps du Fonds monétaire international (FMI), de la Banque mondiale, ainsi que du sommet du G20 Finances.

KKS et le conseiller fédéral chargé de l'Économie Guy Parmelin sont parvenus à rencontrer le ministre des Finances Scott Bessent. Une discussion jugée rassurante par la présidente de la Confédération, qui a déclaré lors de la conférence de presse qui a suivi que «la Suisse fait partie d'un groupe de 15 pays avec lesquels les États-Unis veulent trouver une solution rapide à la question des droits de douane. On a clairement senti que les États-Unis étaient également intéressés par l'ouverture de négociations avec des partenaires commerciaux importants. Et nous en faisons partie.»

La Suisse espère désormais décrocher rapidement un mandat de négociations. KKS estime également rassurant que les Américains aient créé un poste chargé de coordonner les contacts du Ministère des finances et du Ministère de l'économie avec le gouvernement suisse. Nous ne sommes pour autant pas encore tirés d'affaire. «Nous sommes dans une nouvelle forme de négocia-

tions et nous devons nous adapter, a souligné Guy Parmelin. J'ai la conviction que nous n'allons pas revenir à l'ancien monde.»

Les avis divergent sur les façons d'aborder et de négocier avec les artisans du «MAGA», car deux visions s'affrontent: d'un côté ceux qui estiment qu'il est impossible et inutile de converser avec un être profondément instable, et de l'autre ceux qui jugent qu'il faut prendre Trump comme il est, c'est-à-dire un businessman qui gère son pays comme il le faisait pour ses affaires.

Professeur honoraire de relations



internationales à l'Université de Lausanne, Pierre de Senarclens estime ainsi que «s'engager dans une négociation avec cette administration procède de l'idée que la politique de Trump suit une logique rationnelle, alors qu'elle répond aux humeurs d'un homme qui est avant tout un destructeur infantile, qui passe son temps à exhiber sa destructivité».

L'auteur «Des foules et du populisme» remet la Suisse dans son contexte, petit pays hors de l'Union européenne, «sans véritable monnaie d'échange actuellement ni d'atouts particuliers. Je ne comprends absolument pas que l'on puisse même imaginer négocier seul.» D'un côté, «notre gouvernement fédéral est très faible, il n'a pas de politique étrangère consistante», souligne-t-il.

De l'autre, le Département du commerce américain est actuellement très affaibli: il subit aussi les coupes budgétaires, certains de ses hauts fonctionnaires ont été mis à pied et il n'a aucune autonomie par rapport aux directives de la Maison-Blanche. «C'est difficile

de s'engager dans une négociation sans interlocuteur. Or, il n'y a pas beaucoup d'adultes dans la pièce en ce moment.»

Selon lui, «la seule chose que nous puissions faire de manière intelligente dans les mois qui viennent, c'est de ratifier aussi vite que possible le paquet d'accords bilatéraux avec l'Union européenne. C'est l'actualisation des accords d'accès au marché intérieur qui permettrait de consolider durablement l'accès au marché européen.» Pierre de Senarclens ne croit pas non plus à un prochain accord de libre-échange avec les États-Unis. «Pour négocier un tel accord, il faut beaucoup de travail, des gens très compétents, qui s'attendent à cette tâche vraiment compliquée de la négociation. Les conditions ne sont pas réunies dans les circonstances actuelles.»

LIRE «THE ART OF THE DEAL»

Rahul Sahgal, directeur de la Chambre de commerce helvético-américaine, pense au contraire que Donald Trump suit une

stratégie bien rodée, largement inspirée de son livre «The Art of the Deal». «La meilleure chose que vous puissiez faire est de négocier en position de force», a notamment écrit Donald Trump dans son livre consacré à la négociation.

«Tout ce qu'il fait suit la méthode de grande intimidation qu'il décrit dans son livre, souligne Rahul Sahgal. Il intimide avec la demande la plus haute possible. Si la personne en face riposte, il frappe encore plus fort – c'est ce qu'il a fait avec la Chine. Après avoir déstabilisé l'adversaire, il commence à négocier. À la fin, la personne sera heureuse d'avoir échappé au pire et lui aura obtenu quelque chose.»

Rahul Sahgal rappelle que c'est exactement ce que le président américain a fait avec les droits de douane. Selon lui, les 31% destinés à la Suisse ne sont plus d'actualité. En revanche, tout l'enjeu actuel sera de faire baisser les frais de 10% imposés actuellement à l'ensemble des pays (à l'exception de la Chine). «Or, les cartes que nous avons en main, à savoir



SAMUEL CORIMINGSTONE-SOACH



«La politique de Trump [...] répond aux humeurs d'un homme qui est avant tout un destructeur infantile.»

Pierre de Senarclens, professeur hono-
raire de relations internationales à l'UNIL



les investissements et la création d'emplois aux États-Unis, sont encore très valides, souligne-t-il. Même si elle n'est pas idéale, nous ne sommes pas dans une si mauvaise situation.»

DU BŒUF AUX OGM?

Si Donald Trump a taxé aussi durement la Suisse, c'est parce qu'il porte plusieurs griefs à l'encontre de notre pays. Les États-Unis nous reprochent notamment notre balance commerciale positive pour les biens, notre politique monétaire ou encore notre protectionnisme agricole.

Les produits agricoles importés en Suisse sont effectivement fortement taxés. Parmi les pistes de concessions que pourrait faire notre pays, le président du PLR suisse, Thierry Burkart, a lancé dans la «NZZ am Sonntag» l'idée d'ouvrir la porte à des exceptions sur ces taxes, par exemple sur la viande de bœuf ou les oranges.

Or, non seulement la Suisse produit 84% de la viande de bœuf qu'elle consomme, mais elle a interdit l'usage des OGM, largement utilisés par l'agriculture américaine. «C'est vrai, mais notre législation est beaucoup moins contraignante que l'Union européenne, répond Rahul Sahgal. En Suisse, nous appliquons surtout une obligation de déclaration. Libre au consommateur de ne pas acheter des produits américains.»

L'AVENIR? «WHATEVER»

En somme, estime-t-il, rien de tout cela n'est insurmontable, des solutions existent. «L'important maintenant est de négocier un taux en dessous des 10%, et surtout de ne pas se retrouver dans une plus mauvaise situation que l'UE ou le Royaume-Uni. C'est très important pour notre compétitivité.»

Stratège agressif ou despote imprévisible: et si les deux visions, plutôt que de s'affronter, étaient complémentaires? La lecture de certains passages de «The Art of the Deal», écrit en 1987, petite incursion dans la tête du président, révèle certains aspects de sa logique. Comme le fait qu'il ne semble guère se soucier des conséquences futures de ses actes.

«Je ne perds pas trop de temps à me demander ce que j'aurais dû faire différemment ou ce qui va se passer ensuite, affirme-t-il. Si vous me demandez exactement quelle est la finalité de mes deals, je ne suis pas sûr d'avoir une très bonne réponse. Sauf que j'ai passé de très bons moments à les conclure.» ■