

**Commerce extérieur - Entretien de
M. Jean-Baptiste Lemoyne,
secrétaire d'Etat auprès du ministre
de l'Europe et des affaires
étrangères, avec "BFM Business" -
extraits**

(Paris, 20 septembre 2018)

Q - On va parler guerre commerciale, initiée par Donald Trump. Cela donne des résultats, en tous les cas pour sa propre économie, c'est clair. Est-ce que l'Europe, lorsque l'on voit les divisions affichées lors de ce sommet européen à Salzbourg, est capable de tenir, de résister à Donald Trump ?

R - L'Europe a montré dans les faits qu'elle était capable de rester unie et de résister. Je m'explique : le 1er juin dernier, Donald Trump inflige pour 25% et 10 % respectivement de droits de douane supplémentaires sur l'acier et l'aluminium européens, alors que nous sommes alliés, on a quand même frappé ensemble les armes chimiques de Bachar al-Assad, Américains, Britanniques et Français. On voit que nous avons une alliance forte. On dit donc que ce n'est pas correct de faire cela à l'Union européenne, qui n'est pas à la cause des surcapacités mondiales.

Donald Trump fait parfois des diagnostics valables, il dit : "il y a des surcapacités en matière d'acier et d'aluminium et cela plombe mon marché", mais le problème n'est pas en Europe, il n'est pas en Turquie ou ailleurs, il est en Chine. Donc, il s'agit de traiter véritablement ce sujet-là.

D'ailleurs, cet après-midi, je serai à l'OCDE, nous tenons un forum "acier" dans le cadre du G20 pour tenter de résorber, déjà d'identifier toutes les mesures de subventions qui peuvent être prises par certains Etats et qui déséquilibrent le marché. Car, rendez-vous compte, il y a à peu près 600 millions de tonnes d'excédents de production d'acier dans le marché mondial et 310 d'entre elles sont le fait de la Chine. Donc, ce sujet-là, il faut le prendre en compte. Quand le président américain nous a imposé ces droits de douane, l'Europe, unie, a répliqué en mettant en oeuvre des contre-mesures. C'est d'ailleurs, cette position d'unité, de fermeté et de crédibilité, qui a conduit Donald Trump à mettre de l'eau dans son vin. Parce que le 25 juillet, lorsqu'il voit Jean-Claude Juncker, le président de la Commission européenne, il "tope" sur un calendrier de discussions, de dialogue, et surtout un calendrier qui dit que tant que l'on parle, il n'y a pas de nouvelles mesures unilatérales supplémentaires, notamment sur l'automobile.

Donc, on voit bien que l'Union européenne, quand elle sait être unie, elle peut obtenir des résultats.

Q - Est-ce que cela veut dire, est-ce que vous pouvez nous dire, Jean-Baptiste Lemoyne, qu'il n'y aura pas de nouvelles sanctions européennes avant les élections de mi-mandat américaines ?

R - C'est la philosophie du communiqué conjoint de Donald Trump et de Jean-Claude Juncker le 25 juillet dernier. Il était dit que les parties s'abstenaient de mesures de rétorsion tant que les discussions avaient lieu.

On voit bien que Donald Trump en fait - vous avez raison de faire un lien avec les midterm elections - cherche des "quick win". Il était ravi de voir par exemple que les importations européennes de soja avaient bondi ces derniers mois parce que cela lui apporte une réponse face au marché chinois qui s'est fermé compte tenu de la guerre commerciale entre les deux pays.

Ce qui montre aussi que ces guerres commerciales ne sont profitables pour personne, parce que ce sont des réorientations de flux, mais au total cela entrave quand même le commerce et la prospérité de chacun des peuples.

Q - En l'occurrence, Donald Trump, lui, dit : "Jamais l'économie américaine - il faut pondérer un peu ces chiffres - n'a été aussi forte, aussi vaillante". Il dit "cette guerre commerciale est bonne pour notre économie".

R - Sauf que, quand on regarde en l'occurrence, l'économie américaine, ce n'est pas la guerre commerciale qui conduit à ce résultat-là. Il y a eu une réforme fiscale qui a été massive, qui par ailleurs pose un certain nombre de questions par rapport au soutien à l'export qui peut être accordé à certaines industries américaines. Mais les ressorts de cette croissance ne sont pas liés à cette guerre commerciale, très clairement.

Q - Pour vous, pas de sanctions a priori - on sait bien qu'avec Donald Trump on ne sait jamais - vis-à-vis de produits européens ?

R - Ils ont toujours une enquête en cours sur l'industrie automobile.

Q - C'est pour cela que je vous pose la question.

R - Mais encore une fois, si d'aventure des sanctions devaient advenir, ce qui serait contraire à l'accord du 25 juillet, cela veut dire qu'il y aurait un gel de toutes les discussions.

Cet après-midi, je rencontre l'adjoint de Rober Lighthizer, qui est le négociateur pour le commerce de Donald Trump et je vais continuer à lui demander la levée des droits de douane unilatéraux sur l'acier et l'aluminium, contraires aux règles de l'OMC. On va continuer nous aussi à être offensifs et surtout à dire que l'on est prêt à travailler avec les Etats-Unis pour réformer effectivement un commerce mondial qui ne va pas bien parce que les règles qui y

président n'ont pas été actualisées.

Q - ... Il n'y a pas de règles...

R - Je pense à l'OMC. L'OMC, qui a été créée en 1995, elle-même s'était un petit peu mise à jour - souvenez-vous, avant, c'était le GATT qui était issu de l'après-guerre - en 1995.

Mais, aujourd'hui, nous sommes en 2018 et il y a beaucoup de sujets sur lesquels l'OMC, malheureusement, n'a pas les moyens d'être au rendez-vous. S'assurer que les membres de l'OMC notifient bien tous leurs dispositifs d'aide, de subventions, s'assurer que, derrière, les jugements soient rapides.

Q - Mais comme vous avez un président qui prend des décisions qui sont contraires à l'OMC et qui s'assoit dessus, que fait-on ?

R - C'est là où la France, à l'initiative d'Emmanuel Macron, souhaite être une puissance médiatrice, c'est-à-dire faire en sorte de rapprocher les points de vue, d'arriver à engager nos amis américains sur un chemin qui soit le chemin d'un dialogue...

Q - Il l'a payé cher, Emmanuel Macron, quand il a été aux Etats-Unis. On a vu "mon ami Donald Trump" et puis le lendemain il s'est pris les sanctions justement sur l'acier et l'aluminium...

R - Non. On a des résultats. Encore la semaine dernière, j'étais au G20 Commerce en Argentine, nous avons réussi à faire en sorte que, dans le communiqué final qui est endossé par l'ensemble des membres, et notamment par les Etats-Unis, soit fait référence à la nécessaire modernisation de l'OMC. C'était la première fois, la semaine dernière, que dans un cadre multilatéral comme celui-là, les Américains acceptaient cette idée de réfléchir à la modernisation de l'OMC. Cela veut dire qu'il y a une évolution dans la réflexion des Américains et la France participe à cette réflexion.

Q - Cette réflexion, elle doit infléchir l'OMC dans quel sens à votre avis ?

R - Il y a plusieurs dysfonctionnements à l'heure actuelle. On n'arrive plus à élaborer des règles à l'OMC, parce que la règle du consensus à 164 fait que vous vous trouvez dans une situation absurde, par exemple, où il est impossible d'interdire les subventions à la pêche illégale, et pourtant on parle de pêche illégale, donc il ne devrait pas y avoir de sujet. On voit bien que l'élaboration des règles doit être revue. Ensuite, l'application, s'assurer que les règles décidées soient effectivement appliquées. L'organe de règlement des différends, qui est en voie d'être bloqué, puisqu'il n'y a plus que trois juges, et quand on tombera en-dessous, n'aura plus la capacité de juger les cas, doit être revu pour juger dans des délais plus rapides. Enfin, mettre en place un certain nombre de nouvelles règles liées aux surcapacités observées, comme je l'évoquais sur l'acier et l'aluminium, et adresser des sujets comme le e-commerce, sur lequel tout est à faire, encore.

Q - Et sur le numérique, vous avez raison de le souligner. Sur les sanctions sur l'aluminium et l'acier, il y a une chance pour lever ces surtaxes ?

R - En tout cas, nous continuons à le demander, mais pour le moment, on voit que les Américains restent plutôt sur cette position-là. On a fait en sorte de se protéger aussi, en mettant en place ce que l'on appelle des mesures de sauvegarde, et donc faire en sorte que des flux qui, avant, allaient aux Etats-Unis, ne soient pas reroutés vers l'Europe et que nous ne devenions pas un déversoir, parce que cela serait un problème. Grâce à une logique de quotas et de moyennes d'importations des pays sur les dernières années, nous avons pu fixer des quotas pour les autres pays. C'est la façon que nous avons eu de nous protéger. Mais cette spirale du coût de guerre commerciale n'est pas tenable sur le long terme, le système risque d'exploser...

Q - Mais vous avez quelqu'un qui n'est pas très rationnel dans sa manière de conduire sa politique économique, et qui fait bouger les lignes, on le voit bien ?

R - Regardez, Jack Ma dit qu'il va renoncer à créer un million d'emplois aux Etats-Unis. Le jour où les Chinois, qui détiennent massivement des bons du trésor américain, commencent à bouger le petit doigt et à vendre cela, peut-être un dialogue va se nouer entre les deux. Il faut que les deux parties se parlent. D'ailleurs Steven Mnuchin, le directeur du trésor américain, se proposait de voir son homologue chinois. Nous devons sans cesse continuer à traiter des vrais sujets et à faire comprendre aux parties, à nos amis américains que la recette, ce ne sont pas les droits de douane et à nos amis chinois, qu'il y a de vrais sujets qui se posent par rapport à leur industrie et qu'il faut traiter le sujet, faute de quoi, ils vont eux-mêmes en pâtir. Car la mondialisation, c'est quoi, un exemple, cet appareil, il est écrit derrière "designed in California, assembled in China", est-il américain, est-il chinois, aujourd'hui, on le voit, les chaînes de valeurs sont partout, on a besoin d'avoir un contexte "secure".

Q - Vous parliez de l'Union européenne, de l'unité des Européens. Sont-ils capables aussi de livrer cette guerre commerciale aux Chinois ? On l'a vu en Allemagne, une entreprise n'a pas pu être rachetée, car considérée comme clé dans l'industrie allemande. Est-ce qu'en France, est-on capable de cela ?

R - Vis-à-vis de la Chine, on marche sur deux pieds, d'une part la voie du dialogue, un groupe de travail a été établi entre l'Union européenne et la Chine qui va se réunir en octobre, pour travailler sur tous ces sujets irritants que l'on a identifiés. D'autre part, on se met en ordre de bataille pour muscler nos législations européennes. Très concrètement, on est en train de finaliser au niveau européen, avant la fin du mandat du parlement européen, d'ici quatre à cinq mois, une législation sur le "screening" des investissements, pour avoir cette capacité d'analyser les investissements étrangers et être en capacité de dire non pour certains qui viendraient menacer des intérêts stratégiques. Car la Chine a un plan très ambitieux, établi sur certaines filières clés, pour obtenir des parts de marchés importantes à échéance de vingt ans. Il faut tenir compte de cela. Que la Chine vienne aider le Club Med à se développer, cela me va très bien, c'est une très belle marque française...

Q - ...et pour l'aéroport de Toulouse... ?

R - Dans les aéroports, il faut mettre des clauses, ici ou là, mais pourquoi pas. En revanche, sur l'intelligence artificielle...

Q - ... justement ADP se pose la question de la privatisation, des investisseurs chinois sont très intéressés par ADP, ou encore par ENGIE, quand on voit ce qui se passe actuellement au Portugal, est-ce que vous, étant en charge de ces négociations, vous dites, finalement : pourquoi pas ? Sur ces secteurs, aéroports, et énergie...

R - Il faut regarder secteur par secteur. Sur les transports, c'est lié au tourisme, il peut y avoir des synergies. Mais sur des sujets de technologies d'avenir, il faut être prudent et se donner les moyens juridiques de pouvoir dire oui ou de pouvoir dire non.

Q - Vous ne seriez donc pas opposé à ce que des Chinois investissent dans ADP ?

R - Non, le sujet n'est pas là...

Q - Si, il est là, c'est demain...

R - On n'en est pas encore à cette étape-là, je ne sais pas encore qui voudra se positionner. Ce qui est sûr, c'est que la clientèle chinoise est une clientèle importante pour ADP. Il nous faut un cadre qui nous permette de faire un examen au cas par cas, et de dire oui ou de dire non. Les Chinois eux-mêmes ne se privent pas de le faire. Lorsque nous voulons investir en Chine, il faut passer par des joint-ventures, et on n'est donc pas libre de tout. La notion de réciprocité est importante.

Q - Ce cadre rassemblera quels secteurs ? L'intelligence économique, le numérique, il y aura quoi dedans ?

R - L'idée, c'est que le cadre puisse s'appliquer dès lors qu'un Etat membre a une réserve, qu'il puisse tirer la sonnette d'alarme. On se concerta alors entre Européens, on regarde s'il y a danger ou pas, pour apporter une réponse à l'investisseur.

Q - Un cadre juridique va être établi avant les élections européennes de 2019 ?

R - Tout à fait, on y travaille en conseil des ministres de l'Union européenne, le parlement est également dans ce dialogue avec nous, et donc cela devrait voir le jour d'ici quelques mois.

Q - La réforme du commerce extérieur, cela bouge, avec Business France, tout cela est en train d'évoluer ?

R - Oui, ce qui est fantastique, c'est que l'on fait vraiment un petit big-bang, il y a une seule équipe de France, tout le monde travaille ensemble, les chambres de commerce, Business France, les régions. Nous voulons de la simplicité pour les entreprises, un point d'entrée unique, une plateforme sur le web, une seule pour tout le monde, puis selon la taille des entreprises il y a des prestations sur mesure. À l'étranger, là aussi, on se met en ordre de marche, derrière les ambassadeurs, qui porteront vraiment la réforme dans les pays.

Q- Business France est appelé à disparaître ?

R- Pas du tout : en France l'opérateur mettra sa compétence au service des Régions et à l'étranger, la situation variera selon les pays : dans certains Business France sera leader, dans d'autres ce seront les chambres de commerce ; là où avant "cela se marchait sur les pieds", aujourd'hui, on se met d'accord et on y va ensemble./.