

Le Monde

Libération

La Croix

Entretien croisé du commissaire européen au Commerce et de son homologue américain qui se rencontrent aujourd'hui.

PASCAL ET BOB, DES RETROUVAILLES MINÉES

Aujourd'hui à Washington, Pascal Lamy, le commissaire européen chargé du commerce, rencontre pour la première fois son nouvel homologue américain, Robert Zoellick, représentant au commerce, nommé par George W. Bush, début janvier. Les deux hommes, qui vont défendre les intérêts des deux principales puissances commerciales de la planète, sont amis depuis 1989. Une relation de confiance qui sera bien nécessaire au moment où les nuages s'accumulent sur la relation transatlantique. Outre les conflits commerciaux en souffrance (bananes, bœuf aux hormones, aides aux exportations américaines), d'autres pointent leur nez (comme Airbus). Surtout, les deux rives de l'Atlantique vont devoir s'entendre sur le lancement d'un nouveau cycle de négociations internationales après l'échec de celles de Seattle, en 1999. C'est d'ailleurs sur ce point que les Européens ont quelques inquiétudes, le nouveau président américain n'ayant pas montré un fort penchant pour le multilatéralisme et les règles internationales contraignantes de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les correspondants de *Libération* à Bruxelles et à Washington ont rencontré les deux négociateurs, qui évoquent leur rencontre, leur amitié et la réunion d'aujourd'hui.

La première rencontre

Robert Zoellick. En 1989, Tom Niles, alors notre ambassadeur auprès de la Communauté économique européenne, qui avait repéré la similarité de nos tempéraments et de nos centres d'intérêt, nous a présentés. J'étais sous-secrétaire au département d'Etat, alors dirigé par James Baker, et Pascal était chef de cabinet de Jacques Delors, le président de la Commission européenne. Nos positions hiérarchiques étaient proches. J'avais la conviction que l'Europe allait vers plus d'intégration et qu'il était important pour les Etats-Unis

de développer des relations plus étroites avec la CEE. Pascal a été un merveilleux professeur.

Pascal Lamy. On s'est connus au début des années 90 et l'on est devenu amis. C'est aussi simple que cela. Zoellick est ascétique, comme moi. C'est un marathonien et un bon. Il a fait 2h32 au marathon de Boston! Surtout, il a une compétence multidisciplinaire. Contrairement à ses prédécesseurs au poste de représentant au commerce, qui étaient des avocats, il a tout fait: droit, commerce, département d'Etat, Maison Blanche, *think tanks*...



Pascal Lamy: «On s'est connus au début des années 90 et l'on est devenu amis. Zoellick est ascétique, comme moi. C'est un marathonien, et un bon. Il a fait 2h32 au marathon de Boston.»

Il connaît très bien l'Europe. Il a été l'Américain de l'unification allemande. A ce titre,

il a été décoré, en même temps que moi d'ailleurs, par le chancelier Kohl. Par la suite, on le retrouve à l'origine de l'Alena (l'accord de libre-échange entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique) ou encore de l'Apec (accord liant les pays du Pacifique). Il a aussi été très impliqué dans la négociation et la conclusion de l'Uruguay Round. Zoellick a le sens de ce qu'est une politique

publique.

Robert Zoellick. Nous sommes tous deux des gens qui aimons

la stratégie tout en étant très pratiques. Pascal a cette qualité rare, qui est non seulement d'avoir une «vision», mais de savoir la mettre en œuvre avec efficacité. Nous avons également une expérience commune: nous avons travaillé chacun pour l'administration du Trésor sur des questions financières et monétaires.

Les années G7, les années business...

P.L. Zoellick a été le sherpa de papa Bush en 1991 et 1992 alors que j'étais celui de Delors. Je le suis d'ailleurs resté de 1985 à 1994. Une sorte de record!

R.Z. Lors des réunions de sherpas, Pascal et moi aimons courir le matin. Nous partions ensemble tôt, et nous discutions en courant. Il m'expliquait la politique française, l'approche de Mitterrand sur les questions de sécurité, le système éduca-

tif... Il a le sens des politiques mais aussi le sens politique. Et je le respecte pour cela. Quand les choses ne sont pas politiquement mûres, il sait qu'il ne sert à rien de s'enervier. Il est, comme moi, très rationnel.

P.L. Après, nous sommes passés presque en même temps dans le business. On a continué à se voir, au moins une fois par an. On ne pensait pas qu'on se reverrait un jour dans des fonctions similaires.

R.Z. C'est une autre coïncidence: en 1993, je suis allé travailler dans une institution financière, Fannie Mae, et lui est passé, l'année d'après, au Crédit Lyonnais. Nous sommes restés en contact: on se voyait de temps en temps.

Pour le meilleur et pour le pire

R.Z. Nous avons de nombreux sujets difficiles à traiter et je sais

que nous ne serons pas d'accord sur tout. Mais nous allons également faire avancer ensemble des objectifs que nous partageons comme le renforcement du système commercial mondial, la relation transatlantique, l'accès des pays du tiers-monde à nos marchés, le commerce avec les pays des Balkans, la question de brevets en matière de santé (je pense particulièrement au sida en Afrique). La relation économique entre l'Europe et les Etats-Unis est de plus en plus intégrée et c'est la raison pour laquelle il faut être attentif aux points de friction. C'est aussi dans notre mission, à Pascal et à moi, d'essayer de régler ces problèmes avant qu'ils ne se transforment en crises.

P.L. On se connaît, ce qui nous dispense de beaucoup de préambules. On peut appeler un chat un chat, on peut se parler. ●●●

→ file latéraux PL

... Nos retrouvailles ont un petit côté face-à-face/côte à côte. Cela étant, quelle que soit notre relation personnelle, nous sommes au service de corps constitués et l'on a des intérêts économiques à défendre. Le concept de base de la politique communautaire, c'est la «soutenabilité». Pour Zoellick, c'est la sécurité des Etats-Unis avant tout. En outre, aux Etats-Unis, ça reste beaucoup plus que chez nous: «non aux importations, oui aux exportations».

La réunion d'aujourd'hui

R.Z. Nous allons explorer les sujets de coopération possible. Mais cette rencontre n'est pas une réunion de négociation.

P.L. On s'est déjà parlé au téléphone. On s'échange des e-mails. Mais c'est la première rencontre physique depuis que Zoellick a pris ses fonctions. Je viens à Washington pour parler à l'ensemble de la nouvelle administration: je consacrerai aussi la moitié de mon temps au Congrès.

Qui est le moins libre de ses initiatives?

P.L. Le travail d'un négociateur commercial, c'est une moitié de négociation externe, une moitié de négociation interne. Aux Etats-Unis, c'est pire que chez nous: il ne faut pas oublier que ce pays est né d'une guerre douanière. Leur Constitution dit clairement que la politique commerciale relève du Congrès et non de l'exécutif qui n'a qu'un pouvoir délégué. De plus, le représentant américain au commerce n'est pas forcément le seul à intervenir dans une négociation: le département d'Etat, le secrétaire au Commerce ou d'autres encore peuvent dire leur mot. D'où l'importance d'avoir nommé à ce poste quelqu'un comme Zoellick qui est dans l'équipe du Président, qui pèse sur le système et qui a la capacité de faire des compromis. En Europe, les choses sont plus simples, puisque je négocie sous mandat du Conseil des ministres et du Parlement européen. J'ai la confiance des Etats: personne n'a encore sorti le bazooka contre moi après Seattle ou la négociation avec la Chine.

R.Z. Chacun ses contraintes: je dois travailler avec le Congrès, qui a autorité sur le commerce; Pascal, lui, avec ses collègues de la Commission, les Etats et le Parlement européen. Quand Pascal vient à Washington, il va voir non seulement l'administration mais les membres du Congrès ce qui est très sage. Comme il sera sage pour moi de répondre à l'invitation du Parlement européen.

Robert Zoellick

«Nous savons tous deux qu'une négociation n'est pas un jeu à somme nulle. Il n'y a pas forcément un gagnant et un perdant: il peut y avoir deux gagnants.»



Le plus dur des deux

R.Z. Je suis le plus jeune, j'ai seulement 47 ans (Lamy 54, ndlr): en principe, la personne la plus âgée doit être plus compréhensive avec la plus jeune [rires]. En plus, il fume (cigare et cigareilles, ndlr) et moi pas. Sérieusement, nous savons tous deux qu'une négociation n'est pas un jeu à somme nulle. Il n'y a pas forcément un gagnant et un perdant: il peut y avoir deux gagnants.

P.L. C'est sans doute un dur. Il a été le bras droit de Baker. C'est en tout cas un as. Mais ce n'est pas forcément un désavantage: vaut-il mieux négocier avec un nul ou avec un type qui a du poids et peut faire admettre ses compromis?

Une différence idéologique?

R.Z. Il est socialiste mais les étiquettes ne m'intéressent pas tellement. Je ne crois pas que ses vues soient influencées par une idéologie. Il peut avoir une perspective différente sur le rôle de l'Etat et sur l'équilibre avec le marché. Mais c'est une question de degré. Je crois au libre marché mais je comprends les contraintes du monde dans lequel nous vivons.

P.L. Je ne crois pas que Bob Zoellick soit un idéologue de droite. Je le vois plutôt comme un intellectuel. Le monde a beaucoup changé en quelques années. La convergence idéologique est beaucoup plus grande tant au sein de l'Union européenne qu'entre les deux rives de l'Atlantique.

La libéralisation du commerce mondial

R.Z. Il est faux de dire que nous voulons nous recentrer sur le continent américain et délaisser le reste du monde. Je pense qu'il faut libéraliser le commerce à trois niveaux: global, régional et bilatéral. C'est ce qu'a fait l'Europe, qui est liée par vingt-sept accords de libre-échange dont vingt ont été signés dans les dix dernières années... Nous, nous n'en avons que deux!

P.L. Il est trop tôt pour savoir ce que veulent vraiment les Américains. Zoellick a manifesté un fort intérêt pour le multilatéralisme. Mais l'administration Bush n'est pas encore en état de marche. Ils ont 6000 personnes à remplacer et pour l'instant ils n'en ont nommé que 250. Je crois que, sur quatre adjoints, Zoellick n'en a pas encore changé un seul. Ils en ont encore pour deux bons mois avant de savoir où ils sont ●

Recueilli par
JEAN QUATREMER
et PASCAL RICHE