

Pourquoi Bernard Arnault soutient l'accord commercial avec Trump

POINT DE VUE Critiquée de toutes parts pour avoir conclu avec les Etats-Unis un accord douanier jugé asymétrique, notamment en France, la Commission européenne reçoit un soutien de poids au sein du monde des affaires, celui de Bernard Arnault. Le PDG de LVMH (propriétaire des

« Echos ») loue le « calme et la fermeté » de la Commission von der Leyen, qui a fait « acte de responsabilité ». Il défend un « accord nécessaire » qui « protège nos intérêts essentiels » et « évite l'embrassement ». « Préserver le dialogue transatlantique, même au prix de compromis, est une victoire »,

écrit le patron du leader mondial du luxe, dans une tribune. S'il estime « dommageable » l'omission, jusqu'ici, des vins et spiritueux dans les exemptions obtenues par Bruxelles, il souligne que le « travail collectif » de l'Europe a permis de sauvegarder ses secteurs stratégiques. // **PAGE 7**

débats

Préserver le dialogue transatlantique est une victoire

par **Bernard Arnault**

L'accord trouvé entre l'Union européenne et les Etats-Unis suscite des critiques. On le juge asymétrique, défensif, parfois insuffisant. Je comprends ces réserves. Je veux cependant ici rappeler, en tant que dirigeant d'une entreprise européenne, qu'il fallait éviter une impasse. Cet accord est un acte de responsabilité. Dans le contexte actuel, il s'agit d'un bon accord.

La vérité oblige à reconnaître que les fondements du commerce mondial sont aujourd'hui profondément fragilisés. L'Organisation mondiale du commerce est contournée, affaiblie, parfois ouvertement ignorée. Le multilatéralisme est mis à l'épreuve, y compris par certains de ses architectes historiques. Dans ce désordre, l'Europe reste attachée aux règles. Elle croit encore au cadre, à la prévisibilité, au droit. Cela lui donne une forme de crédibilité unique.

Les négociations avec les Etats-Unis se sont inscrites dans un rapport de force inédit. La menace était claire : de nouveaux tarifs, massifs, punitifs, unilatéraux. Face à cela, la Commission européenne a agi avec calme et fermeté. L'Elysée a également joué un rôle majeur

dans la coordination politique et diplomatique, rappelant que l'unité des Européens n'était pas négociable. Ce travail collectif a permis de contenir le risque. Il a évité une escalade qui aurait été lourde de conséquences – pour nos entreprises, pour nos économies, pour les équilibres géopolitiques.

Il ne faut pas se tromper de débat. Ce n'est pas l'Europe qui a demandé cet accord. Ce n'est pas l'Europe qui souhaite réécrire les règles du commerce international selon des critères de circonstance. Face à un partenaire capable de s'affranchir des règles existantes, il a fallu tenir bon, sans provoquer de rupture.

La Commission n'a pas obtenu un accord parfait mais un accord nécessaire. Il protège nos intérêts essentiels, évite l'embrassement et préserve une forme de stabilité minimale. Certaines exemptions sectorielles, notamment dans l'aéronautique et les biens à forte valeur technologique, envoient un signal positif : l'Europe sait défendre ses secteurs stratégiques. C'est une démonstration d'intelligence stratégique.

Un point important reste cependant en suspens : les vins et spiritueux ne sont pas inclus dans cet accord. Cette omission est dommageable. Elle expose un

secteur emblématique de la viticulture européenne à une grande incertitude. J'espère que les discussions en cours permettront d'éclaircir ce point. La reconnaissance mutuelle de nos appellations, le traitement équitable de nos exportations, sont des enjeux de souveraineté culturelle autant qu'économique.

Chez LVMH, nous produisons en France, en Italie mais aussi aux Etats-Unis. Nous connaissons les effets directs des décisions commerciales sur les chaînes de valeur, les investissements, la confiance. Et je le dis avec clarté : dans ce contexte, préserver le dialogue transatlantique, même au prix de compromis, est une victoire.

Il ne faut pas oublier que cette politique tarifaire américaine, bien que profondément inflationniste, génère des revenus pour les Etats-Unis avec un impact modéré sur le consommateur américain. Ce n'est pas un hasard : je connais le président Trump, et je sais qu'il n'aurait pas cédé à une confrontation prolongée. Une escalade aurait fragilisé l'Europe et peut-être mis en cause son unité.

Jean Monnet disait : « Les hommes n'acceptent le changement que dans la nécessité, et ils ne voient la nécessité que



dans la crise. » Cette crise commerciale annoncée – car c'en était une – a permis à l'Europe de faire preuve de réalisme, d'unité, et de sang-froid. Ce sont là les conditions du changement. Et ce sont aussi, aujourd'hui, les conditions de notre crédibilité.

Il faudra aller plus loin. Renforcer notre autonomie stratégique. Défendre une vision européenne du commerce, ouverte mais lucide. Réinvestir les institutions internationales pour qu'elles redeviennent des lieux de régulation et

non d'affrontement. Pour cela, il fallait d'abord éviter le choc frontal. Cet accord l'a permis. A ceux qui le jugent trop modeste, je réponds qu'il faut parfois savoir empêcher le pire pour garder les moyens d'agir.

Bernard Arnault est PDG de LVMH (propriétaire des « Echos »).

Cette crise commerciale annoncée [...] a permis à l'Europe de faire preuve de réalisme, d'unité, et de sang-froid.

