

P Steve Witkoff, le faiseur de « deals » de Donald Trump

D'Anchorage à Tel-Aviv, le négociateur américain, milliardaire et ami du président républicain, conclut des accords politiques comme il spéculé dans l'immobilier.

Par Olivier Ubertalli et Guillaume Perrier

Publié le 14/10/2025 à 06h00



L'envoyé spécial de la Maison-Blanche Steve Witkoff lors de la 80^e Assemblée générale des Nations unies, à New York (États-Unis), le 23 septembre 2025. © Alexander Drago/Reuters

Temps de lecture :
6 min



Écouter cet article



Powered by ETX Majelan

00:00 / 00:00

Un sandwich jambon-fromage, préparé dans un « deli » new-yorkais en 1986, aura été son meilleur investissement. Donald Trump, qui avait déjà fait fortune, avait oublié son portefeuille ce jour-là. Selon la légende, l'avocat Steve Witkoff, qui travaillait pour le cabinet dont Trump était client, avait réglé la note à la caisse et y avait gagné une amitié éternelle.

LA NEWSLETTER INTERNATIONALE

Tous les mardis à 11h

Recevez le meilleur de l'actualité internationale.

Votre adresse email

S'inscrire

En vous inscrivant, vous acceptez les [conditions générales d'utilisations](#) et notre [politique de confidentialité](#).

Quarante ans plus tard, à 68 ans, Steve Witkoff le self-made-man a fait fortune dans l'immobilier, accumulant plus de 2 milliards de dollars. Mais il est surtout devenu l'un des diplomates « faiseurs de deals » qui accompagnent le président des États-Unis à la Maison-Blanche et dans ses aventures sur la scène internationale.

Ancien avocat et promoteur de gratte-ciel emblématiques comme le Woolworth Building, il a été bombardé l'an dernier envoyé spécial au Moyen-Orient par Trump, qui lui confie les dossiers les plus sensibles, du nucléaire iranien à la reconstruction de Gaza, alors qu'il ne possède aucune expérience diplomatique.

Il s'est aussi imposé comme l'interlocuteur privilégié de Vladimir Poutine, qu'il a rencontré en tête-à-tête à plusieurs reprises à Moscou, avant de préparer le terrain au sommet américano-russe qui s'est tenu en Alaska au milieu de l'été. Survivant avec Trump d'une tentative d'assassinat sur un golf de Palm Beach, ce négociateur atypique mise sur son accès direct aux décideurs et sa capacité à créer la pression pour arracher des accords, quitte à froisser les alliés traditionnels des États-Unis. Il incarne une diplomatie transactionnelle à l'américaine qui bouscule les codes.

À lire aussi :  Howard Lutnick, le milliardaire nostalgique qui inspire Trump dans sa guerre commerciale

Sa méthode de « *dealmaker* » combine séduction et fermeté, privilégie les discussions sans protocole ni prise de notes, au risque de grosses bourdes, comme ce couac d'août dernier sur les territoires ukrainiens occupés par la Russie. Artisan d'un cessez-le-feu entre Israël et le Hamas au début de l'année, puis une nouvelle fois en octobre, il n'hésite pas à court-circuiter les canaux diplomatiques traditionnels pour obtenir des résultats.

Samedi 11 octobre, il pouvait pavoiser sur la place des Otages, à Tel-Aviv, devant les familles des derniers Israéliens retenus par le Hamas et ses alliés à Gaza : « Vous rentrez chez vous ! » a lancé l'émissaire américain, copieusement applaudi. À ses côtés se trouvait le gendre du président américain Jared Kushner.

Une approche transactionnelle

Suivant les principes de négociation que le président américain détaille lui-même dans son best-seller de 1987 *Trump : The Art of the Deal* (*Trump par Trump*, en France), les conseillers spéciaux du président – Witkoff mais aussi Howard Lutnick, Scott Bessent et Tom Barrack – appliquent aux relations internationales les méthodes agressives de Wall Street et de l'immobilier new-yorkais.

« Trump et ses fidèles abordent la diplomatie comme un grand spectacle : émettre des menaces, agiter des incitations, fixer une échéance et, au moment de l'effet de levier maximal, conclure le meilleur accord possible. Cela ressemble vraiment à une négociation d'intérêts », analyse Stephen Wertheim, historien de la politique étrangère américaine et chercheur au sein du programme American Statecraft de la Fondation Carnegie pour la paix internationale.

À lire aussi : P. Scott Bessent, le spéculateur de génie devenu le « consigliere » de Trump

Le président et son équipe aiment fixer « des exigences extrêmes et des points d'ancrage extrêmes », remarque Edward Wertheim, professeur spécialiste du management à l'université Northeastern (Massachusetts). « Dans ses transactions immobilières comme dans ses négociations présidentielles, Trump est beaucoup plus confiant et agressif lorsqu'il sent qu'il a suffisamment de leviers pour imposer un accord selon ses conditions », juge-t-il.

Les subtilités de la diplomatie leur sont souvent étrangères. Les hommes du président partagent la même approche transactionnelle et contournent délibérément les institutions, comme l'Organisation mondiale du commerce pour les droits de douane. Rien d'étonnant : ils viennent du monde des affaires, où ils ont fait la connaissance du milliardaire républicain, et ils ont bâti leur fortune dans des conditions parfois opaques. Le patrimoine cumulé de Lutnick, Bessent, Witkoff et Barrack dépasse 6,5 milliards de dollars, selon le magazine *Forbes*. Ils n'ont donc rien à perdre en politique.

« Incompétence profondément dommageable »

Le timing est, pour eux, une arme de négociation. « Trump et ses *dealmakers* aiment utiliser des délais associés aux menaces », note le Pr Wertheim. Il s'agit de créer artificiellement l'urgence pour forcer les décisions. Steve Witkoff, l'envoyé spécial de Trump au Moyen-Orient, l'a utilisé avant l'accord entre Israël et le Hamas négocié en Égypte.

À Charm el-Cheikh, celui qui n'avait aucune expérience diplomatique il y a un an arrive le 8 octobre pour finaliser les négociations de paix et apporte sa mentalité de promoteur immobilier, capable de faire émerger des gratte-ciel à New York. « C'est dans votre intérêt de signer pour en finir avec deux ans d'affrontements », aurait-il lancé en substance aux négociateurs des deux parties.

À lire aussi :  **Trump, champion de l'autocélébration mais aussi du fiasco**

Ce court-circuitage du protocole diplomatique qui privilégie les canaux personnels peut se révéler à haut risque. Il a conduit à des sorties de route sur les revendications territoriales russes. Witkoff aurait ainsi mal interprété une exigence de Moscou (« retrait pacifique » des forces ukrainiennes de Kherson et Zaporijia) comme une concession russe, ce qui aurait semé la confusion sur une proposition d'échange territorial.

Michael McFaul, ex-ambassadeur américain à Moscou, a dénoncé, sur le réseau X, « l'incompétence profondément dommageable » de Witkoff. Malgré ses nouveaux habits de diplomate, l'envoyé spécial de Trump pense toujours en investisseur et imagine le projet fou de faire pousser des palaces pour touristes sur les ruines de Gaza, un projet de « Riviera » défendu par Donald Trump. Cette communication agressive est commune aux « *dealmakers* » du président : ils multiplient les déclarations provocatrices et les menaces publiques, créant un climat de tension propice aux concessions.

Soupçons de conflits d'intérêts

Steve Witkoff incarne aussi le mélange des genres entre diplomatie et affairisme tel que le pratique désormais ouvertement la Maison-Blanche. C'était déjà le cas dans les années 1990, lorsque ses projets immobiliers à Manhattan étaient prisés des détenteurs de capitaux aux origines douteuses tels que Len Blavatnik, milliardaire anglo-américain d'origine ukrainienne qui a fait fortune grâce aux privatisations des monopoles soviétiques.

Witkoff, descendant d'immigrants russes, aurait aussi noué des liens étroits avec la mafia russe. Il a par exemple fourni une lettre de recommandation à Anatoly Golubchik, condamné à cinq ans de prison pour extorsion et blanchiment, lié à une organisation criminelle installée dans la Trump Tower !

À lire aussi :  **Israël-Égypte : le tour d'honneur de Donald Trump**

À découvrir :

Le Kangourou du jour

[Répondre](#)

Au Proche-Orient, sa méthode ne semble pas différente. Il s'est officiellement retiré en 2024 de sa société de promotion immobilière, le Witkoff Group, laissant la direction du groupe à son fils Alex, mais il n'échappe pas aux soupçons de conflits d'intérêts. Alex Witkoff aurait levé plusieurs milliards de dollars d'investissements auprès de plusieurs pays du Golfe persique, dont le Qatar, qui est aussi partie prenante sur le dossier proche-oriental en étant l'un des principaux négociateurs entre le Hamas et Israël.

Doha a ainsi racheté, en 2023, l'hôtel Park Lane de New York pour 623 millions de dollars (538 millions d'euros), malgré d'importantes dettes. Un fonds géré par la société Apollo Global Management, en partie détenue par le Fonds souverain qatari, aurait financé Witkoff à hauteur de 100 millions de dollars.

Les mots-clés associés à cet article

Donald Trump

États-Unis

Guerre Israël-Hamas

Benjamin Netanyahu

À NE PAS MANQUER

L'actu en bref

Peter Navarro, l'ex-militant écolo qui inspire la politique protectionniste des États-Unis

Écrire un commentaire (2 000 caractères maximum)

0 / 2000 

☐ M'alerter lors de la publication de ma réaction

[Voir les conditions d'utilisation](#)

[Lire la charte de modération](#)

[Publier mon commentaire](#)

Commentaires (14)

Timéo Danaos 14-10-2025 • 17h07

Il semble qu'avec la libération des otages israéliens, s'est aussi conclue une négociation implicite ; l'Iran et le Qata... [Lire plus](#)

[Signaler](#)

CLAUSEWITZ 14-10-2025 • 16h41

Visiblement il obtient des résultats avec Trump comme personne et, surtout pas les démocrates d'Obama et Biden avant lui... [Lire plus](#)

[Signaler](#)

MacrocontradictEUR 14-10-2025 • 15h12

Quand le Hamas conclue un deal où l'on échange 20 otages Israélien contre cent fois plus de prisonniers Israélien, il pe... [Lire plus](#)

[Signaler](#)

[Voir les commentaires suivants](#)

Consultez toute l'actualité en France et dans le monde sur *Le Point*, suivez les informations en temps réel et accédez à nos analyses, débats et dossiers.

LES UNIVERS

[Le Point Montres](#)

[Le Point Vin](#)

[Le Point Auto](#)

[Le Point Pop](#)

[Le Point Afrique](#)

[Eurêka](#)

LIRE LE POINT

Abonnement
L'édition de la semaine
La boutique
L'application mobile
Les newsletters

À PROPOS

Expérience Le Point
Tutoriel Vidéo
Publicité
Le Point Stories
Nous sommes OJD
Les forums du Point

LIENS UTILES

Nous contacter
Nos journalistes
Archives
FAQ
Plan du site

SUIVEZ-NOUS



[Palmarès des Hôpitaux](#) – [Portail de la transparence](#) - [Mentions légales](#) - [CGU](#) - [CGV](#) - [Conditions générales d'un compte client](#) -
[Charte de modération](#) - [Politique de protection des données à caractère personnel](#) - [Gérer mes cookies](#)