

La politique commerciale européenne

Laurent WARLOUZET

RÉSUMÉ

Avec la création de la Communauté économique européenne (CEE) en 1957, certains gouvernements européens ont choisi de mettre en commun leur politique commerciale extérieure afin de peser plus dans les discussions internationales, notamment face aux Américains. Un « tarif extérieur commun » est alors créé. Son niveau est déterminé dans des négociations internationales dans le cadre du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), devenu en 1995 l'OMC (Organisation mondiale du commerce), menées par la Commission européenne en relation étroite avec les États membres.



Les responsables français lors de la signature du traité de Paris (1951), instituant la première communauté européenne : la CECA, la Communauté européenne du charbon et de l'acier. Source : Centre d'information sur les institutions européennes.

Dans un monde touché par une globalisation massive depuis le milieu du XIX^e siècle, les échanges internationaux occupent une place croissante. Or, confrontés à un déclin dramatique consécutif aux deux conflits mondiaux et à la décolonisation, les États européens pèsent de moins en moins dans les négociations commerciales internationales. Certains gouvernements ont alors choisi de mettre ces compétences en commun en créant la Communauté économique européenne (CEE) en 1957, afin d'orienter la mondialisation économique dans un sens favorable à leurs intérêts.

À l'origine, la justification de cette approche réside dans la reconstruction après 1945 d'un monde fondé, en Occident, sur ce que le professeur John Ruggie a appelé le « libéralisme enchassé » (*embedded liberalism*) qui associe multilatéralisme économique à l'extérieur et forte intervention de l'État dans l'économie domestique. Parfois résumé sous la formule « Smith à l'extérieur et Keynes à l'intérieur », ce choix résulte d'un rejet des années 1930, caractérisées au contraire par un très fort nationalisme économique, qui s'est manifesté par du protectionnisme commercial et monétaire, et, dans certains pays, par une carence de l'état dans le soutien à la

conjoncture et pour alléger les conséquences sociales désastreuses de la crise. Le nationalisme économique a ensuite nourri le nationalisme politique, jouant un rôle dans le déclenchement du second conflit mondial. Au contraire, les élites occidentales choisissent majoritairement après 1945 de reconstruire un monde fondé sur une restauration progressive du libre-échange international, combiné avec la création (ou le renforcement) d'États-providence nationaux.

La construction européenne s'inscrit dans cette double dynamique. À partir du milieu des années 1950, la reconstruction s'achevant, se pose le problème du retour à la libération des échanges internationaux, après la phase protectionniste des lendemains de la crise de 1929. Encouragés par les résultats satisfaisants des premières organisations de coopération économique européenne, l'OECE (Organisation européenne de coopération économique) de 1948 et la CECA (Communauté européenne du charbon et de l'acier) de 1951, les gouvernements de six pays membres de la CECA (les trois pays du Benelux - Belgique, Luxembourg, Pays-Bas - et les trois grands pays d'Europe continentale - France, Italie, Allemagne de l'Ouest) choisissent alors de fonder une organisation plus ambitieuse, la Communauté économique européenne (CEE), dont la base constitue une union douanière. À la différence d'une simple zone de libre-échange, une union douanière ajoute à la suppression des obstacles internes aux échanges, l'unification des politiques commerciales extérieures. Un « tarif extérieur commun », soit une protection douanière commune à chacun des Six, est alors défini. La création d'une union douanière permet d'avoir plus de poids dans les négociations de libération internationales qui s'annoncent avec la fin de la reconstruction.

Une première rupture majeure intervient en 1959, avec les débuts de l'application du traité de Rome, combinée au retour à la convertibilité monétaire. Pour définir le tarif extérieur commun, un équilibre est trouvé entre, d'une part, la France et l'Italie, plus protectionnistes, et les quatre autres pays plus libre-échangistes. En fait, les excellentes performances économiques des Six au cours des années 1960 permettent d'apaiser les tensions. Le nouveau dirigeant de la France, Charles de Gaulle, est convaincu qu'une dose de libre-échange est nécessaire pour dynamiser le tissu économique français qu'il estime calcifié. Les taux de croissance français de cette décennie sont d'ailleurs supérieurs à ceux du voisin allemand, alors que le rapport était inversé dans les années 1950. Les gouvernements français soutiennent donc l'action de libéralisation progressive des échanges de la CEE.

Concrètement, les négociations internationales de libération des échanges prennent la forme de *round* de négociations au GATT sur les droits de douane, les Six possédant alors un seul « tarif extérieur commun » qui remplace les tarifs nationaux dès cette époque. Conclu en 1947, le GATT est un accord international de libération des échanges qui est resté largement inappliqué lors de ses quinze premières années. La situation change avec le *Kennedy Round* (1964-1967), une négociation commerciale majeure qui concerne 48 pays, 80 % du commerce mondial et qui aboutit à 35 % de réduction de tarifs en moyenne entre les deux premiers partenaires commerciaux, les États-Unis et la CEE. Pour la première fois, c'est la Commission européenne qui a négocié au nom des États, tout en restant en relation étroite avec eux. Les gouvernements des Six donnent un mandat de négociation à la Commission et suivent de près tous les développements des discussions. En effet, les Six ont plus de poids face aux Américains unis que seuls. Comme l'a montré Lucia Coppolaro, professeure en histoire économique, même la France du Général de Gaulle soutient cette délégation de pouvoir à la Commission car elle travaille en relation étroite avec les États. Cette mise en commun constitue un formidable levier d'influence de l'Europe dans le monde. Certes, les discussions sont rudes, notamment avec l'Allemagne plus libre-échangiste, mais tous ont intérêt au succès des discussions, y compris les Français qui veulent augmenter leurs exportations industrielles.

Après le *Kennedy Round*, et au fil des élargissements successifs de la CEE, devenu en 1992 l'Union européenne, le schéma est resté le même : les négociations commerciales sont gérées par la Commission en relation étroite avec les États membres. Le *Tokyo Round* (1973-1979) permet de relancer la libération des échanges dans un monde troublé par la crise économique, et d'éviter de sombrer dans le protectionnisme comme après 1929. Il évoque aussi la question des barrières non tarifaires. Enfin, l'*Uruguay Round* (1986-1992) touche pour la première fois l'agriculture, un sujet soigneusement évité auparavant tant le protectionnisme agricole américain et européen était fort. À chaque fois, la Commission négocie seule, suivant un mandat âprement discuté par les États membres, chacun souhaitant à la fois protéger certains secteurs, et obtenir l'ouverture des marchés de ses partenaires pour d'autres produits qu'ils souhaitent exporter. L'importance de ce dossier croît avec le développement de la mondialisation des échanges qui suit la diminution du coût du transport (conteneurisation, transport routier plus

efficace), l'internationalisation des chaînes de production et les innovations technologiques.

Aujourd'hui, les négociations commerciales ont pris une autre tournure. En 1995, le GATT a été remplacé par une organisation permanente, l'Organisation mondiale du commerce (OMC). *Le Doha Round* est lancé en 2001 mais il reste bloqué par plusieurs facteurs, d'abord les oppositions altermondialistes aux excès néolibéraux du libre-échange, la multiplication du nombre de pays, chacun disposant d'un droit de veto et, enfin, la complexité des sujets de négociations restant. Les droits de douane sur les produits industriels ayant déjà considérablement diminué, les questions en suspens portent sur l'agriculture, les services et les obstacles non douaniers aux échanges (comme les normes sanitaires ou environnementales, ou encore la protection de la propriété intellectuelle). L'arrivée au pouvoir du président étatsunien Donald Trump en 2017 et le renforcement des puissances émergentes, Chine et Inde notamment, contribuent à l'âpreté croissante des négociations commerciales internationales. Alors qu'au XIX^e siècle, les États européens pouvaient imposer l'ouverture des marchés par la diplomatie de la canonnière, ce sont maintenant eux qui risquent de se voir imposer des conditions d'échanges défavorables, à moins de s'unir pour peser dans la régulation de la mondialisation.

BIBLIOGRAPHIE

COPPOLARO, Lucia, MCKENZIE, Francine (ed), *A Global History of Trade and Conflict since 1500*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2013.

MEUNIER, Sophie, *Trading Voices : The European Union in International Commercial Negotiation*, Princeton, Princeton University Press, 2005.

WARLOUZET, Laurent, *Governing Europe in a Globalizing World : Neoliberalism and its Alternatives Following the 1973 Oil Crisis*, Londres, Routledge, 2017.

Source URL:

<https://ehne.fr/encyclopedie/thematiques/l'europe-et-le-monde/action-internationale-et-politiques-exterieures-de-l-union-europeenne/la-politique-commerciale-europeenne>