



IDÉES « L'Union fait la force : la politique commerciale commune a souvent bénéficié à la France »

PAR SOPHIE MEUNIER

La France est-elle plus forte grâce à l'Union européenne ? Sur la scène politique internationale, elle n'a pas renforcé sa place au fur et à mesure que l'intégration européenne progressait, loin de là, tandis que, de la Bosnie à l'Irak, semblaient se multiplier les échecs européens. Certains voient dans cet état de fait la preuve que l'Europe ne peut qu'affaiblir les capacités d'action internationale de ses États membres et en infèrent que notre pays serait mieux servi par lui-même. Mais comment blâmer l'Europe, lorsque c'est précisément l'absence de volonté commune qui empêche la position française d'avoir une plus grande résonance planétaire ?

La situation est heureusement différente sur la scène commerciale. Depuis les débuts du Marché commun, en 1958, les États membres ont abandonné leurs prérogatives nationales. Dans des négociations comme celles qui se sont déroulées à Hongkong sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'Union européenne parle d'une seule voix. Réduite à elle-même, la France ne pèserait guère, or le grand marché unique est la base même de la force de frappe communautaire dans les négociations. Plus le marché est grand, plus puissante est l'Europe. Elle peut en monnayer l'accès en échange de concessions, les pays tiers convoitant nos opportunités. C'est ainsi qu'au fil des décennies, elle a obtenu des réductions de droits de douane, ou encore le droit pour ses entreprises de participer à des appels d'offres pour les marchés publics américains. Depuis les années 60, elle parle d'égal à égal avec les États-Unis en matière commerciale, alors que tel n'a jamais été le cas en matière politique.

Bien mieux : à l'instar d'une arme diplomatique, l'Europe utilise de plus en plus l'accès à son marché pour obtenir des concessions politiques de la part de ses partenaires – qu'il s'agisse par exemple des droits de l'homme dans le cas d'accords commerciaux avec les Balkans, ou de la surveillance nucléaire pour ce qui est de la Syrie.

Les avantages sont évidents lorsque « voix unique » et « voie unique » vont de pair. Mais qu'en est-il dans les cas où les intérêts commerciaux des pays européens divergent ? Et plus particulièrement dans ceux où la France se retrouve isolée, prise en tenailles entre son appartenance à l'Union et son désir légitime de défendre ses intérêts – par exemple, la production agricole ou la production culturelle ?

Au cours des mois qui ont précédé la réunion de Hongkong, Christine Lagarde, ministre déléguée au Commerce extérieur, et Dominique Bussereau, ministre

de l'Agriculture, relayés par Jacques Chirac, ont clairement fait comprendre que la France n'hésiterait pas à utiliser l'arme de son veto si le commissaire européen au Commerce, Peter Mandelson, devait aller au-delà du mandat qui lui avait été confié par les pays membres. Ce n'était pas une première : depuis les débuts de l'intégration européenne, nos gouvernements successifs, de gauche comme de droite, se sont vus contraints de hausser le ton face à des négociateurs européens prêts à passer outre nos intérêts – le général de Gaulle commença avec la politique de la « chaise vide », qui bloqua les négociations internationales du Kennedy Round.

Contrairement aux apparences, cependant, la France n'est pas toujours la victime de l'obligation d'unité dans la politique commerciale. En jouant des règles institutionnelles en vigueur dans l'Union européenne, elle a souvent réussi à prendre en otage la position commune, sous le couvert de menace de veto. Sa fermeté, couplée à la nécessité de parler au nom de l'UE avec une voix unique, lui a permis d'obtenir des concessions des parties adverses ou d'éviter d'avoir à en faire

SOPHIE MEUNIER,
chercheur en
relations
internationales
à l'université
de Princeton
(New Jersey),
publie « L'UNION
FAIT LA FORCE »
(Editions Presses
de Sciences-Po,
272 p., 22 €).

elle-même. L'exemple le plus flagrant est sans doute celui de l'accord en matière agricole dit de « Blair House », négocié par les Européens et les Américains lors de l'Uruguay Round du GATT, qui fut par la suite rouvert et renégocié à notre insistante demande et aboutit à un résultat beaucoup plus proche de ce que nous voulions depuis le début de la discussion.

Malgré les critiques qui peignent souvent notre pays en victime des arcanes institutionnels de l'Union européenne, le fait est qu'il a souvent bénéficié de cette obligation de faire la politique commerciale de façon commune. En ce sens, l'élargissement de l'UE donne à la voix française un écho bien plus important dans les rencontres internationales qu'elle n'en avait auparavant.

Avec cette année qui commence, il faut espérer que la France prenne enfin la mesure de ce que l'Europe peut lui apporter et décide d'utiliser cette puissance commerciale pour se concentrer sur ce qui semble rationnellement vital : ouvrir les marchés mondiaux aux exportateurs français de services et réguler les échanges internationaux pour modeler la mondialisation à l'image de l'Europe. Au lieu de se battre avec Bruxelles, les Français feraient bien de mettre en œuvre la devise de la Belgique : « *L'union fait la force* » !