

## **La Politique commerciale de l'Union européenne : une mondialisation au bénéfice de tous**

Barcelone, 13 décembre 2002

Estimada Señora Ferrer,

Estimado Señor Canals,

Señoras y Señores,

Agradezco calurosamente la invitación que me ha hecho la señora Ferrer para estar hoy con ustedes y agradezco al señor Canals el haberme acogido en esta sede tan antigua y tan emblemática de la industria catalana, a debatir de un tema que nos preocupa cada vez mas : puede la globalización beneficiar a todos ?

Avant même de commencer, j'y réponds : oui, elle le doit. Et c'est à cela que je m'attelle chaque jour, dans le cadre de ma fonction de commissaire européen chargé du commerce.

Mais d'abord arrêtons-nous sur ce processus auquel l'on attribue presque tous les maux de nos sociétés : la mondialisation.

Vous avez remarqué en effet que, quels que soient les problèmes qui se posent à nous, la mondialisation sera à coup sûr désignée ici ou là comme le coupable. Accusation qui me semble un peu trop simpliste !

Posons-nous tout d'abord la question de savoir ce qu'est la mondialisation, et quels sont ces méfaits qu'on lui attribue ?

Nous essayerons ensuite de mieux comprendre la manière dont nous pouvons encadrer, canaliser, gérer ce phénomène. Car la maîtrise de la globalisation est l'affaire de tous les responsables politiques et économiques. Je vous apporterai mon point de vue de responsable politique européen confronté, chaque jour, aux tensions de la mondialisation sinon là où elle est la plus visible, les marchés financiers, en tout les cas là où elle est généralement considérée comme la plus féconde : les échanges commerciaux.

Reconnaissons-le d'emblée. Pour beaucoup, mondialisation est synonyme de libéralisation débridée, d'uniformisation, de menace sur les identités. Et nous connaissons la propension de mouvements populistes, en provenance de divers horizons, à enfourcher ces thèses et à s'ériger en défenseurs de ce qu'on pourrait appeler « le monde d'en bas ».

Pour autant, évitons de répondre à la caricature par la caricature. La mondialisation est un moment d'accélération dans l'histoire du capitalisme de marché. Il en a connu d'autres. Il en connaîtra d'autres. La phase actuelle se traduit par une intensification des échanges de toutes natures.

Pour ne prendre qu'un chiffre, les échanges de biens ont été multipliés par 25 en 40 ans.

On entend souvent dire que la mondialisation interdirait des modèles d'organisation alternatifs au libéralisme intégral. Je n'en crois rien. Les règles de l'OMC sont par exemple d'une parfaite neutralité quant au régime de la propriété, publique ou privée des entreprises. Mieux, elles permettent la prise en compte d'objectifs allant au-delà de l'ouverture des marchés et de la baisse des prix.

Hommes politiques comme chefs d'entreprises, cessons de dire que nos choix sont les seuls possibles, que nous ne pouvons pas faire autrement. Acceptons le débat et la négociation, qui forcent à l'explication et au compromis autour d'objectifs partagés. Expliquer la pertinence de ses choix, le sens de sa stratégie, l'impact qu'ils ont, c'est vouloir maîtriser son destin. Et, collectivement, c'est se donner les moyens de maîtriser la mondialisation.

Deuxième critique fréquente : la mondialisation limiterait la marge de manœuvre de chaque Etat dans la détermination de ses préférences collectives. L'argument est sérieux. Il est vrai que l'ordre juridique de l'OMC est encore en construction et que les mécanismes nécessaires à la prise en compte de principes politiques, environnementaux ou sociaux, à côté d'objectifs commerciaux sont encore imparfaits.

Mais la tendance à une meilleure conciliation est là. L'OMC intègre peu à peu les objectifs politiques de ses membres, et notamment en raison du poids qu'y représente l'Union européenne, comme par exemple la sécurité alimentaire ou la diversité culturelle.

Cette volonté de mise en cohérence des préférences collectives est au cœur de mon action à l'OMC.

La mondialisation entraînerait enfin la disparition programmée de pans entiers de nos économies. Cette analyse est discutable. Prenez le textile pour rester dans un des secteurs emblématiques : aujourd'hui l'Europe est le premier exportateur mondial de produits textiles.

Si l'on élargit notre champ de vue à la problématique du développement, il faut bien reconnaître que, contrairement à ce qu'affirment les manuels d'économie classiques, les relations entre commerce et développement ne se sont pas toujours traduites en terme de croissance et développement pour les pays en voie de développement. Je fais ici une simple observation qui ne met pas le système en cause. Je veux réfléchir a contrario et poser la question : pourquoi certains pays ont réussi mieux que d'autres ? Et quelles conclusions devons-nous en tirer ? Que la mondialisation est là mais qu'elle prendra la forme que nous lui donnerons.

Certains pays sont parvenus à s'intégrer dans l'économie mondiale, avec tous les avantages et inconvénients que cette exposition accrue à la mondialisation peut leur apporter. L'insertion commerciale a contribué à leur croissance économique. Ce qui ne veut pas dire que l'ouverture commerciale induit par elle-même le développement, ni même la croissance économique. Le processus est bien plus complexe que cela.

Beaucoup d'autres éléments sont nécessaires à la réussite d'une politique de développement. En premier lieu, une volonté de la part des acteurs nationaux qui se traduit par de bonnes politiques internes ; la transparence de l'environnement législatif ; un cadre légal et institutionnel performant qui garantisse transparence et cohérence ; des infrastructures de transport et de télécommunication de bonne qualité ; un service public fiable ; une main d'oeuvre bien formée ; et, bien sûr, une politique commerciale bien pensée, adaptée au pays ou à la région qu'elle sert.

C'est l'ensemble de tous ces éléments, qui sont autant de leviers pour la bonne marche de l'économie, et partant de la stabilité, mondiale, que j'appelle « la mondialisation maîtrisée ». C'est cette forme que doit prendre la mondialisation : ni fermeture des frontières, ni protectionnisme désuet, ni dérégulation débridée. Et l'Europe a une responsabilité capitale dans le succès de cette démarche. C'est lorsque l'on est sur d'autres continents que l'on prend conscience de la responsabilité majeure de l'Europe dans la promotion de ces règles du jeu globales, et de l'attente exprimée vis-à-vis de notre continent, perçu comme le laboratoire de gouvernance de la mondialisation. Mais nous ne pouvons pas nous contenter

de contribuer à l'élaboration des règles globales. Nous devons aussi faire en sorte que chacun retire le maximum de gains possibles de la mondialisation.

Comment réussir ? C'est tout l'enjeu du nouveau programme de négociation commerciale multilatérale lancé à Doha en novembre dernier.

Nous nous sommes donnés deux objectifs ambitieux : l'intégration harmonieuse des pays en voie de développement dans le commerce mondial ; et la maîtrise de la mondialisation des échanges, par l'articulation de l'ouverture des marchés de biens et de services et l'élaboration de règles équitables.

Nous partons du postulat que, oui, le commerce peut, et doit, être un instrument au service du développement. C'est pourquoi la dénomination du nouveau cycle est « l'agenda pour le développement de Doha ». Ceci n'est pas juste un slogan : prenez dix minutes pour parcourir la déclaration de Doha – qui, pour une fois, est lisible !- et rendez-vous compte par vous-même qu'elle nous oblige et exige des résultats.

Comment le commerce peut-il alors aider au développement ?

Pour commencer, prenons la question concrète de l'accès aux marchés des pays développés. Les pays en voie de développement doivent pouvoir accéder à nos marchés sans obstacles, surtout pour les produits dans lesquels ils possèdent un avantage comparatif sur les marchés mondiaux. L'initiative « Tout sauf les Armes » que l'Union européenne a lancée en 2001 a pris particulièrement en compte cet enjeu : elle supprime en effet tous les quotas et toutes les barrières tarifaires pour toutes les importations (sauf les armes) des pays les moins avancés.

Se donner pour objectif le développement suppose également la mise en place de nouvelles règles. Un exemple assez classique peut illustrer mon propos : sans règles pour encadrer la concurrence, les pays en développement seraient rapidement acculés par des cartels tout puissants. Améliorer l'accès au marché c'est donc très bien, organiser le cadre des échanges en prenant en compte la situation des différents partenaires c'est mieux. C'est la raison pour laquelle nous, européens, nous pensons que Doha doit lier ensemble accès aux marchés et règles nouvelles. La circulation et le code de la route.

Ces règles nouvelles doivent être adaptées aux réalités des pays en voie de développement qui ne peuvent jouer jeu égal avec les pays développés et des géants comme les US ou l'Union européenne, au risque d'être balayés. Un mécanisme, largement soutenu par l'Union européenne, a été imaginé pour prendre en compte ces différences de niveau de développement. Il est désigné, dans le jargon de l'OMC, sous le vocable de Traitement spécial et différencié. Il permet par exemple de garantir des périodes de transition aux pays en développement, des formes de dérogation temporaire dans leur calendrier de mise en oeuvre des règles négociées à l'OMC. L'idée n'est pas de créer un système OMC à deux vitesses mais bien de donner aux pays qui en ont le plus besoin les moyens d'assurer leur intégration dans le système économique mondial.

Vous comprenez mieux maintenant pourquoi je pense que le commerce peut être un instrument efficace, à certaines conditions, pour atteindre l'objectif du développement. Et pourquoi l'Union européenne attache une importance très particulière au programme de négociation de Doha : ce programme doit permettre de construire ces conditions.

Une dernière chose encore, avant de clore sur les aspects multilatéraux de Doha : la question du calendrier. Les cycles précédents furent lents, avec des moments de stagnation. Le cycle précédent dit de l'Uruguay a mis 7 ans à se conclure. Or, si nous

voulons que le cycle de Doha soit un véritable instrument pour le développement, il doit être conclu rapidement, et respecter le calendrier fixé à la fin 2004.

D'ici 2004, il nous faut faire des progrès dans des domaines fondamentaux pour les pays en voie de développement.

La première des échéances est fixée à la fin de cette année. Elle concerne les accords sur la propriété intellectuelle. L'Union européenne veut garantir leur compatibilité avec un véritable accès aux médicaments pour les pays pauvres frappés par le fléau du Sida, de la tuberculose et de la malaria.

Au printemps de l'année prochaine, nous devons discuter des progrès réalisables en matière d'échanges de produits manufacturés (qui représentent 70% des exportations des PVD), en matière d'échanges agricoles et en matière d'échange de services.

Un mot sur la proposition de l'union européenne concernant l'industrie : nous avons présenté des offres ambitieuses. Une attention particulière a été portée sur le secteur textile qui, je le sais, vous intéresse au premier chef.

Notre stratégie est celle de l'ouverture contre l'ouverture. Nous sommes conscients de la pression croissante de la concurrence internationale due aussi bien à l'élimination graduelle des contingents convenue à Marrakech en 1994 qu'à l'évolution rapide de la production et des marchés. Nos propositions dans les négociations de Doha demandent l'élimination des pics tarifaires et une harmonisation vers les taux les plus bas appliqués par l'UE. Le secteur textile devrait y gagner.

Nous avons ainsi décidé de prendre le taureau par les cornes et d'envisager la possibilité d'ouvertures supplémentaires, si, en contrepartie, les pays tiers ouvrent eux-mêmes leurs marchés.

En complément à ces négociations multilatérales, les efforts de l'Union pour maîtriser les effets de la globalisation passent par la signature d'accords commerciaux bilatéraux ou régionaux. Elle a ainsi développé des relations privilégiées avec l'Amérique Latine ou la zone Euro-Méditerranéenne, et des relations de partenariat avec les pays de l'Afrique, Caraïbe et Pacifique (dits ACP).

La Commission européenne attache et attachera la plus grande importance au partenariat avec l'Amérique Latine et nul ne peut douter du rôle clef joué par l'Espagne et le Portugal pour relancer les relations entre l'Europe et l'Amérique Latine. La cause « latine » l'a emportée aux yeux des 15 Etats membres ! J'ai d'ailleurs pu le constater au début de mon mandat de Commissaire quand nous avons conclu la négociation d'une Zone de Libre Echange avec le Mexique fin 1999. Le soutien des 15 a été unanime et obtenu très rapidement. C'est le même esprit qui a régné lors de la signature de l'accord d'Association entre l'UE et le Chili, le 18 novembre dernier.

Comme vous le savez, dans nos relations avec l'Amérique Latine nous avons une vision de « région à région ». Désormais, aucun pays ne peut agir seul. Sa réussite est déterminée par sa capacité d'entrer en interaction avec le reste du monde. D'où notre attachement au soutien de l'intégration régionale que ce soit par le biais du Mercosur, du Pacte Andin, du processus de San José avec l'Amérique Centrale ou bien du Groupe de Rio.

Pourquoi nous intéressons-nous autant au Mercosur ? Parce que la croissance du tout sera plus forte que la somme de ses parties, et créera des débouchés pour les exportations de l'UE et des opportunités pour nos investissements. L'accès au marché unique européen leur permettra d'exporter leurs produits chez nous. En outre, l'intégration régionale aide à la

stabilité politique et à la sécurité plus que ne pourrait le faire une protection extérieure. Elle peut, enfin, fournir un cadre de discipline macroéconomique qui serait bienvenu.

Mais surtout le Mercosur constitue un nouveau pilier d'un monde multilatéral et multipolaire. En négociant avec l'UE en tant que groupe, le Mercosur renforce le caractère multipolaire du système international.

C'est cette vision d'intégration économique régionale qui est au coeur du processus de Barcelone – et ce n'est pas par hasard si les pierres pour la construction de ce pont entre la rive nord et sud de la Méditerranéenne ont été posées à Barcelone! La grande zone Euro-Méditerranéenne de libre-échange, qui ira de l'Espagne à la Syrie, de la Finlande à l'Algérie est également une réponse aux défis de la globalisation ainsi qu'une volonté de rétablir les bases de nos relations avec ces pays. C'est en effet le ticket d'entrée de cette région dans une mondialisation maîtrisée.

La zone Euromed offre un vaste marché pour les entreprises européennes, et notamment celles de Catalogne, dans des secteurs comme le textile et l'habillement où de nombreux investissements ont été faits. Elle constitue en contrepartie une opportunité d'investissement, d'emploi et de création de richesses pour les pays méditerranéens, confrontés aux défis de la modernisation des structures de production et du développement économique. Nous travaillons ensemble pour créer des règles permettant à tous de bénéficier des avantages de l'ouverture de nos marchés.

En mai 2001, nous avons décidé de nous attaquer à l'harmonisation des règles d'origine ainsi qu'à la mise en place d'un système de cumul paneuroméditerranéen permettant une circulation harmonieuse des matières premières et des produits finis entre l'Union européenne, la rive sud de la Méditerranée, les pays d'Europe centrale et orientale et les autres pays européens de l'AELE (Islande, Liechtenstein, Norvège et Suisse). L'absence, à l'heure actuelle, d'un système harmonisé de règles d'origine interdit toute stratégie industrielle globale dans les secteurs où la spécialisation internationale des activités est nécessaire, comme le textile et l'habillement.

En harmonisant les règles d'origine sur une base régionale, nous donnerons une bien plus grande visibilité aux investissements et permettrons ainsi le développement d'une filière textile plus complète dans la zone.

Mon objectif est de mettre rapidement en place un tel système. Tous les spécialistes nous disent que cela permettrait de développer davantage le secteur textile en Europe ainsi que celui du bassin méditerranéen. Je rappelle que ce secteur représente à lui seul près de 7.500 entreprises, 270.000 emplois directs et 100.000 indirects en Espagne, la Catalogne couvrant 40% du total.

Nous avons par ailleurs décidé de nous attaquer en priorité à la question des services qui sont, pour beaucoup de pays méditerranéens, un gisement de développement potentiel important, qu'il s'agisse du tourisme, mais aussi des télécoms ou des services financiers pour lesquels la qualité des réseaux et le niveau de formation des cadres peuvent permettre à cette région de jouer un rôle significatif.

Enfin, dans notre programme de travail figure également la réduction des obstacles au commerce par la facilitation des échanges grâce à la simplification des procédures douanières ou l'harmonisation des règles et standards. Les coûts des transactions peuvent représenter entre 2% et 4% de la valeur des marchandises ; c'est donc une priorité pour le business de deux cotés de s'y attaquer.

Permettez-moi, pour terminer, de dire un mot sur nos relations avec les pays de l'Afrique, Caraïbe et Pacifique. Le 27 septembre dernier, l'UE s'est lancée dans la négociation des Accords de partenariat économique (APE) avec les pays ACP. Le développement économique des pays ACP est lui aussi étroitement lié à un processus d'intégration régionale viable. Le premier but des APE sera donc de créer des marchés plus grands et plus attractifs pour les investisseurs, aussi bien locaux qu'étrangers. En ce sens les APE agiront comme une insertion meilleure dans l'économie mondiale. Appui bilatéral pour une meilleure intégration des ACP dans le marché mondial. Notre démarche a un objectif clair. Les Accords de Partenariat ne visent pas seulement à organiser l'ouverture des marchés; ils ont pour vocation d'être des instruments du développement.

## Conclusion

La maîtrise de la mondialisation est donc l'affaire de tous, en particulier des responsables d'entreprises. Vous êtes, autant que les responsables politiques ou les dirigeants d'ONG, les citoyens du monde.

La mondialisation sera ce que nous en ferons, ce que vous en ferez, et la construction européenne, une fois de plus, peut être votre outil, comme celui de beaucoup d'autres. A nous de la faire progresser collectivement, sur la base d'un de ces contrats collectifs dont l'Europe a parfois le secret. A nous d'agir pour que la mondialisation soit réellement au bénéfice de tous.

Gracias por su atención