



# FICHE PRATIQUE LA POLITIQUE COMMERCIALE COMMUNE



L'Union Européenne est la première puissance commerciale au monde. Elle représente 18% du volume total des importations et des exportations, devant les Etats-Unis (16%) et le Japon (10%). Pour défendre ses intérêts commerciaux, elle s'est dotée d'une politique commerciale commune qui relève pour l'essentiel de la compétence exclusive de l'UE.

## Objectifs et procédures

C'est en 1968 que les droits de douane et les restrictions tarifaires ont été définitivement abolis entre les Etats membres de la Communauté européenne. Parallèlement un tarif douanier commun (ou tarif extérieur commun, TEC) est mis en place, créant de facto une préférence communautaire. La politique commerciale devient alors une compétence exclusive de l'UE, au même titre que la politique agricole, la politique monétaire, la préservation des ressources halieutiques ou la politique de la concurrence.

Avant la fin de la période de transition en 1968, la Communauté avait participé aux négociations du Kennedy Round sous l'égide du GATT et à la conclusion de plusieurs accords bilatéraux. Cantonnée initialement au commerce de marchandises et à la défense commerciale, la politique commerciale a connu une extension graduelle à l'agriculture, à l'environnement, aux investissements, etc.

### a. Les objectifs de la politique commerciale

Selon l'article 131 du Traité CE, la politique commerciale commune vise :

- *au développement harmonieux du commerce mondial,*
- *à la suppression progressive des restrictions aux échanges internationaux,*
- *à la réduction des barrières douanières.*

L'Union intervient pour assurer aux entreprises européennes des conditions propices au commerce extérieur. Elle s'assure des conditions d'une concurrence libre sur les marchés internationaux, notamment par la réduction des barrières tarifaires et non-tarifaires. Elle les défend contre les pratiques déloyales de leurs concurrents extérieurs. Elle facilite le travail des importateurs en imposant un seul régime d'importation pour tous les pays de l'UE.

### b. Les procédures de négociation

En vertu de l'article 133 du Traité CE, la Commission joue un rôle essentiel dans la conduite des négociations internationales. Cependant, ces pouvoirs sont strictement encadrés par le Conseil de l'UE où siègent les ministres des Etats membres.

Avant d'être autorisée à ouvrir des négociations commerciales avec un pays tiers ou auprès d'une organisation internationale, la Commission européenne doit soumettre des

recommandations au Conseil. C'est ce dernier qui l'autorise ou non à ouvrir les négociations et qui s'assure qu'elles sont compatibles avec les politiques et les règles de l'UE. Il lui adresse ainsi un véritable mandat de négociation, adopté à la majorité qualifiée. Toutefois, l'unanimité est requise pour trois domaines :

- le domaine des services, de la propriété intellectuelle et des investissements directs à l'étranger quand certaines dispositions exigent l'unanimité des membres ;
- le domaine des services culturels et audiovisuels en vertu de l'exception culturelle ;
- le domaine des services sociaux, éducatifs et de santé.

Ensuite, la Commission négocie seule les accords internationaux. Elle les conduit en consultant et en informant un comité spécial, dit « Comité 133 ». Les membres de ce comité représentent les Etats membres et veillent au respect des directives et des recommandations du Conseil. Le « Comité 133 » se réunit chaque semaine soit en formation titulaire, avec les directeurs généraux du commerce extérieur des Etats membres, soit en formation sectorielle (textile, services, acier, etc.).

Aucune consultation du Parlement européen n'est prévue mais depuis un accord-cadre signé avec la Commission en 2000, l'exécutif européen s'est engagé à le tenir informé du déroulement et de la conclusion des négociations internationales.

A l'issue des négociations, c'est le Conseil de l'UE qui signe et ratifie les accords.

Le **Traité de Lisbonne**, s'il est ratifié par l'ensemble des Etats membres, ne modifiera qu'à la marge les dispositions actuelles. Il permettra toutefois de clarifier certains articles et certaines procédures. La place du Parlement sera réaffirmée ainsi que le caractère exclusif de la compétence de l'UE en matière de politique commerciale.

## Les politiques de défense commerciale

La politique commerciale commune est conçue comme une politique de défense commerciale, fondée sur la notion de préférence communautaire, et qui doit permettre à l'UE de se défendre contre les pratiques déloyales et anticoncurrentielles de ses partenaires.

### a. Le tarif extérieur commun

Le premier instrument de défense est le **tarif extérieur commun** (TEC). Il précise le montant des droits de douane en fonction des produits et s'applique à tous les Etats membres. Du fait des négociations multilatérales successives, il atteint aujourd'hui un niveau moyen très bas pour les importations industrielles<sup>1</sup> (environ 4%).

<sup>1</sup> Pour plus d'information, la Commission a mis en place une base de données pour les tarifs douaniers : [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/common/databases/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/databases/index_fr.htm)

## b. Les mesures de défense commerciale

---

Elles permettent de protéger l'économie des Etats membres des pratiques déloyales des partenaires commerciaux. Ces mesures peuvent prendre la forme de :

- suspension ou retrait de toute concession issue de négociations de politique commerciale ;
- relèvement des droits de douane existants ou institutions de toute autre imposition à l'importation ;
- restrictions quantitatives ou toute autre mesure modifiant les conditions d'importation ou d'exportation ou affectant autrement les échanges avec le pays tiers concerné.

Le règlement de l'OMC autorise les mesures de défense commerciale mais peut obliger l'UE à avoir recours à l'**organisme de règlement des différends** pour arbitrer les litiges qui l'opposent à un ou plusieurs membres de l'organisation internationale. L'UE ne fait usage de ce mécanisme qu'après avoir épuisé toutes les autres voies de recours.<sup>2</sup>

Les mesures de défense commerciale sont de trois types :

- Les **mesures de sauvegarde**, utilisées lorsque l'augmentation des importations menace sérieusement l'industrie européenne. Après une enquête diligentée par la Commission de sa propre initiative ou de celle d'un Etat membre, les mesures de sauvegarde sont prises au cas par cas de manière proportionnée. Ce fut le cas pour les quotas d'importation sur le textile chinois en 2005. Il peut également s'agir de mesures de surveillance comme pour l'acier.<sup>3</sup>
- Les **mesures anti-dumping** interviennent lorsque le prix de vente d'un produit est inférieur dans le pays du producteur que sur le marché européen et que les producteurs européens sont alors directement menacés. Dans ce cas, la Commission instruit les plaintes et impose des mesures provisoires ou définitives dans le cas du charbon et de l'acier. Pour les autres produits, c'est le Conseil des ministres qui est compétent pour fixer des mesures définitives.<sup>4</sup>
- Les **mesures anti-subsidion** ont été introduites par l'accord OMC de Uruguay Round de 1995, incorporées la même année dans le droit communautaire. Par subvention, l'UE entend les contributions financières accordées par l'Etat tiers à l'entreprise exportatrice. Elles peuvent prendre la forme d'aide directe, de subvention ou de fourniture d'un bien ou d'un service à un prix subventionné. Toutefois les aides à la recherche, aux régions désavantagées ou pour la protection de l'environnement sont autorisées.<sup>5</sup>

L'UE a également mis en place en 1995 un **règlement sur les obstacles au commerce**<sup>6</sup> (ROC) qui permet à toute entreprise, ou association professionnelle, de signaler à la Commission les barrières commerciales qui limite son accès au marché d'un pays tiers ou d'un pays membre de l'UE. L'exécutif européen peut ensuite diligenter une enquête et faire pression pour l'élimination de cette entrave<sup>7</sup>.

---

<sup>2</sup> [http://ec.europa.eu/trade/issues/respectrules/dispute/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/respectrules/dispute/index_en.htm)

<sup>3</sup> Règlement (EC) 3285/94 (pour les membres de l'OMC) et 519/94 (pour les pays non-membres de l'OMC).

<sup>4</sup> Pour plus d'information : [http://ec.europa.eu/trade/issues/respectrules/anti\\_dumping/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/respectrules/anti_dumping/index_en.htm)

Voir aussi : règlement 384/96

<sup>5</sup> [http://ec.europa.eu/trade/issues/respectrules/anti\\_subsidy/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/respectrules/anti_subsidy/index_en.htm)

<sup>6</sup> Règlement du Conseil N°3286/94

<sup>7</sup> Guide disponible sur [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/april/tradoc\\_122568.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/april/tradoc_122568.pdf)

## La négociation d'accords commerciaux

### a. Les accords multilatéraux dans le cadre de l'OMC

L'Union européenne est actuellement engagée dans un cycle de négociations commerciales, baptisé cycle de Doha. 149 Etats participent aux discussions qui portent sur la réduction des droits de douane pour les biens et les services (à l'exception de l'audiovisuel, de la santé, des services publics, etc.) ainsi que sur la régulation des échanges commerciaux (environnement, développement durable, accès aux médicaments).

A la demande de l'Union européenne, la problématique du développement économique est également au centre des négociations. Il s'agit de promouvoir une ouverture asymétrique des marchés et un traitement spécial et différencié en faveur des pays les plus pauvres (PMA).

Lancées à Doha en 2001, les discussions ont connu une pause suite à l'échec de la conférence ministérielle de Cancun en 2003. En 2004, un accord intérimaire a permis leur relance. Toutefois après avoir obtenu des avancées lors de la conférence ministérielle de Hong-Kong en 2005, les négociations sont suspendues depuis 2006.

### b. Les accords bilatéraux de libre-échange

Tout en donnant la priorité aux négociations bilatérales, l'Union européenne a négocié ou négocie actuellement des accords bilatéraux avec de nombreux partenaires économiques. Des accords de libre-échange ont d'ores et déjà été signés avec l'Association Européenne de Libre Echange (AELE : Norvège, Islande, Lichtenstein), l'Espace Economique Européen (EEE : AELE + Suisse) et les pays du Conseil de Coopération du Golfe.

L'UE négocie toujours avec les pays méditerranéens (processus de Barcelone), le Mexique, le Chili, l'Afrique du Sud, le Mercosur, la Communauté Andine des Nations, le Système d'Intégration centraméricain, l'Inde et l'ASEAN.

## La politique commerciale au service du développement

La politique commerciale commune répond aussi à des objectifs en matière de développement et coopération. Plusieurs accords préférentiels soutiennent le développement commercial et économique des pays du Sud.

- Par l'accord de Cotonou conclu en 2000 (qui fait suite aux conventions de Yaoundé et de Lomé), l'Union européenne a développé une stratégie propre avec 77 partenaires du groupe **des pays ACP** (Afrique – Caraïbes – Pacifique). Cette politique repose sur un dialogue politique permanent (notamment par l'intermédiaire d'une assemblée parlementaire commune), sur des échanges commerciaux et sur une coopération au développement par les financements du **Fonds européen au développement (FED)**.

Du fait des nouvelles règles de l'OMC, le système des préférences commerciales non-réciproques est aujourd'hui remis en cause. De nouveaux accords commerciaux, les **accords de partenariat économique (APE)** doivent donc être conclus entre l'UE et les pays ACP. Ces APE seront basés sur l'ouverture réciproque des marchés ainsi que sur la régionalisation des économies du Sud. Les pays ACP sont encouragés à signer les APE dans le cadre des 6 organisations régionales dont ils sont membres (SADC pour les pays d'Afrique du sud, CARIFORUM pour les pays caribéens, UEMOA pour l'Afrique de l'ouest, la CEMAC pour l'Afrique centrale, EAC pour l'Afrique de l'est, et la région pacifique).

- Le **système des préférences généralisées**<sup>8</sup> (SPG) donne accès en franchise de droit de douane ou à taux réduit au marché communautaire pour la plupart des produits exportés par les pays en développement et les pays en transition. Parallèlement au régime général, l'UE a mis en place un SPG+ qui octroie des bénéfices supplémentaires aux Etats qui appliquent certaines normes internationales : droit des travailleurs, protection de l'environnement, lutte contre les drogues et bonne gouvernance<sup>9</sup>.
- L'initiative « **tout sauf les armes** » (TSA<sup>10</sup>) adoptée en 2001 donne accès de manière permanente, sans droit de douane ni quota, au marché communautaire pour les produits exportés par les 49 pays les moins avancés (avec une période de transition jusqu'en 2009 pour le riz et le sucre).

## Pour plus d'informations

- Le site internet de *Toute l'Europe*  
<http://www.touteleurope.fr/fr/union-europeenne-en-action/les-politiques-europeennes/commerce-exterieur.html>
- Le site internet de la DG Commerce extérieur de la Commission européenne  
[http://ec.europa.eu/trade/issues/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/trade/issues/index_en.htm)
- Le site de la représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne  
<http://www.rpfrance.eu/spip.php?article604>

**Contactez-nous !**

Antoine CAPLAN

[a.caplan@acfc.cci.fr](mailto:a.caplan@acfc.cci.fr)  
+32 (0)2 221 04 21

<sup>8</sup> La mise en œuvre du SPG repose sur un règlement (CE) n° 980/2005 du Conseil adopté le 27 juin 2005.

<sup>9</sup> Décision de la Commission 2005/924/EC

<sup>10</sup> Règlement EC 416/2001