



COMMERCE INTERNATIONAL : L'EUROPE PROTÈGE-T-ELLE ?

REGARDS CROISÉS
DE PASCAL LAMY ET MOGENS PETER CARL

■ ENTRETIEN RÉALISÉ PAR ELVIRE FABRY

**EUROPE PUISSANCE
DE VALEURS**

#COMMERCE

#MONDIALISATION

COMMERCE INTERNATIONAL : L'EUROPE PROTÈGE-T-ELLE ?

**REGARDS CROISÉS
DE PASCAL LAMY ET MOGENS PETER CARL**

**ENTRETIEN RÉALISÉ PAR ELVIRE FABRY,
CHERCHEUSE SENIOR À L'INSTITUT JACQUES DELORS**

PASCAL LAMY



Pascal Lamy, ancien élève d'HEC, de Sciences Po et de l'ENA, a commencé sa carrière dans la fonction publique française, à l'Inspection générale des finances et au Trésor. Il fut conseiller du ministre de l'économie et des finances, Jacques Delors, et du premier ministre, Pierre Mauroy. À Bruxelles de 1984 à 1994, il exerce les fonctions de directeur de cabinet du Président de la Commission européenne, Jacques Delors, dont il est le Sherpa au G7.

En novembre 1994, il rejoint au Crédit Lyonnais la nouvelle équipe chargée de son redressement. Il devient ensuite le directeur général de la banque présidée par Jean Peyrelevalde. Après la privatisation du Crédit Lyonnais en 1999, Pascal Lamy devient commissaire européen en charge du commerce international, fonction qu'il occupe durant le mandat de la Commission présidée par Romano Prodi jusqu'en novembre 2004. Entre 2005 et 2013, il est directeur général de l'Organisation Mondiale du Commerce. Il est président emeritus de l'Institut Jacques Delors.

MOGENS PETER CARL



Mogens Peter Carl quitte le Danemark très jeune pour poursuivre une carrière internationale. Après Sevenoaks School, il obtient un M.A. à l'Université de Cambridge, suivi d'un MBA à l'INSEAD. Haut fonctionnaire à l'OCDE et Senior Economist à la Banque Mondiale, la plus grande partie de sa carrière se déroule à la Commission européenne où il gravit les échelons pour devenir directeur général du commerce. Ensuite, il devient directeur général de l'environnement, se focalisant

sur la lutte contre le changement climatique et la création du système européen d'émission (ETS). Il quitte la Commission en 2008 pour rejoindre J-L Borloo, alors Ministre d'Etat de l'énergie et de l'environnement, comme représentant pour l'Europe. En 2009, il quitte ses postes officiels et poursuit diverses missions de conseil dans les domaines du commerce international et de l'environnement. Il est Senior Counsel auprès de GIDE et Président de l'association, « IP Europe » qui promeut l'investissement dans la R&D de l'industrie européenne.

ELVIRE FABRY



Elvire Fabry¹ est chercheuse senior chargée de la politique commerciale, à l'Institut Jacques Delors. Elle est auteure notamment de : « Brexit : transition mode d'emploi » (avec Marco de Toffol, février 2018, Institut Jacques Delors), « Protéger sans protectionnisme » (11 juillet 2017, IJD), « Trump trade : plus de peur que de mal ? » (21 avril 2017, IJD), « Peur du TTIP, de la mondialisation ou d'un déclassement de la classe moyenne ? » (3 mai 2016, IJD), « La réalité

de la précaution : analyse comparative UE- USA » (avec Giorgio Garbasso, juillet 2014, IJD).

1. Elvire Fabry remercie vivement Marco de Toffol, assistant de recherche à l'Institut Jacques Delors pour sa contribution à la réalisation de cet entretien.

INTRODUCTION

La conduite de la politique commerciale européenne, longtemps perçue comme l'affaire des technocrates et des experts, est devenue un enjeu de débat public qui mobilise la société civile et suscite les passions. Sa finalité et son efficacité sont contestées, et avec elles la légitimité de l'élaboration de cette politique, des mandats de négociation et des procédures de ratification. Pascal Lamy et Mogens Peter Carl ont l'un et l'autre le recul de plusieurs décennies de conduite de la politique commerciale au niveau européen et au niveau multilatéral. Ils ont même travaillé ensemble lorsque le premier était commissaire européen au commerce (2000-2004) et le second directeur général de la DG Commerce de la Commission européenne (2000-2005). Ils comparent, souvent confrontent, leurs analyses, opinions et convictions lors de cet entretien mené à la lumière de ce qui s'est passé depuis lors.

1 . LA CONTESTATION DE LA MONDIALISATION

Quel jugement portez-vous aujourd'hui sur l'effet de redistribution du commerce international sur l'emploi, qui est au cœur de cette contestation ?

Pascal Lamy : La mondialisation, comprise, selon David Ricardo et Joseph Schumpeter, comme un processus d'intensification des échanges fondé sur l'exploitation des avantages comparatifs et la multi-localisation des processus de production des biens et de services, est un processus efficace et douloureux : « ça marche parce que ça fait mal » et « ça fait mal parce que ça marche ». Le problème, masqué par la contestation de la mondialisation qui n'est autre, à mon sens, que la contestation du capitalisme, est de nature sociale et non commerciale.

L'ouverture des échanges, au sens classique du terme, c'est-à-dire la réduction des obstacles qui visent à protéger les producteurs (droits de douane,



HHLA

CWL 137.3.2-16M

HOUSTON EXPRESS
HAMBURG
IMO 9284891

subventions, régulations des marchés de services, des marchés publics ...) génère des peurs et de la douleur. Selon la capacité des systèmes sociaux des pays concernés à amortir ces chocs, en traitant les enjeux de mobilité, de flexibilité, de qualification, et en mettant en place des filets de sécurité sociale, d'indemnisation du chômage, etc., cela se passe bien ou non.

Prenons l'exemple de la fin des quotas d'importations textiles, qui remonte maintenant à 2005. Elle a eu lieu après une période de transition de 10 ans qui a permis d'éviter un choc brutal. L'Europe est un cas d'école puisque c'était exactement la même politique commerciale qui a abouti à la disparition des accords multifibres et à l'ouverture des marchés de textile et d'habillement pour l'Europe, alors que les politiques industrielles et sociales sont restées nationales.

Certains pays se sont dépêchés d'arrêter de faire des chemises et se sont mis à faire des tissus techniques pour les pneus ou les tarmacs d'aéroport. D'autres se sont acharnés à faire des chemises et des chaussettes et ont plongé. Ce n'est pas dû à la politique commerciale de l'Union européenne (UE) mais à la réaction des acteurs économiques. Évidemment, lorsqu'il a fallu arrêter de faire des chemises et faire des tissus techniques pour les pneus, il a fallu former les travailleurs car ce n'est pas le même métier : ils s'y sont mis et y sont parvenus. Ceux qui ont fait des chemises bas de gamme se sont fait décimer par la concurrence chinoise et se sont retrouvés au chômage. C'est un point important qui explique beaucoup d'éléments du passé et une partie des réactions anti-mondialisation.

La critique des effets négatifs de la mondialisation s'est néanmoins intensifiée ces dernières années.

Lamy : D'un côté, la mondialisation s'est intensifiée ; de l'autre, les amortisseurs qui existaient se sont affaiblis. La mondialisation d'aujourd'hui est plus violente parce qu'elle est plus efficace, mais la crise de nos systèmes sociaux européens, même s'ils restent incomparablement supérieurs à tout ce que l'on trouve ailleurs dans le monde, n'a pas permis d'amortir le choc car le nombre des travailleurs qui ont perdu leur emploi à cause de la mondialisation, sans avoir accès à une nouvelle qualification et sans pouvoir retrouver un travail, a été trop important. L'austérité budgétaire qui a accompagné la crise de 2008 a en outre écorné une partie de nos systèmes de sécurité sociale. D'où d'ailleurs la montée de ce qu'on appelle les populismes. Si Donald Trump a été élu aux États-Unis et pas en Europe, et

si le Brexit a eu lieu au Royaume Uni et pas sur le continent européen c'est parce que les États-Unis et le Royaume Uni se caractérisent par une différence assez substantielle de système de réduction de l'insécurité sociale. Les Européens dépensent 45% du PIB en redistribution. Les Américains seulement 35%.

L'ouverture des échanges, bien que souvent douloureuse, est-elle toujours efficace ?

Mogens Peter Carl : Je m'interroge sur son efficacité, mais aussi sur sa finalité et son équité. Les théories construites par les économistes que cite Pascal sont fondées sur des hypothèses irréalistes. Elles partent de l'hypothèse de l'existence de marchés efficaces, dont l'action mène vers une distribution rationnelle des ressources, la fameuse « main invisible » d'Adam Smith. Cela pose deux problèmes. Tout d'abord, c'est faux, les marchés sont le plus souvent tout sauf « parfaits ». Ensuite cela occulte complètement l'aspect humain, éthique et social. L'air du temps, celui qui prévaut dans la plupart des chancelleries, est une version dévoyée de l'utilitarisme qui prônait le bonheur du plus grand nombre, au mépris des laissés-pour-compte.

En matière d'efficience, prenons la question classique du taux de change. Entre l'euro et le dollar, depuis quinze ans cet écart a été de 0,95 à 1,47. Soit un écart d'environ 50% qui ne doit absolument rien aux flux commerciaux et à l'économie réelle. Il est dû aux différences de taux d'intérêt, de perception du risque, etc. Le problème c'est que, pendant cette période, encore une fois sans lien avec l'économie réelle et nos échanges avec les États-Unis ou d'ailleurs avec d'autres pays qui utilisent le dollar comme monnaie d'échange, la compétitivité relative de nos entreprises européennes a été affectée, à certains moments par l'équivalent d'un droit de douane de 50%, à d'autres d'une subvention de 50%. Or l'impact sur l'économie réelle est lui bien évident et détruit toute notion d'une répartition vraiment rationnelle de la production mondiale, entre nous et les pays utilisant le dollar directement ou indirectement.

Pendant cette période, si nous osions toucher un droit de douane avec une petite réduction de 2 ou 3 %, cela provoquait des cris d'orfraie partout. Alors que faire face ce qui équivaut à un droit de douane ou de subvention de 50%, alors que les responsables de la politique commerciale n'ont pas la moindre prise sur le taux de change ? Cela et l'entrée de la Chine invalident pour moi l'argument selon lequel le « libre marché » mène à une bonne

distribution des ressources entre pays. Comment peut-on faire confiance à des marchés profondément faussés ?

Le seul cadre dans lequel on n'a pas cet effet de la volatilité du taux de change est la zone euro. Encore faut-il qu'elle soit réformée de façon à ce que ses membres ne fassent pas de dévaluation *de facto* sur le dos des autres. C'est au sein d'une Union monétaire qu'une élimination des obstacles aux échanges, accompagnée par toute une série d'autres mesures (concernant la concurrence, l'élimination des obstacles techniques, le social, la fiscalité, etc.) qu'effectivement cela peut s'avérer efficace et juste, comme on peut espérer que cela a été le cas en Europe depuis 1958.

Lamy : Sur le taux de change, je ne suis pas d'accord pour plusieurs raisons. J'ai eu l'occasion de me pencher de très près sur ces questions quand j'étais directeur général de l'OMC, qui a un très bon service d'étude économique travaillant sur cette question. Le ministre des finances brésilien de l'époque, Guido Mantega, a inventé cette notion de guerre des monnaies (*currency war*) en estimant que puisque la monnaie brésilienne s'était fortement dévaluée, il fallait compenser cela par des augmentations de droits de douane, sans quoi ce serait très mauvais pour l'industrie brésilienne. On a regardé cela de très près à l'époque et les calculs ont confirmé ce que nous savons depuis toujours : les taux de change n'ont pas d'impact à moyen-long terme sur la position de compétitivité relative des pays. À court terme, il peut avoir un impact ; encore qu'il y a tout un système de mécanismes de marché, de couverture, ou un ajustement sur les marges. Cela a confirmé ce que je disais — pas quand j'étais commissaire mais par la suite — : la relation entre une économie et sa monnaie s'apparente à celle que l'on a avec son chien lorsqu'on le promène. On part toujours ensemble et on revient toujours ensemble. Pendant la promenade, le chien est parfois un peu en arrière ou un peu devant, mais c'est comme ça.

La deuxième raison pour laquelle ce problème de taux de change n'est pas si important, c'est la moindre importance de la compétitivité-prix au fur et en mesure que l'économie se dématérialise et que la consommation se symbolise : il y a de plus en plus d'éléments de compétitivité qui ne sont pas dans le prix. Donc les variations de taux de change sont à relativiser.

La troisième raison est que, à supposer que Peter Carl ait eu raison par le passé, dans un monde où le contenu en importations des exportations a augmenté de 20 à 30% par rapport au passé, l'impact d'une variation de taux de change joue beaucoup plus dans les deux sens. Car si vous

gagnez en compétitivité parce que votre monnaie se déprécie, vous perdez en compétitivité parce que le prix de vos importations augmente. Un bon exemple est celui du Japon qui s'est lancé dans une politique de flexibilisation de son taux de change qui n'a pas eu les résultats macroéconomiques escomptés, car le Japon importe beaucoup de ce qu'il exporte.

Restez-vous confiants sur les vertus du commerce international ?

Carl : Récemment à Jackson Hole (États-Unis), devant les banquiers centraux de la planète, Mario Draghi a cité un économiste hongrois, Karl Polanyi, dont je suis tenté d'adapter la citation à nos propos. Pour Polanyi, le libre-échange est à l'économie ce qu'un marteau est au bricoleur : très utile pour enfoncer un clou et potentiellement très destructeur si l'on essaye de réparer une vitre. Je suis beaucoup moins confiant que vous sur les vertus du libre-échange. Ce qui ne veut pas dire qu'il faille revenir en arrière, mais vers où aller ? Ce dont je suis convaincu c'est qu'il ne faut pas continuer sur la même lancée.

Vous disiez à juste titre que cela a été douloureux. J'ajouterais que cela a été beaucoup plus douloureux que ce que nous aurions pu penser car nous n'avions pas prévu les conséquences de l'arrivée de l'éléphant chinois sur la scène internationale. Jusque-là nous étions dans un monde assez tranquille pour les échanges internationaux et même assez rationnel. Certes, le Japon était extrêmement performant dans certains domaines et l'on se faisait concurrence entre Américains et Européens et un peu avec les pays en voie de développement. Mais il n'y avait rien de véritablement destructurant ou destructeur. Depuis 15 ans maintenant, on assiste à la destruction de valeurs, matérielle et humaine, avec l'arrivée massive d'importations en provenance d'un pays où les distorsions de prix et les subventions d'État se moquent de toute notion de libre marché, aux dépens de ceux qui ne s'en protègent pas.

Revenons à l'exemple de la libéralisation du textile et de l'habillement. Le système des quotas, qu'on avait adopté jusqu'en 2005, n'était pas si mauvais. Les Européens négociaient année après année des quotas d'importation de textile et habillement en provenance d'une cinquantaine de pays différents – comme le faisait également les États-Unis pour leurs importations. Tous les ans, on ajoutait un petit pourcentage supplémentaire et tout le monde était content. Cela avait également l'effet de maintenir une forte production de textile et d'habillement dans le nord de l'Afrique, en

Turquie et un peu en Afrique subsaharienne. Quand en 2005 est arrivé le moment où l'UE s'est engagée formellement à faire disparaître ces quotas textiles, j'ai essayé de freiner le mouvement. J'ai défendu auprès du commissaire au commerce qui vous a succédé, Peter Mandelson, l'argument que cela risquerait de fragiliser les pays en développement en général et des pays de l'Afrique du Nord en particulier, au seul profit de la Chine, et d'accélérer les mouvements migratoires vers l'Europe, déjà importants à cette époque-là. Le commissaire a été davantage convaincu par les détaillants qui lui avaient fait valoir qu'avec le textile bon marché chinois, l'on emploierait beaucoup plus de vendeurs dans leurs boutiques en Europe qu'on ne pourrait employer de personnes en produisant ces mêmes produits en Europe. La bataille était perdue et je le regrette vivement parce que c'est une première étape qui en a préfiguré bien d'autres par la suite. Je le regrette d'autant plus que les productions de textile sont parties en Chine et puis partiellement vers le Vietnam ou le Bangladesh où prévalent des conditions de travail inacceptables. On en perçoit maintenant plus clairement les conséquences sur le plan économique et social dans des pays comme ceux de l'Afrique du Nord. Je suis un patriote européen, un des rares, et je me préoccupe davantage de ce qui se passe ici et en Afrique du Nord et en Afrique en général, que je ne me préoccupe de l'Asie. Si l'on veut avoir et conduire une politique commerciale, il faut penser aux effets tous azimuts de ce que l'on met en place, sans se limiter à des considérations de court terme ou purement linéaires ou dogmatiques. Et surtout ne pas se laisser dominer par des objectifs purement commerciaux.

Lamy : Pour ce qui est du rôle de la Chine dans le textile et l'habillement, c'est en train de changer. Il est vrai que les Chinois et les pays à bas salaires ont bénéficié de cet avantage comparatif. C'était d'ailleurs assez légitime — c'était le seul qu'ils avaient à l'époque. Mais il est vrai qu'à partir du moment où les salaires chinois augmentent de 15% par an, vous venez de le dire, la production s'est déplacée de la Chine du sud vers la Chine du nord et de la Chine de l'est vers la Chine de l'ouest et puis de la Chine de l'ouest au Bangladesh, au Vietnam, au Cambodge. D'ailleurs l'économie mondiale est pleine de relocalisations dans le secteur du textile et de l'habillement — à supposer que le coût du travail soit l'essentiel dans le prix d'une consommation moyenne de textile et d'habillement. C'est vrai en bas de gamme. Ce n'est pas du tout vrai lorsque l'on augmente en gamme. Et c'est en train de s'ajuster.

Cela peut-il conduire à remettre en cause le libre-échange ?

Lamy : Lorsque j'étais commissaire européen et par la suite, je n'ai jamais parlé de libre-échange. Il n'y a pas de libre-échange. Je n'aime pas parler de rêves ou de cauchemars parce que je préfère parler de la réalité. Et la réalité, c'est l'ouverture des échanges. La question n'est pas de savoir si le paradis ou l'enfer sont bien ou mal. C'est intéressant en soi. Mais les conséquences concrètes de ce débat ne sont pas énormes. L'enjeu est plutôt de savoir si l'ouverture des échanges est bénéfique sur les plans économique et social. Et ma réponse est oui.

Carl : Ma réponse est beaucoup plus nuancée, voire sceptique. L'ouverture peut être bénéfique jusqu'au point au-delà duquel elle peut devenir destructrice. Et son effet destructeur est exacerbé lorsque vous avez une grande entité molle comme l'Union européenne face à un pays dirigiste comme la Chine.

Est-il devenu plus difficile de conclure des accords commerciaux aujourd'hui ?

Lamy : Le monde d'hier, dans lequel les obstacles aux échanges visaient à protéger les producteurs, est en train de se dissoudre dans la mondialisation et l'économie politique des négociateurs s'est profondément transformée. À l'avenir, il n'est plus très intéressant de vouloir limiter les importations. À mesure que le contenu en importations des exportations augmente — ce qui est la traduction statistique de l'expansion des chaînes des valeurs —, cibler les importations détériore d'autant la compétitivité des exportations. Or les institutions de régulation de l'échange international, qui ont pour objet d'ouvrir l'échange — c'est-à-dire d'éliminer les obstacles à l'échange —, ont été formatées dans le monde d'hier. À mesure que ce monde-là se dissout, celui des obstacles à l'échange à venir — qui est d'ores et déjà là, si l'on regarde les coûts réels des opérateurs — est un monde dans lequel les obstacles à l'échange ne sont plus des mesures qui protègent le producteur mais des mesures qui protègent le consommateur. Ou, plus exactement, les différences de mesures de protection des consommateurs. J'insiste sur le fait que ce n'est pas la mesure qui est le problème mais la différence entre les mesures, et la solution n'est pas, comme dans le vieux monde, d'éliminer la mesure ou de la réduire. En matière de précaution sanitaire et phytosanitaire, personne ne va réduire la mesure ou l'éliminer.



CDU
Eingang

TTIP =
~~Transparenz~~

TTIP =
~~Transparenz~~

TTIP =
~~Transparenz~~

TTIP =
~~Transparenz~~

TTIP =
~~Transparenz~~

**Stoppen Sie
TTIP!**

LEBES FREIHEIT - SCHNITZ KATZE
LEBES STUFE - UNIVERSUM
LEBES MÄCHEN - BACKSTAGE
LEBES KUNST - MULTICULT
LEBES WIRTSCHAFT - WIRTSCHAFT
LEBES POLITIK - CLUB
LEBES MEDIEN - AUSEISELUNG
LEBES SPIEL - EXTRA (CH)
**BANK OF DISCO
FOUR2013**

TTIP =
~~Daten~~

Si quelque chose bouge dans la précaution, c'est vers le haut. Puisque l'enjeu concerne la différence entre les mesures, l'économie politique est très différente parce que, dans le vieux monde, les négociateurs avaient les producteurs contre eux et les consommateurs avec eux. Or les producteurs se font entendre plus facilement que les consommateurs : il n'y a pas de manifestations de consommateurs pour avoir des tee-shirts moins chers. Donc c'est une économie politique très particulière. Dans le monde de la précaution c'est l'inverse. Vous avez les producteurs avec vous parce qu'ils veulent des économies d'échelle avec un niveau harmonisé par exemple d'aflatoxine autorisé dans les noisettes ou de ractopamine dans le porc. Les consommateurs s'entendent dire que c'est dangereux parce que le niveau de précaution qu'ils chérissent risque d'être négocié à la baisse.

C'est d'ailleurs à la confluence des vieilles et parfaitement légitimes réticences à la mondialisation par l'ouverture des échanges avec l'impact social que cela a, et de cette nouvelle manière d'ouvrir les échanges en réduisant les différences entre les niveaux de précaution, que s'est trouvé le TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*). Les négociateurs se sont heurtés de plein fouet à cette nouvelle économie politique. Les producteurs s'opposent à la baisse des tarifs et les consommateurs s'inquiètent parce qu'on leur dit « Attention, on va harmoniser la protection ». Et l'impression peut prévaloir, si l'on ne fait pas attention, que cette harmonisation va se faire vers le bas. Le commissaire au commerce de l'époque, Karel de Gucht a lancé cette négociation périlleuse sur le plan politique, sans s'apercevoir du champ de mines dans lequel il mettait les pieds. Il s'est heurté, en l'occurrence, aux Allemands et aux Autrichiens, qui ne sont pas des pays protectionnistes mais qui sont des pays « précautionnistes ».

Le jugement sur la manière dont cette politique commerciale est conduite est donc mitigé. Même si, pour des raisons diverses, les critiques se sont un peu calmées, bien que ce ne soit pas forcément le cas sur le CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement*) entre l'UE et le Canada. Il y a aussi d'autres composantes qui interviennent. Notamment la question de l'investissement, que l'on a accolée aux questions de commerce. C'est un choix juridiquement et techniquement parfaitement légitime. Nous avons tous travaillé pour cela. Sauf que nous n'avons pas vu à l'époque que là aussi il y avait une troisième économie politique qui entrainait en jeu avec toute une série de gens, d'assez bonne foi, qui considèrent qu'il est inadmissible que des entreprises puissent attaquer des États devant les

tribunaux. Cela se passe tous les jours, mais ils l'ont découvert à l'occasion de la négociation bilatérale de l'UE avec le Canada. C'est un troisième problème qui a, en quelque sorte, renforcé cette sensibilité croissante que vous évoquez.

Mais il faut regarder de plus près si effectivement, dans l'ancien monde, la politique commerciale de l'Union a ouvert les échanges dans l'intérêt de l'UE, et si dans la partie précaution qui ne se négocie pas, on avance vers une forme de convergence vers le haut, ou non au bénéfice des producteurs de l'UE.

Carl : Il est devenu beaucoup plus difficile de conclure des accords parce que « les gens » ont pu mesurer l'impact de ce qui a été fait, depuis disons 1990, en matière d'ouverture des échanges. Ils ont compris, de façon diffuse, qu'il n'y avait plus de pilote dans l'avion, que leur avenir et celui de leurs voisins dépendaient de décisions prises à vingt mille lieues de là, par des gouvernements étrangers, par des forces obscures du « marché » sur lesquelles ils n'ont aucune prise. Les arguments avancés par les néolibéraux ne les ont pas convaincus. Je reviens à ma remarque au sujet du retour de l'utilitarisme : prétendre que tel accord est souhaitable parce qu'il mènerait à une augmentation du PNB de 1,05 % est peu crédible si on s'y connaît un peu en matière d'étude d'impact économique. Et même s'il était crédible, « so what » ? Pour savoir si tel ou tel accord est souhaitable, il faudrait examiner son impact aussi sur ceux qui en souffriraient les conséquences.

Ce qui a changé par rapport à « notre époque » est la conséquence de toute une série d'événements dont le cumul a fait basculer une partie de l'opinion, dont je suis. Il faut savoir s'arrêter avant que nous ayons perdu tout contrôle de notre avenir économique.

2 . L'ÉVOLUTION DU COMMERCE MONDIAL : « DÉMONDIALISATION » OU NOUVELLES MUTATIONS DE LA MONDIALISATION ?

L'entrée de la Chine à l'OMC a provoqué des distorsions qui étaient largement imprévues. Qu'est-ce que l'on a mal anticipé ?

Lamy : Trump considère que l'accèsion de la Chine à l'OMC en 2001 a été une erreur. Globalement, cela n'a pas été une erreur, sauf rétrospectivement sur deux points que l'on a pas réussi à régler depuis.

En premier lieu, la bataille que l'on a perdue avec l'entrée de la Chine à l'OMC, c'est la bataille que l'on n'a pas menée : celle des subventions. Pour le reste, je ne regrette rien des conditions avec lesquelles on a négocié l'entrée de la Chine à l'OMC. Notamment parce que l'on a obtenu en contrepartie, une ouverture du marché chinois, considérable par rapport à leur niveau de protection *ex-ante* et qui a énormément bénéficié aux exportateurs, que ce soient les exportateurs européens, américains ou ceux des autres pays tiers. Ils ont bénéficié d'un avantage comparatif dans certains domaines. En adhérant à l'OMC, les Chinois ont souscrit une assurance anti-protectionnisme, dont ils avaient à l'époque absolument besoin pour faire croître leur économie et qu'ils ont payé à un prix beaucoup plus élevé que n'importe quel autre pays en développement de l'époque. Je m'en suis aperçu dix ou quinze ans après : les conditions d'accès de la Chine à l'OMC ont créé un nouveau régime, qui était à mi-chemin entre celui de pays développés et celui de pays en développement, du point de vue de l'ouverture de l'économie chinoise. On a imposé à la Chine un degré d'ouverture qui était plus proche de celui des économies développées. Alors que le Brésil, l'Inde, l'Afrique du Sud et tous les autres avaient des tarifs plafond à 30 ou 40 % en matière industrielle, on a contraint les Chinois à 10%. La protection chinoise sur l'agriculture négociée en 2001 était inférieure à la protection européenne de l'époque ! Donc il ne faut pas faire comme si l'ouverture à la Chine n'avait eu lieu que d'un seul côté : ils ont fait d'énormes efforts

qui ont d'ailleurs profondément bouleversé leur propre économie avec le niveau de douleur sociale que l'on connaît, notamment dans la paysannerie. Simplement, avec leur régime politique, cela ne s'est pas trop vu.

L'erreur collective que nous avons faite — en bons négociateurs commerciaux que nous étions tous — a été de nous focaliser à l'excès sur l'accès au marché. Pour les biens d'abord, parce que c'est plus facile. Pour les services, un peu moins, parce que, même si la Chine est plus ouverte que d'autres pays en voie de développement, l'économie chinoise a été beaucoup moins ouverte en matière de services qu'elle ne l'a été pour les biens. Cela n'a pas changé depuis. La preuve que l'on a fait avaler à la Chine une pilule assez redoutable à l'époque est qu'ils ont très peu fait depuis.

On a donc fait l'erreur de ne pas resserrer les mailles du filet de l'accord anti-subsidiation de l'OMC à l'occasion de son entrée en 2001. On n'a pas anticipé qu'un jour la Chine allait devenir riche. On a pensé que c'était un pays pauvre et on a oublié que vingt ans après ils seraient riches et les moyens budgétaires dont ils disposent aujourd'hui sont un vrai problème pour nous.

Par ailleurs, même si cela paraît probablement difficile avec du recul, nous aurions dû à l'époque les faire entrer dans l'accord ouvrant l'accès aux marchés publics, comme condition de leur accession à l'OMC, quitte à les faire entrer progressivement. Ce que nous n'avons pas fait et ce qui d'ailleurs ne s'est pas produit depuis.

Compte tenu de la puissance actuelle de l'économie chinoise, il y a donc deux aberrations : le fait qu'ils puissent continuer à la subventionner, sans grosse difficulté, parce qu'une action anti-subsidiation est très compliquée à monter à l'OMC, et par ailleurs qu'ils ne soient toujours pas dans l'accord sur les marchés publics. Ce qui n'est pas normal.

On a vu la Chine telle qu'elle était sans penser suffisamment à ce qu'elle deviendrait au bout de quinze ans. Mais ce n'est seulement la responsabilité des Européens qui est en cause dans cette affaire. Ni celle des Américains ou des Japonais, ni d'ailleurs celle des Indiens ou des Brésiliens qui subissent aussi bien les conséquences des subventions chinoises. Ce n'est pas que la question ne se soit pas du tout posée à l'époque, mais les juristes nous ont expliqué que nous n'étions pas certains d'avoir le nez propre et que si l'on commençait à resserrer les mailles du filet de l'accord anti-subsidiations, peut-être que nous nous ferions également prendre dedans. On a vu la paille sans voir la poutre. En tout cas du côté américain, cela a toujours été l'argument défendu.

Carl : Le problème n'est pas que l'on ait mal anticipé cette évolution de la Chine, mais que l'on n'ait pas réagi avec les moyens qui sont à notre disposition, ici et aux États-Unis. Pourquoi ? Il y a plusieurs raisons, toutes mauvaises, qu'elles soient politiques ou économiques. Premièrement avec l'expansion foudroyante du commerce avec la Chine et l'arrivée d'importations en Europe et aux États-Unis de produits étonnamment bon marché par rapport à ce que l'on avait connu auparavant, les exportateurs, les importateurs, les transporteurs, les intermédiaires de tout genre et les revendeurs ont tous gagné beaucoup d'argent. Cette manne extraordinaire se chiffre en centaines de milliards d'euros et son impact politique a été et demeure très important : l'argent compte en politique... Cela s'applique à l'Union européenne comme aux États-Unis qui, tout compte fait, n'ont pas agi beaucoup mieux que nous.

Deuxièmement, la composition des exportations de certains États de l'UE leur a permis de tirer un bénéfice sans précédent de l'accès au marché chinois, avec des marges bénéficiaires extraordinaires. Je pense évidemment à l'Allemagne mais aussi aux pays du Nord, transporteurs maritimes et intermédiaires enthousiastes, pour ne pas parler des pays de l'Est dans lesquels la Chine manie très efficacement la carotte et le bâton. Résultat : l'Union européenne est très divisée et surtout incapable de prendre, voire majoritairement opposée, à des mesures contre les importations chinoises.

Et puis troisièmement, mes activités de conseil m'ont permis de mesurer à quel point sur les enjeux d'anti-dumping et d'anti-subsidiation, Pékin est capable d'influencer les États de l'UE, en exerçant une pression sur chacun d'entre eux et en tordant le bras aux plus petits pays tandis que, pour les plus grands, il y a toujours le risque de compromettre certaines exportations, avec des menaces directes exercées par la Chine sur les entreprises elles-mêmes. Sans vouloir verser dans le manichéisme américain, la Chine est un pays dont les « valeurs » et le système économique et politique sont tellement éloignés des nôtres que nous devons gérer nos relations avec lui d'une façon radicalement différente des relations que nous avons avec les États-Unis ou l'Inde.

Sur le protocole d'accession de la Chine et sur l'accès au marché chinois, je suis tout à fait d'accord. On a exercé une très forte pression sur la Chine, et dans le domaine agricole d'une façon, à mon sens, excessive : on les a limités, à la demande des Américains, à une subvention agricole de l'ordre de 5%.

Nous avons en revanche un désaccord lorsque vous dites que l'on n'a

pas réussi à introduire des règles suffisantes en matière de subvention. Je pense que le protocole d'accession, qui est toujours valable, n'est pas si mauvais. Ce qui a cruellement manqué depuis l'accession de la Chine, c'est-à-dire après votre départ et le mien de la Commission européenne, c'est la mise en œuvre de ce protocole d'accession, qui comporte des éléments sur les subventions, des obligations pour la Chine en matière d'alignement sur les prix internationaux, la protection de la propriété intellectuelle et toute une boîte à outils d'obligations contraignantes, qui est parfaitement utilisable et qui ne l'a pas été, ni par les Européens, ni par les Américains. Dans les deux cas, pour les raisons évoquées plus haut : les gains énormes tirés d'un T-shirt exporté de Chine à 0,50 € et vendu ici et aux US à 5 €, mais aussi par manque de courage et de volonté et de « solidarité communautaire », voire même par dogmatisme « néo-libéral ».

Tout cela explique pourquoi le protocole d'accession, qui est un acte juridique, un accord international qui lie les parties, n'a pas été utilisé. De sorte que depuis lors, nous et d'autres — pas seulement les Européens bien sûr —, sommes devenus les victimes des plans quinquennaux successifs de la Chine. Ils décrètent que d'ici à cinq ans ils veulent devenir le leader mondial dans tel et tel domaine, par exemple dans le solaire qui était un secteur très porteur en Europe sur le plan industriel jusqu'à il y a six ou sept ans. Nous sommes donc devenus les cibles de cette volonté chinoise de s'imposer dans divers secteurs, dont on trouve la liste dans les plans quinquennaux successifs. De telle sorte que même les Allemands s'émeuvent à présent du fait que les voitures électriques figurent sur cette liste. Que peut-on faire, avec 27 États membres divisés et une Commission sans pilote dans l'avion, face à ce pays centralisé qui a un système politique autoritaire, voire dictatorial, très différent de nos 27 démocraties européennes ?

Partagez-vous ce pessimisme ?

Lamy : En ce qui concerne la Chine, je suis moins pessimiste que Mogens Peter Carl. Le vrai problème est que le quantum d'ouverture de l'économie chinoise sur le plan multilatéral n'a pas varié par rapport aux engagements pris lors de leur entrée à l'OMC — en tenant compte du fait que ces engagements n'ont pas été appliqués tout de suite en 2001 puisqu'ils ont été mis en œuvre progressivement.

Sur le plan bilatéral, ils ont accepté quelques aménagements, un peu de *duty free* et *quota free* pour un certain nombre de pays en développement

mais rien de significatif par rapport à la masse de leur économie. Car il y avait des résistances internes notamment pour les services. Si la Chine est pilotée aussi efficacement que vous le dites, il y a longtemps que l'économie chinoise aurait ouvert ses services. Ils l'ont évoqué dans les plans quinquennaux mais ils ne l'ont pas fait parce qu'il y a des résistances internes à la réduction de la protection du producteur. D'ailleurs, la Chine est comme le Japon : traditionnellement les marchés des biens sont relativement ouverts et concurrentiels, et les marchés des services ne le sont pas assez. C'est le consommateur chinois qui en pâtit en matière de services : il n'a pas accès à une qualité de services qu'il serait en droit de demander au 21^e siècle pour l'argent qu'il dépense. C'est un des problèmes chinois actuels et demain ce sera un frein à la relance de la consommation intérieure. Aujourd'hui, je considère que le problème essentiel avec la Chine réside dans son protectionnisme technologique, y compris via la certification des productions de firmes étrangères sur le sol chinois.

Ce que l'on n'avait pas prévu, ce n'est pas tant la vitesse et l'impact de ces transformations que le fait que nos systèmes sociaux ne suivraient pas cette évolution. En fin de compte, l'accession de la Chine à l'OMC a été une étape d'intensification de la mondialisation dans le sens de l'intensification des flux d'échange avec les conséquences que Ricardo et Schumpeter avaient prévues. Cela nous ramène au besoin de conforter nos systèmes de réduction de l'insécurité sociale.

Carl : Nos systèmes de sécurité sociale n'ont été révisés vers le bas en Europe continentale que de façon marginale. Ce sont ces systèmes qui ont permis d'éviter la révolte autrement inévitable des chômeurs, 3,5 millions en France, 20 millions dans l'UE. Certains extrémistes décrivent cela comme une situation dans laquelle les « esclaves » (chinois) travaillent pour les chômeurs (européens). Comme d'autres caricatures, celle-ci a une part de vérité. La Chine a joué un rôle. Pour le reste, ce sont nos erreurs macro- et micro-économiques et nos erreurs en matière de politique commerciale qui sont en partie responsables. Nous achetons la paix sociale avec la sécurité sociale qui permet de continuer avec des politiques erronées.

À la montée en puissance de la Chine s'ajoute l'inquiétude d'un ralentissement de la croissance du commerce mondial qui a suscité un débat sur une possible démondialisation. Faut-il estimer que les chaînes de valeur

sont arrivées à maturité et tendent à se raccourcir, ou bien que l'on assiste à nouvelle mutation de la mondialisation ?

Lamy : Je ne crois pas à la « démondialisation ». Les raisons qui ont provoqué la mondialisation sont d'abord liées à la technologie et à l'efficacité globale du capitalisme de marché. Elles suscitent des réactions politiques et dans certains cas donnent lieu à un discours protectionniste, nationaliste, isolationniste, façon Trump ou Le Pen, mais jusqu'à présent ce protectionnisme n'a pas mordu sérieusement sur la réalité, sauf à considérer les machines à laver, l'acier ou l'aluminium comme des produits à haute valeur ajoutée. Je ne crois pas d'ailleurs que cela morde davantage sans entraîner des dégâts importants car nous sommes arrivés à un stade de globalisation qui rend la démondialisation très coûteuse : l'interpénétration des systèmes de production des biens et des services est désormais telle — cela n'était pas vrai il y a 20 ans — que de démanteler ces chaînes est désormais trop coûteux.

On en a deux exemples actuellement : le premier, le Brexit. On est en train de s'apercevoir que de sortir l'œuf de l'omelette, cela coûte. Combien ? Certains disent « je me moque de combien ça coûte parce que je suis indépendant » — à supposer que cela puisse être vrai. C'est un cas évident de démondialisation mais cela ne marche pas. En tout cas, cela ne peut se produire qu'à un coût. L'autre exemple, c'est Trump : *more bark than bite*². Au moins pour le moment. Il peut toujours faire les grands discours qu'il fait sur sa volonté de démondialiser l'Amérique et la sortir de l'omelette. Jusqu'à présent Washington n'a pris que des mesures classiques d'antisubventions et d'antidumping et de sauvegarde. La grande affaire.

Carl : Je suis tout à fait d'accord qu'il n'y a pas de démondialisation. Ceux qui le prétendent jouent avec les chiffres. Le fait qu'il y ait un petit écart négatif entre l'évolution du commerce international et celle du PIB mondial n'a pas d'importance. C'est un faux débat qui devrait être laissé aux statisticiens. La vraie question est de savoir si c'est une bonne chose que la mondialisation se poursuive comme aujourd'hui ou même qu'elle s'accélère sur fond de nouveaux accords de libéralisation des échanges ? Ma réponse est non. Il faut s'arrêter là, faire une pause permettant de remettre nos politiques internes et externes à niveau, et ne pas poursuivre aveuglément une course vers ce que les post-nationalistes considèrent comme

2. Elvire Fabry, « Trump Trade : More Bark than Bite ? », Policy paper n°193, Institut Jacques Delors, avril 2017

le nirvana d'un monde sans frontières. Malheureusement, nous autres, Européens, sommes depuis longtemps passés maîtres en théories et politiques extrémistes et le post-nationalisme et le néo-libéralisme européen perpétuent ce fâcheux penchant. J'ai l'impression que l'on est en train de faire ce qu'un dirigeant européen (dont je tairai le nom) a dit : lorsqu'on est allé trop loin, il faut savoir aller jusqu'au bout...

Quelles nouvelles évolutions de la mondialisation peuvent avoir un impact sur le commerce international ?

Lamy : Il faut s'attendre à des changements relatifs de prix du capital et du travail qui affectent la délocalisation des processus de production, les délocalisations et relocalisations continuant à se poursuivre. Si vous mettez le prix du carbone à 40 euros la tonne, la mondialisation ne sera pas la même que celle que l'on connaît aujourd'hui, mais elle sera toujours là. Ce qui va changer ce sont effectivement les prix relatifs et donc les flux des échanges. À degré d'ouverture aux échanges comparable ou non, je ne crois pas que cela change profondément les choses.

En revanche la frontière entre les biens et les services devient indétectable. Et l'impact est important car les régimes juridiques des échanges de services et des échanges de biens ne sont pas les mêmes. Par ailleurs, il y a la robotisation et l'intelligence artificielle. La manière dont les flux d'échanges se forment sont assez largement dépendants de ces systèmes et la grande nouveauté dans la mondialisation n'est pas l'intensification des échanges commerciaux mais l'intensification des échanges de données. Il n'y a actuellement de démondialisation que financière, provoquée par la crise de 2008. Par contre le volet de la mondialisation qui connaît une évolution exponentielle et qui va transformer beaucoup la manière dont on régule l'échange international, parce qu'on va devoir traiter la question des droits de propriété des données, de localisation des serveurs, etc., c'est bien celui des échanges de données. Lorsque l'on voit ce que font les Chinois en matière de contrôle des technologies d'information, on est loin de l'époque à laquelle les Chinois étaient entrés à l'OMC en acceptant les concepts occidentaux du moment. La manière dont ils traitent les réseaux sociaux nous laisse entrevoir des transformations aussi profondes que celle du passage de l'ère de la protection à celle de la précaution. Cela aura un impact important sur le jugement que l'on porte sur l'ouverture réelle du système économique.

3 . ÉVALUER LA POLITIQUE COMMERCIALE DE L'UE

Face aux grands défis que vous venez d'évoquer, comment évaluez-vous la conduite de la politique commerciale de l'Union européenne ? L'Europe est-elle la grande naïve que certains déplorent ?

Lamy : Globalement, l'Europe n'est pas plus ouverte ou moins ouverte que ses grands concurrents, le cas chinois mis à part. On n'a toujours pas résolu collectivement, au niveau multilatéral, la question de savoir si la Chine est un pays riche avec beaucoup de pauvres ou un pays pauvre avec beaucoup des riches. La réponse à cette question a beaucoup d'impact sur le régime commercial que l'on adapte à la Chine. C'est un problème sérieux. On a à l'OMC un héritage multilatéral qui est un héritage de discrimination positive pour les pays en voie de développement. Le fait que la Chine ait profité de ce système pendant longtemps et continue à s'afficher comme un pays du G77 et du G90 est un gros problème multilatéral que nous n'avons pas résolu. En dehors de cela, et étant entendu qu'on ne compare pas ces choses-là point à point, l'Europe se protège et se défend comme les autres, y compris en matière d'instruments de défense commerciale.

Prenons l'exemple de l'acier. Il est vrai que l'Union européenne engage moins de procédures de défense commerciale sur l'acier que les États-Unis. Mais il suffit d'observer que les Américains produisent un tiers de la production d'acier des Européens pour estimer que le nombre de procédures anti-dumping n'est pas forcément un bon test d'efficacité si, de toute façon, l'industrie sidérurgique ne va pas bien. Donc de ce point de vue, je pense que cette idée que l'Europe est ouverte à tous les vents et naïve ne résiste pas à l'épreuve des faits quand on mesure effectivement le degré de protection — modulo le fait qu'en matière de marché publics ou d'investissement certains États membres de l'UE vont plus loin que les concessions que nous avons faites bilatéralement et multilatéralement. Ce n'est pas encadré au niveau européen et c'est une faiblesse.

Carl : Je ne suis pas d'accord. À l'occasion d'un débat avec Hubert Védrine, ce dernier reprenait sa fameuse formule selon laquelle l'Europe était en

train de devenir l'idiot du village global et je lui exprimais mon désaccord : ce n'est pas que l'on est en train de le devenir mais qu'on est devenu l'idiot du village global ! Je force le trait, un peu...mais pas beaucoup.

La politique commerciale est un ensemble de règles, de pratiques, de positions, d'agissements qui règlent les relations économiques avec les pays tiers. Or il y a une asymétrie entre nos comportements et ceux des autres. Je l'observe de façon très concrète en matière de défense commerciale. Sans croire un instant que l'anti-dumping ou l'anti-subsidiation soient des panacées, cela reste des instruments indispensables. Or, en Europe, ils sont appliqués de façon tardive et molle, ou pas du tout. Vous avez cité la sidérurgie, pour laquelle, au bout de neuf mois de longue et pénible enquête, on applique des droits de douane contre les importations chinoises, qui ne sont que de 20% alors que les Américains sont à 150%.

Que dire du cas des panneaux solaires chinois ? Au départ, la Commission européenne avait adopté une approche intransigeante et le compromis final a contrarié les producteurs des panneaux solaires européens : est-ce un exemple de naïveté ?

Carl : Les services anti-dumping de la Commission européenne ont été réduits drastiquement en dix-quinze ans. Ce service ne comporte plus qu'une fraction de personnes par rapport aux services américains équivalents, et ceci à un moment où c'est l'inverse qui aurait dû être fait. C'est du désarmement unilatéral et l'histoire en a connu d'autres, avec les effets que nous connaissons.

Sur les panneaux solaires, la Commission avait conclu à l'existence de dumping et de subventions aux producteurs chinois de panneaux solaires et avait proposé des droits compensatoires d'environ 100%. Elle a d'abord perdu la bataille devant les États de l'UE car les Chinois ont obtenu de gré ou de force une majorité contre les mesures proposées par la Commission. Celle-ci se heurtait à l'opposition de l'Allemagne, pays où est établie la plus grande entreprise européenne du secteur, SolarWorld, parce que Merkel voulait vendre encore quelques Airbus à la Chine. La Commission a donc mis en œuvre un système bancal qui ne fournissait aucune protection réelle et qui a été allègrement contourné par les Chinois. Est-ce qu'on a des moyens efficaces de contrôle, de mise en œuvre, et la volonté de les utiliser ? La réponse est tout simplement non.



Lamy : Personne n'a un système de défense commerciale imperméable. Et la Commission vient d'obtenir une amélioration notable avec le nouveau régime anti-dumping qui a été approuvé par le Conseil et par le Parlement européen. Mais il y a une question stratégique derrière cela. Quand on est aussi pro énergies renouvelables que les Européens, ne faut-il pas se réjouir que ce soit devenu un marché « commoditisé » – sur lequel le prix est quasiment l'unique critère d'achat – et que cela crée beaucoup d'emplois dans les services ? Est-ce que le photovoltaïque est une industrie stratégique aujourd'hui ? Je n'en suis pas certain.

Carl : Le photovoltaïque, et d'autres industries du même genre, est certainement « stratégique ». Il s'agit du secteur le plus porteur et le plus capable de devenir compétitif en matière de production d'énergie renouvelable. L'UE, la France, l'Allemagne et l'Italie ont beaucoup investi en matière de R&D dans ce secteur et nos entreprises sont parfaitement capables de produire du solaire avec la technologie la plus avancée. Il est vrai que nos coûts de production sont et seront un peu plus élevés, surtout si l'on ne la protège pas contre les subventions chinoises (comme le font les États-Unis et l'Inde). Et après ? Ce n'est pas cela qui devrait dicter notre politique pour un secteur essentiel pour notre avenir énergétique. Or, on a l'impression, ici encore, que la décision a été prise – « par qui et comment ? », on ne sait pas – d'abandonner ce secteur.

Vous avez utilisé le terme « asymétrie », terme très souvent utilisé pour décrire l'ouverture de l'Europe aux investissements directs étrangers par rapport au degré d'ouverture d'autres pays, notamment la Chine. Ces dernières années, on a vu une multiplication de rachats d'actifs stratégiques européens par des investisseurs chinois. Comment évaluez-vous la politique européenne sur cette question ?

Carl : Nous sommes une auberge espagnole. On a décidé vers 1990 d'ouvrir l'UE aux investissements directs étrangers mais on n'a pas su se mettre d'accord sur un régime quelconque en matière de *inward investment*. C'est d'ailleurs un phénomène plus général : on n'a jamais pu se mettre d'accord sur une différenciation entre l'ouverture interne aux autres États membres de l'UE et l'ouverture aux pays tiers. Le même constat s'applique aux marchés publics. On n'a pas pu le faire parce que les uns et les autres refusent de se plier à une discipline communautaire, étant devenus ce que les Italiens appellent des *esterofili*, préférant l'étranger, ou en l'occurrence le non-communautaire. Ce qui est proposé par la Commission est trop faible. La

véritable substance y manque car elle sait qu'elle se heurterait à une opposition des États de l'UE.

Lamy : La récente initiative de la Commission sur le contrôle des investissements directs étrangers va dans le bon sens. C'est ce qu'il faut faire. Chacun des États de l'UE a adopté des systèmes de contrôle des investissements étrangers. Mais si chacun fait sa cuisine dans son coin, cela aide les Chinois qui ont essayé dans un certain nombre de cas de jouer les uns contre les autres, à supposer que ces investissements soient substituables d'un pays à l'autre. Par contre l'idée de mettre cela en pool au niveau européen, pour que tout le monde le sache, va dans la bonne direction.

L'ouverture de l'UE lorsque l'on a fait le marché intérieur s'est faite sous forme d'ouverture des marchés de capitaux et pas du régime des investissements. C'est vrai, en l'occurrence, que l'on a ouvert les marchés des capitaux vis-à-vis de l'extérieur comme on les a ouverts vis-à-vis de l'intérieur – d'ailleurs à l'époque cela s'est fait sous pression britannique.

La même chose ne s'applique pas aux marchés publics. Les engagements d'ouverture des marchés publics qui ont été pris par les Européens au niveau multilatéral, dans le cadre de l'OMC, sont parfaitement équivalents à ceux d'autres pays, notamment aux engagements américains. Certes, en l'absence d'un régime européen des marchés publics qui spécifierait qu'on n'a pas le droit de concéder son autoroute aux Chinois, certains États de l'UE vont plus loin. Ce sont des mesures unilatérales qui ne sont pas encadrées. D'ailleurs, Michel Barnier, lorsqu'il était commissaire européen au marché intérieur et aux services, a essayé, en vain, de les encadrer.

La politique commerciale de l'Union européenne défend-t-elle effectivement les intérêts européens ?

Lamy : Aujourd'hui la défense des intérêts européens dans le monde globalisé passe davantage par la précaution que par la protection. À partir du moment où nous imposons nos normes et standards en matière de santé, de sécurité et maintenant d'environnement, de traçabilité à nos frontières, etc., la politique commerciale a une sensibilité politique qui correspond à la celle des Européens. La vraie question est de savoir si l'on administre correctement la précaution. C'est une question technique, même si on peut considérer qu'avec l'évolution des techniques d'information ; il est désormais de plus en plus facile à contrôler cela.

Carl : Je le regrette, mais ma réponse est non. D'abord, j'aimerais savoir ce qu'est cette « politique commerciale de l'Union ». Depuis des années, elle est exprimée par ce qui ressemble à une fuite en avant, vers de nouveaux accords de libéralisation. Elle est devenue dogmatique là où elle devait être pragmatique. La partie « noble » du métier d'un responsable, d'un fonctionnaire « commercial » est et a toujours été de négocier, rarement de s'assurer que ce qui a été négocié est appliqué par les pays tiers concerné. Surtout, je ne vois pas trace de cette fameuse « Europe qui protège ». Trop souvent, l'industrie voit la Commission comme un ennemi, comme une entité qui ne veut pas comprendre ses problèmes et qui ne veut surtout pas agir pour les résoudre.

Estimez-vous que les accords commerciaux soient un bon levier pour promouvoir les normes environnementales européennes ?

Carl : L'enjeu est complexe. Le rapport d'évaluation du CETA présenté par la Commission d'évaluation de l'impact du CETA, dirigée par Katheline Schubert, considère que l'accord ne va pas assez loin pour contraindre le Canada à s'engager dans la lutte contre le réchauffement climatique. Jusqu'où faut-il aller ? Voulons-nous que les autres adoptent nos valeurs, dans tous les domaines, en l'occurrence pour agir contre le changement climatique ? C'est un réflexe impérialiste auquel je ne suis pas opposé et je ne crois pas que l'impérialisme ait nécessairement toujours été un crime contre l'humanité. Cependant, la question est de savoir si l'on doit se focaliser sur ce qui est purement commercial comme la Commission semble le souhaiter à court terme pour éviter une répétition des débats sur le CETA, ou si l'on doit voir plus large. Je crains qu'en se focalisant sur ce qui est purement commercial, l'on ne provoque encore les mêmes réactions de la part de la société civile. J'ai des avis contradictoire là-dessus. Tout en n'étant pas « anti impérialiste », jusqu'au faut-il aller ? Par exemple dans les négociations bilatérales menées avec l'Inde, devrait-on insister sur la protection sociale et environnementale ? Tout cela mériterait une discussion plus approfondie que celle dans laquelle nous sommes engagés.

Lamy : C'est vrai qu'il y a un problème. À partir du moment où la précaution compte de plus en plus, lorsque quelqu'un exporte chez vous des voitures et produites à partir d'une énergie qui vient du gaz de schiste, on estime que ce ne sont pas de bonnes voitures parce que – de notre point de vue – elles sont mauvaises pour l'environnement. Si les Canadiens produisent du gaz de schiste, c'est qu'ils considèrent que, vu de chez eux, ce

n'est pas mauvais pour l'environnement, en tous les cas pas aussi mauvais que vu de chez nous. On arrive là dans des zones très sensibles.

Faut-il alors que les standards de précaution, que ce soit en matière de santé ou d'environnement, intègrent les accords commerciaux, dans la mesure où, par ailleurs, il n'existe pas de standards internationaux qui soient applicables ? On ne peut pas attirer vers les accords commerciaux toute la régulation de la globalisation. Il y a des accords sur l'environnement et des conventions sur le commerce de produits chimiques qui existent indépendamment de l'OMC. Il y a les conventions de l'OMS, celles de l'OIT. Sous prétexte que la régulation des échanges internationaux est plus visible et, d'un certain point de vue, plus structurée parce qu'elle est plus essentielle au fonctionnement du capitalisme de marché que d'autres régulations, on ne peut pas tout concentrer sur la politique commerciale. Une partie de cette polarisation vient de l'existence du mécanisme de règlement des différends de l'OMC qui est infiniment plus efficace que les autres — c'est d'ailleurs pourquoi la nouvelle administration américaine tente de le paralyser. C'est une vertu, mais c'est aussi un danger. La question se posait pour l'amiante et elle a été réglée. On a dit, bien entendu, que l'amiante est mauvaise pour la santé et on a interdit son importation. D'ailleurs, il y eut à l'époque, à l'OMC, un contentieux entre le Canada et l'UE, que l'UE a gagné. La question s'est posée également pour les hormones et les OGM, même si elle n'a jamais été résolue. La réponse classique est de se référer à la science.

On est dans un registre d'articulation des préférences collectives qui va beaucoup plus loin que la protection du producteur. La question centrale est dès lors de déterminer jusqu'où avons-nous besoin d'harmoniser les préférences collectives pour ouvrir les échanges dans le monde de demain ? À l'époque on appelait cela les PPMs (*process and production methods*). À l'OMC, il était interdit de parler de ces PPMs. Il y a 20 ans, une pile électrique au plomb et une pile avec un autre composant moins nocifs pour l'environnement, étaient des « produits similaires » et on ne pouvait pas faire de discrimination entre eux. Cela a changé. Mais jusqu'où faut-il faire converger ces préférences qui sont de l'ordre des valeurs ? En matière de précaution, c'est à dire de gestion du risque, il n'y a rien d'absolu.

Carl : On parle de la même chose. Le problème additionnel que je vois est la faiblesse de ces autres enceintes internationales (OIT, WIPO, UNEP, etc.) et leur incapacité à produire des règles suffisamment fortes et à les mettre en œuvre. Cela laisse à l'OMC, qui possède le seul système efficace de

règlement des différends, une énorme responsabilité lorsque l'un ou l'autre de ses membres lui demande d'utiliser ses règles, très générales, pour résoudre telle ou telle dispute qui ne relève pas de sa responsabilité propre (sociale, environnementale, phytosanitaire...). Ce qui aboutit parfois à des résultats non seulement imprévisibles mais également incompréhensibles et fortement contestés. Mais tout ceci mériterait un débat plus approfondi.

La promotion des normes européennes est-elle en train de se déplacer du contrôle des biens importés vers le contrôle du mode de production de ces biens dans les pays tiers ?

Carl : Oui, mais de façon très limitée, en partie en raison de la crainte de se voir condamner à l'OMC. Prenons l'exemple des œufs. Nous avons des règles européennes en matière de protection du bien-être animal, y compris des poules. Nos producteurs doivent investir des sommes considérables pour s'y conformer. Ce n'est pas le cas pour les principaux exportateurs, le Brésil et les États-Unis. À mon avis, nous devrions interdire l'importation de marchandises de ce genre qui n'ont pas été produites suivant nos règles, lesquelles ont été dictées par des préoccupations éthiques, non-commerciales. Ce sont des questions extrêmement concrètes. Prenons aussi l'exemple plus difficile de l'iPhone fabriqué dans l'usine de Foxconn en Chine. Devrions-nous en interdire l'importation parce qu'il est fabriqué dans des conditions inhumaines ? Je suis en pleine contradiction éthique parce que j'en ai acheté un tout en sachant que les conditions de sa production sont très mauvaises. Est-ce que la puissance publique, l'UE, devrait prendre le relais ? Est-ce au citoyen de modifier son comportement de consommateur ? Ou bien est-ce à Apple de s'activer ? À mon avis, il incombe aux trois de le faire.

À partir de combien de pourcentage est-ce que cela n'est plus éthique lorsque 5% de la valeur de l'iPhone est chinoise ?

Carl : Vous posez une très bonne question. Prenons l'exemple plus facile du t-shirt fabriqué au Bangladesh dans les conditions épouvantables que l'on connaît, des usines qui prennent feu et s'effondrent. Est-ce que le responsable de la politique commerciale européenne a un devoir éthique d'essayer de changer cela en érigeant des barrières à la frontière ou en utilisant d'autres moyens de pression ? En premier lieu, il me semble qu'il appartient aux grands importateurs européens d'agir. L'iPhone est aussi un cas emblématique. Peu importe que seuls 5% de sa valeur soit ajoutée en

Chine : c'est quand-même là qu'il est assemblé !

Lamy : Dans ce cas-là, la réponse est venue par les marques. Si vous avez une marque respectable vous devez être capable de démontrer que vos produits ne sont pas fabriqués dans des conditions inhumaines. Les organisations de la société civile s'affirment maintenant de plus en plus et font pression. La chaîne de l'huile de palme a été assainie assez largement sous la pression de la société civile : aujourd'hui, certaines banques ne donnent pas de crédit sans certificat de conformité. Les choses évoluent.

Carl : Je suis d'accord qu'une partie de la réponse doit ou devrait venir de la société civile et des producteurs, mais elle doit venir également des pouvoirs publics, qu'ils le fassent de manière unilatérale ou par la négociation et qu'ils veillent à la mise en œuvre de ces engagements. J'ai des doutes quant à l'efficacité des systèmes de certification, souvent gérés par les industries directement intéressées et je me méfie des tendances « chasse aux sorcières » de la société civile. Il faut que les pouvoirs publics prennent leurs responsabilités, qu'ils ne se laissent pas dissuader par la crainte de l'OMC ou, s'il le faut, que l'on change ses règles.

Lamy : C'est cette poly-gouvernance qu'il faut développer.

L'enjeu de la traçabilité des modes de production tout au long des chaînes de valeurs est une inquiétude croissante de l'opinion publique européenne.

Carl : Pour l'instant il y a très peu de contrôles car tous les grands ports européens se font concurrence pour prouver qu'ils sont les plus rapides et les plus efficaces.

Lamy : Les radars et les scanners ont permis d'atténuer la tension qu'il y avait entre d'un côté la sécurité et, de l'autre, la facilitation des échanges, que l'on a connue dans le passé. La technologie utilisée dans les systèmes de contrôle modernes offre des moyens de détection qui n'empêchent pas la circulation des biens.

Carl : Mais le scanner ne permet pas de déterminer si les jouets qui viennent dans les conteneurs en provenance de Chine, des États-Unis ou d'ailleurs, et qui, grâce à l'auto-certification, sont tous estampillés avec le fameux « CE », correspondent de près ou de loin aux critères européens de production ; et nous avons 28 autorités douanières européennes. Cette question de la traçabilité et du contrôle concerne ce que nous produisons chez nous et ce que

nous importons. Le problème se pose partout avec un déficit de contrôle public comme l'ont démontré les multiples scandales en matière phytosanitaire en Europe. C'est un phénomène de société. Il y a 30 ans, il y avait beaucoup plus de contrôles qu'aujourd'hui. Comment peut-on tolérer l'énorme commerce de produits pharmaceutiques, plus ou moins frelatés, sur le Net ? Encore une fois, on souffre d'un manque de puissance publique, de contrôle, à tous les niveaux, européen et national, sauf en matière de prolifération de normes en tous genres que l'on ne se soucie pas de respecter.

Faut-il alors rendre encore plus contraignant les accords internationaux ?

Carl : J'étais favorable à l'époque au SPG+ qui permet d'accorder des préférences additionnelles aux pays qui s'engagent à mettre en œuvre un certain nombre des conventions internationales (OIT, environnement, ...). Mais ce sont restées de belles intentions. Les Philippines ne sont pas un pays dans lequel les droits des travailleurs et l'environnement soient protégés de façon exemplaire. Cela n'a pas empêché, la Commission européenne de donner, en 2014, ce fameux statut SPG+ aux Philippines parce qu'ils avaient ratifié chacune des 25 conventions internationales, sans que l'UE ne s'inquiète de leur mise en œuvre effective. Je n'appelle pas cela de la politique commerciale.

Lamy : Ce type de conditionnalité n'existe que pour des régimes unilatéraux, type SPG+. Cela n'existe pas dans les régimes bilatéraux car les pays partenaires ne l'admettent pas. La question est de savoir ce que l'on fait si la conditionnalité prévue par un régime de préférences commerciales n'est pas respectée, puisqu'il faut être en mesure d'appliquer les accords que l'on a signés.

Carl : Je n'aime pas le mot contraignant dans ce contexte. Mais faut-il continuer à donner des avantages dans un cadre de concessions unilatérales lorsque le pays en cause ne fait pas ce qu'il s'est engagé à faire ? Évidemment non. Dans le bilatéral, c'est beaucoup plus compliqué car il n'y a pas de système de règlement des différends, à part quelques rares exceptions. Il y a de vagues commissions mixtes qui se réunissent.

En matière environnementale, seriez-vous favorable à une taxe carbone à la frontière comme l'a proposé Emmanuel Macron ?

Lamy : Pas vraiment, sauf à considérer que lorsque le contenu carbone de nos produits est supérieur à ce que l'on importe, l'on pourra octroyer une subvention à l'importation.



Carl : Pour ma part, j'y suis très favorable. Quand j'ai rejoint la DG environnement il y a 12 ans, je me suis occupé pendant trois ans du lancement du système communautaire d'échange de quotas d'émissions de CO₂ (en anglais ETS). Si nous étions les idiots du village global en nous taxant nous-même de façon à alourdir la facture énergétique de nos entreprises en Europe, alors que cela n'était pas fait ailleurs, nous risquons un effet de « fuite carbone ». J'ai donc défendu l'idée d'une taxe carbone à la frontière appliquée aux produits « carbonés ». Cette crainte était en partie exagérée car le prix des certificats CO₂ résultant du fonctionnement de l'ETS s'est effondré en premier lieu en raison de la crise économique. Mais le jour où l'ETS démarrera, le problème se posera. Faire produire notre acier ou notre ciment en Chine, avec des émissions de CO₂ plus élevés que dans l'Union européenne, serait un non-sens environnemental et économique.

Lamy : Les producteurs ont en effet réussi à tétaniser la Commission en invoquant le risque de fuite carbone et l'ont conduite à mettre en place des régimes avec des allocations hyper-généreuses qui ont empêché le marché du carbone de démarrer.

Carl : Supposons, comme je l'avais proposé lorsque je travaillais avec Jean-Louis Borloo, lorsqu'il était ministre de l'énergie et de l'écologie, qu'on introduise dans l'ETS un seuil et un plafond, et que ce seuil soit fixé suffisamment haut pour qu'il ait un impact sur l'économie réelle, c'est-à-dire sur les coûts relatifs en Europe de production d'acier, de certains produits chimiques, etc. Dans ce cas une taxe carbone à la frontière serait indispensable. Mais arrêtons de battre notre coulpe : l'UE ne représente plus que 9% des émissions mondiales de gaz à effet de serre. Pourquoi rendre impossible notre industrie au profit des pays qui représentent trois ou quatre fois plus d'émissions de GES et qui font peu pour le climat ? Au-delà de toutes les grandes conférences internationales, afin que les déclarations sur la lutte contre le changement climatique se traduisent en actes et que l'on se donne les moyens d'exercer une pression sur les pays tiers pour qu'ils aillent dans ce sens, le moyen le plus efficace serait d'introduire une taxe carbone. Cela réveillerait beaucoup de monde.

Lamy : Une taxe tout court serait beaucoup plus simple. La mesure de l'empreinte carbone reste très compliquée. Et encore une fois, notamment du point de vue de l'OMC, que se passe-t-il si ce que vous produisez est plus carboné que ce que vous importez ? Le mix des exportations européennes (voitures, machines-outils, etc.) est particulièrement carboné.

Donc si l'on doit faire un club, à mon sens, une taxe tout court de 2%, 3% ou 5% sur les importations des pays qui ne sont pas dans le club, est plus simple et plus efficace qu'une taxe carbone à la frontière.

Carl : Cela me rappelle la réaction d'une délégation taiwanaise qui est venue nous voir après la présentation de la proposition de taxe carbone que la Commission avait adressée à l'époque au Conseil de l'UE. Ils se demandaient quel en serait l'impact et comment éviter d'être frappés par une éventuelle taxe carbone. Je leur avais recommandé de faire la même chose que nous en créant eux-mêmes un ETS. Ils y étaient favorables, mais tout cela a échoué sur les écueils des clichés de la critique du protectionnisme associé à la taxe carbone.

Lamy : Les Chinois sont néanmoins en train de mettre en place un système inspiré de l'ETS et on est en train de réformer le système européen pour lui donner un peu de dents.

Qu'attendez-vous des négociations de nouveaux accords commerciaux menées par l'Europe ?

Carl : Parmi les multiples négociations commerciales engagées par la Commission, prenons l'exemple du serpent de mer du MERCOSUR qui, du point de vue purement économique, est de loin le plus prometteur. Devons-nous insister pour que le Brésil, qui souhaite exporter davantage de poulets dans l'UE, applique nos mesures de protection sur le bien-être animal ? Cela n'avait jamais été exigé auparavant dans une négociation commerciale et ce serait une innovation importante.

Le Brésil insiste également pour avoir un contingent tarifaire très élevé pour le bioéthanol. Or plus on étend la production de canne à sucre qui compose en grande partie le bioéthanol, plus la forêt amazonienne est brûlée – à mesure que les terres consacrées aux autres cultures sont exploitées pour la canne à sucre. Ce qui a un effet évident sur le climat et annule probablement une bonne partie des effets positifs du bioéthanol. Où s'arrête-t-on ? Je serais favorable à ce que l'ouverture du marché européen soit conditionnée à des engagements de la part du Brésil sur ce type d'enjeux.

Lamy : Ce sont des questions très difficiles. Autant elles sont simples à régler s'il y a un standard international. Imaginons une organisation internationale du bien-être des animaux qui déterminerait des normes pour les poules pondeuses. À l'OMC, l'article XX du GATT, permet même d'aller

plus loin que les standards internationaux si l'on peut prouver que l'on a de bonnes raisons de penser qu'il faut aller plus loin. Mais s'il y a des standards dans le *codex alimentarius* ou dans l'office international des épizooties, ils sont peu nombreux ; et en matière environnementale l'accord multilatéral sur le changement climatique n'est pas très précis. Ce sont les notifications des États qui font loi et il faut se référer à la mise en œuvre des notifications individuelles qui ont été faites pour savoir si l'État en question produit dans des conditions qui sont conformes à l'accord de Paris sur la COP21.

Carl : Sur les futurs accords, je n'attends rien de positif, sauf pour certains exportateurs européens. On peut s'attendre plutôt à une dilution encore plus prononcée du faible coussin de protection de notre économie et à une restriction de notre liberté d'action par une couche additionnelle d'engagements internationaux. À mon avis, il faut faire une pause dans les négociations d'accords avec des pays tiers. On peut toujours faire des études d'impact qui montrent que tel accord augmenterait notre PIB de tant de pourcent. Le prédécesseur de Pascal Lamy, Leon Brittan, avait d'ailleurs commandité une étude visant à prouver que la libéralisation du commerce international est bonne pour l'économie. La réponse honnête est de dire que « cela dépend », parfois oui, parfois non. Mais l'enjeu est bien plus aujourd'hui de se demander : est-on capable de s'arrêter en plein milieu de la pente glissante ?

Surtout, les décideurs d'aujourd'hui doivent comprendre que ce qui était bien il y a vingt ans ne l'est plus nécessairement aujourd'hui, dans un monde où les rapports de force — et d'autres — ont profondément changé. La politique commerciale doit être pragmatique, c'est à dire être amendée en fonction de l'évolution de nos forces et nos faiblesses et de nos objectifs et convictions éthiques, sans parler des enjeux géostratégiques.

Lamy : L'ouverture des échanges, sous certaines conditions³ qui ne sont pas toujours réunies, est une bonne chose. La solution lorsqu'il y a un problème n'est pas de ne plus faire de l'ouverture des échanges, c'est de réunir les conditions qui permettent de le faire. C'est clairement plus qu'une nuance entre nous sur l'opportunité à poursuivre l'ouverture des échanges. Étant entendu qu'il y a dans la politique commerciale européenne un mélange d'offensif et de défensif. Car elle doit permettre à l'Europe d'exploiter ses avantages comparatifs dans les échanges mondiaux. Si l'on veut apporter un jugement, il faut le faire sur les deux, le côté offensif et le côté défensif. D'autant plus que si l'on est à 1,5% de croissance européenne

3. Pascal Lamy, *The Geneva Consensus*, Cambridge Press, 2013.

pendant les dix ans qui viennent et que les Américains sont à 2,5% et les pays émergents à 5%, l'aspect offensif aura une très grande importance par nos intérêts économiques.

Carl : Ce que vous appelez offensif à juste titre a été le fil conducteur de la politique commerciale européenne pendant longtemps. Vous avez à l'époque tenté et j'ai essayé aussi d'aider à modifier ce focus quasi exclusif. Mais nous avons en parti échoué. La Chine a profondément modifié la donne et c'est cela qui suscite aujourd'hui ces réactions de la société civile contre la conduite de la politique commerciale menée jusqu'ici, qui semble partir de l'hypothèse d'une Europe conquérante, tout en la laissant ouverte à tous les vents. Les protestations contre la mondialisation remontent bien plus loin que le débat sur le CETA. Cela a commencé à Genève pendant les sommets de l'Uruguay round. Ensuite cela a dégénéré lors du G8 à Evian et à Seattle et à Gênes au tournant du siècle.

Lamy : Les gens défilaient dans les rues pour dire que l'ouverture des échanges était très mauvaise pour les pays en voie de développement – ce qui s'est avéré infondé. C'est l'inverse.

Carl : L'opposition au CETA est un mélange hétéroclite de critiques dont certaines sont probablement fondées et d'autres ne le sont pas. Je laisse de côté les critiques portées sur l'opacité des négociations. Ce n'est pas le véritable enjeu. L'enjeu est de savoir ce que l'on veut sur le fond.

Lamy : Tout cela a changé. L'opacité des négociations a changé parce que lorsque l'on commence à discuter de choses beaucoup plus sensibles, comme la précaution qui suscite de façon compréhensible une demande accrue de transparence. Si vous négociez des droits de douane sur le vélo contre des droits de douane sur les ferrailles, vous ne dites pas dès le départ combien vous allez payer. Vous allez toujours essayé de payer le moins cher possible. C'est du poker commercial et l'on cache ses cartes au poker. En matière de précaution, c'est tout à fait différent, la transparence est indispensable.

Vous vous êtes retrouvés maintenant, fin mars, pour confirmer le texte de vos échanges. Les mesures récemment annoncées par Donald Trump pour corriger le déficit commercial des États-Unis, ont-elles un impact sur votre analyse ? Que doit être la réponse européenne à cet unilatéralisme agressif ?

Carl : Le gouvernement américain est en pleine contradiction. D'un côté, il recourt à des mesures unilatérales, et de l'autre il demande à l'OMC de



John Ferriola

asha Miller

condamner certaines mesures chinoises. Or, Donald Trump ne peut pas avoir le beurre et l'argent du beurre. Je ne prends pas le gouvernement américain actuel pour une brebis galeuse mais plutôt pour une brebis égarée. Nous devons le ramener à l'OMC. Par ailleurs, au lieu d'être une affirmation de puissance, ces mesures annoncent le contraire : un déclin de pouvoir impérial. Elles sont bruyamment annoncées par un président à la tête d'un pays dont le pouvoir relatif est en déclin, pour protéger une petite partie de son industrie qui à maints égards a connu un déclin bien plus important que l'industrie européenne. C'est un aveu de faiblesse, sachant également qu'un vrai chef impérial traite ses « alliés » avec mansuétude et politesse, attendant de leur part quelques tributs et soutiens à ses desseins...

La capacité de l'OMC à régler le commerce international est mise à rude épreuve. Il est vrai, et à ce sujet les États-Unis ont en partie raison, qu'il faut réformer l'OMC pour qu'elle reflète mieux la réalité de 2018, comme par exemple la nécessité de combattre les distorsions provoquées par la Chine. Or, ceci ne se fait pas par des coups d'éclat ou un chantage contraires aux règles patiemment négociées à Genève, entre ses 164 membres. C'est là où le bât blesse car nous vivons maintenant dans ce fameux monde « multipolaire » où aucun pays ne peut imposer sa volonté tout seul. Voilà un bel objectif pour la politique commerciale européenne : ramener les États-Unis à l'OMC et négocier un « dépoussiérage » de ses règles avec eux et, par définition, avec les autres membres. Pour conclure, je pense que la crise actuelle agit comme un rappel pour tous de ce que nous devons à l'OMC, aussi critique que l'on peut l'être à l'égard de certains aspects de son évolution, de son fonctionnement ou de certaines de ses règles.

Lamy : Je suis entièrement d'accord sur ce point. C'est le plan A : négocier les réformes de l'OMC que suggèrent les États-Unis, ce qui implique qu'ils indiquent clairement là où le bât blesse au lieu de cacher leur jeu. D'autres, y compris l'UE, auront aussi sûrement des propositions. Mais il faut aussi un plan B, au cas où il s'avérerait que les USA veulent démolir le système, ou même retourner au GATT d'avant 1994. Une OMC sans les USA, comme il y a une UNESCO sans les USA. Le « lonesome cowboy » en quelque sorte.

SUR LE MÊME THÈME

- Elvire Fabry, « Protéger sans protectionnisme », Tribune, Institut Jacques Delors, 11 juillet 2017
- Elvire Fabry, « Trump trade : plus de peur que de mal ? », Policy Paper n°193, Institut Jacques Delors, 21 avril 2017
- Enrico Letta, Yves Bertoncini, Erik Belfrage, Joachim Bitterlich, Jean-Louis Bourlanges, Laurent Cohen-Tanugi, Nicole Gnesotto, Elisabeth Guigou, Eneko Landaburu, Riccardo Perissich, Maria João Rodrigues, Javier Solana et Christian Stoffaës, « Les Européens face à l'oncle Trump : un risque et une opportunité », Tribune, Institut Jacques Delors, 20 janvier 2017
- Elvire Fabry, « L'identité européenne dans la mondialisation », Tribune, Institut Jacques Delors, 11 janvier 2017
- Elvire Fabry, « Stopper le CETA et le TTIP/TAFTA n'arrêtera pas la mondialisation », Tribune, Institut Jacques Delors, 8 novembre 2016
- Pascal Lamy, « L'éthique de la globalisation », Tribune, Institut Jacques Delors, 4 octobre 2016
- Elvire Fabry, « Peur du TTIP, de la mondialisation ou d'un déclassement de la classe moyenne », Tribune, Institut Jacques Delors, 3 mai 2016
- Elvire Fabry, « Le TTIP et les craintes légitimes de l'opinion allemande », Synthèse, Institut Jacques Delors, 17 décembre 2015
- Elvire Fabry, « La France : un terreau d'opposition au TTIP », Policy Paper n°136, Institut Jacques Delors, 10 juin 2015
- Elvire Fabry et Emmett Strickland, « Le TTIP et les pays tiers », Synthèse, Institut Jacques Delors, 4 juin 2015
- Elvire Fabry et Giorgio Garbasso, « L'ISDS dans le TTIP : le diable se cache dans les détails », Policy Paper n°122, Institut Jacques Delors, 13 janvier 2015
- Pascal Lamy, « L'Organisation mondiale du Commerce : nouveaux enjeux, nouveaux défis », Policy Paper n°117 Institut Jacques Delors, 8 septembre 2014

- Elvire Fabry et Giorgio Garbasso, « La réalité de la précaution : analyse comparative UE-USA », Synthèse, Institut Jacques Delors, 18 juillet 2014
- Elvire Fabry, « Le TTIP à l'avant-garde du régime commercial international du XXI^e siècle ? », Tribune, Institut Jacques Delors, 10 mars 2014
- Elvire Fabry, Giorgio Garbasso et Romain Pardo, « TTIP : une négociation à la Pirandello », Synthèse, Institut Jacques Delors, 23 janvier 2014

LISTE DES ILLUSTRATIONS

Page 5 : un porte-conteneur dans le port de Hambourg © Photo by Julius Silver from Pexels ; page 12 : manifestation contre le TTIP à Hambourg © Ulrike Schmidt / Campact ; page 24 : des panneaux solaires © Photo by Carl Attard from Pexels ; page 32 : des drapeaux européens devant la Commission européenne © Eoghan O'Lionnain ; page 38 : le président américain Donald Trump est applaudi par des représentants de l'industrie américaine de l'acier et de l'aluminium après qu'il a décidé d'imposer des droits de douane de 25 % sur les importations d'acier et de 10 % sur celles d'aluminium © Official White House Photo by Shealah Craighead

L'Institut Jacques Delors est le think tank européen fondé par **Jacques Delors** en 1996 (sous le nom de Notre Europe), après la fin de sa présidence de la Commission européenne. Notre objectif est de produire des analyses et des propositions destinées aux décideurs européens et à un public plus large, ainsi que de contribuer aux débats relatifs à l'Union européenne.

Nous diffusons de nombreuses **publications** (Tribunes, Policy Papers, Études & Rapports, Synthèses), vidéos et sons, organisons et participons à des **séminaires et conférences** partout en Europe et intervenons régulièrement dans les **médias européens**, par la voix de nos présidents, de notre directeur et de notre équipe.

Nos travaux s'inspirent des actions et des orientations promues par Jacques Delors, et traduisent les grands principes énoncés par notre « **Charte** ». Ils sont mis en œuvre à partir de **trois axes principaux** : « Union européenne et citoyens » couvre les enjeux politiques, institutionnels et civiques ; « Compétition, coopération, solidarité » traite des enjeux économiques, sociaux et territoriaux ; « Actions extérieures européennes » regroupe les travaux à dimension internationale.

L'Institut Jacques Delors est aujourd'hui présidé par **Enrico Letta**, Doyen de l'École des affaires internationales de Sciences Po Paris (PSIA) et ancien Président du Conseil des ministres italien, qui a succédé à **António Vitorino**, **Tommaso Padoa-Schioppa**, à **Pascal Lamy** et à Jacques Delors. Notre directeur, **Sébastien Maillard**, anime une **équipe internationale** composée d'une quinzaine de membres, qui travaillent en coordination étroite avec les membres de notre bureau en Allemagne, le **Jacques Delors Institut – Berlin**, dirigé par **Henrik Enderlein**.

Les instances de l'Institut Jacques Delors sont composées de hautes personnalités européennes. Notre **Conseil des garants** assure la promotion de nos intérêts moraux et financiers. Notre **Conseil d'administration** est responsable de la gestion et de l'impulsion de nos travaux. Notre **Comité européen d'orientation** se réunit afin de débattre des sujets fondamentaux pour l'avenir de l'UE.

Toutes nos activités sont accessibles gratuitement, en français et en anglais sur notre **site** et via les **réseaux sociaux**. Nous agissons en toute indépendance vis-à-vis des pouvoirs politiques et des intérêts économiques.

Directeur de la publication : Sébastien Maillard ■ La reproduction en totalité ou par extraits de cette contribution est autorisée à la double condition de ne pas en dénaturer le sens et d'en mentionner la source ■ Les opinions exprimées n'engagent que la responsabilité de leur(s) auteur(s) ■ L'Institut Jacques Delors ne saurait être rendu responsable de l'utilisation par un tiers de cette contribution ■ Version originale ■ © Institut Jacques Delors

COMMERCE INTERNATIONAL : L'EUROPE PROTÈGE-T-ELLE ?

REGARDS CROISÉS DE PASCAL LAMY ET MOGENS PETER CARL

Entretien réalisé par Elvire Fabry,
chercheuse senior à l'Institut Jacques Delors

Pascal Lamy fut conseiller du ministre de l'économie et des finances, Jacques Delors, et du premier ministre, Pierre Mauroy. Il a exercé les fonctions de directeur de cabinet du Président de la Commission européenne, Jacques Delors. Il a été directeur général du Crédit Lyonnais, puis commissaire européen en charge du commerce international. Il devient ensuite directeur général de l'Organisation Mondiale du Commerce. Il est président emeritus de l'Institut Jacques Delors.

Mogens Peter Carl a été haut fonctionnaire à l'OCDE et Senior Economist à la Banque Mondiale. Au sein de la Commission européenne, il a été directeur général du commerce puis directeur général de l'environnement. Il rejoint ensuite Jean-Louis Borloo pour rejoindre J-L Borloo, alors Ministre d'État de l'énergie et de l'environnement, comme représentant pour l'Europe. Il est aujourd'hui Senior Counsel auprès de GIDE et Président d'IP Europe.

Elvire Fabry est chercheuse senior chargée de la politique commerciale, à l'Institut Jacques Delors.

Avec le soutien de :

