

III / Les politiques communes de l'Union européenne

Guillaume Daudin et Jacques Le Cacheux

La construction européenne vise, dès son origine, à la constitution d'un marché unique défini, à l'article 14 du traité instituant la Communauté européenne, comme « un espace sans frontières intérieures dans lequel la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux est assurée ». Pour y parvenir, l'UE est passée notamment par deux étapes : la constitution d'une union douanière en 1968, puis celle d'un Marché intérieur pratiquement achevé en 1995 avec l'entrée en vigueur des accords de Schengen ratifiés par dix États membres. L'union douanière se distingue de la zone de libre-échange par l'imposition de tarifs extérieurs communs, tandis que le Marché intérieur (ou Marché unique) se caractérise par un marché économique sans droits de douane, sans entraves et avec une harmonisation des réglementations. Le processus d'intégration s'accompagne donc de politiques communes, commerciale, de concurrence, de transport et agricole. Ces politiques, fédéralistes et centralisées, ont un caractère contraignant pour les États membres.

La politique commerciale commune

La politique commerciale a certainement été le moteur de l'intégration européenne : parmi toutes les initiatives fédéralistes ou intergouvernementales de l'après-guerre, ce sont les initiatives commerciales qui ont eu le plus de succès, que cela soit la Communauté économique européenne (CEE)

ou l'Accord européen de libre-échange (créé en 1960 par le Royaume-Uni, le Danemark, la Norvège, la Suisse, le Portugal, l'Autriche et la Suède pour contrebalancer la CEE). La création d'une union douanière a été le premier objectif des membres de la CEE au moment du traité de Rome. La politique commerciale a aussi été le moteur des élargissements successifs européens. Dans les années 1960 et 1970, la peur d'être exclu du marché de l'Europe continentale motive en partie les demandes d'admission du Royaume-Uni, du Danemark et de l'Irlande. Cela a fait partie aussi des motivations des candidats suivants.

Dès le traité de Rome, la « politique commerciale commune » a été de la compétence exclusive des institutions européennes. Le commissaire au commerce (Cecilia Malmström dans la Commission Juncker depuis 2014) dirige seul les négociations commerciales, sous mandat du Conseil et du Parlement. Il s'agissait à l'origine essentiellement de la détermination du tarif extérieur commun et de sa négociation lors des négociations multilatérales (Tokyo Round, 1973-1979 ; Uruguay Round, 1986-1994).

L'intégration européenne a été relancée dans les années 1980 par la constitution du Marché unique. Cet objectif ne pouvait être réalisé qu'en allant au-delà de la suppression des droits de douane : réduction des formalités aux frontières, harmonisation des taux de TVA, libéralisation des règles d'attribution des marchés publics et harmonisation et reconnaissance mutuelle des normes techniques de production, d'emballage et de commercialisation. Les compétences exclusives de la politique commerciale commune se sont donc étendues aux barrières non tarifaires, au commerce de services, à la réglementation de l'investissement direct étranger, et à certains aspects des droits de propriété. C'est sur l'ensemble de ces sujets que le commissaire au commerce négocie à l'OMC et avec les partenaires bilatéraux de l'Union européenne.

Pendant très longtemps, les négociations commerciales étaient de trois types : les négociations multilatérales au sein du GATT puis de l'OMC, les négociations avec les autres pays européens, souvent dans l'optique de préparer leur accession à l'UE (ainsi les pays d'Europe centrale et orientale ont-ils signé des accords d'association comportant des clauses commerciales avant de signer les traités européens eux-

mêmes ; la Turquie a signé un traité d'union douanière dès 1995), et, finalement, les accords avec les pays en voie de développement.

L'Union européenne a en effet hérité des liens coloniaux, par exemple, de la France et de la Belgique. Après la décolonisation, des accords ont été signés avec les pays de la zone « Afrique, Caraïbes, Pacifique » : Yaoundé en 1963 et Lomé en 1975. Ces accords comprenaient initialement des clauses d'accès préférentiels au marché européen en contradiction avec les règles de l'OMC. Depuis l'accord de Cotonou de 2000, ils sont progressivement remplacés par des accords de partenariat économique signés par région et comprenant des concessions commerciales réciproques. Ces APE sont toujours en négociation en 2015.

Les concessions commerciales européennes aux pays en voie de développement se font aussi depuis 1971 de manière non discriminatoires dans le cadre du système de préférences généralisées (GSP en anglais). Les pays ayant signé un certain nombre de conventions internationales bénéficient du « GSP + ». Les pays les moins développés bénéficient du système « Everything But Arms » à condition d'être jugés suffisamment démocratiques par l'UE : toutes leurs exportations vers l'UE sont dispensées de droits de douane et de quotas, sauf les armes (qu'ils n'exportent pas vers l'UE d'ailleurs).

Le commissaire au commerce est aussi chargé de défendre les intérêts européens dans les conflits commerciaux. La liste de ceux-ci est longue. Parmi les plus célèbres, on trouve le conflit entre Airbus et Boeing à propos des aides et subventions accordées à ces deux constructeurs aéronautiques par le gouvernement des États-Unis et par des gouvernements et institutions européens ; le différend relatif à la « viande aux hormones » entre les États-Unis et le Canada, d'un côté, et l'UE de l'autre, à propos des normes sanitaires européennes interprétées par les premiers comme des mesures protectionnistes ; et le conflit de la banane sur les avantages discriminatoires accordés aux anciennes colonies européennes. Plus récemment, l'UE a pris des mesures anti-*dumping*, contre les panneaux solaires chinois, par exemple. Elle a ainsi imposé des droits de douane exceptionnels pour lutter contre les pratiques jugées déloyales utilisées par la Chine pour conquérir le

marché européen : vente à perte ou financées par des subventions étatiques.

Depuis les années 1990, l'UE a négocié de nouveaux types d'accords commerciaux. À mi-chemin entre des accords avec les pays en voie de développement et des accords avec de futurs États membres, l'UE a cherché, à partir de 1995, à construire une zone de libre-échange euro-méditerranéenne. Les dix participants sont le Maroc, l'Algérie, la Tunisie, l'Égypte, Israël, l'Autorité palestinienne, la Jordanie, le Liban, la Syrie et la Turquie. Le processus n'avance plus guère depuis la fin des années 2000, la crise économique et le « printemps arabe ». La simple perspective de l'établissement d'une zone de libre-échange avec l'Europe a été beaucoup moins efficace pour encourager la transformation des économies situées au sud de l'Europe que ne l'avait été la perspective de l'accession pour les économies de l'est de l'Europe.

Devant le peu de succès des négociations de Doha, dans le cadre de l'OMC, l'UE s'est aussi mise à conclure des accords de libre-échange tous azimuts, essentiellement toutefois avec les pays émergents ou en développement : Mexique, Amérique centrale, Colombie, Pérou, Chili, Afrique du Sud... De nombreux autres sont en négociation. L'UE a aussi signé un accord avec la Corée en 2010. Celui-ci est plus original : il est présenté comme le premier accord d'une nouvelle génération. En plus d'éliminer les droits de douane, il prévoit d'éliminer les barrières non tarifaires dans les secteurs de l'automobile, de la pharmacie, des dispositifs médicaux et de l'électronique, et même de faciliter le commerce de services et l'investissement en comprenant des clauses portant sur la politique de la concurrence, les marchés publics, les droits de propriété intellectuelle, la transparence des réglementations et le développement durable. Tous ces thèmes avaient été au centre de la constitution du marché unique européen dans les années 1980 : ils concernent maintenant les accords extra-européens. Ils sont d'ailleurs au cœur de la négociation du Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI / TTIP en anglais) qui est traité dans l'encadré suivant.

Le Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI / TTIP en anglais)

Depuis 2013, en partie pour équilibrer le Partenariat transpacifique signé entre les États-Unis et onze autres pays riverains du Pacifique (Australie, Brunei, Canada, Chili, Japon, Nouvelle-Zélande, Malaisie, Mexique, Pérou, Singapour et Vietnam) en octobre 2015, l'UE et les États-Unis négocient un accord commercial de « nouvelle génération » similaire à celui signé entre l'UE et la Corée.

À part dans le domaine agricole, les barrières protectionnistes entre les États-Unis et l'Europe sont déjà très faibles. L'objectif du PTCI est d'abattre les barrières non tarifaires au commerce des biens et de libéraliser le commerce de services et les investissements transatlantiques. Il a l'ambition de créer une sorte de marché unique au niveau transatlantique. Cela nécessite d'harmoniser les normes sanitaires, les normes environnementales, les règles de la propriété

intellectuelle, de modifier les règles d'attribution des marchés publics, et de créer un mécanisme d'arbitrage transnational pour les entreprises dont les investissements à l'étranger seraient mis en cause par des décisions gouvernementales.

Aucun de ces objectifs n'est absurde en soi. Cependant, dans un accord aussi complexe, le diable est dans les détails. Le texte qui est négocié n'est pas public : on peut légitimement craindre qu'il serve les intérêts des grandes entreprises qui ont pu l'influencer. De plus, l'harmonisation des normes n'est pas un but en soi. Après tout, si les Américains ne veulent pas consommer de produits au lait cru et si les Européens ne veulent pas consommer de poulets désinfectés au chlore, pourquoi contrarier ces différences ? Les Européens ont pu progresser entre eux dans l'harmonisation des normes dans les années 1990, avec l'objectif d'une intégration accrue sur tous les plans. Il n'existe pas de projet d'union transatlantique qui puisse justifier l'abandon de compétences contrôlées démocratiquement au niveau de l'Europe et des États-Unis.

La politique européenne de la concurrence : la police du Marché unique

Inscrite dès le traité de Rome parmi les compétences de la Commission européenne, la politique de la concurrence est l'une des politiques communes les plus importantes depuis l'Acte unique européen qui, en 1987, a relancé l'intégration des marchés et des appareils productifs. Dans le Marché unique en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1993, la politique de la concurrence a ainsi été la principale arme entre les mains des autorités bruxelloises pour forcer l'ouverture des marchés à la concurrence et veiller au respect de conditions raisonnablement concurrentielles sur ces marchés, dans l'intérêt des

consommateurs, en principe. Les gains attendus sont, en effet, la disparition des rentes, et un plus grand dynamisme, engendrant une baisse des prix et l'introduction plus rapide des innovations. La politique européenne de la concurrence a connu, au fil du temps, des évolutions et elle a récemment moins ciblé les États. La commissaire chargée de ce portefeuille, la Danoise Margrethe Vestager, a ainsi utilisé les armes que lui confient les traités pour mener des combats médiatiquement très visibles contre les ententes et les abus de position dominante des grandes entreprises d'une part, et contre les pratiques d'optimisation fiscale abusive d'autre part.

Les deux volets de la politique de la concurrence

La politique de la concurrence vise à protéger le fonctionnement concurrentiel des marchés, en poursuivant deux grands types d'actions : d'une part, encadrer, limiter, voire démanteler les interventions des États dans les processus de production et le fonctionnement des marchés, et, d'autre part, prévenir la concentration excessive et l'abus de position dominante des entreprises, ainsi que les pratiques anticoncurrentielles, notamment les ententes. Dans cette seconde mission, comme dans la première, les marges d'interprétation sont considérables, allant de la poursuite d'un idéal de concurrence parfaite à la tolérance, voire à l'encouragement actif de regroupements, de restructurations, etc. pour faire émerger des entreprises aux dimensions mondiales ou permettre le soutien public dans des secteurs innovants, comme les énergies renouvelables.

Les cas de rejet de projets de fusions — Legrand-Schneider, Tetrapack-AlfaLaval, Lafarge-Holcim, etc. —, de conditions draconiennes posées à une acceptation ou à une acquisition — Carrefour-Continental, Alcan-Pechiney ou plus récemment Alstom-GE, par exemple — et ceux de marchandages avec les gouvernements sur les conditions de sauvetage d'entreprises — Alstom il y a quelques années, par exemple, ou plus récemment les banques allemandes en difficulté —, y compris s'agissant d'entreprises non européennes, ont été nombreux et illustrent l'acception restrictive de la politique industrielle qui a prévalu à la Commission, à quelques exceptions près (aéronautique civile avec Airbus, notamment).

La Commission s'est également attaquée aux pratiques anticoncurrentielles, ententes illicites et abus de position dominante

lorsque celles-ci concernent l'ensemble du marché européen — lorsqu'elles ne touchent que l'un des marchés nationaux, la compétence en est laissée aux autorités nationales de la concurrence, selon le principe de subsidiarité. Elle a ainsi, au cours des années récentes, sévèrement sanctionné des entreprises aussi diverses que Lafarge (ciments) ou Microsoft (logiciels), ou, encore plus récemment, mis Google sous surveillance. Le montant des amendes infligées, qui viennent abonder le budget européen, ont souvent été considérables, se comptant en centaines de millions d'euros.

Le contrôle des interventions des États dans l'économie

La Commission a, dans les premières années du Marché unique, promu le processus d'ouverture à la concurrence des marchés de services en réseau (postes, télécommunications, transports, électricité, gaz) et le démantèlement des monopoles publics, là où ils existaient. Ces évolutions n'impliquent pas la privatisation de ces entreprises — comme le montre le maintien de participations majoritaires, voire de contrôle exclusif, de l'État français dans la plupart des grandes entreprises de services en réseau —, elles y incitent indirectement et mènent souvent à un changement de statut (EDF, La Poste, par exemple).

La libéralisation des services a été complète dans la téléphonie, le transport aérien, mais plus prudente dans l'électricité et le gaz, et très timide dans le transport ferroviaire, secteurs dans lesquels les réseaux sont très coûteux et la nécessité d'encourager le développement de réseaux transeuropéens est évidente. Dans tous ces domaines, les profondes modifications opérées ces dernières années ont engendré la nécessité d'une régulation différente, avec notamment la création, au niveau national, d'autorités indépendantes chargées, dans les télécommunications, l'électricité, etc., de veiller au respect des conditions de concurrence et, en principe, aux intérêts des consommateurs.

La difficulté tient à ce que le réseau doit, dans la plupart des cas, demeurer un « monopole naturel » : il en va ainsi dans le transport ferroviaire, dans l'électricité et le gaz naturel, etc. Dès lors, la solution choisie par la Commission, qui consiste à scinder le monopole « historique » en deux, ou plusieurs sociétés, l'une conservant la propriété du réseau — par exemple, Réseau ferré de France (RFF) —, l'autre (ou les autres) exploitant le matériel et fournissant le service aux consommateurs, peut paraître

pragmatique, dans la mesure où elle permet d'ouvrir le réseau à la concurrence en obligeant l'entreprise propriétaire du réseau à accorder à tous les concurrents un égal accès ; mais elle ne résout pas le problème de la tarification de cet accès, et donc du financement des infrastructures du réseau.

Avec la notion de « services d'intérêt général », le traité de Lisbonne a reconnu l'existence d'exceptions à la règle de la concurrence, notamment du fait d'obligations de service public ou de service minimum universel dont l'accès devrait être garanti à tous ; mais la fourniture de ces services est elle-même soumise à la concurrence, la plupart du temps par appels d'offres, sauf dans quelques secteurs bien délimités comme l'éducation ou la santé.

Le contrôle des interventions publiques s'exerce aussi sur les aides des États aux entreprises, dès lors qu'elles sont susceptibles de fausser les conditions de concurrence, bien qu'il admette des exceptions. En pratique, cependant, la politique de la concurrence menée par la Commission depuis l'Acte unique européen s'est largement focalisée sur le maintien de conditions de concurrence comparables pour les entreprises européennes opérant au sein du Marché intérieur. C'est dans cette logique qu'elle a imposé aux États membres — et aux niveaux de gouvernement inférieurs, notamment les *Länder* allemands, jusqu'alors très actifs dans la politique industrielle — le démantèlement des aides publiques aux entreprises et l'abandon de toutes les mesures discriminatoires ou sectorielles, d'allègement de charges notamment. La Commission est notamment très pointilleuse sur les prêts publics accordés aux entreprises en difficulté — comme dans le cas des banques lors de la crise de 2008 ou de la société de transport maritime SNCM. Mais elle a aussi, en octobre 2015, utilisé cet instrument pour dénoncer les avantages fiscaux abusifs que certains États membres octroient à des entreprises multinationales pratiquant ce que l'OCDE appelle désormais l'« optimisation fiscale agressive » : dans le sillage des *Luxleaks*, des procédures ont été lancées contre certains *rulings* (« rescrits fiscaux ») accordant des exonérations fiscales jugées excessives à Starbucks au Luxembourg et à Fiat aux Pays-Bas. Une nouvelle arme contre l'évasion fiscale des multinationales ?

La politique agricole commune sans gouvernail¹

Le monde a bien changé depuis que la politique agricole commune (PAC) a été lancée en 1960. La Communauté européenne (CE) à six faisait alors face à des défis agricoles et alimentaires importants : au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, l'Europe des Six avait souffert de pénurie alimentaire ; la coupure de l'Allemagne en deux et la constitution du bloc soviétique l'avait isolée de ses fournisseurs historiques et son commerce extérieur agroalimentaire était déficitaire. L'agriculture européenne souffrait aussi d'un retard technologique important par rapport aux États-Unis, puissance alors dominante sur les marchés mondiaux des matières premières agricoles. Enfin, le niveau de vie moyen des agriculteurs était bien inférieur à celui des actifs des autres secteurs. La PAC avait alors pour objectifs de moderniser les pratiques agricoles et d'accroître la productivité de l'agriculture, d'assurer l'autosuffisance alimentaire de la CE et d'augmenter les revenus des agriculteurs.

L'agriculture mondialisée

L'autosuffisance et la parité des revenus moyens ont été atteintes assez rapidement grâce à une politique de prix élevés qui a encouragé l'expansion de l'offre agricole, au point même que des excédents sont apparus dès les années 1970 dans les principales productions. Face aux coûts budgétaires croissants de la politique de soutien des prix, et dans un contexte d'ouverture commerciale croissante, la PAC a été réformée en profondeur à partir de 1992 : le soutien des prix a été abandonné et les protections tarifaires et subventions à l'exportation ont été progressivement démantelées, les revenus des agriculteurs étant désormais abondés par des aides directes « découplées », c'est-à-dire sans lien avec les quantités produites. Depuis les accords de Marrakech (1992), les marchés agricoles ont été libéralisés un peu partout dans le monde et les échanges agricoles et agroalimentaires mondiaux ont connu un essor rapide : alors que leur volume n'avait été multiplié que par 6 entre 1950 et 2000 — le volume des échanges de produits manufacturés étant dans le même temps multiplié par 40 —, la valeur des exportations

1 Pour une analyse plus détaillée des défis auxquels doit faire face l'agriculture européenne, voir Le Cacheux [2011].

agricoles et agroalimentaires de l'UE a triplé depuis 2000. La structure des échanges mondiaux a beaucoup changé : alors que les États-Unis étaient le premier exportateur mondial en 1980 avec une part de marché de 17 %, l'Union européenne (UE) à vingt-huit fait aujourd'hui pratiquement jeu égal avec eux (environ 10 % chacun) ; mais le Brésil est désormais troisième, avec un peu plus de 5 %, alors qu'il ne représentait que 2,4 % en 1980. L'UE est aussi le premier importateur mondial de denrées agricoles (9,6 % des importations mondiales en 2013), mais elle est maintenant talonnée par la Chine (9 %). Les États-Unis demeurent toutefois le premier partenaire commercial de l'UE dans les échanges agroalimentaires : sur les quelque 128 milliards d'euros exportés entre septembre 2014 et septembre 2015, 18,5 milliards d'euros l'ont été vers ce pays, près de 10 milliards vers la Chine, 7,5 milliards vers la Suisse, et un peu plus de 6 milliards vers la Russie. Mais le Brésil est désormais la première provenance des importations agroalimentaires de l'UE, avec 13,3 milliards d'euros sur la même période, contre 11,5 milliards pour les États-Unis, 5,6 milliards pour l'Argentine, et 5 milliards pour la Chine.

Après des années de déficit, le commerce extérieur agroalimentaire européen est devenu fortement excédentaire depuis 2009 : son excédent atteignait environ 10 milliards d'euros en 2014. Les trois principaux exportateurs de ces produits ont beaucoup accru leurs exportations depuis 2008 : les Pays-Bas, de 50 à 65 milliards d'euros en 2013 ; l'Allemagne, qui a dépassé la France en 2008, de 48 à un peu plus de 60 milliards ; la France, de 45 à 55 milliards d'euros.

Pourtant l'agriculture européenne est aujourd'hui à la peine et doit faire face à d'importants défis. Le cycle des réformes a, en effet, été parachevé avec la réforme de 2013 et l'abandon, depuis le 1^{er} avril 2015, des quotas laitiers, introduits en 1984 pour réguler l'offre laitière ; les perspectives financières pluriannuelles adoptées en 2013 et couvrant la période 2014-2020 ont plafonné en valeur les dépenses agricoles dans le budget européen ; et les négociations en cours sur le traité de libre-échange transatlantique (voir encadré p. 40) pourraient entraîner une ouverture plus grande du marché européen aux importations agricoles nord-américaines et une harmonisation des normes en matière de santé publique et d'étiquetage comportant des risques de remise en cause des spécificités européennes dans des domaines tels que les organismes génétiquement modifiés (OGM), les hormones et

les produits utilisés dans l'élevage, mais aussi les appellations d'origine, les indications géographiques protégées, etc.

Des évolutions divergentes

La France demeure le premier producteur agricole de l'UE, avec une valeur ajoutée agricole de 72 milliards d'euros en 2014, sur un total (UE 28) d'un peu plus de 400 milliards, suivie de l'Allemagne (51 milliards), de l'Italie (50 milliards) et de l'Espagne (42 milliards). Mais les évolutions en volume sont très disparates : depuis 2005, la production agricole a crû de 4 % en France, de 3 % en Allemagne, mais de 12 % aux Pays-Bas et de 24 % en Espagne, tandis qu'elle a déchu de 8 % en Italie. Dans le même temps, les prix ont également beaucoup varié, atteignant des niveaux très élevés en 2012, avant de se replier partout, mais de manière très hétérogène : en Allemagne, ils sont aujourd'hui en moyenne 28 % au-dessus de leur niveau de 2005, en Italie 20 %, aux Pays-Bas 16 % et en France 9 %, tandis qu'en Espagne ils ont baissé de 14 %.

Ces modifications des prix relatifs reflètent des spécialisations différentes, mais sont aussi la conséquence d'évolutions divergentes des coûts de production, notamment de main-d'œuvre. En 2015, sous les effets combinés de la fin des quotas laitiers — qui a incité de nombreux éleveurs à augmenter les quantités produites — et de la baisse de la demande mondiale — notamment en provenance de Chine, du fait du ralentissement économique, et de Russie, en récession et sous embargo —, les prix des produits animaux ont sensiblement reculé, mettant en difficulté les filières d'élevage et posant à nouveau les questions de la régulation des marchés agricoles et de l'avenir du modèle agricole européen.

Une agriculture européenne de plus en plus duale

La PAC a, depuis plusieurs décennies, tenté de concilier deux objectifs : moderniser l'agriculture, pour accroître les volumes produits et les rendements, de façon à favoriser le développement d'industries agroalimentaires puissantes et compétitives, et préserver une agriculture familiale, dans des exploitations de relativement petite surface par rapport à ce que l'on observe dans les autres grandes régions de production et d'exportation, notamment aux États-Unis, en Amérique du Sud et en Océanie. Mais la libéralisation et l'ouverture internationale des marchés agricoles rendent cette tentative de conciliation de plus en plus

illusoire, tandis que les aides directes aux revenus des exploitants — une rente foncière — ont, en pratique, favorisé la concentration et l'agrandissement des exploitations. L'UE a également voulu inciter ses agriculteurs à adopter des pratiques plus respectueuses de l'environnement naturel et du bien-être animal, tant par la réglementation que par la mise en place d'incitations financières. Mais les objectifs de la politique agroenvironnementale demeurent limités et elle pourrait être remise cause par une ultérieure libéralisation des échanges.

La tendance à la réduction du nombre d'exploitations et de l'emploi agricole n'est certes pas nouvelle (ainsi, en France, le nombre d'exploitations agricoles est-il passé de 5 millions en 1950 à un peu plus 600 000 aujourd'hui), mais elle s'est accélérée au cours des dernières années, et pourrait encore être renforcée par la disparition des quotas laitiers, ainsi que par divers assouplissements apportés, en France, à la réglementation sur les élevages industriels. Les exploitations d'élevage traditionnel, notamment dans la production laitière bovine, risquent dès lors de disparaître de nombreuses régions françaises.

Face au modèle traditionnel européen de l'exploitation familiale de taille moyenne, qui devrait perdurer dans les productions sous label ou IGP (indication géographique protégée), les exploitations de très grande taille vouées à la production intensive — élevages en batterie, « fermes de 1 000 vaches », etc. — pourraient alors devenir le mode de production dominant en Europe, comme il l'est déjà aux États-Unis et dans certaines régions d'Europe de l'Est et du Nord, avec des conséquences négatives sur l'environnement naturel et le bien-être animal.

Repères bibliographiques

COMMISSION EUROPÉENNE, *Livre vert sur la révision du règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil*, COM(2001) 745/6 final, 2001.

COQUET B. et LE CACHEUX J., « Les privatisations en Europe occidentale et l'intégration européenne », *Revue économique*, « Les privatisations : un état des lieux », vol. 47, n° 6, novembre 1998.

FITOUSSI J.-P. (dir.), *Rapport sur l'état de l'Union européenne 2000*, Paris, Fayard et Presses de Sciences Po, 2000.

LE CACHEUX J., « Agriculture mondiale et européenne : défis du XXI^e siècle », *Revue de l'OFCE*, numéro spécial « Économie du développement soutenable », n° 120, octobre 2011.

MONTI M., *Rapport sur la relance du Marché unique*, Commission européenne, 2010.