

Interview d'André Dubois: le rôle du secrétariat général du Conseil lors des négociations commerciales (Bruxelles, 8 décembre 2006)

Source: Interview d'André Dubois / ANDRÉ DUBOIS, Étienne Deschamps.- Bruxelles: CVCE [Prod.], 08.12.2006. CVCE, Sanem. - VIDEO (00:04:38, Couleur, Son original).

Copyright: Transcription CVCE.EU by UNI.LU

Tous droits de reproduction, de communication au public, d'adaptation, de distribution ou de rediffusion, via Internet, un réseau interne ou tout autre moyen, strictement réservés pour tous pays.

Consultez l'avertissement juridique et les conditions d'utilisation du site.

URL:

http://www.cvce.eu/obj/interview_d_andre_dubois_le_role_du_secretariat_general_du_conseil_lors_des_negociations_commerciales_bruelles_8_decembre_2006-fr-17da18a9-1a92-43f3-86f1-9b0984c1952f.html



Date de dernière mise à jour: 04/07/2016

Interview d'André Dubois: le rôle du secrétariat général du Conseil lors des négociations commerciales (Bruxelles, 8 décembre 2006)

[Étienne Deschamps] Dans quelle mesure les représentants des États membres, dans ce comité technique 113 – devenu par ailleurs 133 – et la présidence font-ils appel à l'expertise des fonctionnaires du secrétariat lors des négociations?

[André Dubois] Je crois que d'une façon générale, dans toutes les négociations d'ailleurs, le rôle du secrétariat n'est pas différent de celui qu'il joue en général. Ce qui veut dire qu'il est un conseiller de la présidence, en vue de faire avancer les choses et en vue d'aider à trouver des compromis, ce qui implique à la fois une connaissance technique des dossiers, mais également une bonne connaissance des positions des délégations, ce que nous avons via nos participations à tous les stades – groupes de travail, Coreper et puis Conseil – mais aussi une excellente collaboration avec la Commission, parce que les rôles sont tout à fait complémentaires dans cette affaire. Vous savez que le président travaille sur base de dossiers qui sont préparés par le secrétariat et qui lui fournissent tous les éléments pour mener les débats et qui lui fournissent également des pistes de solutions.

Alors dans les vastes négociations commerciales, par exemple, comme l'*Uruguay Round*, ce sont des négociations très complexes, dans lesquelles vous avez de nombreux sujets, de nombreux partenaires, et qui s'étendent parfois sur de longues années. Alors la Commission dans ces négociations démarre nécessairement avec un mandat assez général. Elle négocie avec les principaux partenaires et a souvent aussi de nombreux contacts bilatéraux et officieux. Elle fait régulièrement rapport au Comité 113, voire au Conseil, et si je prends l'exemple de l'*Uruguay Round* que j'ai encore suivi, il y a eu à plusieurs reprises des rendez-vous ministériels où les ministres du Commerce sont présents et assistent la Commission dans cette négociation. La Commission joue dans ce type de négociations un rôle essentiel, cela ne fait pas l'ombre d'un doute. Elle s'entoure de l'avis, mais elle a une très grande marge de manœuvre et d'initiative, et parfois elle prend des risques. Je me souviens de la fin de l'*Uruguay Round*, où la France n'a pas été en mesure d'accepter les résultats de la négociation, en particulier dans le domaine agricole. C'était à l'époque je crois MM. De Clercq et Mac Sharry qui étaient les commissaires responsables de l'Agriculture, et la Commission avait pratiquement scellé la négociation à Washington avec les Américains et nous avons eu une session du Conseil très difficile, présidée par M. Claes. Elle s'est déroulée dans le bureau de la présidence comme souvent, par voie de ce que l'on appelait le «confessionnal», et là nous avons préparé pour M. Claes une base de compromis parce que nous avons une bonne connaissance des dossiers et des positions des délégations. Nous avons une équipe à Genève, une équipe ici, et je peux le dire – mais je le dis incidemment, parce que c'est la tâche normale d'un secrétariat, sans tirer une gloire particulière de ceci, d'autant que c'est essentiellement mon collègue de Genève et le Secrétaire général qui se sont impliqués dans l'affaire – mais nous sommes parvenus à aider à la solution du problème. Ce qui implique évidemment une très bonne connaissance technique, une très bonne connaissance des positions des délégations et une très bonne connaissance de la marge de manœuvre, mais ceci fait partie des tâches normales d'un secrétariat, que nous n'exerçons pas seulement dans le domaine des relations ultérieures, mais d'une façon générale dans tous les dossiers qui sont à traiter au niveau du Conseil. De plus en plus, c'est devenu maintenant une organisation très vaste, de plus en plus il y a un team étroit entre le président du Conseil et le secrétariat, et encore plus maintenant avec la politisation du rôle du Secrétaire général.