



TALSMANDENS GRUPPE  
SPRECHERGRUPPE  
SPOKESMAN'S GROUP  
GROUPE DU PORTE-PAROLE  
GRUPPO DEL PORTAVOCE  
BUREAU VAN DE WOORDVOERDER

**INFORMATION  
INFORMATORISCHE AUFZEICHNUNG  
INFORMATION MEMO**

**NOTE D'INFORMATION  
NOTA D'INFORMAZIONE  
TER DOCUMENTIE**

Brussels, November 1973

THE EUROPEAN COMMUNITY AND THE UNITED STATES IN 1973

---

## CONTENTS

	<u>page</u>
INTRODUCTION	1
I. GENERAL TRADE DEVELOPMENT	3
II. AGRICULTURE	6
III. NON-TARIFF BARRIERS	6
1. Quantitative restrictions	6
2. Valuation practices	7
3. Government procurement	7
4. Administrative obstacles	7
5. Domestic International Sales Corporations (DISC)	8
IV. AMERICAN INVESTMENT IN EUROPE	9
V. PREFERENTIAL AGREEMENTS	11
VI. JAPANESE-COMMUNITY TRADE RELATIONS	13
VII. TRADE AND THE MONETARY SITUATION	15
VIII. THE NEW ROUND OF MULTILATERAL NEGOTIATIONS	18
1. Industrial tariffs	18
2. Agricultural trade	18
3. Non-tariff barriers	19
4. Developing countries	19
5. Safeguard clause	19
6. Reciprocity	19
CONCLUSION	20
STATISTICAL ANNEXES	
TABLE I: Development of trade between the European Community and the United States	
TABLE II: Book value of direct investments of the USA in the EEC and of the EEC in the USA at year's end	
TABLE III: Official reserve position: structure in the main industrial countries at the end of 1972	
TABLE IV: General Statistics	
TABLE V: Development of trade between the EEC and its main trading partners	
(a) All imports	
(b) All exports	
(c) Industrial imports	
(d) Industrial exports	
(e) Agricultural imports	
(f) Agricultural exports	
(g) Trade balance	

## INTRODUCTION<sup>1</sup>

Several major negotiations to be conducted during the next few years will seek to evolve a modified structure of economic relations among nations. The economic system established at the end of World War II has undergone change, and new elements more in conformity with the situation, needs and goals of the 1970s and 1980s are being worked out. An international economic and monetary system which works well is essential both for the continued growth and prosperity of the industrialised countries and for the economic take off and progress of the developing countries.

The relationship between the European Community and the United States is a vital element in international economic relations. But that relationship is constantly evolving as each party redefines both its own political identity and its own role in world affairs. As Commission President François-Xavier Ortoli recently said: "Without a doubt the objective facts have changed; the relations between the United States and Europe are no longer and can no longer be what they were. But there exists a very strong inherent necessity in favour of an ample and determined collaboration between our two entities."

It is with a view to contributing to a more thorough understanding of the issues being discussed between the United States and the European Community in this period of change that this note has been prepared. The method chosen in this paper is a factual comparative presentation. The note is specifically limited to matters within the direct competence of the European Community and in particular that of the Commission.

### I. General Trade Development

Since the establishment of the European Community in 1958, trade between the Community and the United States has developed at a brisk pace to the benefit of both trading partners. The rising standard of living in the vast outlet of the European Common Market and the diminishing barriers to trade within Europe have made this an attractive outlet for American products. Similarly there has been substantial growth in Community exports to the United States.

An additional factor behind the spectacular growth of American exports to the European Community is the low level of the Community's common external tariff. The Community's common tariff was established, with a few minor exceptions, as an average of the previously existing tariffs of the Six Member States. This resulted in a low and more consistent tariff for the Community as a whole. Since then this tariff has further been lowered as a result of the Kennedy Round negotiations.

Only 13.1% of EEC tariffs on industrial goods exceed 10% and 2.4% exceed 15%, while 38.3% of American industrial tariffs exceed 10% and 23.7% exceed 15%.

---

<sup>1</sup>This note is an updated version of the note "The European Community and the United States : 1972", published by the Spokesman's Group in June 1972.

Average Tariffs on Industrial Products  
and Raw Materials (percentages)<sup>1</sup>

	<u>Raw Materials</u>	<u>Semi-Manuf. Products</u>	<u>Finished Products</u>	<u>All Industrial Products</u>
EEC (Six)	0.6	6.2	8.7	6.0
United States	3.8	8.3	8.1	7.1
Japan	5.5	9.3 <sup>2</sup>	12.0	9.7

As a result of the enlargement of the Community through the entry of Denmark, Ireland and the United Kingdom, the latter countries will adopt the common external tariff in four stages between 1 January 1974 and 1 July 1977. This will result in many instances in a further lowering of tariffs since the British and Irish tariffs are generally somewhat higher than the common external tariff. The British tariff on industrial products for example, averages 7.6%, compared with the Community's 6.0%.

Since 1958 the Community has been a dynamic fast-growing market for American exports. In 1958 the Community imported 2,808 million units of account<sup>3</sup> worth of goods from the United States, while exporting 1,664 million u.a. there. In 1972 the Community of Six imported 8,585 million u.a. from the U.S. and exported goods to the value of 8,321 million u.a. to the U.S. For the enlarged Community the corresponding figures in 1972 were imports of 11,900 million u.a. from the U.S. and exports of 11,713 million u.a. to the U.S.

The rate of growth of American exports towards the Community has been faster than the increase of American exports to many other areas of the world. According to American statistics, from 1962 to 1972 American exports to the Community grew by 143%. During the same period American exports rose by 127% to all other areas and by 132% towards the original seven countries of EFTA.

Since 1958 the Community has run a continuous and substantial trade deficit with the United States, averaging 1,569 million u.a. annually (see Annex, table 1). In 1972 the trade deficit was 264 million u.a. for the Six and 187 million u.a. for the Nine<sup>4</sup>. Community-American trade in 1972 was affected by several temporary phenomena that raised American imports from Europe while lowering American exports to Europe. The first was the aftermath of the December 1971 Smithsonian agreement. The immediate effect of a devaluation is to increase the value of imports of the devaluing country since the cost of goods already ordered or shipped is raised by the value of the devaluation. Another factor was that European and American economies were out of cycle with each other. The American economy was booming in 1972 with a real growth of 6.5%, thus pulling in large imports from Europe and elsewhere and keeping potential exports at home. The European economies, on the other hand, were suffering low growth, 3.7% on average in the Community, which tended to restrain imports.

<sup>1</sup> Source: "Basic Documentation for the Tariff Study", GATT 1971.

<sup>2</sup> A reduction of about 2 to 3 "points" came into effect at the end of 1972 (i.e. a reduction of about 20% for 1,865 products). There was another less important reduction in April 1973 on 102 products.

<sup>3</sup> The Unit of Account (hereafter u.a.) is the accounting instrument used by the European Communities. It has a value to 0.88867038 grammes of fine gold or the value of the dollar prior to 15 August 1971.

<sup>4</sup> According to American trade statistics, the Community in 1972 had a surplus in trade with the United States. The disparity was due primarily to differing methods of statistical evaluations. The United States and Canada are the only countries which calculate imports "free on board" (FOB) rather than "cost; insurance, freight" (CIF). The Community and most countries calculate exports

## II. Agriculture

The Community's agricultural policy has often been criticised as being harmful to American interests. A review of the development of American agricultural exports to the Community, however, does not support such charges.<sup>1</sup>

The European Community is the most important market for American agricultural exports, and since its establishment the Community's share of total American agricultural exports has actually increased slightly. In 1958 the EEC accounted for 21.3% of total American agricultural export sales, in 1964 for 21.7% and in 1972 for 23%. In 1964, the last full year before the introduction of the common agricultural policy, U.S. agricultural exports, excluding cotton, amounted to \$1,227 million. By 1972 these had risen to \$2,049 million. During these eight years American agricultural exports have increased 67% to the Community while exports to the rest of the world increased by only 55%, even including the spectacular sales of cereals to the Soviet Union in 1972.

The growth of American agricultural exports to the Community of Six was greater than that towards the three new Community members, which up to now applied different agricultural policies. Taking the development between a representative period prior to the introduction of the common agricultural policy (1961-1963) and a recent reference period (1969-1971), American agricultural exports increased by 51% to the Six, but only by 11% to the United Kingdom, by 43% to Denmark and by 47% to Ireland.

There have, of course, been shifts in the product mix of Community agricultural imports from the United States. Some products have advanced faster than others. The increase of maize and wheat imports, for example, has been slower than the phenomenal growth in imports of soya beans and soya products<sup>2</sup>. This is primarily due to changing livestock feeding techniques, with a much greater use of high protein soya products and a declining use of such products as maize.

Community agricultural exports to the United States, on the other hand, are much smaller than those in the reverse direction. In 1958 the Community exported \$205 million worth of farm products to the United States; by 1972 these exports had risen to \$531 million. Many of the most important Community agricultural exports, such as dairy products, are subject to quantitative restrictions in the United States, which limits their export possibilities. With imports of \$2,049 million and exports of \$531 million, the Community in 1972 thus had an agricultural trade deficit of \$1,518 million with the United States.

All industrialised countries have special agricultural programmes suited to their structures and climate which aim at integrating this important sector into the structure of the whole economy after reorganising it as appropriate and guaranteeing agricultural workers a reasonable income in comparison with industrial workers. For the Community agriculture is especially important, since some 10.5% of the enlarged Community's active population is employed in agriculture; in certain regions of Southern Italy over 50% of workers are on the land. Agriculture accounts for approximately 4% of the active population of the United States.

---

<sup>1</sup>The source of all statistics used here is the U.S. Department of Commerce.

<sup>2</sup>See also the last paragraph of page 5.

Trade in agricultural products has consequently always been more restricted than trade in industrial products, and no industrial country allows free and unhindered agricultural commerce. The American Government, for example, guarantees its farmers' income and protects its agriculture by means of the income support system and quantitative import restrictions on many products. The U.S. maintains quotas or asks for "voluntary" restraint by the exporting countries on sixteen products, including wheat, sugar, cotton and most milk products. The restrictions are applied under a 1955 derogation clause in the GATT rules, which allows the United States to restrict imports of most agricultural products. According to GATT studies, nearly one half of American agricultural production is shielded through these quantitative restrictions.

The Community uses a different system to guarantee agricultural income. For some important commodities such as wheat, maize and milk products, farmers are given a guaranteed minimum price and a variable levy is applied to imports. Fixed import duties are applied to many other commodities, such as mutton, tobacco and fruits and vegetables. All the products covered by the common agricultural products, or 95% of total agricultural production are free of quantitative restrictions. The only exception is fruit and vegetables which at certain times of the year are subject to timetables. Moreover, over 40% of American agricultural exports to the Community such as soyabeans and soya products which last year accounted for nearly \$300 million in sales in the Six and \$1,000 million in the Nine, today enter the Community free of any tariff or restriction. On the other hand, on 27 June 1973, the U.S. Department of Commerce announced a total embargo on exports of soyabeans and soyabean oil-cakes and meal and on 3 July announced that export licences would be issued covering 50% of outstanding contracts for soyabeans and 40% for soyabean oil-cake and meal. On 7 September, the Department of Commerce announced the liberalisation of export restrictions on all the agricultural commodities affected.

More important than the method of income support for agricultural workers, however, is the result. An independent study in 1971 estimated that the Community supported each farmer to the tune of some \$360 annually. The corresponding figure for the U.S. was \$1,320<sup>1</sup>.

European agriculture, finally, must be viewed in its social context. Although the green revolution has reached Europe in recent years, raising productivity in some areas and for some products to levels comparable to those in the United States and Canada, European agriculture is by and large still backward by international standards. Too many workers are still tilling small inefficient farms that are incompatible with today's modern, mechanised agriculture.

The average size of a farm in the enlarged Community in 1972 was an estimated 15 hectares; the average American farm last year was 154.2 hectares. The Community proportionately has nearly three times more of its working population on the farm than the United States. There already exists a clear trend within the Community, however, towards larger agricultural holdings and a declining agricultural population. In 1950, 20 million persons were employed on the farm in the Six; by 1970 they had dropped to 10 million, and it is estimated that by 1980 they will be only 5 million. As a share of the total active population, farm workers in the Six declined from 28% in 1950 to 13% in 1970 and will form an estimated 6% in 1980.

<sup>1</sup>"Comparaison entre le soutien accordé à l'agriculture aux Etats-Unis et dans la Communauté" by Professors G. Vandewalle and W. Meeusen.

The Community's goals in agriculture according to Article 39 of the EEC Treaty are to increase agricultural productivity, ensure a fair standard of living for the agricultural community, stabilize markets, and assure both that supplies are available and that they reach consumers at reasonable prices.

Europe's social problem in agriculture should not be solved by drastic measures but only through social evolution. In March 1970 the EEC Council of Ministers adopted the first directives under the so-called "Mansholt Plan" for the modernization of European agriculture. These call for the spending of 830 million u.a. from Community funds over the next five years to encourage the formation of larger farms and to give income support to farmers wishing to leave the land. A resolution to help farmers at a geographical disadvantage, such as in hill regions, was approved last May by the Ministers.

It was likewise with a view to improving the operation of the common agricultural policy that the Council decided that it would very shortly review certain of its rules, on proposals from the Commission, without questioning either the principles or the machinery of the policy. Even recently it was still found that despite a difficult world market situation the common agricultural policy was helping to stabilize markets and to secure Community supplies; it protects consumers against the sudden impact of sharp world market price increases and guaranteed its food supplies.

On the other hand, the Community has a duty not only to maintain guaranteed supplies while at the same time assuring its farmers of a fair income but also to maintain a state of equilibrium between its industrial areas and its farming areas by means of general economic policy reflecting the legitimate aspirations of the whole of the population in the field of the environment and the quality of life.

As Commissioner Lardinois recently said, the common agricultural policy must also be implemented as a part of a world agricultural policy, contribute towards stabilizing markets in the main commodities through international agreements and thus enable the growing food requirements of the world's people to be met.

---

<sup>1</sup>The current world market price of common wheat is 35% higher than the Community price, while the price of durum wheat is double the Community price.

### III. Non-Tariff Barriers

The post-war movement of trade liberalization has been successful in lowering the high walls of industrial tariff protection built during the 1920s and 1930s. As industrial tariffs have come down, though, non-tariff barriers to trade such as licensing systems, customs valuation and labelling and packaging standards have taken on greater significance.

The GATT has drawn up an inventory of more than 800 non-tariff measures. This GATT inventory shows that all countries have extensive non-tariff barriers. The U.S. is among the countries against which the most complaints have been levelled. One of the major tasks of the new round of multilateral trade negotiations will be to seek a reciprocal dismantling of non-tariff barriers by all countries (See section VIII also).

Economic integration within the Common Market has already decreased the number and magnitude of non-tariff barriers previously erected by the Six. Since 1958 such technical barriers to trade as national subsidies to shipbuilding, the Italian statistical tax and various national and technical norms and standards have been harmonized, reduced or removed at Community level as part of the process of establishing a truly common market among the Six. This action was taken to facilitate intra-Community trade, but the effects are also beneficial for exports from all non-member countries.

The Community's tax system based on value added tax (VAT) has sometimes been misunderstood and regarded as a non-tariff barrier. The VAT has been adopted by the Community as the most appropriate means of harmonizing the existing disparate European systems of indirect taxes, many of which had features which might have laid them open to being called non-tariff barriers. At the present time the member states apply differing VAT rates, but eventually these will be harmonized. The VAT, like the sales tax which is used in 46 of the 50 American states, is an indirect tax. The trading rules of GATT permit border adjustments on indirect taxes so that foreign and domestic products compete on an equal footing. Thus both locally produced and imported goods are equally taxed when sold within the state or country, and taxes need not be paid on goods exported outside the state or country. This applies equally for the American state sales taxes, such as the 6% tax of Pennsylvania, and for the VAT.

Moreover, both the GATT and the OECD have made extensive enquiries into the trade effects of the VAT, which is now also used by many non-Community countries. Both organizations concluded that the tax was neutral and did not distort competition between domestic and imported goods.

#### 1. Quantitative restrictions

Quantitative restrictions, which set absolute limits on the amount of an item that can be imported, are generally much more harmful to free trade than tariffs. Quantitative restriction can take place either via quotas or via so-called "voluntary self-limitations" whereby the exporting country restricts the level of its exports. In recent years Community member states have been steadily abolishing their quantitative restrictions. Over the past five years the Community member



states decreased the number of their quotas according to the following table. In both sets of figures there is extensive duplication since the same products may be subject to restriction in more than one member state.

	<u>1 June 1968</u>	<u>1 June 1973</u>
Benelux	56	31
France	113	64
Germany	59	30
Italy	129	58

In the United States, on the contrary, the trend has been exactly the opposite. The United States has been making increasing use of quantitative restrictions, especially through the use of "voluntary self-limitations" and now has more than any Community member state. In 1963 the United States had only 7 quantitative restrictions, in 1971 it had 67 and in March 1973 it had 77.

## 2. Valuation practices

The "American Selling Price" is a method of customs valuation used by the United States on such benzenoid chemicals and their derivatives like dyes, pesticides, pharmaceuticals and plastics. Under this practice duties are established not according to the value of the product itself but according to the price of the same product manufactured in the United States; this eliminates any competitive advantage the import might have. Although removal of the American Selling Price was part of the supplementary Chemicals Agreement negotiated in the Kennedy Round, the American Congress never took the necessary action to repeal the measure. In addition to the American Selling Price, other methods of customs valuation such as those applied under the "Final List" are extremely complicated and create uncertainty. The United States is likewise one of the few countries which does not apply the standard internationally accepted tariff nomenclature, which can also complicate and hinder trade.

## 3. Government Procurement

Through a variety of state and national measures, government purchases of American-produced rather than imported goods are encouraged. The Buy American Act, 1933 requires that national government purchases must be American-made products unless the American equipment is either not available or costs 6% (in some areas 12%) more than the foreign-made product. The American Defence Department demands that foreign products must cost 50% less than the American product if they are to be purchased. The Department also maintains a long list of products, including food, clothing, special steels and products made from them, which cannot be purchased at any price if they are foreign. Nearly half of the American states have Buy American Acts.

## 4. Administrative obstacles

A wide variety of administrative controls likewise impede or complicate Community exports towards the United States. No foreign-made vessel,

for example, can ship goods between ports along the American coast. Another American Act requires "marks of origin" such as "Made in Italy" or "Made in Japan" on all products. This complicates production and can also result in discrimination by buyers against foreign goods. The United States furthermore does not conform to the accepted international rules on dumping. Although the United States took part in drawing up the international anti-dumping code during the Kennedy Round, it has never applied the criteria of the code. Special American rules and their excessive use can have the effect of becoming a barrier to trade. From 1 July 1971 to 30 June 1972, for example, the United States, applying its own rules, opened 39 anti-dumping cases and levied special dumping duties in 16 cases. During the same period the Community, applying the stricter international code, opened only 11 cases and applied no dumping duties. In addition, national escape clauses and countervailing duties are being applied in the United States. In a certain number of escape clause procedures, tariff concessions made in the Kennedy Round are being nullified then they lead to growing import competition.

#### 5. Domestic International Sales Corporations (DISC)

In December 1971 the American Congress passed an Act permitting the establishment of DISC companies, which are allowed to defer payment of 50% of the tax on their export profits. The 50% tax deferment then becomes tax exemption since it is never taxed as long as the profits are not distributed to stockholders but instead reinvested for export development. Some 3,000 DISC companies have been established since December 1971.

The Community, Canada and (before it joined the Community) the United Kingdom have all protested to the United States that the DISC tax arrangement is an export subsidy designed to give American companies a competitive advantage. They will be able to reduce prices since they are not carrying the normal tax load. Export subsidies are in violation of the GATT and the Community has initiated proceedings under GATT rules concerning the DISC.

#### IV. American investment in Europe

American investment in Europe today is an important element in the complex kaleidoscope of Atlantic and monetary relations.

In 1958 American investment in the Community of Six totalled \$ 1,908 million; at the end of 1971 it stood at \$ 13,574 million. In addition to this there was also \$ 8,941 million of American investment in the United Kingdom. Total American investment in the Nine at the end of 1971 was \$ 23,087 million. All figures given here are based on book value; real or replacement value would be three to four times greater. Such figures also take into account only investments by American firms directly from the United States and do not include investments by American holding companies located for example, in Switzerland, Luxembourg or the Bahamas.

Since its establishment the Community has been one of the fastest growing regions for American direct investment. The perspectives of a large, more unified and affluent market encouraged many American companies to establish manufacturing plants in Europe. In 1958 investment in the Community comprised only 7% of total American investment abroad. By 1971 the Community proportion had risen to 15.8%, and 26.8% of American investment abroad in 1971 was in the Community of Nine. The largest part of American investment in Europe, in contrast to that in most other areas, is in manufacturing industries rather than in petroleum or mining.

The volume of direct American investment is perhaps more accurately seen from the annual expenditure of American companies on plant and equipment. Capital expenditure comprises capital transferred from the United States, capital raised in European money markets, and reinvested earnings. Annual capital expenditures in the Six by American firms totalled \$ 420 million in 1958 but is likely to be \$ 3,500 million for 1973. Capital expenditure in Britain is expected to be \$ 1,600 million in 1973.

This American direct investment, has had an important impact on trade relations between the Community and the United States. As the multinational American corporations themselves often state, they have built plants in Europe in order to be closer to the markets to which they are selling. The United States, to take but one example, exports relatively few automobiles to Europe. This is not due to European barriers against American cars but primarily because the subsidiaries of the major American automobile firms are manufacturing cars in Europe made for European specifications and tastes. Today more and more American products whether computers or detergents, which might have been formerly manufactured in the United States and then exported to Europe are now being produced in Europe itself.

This development, of course, has had an impact on the level of American exports to Europe. It is impossible to ascertain the exact amount of American exports which are displaced by production in Europe. It is estimated, however, that today sales of American manufacturing subsidiaries in the Community are some three to four times greater than the value of

exports of American manufactured exports. U.S. direct investments in Europe have, however, also generated American exports, especially of capital equipment, from the mother company in the U.S. to the Community-based subsidiary. The output of these subsidiaries is however entirely produced for markets in Europe. This phenomenon is in contrast to that in other parts of the world, where output is often re-exported back to the United States.(1)

Community direct investment in the United States has always been much smaller than American investment in Europe. The book value of Community investment in the U.S. in 1960 was \$ 1,446 million and at the end of 1971 was \$ 3,257 million plus an additional \$ 4,435 million of investment in Great Britain.

---

(1) The repatriation of profits from American investment abroad, especially in Europe, has in recent years become an important factor in the American balance of payments. For a full treatment of this see section VII below.

## V. Preferential Agreements

The European Community is a new unit in international trade. Yet at the same time the Community has inherited the economic and political ties of its member states. Part of this inheritance consists of the close trading links with many developing countries which are in many cases still vitally dependent on Community markets as an export outlet for their raw materials and agricultural products. The Community has constantly received requests from these developing countries to grant their exports special treatment. The Community and its member states thus have a particular responsibility to ensure the economic stability and development of these countries, some of which are among the least developed in the world.

This responsibility has found its expression through a policy of cooperation and development and was given practical form in the first and second Yaoundé Conventions concluded with 17 African States and Madagascar, joined in 1972 by Mauritius. These agreements, which make important provisions for development and also establish arrangements based on the concept of free-trade without, however, involving the automatic grant of preferential treatment for Community exports. Furthermore, the 1969 Arusha Convention establishes a similar association between the Community and Kenya, Uganda.

Under Protocol 22 of the Treaty of Accession, the Community agreed to offer the twenty independent Commonwealth countries, which are at a stage of economic development similar to that of the original eighteen, a choice of trading arrangements including the same type of arrangement with the enlarged Community as that already enjoyed by the original eighteen countries. This offer was subsequently extended to a certain number of developing countries south of the Sahara.

In October 1973 the Commission began negotiations with 42 developing countries, some associated and some not.

The Community has also signed a series of agreements with most of the countries in the Mediterranean basin. The purpose of these agreements, most of which are currently being renewed, was to safeguard the traditional economic and commercial equilibrium in this area where, once again, member states of the Community had close historical and economic ties.

In the case of some of the countries on the northern shore of the Mediterranean, these agreements are aimed at bringing the economies of the countries up to the level of development that will enable them eventually to join the Community as full members, provided their political systems are compatible with democratic principles. For all the developing countries of the Mediterranean basin the Community market is vitally important. They all send over half of their total exports to the enlarged Community, and for some countries such as Algeria (80%) and Morocco (70%) the figure is even higher. Especially for such agricultural exports as tomatoes, citrus fruit and wine, the enlarged Community is their main customer.

In addition, the enlargement of the Community made it necessary for the Nine to come to some special arrangements with the members of the European Free Trade Association (EFTA) who were not joining the Community. Since 1960 EFTA had established an industrial free trade area among its members. The entry of Britain and Denmark into the Community, however, would have necessitated the re-establishment of tariff barriers between those countries and their former EFTA partners, a development which would have gone against the whole post-war movement towards freer world trade. The remaining EFTA countries, in addition, did from 40% to 60% of their trade with the enlarged Community. During 1972 and early 1973 industrial free trade agreements were therefore negotiated with the remaining seven EFTA countries. These will progressively establish free trade for industrial products between each country and the Community.

The Commission has stated that it has no intention of proposing preferential agreements with any other countries. Sir Christopher Soames said in April, "I must also make it clear that the Community does not seek to extend its policy of association and preferential trade agreements beyond the limits which history and close geographical links have made necessary. In fact, I say quite categorically that the Commission, having considered this question, has no intention of proposing any additional agreements of a preferential kind with countries which lie outside Africa or the Mediterranean basin".

One particular aspect of these preferential agreements has recently drawn criticism - the so-called "reverse preferences".

In reality, criticism based on this notion proceeds from a misunderstanding, provided by the reference to the free-trade arrangements aimed at by international trade agreements (GATT agreements). The reference was necessary in order to protect the parties from legal criticisms in the light of GATT rules.

In its Memorandum of April 1973 the Commission explicitly stated that it would not ask for reverse preferences from its future partners. It remains clear that the countries already associated will maintain the concessions granted to the Community (certain countries, such as Zaïre and Togo, have offered none). It is worth remembering the scale of the trade involved: in 1971 the United States exported goods worth 950,000 million dollars to the associated or associable countries (including the Maghreb countries), 600,000 million to South Africa alone and 43,000 million to all other countries; in other words, Community association arrangements will affect, at worst, 2% of American exports.

The Community's primary goal with the preferential agreements is to ensure that its market remains open to the developing countries, whose livelihood depends so heavily on it. The preferential agreements are the best method that has so far been found to accomplish that goal.

## VI. Japanese-Community Trade Relations

Trade relations between the United States, Japan and the European Community are closely interrelated. The bilateral relations between any two of them are of importance for all three and for the well-being of world trade as a whole. American officials have complained that the Community is protectionist against Japanese products and that this situation has forced the Japanese to concentrate more heavily on the American market. This argument is not confirmed by the facts.

In recent years Japanese exports to the Community have been increasing at a rapid pace. In 1958 the Community exported 139 million u.a. worth of goods to Japan and imported 117 million u.a. from Japan. In 1972 the Community of Six imported 1,876 million u.a. from Japan and exported 1,080 million u.a. to that country. Corresponding figures for the enlarged Community in 1972 were imports of 2,752 million u.a. and exports of 1,544 million u.a. In 1971 Community imports from Japan were up 25% over the previous year, and in 1972 they were up an additional 22% over 1971. It is clear that Japanese exporters, finding the American market more restricted to them and their export potential there exhausted have turned increasingly towards the European market.

Before 1967 the Community had regular trade surpluses with Japan, but since then it has had an annually increasing deficit. In proportion to the amount of trade, this deficit is even higher than the American trade deficit with Japan. In 1972 the Community of Six had a trade deficit of 796 million u.a. with Japan. The Nine in 1972 had a deficit of 1,207 million u.a.

Japanese-American trade has always been much more extensive than Japanese-Community trade. In 1955, for example, 22.7% of Japanese exports went to the U.S. market and only 4.0% to the market of the countries of the Community of Six. In 1972, 31.1% of Japanese exports went to the U.S. and 7.7% to the Community of Six and 11.5% to the Nine. The same situation exists for Japanese imports: in 1955 31.3% came from the U.S. and 3.8% from the Common Market Six, while in 1972 24.9% came from the U.S., 5.9% from the Six and 8.4% from the Nine. The Japanese have clearly concentrated their export interests on the closer and already familiar American market with its unified economy with no barriers to trade, one language, and 210 million consumers with just about the highest standard of living in the world.

There were various reasons for the lower level of Community-Japanese trade in comparison to American-Japanese trade. Perhaps the most important is the simple factor of distance, which causes much higher transport costs and complicates both marketing and after-sales servicing. The distance between Tokyo and San Francisco, by air, is 8,200 km; the distance between Tokyo and Rotterdam, also by air, is 12,700 Km. This natural barrier of crossing two oceans rather than only one has limited trade between Asia and Europe. This is true not only for Community commerce with Japan but also for that with other Asian nations such as China, India, and Hong Kong.

Another factor which limits trade between Europe and Japan is the similar structure of export industries in the two areas. American-Japanese commerce is broadly complementary, with the U.S. exporting

large quantities of agricultural products, raw material and high technology products to Japan, while the U.S. imports manufactured products, especially consumer goods and automobiles from Japan. Japanese and European industries, on the contrary, are often specialized and have their competitive trade advantage in exactly the same fields. The two export, and are competitors in, such products as consumer electronics, chemicals, traditional capital goods and small automobiles. In America, for example, the major competition in such fields as small cars and tape recorders comes not from American products but from European products. When Japanese-European competition takes place in Europe, the European producer with low or nil transport costs has an obvious and important advantage over the product that must be transported 12,700 Km.

To take one important example, automobiles: Japan in 1972 exported an estimated \$ 1,112 million worth of passenger cars to the U.S., with a large proportion of these being sold in the geographically closer Pacific Coast area. In the American market one of the major competitors for Japanese cars are European exports. While during the past few years sales of Japanese cars have increased rapidly in Europe, they started from a very low base and in 1972 Community imports from Japan amounted to only \$ 146 million. Restrictions on importing Japanese automobiles into the Community, however, exist only in Italy. The explanation for the wide difference between Japanese car exports to Europe and to the U.S. is obviously found in the stronger competition in Europe in the field of small cars, where European manufactures have much larger experience.



VII. Trade and the monetary situation

International trade is ultimately dependent upon the smooth working of the international monetary system. Yet over the past two years that system has been repeatedly buffeted by crises of confidence in the stability of the system itself. The European Community and its member states have played a cooperative and constructive role during those recurring crises. The member states of the Community have also accepted substantial devaluations of the U.S. dollar vis-à-vis their currencies. After March 1973 the currencies of six Community Countries (1) have been floating jointly in relation to the dollar. Since the monetary crisis of May-August 1971 the currencies of Community members have been modified by approximately the following amounts vis-à-vis the dollar as of 1 July 1973: (+ = revalued, - = devalued)

Germany	+ 53.7%
Netherlands	+ 40.2%
Belgium-Luxembourg	+ 39.6%
Denmark	+ 32.2%
France	+ 35.3%
Italy	+ 8.0%
Ireland )	
United Kingdom)	- 7.6%

These heavy revaluations in relation to the dollar have resulted in a commercial handicap for the Community member states and a weakening of their international competitive position during a period when a less favourable economic situation and lower economic growth existed in the Community than in the United States.

Trade is an important element in the balance of payments of any country, but it is not the only factor to be taken into consideration. And while American officials have stressed the trade aspect of the recent American balance of payments deficits, the American payments account must be examined as a whole, especially in view of its rapidly changing structure. In the early 1960s, the United States regularly ran large trade surpluses, reaching a peak of \$ 6, 831 million in 1964. During the latter 1960s, however, this trade surplus declined, and the trade account went into deficit in 1971 and 1972. This phenomenon was caused by a variety of factors. Persistent and high domestic inflation and very low productivity gains weakened the competitive position of American exports. The rapid spread of technology around the globe led many countries in Europe and Asia into fields which had been previously the private domain of American industry. The big increases in American raw material imports, especially of oil, was another factor.

---

(1) Belgium, Denmark, France, Germany, Luxembourg, Netherlands

In 1965 the United States imported energy products worth \$ 2,181 million but by 1972 these imports had increased to \$ 4, 81<sup>4</sup> million worth. And lastly, as pointed out above in section IV, American multinational corporations have begun manufacturing abroad many products which were previously exported from the United States.

side

On the credit/of the balance of payments account invisible earnings have become an increasingly important factor. The United States has developed a post-industrial service economy, with American firms increasingly serving their foreign markets primarily through direct production abroad. This is the phenomenon that economists call the "mature" economy, in which earnings from investment and services play an important role in the overall payments situation.

In recent years the repatriation of profits from American subsidiaries abroad has become a major new source of revenue. Remitted income on total U.S. direct investment abroad rose from \$ 2,395 million in 1960 to \$ 10,293 million in 1972. Last year 2,395 American firms repatriated \$ 1,460 million in profits from investment in the Six and an additional \$ 836 million from investment in the United Kingdom. Any analysis of the American balance of payments must take into consideration its changing structure and the importance of earnings from U.S. investment abroad. Concentrating on the trade account alone results in a distorted view.

The turbulent international monetary scene of the past few years can only be calmed, however, by a far-reaching reform of the international monetary system. At the Paris Summit Conference last October the Community declared that the following principles should be the bases for the new system:

- fixed but adjustable parities
- general convertibility of currencies
- effective international regulation of the world supply of liquidities
- reduction in the role of national currencies as reserve instruments
- effective and equitable functioning of the adjustment process
- equal rights and duties for all participants in the system
- lessening of the destabilising effects of short-term capital movements
- consideration for the interests of the developing countries.

The Community and its member states have been playing an active role in the negotiations for the reform of the monetary system with a view to achieving a successful conclusion without delay. At the same time, the Community does not believe that there should be any forced connection between these negotiations and the other talks concerning trade or defence matters. Such connections could delay and complicate the achievement of solutions in all these fields. Concerning this issue, Sir Christopher Soames recently said:

"It would be mistaken to argue, because these problems are interrelated, that they should therefore all be lumped into one big basket and dealt with together in a single negotiation; that all issues, regardless of their intrinsic time scales, have to be tied up in a single deadline; that every solution for any one must be conditional on solutions for them all; and that the difficulties in any one should block progress in the others. Certainly all these problems call for overall political

.../...

direction and management. But to force into a single forum all the diverse questions we confront, far from simplifying their solution, could complicate and exacerbate them."

The monetary and trade negotiations will be seen as a coherent entity, and progress must be made on both sides at the same time. Efforts in the two fields will help to improve economic relations.

In the introductory section to the document setting out the Community's overall approach to the forthcoming multilateral trade negotiations in GATT it is pointed out that the policy of liberalizing world trade cannot be carried out successfully "unless parallel efforts are made to set up a monetary system which shields the world economy from the shocks and imbalances" which occurred during the first half of 1973. The Community will assess the progress of the GATT negotiations in the light of the progress made in the monetary field and will take such progress into account both at the beginning and throughout the negotiations and when taking a decision on their results.

## VIII. The New Round of Multilateral Negotiations

This September in Tokyo a new round of GATT multilateral trade negotiations began. This is the seventh round of tariff reductions since GATT was founded in 1947 and the first since the 1967 conclusion of the Kennedy Round. Sir Christopher Soames outlined the Community's broad objectives in these negotiations, saying, "Between the industrialized countries we must consolidate and continue the process of liberalization, and do so on a reciprocal basis to our mutual advantage. For the less-developed world we must ensure not simply that their interests are not damaged, but, on the contrary that they secure greater opportunities for their economic expansion as a result of what we do".

The Community in June adopted its overall position on the new multilateral round. The following is only a very brief resumé of the most important elements of that overall position.

### 1. Industrial tariffs

The new round should lead to a significant lowering of customs tariffs. The formula eventually adopted for lowering customs tariffs must also take account of the considerable disparities which exist among national tariffs. As pointed out in section I of this background note, the Community has a fairly even and fairly low tariff. Other countries such as the United States have many zero tariffs but also have many very high duties. The Community has adopted the principle that the higher the tariff the greater the reduction that should be made in it. It also upheld the notion that there should be a threshold tariff level below which the Community should not insist on any tariff reductions. One of the advantages of this approach would be that the generalized preferences which the Community and Japan give to developing countries would remain beneficial to them.

### 2. Agricultural trade

Previous GATT rounds have concentrated mainly on industrial tariffs. The new round though, will also deal with agricultural trade. Negotiations in this field will be much more complicated than those in industrial products because, as mentioned above, the methods of agricultural protection vary markedly from country to country. The Community has made it clear that neither the principles nor the mechanisms of the common agricultural policy are up for negotiation. However, the Community is ready to discuss the practical application of the rules on a basis of reciprocity. The Community's objective in these negotiations is to expand trade in stable world markets while respecting existing agricultural policies. It is hoped that the negotiations will secure multilateral agreements for certain products such as wheat, flour and feed grains, rice, sugar and certain homogeneous milk products. These agreements could include maximum and minimum prices, stockpiling measures and food aid. Where such agreements are reached the way the Common Agricultural Policy is implemented will obviously be adjusted accordingly.

### 3. Non-tariff barriers

The new multilateral round should also make a concerted effort to dismantle some of the non-tariff hinderances to trade. The Community feels that the new round should take account of this work and draw up general principles or codes of behaviour in this field.

For certain measures used by only a few countries ad hoc solutions could be reached. The Community will specify the non-tariff barriers it wishes to see dealt with in the negotiations and is ready to negotiate in return on some of the measures which the member States themselves apply.

### 4. Developing countries

The new multilateral round should in no way undermine the position of the developing countries. The Community and other developed countries, on the contrary, have already pledged themselves to take particular account of the interests of the developing countries during the negotiations. In addition to the world agricultural arrangements described above, measures should be considered for products of particular interest to developing countries so that they can maintain or increase their export revenue. The Community also hopes to improve its system of generalized preferences for developing countries for their exports of industrial goods and the inclusion of processed agricultural products in the scheme.

### 5. Safeguard clause

As tariff and non-tariff measures are gradually lowered or abolished, countries may increasingly feel the need for safeguard clauses to adapt to and overcome purely transitory difficulties caused by an import influx of certain specific goods. The Community holds that the present safeguard provisions of Article XIX of the GATT code form a good basis and should be maintained as they are. It may however be that certain countries will wish Article XIX to be supplemented so as to make it operate more effectively, and the Community is willing to enter negotiations to this end. But whatever changes are made should not result in more restrictive safeguards nor make safeguards easier to apply or limit the right to retaliate, unless the conditions are set down with great precision and subject to firm international control.

### 6. Reciprocity

The post-war movement of freer world trade has been firmly based on the principle of "reciprocity and mutual advantage". The practice in trade negotiations of mutual concessions in the quest of mutual advantage has led to a general lowering of trade barriers and furthered the prosperity of all participating countries. While it is impossible, of course for the developing countries to grant reciprocity, the Community maintains that the principle of reciprocity must be accepted by all industrialized countries if the new multilateral round is to be successful.

### Conclusion

The member states of the European Community and the Community itself have taken an active part in the post-war movement towards freer world trade. The very existence of the Community has been a stimulus for more liberal trade in Europe and in the world. The Dillon Round and the Kennedy Round in GATT, where the Community played a major and constructive role, took place primarily because of the establishment and development of the Community. Following the completion of the Kennedy Round tariff cuts the Community emerged with the lowest customs tariff of any major trading entity, at a level only half that of the average tariffs of the original member states.

During the forthcoming negotiations in GATT and in the International Monetary Fund and in the areas of future cooperation between the United States and the Community in trade, monetary reform, energy supply, defence, industrial relations or any other field, the overall political objective of relations between Europe and America must be kept clearly in focus. This note itself has often dealt with some of the technical details of Atlantic relations. But these technical details should not lead to an eclipse of the shared common interest in developing and supporting an international economic system that will further the prosperity not only of the citizens of both Europe and America but also that of the whole world, nor to an overlooking of the many interests and ideals that Europe and America have in common far beyond the economic domain.

TABLE I

TRADE BALANCE BETWEEN THE EUROPEAN COMMUNITY  
AND THE UNITED STATES (in million U.A.)

	<u>Export</u> <u>Dest. USA</u> (FOB)	<u>Import</u> <u>Origin USA</u> (CIF)	<u>Community Trade</u> <u>Balance with the U.S.</u> (negative = U.S. surplus)
1958	1,664	2,808	- 1,144
1959	2,371	2,651	- 280
1960	2,242	3,830	- 1,588
1961	2,232	4,054	- 1,822
1962	2,447	4,458	- 2,011
1963	2,563	5,051	- 2,488
1964	2,849	5,438	- 2,589
1965	3,425	5,693	- 2,268
1966	4,098	6,022	- 1,924
1967	4,424	5,898	- 1,474
1968	5,769	6,393	- 624
1969	5,958	7,335	- 1,377
1970	6,634	9,040	- 2,406
1971	7,694	8,976	- 1,282
1972 (Six)	8,321	8,585	- 264
1972 (Nine)	11,713	11,900	- 187

Source: Statistical office of the European Communities.

TABLE II

I. Book value of Direct American Investments in the EEC at year's end  
(in \$ million)

	<u>1958</u>	<u>1965</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>
Germany	666	2,431	4,276	4,597	5,214
France	546	1,609	2,122	2,590	3,013
Italy	280	982	1,422	1,550	1,860
Netherlands	207	686	1,227	1,508	1,672
Belgium/Luxembourg	208	596	1,214	1,529	1,815
<b>EEC Total (Six)</b>	<b>1,908</b>	<b>6,304</b>	<b>10,255</b>	<b>11,774</b>	<b>13,574</b>
United Kingdom	2,147	5,123	7,190	7,996	8,941
Ireland	n.a.	n.a.	n.a.	188*	215*
Denmark	49	200	309	362	357
<b>EEC TOTAL (Nine)</b>				<b>20,320</b>	<b>23,087</b>

II. Book value of Direct Community Investments in the US at year's end  
(in \$ million)

	<u>1960</u>	<u>1965</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>
Germany	103	209	617	680	767
France	168	200	319	286	315
Italy	71	87	95	100	109
Netherlands	947	1,304	1,966	2,151	2,225
Belgium/Luxembourg	157	175	309	338	341
<b>EEC Total (Six)</b>	<b>1,446</b>	<b>1,975</b>	<b>3,306</b>	<b>3,555</b>	<b>3,757</b>
United Kingdom	2,248	2,852	3,496	4,127	4,435
Ireland	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Denmark	(1959 = 30)	-	-	-	90*
<b>EEC TOTAL (Nine)</b>					<b>8,282</b>

Source: "Survey of Current Business" and US Department of Commerce.

\* = Estimate  
n.a. = Not available  
neg. = Negligible



TABLE III

STRUCTURE OF THE OFFICIAL POSITION OF THE RESERVES AT THE END OF 1972  
OF THE PRINCIPAL INDUSTRIALISED COUNTRIES

(in millions of US Dollars, units of account or special drawing rights)

	TOTAL TOTAL u.a. or SDR	GOLD VALUE		SDR VALUE		RESERVE POSITION IN I.M.F. VALUE		FOREIGN CURRENCY	
		₤	in %	₤	in %	₤	in %	Value ₤	including % of ₤ total
Belgium/ Luxembourg	3,565	3,870	42.3	568	14.7	560	14.5	1,104	28.5
Germany	21,453	23,292	18.6	893	3.8	1,238	5.2	16,825	72.2
France	9,224	10,015	38.2	630	6.3	499	5.0	5,060	50.5
Italy	5,599	6,079	51.5	371	6.1	359	5.9	2,219	36.5
Netherlands	4,407	4,785	43.0	705	14.7	601	12.6	1,420	29.7
Europe of the Six	44,248	48,041	31.2	3,167	6.6	3,257	6.8	26,628	55.4
Denmark	787	854	8.1	78	9.1	71	8.3	636	74.5
United Kingdom	5,199	5,645	14.2	656	11.6	126	2.2	4,063	72.0
Ireland	1,037	1,126	1.5	43	3.8	44	3.9	1,022	90.8
Europe of the Nine	51,271	55,666	28.5	3,944	7.1	3,498	6.3	32,349	58.1
Norway	1,220	1,325	2.8	95	7.2	75	5.6	1,118	84.4
Canada	5,572	6,050	13.8	505	8.3	343	5.7	4,368	72.2
Switzerland	6,897	7,488	42.2	-	-	-	-	4,330	57.8
Japan	16,915	18,365	4.4	461	2.5	620	3.4	16,483	89.7
Sweden	1,451	1,575	13.8	116	7.4	98	6.2	1,144	72.6
United States	12,112	13,150	79.8	1,960	14.9	460	3.5	240	1.8

Source: IMF (International Financial Statistics)

1 u.a. = 1 SDR = ₤ 1.08571

2 51,965 million DM converted into US dollars at the central rate of ₤1 = 3.225 DM (Dundesbank).

TABLE IV  
General Statistics

	SIX	NINE	USA	USSR	JAPAN
Population (1,000) at 30.6.1971	189,638	253,247	207,049	245,066	104,606
GNP (1,000 mil. u.a.) (1971)	536.2	693.2	1,066.1	-	219.8
Imports (% world total)(1972)	15.0	19.3	14.7	4.2	6.2
Exports (% world total)(1972)	17.3	20.6	14.0	4.3	8.0
Total cereals production (1971) (1,000 metric tons)	77,034 <sup>1</sup>	100,604 <sup>1</sup>	232,326 <sup>1</sup>	171,601 <sup>1</sup>	1,068 <sup>1</sup>
Total meat production (1970) (1,000 metric tons)	13,735	18,344	23,775	10,165	1,373
Milk production (1970) (1,000 metric tons)	72,448	93,637	53,268	82,900	4,766
Total primary energy production (1971) (1,000 tce)	335,856	507,736	2,091,350	1,392,800	70,154
Total domestic consumption of primary energy and equivalent sources (mil. tce.) (1971)	862.2	1,205.4	2,409.4	-	405.2
Total production of petroleum products (1,000 metric tons) (1972)	428,454	537,396 <sup>2</sup>	-	-	-
Total gross production of electrical energy (GWh) (1972)	670,300	961,333	1,974,000 <sup>3</sup>	845,000 <sup>3</sup>	412,000 <sup>3</sup>
Steel production (1,000 metric tons) (1972)	113,147	139,109	123,770	126,000	96,900
Car production (private and commercial vehicles) (1972)	8,559,000	10,480,000	8,828,000	730,000	4,022,000
Transport-Railways Passenger Kms. (mil.)(1971)	127,252	161,645	11,167	274,600	190,321
Total merchant fleet on 1 July 1971 (1,000 GRT)	30,281 <sup>4</sup>	61,136 <sup>5</sup>	16,265	16,194	30,509

<sup>1</sup>Not including rice. Figures including rice as follows:

77,809	101,379	235,382	172,356	12,379
--------	---------	---------	---------	--------

<sup>2</sup>Not including Ireland.

<sup>3</sup>Provisional figure.

<sup>4</sup>Not including Luxembourg.

<sup>5</sup>Not including Ireland or Luxembourg.

TABLE V a)

DEVELOPMENT OF TRADE BETWEEN THE EEC (SIX) AND ITS  
PRINCIPAL TRADING PARTNERS

1958 - 1972 \$ million

Year	Origin	Imports (all products)					Rest of world
		Intra EEC	USA	Canada	Japan		
1958		6790	2808	430	117	12801	
1959		8082	2651	327	115	13113	
1960		10150	3830	450	163	15002	
1961		11718	4054	485	204	15712	
1962		13416	4458	452	257	17185	
1963		15737	5051	451	335	18349	
1964		18054	5438	500	358	20560	
1965		20442	5693	588	454	21847	
1966		22922	6022	634	528	23572	
1967		24173	5898	641	538	23818	
1968		28422	6393	731	653	25790	
1969		36341	7385	823	890	30205	
1970		42824	9040	1260	1233	34105	
1971		49410	8984	1198	1542	37475	
1972		55993	8549	1088	1876	41013	

TABLE V b)

DEVELOPMENT OF TRADE BETWEEN THE EEC (SIX) AND ITS  
PRINCIPAL TRADING PARTNERS

1958 - 1972 \$ million

Year	Destination		Exports (all products)				Rest of world
	Intra EEC		U S A	Canada	Japan		
1958	6864		1664	237	139	13870	
1959	8168		2371	295	167	14217	
1960	10246		2242	293	209	16739	
1961	11393		2232	303	306	17522	
1962	13553		2447	312	307	17570	
1963	15926		2563	309	358	18399	
1964	18383		2849	372	394	20564	
1965	20822		3425	480	342	22846	
1966	23230		4098	529	412	24300	
1967	24509		4424	545	584	26076	
1968	26914		5769	611	637	28275	
1969	36463		5958	713	740	31817	
1970	43308		6634	728	987	36853	
1971	49616		7701	941	937	41191	
1972	56258		8321	1021	1080	46259	



TABIE V d)

DEVELOPMENT OF TRADE BETWEEN THE EEC (SIX) AND ITS  
PRINCIPAL TRADING PARTNERS

1958 - 1972

\$ million

Year	Destination		Exports (industrial products)			
	Intra EEC	EEC	USA	Canada	Japan	Rest of world
1958	5651		1459	210	120	12200
1959	6642		2146	266	152	12585
1960	8471		2807	264	203	14920
1961	9228		1991	281	287	15946
1962	11363		2197	281	287	15821
1963	13439		2302	279	332	16252
1964	15597		2578	337	366	18251
1965	17474		3134	343	310	20382
1966	19657		3772	484	371	21064
1967	20626		4077	497	529	23628
1968	24298		5368	562	569	24738
1969	30637		5577	654	663	29158
1970	36777		6197	665	902	33754
1971	41832		7251	859	861	37665
1972						

TABLE V e)

DEVELOPMENT OF TRADE BETWEEN THE EEC (SIX) AND ITS  
PRINCIPAL TRADING PARTNERS

1958 - 1972 \$ million

Year	Imports (agricultural products)				
	Intra EEC	USA	Canada	Japan	Rest of world
1958	1246	839	175	40	6252
1959	1546	900	150	41	6288
1960	1785	1193	171	67	6625
1961	1967	1284	194	64	6709
1962	2221	1299	197	77	7351
1963	2497	1358	198	89	7793
1964	2830	1627	201	85	8239
1965	3344	1722	235	86	8524
1966	3611	1887	255	77	8983
1967	3849	1624	220	79	8535
1968	4557	1634	188	87	8433
1969	5800	1599	206	81	9592
1970	6498	1982	326	95	10112
1971	7791	2103	406	113	10343
1972					

TABLE V f)

DEVELOPMENT OF TRADE BETWEEN THE EEC (SIX) AND ITS  
PRINCIPAL TRADING PARTNERS

1958 - 1972 \$ million

Year	Destination	Exports (agricultural products)				
		Intra EEC	USA	Canada	Japan	Rest of World
1958		1213	205	27	19	1670
1959		1526	225	29	15	1632
1960		1775	235	29	16	1819
1961		1955	241	27	19	1936
1962		2200	250	31	20	1949
1963		2467	261	30	26	2147
1964		2786	271	35	28	2313
1965		3348	291	37	32	2494
1966		3573	326	45	41	2416
1967		3883	347	48	55	2448
1968		4616	381	49	68	3537
1969		5326	361	59	77	2659
1970		6531	437	63	85	3099
1971		7784	450	82	76	3526
1972						



TABIE V (c)

DEVELOPMENT OF TRADE BETWEEN THE EEC(SIX) AND ITS  
PRINCIPAL TRADING PARTNERS

1958 - 1972 \$ million

	Trade Balance			
	USA	Canada	Japan	Rest of world
1958	-1144	-193	22	1069
1959	-280	-32	52	1104
1960	-1583	-157	46	1737
1961	-1322	-177	102	1870
1962	-2011	-140	50	384
1963	-2438	-142	23	-441
1964	-2589	-128	36	4
1965	-2268	-108	-112	999
1966	-1924	-105	-116	808
1967	-1474	-96	46	2258
1968	-624	-120	-16	2485
1969	-1377	-110	-150	1612
1970	-2406	-532	-245	2743
1971	-1283	-257	-605	3716
1972	-228	-67	-796	5246

TALSMANDENS GRUPPE  
SPRECHERGRUPPE  
SPOKESMAN'S GROUP  
GROUPE DU PORTE-PAROLE  
GRUPPO DEL PORTAVOCE  
BUREAU VAN DE WOORDVOERDER

**INFORMATION  
INFORMATISCHE AUFZEICHNUNG  
INFORMATION MEMO**

**NOTE D'INFORMATION  
NOTA D'INFORMAZIONE  
TER DOCUMENTIE**

Bruxelles, novembre 1973

LA COMMUNAUTE EUROPEENNE ET LES ETATS-UNIS 1973

## S O M M A I R E

	<u>Page</u>
INTRODUCTION	1
I. EVOLUTION GENERALE DES ECHANGES	2
II. AGRICULTURE	4
III. BARRIERES NON TARIFAIRES	8
1. Restrictions quantitatives	8
2. Méthodes d'évaluation	9
3. Achats gouvernementaux	9
4. Entraves administratives	9
5. Domestic International Sales Corporations (DISC)	10
IV. LES INVESTISSEMENTS AMERICAINS EN EUROPE	11
V. ACCORDS PREFERENTIELS	12
VI. RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LE JAPON ET LA COMMUNAUTE	14
VII. LE COMMERCE ET LA SITUATION MONETAIRE	16
VIII. LA NOUVELLE SERIE DE NEGOCIATIONS MULTILATERALES	19
1. Droits applicables aux produits industriels	19
2. Echanges de produits agricoles	19
3. Barrières non tarifaires	19
4. Pays en voie de développement	20
5. Clause de sauvegarde	20
6. Réciprocité	20
CONCLUSION	20
ANNEXES STATISTIQUES	
TABLEAU I : Evolution des échanges commerciaux entre la Communauté européenne et les Etats-Unis	22
TABLEAU II : Valeur comptable des investissements directs des E.U. dans la CEE et de la CEE aux E.U. en fin d'exercice	23
TABLEAU III : Structure de la position officielle des réserves à la fin de 1972, des principaux pays industriels	24
TABLEAU IV : Statistiques générales	25
TABLEAU V : Evolution des échanges commerciaux entre la CEE (six) et les principaux partenaires commerciaux	
a) : Importation tous produits	26
b) : Exportation tous produits	27
c) : Importation produits industriels	28
d) : Exportation produits industriels	29
e) : Importation produits agricoles	30
f) : Exportation produits agricoles	31
g) : Balance commerciale	32

-1-

## INTRODUCTION (1)

Les quelques années à venir verront s'ouvrir ou se poursuivre plusieurs négociations importantes, qui viseront à définir une nouvelle structure des relations économiques entre les nations. Des changements se sont produits dans le système économique mis en place à la fin de la seconde guerre mondiale et des éléments nouveaux, plus adaptés à la situation, aux besoins et aux objectifs des années 70 à 80 sont en cours d'élaboration. Le bon fonctionnement du système économique et monétaire international est indispensable à la fois au maintien de la croissance et de la prospérité des pays industrialisés et au décollage économique des pays en voie de développement.

Les relations entre la Communauté européenne et les Etats-Unis sont un élément vital dans les relations économiques internationales. Or, ces relations sont en constante évolution, chaque camp redéfinissant à la fois sa personnalité politique propre et son rôle dans les affaires mondiales. Ainsi que le disait récemment M. François-Xavier Ortoli, président de la Commission: "Les conditions objectives ont sans aucun doute changé; les relations entre les Etats-Unis et l'Europe ne sont plus et ne peuvent plus être ce qu'elles étaient. Il existe toutefois une nécessité interne très vive en faveur d'une collaboration vaste et franche entre nos deux entités".

C'est dans l'intention d'assurer une meilleure compréhension des problèmes faisant l'objet de discussions entre les Etats-Unis et la Communauté européenne, en cette période de changements, que la présente note a été rédigée; conformément à la méthode choisie, elle propose une simple description comparative des faits; elle est essentiellement limitée par ailleurs aux domaines relevant de la compétence directe de la Communauté européenne et, plus particulièrement, de la Commission.

---

(1) La présente note est la version mise à jour de la note "La Communauté européenne et les Etats-Unis en 1972", publiée par le groupe du Porte-Parole en juin 1972.

## I. - EVOLUTION GENERALE DES ECHANGES

Depuis la création de la Communauté économique européenne en 1958, les échanges entre la Communauté et les Etats-Unis se sont développés à un rythme rapide qui a été bénéfique pour les deux partenaires. L'élévation du niveau de vie et l'abaissement des barrières commerciales en Europe ont fait du vaste marché européen un débouché intéressant pour les produits américains. De même, une expansion substantielle a été enregistrée dans les exportations de la Communauté vers les Etats-Unis.

L'accroissement spectaculaire du volume des exportations américaines vers la Communauté économique européenne s'explique en outre par le niveau peu élevé du tarif extérieur commun de la Communauté. Ce tarif extérieur commun a été fixé, sauf quelques exceptions mineures, en retenant la moyenne des tarifs en vigueur auparavant dans les six Etats membres. Le résultat en est un tarif réduit et plus uniforme pour l'ensemble de la Communauté. Depuis lors, il a d'ailleurs été à nouveau abaissé, à la suite des négociations Kennedy.

Ainsi les droits frappant les produits industriels supérieurs à 10 % représentent 13,1 % seulement des droits CEE contre 38,3 % des droits américains; ceux supérieurs à 15 %, 2,4 % des droits CEE contre 23,7 % des droits américains.

Niveau moyen des droits de douane frappant les produits industriels et les matières premières

(pourcentage) (1)

	<u>Matières premières</u>	<u>Produits semi-manufacturés</u>	<u>Produits finis</u>	<u>Tous produits industriels</u>
CEE(six)	0,6	6,2	8,7	6,0
US	3,8	8,3	8,1	7,1
Japon	5,5	9,3 (2)	12,0*	9,7

Par suite de l'élargissement de la Communauté au Danemark, à l'Irlande et au Royaume-Uni, ces derniers pays adapteront le tarif extérieur commun en quatre étapes s'étendant du 1er janvier 1974 au 1er juillet 1977. Dans de nombreux cas, il en découlera un nouvel abaissement tarifaire, les droits des tarifs britannique et irlandais étant en général bien plus élevés que ceux du tarif extérieur commun. Le niveau moyen des droits du tarif britannique frappant les produits industriels est, par exemple, de 7,6 % contre 6 % pour celui de la Communauté.

Depuis 1958, la Communauté offre aux exportations américaines un marché dynamique, en rapide expansion. En 1958, la valeur des importations

- (1) Source : documentation de base de l'étude sur les droits de douane, GATT, 1971)
- (2) Une réduction de 2 à 3 "points" est entrée en vigueur à la fin de 1972 (c.à.d. une réduction d'environ 20 % pour 1.865 produits). Une autre réduction moins importante a été opérée en avril 1973 pour 102 produits.

communautaires de produits américains s'est élevée à 2,808 milliards d'unités de compte (1) et celle des exportations communautaires vers les Etats-Unis à 1,664 milliard d'u.c. En 1972, la valeur des importations de la Communauté en provenance des Etats-Unis s'élevait à 8,585 milliards d'u.c. et celle de ses exportations vers les Etats-Unis à 8,321 milliards d'u.c. En ce qui concerne la Communauté élargie, les chiffres correspondants pour 1972 étaient de 11,900 milliards d'u.c. pour les importations en provenance des Etats-Unis et de 11,713 milliards d'u.c. pour les exportations vers ce pays.

Le taux d'augmentation des exportations américains vers la Communauté a été supérieur à celui enregistré dans beaucoup d'autres parties du monde. Les statistiques des Etats-Unis indiquent que de 1962 à 1972, les exportations américaines vers la Communauté ont progressé de 143 %. Au cours de la même période, les exportations américaines dans les autres parties du monde ont augmenté de 127 % et celles à destination des sept pays initialement membres de l'AELE de 132 %.

Depuis 1958, la balance commerciale de la Communauté avec les Etats-Unis se solde par un déficit constant et important, qui a atteint en moyenne 1,569 milliard d'u.c. chaque année (voir annexe, tableau 1). En 1972, ce déficit s'est élevé à 264 millions d'u.c. pour les Six et à 187 millions pour les Neuf (2). Au cours de cette même année, les échanges Communauté-Etats-Unis ont été affectés par certains phénomènes qui ont provoqué une augmentation des importations américaines en provenance de l'Europe: il y a eu tout d'abord les répercussions de l'accord du Smithsonian Institute de décembre 1971: l'effet d'une dévaluation qui est d'abaisser le coût des exportations et d'augmenter celui des importations du pays où elle est décidée est immédiat, puisqu'il affecte la valeur des marchandises déjà commandées ou embarquées. Il faut ensuite tenir compte du déphasage de l'économie européenne par rapport à l'économie américaine: en 1972, l'Amérique était en pleine expansion économique; réalisant un taux de croissance réel de 6,5 % elle absorbait des volumes importants de marchandises en provenance d'Europe et d'autres régions et retenait chez elle ses exportations potentielles. L'économie des pays européens, en revanche, connaissait une expansion lente (3,7 % en moyenne pour la Communauté), entraînant une diminution des importations.

---

(1) L'unité de compte (ci-après u.c.) est l'instrument comptable de la Communauté économique européenne. Elle équivaut à 0,88867088 g d'or fin, soit la valeur du dollar avant le 15 août 1971.

(2) Les statistiques commerciales américaines de 1972 indiquaient un surplus en faveur de la Communauté. Cette disparité résulte essentiellement de l'application de méthodes différentes d'évaluation statistique. Les Etats-Unis et le Canada sont les seuls pays qui déterminent la valeur des importations sur la base de prix "franco-à bord" (FOB) plutôt que de prix "coût, assurance, fret" (CAF). Les autres pays et notamment ceux de la Communauté évaluent les exportations sur une base FOB et les importations sur une base CAF.

## II. - AGRICULTURE

On a souvent reproché à la politique agricole commune d'être préjudiciable aux intérêts américains. Toutefois, l'analyse de l'évolution des exportations américaines de produits agricoles à destination de la Communauté (1) ne permet pas de porter de telles accusations.

La Communauté européenne est le principal débouché pour les exportations américaines de produits agricoles et, depuis sa création, sa part dans le volume total des exportations agricoles américaines a même légèrement augmenté. En 1958, la CEE a absorbé 21,3 % du montant total des ventes américaines de produits agricoles; en 1964 ce chiffre était de 21,7 % et en 1972 de 23 %. En 1964, dernière année précédant la mise en application de la politique agricole commune, les exportations américaines de produits agricoles, à l'exclusion du coton se chiffraient à 1,227 milliards de dollars. En 1972, elles atteignaient 2,049 milliards de dollars. Au cours de ces huit années, les exportations américaines de produits agricoles à destination de la Communauté ont augmenté de 67 % contre 55 % seulement pour le reste du monde, même en tenant compte des quantités impressionnantes de céréales qui ont été livrées à l'Union Soviétique en 1972.

L'accroissement des exportations américaines a été notamment plus rapide vers la Communauté des six que vers les trois nouveaux Etats membres, qui jusqu'ici appliquaient des politiques agricoles différentes. L'examen de l'évolution intervenue entre une période de référence antérieure à l'introduction de la politique agricole commune (1951-1963) et une période de référence récente (1969-1971) indique que les importations de produits agricoles américains ont augmenté de 51 % dans la Communauté des Six, mais seulement de 11 % au Royaume-Uni, de 43 % au Danemark et de 47 % en Irlande.

Des glissements ont évidemment été constatés dans l'éventail des produits agricoles importés des Etats-Unis par la Communauté. Certains produits ont notamment progressé plus rapidement que d'autres. L'augmentation des importations de maïs et de blé, par exemple, a été plus faible que celle des importations de fèves de soja et de produits à base de soja, qui a été prodigieuse (2). Cette augmentation est due essentiellement au changement des techniques d'alimentation du bétail, caractérisé par une utilisation nettement plus forte de produits à base de soja, riches en protéines, au détriment de produits tels que le maïs.

En revanche, les exportations de produits agricoles effectuées par la Communauté vers les Etats-Unis sont beaucoup moins importantes que celles réalisées en sens inverse. En 1958, les exportations agricoles de la Communauté à destination des Etats-Unis se chiffraient à 205 millions de dollars; en 1972, elles atteignaient 531 millions de dollars. Certains des principaux produits agricoles communautaires exportés vers les Etats-Unis, les produits laitiers par exemple, y sont soumis à des restrictions quantitatives limitant leurs débouchés. Les importations représentant 2,049 milliards de dollars et les exportations 531 millions de dollars, la balance commerciale de la Communauté pour les produits agricoles accusait donc un déficit de 1,518 milliards de dollars avec les Etats-Unis.

(1) Toutes les statistiques utilisées dans le présent chapitre sont celles du ministère américain du Commerce.

(2) Voir également page 5, dernier alinéa.

Tous les pays industrialisés appliquent des programmes agricoles spécifiques adaptés à leurs structures et à leur climat qui visent à la fois à intégrer cet important secteur d'activité dans l'ensemble de l'économie en l'organisant en conséquence et à assurer à la main d'oeuvre agricole un revenu équitable par rapport à celui de la main d'oeuvre industrielle. L'agriculture est extrêmement importante pour la Communauté, puisqu'elle occupe environ 10,5 % de la population active de la Communauté élargie et que, dans certaines régions de l'Irlande et du sud de l'Italie, ce pourcentage dépasse 50 %. En revanche, l'agriculture n'occupe que 4 % de la population active des Etats-Unis.

En conséquence, les échanges de produits agricoles ont toujours fait l'objet de restrictions plus importantes que les échanges de produits industriels et aucun pays industrialisé ne permet un libéralisme total pour le commerce des produits agricoles. Le gouvernement américain, par exemple, garantit les revenus de ses agriculteurs et protège son agriculture grâce à un système de soutien du niveau des revenus et à des restrictions quantitatives aux importations de nombreux produits. Les Etats-Unis imposent des contingents ou demandent des limitations "volontaires" pour seize produits, dont le blé, le sucre, le coton et la plupart des produits laitiers. Ces restrictions sont imposées par le biais d'une clause de dérogation aux règles du GATT, concédée en 1955, qui permet aux Etats-Unis de limiter les importations de la plupart des produits agricoles. Selon les calculs du GATT, les produits soumis à ces restrictions quantitatives représentent environ la moitié de la production agricole américaine totale.

Le système utilisé par la Communauté pour assurer les revenus agricoles est différent. Pour un certain nombre de produits importants, tels que le blé, le maïs et les produits laitiers, elle accorde des prix minima garantis aux agriculteurs et applique des prélèvements variables aux importations. Pour de nombreux autres produits, tels que la viande de mouton, le tabac et les fruits et légumes, il existe des droits d'importation fixes. Tous les produits agricoles couverts par la politique agricole commune, c'est-à-dire 95 % de la totalité des produits agricoles, sont exempts de restrictions quantitatives. La seule exception est constituée par certains fruits et légumes qui, pendant des périodes limitées de l'année, sont soumis à un calendrier d'importations. En outre, plus de 40 % des exportations américaines de produits agricoles effectuées vers le Marché Commun, produits qui, tels que les graines de soja et les produits à base de soja, ont approché l'année dernière une valeur de 800 millions de dollars pour les Six et de 1 milliard de dollars pour les Neuf, entrent actuellement dans la Communauté en exonération de tous droits ou restrictions. Par ailleurs, le ministère américain du Commerce a annoncé, le 27 juin 1973, la mise en place d'un embargo total sur les exportations de fèves de soja et de tourteaux et farines de fèves de soja et, le 3 juillet, l'instauration d'un régime de licences applicables à 50 % des contrats en cours pour les fèves de soja et à 40 % de ceux-ci pour les tourteaux et farines de soja. Le 7 septembre le Ministère du Commerce a annoncé la libéralisation du régime de licences en ce qui concerne tous les produits agricoles en question.



Cependant, le résultat est plus important encore que la méthode utilisée pour soutenir les revenus des agriculteurs. Une étude indépendante réalisée en 1971 a estimé que la Communauté accorde à chaque agriculteur un soutien de 860 dollars par an. Pour les Etats-Unis, le chiffre correspondant est de 1.320 dollars (1).

Enfin, l'agriculture européenne doit être placée dans son contexte social. Bien que la révolution verte ait atteint l'Europe ces dernières années, relevant la productivité réalisée, dans certaines régions et pour certains produits, à un niveau comparable à celui obtenu aux Etats-Unis et au Canada, l'agriculture européenne n'en demeure pas moins fortement attardée selon les normes internationales. Trop d'agriculteurs occupent encore des petites exploitations non rentables, incompatibles avec une agriculture moderne.

En 1972, l'exploitation agricole moyenne de la Communauté élargie était estimée à 15 ha, tandis qu'aux Etats-Unis, l'an dernier, elle était de 154,2 ha. Le pourcentage de la main-d'oeuvre agricole est trois fois plus élevé dans la Communauté qu'aux Etats-Unis. Toutefois, une nette évolution se dessine déjà dans la Communauté vers la création d'exploitations plus grandes et la diminution de la population agricole. En 1950, 20 millions de personnes étaient occupées dans l'agriculture des Six: en 1970, il n'y en avait plus que 10 millions et, selon les estimations, il n'y en aura plus que 5 millions en 1980. Par rapport à l'ensemble de la population active, le pourcentage des personnes occupées dans l'agriculture de la Communauté des Six est tombé de 28 % en 1950 à 13 % en 1970 et on estime qu'il ne sera plus que de 6 % en 1980.

Aux termes des dispositions de l'article 39 du traité de la CEE, la politique agricole communautaire a pour but d'accroître la productivité de l'agriculture, d'assurer un niveau de vie équitable à la population agricole, de stabiliser les marchés, de garantir la sécurité des approvisionnements et d'assurer des prix raisonnables dans les livraisons aux consommateurs.

Le problème social de l'agriculture européenne ne doit pas être résolu par des mesures draconiennes, mais uniquement par l'évolution sociale. En mars 1970, le Conseil de ministres de la CEE a adopté les premières directives de ce qu'on a appelé le "plan Mansholt", plan qui visait à moderniser l'agriculture européenne. Ces directives impliquant une dépense de 330 millions d'u.c. prélevés sur les fonds communautaires pendant les cinq prochaines années pour encourager la création d'exploitations plus grandes et pour accorder des indemnités aux agriculteurs souhaitant quitter la terre. Une résolution destinée à aider les agriculteurs de régions géographiquement désavantagées, telles que les régions de montagnes, a été adoptée en mai par le Conseil de ministres.

---

(1) "Comparaison entre le soutien accordé à l'agriculture aux Etats-Unis et dans la Communauté" par les professeurs G. Vandewalle et W. Meeusen.

C'est également dans le souci d'améliorer le fonctionnement de la politique agricole commune, que le Conseil a décidé d'en revoir très prochainement, sur propositions de la Commission, certaines modalités d'application, sans en mettre en cause ni les principes, ni les mécanismes. Il s'est en effet avéré tout récemment encore qu'en dépit d'une situation difficile sur le marché mondial, la politique agricole commune a contribué à la stabilisation des marchés et à la sécurité des approvisionnements dans la Communauté; elle a protégé le consommateur européen contre les effets soudains de la forte hausse des prix du marché mondial et a garanti son approvisionnement en denrées alimentaires. (1)

D'autre part, la Communauté se doit non seulement de maintenir la sécurité de son approvisionnement en assurant simultanément des revenus équitables à ses agriculteurs, mais aussi de maintenir un équilibre entre ses régions industrialisées et agricoles dans le cadre d'une politique économique générale tenant compte des aspirations légitimes de l'ensemble de la population dans le domaine de l'environnement et de la qualité de la vie.

La politique agricole commune doit également être mise en oeuvre dans le cadre d'une politique agricole mondiale comme l'a rappelé récemment M. P.-J. Lardinois, contribuer à la stabilisation des marchés des principaux produits de base dans le cadre d'accords internationaux et permettre ainsi de couvrir les besoins croissants de la population mondiale en denrées alimentaires.

---

(1) Actuellement le prix mondial du blé tendre est supérieur de 35 % au prix communautaire, le prix mondial du blé dur est supérieur de 100 % au prix communautaire.

### III. - BARRIERES NON TARIFAIRES

Les mesures de libération des échanges décidés après la <sup>dernière/</sup>guerre ont permis d'abaisser les hautes barrières tarifaires élevées pour les produits industriels au cours des années 20 et des années 30. Toutefois, à mesure que les droits frappant les produits industriels étaient abaissés, les barrières commerciales non tarifaires, telles que les régimes de licence, les systèmes d'évaluation en douane et les normes d'étiquetage et d'emballage gagnaient en importance relative.

Le GATT a dressé un inventaire de plus de 800 mesures non tarifaires. Cet inventaire indique que tous les pays maintiennent des barrières non tarifaires étendues. Les Etats-Unis sont parmi les pays qui ont fait l'objet des plus nombreuses plaintes. Aussi, un des principaux objectifs de la nouvelle série de négociations commerciales multilatérales sera de parvenir à un démantèlement réciproque des barrières non tarifaires par l'ensemble des pays (voir aussi la section VIII).

Le nombre et l'importance des barrières non tarifaires érigées précédemment par les Six ont déjà été réduits par suite du processus d'intégration engagé au sein du marché commun. Depuis 1958, des entraves techniques aux échanges, telles que les subventions nationales aux chantiers navals, la taxe statistique italienne et les différentes normes et réglementations techniques ont été harmonisées, réduites ou supprimées au niveau communautaire, dans le cadre de l'établissement d'un marché commun véritable entre les Six. Ces mesures ont été arrêtées pour faciliter les échanges intra-communautaires, mais elles ont aussi des effets bénéfiques pour les exportations de tous les pays tiers.

Le système fiscal communautaire de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) a parfois été mal interprété, certains le considérant comme une barrière non tarifaire. La TVA a été adoptée par la Communauté comme le moyen le plus efficace pour harmoniser des régimes d'impôts indirects divergents, dont certains présentaient des caractéristiques qui auraient permis de les assimiler à des barrières non tarifaires. Les Etats membres appliquent actuellement des taux de TVA différents, mais ceux-ci seront finalement uniformisés. La TVA, comme la taxe sur les ventes, qui est appliquée dans 46 des 50 Etats américains, est une taxe indirecte. Les règles commerciales du GATT permettent de procéder à la frontière à des ajustements des taxes indirectes, de sorte que les produits étrangers et nationaux puissent se concurrencer sur un pied d'égalité. Ainsi, les biens produits sur place et les biens importés sont taxés lorsqu'ils sont vendus dans un Etat ou pays et sont exonérés de taxes lorsqu'ils sont exportés de cet Etat ou pays. Cette règle s'applique aussi aux taxes sur les ventes perçues par les Etats américains, par exemple à la taxe de 6 % en vigueur en Pennsylvanie, et à la TVA.

En outre, le GATT et l'OCDE ont effectué des enquêtes approfondies sur les effets commerciaux de la TVA, qui est appliquée à présent par de nombreux pays n'appartenant pas à la Communauté. Ces deux organisations sont arrivées à la conclusion que la TVA est neutre et qu'elle n'entraîne pas de distorsions des conditions de concurrence entre les produits nationaux et les produits importés.

#### 1. Restrictions quantitatives

Les restrictions quantitatives, qui limitent de façon absolue la quantité d'un bien pouvant être importée, sont généralement beaucoup plus préjudiciables aux échanges que les droits de douane. Elles peuvent prendre la forme soit de contingents, soit de "limitations volontaires" par lesquelles le pays exportateur accepte de restreindre le volume de ses ventes. Ces dernières années, les Etats membres de la Communauté n'ont pas cessé de supprimer leurs restrictions quantitatives. Au cours des cinq années écoulées, les Etats membres de la Communauté ont diminué le nombre de leurs contingents dans les proportions indiquées dans le tableau ci-après. Ces deux séries de chiffres comportent cependant un grand nombre de doubles emplois, étant donné qu'un même produit peut être soumis à des restrictions dans plus d'un Etat membre.

	<u>1er juin 1968</u>	<u>1er juin 1973</u>
Benelux	56	31
France	113	64
Allemagne	59	30
Italie	129	58

Aux Etats-Unis, en revanche, la tendance a été exactement inverse. Les Etats-Unis ont fait un usage croissant de restrictions quantitatives, spécialement sous la forme de "limitations volontaires" et en appliquant actuellement un plus grand nombre que n'importe quel Etat membre de la Communauté. En 1963, les restrictions quantitatives en vigueur aux Etats-Unis n'étaient qu'au nombre de 7; ce chiffre passait à 67 en 1971 et s'élevait à 77 en mars 1973.

## 2. Méthodes d'évaluation

L'American Selling Price est un système d'évaluation en douane utilisé par les Etats-Unis, notamment pour les produits chimiques benzéniques et leurs dérivés, tels que colorants, pesticides, produits pharmaceutiques et matières plastiques. Selon ce système, les droits de douane ne sont pas fixés d'après la valeur du produit lui-même, mais en fonction du prix du produit correspondant de fabrication américaine, ce qui supprime tout avantage du produit importé par rapport aux produits concurrents. Bien que sa suppression ait fait partie de l'Accord additionnel sur les produits chimiques, négocié au Kennedy Round, le Congrès américain n'a jamais arrêté les mesures nécessaires pour l'abroger. A l'American Selling Price s'ajoutent d'autres méthodes d'évaluation en douane, telles celles qui sont appliquées dans le système de la "liste finale" qui sont extrêmement compliquées et génératrices d'incertitudes. Par ailleurs, les Etats-Unis sont l'un des rares pays n'utilisant pas la nomenclature douanière normalisée, reconnue au niveau international, ce qui peut être source de difficultés et d'obstacles pour les échanges.

## 3. Achats gouvernementaux

Toute une série de mesures appliquées au niveau des Etats et au niveau fédéral encouragent les achats publics de produits de fabrication américaine plutôt que de produits importés. Le "Buy American Act" de 1933 stipule que les produits achetés par le gouvernement fédéral doivent être de fabrication américaine, à moins qu'il n'existe pas de matériels américains similaires ou que leur prix soit supérieur de 6 % (dans certains cas de 12 %) à celui du produit correspondant de fabrication étrangère. Le ministre américain de la Défense subordonne d'autre part l'achat de produits étrangers à la condition que leur prix soit inférieur de 50 % à celui du produit américain correspondant. Il a dressé également une longue liste de produits comprenant des denrées alimentaires, des vêtements, des aciers spéciaux et les produits qui en découlent, dont l'achat est interdit, quel qu'en soit le prix, s'ils sont étrangers. Pres de la moitié des Etats américains appliquent des lois inspirées de la règle du "Buy American Act".

## 4. Entraves administratives

Une large gamme de contrôles administratifs entravent ou rendent plus compliquées les exportations de la Communauté vers les Etats-Unis. Par exemple, aucun navire de fabrication étrangère ne peut assurer le transport de marchandises entre les ports situés le long de la côte américaine. Une autre loi américaine exige l'application, sur tous les produits, le "marques d'origine", telles que "made in Italy" ou "made in Japan", ce qui rend la production plus complexe et peut amener aussi les acheteurs à adopter une attitude discriminatoire à l'égard des produits étrangers. En outre, les Etats-Unis ne se conforment pas aux règles internationalement admises en matière de dumping. Bien qu'ils aient participé à l'élaboration du code international antidumping au cours du Kennedy-Round, ils n'en ont jamais respecté les règles. Certaines réglementations américaines dont l'application est abusive peuvent

constituer des entraves aux échanges. Du 1er juillet 1971 au 30 juin 1972, par exemple, les Etats-Unis, appliquant leurs propres règles, ont ouvert 39 procédures antidumping et perçu des droits spéciaux antidumping dans les 16 cas. Au cours de la même période, la Communauté respectant strictement le code international précité, n'a ouvert que 11 procédures et n'a pas perçu de droits antidumping. Les Etats-Unis appliquent en outre des mesures nationales de sauvegarde et des droits compensateurs. Or, dans un certain nombre de cas d'application de la clause de sauvegarde, les concessions tarifaires qu'ils ont consenties au Kennedy Round se trouvent annulées dès lors qu'elles favorisent une concurrence accrue des produits importés.

#### 5. Domestic International Sales Corporations (DISC)

En décembre 1971, le Congrès américain a adopté une loi permettant la création de sociétés bénéficiant du régime DISC, qui autorise celles-ci à reporter le paiement de 50 % des impôts frappant les bénéfices réalisés à l'exportation. Ce report de 50 % de l'impôt devient une exonération, puisque cet impôt n'est pas perçu si les bénéfices ne sont pas distribués aux actionnaires mais réinvestis pour promouvoir les exportations. Quelque 3000 sociétés DISC ont ainsi été créées depuis décembre 1971.

La Communauté, le Canada et (avant son adhésion à la Communauté) le Royaume-Uni ont protesté auprès des Etats-Unis en soulignant que le régime DISC constituait une subvention à l'exportation, conférant aux sociétés américaines un atout du point de vue de la concurrence. Ne supportant pas la charge normale de l'impôt, ces sociétés sont en mesure d'abaisser leurs prix. Les subventions à l'exportation sont contraires aux règles du GATT et la Communauté a engagé à ce sujet une action au titre de ces règles.

#### IV. - LES INVESTISSEMENTS AMERICAINS EN EUROPE

Les investissements américains en Europe constituent actuellement un élément important de la structure complexe des relations entre la Communauté et les Etats-Unis.

En 1958, les investissements américains dans la Communauté des Six s'élevaient à 1,908 milliard de dollars et atteignaient 13,574 milliards de dollars à la fin de 1971. A ces chiffres s'ajoutent les 8,141 milliards de dollars d'investissements réalisés par les Etats-Unis au Royaume-Uni. Au total, les investissements américains effectués dans la Communauté des Neuf à la fin de 1971 s'élevaient à 23,087 milliards de dollars. Tous les chiffres cités ci-dessus expriment des valeurs comptables; en valeur réelle ou de remplacement, ils seraient de 3 à 4 fois supérieurs. Ces chiffres ne tiennent compte en outre que des investissements effectués par des sociétés américaines directement à partir des Etats-Unis et n'incluent pas les investissements réalisés par les holdings américains établis par exemple en Suisse, au Luxembourg ou aux Bahamas.

Depuis sa création, la Communauté a été la zone où les investissements américains directs ont connu la plus forte expansion. La perspective d'un vaste marché plus intégré et plus riche a en effet incité de nombreuses sociétés américaines à établir des unités de production en Europe. En 1958, les investissements américains dans la Communauté ne représentaient que 7 % de l'ensemble des investissements américains à l'étranger. En 1971, la proportion des investissements réalisés dans la Communauté passait à 15,8 % et à 26,8 % pour la Communauté des Neuf. En outre, la plus grande partie des investissements américains effectués en Europe, à l'inverse de ceux réalisés dans la plupart des autres régions, intéressent le secteur des produits manufacturés plutôt que ceux de l'industrie pétrolière ou minière.

L'importance des investissements américains directs ressort peut-être plus clairement encore des dépenses des sociétés en installations et équipements industriels. Les dépenses en capital sont constituées par les capitaux transférés des Etats-Unis, les capitaux prélevés sur le marché financier européen et les bénéfices réinvestis. Les investissements en capital réalisés par les entreprises américaines dans la Communauté des Six s'élevaient à 420 millions de dollars en 1958 et atteindront probablement 3,5 milliards de dollars en 1973. Les investissements effectués en Grande-Bretagne en 1973 sont estimés à 1,6 milliard de dollars.

Ces investissements directs américains ont eu une incidence importante sur les relations commerciales entre la Communauté et les Etats-Unis. Ainsi que les groupes américains multinationaux le déclarent souvent, ils ont créé des usines en Europe pour se rapprocher des marchés sur lesquels ils vendent. Pour ne citer qu'un exemple, les Etats-Unis exportent relativement peu d'automobiles vers l'Europe, non pas en raison d'obstacles mis par les Européens aux importations de voitures américaines, mais essentiellement parce que les filiales européennes des principales entreprises américaines de construction automobile fabriquent sur place des voitures répondant aux normes et aux goûts des Européens. Un nombre de plus en plus grand de produits qu'il s'agisse d'ordinateurs ou de détergents, qui, autrefois, auraient été produits aux Etats Unis et exportés ensuite vers l'Europe sont aujourd'hui fabriqués en Europe même.

Cette évolution a évidemment eu des répercussions sur le volume des exportations américaines en Europe. Il est impossible de savoir quel est exactement le volume des exportations auxquelles s'est substituée une production à partir de l'Europe, mais, selon les estimations, le chiffre d'affaires réalisé par les filiales américaines établies dans la Communauté serait actuellement de 3 à 4 fois supérieur à la valeur des exportations de produits manufacturés aux Etats-Unis. Les investissements américains directs en Europe ont cependant donné naissance à des exportations, spécialement de bien d'équipement, de la société mère établie aux Etats-Unis vers la filiale implantée dans la Communauté. Toutefois, la production de ces filiales

est dirigée presque entièrement vers le marché européen. Cette situation contraste avec celle constatée dans d'autres régions du monde, dans lesquelles la production est souvent réexportée vers les Etats-Unis (1).

Les investissements directs de la Communauté aux Etats-Unis ont toujours été nettement inférieurs aux investissements américains dans la Communauté. Leur valeur comptable s'élevait à 1,446 milliard de dollars en 1960 et à 3,757 milliards de dollars à la fin de 1971, auxquels s'ajoutent 4,435 milliards de dollars pour la Grande-Bretagne.

## V . - ACCORDS PREFERENTIELS

La Communauté européenne est une entité nouvelle dans les échanges internationaux. Elle reçoit toutefois en héritage les liens économiques et politiques établis par ses Etats membres. Dans cet héritage s'inscrivent notamment les relations commerciales étroites entretenues avec de nombreux pays en voie de développement, dont la survie dépend dans de nombreux cas des débouchés qu'ils trouvent sur le marché communautaire pour leurs matières premières et leurs produits agricoles. La Communauté n'a cessé de recevoir de la part de ces pays des demandes d'octroi de régimes spéciaux à leurs exportations. La Communauté et ses Etats membres ont par conséquent comme tâche particulière d'assurer la stabilité et le développement économique de ces pays dont certains sont parmi les moins développés du monde.

Cette responsabilité s'est traduite en une politique de coopération et de développement concrétisée notamment par la première et deuxième Convention de Yaoundé conclues avec 18 pays africains et malgache auxquels s'est joint en 1972 l'Ile Maurice. Ces accords d'association, comportant un volet important d'aide au développement, établissent par ailleurs des régimes fondés sur la notion de zone de libre-échange, ce qui n'implique pas pour autant l'octroi d'un régime préférentiel en faveur des exportations communautaires. Par ailleurs, en 1969 la Convention d'Arusha instituait une association de même type, mais sans coopération financière et technique, entre la Communauté et le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie.

Le Protocole 22 du Traité d'Adhésion devait ouvrir de nouvelles perspectives à cette politique en offrant aux 20 pays indépendants du Commonwealth se trouvant à un stade de développement économique comparable à celui des 18 pays initialement associés, la possibilité de conclure avec la Communauté des accords d'association de même type ou bien des accords commerciaux préférentiels. Cette offre a été étendue par la suite à un certain nombre d'autres pays en voie de développement au sud du Sahara.

C'est ainsi qu'une négociation d'ensemble s'est engagée en octobre 1973 entre la Commission et 42 pays en voie de développement, actuellement associés ou non.

La Communauté a conclu aussi une série d'accords préférentiels avec la plupart des pays du bassin méditerranéen. L'objectif de ces accords, actuellement en voie de renouvellement pour la plupart, est de maintenir l'équilibre économique et commercial traditionnel d'une zone avec laquelle les Etats membres de la Communauté

(1) Le rapatriement des bénéfices réalisés par les filiales américaines établies à l'étranger, spécialement en Europe, est devenu récemment un poste important de la balance américaine des paiements. On trouvera une analyse complète de ce problème au point VII ci-après.

possèdent des liens historiques et économiques étroits. Dans le cas de certains pays situés le long de la côte nord de la Méditerranée, les accords sont destinés à amener l'économie de ces pays à un niveau de développement qui leur permettra finalement d'accéder à la Communauté en qualité de membres à part entière pour autant que le régime de ces pays soient en harmonie avec les principes démocratiques régissant la Communauté. Par ailleurs, le Marché commun a une importance vitale pour tous les pays en voie de développement du bassin méditerranéen. Ceux-ci dirigent plus de la moitié du volume total de leurs exportations vers la Communauté élargie, la proportion étant plus élevée encore pour certains d'entre eux, tels que l'Algérie (80 %) et le Maroc (70 %). La Communauté est leur principal client, plus spécialement pour des produits agricoles comme les tomates, les agrumes et le vin.

En outre, l'élargissement de la Communauté a contraint les Neuf à conclure certains accords spéciaux avec les membres de l'Association européenne de libre échange (AELLE) n'adhérant pas à la Communauté. Depuis 1960, l'AELLE avait créé une zone de libre échange entre ses membres. Or, l'entrée de la Grande-Bretagne et du Danemark dans la Communauté aurait entraîné le rétablissement de barrières tarifaires entre ces deux pays et leurs anciens partenaires de l'AELLE, situation qui aurait été à l'encontre de l'évolution générale vers une libéralisation des échanges mondiaux qui s'est dessinée dans l'après-guerre. En outre, 40 à 60 % des échanges de ces autres pays de l'AELLE sont effectués vers la Communauté élargie. C'est pourquoi, au cours de l'année 1972 et au début de l'année 1973, des accords de libre échange portant sur les produits industriels ont été négociés avec ces pays. Ces accords instaurent progressivement un régime de libre échange pour les produits industriels entre chacun de ces pays et la Communauté.

La Commission a affirmé qu'elle n'avait pas l'intention de proposer des accords préférentiels à d'autres pays. Ainsi que le déclarait Sir Christopher Soames en avril : "Je tiens à exprimer clairement que la Commission ne cherche pas à étendre sa politique en matière d'accords d'association et d'accords commerciaux préférentiels au-delà des limites qui lui sont imposées par l'histoire et par les liens géographiques étroits. Je déclare très franchement, en fait, qu'ayant étudié cette question, la Commission n'a pas l'intention de proposer d'autres accords à caractère préférentiel avec des pays situés hors d'Afrique ou du bassin méditerranéen.

Un des aspects particuliers des accords conclus ou à conclure avec les pays en voie de développement a donné lieu à d'amples controverses. Il s'agit des soit-disant "préférences inverses". En réalité, les critiques s'articulant autour de cette notion reposent sur un malentendu provenant de la référence au régime de libre échange visé par les accords internationaux en matière de commerce (accords GATT). Cette référence était nécessaire afin de mettre les parties à l'abri des critiques juridiques au regard du GATT.

La Commission a explicitement déclaré dans son mémorandum d'avril 1973 qu'elle ne demandera pas de préférences inverses à ses futurs partenaires. Il reste entendu que les pays actuellement associés maintiendront les concessions accordées à la Communauté (certains pays tels que le Zaïre et le Togo n'en ont accordé aucune). Il n'est pas inutile de rappeler l'ordre de grandeur des échanges impliqués : en 1971 les Etats-Unis ont exporté 950 milliards de dollars vers l'ensemble des pays associés ou associables (ainsi que vers le Maghreb), 600 milliards de dollars vers la seule Afrique du Sud et 43 milliards de dollars vers toutes les autres destinations : en d'autres termes la politique d'association communautaire n'affecterait au maximum dans la pire hypothèse que 2 % des exportations américaines.

L'objectif premier des accords préférentiels conclus par la Communauté est d'assurer que son marché reste accessible aux pays en voie de développement, condition indispensable à la survie de ceux-ci. Or, les accords préférentiels sont l'instrument le plus efficace qui ait été imaginé jusqu'ici pour réaliser cet objectif.



## VI. - RELATIONS COMMERCIALES ENTRE LE JAPON ET LA COMMUNAUTE

Les relations commerciales entre les Etats-Unis, le Japon et la Communauté économique européenne s'interpénètrent étroitement. Les relations bilatérales établies entre deux quelconques de ces entités intéressent aussi la troisième d'entre elles et influent sur le déroulement harmonieux des échanges mondiaux en général. Certains représentants américains ont reproché à la Communauté de mener une politique protectionniste à l'égard des produits japonais et ont prétendu que cette situation avait contraint le Japon à se tourner davantage vers le marché américain. Cette thèse n'est pas confirmée par les faits.

En effet, ces dernières années, les exportations japonaises vers la Communauté se sont accrues à un rythme rapide. En 1958, les exportations de la Communauté vers le Japon représentaient 139 millions d'u.c. et ses importations 117 millions d'u.c. En 1972, les importations de la Communauté des Six en provenance du Japon représentaient 1,876 milliard d'u.c. et ses exportations à destination de ce pays 1,080 milliard d'u.c. Les chiffres correspondants pour la Communauté élargie, en 1972, étaient de 2,752 milliards d'u.c. pour les importations et de 1,544 milliard d'u.c. pour les exportations. En 1971, les importations communautaires en provenance du Japon avaient augmenté de 25% par rapport à l'année précédente, en 1972, elles connaissent une nouvelle augmentation de 22% par rapport à 1971. Il est évident que les exportateurs japonais, se heurtant à un marché américain plus restrictif et ayant épuisé leurs possibilités d'exporter sur ce marché, se sont tournés de plus en plus vers le marché européen.

Avant 1967, la balance commerciale communautaire avec le Japon était régulièrement excédentaire, mais depuis lors, elle présente un déficit annuel croissant. Comparé au volume des échanges, ce déficit est même plus élevé que celui de la balance américaine avec ce pays. En 1972, le déficit de la balance commerciale de la Communauté des Six avec le Japon s'élevait à 796 millions d'u.c., le déficit de la Communauté des Neuf étant de 1,207 milliard d'u.c.

Les échanges Japon - Amérique ont toujours été bien plus importants que les échanges Japon - Communauté. En 1955, par exemple, 22,7% des exportations japonaises étaient destinées aux Etats-Unis et 4% seulement au marché de la Communauté des Six. En 1972, 31,1% des exportations japonaises sont allées aux Etats-Unis, 7,7% à la Communauté des Six et 11,5 à la Communauté des Neuf. En ce qui concerne les importations japonaises, la situation est analogue : en 1955, elles provenaient à raison de 31,3% des Etats-Unis et de 3,8% de la Communauté des Six, et en 1972, à raison de 24,9% des Etats-Unis, de 5,9% de la Communauté des Six et de 8,4% de la Communauté des Neuf. Le Japon a manifestement concentré son effort d'exportation sur le marché américain, plus proche et déjà mieux connu, où il a trouvé une économie intégrée, sans aucune entrave aux échanges, une seule langue et 210 millions de consommateurs jouissant pratiquement du plus haut niveau de vie du monde.

Différentes raisons peuvent expliquer le faible volume des échanges Communauté - Japon par rapport à celui des échanges Amérique - Japon. La principale d'entre elles est peut-être tout simplement le facteur distance, qui augmente les coûts de transport et complique la commercialisation et le service après-vente. La distance qui sépare Tokyo de San Francisco par air est de 8.200 km; celle qui sépare Tokyo de Rotterdam par air est de 12700 km. L'obligation de traverser deux océans plutôt qu'un constitue une barrière naturelle qui a évidemment limité l'importance des échanges entre l'Asie et l'Europe. Cela se vérifie non seulement pour les échanges effectués entre la Communauté et le Japon, mais aussi pour ceux qui sont pratiqués avec d'autres pays asiatiques, tels que la Chine, l'Inde et Hong-Kong.

Le volume des échanges entre l'Europe et le Japon est limité aussi par un autre facteur, à savoir la structure similaire des industries exportatrices de ces deux zones. Le commerce Amérique - Japon est dans une large mesure complémentaire, les Etats-Unis exportant au Japon de grandes quantités de produits agricoles, de matières premières et de produits de technologie avancée, et important de ce pays des produits manufacturés, surtout des biens de consommation et des voitures automobiles. En revanche, les industries japonaise et européenne se spécialisent et sont compétitives exactement dans les mêmes domaines. Toutes deux exportent et se concurrencent dans les secteurs des matériels électroniques courants, des produits chimiques, des biens d'équipement classiques et des petites voitures automobiles. C'est ainsi par exemple que, sur le marché américain, dans des domaines tels que ceux des petites voitures et des magnétophones, la concurrence la plus vive ne vient pas des produits américains, mais des produits européens. Lorsque cette concurrence Japon - Europe s'exerce en Europe, le producteur européen qui n'a à supporter que des frais de transport peu élevés ou même nuls, a un avantage évident et considérable sur celui dont les produits doivent être transportés sur 12.700 km.

Prenons un exemple important, l'automobile. On estime qu'en 1972, la valeur des exportations japonaises de voitures automobiles vers les Etats-Unis s'élevait à 1,112 milliard de dollars, la majeure partie de ces voitures ayant été vendues dans la zone située le long de la côte du Pacifique, géographiquement plus proche du Japon. Sur le marché américain, les voitures japonaises subissent surtout la concurrence de la petite voiture européenne. Malgré l'augmentation rapide des ventes de voitures japonaises en Europe, au cours de ces dernières années, les importations de la Communauté en provenance du Japon étant parties de très bas, elles ne s'élevaient qu'à 146 millions de dollars en 1972. Pourtant, seule l'Italie applique des restrictions aux importations d'automobiles japonaises. Il est évident que la nette différence existant entre les exportations japonaises d'automobiles vers l'Europe et vers les Etats-Unis s'explique par le fait que les producteurs japonais rencontrent dans le secteur des petites voitures, où les européens sont solidement installés, une concurrence plus forte en Europe qu'aux Etats-Unis.

VII. - LE COMMERCE ET LA SITUATION MONETAIRE

Les échanges internationaux sont tributaires, en définitive, du fonctionnement harmonieux du système monétaire international. Or, au cours de ces deux dernières années, ce système a été ébranlé à plusieurs reprises par des crises de confiance dans la stabilité du système lui-même. La Communauté européenne et ses Etats membres ont eu une attitude coopérative et constructive au cours de ces crises périodiques. Les Etats membres ont accepté aussi des dévaluations substantielles du dollar américain par rapport à leurs monnaies. A partir de mars 1973, les monnaies des six pays de la Communauté (1) flottaient conjointement par rapport au dollar. Depuis la crise monétaire de mai - août 1971, les monnaies des Etats membres de la Communauté ont subi, par rapport au dollar, une modification qui, au 1er juillet 1973, atteignait les pourcentages suivants :  
(+réévaluation, - dévaluation);

Allemagne	+ 53,7%
Pays-Bas	+ 40,2%
Belgique - Luxembourg	+ 39,6%
Danemark	+ 32,2%
France	+ 35,3%
Italie	+ 8,0%
Irlande )	
Royaume-Uni (	- 7,6%

Ces fortes réévaluations se sont traduites par un handicap commercial pour les Etats membres et par un affaiblissement de leur compétitivité sur les marchés internationaux, à une époque où la Communauté connaissait une situation économique moins favorable et une croissance plus faible que les Etats-Unis.

Les échanges commerciaux constituent un facteur important de la balance des paiements d'un pays, mais ils ne sont pas les seuls qu'il faut prendre en considération et, bien que les représentants américains aient souligné les aspects commerciaux des déficits récents de la balance des paiements américaine, celle-ci doit être analysée dans tous ses éléments, plus particulièrement dans l'optique des changements rapides de sa structure. Au début des années 60, la balance commerciale des Etats-Unis présentait régulièrement des excédents importants, atteignant le chiffre record de 6,831 milliards de dollars en 1964. Toutefois, au cours des dernières années de cette décennie, les excédents ont diminué et un déficit est apparu en 1971 et en 1972. Ce phénomène trouvait son origine dans un certain nombre de facteurs. La persistance d'un taux d'inflation élevé et l'augmentation très faible de la productivité ont affaibli la compétitivité des produits américains. La diffusion rapide des connaissances technologiques à l'échelle mondiale a permis à de nombreux pays d'Europe et d'Asie de s'introduire dans des secteurs qui appartenaient auparavant au domaine réservé de l'industrie américaine. Un autre facteur a été la forte augmentation des importations de matières premières et spécialement de pétrole. En

(1) Belgique, Danemark, France, Allemagne,  
Luxembourg, Pays-Bas

1965, les importations américaines de produits utilisés comme source d'énergie s'élevaient à 2,131 milliards de dollars, mais en 1972 ces importations atteignaient 4,814 milliards de dollars. Enfin, comme nous l'avons indiqué dans le paragraphe IV ci-dessus, les groupes américains multinationaux ont entrepris de fabriquer à l'étranger de nombreux produits qui, auparavant, étaient exportés à partir des Etats-Unis.

Les recettes des invisibles, qui apparaissent au crédit de la balance des paiements, ont acquis une importance de plus en plus grande. Les Etats-Unis ont créé une économie post-industrielle, orientée vers les services, les entreprises américaines alimentant leurs marchés étrangers principalement par une production assurée directement sur place. Ce phénomène est propre à ce que les économistes appellent l'économie "mûre" dans laquelle le produit des investissements et des services joue un rôle important dans la situation générale de la balance des paiements.

Le rapatriement des bénéfices réalisés par les filiales américaines établies à l'étranger est devenu ces dernières années une nouvelle source importante de recettes. Les rapatriements de revenus issus du total des investissements américains directs réalisés à l'étranger sont passés de 2,195 milliards de dollars en 1960 à 10,293 milliards de dollars en 1972. L'an dernier, les entreprises américaines ont rapatrié 1,460 milliard de dollars de bénéfices provenant de leurs investissements dans la Communauté des Six et 836 millions de dollars supplémentaires issus de leurs investissements au Royaume-Uni. Toute analyse de la balance des paiements américaine doit prendre en considération les changements de structure de celle-ci et l'importance des recettes découlant des investissements américains à l'étranger. L'examen de la seule balance commerciale donne une image déformée de la réalité.

Les remous enregistrés sur la scène monétaire internationale ces dernières années ne peuvent toutefois être atténués que par une réforme profonde du système monétaire international. Lors de la conférence au sommet tenue à Paris en octobre dernier, la Communauté a indiqué que le nouveau système devrait être fondé sur les principes suivants :

- des parités fixes, mais ajustables,
- une convertibilité générale des monnaies,
- une régulation internationale effective de l'approvisionnement du monde en liquidités,
- une réduction du rôle des monnaies nationales comme instruments de réserve,
- le fonctionnement efficace et équitable du processus d'ajustement,
- l'égalité des droits et des obligations pour tous les participants au système,
- la nécessité de réduire les effets déstabilisateurs des mouvements de capitaux à court terme,
- la prise en compte des intérêts des pays en voie de développement.

La Communauté et ses Etats membres ont joué un rôle actif dans les négociations relatives à la réforme du système monétaire, dans le souci d'aboutir à bref délai à des résultats positifs. La Communauté et les Etats-Unis sont d'avis que la nouvelle libération des échanges mondiaux devrait faciliter le bon fonctionnement du système monétaire. La Communauté ne croit cependant pas à la nécessité d'établir un lien entre ces négociations et d'autres conversations relatives aux problèmes de défense. L'établissement d'un tel lien pourrait retarder et rendre plus compliquée l'élaboration de solutions dans ces différents domaines. Sir Christopher Soames déclarait récemment à ce sujet qu'il "serait erroné de croire que, tous ces problèmes étant liés entre eux, il faille les mettre tous dans le même sac et les traiter en bloc au cours d'une même série de négociations. Il serait non moins faux d'imaginer qu'il soit possible de fixer un seul et même délai pour la solution de tous les problèmes envisagés, sans tenir compte du calendrier propre de chacun, que la solution de chaque problème doive conditionner celle de tous les autres et que les difficultés surgies dans un domaine doivent forcément bloquer tout progrès dans les autres. Assurément, toutes ces questions requièrent une gestion politique globale, mais loin de les simplifier, nous ne ferions qu'aggraver encore les problèmes rencontrés si nous voulions à toute force les soumettre, malgré leur diversité, à un groupe de négociateurs unique".

Les négociations sur le plan monétaire et commercial seront considérées comme un tout, dont les différents éléments devront progresser ensemble. Les efforts sur les deux plans contribueront effectivement à une amélioration des relations économiques.

L'introduction du document définissant la conception d'ensemble de la Communauté à l'égard des prochaines négociations commerciales multilatérales du GATT indique que l'objectif de libéralisation des échanges mondiaux ne pourra être poursuivi avec succès "sans efforts parallèles visant la mise sur pied d'un système monétaire qui mette l'économie mondiale à l'abri des secousses et des déséquilibres" qui se sont produits au cours du premier semestre de 1973. La Communauté évaluera le progrès des négociations du GATT à la lumière de ceux réalisés dans le domaine monétaire et se référera à ces progrès, tant au début des négociations et au cours de celles-ci qu'au moment de prendre une décision sur la base des résultats obtenus.

## VIII. - LA NOUVELLE SERIE DE NEGOCIATIONS MULTILATERALES

Une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales s'est ouverte en septembre à Tokyo dans le cadre du GATT. Il s'agit de la septième série de réductions tarifaires opérées depuis la création du GATT en 1947 et la première depuis la conclusion du Kennedy Round en 1967. Sir Christopher Soames a dégagé le principal objectif que s'est fixé la Communauté dans ces négociations en déclarant : "Nous devons renforcer et poursuivre le processus de libération amorcé entre les pays industrialisés et le faire sur une base de réciprocité pour notre avantage mutuel. Nous ne devons pas simplement nous assurer que les intérêts du monde moins développé ne subissent pas de préjudices, mais nous devons au contraire viser à ce qu'il retire de notre action de plus grandes possibilités d'expansion économique".

La Communauté a adopté en juin une conception d'ensemble sur les nouvelles négociations multilatérales. Le résumé qui suit ne présente que très succinctement les principaux éléments de cette conception.

### 1. Droits applicables aux produits industriels

Les nouvelles négociations devraient aboutir à un abaissement sensible des tarifs douaniers. La formule qui sera adoptée en fin de compte pour l'abaissement de ces tarifs devra prendre en considération les disparités considérables qui existent entre les tarifs nationaux. Comme le fait ressortir le point I de la présente note, le tarif de la Communauté est très uniforme et très bas. D'autres pays, tels que les Etats-Unis, ont beaucoup de droits nuls, mais aussi beaucoup de droits très élevés. La Communauté a retenu comme principe que plus les droits sont élevés, plus les réductions à opérer sont importantes. Elle a proposé aussi la fixation, pour les droits, d'un niveau seuil en dessous duquel il ne serait pas demandé de réductions tarifaires. Ce système aurait notamment comme avantage d'assurer aux pays en voie de développement le maintien des préférences généralisées qui leur sont accordées par la Communauté et le Japon.

### 2. Echanges de produits agricoles

Les précédentes négociations du GATT ont porté principalement sur les produits industriels. Or, les nouvelles négociations traiteront aussi des échanges de produits agricoles. Dans ce domaine, les négociations seront beaucoup plus complexes que celles qui ont été consacrées aux produits industriels, parce que, comme on l'a souligné plus haut, les méthodes de protection des produits agricoles varient considérablement d'un pays à l'autre. La Communauté a clairement fait savoir que les principes et les mécanismes de la politique agricole commune ne sont pas négociables. Cependant, la Communauté est disposée à discuter sur la base de réciprocité des modalités pratiques d'application. L'objectif visé par la Communauté dans ces négociations est d'accroître les échanges dans le cadre de marchés mondiaux stables, tout en respectant les politiques agricoles existantes. Elle espère que les négociations déboucheront sur la conclusion d'accords multilatéraux pour des produits tels que le blé, la farine, les graines fourragères, le riz et le sucre et certains produits laitiers homogènes. Ces accords pourraient concerner les régimes de prix maxima et minima, les mesures de stockage et l'aide alimentaire. Dans les domaines où de tels accords seraient conclus, les modalités d'application de la politique agricole commune feraient évidemment l'objet des ajustements nécessaires.

### 3. Barrières non tarifaires

Au cours des nouvelles négociations multilatérales, un effort concerté devrait être fait aussi pour éliminer certaines des entraves non tarifaires aux échanges. La Communauté estime qu'à l'occasion des nouvelles négociations il faudrait élaborer des principes généraux ou des règles de bonne conduite applicables dans ce domaine.

Pour certaines mesures spécifiques, appliquées uniquement par un petit nombre de pays, des solutions ad hoc pourraient être recherchées. La Communauté précisera quels sont les obstacles non tarifaires qu'elle souhaiterait voir examiner au cours des négociations et est disposée, en retour, à revoir certaines des mesures qui sont appliquées par les Etats membres.

#### 4. Pays en voie de développement

Les nouvelles négociations multilatérales ne devraient en aucune façon affaiblir la position des pays en voie de développement. La Communauté et les autres pays développés se sont au contraire déjà engagés à accorder une attention particulière aux intérêts des pays en voie de développement au cours des négociations. Aux accords mondiaux pour les produits agricoles, décrits ci-dessus, devraient s'ajouter des mesures relatives à des produits présentant un intérêt particulier pour les pays en voie de développement, de façon que ceux-ci puissent maintenir ou accroître les recettes réalisées à l'exportation. La Communauté espère être en mesure aussi d'améliorer le système des préférences généralisées accordées aux exportations de produits industriels des pays en voie de développement et d'y inclure les produits agricoles transformés.

#### 5. Clause de sauvegarde

Au fur et à mesure de l'abaissement ou de la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires, les pays pourront avoir de plus en plus besoin de clauses de sauvegarde pour faire face à des difficultés purement temporaires provoquées par l'afflux des importations de certains produits spécifiques. La Communauté estime que les dispositions actuelles de l'article XIX du GATT en matière de sauvegarde constituent une bonne base et devraient être maintenues. Il se peut toutefois que certains pays souhaitent que cet article XIX soit complété de façon à le rendre plus efficace. La Communauté est d'ailleurs désireuse d'engager des négociations à cette fin, mais estime que les modifications opérées, quelles qu'elles soient, ne doivent pas avoir pour effet de renforcer les mesures de sauvegarde ou de faciliter leur application ou encore de limiter le droit de rétorsion, dans des conditions qui ne seraient pas définies avec précision et ne feraient pas l'objet d'un contrôle international strict.

#### 6. Réciprocité

Le mouvement de libération des échanges mondiaux qui s'est dessiné après la guerre a été fondé sur le principe de la "réciprocité et des avantages mutuels". L'usage suivi dans les négociations commerciales, de faire des concessions conformes aux intérêts de chacun a entraîné un abaissement général des barrières tarifaires et contribué à la prospérité de tous les pays participants. S'il est évidemment impossible aux pays en voie de développement d'accorder la réciprocité, la Communauté maintient que le succès des nouvelles négociations multilatérales exige l'acceptation du principe de la réciprocité par tous les pays industrialisés.

### CONCLUSION

Après la guerre, les Etats membres des Communautés Européennes et la Communauté elle-même ont participé activement au mouvement de libération croissante des échanges mondiaux. L'existence même de la Communauté a stimulé la libération des échanges en Europe et dans le monde. Les négociations Dillon et les négociations Kennedy au GATT, dans lesquelles la Communauté a joué un rôle important et constructif, ont eu lieu principalement à cause de l'institution et du développement de la Communauté. Lorsque l'abaissement des barrières tarifaires prévu par le Kennedy Round a été achevé, la Communauté avait le tarif douanier le plus bas des grands ensembles commerciaux et ce tarif était inférieur de 50 % au tarif moyen des Six Etats membres originaires.

Il ne faudra pas perdre de vue l'objectif politique général des relations entre l'Europe et l'Amérique au cours des prochaines négociations au GATT et au Fonds monétaire international, et dans le cadre de la coopération future entre les Etats-Unis et la Communauté dans les domaines du commerce, de la réforme monétaire, de l'approvisionnement en énergie, de la défense, des relations industrielles ou dans tout autre domaine. La présente note elle-même a souvent traité de certains détails techniques des relations Europe-Etats-Unis, mais il ne faudrait pas que ces détails techniques fassent oublier l'intérêt commun qu'il y a à développer et à encourager un système économique international propre à favoriser la prospérité non seulement des habitants de l'Europe et de l'Amérique, mais aussi de tous les hommes dans le monde, ni perdre de vue les nombreux intérêts et idéaux que l'Europe et l'Amérique ont en commun et qui vont bien au-delà du domaine économique.

---



TABLEAU I

EVOLUTION DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA COMMUNAUTE  
EUROPEENNE ET LES ETATS-UNIS (en millions d'u.c.)

	<u>Expor- tations</u> <u>Destination</u> USA (FOB)	<u>Impor- tations</u> <u>Origine</u> USA (CIF)	<u>Balance commerciale de la CEE avec les Etats- Unis</u> (chiffres négatifs = excédents Etats-Unis)
1958	1,664	2,808	- 1,144
1959	2,371	2,651	- 280
1960	2,242	3,830	- 1,588
1961	2,232	4,054	- 1,822
1962	2,447	4,458	- 2,011
1963	2,563	5,051	- 2,488
1964	2,849	5,438	- 2,589
1965	3,425	5,693	- 2,268
1966	4,098	6,022	- 1,924
1967	4,424	5,898	- 1,474
1968	5,769	6,393	- 624
1969	5,958	7,335	- 1,377
1970	6,634	9,040	- 2,406
1971	7,694	8,976	- 1,282
1972(Six)	8,321	8,585	- 264
1972(Neuf)	11,713	11,900	- 187

Source: Office statistique des Communautés européennes.

TABLEAU II

I. Valeur comptable des investissements directs des Etats-Unis dans la CEE en fin d'exercice (en millions de dollars)

	<u>1958</u>	<u>1965</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>
Allemagne	666	2,431	4,276	4,597	5,214
France	546	1,609	2,122	2,590	3,013
Italie	280	982	1,422	1,550	1,860
Pays-Bas	207	686	1,227	1,503	1,672
Belgique/Luxembourg	208	596	1,214	1,529	1,815
<b>Total CEE (Six)</b>	<b>1,903</b>	<b>6,304</b>	<b>10,255</b>	<b>11,774</b>	<b>13,574</b>
Royaume-Uni	2,147	5,123	7,190	7,996	8,941
Irlande	ind.	ind.	ind.	188*	215*
Danemark	49	200	309	362	357
<b>Total CEE (Neuf)</b>				<b>20,320</b>	<b>23,037</b>

II. Valeur comptable des investissements directs des pays de la Communauté aux Etats-Unis en fin d'exercice (en millions de dollars)

	<u>1960</u>	<u>1965</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>
Allemagne	103	209	617	680	767
France	168	200	319	286	315
Italie	71	87	95	100	109
Pays-Bas	947	1,304	1,966	2,151	2,225
Belgique/luxembourg	157	175	309	338	341
<b>Total CEE (Six)</b>	<b>1,446</b>	<b>1,975</b>	<b>3,306</b>	<b>3,555</b>	<b>3,757</b>
Royaume-Uni	2,248	2,852	3,496	4,127	4,435
Irlande	neg.	neg.	neg.	neg.	neg.
Danemark	(1959 = 30)	-	-	-	90*
<b>Total CEE (Neuf)</b>					<b>8,282</b>

Source : "Survey of Current Business" et ministère américain du Commerce

\* = estimation

neg. = négligeable

ind. = indéterminé

TABLEAU III

STRUCTURE DE LA POSITION OFFICIELLE DES RESERVES A LA FIN DE 1972, DES PRINCIPAUX PAYS INDUSTRIELS (1)  
(en millions de dollars US, unités de compte, ou droits de tirage spéciaux)

	TOTAL en TOTAL UC ou DTS en \$		OR valeur en \$ en %		DTS valeur en \$ en %		POSITION DE RESERVE au FMI valeur en \$ en %		DEVICES			
			en \$	en %	en \$	en %	en \$	en %	valeur en \$	%	dont US dollars	en % du total
BEL/LUX	3.565	3.870	1.638	42,3	568	14,7	560	14,5	1.104	28,5		
ALLEMAGNE	21.453	23.292	4.336	18,6	893	3,8	1.238	5,2	16.825	72,2	16.113	(2) 69,2
FRANCE	9.224	10.015	3.826	38,2	630	6,3	499	5,0	5.060	50,5		
ITALIE	5.599	6.079	3.130	51,5	371	6,1	359	5,9	2.219	36,5		
PAYS-BAS	4.407	4.785	2.059	43,0	705	14,7	601	12,6	1.420	29,7		
EUROPE "6"	44.248	48.041	14.989	31,2	3.167	6,6	3.257	6,8	26.628	55,4		
DANEMARK	787	854	69	8,1	78	9,1	71	8,3	636	74,5		
ROYAUME-UNI	5.199	5.645	800	14,2	656	11,6	126	2,2	4.063	72,0		
IRLANDE	1.037	1.126	17	1,5	43	3,8	44	3,9	1.022	90,8		
EUROPE "9"	51.271	55.666	15.875	28,5	3.944	7,1	3.498	6,3	32.349	58,1		
NORVEGE	1.220	1.325	37	2,8	95	7,2	75	5,6	1.118	84,4		
CANADA	5.572	6.050	834	13,8	505	8,3	343	5,7	4.368	72,2	4.355	72,0
SUISSE	6.897	7.488	3.158	42,2	-	-	-	-	4.330	57,8		
JAPON	16.915	18.365	801	4,4	461	2,5	620	3,4	16.483	89,7		
SUEDE	1.451	1.575	217	13,8	116	7,4	98	6,2	1.144	72,6		
ETATS-UNIS	12.112	13.150	10.490	79,8	1.960	14,9	460	3,5	240	1,8		

(1) Source : FMI (statistiques financières internationales)  
1 UC = 1 DTS = \$ 1,08571

(2) 51.965 millions de DM convertis en dollars US au taux central de 1 \$ = 3,2225 DM (Bundesbank)

**TABLEAU IV**  
**Statistiques générales**

	SIX	NEUF	U.S.A.	U.R.S.S.	JAPON
Population (1.000) au 30.6.1971	189.638	253.247	207.049	245.066	104.606 ,
P.N.B. (Mrd UC) (1971)	536,2	693,2	1.066,1	-	219,8
Importations (% total mondial) (1972)	15,0	19,3	14,7	4,2	6,2
Exportations (% total mondial) (1972)	17,3	20,6	14,0	4,3	8,0
Production totale de céréales (1971) 1.000 t.	77.034 <sup>(a)</sup>	100.604 <sup>(a)</sup>	232.326 <sup>(a)</sup>	171.601 <sup>(a)</sup>	1.068 <sup>(a)</sup>
Production totale de viande (1970) 1.000 t.	13.735	18.344	23.775	10.165	1.373
Production de lait (1970) 1.000 t.	72.448	93.637	53.268	82.900	4.766
Production totale d'énergie primaire 1.000 tec (1971)	335.856	507.736	2.091.350	1.392.800	70.154
Consommation intérieure totale des sources d'énergie primaire et équivalentes Mio tec (1971)	862,2	1.205,4	2.409,4	-	405,2
Production totale de produits pétroliers 1.000 t. (1972)	428.454	537.396 <sup>1</sup>	-	-	-
Production brute totale d'énergie électrique GWh (1972)	670.300	961.333	1.974.000 <sup>2</sup>	845.000 <sup>2</sup>	412.000 <sup>2</sup>
Production d'acier 1.000 t. (1972)	113.147	139.109	123.770	126.000	96.900
Production d'automobiles (voitures particulières et commerciales) (1972)	8.559.000	10.480.000	8.828.000	730.000	4.022.000
Transports-chemins de fer voyageurs Kms (mio) (1971)	127.252	161.645	11.167	274.600	190.321
Flotte marchande totale au 1.7.1971/1.000 tjb	30.281 <sup>3</sup>	61.136 <sup>4</sup>	16.265	16.194	30.509

<sup>1</sup> Sauf Irlande

<sup>2</sup> Provisoire

<sup>3</sup> Sauf Luxembourg

<sup>4</sup> Sauf Irlande et Luxembourg

(a) Excepté le riz. Ci-dessous les chiffres (riz inclus) :

77.809    101.379    235.382    172.356    12.379

TABLEAU V a)

EVOLUTION DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA CEE (six)  
ET LES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX

1958 - 1972 : Importation tous produits

Mio \$

Périodes	Origines				
	Intra CEE	USA	Canada	Japon	Reste Monde
1958	6790	2808	430	117	12801
1959	8082	2651	327	115	13113
1960	10150	3830	450	163	15002
1961	11718	4054	485	204	15712
1962	13416	4458	452	257	17186
1963	15737	5051	451	335	18840
1964	18054	5438	500	358	20560
1965	20442	5693	588	454	21847
1966	22922	6022	634	528	23572
1967	24173	5898	641	538	23818
1968	28422	6393	731	653	25790
1969	36341	7335	823	890	30205
1970	42824	9040	1260	1233	34105
1971	49410	8984	1198	1542	37475
1972	55993	8549	1088	1876	41013

TABLEAU V b)

EVOLUTION DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA CEE (six)  
 ET LES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX  
 1958 - 1972 : Exportation tous produits Mio \$

Périodes	Destination				
	Intra CEE	U S A	Canada	Japon	Reste Monde
1958	6864	1664	237	139	13870
1959	8168	2371	295	167	14217
1960	10246	2242	293	209	16739
1961	11893	2232	308	306	17592
1962	13563	2447	312	307	17570
1963	15926	2563	309	358	18399
1964	18383	2849	372	394	20564
1965	20822	3425	480	342	22846
1966	23230	4098	529	412	24300
1967	24509	4424	545	584	26076
1968	28914	5769	611	637	28275
1969	36463	5958	713	740	31817
1970	43308	6634	728	987	36853
1971	49616	7701	941	937	41191
1972	56258	8321	1021	1080	46259

TABLEAU V c)

EVOLUTION DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA CEE (six)  
ET LES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX

1958 - 1972 : Importation produits industriels Mio \$

Périodes	Origines				
	Intra CEE	USA	Canada	Japon	Reste Monde
1958	5544	1919	255	77	6549
1959	6536	1751	177	74	6825
1960	8365	2632	279	96	8177
1961	9751	2770	291	140	9003
1962	11195	3159	255	180	9835
1963	13240	3693	253	246	11047
1964	15224	3811	299	273	12321
1965	17098	3971	353	368	13323
1966	19311	4135	379	451	14589
1967	20324	4274	421	459	15233
1968	23865	4759	543	566	17357
1969	30541	5736	617	809	20613
1970	36326	7058	934	1138	23993
1971	41619	6821	790	1429	27132
1972					

TABLEAU V a)

EVOLUTION DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA CEE (six)  
 ET LES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX  
 1958 - 1972 : Exportation produits industriels Mio \$

Périodes	Destination				
	Intra CEE	USA	Canada	Japon	Reste Monde
1958	5651	1459	210	120	12200
1959	6642	2146	266	152	12585
1960	8471	2007	264	203	14920
1961	9928	1991	281	287	15646
1962	11363	2197	281	287	15621
1963	13439	2302	279	332	16252
1964	15597	2578	337	366	18251
1965	17474	3134	343	310	20382
1966	19657	3772	484	371	21064
1967	20626	4077	497	529	23628
1968	24298	5388	562	569	24738
1969	30637	5577	654	663	29158
1970	36777	6197	665	902	33754
1971	41832	7251	859	861	37665
1972					



TABLEAU V e)

EVOLUTION DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA CEE (six)  
 ET LES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX  
 1958 - 1972 : Importation produits agricoles Mio \$

Périodes	Origines				
	Intra CEE	USA	Canada	Japon	Reste monde
1958	1246	889	175	40	6252
1959	1546	900	150	41	6288
1960	1785	1198	171	67	6825
1961	1967	1284	194	64	6709
1962	2221	1299	197	77	7351
1963	2497	1358	198	89	7793
1964	2830	1627	201	85	8239
1965	3344	1722	235	86	8524
1966	3611	1837	255	77	8933
1967	3849	1624	220	79	8585
1968	4557	1634	188	87	8433
1969	5800	1599	206	81	9592
1970	6498	1982	326	95	10112
1971	7791	2163	408	113	10343
1972					

TABLEAU V f)

EVOLUTION DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA CEE (six)  
 ET LES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX  
 1958 - 1972 : Exportation produits agricoles      Mio \$

Périodes	Destination				
	Intra CEE	USA	Canada	Japon	Reste Monde
1958	1213	205	27	19	1670
1959	1526	225	29	15	1632
1960	1775	235	29	16	1819
1961	1965	241	27	19	1936
1962	2200	250	31	20	1949
1963	2487	261	30	26	2147
1964	2786	271	35	28	2313
1965	3348	291	37	32	2464
1966	3573	326	45	41	2416
1967	3883	347	48	55	2448
1968	4616	381	49	68	3537
1969	5826	381	59	77	2659
1970	6531	437	63	85	3099
1971	7784	450	82	76	3526
1972					

TABLEAU V g)

EVOLUTION DES ECHANGES COMMERCIAUX ENTRE LA CEE (six)  
ET LES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX

1958 - 1972 : Balance commerciale

Mio \$

	USA	Canada	Japon	Reste Monde
1958	-1144	-193	22	1069
1959	-280	-32	52	1104
1960	-1583	-157	46	1737
1961	-1822	-177	102	1870
1962	-2011	-140	50	384
1963	-2488	-142	23	-441
1964	-2589	-128	36	4
1965	-2268	-108	-112	999
1966	-1924	-105	-116	808
1967	-1474	-96	46	2258
1968	-624	-120	-16	2485
1969	-1377	-110	-150	1612
1970	-2406	-532	-246	2748
1971	-1283	-257	-605	3716
1972	-228	-67	-796	5246