



# COURRIER DE LA COMMISSION

## DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE

N° 38

Library Copy

Mars 1964

Pour usage de service

### Le Marché commun est-il tourné vers l'extérieur ou vers l'intérieur ?

*(Extraits de l'allocution prononcée le 3 mars 1964 à l'hôtel Americana à New York par M. Marjolin, vice-président de la Commission de la C.E.E., au cours d'un déjeuner organisé par les chambres de commerce des pays membres de la C.E.E.)*

Plusieurs fois par jour, j'entends la question suivante : le Marché commun est-il tourné vers l'intérieur ou vers l'extérieur ?

Une autre question que j'ai entendu poser par certains des meilleurs amis du Marché commun dans ce pays est celle-ci : nous sommes tous en faveur de la Communauté ; mais pourquoi celle-ci devient-elle protectionniste ?

Comme vous pouvez le supposer, j'ai réponse à ces questions. Je me félicite particulièrement de l'occasion qui m'est donnée de formuler ces réponses car celles-ci s'adressent non seulement aux hommes d'affaires préoccupés par les possibilités d'exportation futures, mais encore aux citoyens bien informés des Etats-Unis et d'autres pays, qui ont fait tant au cours de ces dernières années pour encourager et aider l'Europe dans ses efforts en vue de réaliser son unité économique et politique.

Je pose évidemment en principe que le Marché commun n'est ni tourné vers l'intérieur, ni protectionniste. Je crois que nous avons, dans le Marché commun, pris assez de mesures au cours de ces dernières années afin de réduire les entraves aux échanges pour que notre nature et nos intentions apparaissent clairement. Mais, puisque ces questions ont été posées, permettez-moi d'y répondre en détail et avec plus de statistiques que vous ne le désirez peut-être.

Il y a deux méthodes pour déterminer si la C.E.E. est tournée « vers l'intérieur » ou « vers l'extérieur », si elle est libérale ou protectionniste. La première consiste à analyser les échanges effectifs entre le Marché commun et le reste du monde. La seconde consiste à examiner comment se présente le tarif extérieur de la Communauté et si celui-ci peut être considéré comme un tarif élevé par rapport à ceux des principaux pays industrialisés.

Le Marché commun est le principal importateur du monde. Au cours de l'année dernière, nos importations en provenance de pays tiers se sont élevées à 24,6 milliards de dollars alors que les Etats-Unis n'ont importé que pour 17 milliards. Nos achats

de biens à l'extérieur de la Communauté ont augmenté de 40 % environ entre 1958 et 1962, alors que les importations américaines et britanniques augmentaient respectivement de 27 et 20 %.

L'année dernière, nos importations se sont encore accrues de 11 % alors que celles des Etats-Unis augmentaient d'environ 5 %.

Qu'en est-il de nos exportations ? Depuis 1958, elles ont progressé d'environ 37 %. Comme nos importations ont augmenté de 52 % durant la même période, nous avons enregistré un déficit croissant de nos échanges avec le reste du monde. Ce déficit était très faible en 1958, de quelque 245 millions de dollars.

Il a atteint 3 milliards de dollars l'an dernier, c'est-à-dire qu'il a été multiplié par douze en cinq ans.

En tenant compte des autres recettes et dépenses à l'étranger, la balance courante des paiements de la Communauté s'est détériorée et elle est passée d'un excédent de 3,5 milliards de dollars en 1959 à un faible déficit l'année dernière. Nous prévoyons un déficit de plusieurs

millions de dollars cette année.

Nous sommes naturellement préoccupés par cette évolution. Les pays hautement industrialisés comme ceux du Marché commun doivent obtenir un excédent de la balance courante des paiements pour pouvoir financer le montant croissant de l'aide aux pays en voie de développement et pour pouvoir exporter des capitaux à long terme à l'étranger. Plusieurs pays membres de la C.E.E. ont pris la décision difficile cette année de faire cesser la détérioration de leur position financière extérieure.

Nous avons naturellement bénéficié en Europe et nous bénéficions encore d'un apport substantiel de capitaux étrangers, mais une large partie de ceux-ci se compose d'investissements à court terme d'un caractère hautement instable. L'orientation de ces investissements peut changer du jour au lendemain. Il n'est pas très agréable pour nous de dépenser plus que nous ne gagnons et d'emprunter à court terme pour combler la différence.

Le Marché commun est-il tourné vers l'extérieur ou vers l'intérieur ? . . . . .	1
Plan de négociation de la C.E.E. pour la partie agricole du Kennedy round . . . . .	4

Aujourd'hui, plus que jamais, la discussion est ouverte au sujet des échanges entre l'Europe et les Etats-Unis. Je voudrais consacrer quelques instants à présenter les faits en ce qui concerne ces échanges.

L'année dernière, nos importations en provenance des Etats-Unis ont été d'environ 5 milliards de dollars, soit un accroissement de 80 % par rapport à 1958. L'année dernière, nous avons exporté pour environ 2,6 milliards de dollars de marchandises aux Etats-Unis, soit une augmentation de 54 % par rapport à 1958.

Connaissant ces chiffres, personne ne s'étonnera que le déficit des échanges du Marché commun avec les Etats-Unis soit passé de 1,2 milliard de dollars en 1958 à 2,5 l'année dernière; nous achetons deux fois plus aux Etats-Unis que nous ne leur vendons. De 1958 à 1963, les exportations américaines vers la Grande-Bretagne ont augmenté de 34 % et, vers l'A.E.L.E. dans son ensemble, de 41 %.

Pour éviter tout malentendu, je tiens à indiquer que je ne pense pas que cette évolution ait porté atteinte à l'équilibre financier du monde libre. Durant une période difficile, l'augmentation de l'excédent des échanges des Etats-Unis a aidé notre grand partenaire dans l'Alliance atlantique à faire face aux responsabilités formidables qui lui incombent pour la défense du monde libre, et elle a compensé, dans une certaine mesure, de larges sorties de capitaux. Mais il est évident que, pour les raisons mentionnées ci-dessus, nous ne pouvons pas laisser le déficit des échanges de l'Europe s'accroître davantage et nous voulons espérer que nos amis américains trouveront des moyens pour développer leurs propres importations plus rapidement, tout en prenant des mesures pour contrôler les exportations de capitaux.

Mais revenons à cette question de l'orientation intérieure ou extérieure : Il ne me faudra qu'un moment encore pour indiquer que ce ne sont pas seulement nos importations en provenance des Etats-Unis qui ont augmenté, mais aussi celles en provenance d'autres pays. Nos importations de Grande-Bretagne ont augmenté de 105 % en cinq ans, tandis que nos exportations vers ce pays augmentaient de moins de 50 % durant la même période. Au cours des cinq dernières années, nos importations en provenance d'Amérique latine ont augmenté de 35 % alors que nos exportations vers ces pays ne s'accroissaient que de 10 %. Au cours de la même période encore, nos importations en provenance des pays en voie de développement en général ont progressé de 19 % alors que nos exportations restaient stationnaires.

Quelles sont les causes de ce phénomène ? En premier lieu, je dois naturellement mentionner le « boom » qui s'est manifesté durant plusieurs années dans le Marché commun. Notre prospérité et notre pouvoir d'achat ont augmenté dans une notable mesure.

Je pense que l'unification économique de l'Europe a largement contribué à cette prospérité et à cet accroissement des importations. Mais, en outre, notre politique commerciale et tarifaire a été libérale. Les restrictions quantitatives sur les produits industriels ont été virtuellement supprimées dans les échanges avec les pays ayant atteint un niveau de développement identique au nôtre.

Notre tarif extérieur commun initial représentait en moyenne un niveau de protection de beaucoup inférieur aux tarifs nationaux antérieurs. Des ajustements résultant de compensations accordées par la C.E.E. à nos partenaires au G.A.T.T., ainsi que les négociations Dillon, ont encore abaissé ce tarif de sorte qu'en

moyenne il est maintenant considérablement inférieur au tarif britannique et plus faible que le tarif américain.

En outre, nous avons décidé unilatéralement en 1960 de réduire à titre provisoire nos droits de douane de 20 % sur les produits industriels, dans l'espoir que les négociations Dillon permettraient de confirmer cette réduction. Bien que ces négociations n'aient pas permis d'aboutir à toutes les réductions espérées, nous avons maintenu ces suspensions de droit dans l'attente des résultats des négociations Kennedy dont le début est prévu pour le mois de mai.

Ce sont là les réponses que je voulais donner à ceux qui se demandent si, dans le Marché commun, nous sommes tournés vers l'intérieur et protectionnistes. Nous ne le sommes pas et nous n'avons pas l'intention de le devenir.

Jetons maintenant un regard vers l'avenir immédiat et permettez-moi de parler quelques instants des préparatifs qui sont faits actuellement en vue des négociations Kennedy.

Je vais jeudi à Washington rejoindre mes collègues de la Commission de la C.E.E. pour discuter avec l'administration des Etats-Unis au sujet des préparatifs aux négociations Kennedy.

Je dois mettre en garde contre la tendance à tirer de la première partie de cet exposé des conclusions quant au déroulement probable des négociations Kennedy.

Il est inévitable que des problèmes de balance des paiements se posent de temps en temps dans une partie ou dans une autre du monde libre. Cela ne doit pas nous empêcher de travailler sans cesse à une réduction graduelle des barrières aux échanges qui existent encore, qu'il s'agisse de barrières tarifaires ou d'autres.

Dans la C.E.E., nous ne considérons pas les négociations Kennedy — et tout effort similaire en vue d'une libération des échanges — comme un moyen de donner à un pays ou à un bloc commercial un avantage sur ses concurrents; nous les considérons comme une occasion de réaliser une meilleure division du travail entre les pays intéressés... une augmentation plus rapide de la productivité... une élévation plus rapide du niveau de vie, tant dans les pays développés que dans les pays en voie de développement... et comme une occasion de donner plus large cours aux grandes forces de la concurrence... qui sont les principaux facteurs du progrès matériel de l'humanité.

Nous sommes pleinement décidés à faire des négociations Kennedy une réussite. Dès l'origine, le Marché commun a appuyé le principe de larges réductions des droits de douane et d'une suppression aussi large que possible des entraves non tarifaires aux échanges.

En plein accord avec nos amis américains, britanniques et autres, nous avons soutenu que les négociations devaient viser à une complète réciprocité des concessions acceptées par tous. Naturellement, ce principe de réciprocité n'est pas toujours facile à mettre en œuvre sur le plan pratique et il est naturel que, de temps en temps, des divergences d'opinion apparaissent au cours des discussions même entre les partenaires les plus unis. Ces divergences ne doivent pas être exagérées ni dramatisées. Je ne doute pas que, d'ici l'année prochaine, nous parvenions à un plein accord.

L'une des difficultés qui sont actuellement examinées tient aux différences profondes de structure entre les tarifs douaniers des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne et du Marché commun. C'est ce qu'on appelle le problème des disparités.

Le tarif douanier de la C.E.E. pour les produits industriels comprend des droits peu élevés et des droits moyennement élevés, vingt-trois positions seulement comportant un droit de plus de 25 % et six un droit de plus de 30 %.

Si nous analysons le tarif américain qui compte environ deux fois plus de positions que le tarif du Marché commun, nous constatons qu'il comporte, à côté d'un nombre assez élevé de droits nuls ou faibles, une grande proportion de droits élevés. Le tarif douanier américain compte 524 positions avec un droit compris entre 25 et 30 %, 386 positions avec un droit compris entre 30 et 35 % et pas moins de 427 positions avec un droit de plus de 35 %, celui-ci dépassant parfois 45 et même 50 %.

Le tarif britannique comporte un assez grand nombre de droits de 20, 25, 30 et 33 %.

C'est ainsi que naît le problème qui a été reconnu au mois de mai dernier à Genève par toutes les parties contractantes du G.A.T.T.

Il est évident qu'une réduction linéaire de 50 %, ou de tout autre pourcentage, de tous les droits ne se traduirait pas par la pleine réciprocité que nous désirons tous. Si des réductions de 50 % étaient faites, le tarif du Marché commun consisterait alors essentiellement en droits inférieurs à 10 %, avec quelques centaines de droits entre 10 et 15 %, alors que le tarif américain comporterait encore de nombreuses positions à plus de 15 % et un bon nombre d'entre elles au-dessus de 20 et même de 25 %.

Le problème étant ainsi posé, comment peut-on le résoudre ? Un moyen évident serait de réduire de plus de 50 % les droits élevés. Tous les droits seraient alors réduits d'au moins 50 % et certains davantage. Mais cela est exclu par les dispositions de la loi américaine sur l'expansion des échanges.

L'autre solution consisterait à réduire dans une moindre mesure les droits les plus faibles lorsque l'existence d'une disparité notable est reconnue du point de vue commercial. C'est dans cette voie que nous cherchons une solution.

Le Marché commun a fait à cet égard une proposition qui me paraît juste et équitable. On ne retiendrait que quelques-unes des disparités que fait apparaître une comparaison des tarifs américain, britannique et communautaire.

Naturellement, le nombre des disparités qui devraient être corrigées peut encore sembler trop élevé à certains, bien que ce nombre soit beaucoup moins important qu'il n'a été dit quelquefois. Cela ne tient pas aux règles proposées, qui sont libérales, mais aux structures très largement différentes des tarifs douaniers considérés.

Ces derniers jours, les Etats-Unis ont fait quelques nouvelles propositions que nous étudierons attentivement.

Je n'ai mentionné la question des disparités que pour montrer la complexité et la difficulté des négociations que nous allons engager. Je l'ai aussi mentionnée pour montrer que de telles complexités et de telles difficultés peuvent être éliminées entre amis qui se vouent aux mêmes objectifs.

Un autre grand problème des négociations Kennedy est évidemment celui de l'agriculture. Toutes les nations du monde libre tendent à protéger, à des degrés divers, leurs agriculteurs.

Le Marché commun a proposé d'aborder ce problème d'un nouveau point de vue :

— en premier lieu, en considérant, durant les négociations Kennedy, le niveau total de la protection agricole chez tous les membres du G.A.T.T. et non simplement les droits de douane et les entraves classiques aux échanges;

— en second lieu, en cherchant à mettre sur pied des accords mondiaux pour les produits de base comme moyens de rationaliser les marchés d'un certain nombre de denrées alimentaires importantes.

Je ne m'étendrai pas sur ces propositions que mon collègue, M. Mansholt, serait mieux en mesure d'exposer. Je dirai seulement que c'est ce que nous offrons comme moyen de résoudre ce problème.

Permettez-moi maintenant de conclure :

Nous sentons dans le Marché commun que nous sommes engagés dans la plus grande et la plus audacieuse des entreprises des temps modernes. Nous travaillons à la fusion, une fusion, pacifique, de six économies nationales pleinement développées et comparables à celle des Etats-Unis par la population et la production qu'elles groupent.

Dans le cours de cette entreprise, nous provoquons inévitablement des changements dans les relations traditionnelles entre l'Europe et le reste du monde. Traiter avec six pays petits et moyens et traiter avec une unité de la taille du Marché commun sont deux choses entièrement différentes.

Nous sommes conscients, dans la Communauté, des difficultés que notre unification fait naître pour les autres pays et nous sommes conscients des responsabilités que cela fait naître pour nous.

Nous demandons en cette période difficile, et nous le demandons particulièrement à nos amis américains, de ne pas laisser les détails faire perdre de vue l'essentiel.

Avec les encouragements et avec l'aide des Etats-Unis, la C.E.E. n'est plus un rêve, mais une réalité indestructible, qui a son propre élan. L'union douanière se transforme déjà en une union économique. L'union économique se transformera à son tour en une union politique.

Les chiffres que j'ai cités montrent clairement que, durant les six premières années de son existence, le Marché commun a été un facteur de progrès non seulement pour les six pays directement intéressés, mais aussi pour l'ensemble du monde libre. Notre situation à tous serait moins bonne si le Marché commun n'avait pas été créé.

Les raisons qui ont incité les Etats-Unis il y a vingt ans à soutenir pleinement l'unification européenne n'ont pas perdu de leur valeur. La plus importante est la constatation que la prospérité et même la survie du monde libre demandent une association étroite et entière entre une Europe forte et des Etats-Unis forts.

Nous voyons déjà des preuves de cette association, de ce partnership. Les Etats-Unis ont apporté une contribution essentielle à la reconstruction et à l'unification de l'Europe occidentale. Plus récemment, sur une échelle plus modeste, nous n'avons pas hésité en Europe à accumuler de larges avoirs en dollars pour

donner aux Etats-Unis tout le temps nécessaire pour prendre des mesures correctives. Et je ne doute pas que les Etats-Unis feraient de même si besoin en était.

Cette association, ce partnership, se développe et continuera à se développer si nous ne faiblissons pas dans notre résolution et dans nos efforts avant qu'elle ne soit pleinement réalisée.

## **Plan de négociation de la C.E.E. pour la partie agricole du Kennedy round**

*Résumé de la négociation de la délégation de la Commission de la C.E.E. devant le sous-comité au comité de négociations commerciales du G.A.T.T.*

Le 18 février, M. Rabot, directeur général de l'agriculture à la Commission de la C.E.E., a présenté le plan de négociation de la Communauté pour la partie agricole de Kennedy round.

Il a tout d'abord souligné qu'il serait inopportun de ramener la négociation agricole à un affrontement entre ceux qui rechercheraient uniquement « la création de conditions acceptables d'accès aux marchés mondiaux » et ceux qui entendraient se limiter à la défense du revenu de leurs agriculteurs au plus haut niveau possible.

L'organisation des marchés est un instrument de politique commerciale parfaitement neutre et elle peut, en effet, faciliter le développement continu et harmonisé des échanges internationaux de produits agricoles. La Communauté économique européenne a conscience de ses responsabilités vis-à-vis des pays tiers et entend faire jouer les mécanismes des organisations communes de marché de telle sorte que, même à long terme, des débouchés restent ouverts sur son marché aux importations de produits agricoles en provenance des pays tiers.

### **Les négociations tarifaires traditionnelles sont insuffisantes pour les produits agricoles**

Le plan de négociation que la C.E.E. présente aujourd'hui aux différentes parties contractantes ne constitue pas une offre au sens des négociations tarifaires traditionnelles, mais il a l'ambition, en proposant de négocier le montant de soutien accordé aux produits, d'apporter une solution d'ensemble aux problèmes posés par la production et les échanges internationaux dans le secteur agricole.

Il faut reconnaître l'interdépendance des marchés ainsi qu'un certain partage des responsabilités. La C.E.E. estime qu'il est indispensable d'établir un juste équilibre entre tous les intérêts légitimes. Par conséquent, chaque pays, importateur comme exportateur, doit confronter ses besoins propres et sa politique agricole aux besoins et aux politiques des autres pays importateurs et exportateurs.

L'approche tarifaire est désormais insuffisante pour des négociations concernant des produits agricoles et ce jugement est le fait de pays de jour en jour plus nombreux. L'agriculture était en fait pratiquement exclue des négociations tarifaires du passé. C'est pourquoi, à la conférence ministérielle de mai 1963, la Communauté, appuyée par d'autres parties contractantes, a nettement affirmé son souci de ne voir « aucun des éléments susceptibles d'affecter l'équilibre des marchés agricoles mondiaux exclu a priori de la négociation ».

Les dispositions du G.A.T.T. sont pratiquement les mêmes pour les produits agricoles et les produits industriels : l'« accord G.A.T.T. » a été établi à une époque où l'attention se portait essentiellement sur l'insuffisance de l'offre de denrées alimentaires et les difficultés des balances des paiements. Dans ces conditions, il est permis de se demander s'il ne convient pas de procéder aux adaptations indispensables, afin de faire coïncider désormais le droit avec les faits.

### **La C.E.E. propose de faire porter la négociation sur le montant de soutien**

La C.E.E. est parvenue à la conclusion que l'élément fondamental, le facteur commun, à toutes ou presque toutes les parties contractantes était le soutien accordé à l'agriculture. Elle propose donc de faire porter la négociation sur le montant de soutien. On peut définir le montant de soutien pour un produit agricole déterminé comme étant égal à la différence entre le prix du produit sur le marché international et la rémunération effectivement obtenue par le producteur national du pays dont on se préoccupe de caractériser le montant de soutien.

Le résultat attendu de la négociation du montant de soutien est la consolidation d'un montant maximum de soutien. Cette consolidation ne porte donc plus seulement sur le tarif douanier mais sur l'effet global de tous les instruments de soutien et elle met en jeu les politiques agricoles elles-mêmes. En outre, cette approche de la consolidation d'un montant maximum de soutien doit couvrir tous les produits agricoles.

Pour les pays bénéficiaires de la consolidation, la valeur de cette consolidation dépendra en tout premier lieu du point de savoir si le pays qui consolide a arrêté son soutien maximum à un montant tel qu'il représente un compromis équitable entre les intérêts bien compris des pays en cause. En outre, pour ces pays, la consolidation d'un montant maximum de soutien présenterait un autre intérêt qui serait de définir plus clairement les conditions d'accès aux marchés d'importation. Désormais, les exportateurs pourraient définir leur politique d'exportation et même leur politique de production sans courir le risque de voir leurs efforts remis en cause par les modifications imprévues des mesures de soutien des pays importateurs.

En ce qui la concerne, la Communauté économique européenne a conscience, en consolidant son propre montant de soutien, de limiter sérieusement pour l'avenir les possibilités actuelles du mécanisme de ses prélèvements et, par suite, d'apporter un frein indiscutable à la tendance naturelle à l'expansion de sa production, due notamment au rapide développement technologique d'une agriculture reconnue très souvent comme étant en retard.

## **Nécessité d'une méthode commune pour la détermination du montant de soutien**

Le montant de soutien rompt l'isolement des marchés et peut contribuer à ce titre au développement du commerce mondial des produits agricoles. Il est le reflet assez fidèle des structures agricoles et constitue un lien direct et souple entre les différents marchés nationaux et le marché mondial. Le montant de soutien joue aussi le rôle d'amortisseur des fluctuations qui peuvent survenir sur le marché mondial et d'instrument stabilisateur.

En ce qui concerne la définition du secteur agricole, la Communauté estime qu'il est essentiel de tenir compte des liens étroits qui existent entre les produits de l'agriculture et ceux des industries agricoles alimentaires afin d'éviter des distorsions de concurrence préjudiciables à la production et au commerce des produits transformés.

Il convient de définir dès que possible une méthode commune pour la détermination pratique du montant de soutien. Cette méthode doit être à la fois simple et précise et susceptible également de compléments ultérieurs répondant aux préoccupations des différentes parties contractantes. Les parties contractantes seront appelées à déterminer elles-mêmes les montants de soutien qu'elles accordent à leurs différentes productions. Il importe donc que la méthode proposée puisse être mise en œuvre de manière analogue par toutes les parties contractantes qui devront être en mesure de justifier les résultats auxquels elles seront parvenues. Une procédure d'arbitrage concernant d'éventuelles contestations des résultats présentés pourrait, si nécessaire, être établie.

Il sera probablement nécessaire de prévoir des mécanismes institutionnels pour préciser la méthode commune de détermination du montant de soutien, qui apparaît en effet comme la différence entre un prix de référence et la rémunération obtenue par le producteur du pays considéré. Selon les cas, le prix de référence pourra être, soit un prix constaté à partir de la moyenne des prix d'offre sur le marché mondial ou franco frontière, au cours d'une période de référence, soit un prix négocié entre les parties contractantes intéressées dans le cas où les prix constatés ne semblent pas satisfaisants. La rémunération obtenue par le producteur sur le marché intérieur est le prix moyen annuel perçu à la ferme, pour l'ensemble des qualités vendues, augmenté éventuellement des subventions directes accordées au produit concerné.

La consolidation d'un maximum de soutien n'implique pas l'harmonisation des montants de soutien entre les diverses parties contractantes.

Une distinction très nette s'impose entre le montant de soutien et les instruments de soutien. L'approche retenue par la Communauté dans le plan de négociation met en évidence l'incidence globale sur la rémunération des producteurs de la mise en jeu des divers instruments appliqués à la frontière ou à l'intérieur du territoire pour aider l'agriculture.

## **Portée de la consolidation du maximum de soutien**

Les parties contractantes s'engagent donc à ne pas dépasser le plafond de soutien tel qu'il résulte de la négociation, mais chaque partie contractante reste libre, dans les limites du montant de soutien, du choix des instruments utilisés.

La durée des engagements pourrait être limitée à trois ans. Pendant cette période il sera exclu d'apporter des modifications aux engagements pris. Le montant de soutien consolidé peut toutefois exceptionnellement être corrigé lorsque, au cours de cette période, le rapport des cours de change entre deux parties a été modifié. En outre, le montant de soutien consolidé peut être ajusté et augmenté lorsque, au cours de la période triennale, les prix sur le marché mondial ou les prix d'offre franco frontière tombent au-dessous du prix de référence. Ainsi le prix de référence peut jouer son rôle de stabilisateur des prix dans les échanges internationaux; il est en effet opportun de décourager les offres qui seraient faites à un niveau inférieur à ce prix de référence.

Pour ne pas tenir compte des variations de faible amplitude des prix d'offre, il conviendra de déterminer pour le prix de référence une fourchette de prix dont les branches supérieure et inférieure seraient fixées en fonction de considérations propres à chaque secteur de la production ou à chaque groupe de produits.

Si une partie contractante est contrainte, pour répondre à une situation donnée, de dépasser le plafond de soutien consolidé contrairement à ses engagements, elle a la possibilité de prendre les dispositions qui lui paraissent inévitables. Cependant, elle est tenue de se soumettre à une procédure portant sur les compensations à accorder, notamment dans le cas où le dépassement du montant de soutien a eu pour conséquence une augmentation de l'offre sur le marché mondial.

Si la méthode de négociation proposée par la C.E.E. met la réciprocité des concessions au tout premier plan, certains aménagements à ce principe devront être envisagés sous forme d'assouplissements, afin de tenir compte des situations particulières des pays en voie de développement.

## **Pour les produits les plus importants la méthode du montant de soutien est prolongée par la conclusion d'accords mondiaux**

La résolution de la conférence ministérielle du G.A.T.T. a clairement précisé que les règles retenues pour la négociation de l'ensemble des produits agricoles devraient être complétées pour certains produits et déboucher sur des accords mondiaux. La Communauté estime que devraient faire l'objet d'accords mondiaux les produits qui occupent une place importante dans le commerce international et pour lesquels il semble possible soit de constater d'ores et déjà l'existence d'un déséquilibre permanent entre l'offre et la demande de ces produits soit de prévoir un tel déséquilibre à court terme.

De tels accords pourraient être conclus pour les produits suivants: le blé et les céréales secondaires; la viande bovine; certains produits laitiers comme le beurre; le sucre et peut-être les oléagineux. Cette liste n'est pas limitative.

Les accords ne doivent pas être conçus comme simple arrangement sur les conditions d'accès à quelques marchés privilégiés; l'accord doit constituer encore une superstructure par rapport aux règles générales de la négociation des produits agricoles. Le but de l'accord doit être une coopération multilatérale aussi étendue que possible en vue de parvenir à la stabilisation des prix sur le marché mondial à un niveau équitable et rémunérateur et à la réalisation d'un équilibre entre la production et la

demande à long terme ainsi qu'à l'élimination des fluctuations à court terme. Il faut, en outre, élargir la demande existante et tenir compte des besoins alimentaires des pays en voie de développement. Dans la mesure nécessaire on devrait même restreindre l'offre ou la production.

Chaque accord devrait couvrir au moins un certain pourcentage, fixé à l'avance, du commerce du produit en cause. Les parties contractantes qui participent d'une façon substantielle à la production et aux échanges internationaux d'un produit devraient donc adhérer à l'accord mondial. Les accords mondiaux bénéficieraient toutefois d'une certaine autonomie en vue de permettre, entre autres, l'adhésion ultérieure de pays qui sont membres de l'O.N.U. et de ses institutions spécialisées, mais qui ne sont pas membres du G.A.T.T.

Dans les accords mondiaux, le prix de référence devient à la fois un prix d'équilibre dans les échanges internationaux et un prix d'orientation à long terme et ce prix sera dans la plupart des cas un prix négocié.

Certaines obligations complémentaires pourraient être envisagées telles que l'obligation pour les pays producteurs de prendre des mesures afin d'éviter la formation de nouveaux excédents. Ces obligations pourraient porter soit sur un résultat soit sur un ou plusieurs des instruments de la politique agricole et commerciale soit simultanément sur l'un et l'autre.

L'aide alimentaire aux pays en voie de développement, dispensée actuellement de façon très différente selon les pays, doit encore être accrue dans la mesure du possible et diversifiée. Toutefois, les pays en voie de développement ne sauraient être considérés comme le déversoir de productions excédentaires et l'aide ne doit pas avoir pour effet de freiner, dans les pays bénéficiaires, le développement des productions agricoles.

En conclusion, M. Rabot a souligné encore une fois que la Communauté tend à instituer un dialogue permanent entre les parties contractantes et qu'il est nécessaire en effet de discuter de tous les aspects de la politique agricole et commerciale et de s'engager véritablement dans la voie de la coordination.