

Unofficial translation

(Orig. FR)

Mr. Paul LUYTEN, Chef de la Délégation permanente à Genève, SuisseStatement by EEC representative to the Trade Negotiations CommitteeIntroduction

I. Today, February 11th, is an anniversary. Three years ago exactly, in a joint declaration the EEC and the United States committed themselves to begin and to actively support wide-ranging multilateral negotiations in the GATT framework. (Two days earlier, on 9th February, Japan and United States had jointly declared but they had accepted a similar commitment.)

Three years have passed during which a certain number of obstacles have had to be overcome. In particular it was necessary to wait for the introduction of the Trade Act and its passage through the Congress to a final vote. The EEC welcomes the fact that this legislative process is now complete since this means that effective negotiations can now begin, as was foreseen in the Tokyo Ministerial Declaration which, I need hardly add, the EEC continues to regard as the agreed basis for this negotiation.

II. In the last 3 years however profound changes have occurred on the international economic scene. From 1972 on monetary fluctuations increased and the Tokyo Declaration referred to this. We hope that the recent decisions of the IMF open the way to a real reform of the international monetary system.

From 1973 on other changes became apparent, in particular in the trade in primary products which was subject to extensive variations in price and dramatic policy initiatives by groups of producing countries. As result of the developments in the field of petroleum products a number of countries have faced serious balance of payments difficulties.

III. All these developments should be taken into account during the negotiations but without any alteration in ^{the} commitments, we have accepted

from the start. On the contrary in our view we have to redouble our efforts to maintain and improve world trading relationships on as free and as open a basis as possible. In this context this negotiation is of importance because the simple fact that it is being undertaken will serve as a deterrent to isolationist and protectionist tendencies.

The Community reaffirms its commitment to such free and open trading relationships as well as to the international rules and procedures of the GATT. In particular we continue to attach importance to the concept of overall reciprocity which must form the basis of these negotiations between the main industrialised participants.

IV. It is true that the relative weighting of the various problems has somewhat altered. Since the end of the Second World War we have been used to thinking in terms of market access, to finding outlets for our products; now the problem of obtaining a sure supply of raw materials and of energy supplies is at least as important. As regards food supplies we have moved from a period of excess of supply over demand at world level to a situation which is rather the reverse and it is only too easy to recognize a failure of supply to meet demand in a certain number of areas. These are two clear examples but there are others.

V. We believe therefore that we will have to up-date the framework within which negotiations take place without changing the basic objectives. In other words the Community believes that the goal of liberalising and eventually expanding trade will be more easily achieved if the multi-lateral trade negotiations find their place in the context of overall policies at international level designed to meet the present crisis in the world economy.

In this respect it is difficult not to mention the discussions which are taking place or will take place in coming months in other bodies where all the trading nations, and particularly the developing countries, have fundamental interests to protect. The Community reaffirms that these countries are partners with full rights in these negotiations. They have the chance to make their contribution to the smooth running of international trade exchanges and to the growth of such exchanges, without this contribution being inconsistent with their development needs. The EEC is

determined for its part to seek solutions which can bring real improvements to the economies and trade of developing countries in the context of growth in international trade. (The agreement recently reached between the EEC and 46 countries in Africa, the Caribbean and the Pacific is a clear proof of the Community's willingness to make further progress in all questions which concern the interest of the developing countries).

VI. After giving this summary picture of the general stance adopted by the Community at this moment when effective negotiations begin we wish now to clarify our ideas in each of the main areas of negotiation. In doing this we will follow carefully the order of the paragraph 3 of the Tokyo Declaration, thus clearly demonstrating the importance we attach to it.

Tariffs (para 3 (a) of Tokyo Declaration)

In the field of tariff negotiation on industrial products, what should be our objective and the technique to be adopted ?

I. As regards the objective, our concept is a simple one : we should aim towards harmonisation and reduction of the tariffs of, at least, the main market-economy countries, these two goals being of equal importance. As regards centrally planned economies, the test of real reciprocity should be measured in terms of overall economic results.

Harmonisation means for us a desire to reduce the high points which in certain tariffs appear to give an excessive degree of protection. In addition, as a result of the fact that the EEC has a customs tariff whose average level is the lowest among the principal participants and whose profile is extremely homogeneous, we consider that harmonisation is the only approach which will make it possible to arrive at a fair and balanced result. In fact, a tariff reduction pure and simple would mean that some duties would lose all real value for future negotiations.

Reduction means that we wish to harmonise towards lower duty levels, the goal being to arrive at a substantial diminution of present duties in the tariffs of the major participants. (In some cases the desired goal will be to obtain also a much higher degree of duty bindings in order to give an additional measure of balance in the results of tariff negotiations between major countries).

II. As regards the technique to be adopted, the basic principle is that the reduction of duties should be graduated according to the existing duty level, that is, that the higher the duty, the deeper the cut should be. For the practical application of this principle we are in the process of testing - and we are ready to do this jointly with our partners - an arithmetical formula or a simple rule which can be applied as widely as possible (at least among developed countries). Such a formula cannot however be applied to agricultural products, if only because of the fact that there is a wide spread of different means of protection in this area.

Naturally, the application of this formula will lead to reductions which vary product by product, depending on the existing duty applied. We have looked at and tested a certain number of such formulae and we are ready to discuss them with our partners. But the end result of tariff negotiations should be, in our view, a formula which leads to greater similarity in the tariff profiles of the major developed countries for industrial products.

In addition we would aim to achieve tariff reductions whereby higher duties, for example over 20 per cent, would no longer be applied. And finally we envisage a minimum duty level - which would in practice be an automatic consequence of the formula itself - below which duties would not be reduced.

III. Besides this major goal, and besides this principal technique to be applied, we are open to individual solutions which differ somewhat from the basic rules :

- in certain cases, limited in number, and when economic circumstances justify it, we could envisage going further than the general rule - i.e.

to arrive at total elimination of duties - in the context of specific agreements;

- in a few other cases, which involve products supplied mainly by developing countries and which benefit from generalised preferences, we expect to discuss with our partners, the possibility of not reducing existing duties (to maintain preference margins) or of reducing them but in a different timescale.

Non-tariff barriers (para 3(b) of Tokyo Declaration)

I. In this complex, wide-ranging and varied sector of negotiation we follow certain simple principles :

- the impossibility of any universal solutions of a general character and the need for a case by case approach;
- the need to select the types of measures which should be negotiated, in particular those which create the greatest obstacles to international trade;
- where multilateral solutions can be envisaged, the need for these to be recognized and adopted by as many countries as possible;
- the desirability in certain cases of confining the benefits of these solutions to those countries that participate;
- the need for suitable mechanisms for consultation and for settlement of disputes;
- finally, the probable need for some mechanism for applying sanctions in appropriate cases.

II. It would also be useful in our view to set up a procedure for discussion and consultation in order to avoid or minimise the effects that future legislative actions (which may have legitimate objectives and intentions, such as environment protection) could have on trade flows, effects which may be of an indirect nature but nonetheless significant and serious. This seems now to be at least as important as the solution of this or that specific non-tariff barrier problem, since it is a question of securing the future.

III. How should we now move to the phase of applying these general principles ? A certain number of subjects are already under discussion, some have been discussed over a long period. For example countervailing duties, where we wish simply to achieve an alignment of the laws of all contracting parties, and of their administrative practices, towards the rules and provisions laid down in Article VI of GATT; a second example being standards, where the EEC is ready to discuss, on the basis of real reciprocity, a greater measure of international discipline.

On these points and others already under discussion the EEC is ready to join in negotiations. In this context we shall be watching particularly for the problems which may arise for those countries with federal structure.

IV. To be even more pragmatic, we believe that :

- we should attempt to make progress on all the subjects studied so far, with a view to making a general review of progress at the end of several months;
- each participant should, as soon as possible, indicate its list of priorities in the light of the barriers maintained by others which in its view create the worst difficulties for trade, ^{and} at a later stage a list of the barriers it maintains which it would be prepared to negotiate. Here the the Community will present quite soon the list of barriers which it considers to be priorities for negotiation.

SECTOR NEGOTIATIONS (Paragraph 3 C of the Tokyo Declaration)

As stated in the Tokyo Declaration, this is a "complementary technique". Therefore one should envisage resorting to this technique after discussions have sufficiently progressed on general formulae for tariff reduction. Besides, only a limited number of sectors will lend themselves to this exercise. We will not be opposed to starting or pursuing methodological, economic and statistical studies in this field, but we remain of the view that this should be a complementary technique.

Safeguard CLAUSE (Paragraph 3 d of the Tokyo Declaration)

According to the Tokyo Declaration, the negotiations should include "an examination of the adequacy of the multilateral safeguard system, considering particularly the modalities of application of Article XIX, with a view to furthering trade liberalization and preserving its results".

We maintain our adhesion to this text, and the EEC remains attached to the present provisions of the General Agreement, while we admit that the modalities of application of Article XIX could be improved. Improved in what sense ? In the sense of seeking a degree of flexibility along with a better international surveillance and discipline.

But, to be logical, we consider that our work should progress both in the direction of trade liberalization and in the direction of improving the functioning of the safeguard clause, because of the obvious relationship between these two aspects.

AGRICULTURE (Paragraph 3 e) of the Tokyo Declaration)

I The Tokyo Declaration mentions the "special characteristics and problems in this sector".

The recent developments in production and trade demonstrate that the economics of agriculture are by nature subject to variations - especially in production - which in turn lead to variations on the world markets and therefore in trade. This is an essential characteristic of the "specificity" of the agricultural sector.

II Having this in mind, the EEC considers that the approach to the negotiations should aim primarily to create - while respecting existing policies - the conditions for a better adapted supply, which would make possible an evolution of world markets more satisfactory both to importers and exporters.

III In practice, this means in our opinion a series of complementary actions which can be summed up as follows :

i) First, in order to facilitate an orientation of resources of production which could be adequate to the foreseeable evolution in consumption, the EEC considers it essential that we engage in a systematic and regular exchange of information , on the basis of which a periodical analysis of the situation could be undertaken in common, so that each government can draw for itself the necessary indications for the conduct of its own policy.

The World Food Conference has recognized the need to reinforce the existing mechanism. The EEC considers that all participants to these negotiations should commit themselves to collaborate in the implementation of these resolutions.

ii) Secondly, for the main products which are essential for human food consumption and which are determining factors in maintaining a balance in the agricultural sector, - such as cereals, rice, sugar and the most homogeneous dairy products - we believe that international agreements should be negotiated. Their mechanisms, which would have to be adapted to the characteristics of the market for each product, should be geared to prevent the inevitable imbalances of the market due to the inherent fluctuations in production.

These mechanisms should, in appropriate cases, cover a concerted stockpiling policy which, while facilitating the implementation of food aid programs,

would aim at absorbing quantities in excess or, in case of shortage, at maintaining an adequate supply of the market.

These mechanisms should be accompanied by a price provision, the stabilizing function of which would be strengthened by the stockpiling policy. On the other hand, the price provisions would, in certain respects, play a role in triggering stockpiling or de-stocking actions.

iii) For other important products which do not seem likely to become the subject of international agreements, we believe concerted disciplines should be negotiated between exporters and importers, so as to ensure that the operations on the world market are conducted in an orderly manner.

iv) Finally, for products which are protected by tariffs, we think reciprocal tariff reductions will have to be negotiated.

IV All this proves, may I mention in passing, that contrary to what some may say or think the EEC does not envisage exclusively to negotiate international agreements. We do not exclude from our approach any of the products contained in the 24 first chapters of the Brussels Tariff Nomenclature. The Tokyo Declaration states in its paragraph 4 that the negotiations shall cover all products : we remain faithful to that text.

TROPICAL PRODUCTS (Paragraph 3 f of the Tokyo Declaration)

I. The Tokyo Declaration refers to this sector as a "special and priority" one. In agreement with our negotiating partners and recognizing this priority we are ready to set up a group with the task of negotiating in this sector. We think it would be useless, at this juncture, to start a probably fruitless discussion on a definition of tropical products which are to be negotiated in this group, and we think it preferable to start the negotiations proper on the basis of lists or requests to be presented by developing countries both to industrialized countries as a whole and to these latter countries taken individually. This procedure will allow us to discuss concrete possibilities for the negotiations in this sector - possibly by means of offer lists or, alternatively, of proposals for a multilateral action, for instance in the direction of commodity agreements - and thus ensure an effective priority in this sector.

II. The special treatment of tropical products must, at the same time, be as realistic as possible, in order to ensure the efficiency of our continued work. It should therefore, like all the work on individual sectors, be closely linked to the negotiations as a whole, and take into account the elements of competitiveness and interchangeability with non-tropical products, in the framework of the agricultural approach, as well as the other elements relating to this sector including those that relate to the work of other international fora.

EXPORT RESTRICTIONS OR ACCESS TO SUPPLIES

I come now to a problem which, as I mentioned in my introduction, has come to the forefront : that of export restrictions or access to supplies. This concern is now so widespread that it is reflected in the work and discussions of many fora. The problem is real, and the negotiations cannot ignore it.

We are aware of the complexity of the problem due to a series of factors : the lack of international disciplines; the variety of situations, product by product, or country by country; the legitimate wish of developing countries to add value to their raw materials by processing on the spot.

In order to deal with these various difficulties, we think our approach should be step by step and pragmatic. As a starting point, we consider that the international rules and disciplines applicable to import restrictions should also apply to export restrictions : an export restriction after all is an obstacle to trade of the same nature as an import restriction. Moreover the interdependence between our economies makes it necessary to avoid sudden and arbitrary interruptions of trade flows; we should explore together the way to achieving a common set of rules of conduct and consultation commitments.

STRUCTURES FOR THE NEGOTIATIONS

The agenda of our meeting raises the question of how we are going to negotiate, i.e. what should be the structures for the negotiations.

The EEC has a clear position on this subject which has been stated in this Committee in February 1974, and I do not need to repeat it.

11 fevier 1975

INTERVENTION DU REPRESENTANT DES COMMUNAUTES EUROPEENNES

AU COMITE DES NEGOCIATIONS COMMERCIALES

LUYTEN, Chef de la Délégation à Genève

INTRODUCTION

I - Ce 11 février est un anniversaire. Il y a très exactement 3 ans, dans une déclaration commune, la Communauté européenne et les Etats-Unis s'engageaient à "commencer et appuyer activement des négociations multilatérales de vaste portée dans le cadre du G.A.T.T.". (Deux jours auparavant, le 9 février 1972, le Japon et les Etats-Unis avaient déclaré en commun qu'ils prenaient le même engagement.)

Trois années ont passé durant lesquelles un certain nombre d'obstacles ont dû être surmontés. Il a fallu notamment attendre la présentation, la discussion et le vote du Trade Act. La Communauté se félicite que ce vote soit maintenant acquis car cela permet à la phase effective des négociations de s'engager, comme le prévoyait la déclaration ministérielle de Tokyo, que la Communauté, est-il besoin de le souligner, considère toujours comme la base communément agréée de cette négociation.

II - Depuis trois ans, cependant, des changements profonds de la situation économique internationale sont intervenus. A partir de 1972, les désordres monétaires se sont accentués et la déclaration de Tokyo y fait référence. Nous souhaitons que les décisions récentes du F.M.I. ouvrent la voie d'une véritable réforme du système monétaire international.

A partir de 1973, d'autres changements sont apparus, notamment sur les marchés des produits de base, soumis à d'amples fluctuations de prix et à des initiatives spectaculaires de groupes de pays producteurs. Par suite de l'évolution du marché pétrolier, de nombreux pays ont eu à affronter de graves problèmes de balance des paiements.

III - Tous ces changements doivent être pris en compte dans les négociations mais sans qu'il soit porté atteinte à nos engagements initiaux.

..//..

Au contraire, de l'avis de la Communauté, nous devons redoubler d'efforts pour préserver et améliorer des relations mondiales d'échanges aussi libres et ouvertes que possible. A cet égard, cette négociation est importante en soi, par le seul fait qu'elle est engagée et qu'elle servira ainsi de "dissuasion" (deterrent) aux tendances à l'isolationnisme et au protectionnisme.

La C.E.E. confirme son attachement à de telles relations mondiales d'échanges libres et ouvertes, ainsi qu'aux disciplines et procédures internationales du G.A.T.T. En particulier, nous restons attachés à la notion de réciprocité globale qui doit constituer la base de ces négociations entre les principaux partenaires industrialisés.

IV - Certes, la pondération relative des problèmes a un peu changé. Depuis la fin de la 2e guerre mondiale, nous nous étions habitués à penser en termes d'"accès aux marchés", de recherche de débouchés; maintenant le problème de la sécurité des approvisionnements en matières premières et en énergie est au moins aussi important. Sur le plan alimentaire, nous sommes passés d'une période d'excès de l'offre globale par rapport à la demande globale à une situation quelque peu inversée et en tout cas on peut constater une insuffisance de l'offre par rapport à la demande dans un certain nombre de secteurs. Ce sont deux exemples notables, mais il y en a d'autres.

V - Nous pensons donc qu'une éventuelle "actualisation" du cadre des négociations serait nécessaire sans modifier leurs objectifs fondamentaux. Autrement dit, la Communauté estime que l'objectif d'une libéralisation et d'une expansion ultérieure des échanges sera plus facilement atteint si ces négociations commerciales multilatérales se situent dans un cadre global d'actions internationales visant à surmonter la crise actuelle de l'économie mondiale.

A cet égard, comment ne pas évoquer les débats qui se déroulent ou vont se dérouler au cours des mois qui viennent dans d'autres enceintes où tous les pays commerçants mais plus spécialement les pays en voie de développement ont des intérêts fondamentaux à défendre ? La Communauté réaffirme que ces pays sont des partenaires de plein droit dans ces négociations. Ils ont là l'occasion d'apporter leur contribution au bon déroulement des opérations du commerce international et à son expansion, sans que cette contribution soit incompatible avec les besoins de leur développement. La C.E.E. est d'autre part déterminée à rechercher toutes

les solutions susceptibles d'améliorer effectivement la situation économique et les échanges des pays en voie de développement dans le cadre de l'expansion des échanges internationaux. ¶ L'accord tout récemment intervenu entre elle et 46 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique est une manifestation tangible de la volonté communautaire d'aller toujours plus de l'avant en tout ce qui touche aux intérêts des pays en voie de développement. ¶

VI - Après avoir brossé un tableau sommaire des orientations générales adoptées par la Communauté au moment de l'ouverture effective des négociations, il nous reste à préciser nos idées sur chacun des grands secteurs de la négociation. Nous le ferons en suivant scrupuleusement l'ordre du paragraphe 3 de la déclaration de Tokyo, ce qui manifestera une fois de plus notre attachement à la lettre comme à l'esprit de cette déclaration.

TARIFS (paragraphe 3 a) de la déclaration de Tokyo)

Dans le domaine des négociations tarifaires sur les produits industriels, quel objectif devons-nous fixer et quelle technique devons-nous appliquer ?

I - S'agissant de l'objectif, nos idées sont simples : il nous faut tendre à l'harmonisation et à la réduction des tarifs au moins entre les principaux pays à économie de marché, ces deux objectifs étant d'égale importance. Pour ce qui est des pays à économie planifiée, la réciprocité effective devra être appréciée en termes économiques globaux.

Harmonisation, cela signifie que nous voulons réduire ce qui dans le profil de certains tarifs apparaît comme des "pointes" de protection excessive. Par ailleurs, dans la mesure même où la C.E.E. possède le tarif douanier de niveau moyen le plus bas parmi les grandes entités commerciales, et présentant le profil le plus homogène, la C.E.E. considère que l'harmonisation est la seule approche qui permette d'aboutir à des résultats équitables et équilibrés. En effet, une réduction pure et simple priverait certains tarifs de toute valeur significative pour des négociations ultérieures.

Réduction, cela signifie que nous voulons harmoniser vers le bas, l'objectif étant d'aboutir à une baisse significative des droits de douane actuels dans les tarifs des pays importants. (Dans certains cas l'objectif souhaité sera d'arriver à un degré beaucoup plus élevé de consolidation des droits de douane afin d'assurer là aussi un résultat plus équilibré parmi les pays les plus importants.)

II - S'agissant de la technique, le principe est que la réduction doit être modulée en fonction du niveau actuel des droits c'est-à-dire que plus un droit est élevé, plus la réduction doit être forte. Pour la mise en oeuvre de ce principe, nous sommes en train de rechercher - et nous sommes prêts à rechercher en commun - une formule arithmétique ou une technique simple, d'application générale (au moins entre tous les pays développés). Une telle formule ne pourra cependant pas s'appliquer aux produits agricoles, ne serait-ce que du fait de la diversité des moyens de protection utilisés.

Bien entendu, l'application de cette formule ou technique conduira à des réductions qui varieront de produit à produit, et de tarif à tarif. Nous avons étudié et testé un certain nombre de telles formules. Nous sommes prêts à les discuter avec nos partenaires. Mais l'aboutissement des négociations doit être, pour nous, une formule qui rapproche les profils des tarifs douaniers industriels des principaux pays développés.

De plus, nous souhaitons aboutir à des réductions telles qu'il n'y aurait plus de droit de douane exorbitant, supérieur par exemple à 20 %. Enfin, nous prévoyons aussi un seuil - qui découle spontanément d'ailleurs de la formule de réduction elle-même - au-dessous duquel les droits ne seront pas réduits.

III - A côté de cet objectif principal, et à côté de cette technique majeure, nous n'excluons pas des solutions particulières qui s'en écartent, en plus ou en moins :

- dans certains cas, ^{en nombre très} ~~probablement~~ limités, et lorsque les conditions économiques le justifient, nous pouvons envisager d'aller plus loin, c'est-à-dire jusqu'à l'élimination des droits, dans le cadre d'un accord spécifique;

- dans un nombre limité de cas, et s'agissant de produits fournis en majorité par des pays en voie de Développement, bénéficiant du système de préférences généralisées, nous envisageons de discuter avec nos partenaires la possibilité ou bien de ne pas réduire les droits actuels, pour conserver la marge de préférences, ou bien de les réduire selon un calendrier différent.

OBSTACLES NON TARIFAIRES (paragraphe 3 b) de la déclaration de Tokyo)

I - Dans ce secteur complexe, vaste et multiforme, nous sommes guidés par des idées simples :

- il est impossible de trouver des solutions générales et il faut donc rechercher des solutions cas par cas;

- il est nécessaire de faire un choix des mesures sur lesquelles portera la négociation, en prenant celles qui sont les plus gênantes pour les échanges internationaux;

- lorsque des solutions multilatérales sont envisageables, il faudra les faire admettre et adopter par le plus grand nombre possible de pays;

- il conviendra de limiter, dans certains cas, le bénéfice de ces solutions aux pays participants;

- il sera nécessaire d'établir des mécanismes appropriés de consultation et de règlement des litiges;

- enfin, il faudra éventuellement prévoir un système de sanctions dans les cas appropriés.

II - Il serait tout aussi utile, à nos yeux, de mettre en place une procédure de dialogue et de consultation permettant d'éviter ou d'atténuer les effets que des législations futures (qui peuvent avoir un objet et une intention légitimes tels que la protection de l'environnement) pourraient avoir sur les échanges commerciaux, de manière incidente peut-être, mais notable et sérieuse. Cela nous paraît au moins aussi important que la solution de tel ou tel problème spécifique, car il s'agit de l'avenir.

III - Comment passer à la phase de mise en oeuvre de ces idées ? Un certain nombre de sujets sont déjà en cours de discussion, certains depuis longtemps. Il s'agit par exemple des droits compensateurs où nous voulons obtenir que toutes les parties contractantes alignent leurs législations et leurs pratiques sur les principes et les dispositions du G.A.T.T. (article VI); il s'agit des normes, où la C.E.E. est disposée à discuter d'une plus grande discipline internationale, sur base de réciprocité effective.

Sur ces points et sur ceux qui sont déjà en cours de discussion, la C.E.E. est prête à participer aux négociations. A cet égard, nous serons attentifs aux problèmes que peuvent poser les pays à structure fédérale.

IV - Pour être encore plus pratiques, nous pensons que :

- nous devrions essayer de faire progresser les travaux sur l'ensemble des thèmes étudiés, en vue de faire le point à terme de quelques mois, pour voir l'état d'avancement;

- chacun devrait aussi rapidement que possible indiquer sa liste de priorités en fonction des obstacles qu'il estime gênants chez les autres et éventuellement de ceux qu'il est prêt à mettre en négociation. A cet égard, la C.E.E. indiquera en temps utile la liste des problèmes qu'elle considère prioritaires.

NEGOCIATIONS SECTORIELLES (paragraphe 3 c) de la déclaration de Tokyo)

Comme le dit la déclaration de Tokyo, il s'agit là d'une technique d'appoint. Il convient donc de prévoir son utilisation éventuelle après que les discussions aient suffisamment avancé sur les formules ou techniques générales de réduction tarifaire. Au reste, ~~voisemblablement~~, seul un nombre limité de secteurs s'y prêteront. Nous ne nous opposerons donc pas à ce que des études méthodologiques, économiques et statistiques soient entreprises ou poursuivies dans ce domaine, mais nous continuons à considérer cette technique comme une simple technique d'appoint.

CLAUSE DE SAUVEGARDE (paragraphe 3 d) de la déclaration de Tokyo)

Selon la déclaration de Tokyo, la négociation comportera un "examen du degré d'adéquation du système multilatéral de sauvegarde, ayant les modalités d'application de l'article XIX en vue, pour faciliter la libération des échanges et en préserver les résultats".

Nous restons absolument fidèles à ce texte car la C.E.E. demeure attachée aux dispositions actuelles de l'Accord général, tout en admettant que les modalités d'application de l'article XIX peuvent être améliorées. Améliorées dans quel sens ? Celui à la fois d'une plus grande souplesse d'utilisation et d'une meilleure surveillance et discipline internationales.

Mais, pour être logiques, nous estimons que nos travaux doivent porter aussi bien sur la libéralisation des échanges que sur l'amélioration du fonctionnement de la clause de sauvegarde, en raison du lien évident entre ces deux domaines.

AGRICULTURE (paragraphe 3 e) de la déclaration de Tokyo)

I. La déclaration de Tokyo fait référence "aux caractéristiques spéciales et aux problèmes de ce secteur".

Les récents événements au niveau de la production et des échanges montrent que l'économie du secteur agricole est sujette par nature à des variations de production, elles-mêmes génératrices de situations extrêmes au niveau des marchés mondiaux et par conséquent des échanges. C'est là une caractéristique essentielle de la spécificité du secteur agricole.

II. Compte tenu de ce qui précède, du point de vue de la Communauté, l'approche des négociations dans le secteur agricole devrait viser essentiellement à créer, dans le respect des politiques existantes, les conditions d'un approvisionnement mieux adapté, permettant une évolution des marchés mondiaux qui soit plus satisfaisante pour les importateurs et pour les exportateurs.

III. En pratique, cela signifie pour la Communauté, un ensemble d'actions complémentaires que l'on peut résumer comme suit :

(i) Afin tout d'abord de permettre une orientation des ressources de production, d'une façon adéquate par rapport à l'évolution prévisible de la consommation, la Communauté considère comme essentiel de procéder à un échange systématique et régulier d'informations sur base desquelles une analyse périodique de la situation pourrait être effectuée en commun afin que chaque gouvernement puisse en dégager, pour son compte, des indications pour la conduite de sa politique.

La Conférence Mondiale de l'Alimentation a reconnu la nécessité de renforcer les dispositifs et mécanismes actuels. La Communauté estime que l'engagement devrait être pris par les parties aux Négociations d'apporter leur collaboration pour l'application de ces résolutions.

(ii) En second lieu, pour les grands produits qui jouent un rôle essentiel dans l'alimentation humaine et qui sont déterminants pour l'équilibre du secteur agricole - tels les céréales, le riz, le sucre et les produits laitiers les plus homogènes - des accords internationaux devraient être négociés, dont les mécanismes, qui seraient

adaptés aux caractéristiques du marché de chaque produit concerné, devraient permettre de faire face aux inévitables déséquilibres du marché dûs aux fluctuations inhérentes à la production agricole.

Ces mécanismes devraient mettre en oeuvre ^{dans les cas appropriés} une politique concertée de stockage qui, facilitant en outre l'application de programmes d'aide alimentaire, viserait à absorber les quantités excédentaires ou, en cas de déficits, à assurer un approvisionnement adéquat du marché.

Ce mécanisme devrait être assorti d'un dispositif de prix dont la fonction stabilisatrice devrait être renforcée par la politique de stockage, et dont certains de ces éléments auraient à leur tour un rôle conducteur pour les mesures de stockage ou de déstockage à prendre.

(iii) Pour d'autres produits importants mais non susceptibles de faire l'objet d'accords internationaux, des disciplines concertées devraient être négociées entre importateurs et exportateurs, assurant que les opérations réalisées sur les marchés mondiaux se dérouleront d'une manière ordonnée.

(iv) Enfin, pour les autres produits protégés par des tarifs, ~~la meilleure méthode consisterait à dresser des listes d'offres et de demandes.~~ *des réductions négociées seront à prévoir*

IV. Cela prouve, soit dit en passant, et contrairement à ce que d'aucuns disent ou pensent, que la Communauté ne songe pas seulement à conclure des Accords internationaux. Elle n'exclut de son approche aucun des produits des 24 premiers chapitres de la NTB. La déclaration de Tokyo dispose en son paragraphe 4 que la négociation portera sur tous les produits : la CEE est absolument fidèle à ce texte.

PRODUITS TROPICAUX (paragraphe 5 f) de la déclaration de Tokyo)

I - La déclaration de Tokyo qualifie ce secteur de "spécial et prioritaire". En accord avec nos partenaires et, reconnaissant cette priorité, nous sommes prêts à créer un groupe chargé des négociations dans ce secteur. Nous estimons qu'il sera inutile à ce stade d'engager une discussion probablement peu fructueuse sur une définition des produits tropicaux qui doivent être négociés dans ce groupe et qu'il sera préférable de commencer des négociations proprement dites au moyen des listes de demandes présentées par les PVD à la fois à l'ensemble des pays développés et à ces pays individuellement. Cette procédure permettra de discuter les possibilités concrètes pour les négociations

- éventuellement liste des offres ou des propositions de caractère multilatéral, par exemple accords par produit - et ainsi d'assurer une priorité réelle dans ce secteur.

II - Le traitement spécial des produits tropicaux doit être le plus réaliste possible, afin d'assurer l'efficacité des travaux qui seront poursuivis. Il doit donc s'insérer comme tous les travaux sectoriels, dans l'ensemble de la négociation, et tenir le plus grand compte aussi bien des phénomènes de compétitivité et d'interchangeabilité avec les produits non tropicaux dans le cadre de l'approche agricole, que de l'ensemble des éléments concernant ce secteur et qui relèvent également d'autres instances internationales.

RESTRICTIONS D'EXPORTATION - OU ACCES AUX APPROVISIONNEMENTS

J'en arrive maintenant à un problème qui, comme je le mentionnais en introduction, est devenu d'une grande actualité : celui des restrictions d'exportation ou de l'accès aux approvisionnements. C'est une préoccupation d'une telle actualité qu'on la retrouve dans les travaux et discussions de plusieurs enceintes. Le problème est réel et, par conséquent, les négociations ne peuvent le laisser de côté.

Nous sommes conscients de la difficulté du problème, tenant à tout une série de facteurs : insuffisance des disciplines internationales; diversité des cas, de produit à produit ou de pays à pays; souhait légitime des pays en voie de développement de valoriser leurs produits bruts par la transformation sur place.

Pour résoudre ces difficultés de tous ordres, notre approche ne peut être que progressive et pragmatique. Au départ, nous considérons que les règles et disciplines applicables aux restrictions d'importation devraient être également applicables aux restrictions d'exportation : une restriction à l'exportation constitue un obstacle aux échanges de même nature qu'une restriction à l'importation. Par ailleurs, l'interdépendance de nos économies rend nécessaire d'éviter des interruptions soudaines et arbitraires des courants d'échanges; nous devons explorer ensemble la voie qui conduit à un ensemble de règles de bonne conduite et d'engagements de consultation.

STRUCTURES DE NEGOCIATION

L'ordre du jour de notre réunion pose la question :
comment nous allons négocier, c'est-à-dire les structures de négociation.

La CEE a une position claire à ce sujet qui a déjà été
exposée au Comité, en février 1974, et je n'ai pas besoin de la répéter.