

Revue du
**MARCHÉ
COMMUN**

47



Nouveau !



“ Que puis-je faire pour vous ? ”

Vous ne parlez pas la langue du pays où vous venez d'arriver ? Savez-vous où vous adresser pour vous faire réserver des places ? Louer une voiture avec ou sans chauffeur ? Trouver un accompagnateur ou une accompagnatrice bilingue ? Une sténo-dactylo ? Désirez-vous quelque autre renseignement sur ce qu'il y a de plus intéressant à voir, à acheter ici ? Voulez-vous de bonnes adresses ?

— il vous suffit de vous adresser à moi : je suis l'hôtesse du “ Welcome Service ” Air France.

LE “ WELCOME SERVICE ”

à votre disposition dans toutes les grandes escales du monde

Afin de vous donner une satisfaction encore plus complète, non seulement pendant vos traversées à bord des Jets, mais aussi bien durant vos séjours dans les pays étrangers, Air France a pu créer pour vous, grâce à son immense organisation le « Welcome Service ».

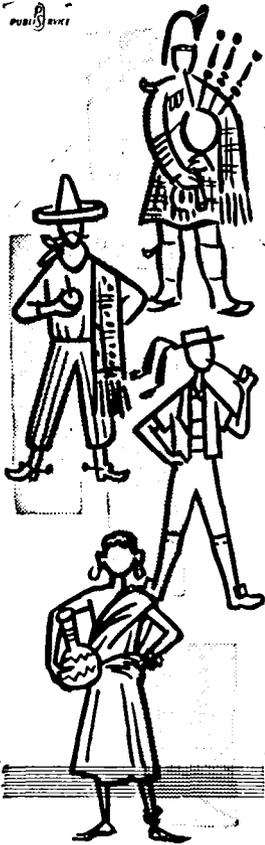
Désormais, partout où vous irez, dans toutes les grandes escales du monde, vous trouverez le « Welcome Service » Air France, à votre entière disposition pour vous renseigner, vous aider, vous conseiller, simplifier votre séjour, l'agrémenter, faciliter vos contacts, etc.

Mais le « Welcome Service » n'est qu'un des nombreux éléments qui favorisent les bons voyages, éléments multipliés, par Air France, sur son réseau, le plus grand du monde. Air France a su adapter l'hospitalité « à la française » aux besoins du passager aérien, à vos besoins... et c'est pour cela qu'il n'existe pas de façon plus agréable de voyager que de choisir Air France.

AIR FRANCE

Dans l'agence Air France, le « Welcome Service » se reconnaît à son panonceau bleu et blanc. Ses Membres portent un insigne aux mêmes couleurs : faites appel à leurs compétences, à leur bonne volonté, ce sont autant d'amis prêts à vous aider.

LE PLUS GRAND RÉSEAU DU MONDE



**Au service
du commerce extérieur
UN RÉSEAU MONDIAL**

CRÉDIT LYONNAIS

LA PLUS GRANDE BANQUE FRANÇAISE DE DÉPÔTS
1650 AGENCES

- **AGENCES EN AFRIQUE**
ALGÉRIE • MAROC • TUNISIE • RÉPUBLIQUE CENTRAFRICAINE • RÉPUBLIQUE DU CONGO • RÉPUBLIQUE DE LA CÔTE D'IVOIRE • RÉPUBLIQUE DU DAHOMEY • RÉPUBLIQUE DU GABON • RÉPUBLIQUE DU SÉNÉGAL • RÉPUBLIQUE SOUDANAISE • RÉPUBLIQUE DU TCHAD • CAMEROUN • TOGO
- **AGENCES A L'ÉTRANGER**
ALLEMAGNE • ANGLETERRE • BELGIQUE • ESPAGNE • LUXEMBOURG • PRINCIPAUTÉ DE MONACO • RÉPUBLIQUE DU SOUDAN • SUISSE
- **BANQUES ASSOCIÉES**
BRÉSIL : Banco Frances e Brasileiro
PÉROU : Banco de Lima
VENEZUELA : Banco Provincial de Venezuela
IRAN : Banque Etebarate Iran
LIBAN : Banque G. TRAD (Crédit Lyonnais)
- **FILIALES**
PORTUGAL : Crédit franco-portugais
ILE DE LA RÉUNION : Banque de La Réunion & Société Bourbonnaise de Crédit réunies
- **REPRÉSENTATIONS**
ALLEMAGNE • ARGENTINE • ITALIE
- **CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER**



POUR TOUTES VOS OPÉRATIONS DANS LE CADRE DU TRAITÉ DE
MARCHÉ COMMUN EUROPÉEN
consultez le service spécialisé :
SECRÉTARIAT COMMERCIAL (MARCHÉ COMMUN)
DIRECTION DE LA HAUTE BANQUE ET DES AGENCES ÉTRANGÈRES
19 Boulevard des Italiens à PARIS (2^e)
OU ADRESSEZ-VOUS A L'AGENCE LA PLUS PROCHE DE VOTRE ENTREPRISE

**BANQUE FRANÇAISE
DU
COMMERCE EXTÉRIEUR**

Capital et Réserves : NF : 39.960.000

21, Boulevard Haussmann — PARIS-9^e

AGENCES

ALGER - BORDEAUX - LE HAVRE - LYON
MARSEILLE - ORAN - ROUBAIX

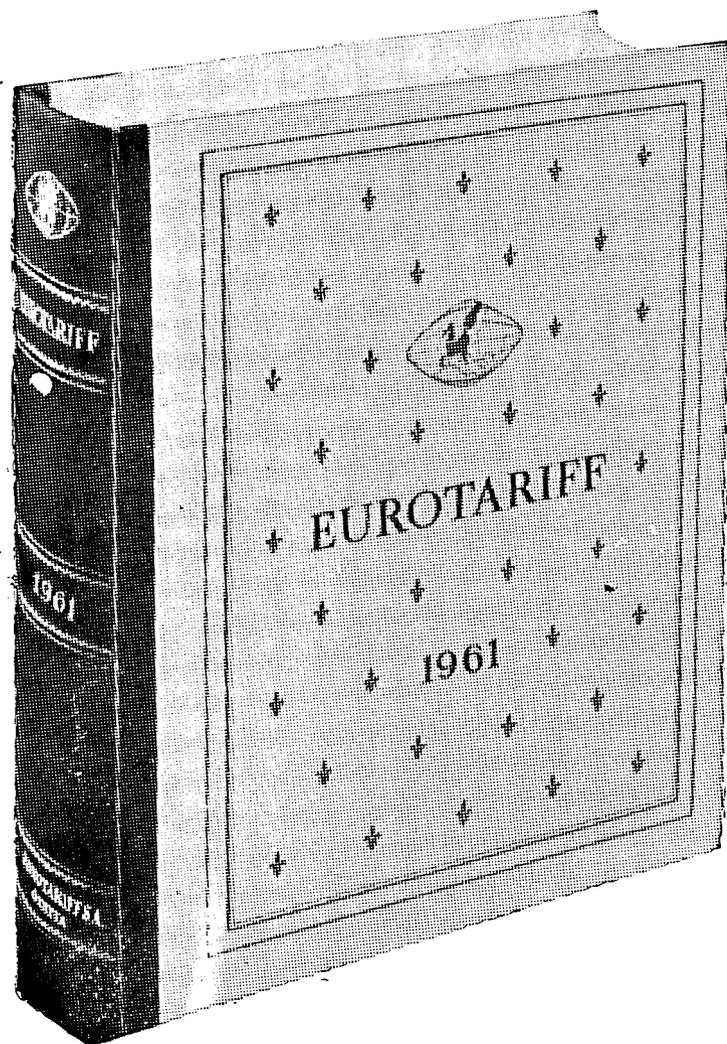
Représentant à MAZAMET

Correspondants dans tous les pays étrangers

Financement des opérations d'Importation et d'Exportation avec l'Étranger
et les Pays d'Outre-Mer

Jusqu'à l'application du tarif définitif commun, la conquête d'un marché, dans le cadre du Marché Commun, va dépendre en grande partie, que ce soit dans l'immédiat ou pour des prévisions à long terme, d'une connaissance et d'une "manipulation intelligente" des tarifs douaniers.

EUROTARIF



vous le permet, grâce à son volume de 800 pages, clair, pratique, complet et toujours exactement mis à jour.

Pour tout dire, **EUROTARIF** réunit :

- la « Description des marchandises » suivant Nomenclature de Bruxelles,
- les exceptions que constituent pour le TEC les descriptions spéciales particulières de la Nomenclature des tarifs nationaux actuels des États membres,
- la liste des droits actuels payables par les pays membres et non membres,
- la liste des droits TEC payables par les pays non membres après l'adoption définitive du Tarif Extérieur Commun,
- toutes les modifications qui interviennent dans ces nomenclature et tarifs. Ces modifications sont régulièrement communiquées aux acheteurs du volume **EUROTARIF** grâce à l'abonnement du Service Eurotarif compris dans le prix d'achat du volume.
- **EUROTARIF** est édité en français ou en anglais. Il est rédigé à Bruxelles par un comité d'experts en tarifs douaniers. Et il est conçu pour rendre service à l'« homme d'affaires ».

Pour recevoir le volume **EUROTARIF** donnant droit à l'abonnement au Service Eurotarif, s'adresser à :

M. J. GUILLAUMIN, Concessionnaire Exclusif de **EUROTARIF S. A.**

7, place des États-Unis — PARIS-16^e — Tél. Poincaré 41.59 & 48.91

Prix du volume et de l'abonnement pour UN AN : 750 NF + taxes.

3, RUE SOUFFLOT, PARIS-V^e — Tél. : ODEon 23-42

SOMMAIRE

EDITORIAL

L'inquiétude du Japon devant le Marché Commun 181

LE MARCHÉ COMMUN ET L'ACTUALITÉ

La vie du Marché Commun et des autres institutions européennes. — La Communauté Economique Européenne. — La C.E.E. et les Pays tiers 183

L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

Nouvelles perspectives de l'association avec les Etats Africains et Malgache 188

La technique des négociations au G.A.T.T. par A. BALENSI, Délégué permanent de la France auprès du G.A.T.T. 193

L'harmonisation des politiques budgétaires dans la C.E.E., par Bernard DAUDE, Docteur ès-Sciences économiques, Expert économique à la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat 199

Aluminium et Marché Commun, par Georges A. BAUDART .. 205

→ Le Brevet européen, par Jean-Michel WAGRET, Docteur ès-Sciences politiques .. 213

NOTES JURIDIQUES SUR L'APPLICATION DU TRAITE C.E.E.

Droit du travail et conflits sociaux 219

*Les études publiées dans la Revue n'engagent
que les auteurs, non les organismes, les services
ou les entreprises auxquels ils appartiennent.*

Voir en quatrième page les conditions d'abonnement →

Zusammenfassung der wichtigsten in der vorliegenden Nummer behandelten Fragen

Leitartikel :

Die Befürchtungen Japans gegenüber dem Gemeinsamen Markt Seite 181

Der Gemeinsame Markt und die Tagesaktualität Seite 183

Das Leben des Gemeinsamen Markts und der anderen europäischen Einrichtungen. — Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft. — Die E.W.G. und Drittländer.

Wirtschafts- und Sozialfragen in Gemeinsamen Markt :

Neue Perspektiven der Assoziierung mit den afrikanischen Staaten und mit Madagaskar Seite 188

Die Erneuerung des Assoziationsvertrags zwischen der E.W.G. und den afrikanischen Staaten sowie Madagaskar, die während der Brüsseler Tagung vom 9 April sich ungünstig anliess, wird gegenwärtig von den Sachverständigen untersucht. Die Schwierigkeiten, denen diese Sachverständigen gegenüberstehen, werden in dem vorstehenden Artikel geprüft.

Die Verhandlungstechnik im G.A.T.T., von A. BALENSI, ständiger französischer Delegierter beim G.A.T.T. Seite 193

Die vom G.A.T.T. bisher angewandten Arbeitsmethoden haben unter dem Einfluss der E.W.G. eine grundlegende Wandlung durchgemacht, die in dem vorstehenden Artikel auseinandergesetzt wird.

Die Harmonisierung der Budgetpolitik der E.W.G.-Staaten, von Bernard DAUDÉ, Dr. rer. pol., Wirtschaftssachverständiger der Caisse Nationale des Marchés de l'Etat Seite 199

Die Harmonisierung der Budgetpolitik der Mitgliedsstaaten der E.W.G. stellt eins der heikelsten und der wichtigsten Probleme der Wirtschaftseinheit dar. Die Schwierigkeit des Problems geht bereits aus der Aufzählung der Hindernisse hervor, die es zu überwinden gilt.

Aluminium und der Gemeinsame Markt, von Georges A. BAUDART Seite 205

Der etwaige Eintritt Grossbritanniens und Norwegens in die E.W.G. droht den Aluminiummarkt ernstlich zu erschüttern. In dem vorstehenden Artikel werden die Gründe dafür angegeben, wobei die Struktur der Aluminiumindustrie in den E.W.G.-Ländern untersucht wird.

Ein Europäisches Patentrecht, von Jean-Michel WAGRET, Dr. rer. pol. Seite 213

Der Verfasser weist nach, wie nützlich es wäre, ein europäisches Erfinderpateht zu schaffen. Die « Sechs » haben die Frage in Angriff genommen und bereits Fortschritte erzielt, die darauf schliessen lassen, dass der Wille zu einer Einigung besteht.

Juristische Notizen über die Anwendung des E.W.G.-Vertrags Seite 219

Arbeitsrecht.

Für die in dieser Revue veröffentlichten Studien sind nur deren Verfasser, nicht jedoch die Organismen, Dienste oder Unternehmungen, denen sie angehören, verantwortlich.

Summary of the main questions dealt with in the present number

Editorial :

Japanese apprehensions concerning the Common Market page 181

The life of the Common Market page 183

The Common Market and the other European Institutions day by day. The European Economic Community, E.E.C. and other countries.

Economic and social questions in the Common Market :

New perspectives in the association with African States and the Malagasi Republic page 188

The renewal of the Association Convention between E.E.C. and the African and Malagasi States, which did not meet with a very favourable atmosphere during the Brussels meeting of April 9th, is studied by experts. The difficulties which they have to meet are here analysed.

Negotiation technique at G.A.T.T., by A. BALENSI, French permanent delegate to G.A.T.T. page 193

Working methods used at G.A.T.T. in the past and those at present used under the influence of the European Economic Community, are studied here and show the complete transformation being undergone by these methods.

The harmonization of budgetary policies in E.E.C., by Bernard DAUDÉ, Docteur es-Sciences Economiques — Economic expert to the National Treasury for State Marketing page 199

The harmonisation of budgetary policy amongst the states members of the European Economic Community is one of the the most delicate and most important problems concerning economic union. By merely examining the obstacles which have to be overcome an idea can be obtained of how difficult the problem is.

Aluminium and the Common Market, by Georges A. BAUDART page 205

The potential entry of Great Britain and Norway into the European Economic Community may cause serious upheavals in the aluminium market. The author seeks the reasons for this state of affairs by examining the structure of the industry in each of the countries concerned.

The european patent, by Jean-Michel WAGRET, Docteur es-Sciences politiques page 213

The author shows the importance of setting up a European Patent Office. The Six have tackled this problem and the progress so far achieved shows that the participants are determined to reach a result.

Legal notes on the application of the E.E.C. Treaty page 219

Labour jurisdiction and social conflicts.

Responsibility for the studies published in this Review belong to the authors alone; the organisations, services or undertakings to which they may belong are in no way involved.

COMITÉ DE PATRONAGE

FRANCE

- M. Maurice BARRIER, Président du Conseil National du Commerce ;
- M. René BLONDELLE, Président de l'Assemblée des Chambres d'Agriculture ;
- M. Maurice BOULADOUX, Président de la Confédération Française des Travailleurs Chrétiens ;
- M. Joseph COUREAU, Président de la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants agricoles ;
- M. Joseph HAMEL, Doyen honoraire de la Faculté de Droit de Paris, Membre de l'Institut ;
- M. Etienne HIRSCH, Ancien Président de la Communauté Européenne de l'Energie Atomique ;
- M. André MALTERRE, Président de la Confédération Générale des Cadres ;
- M. Jean MARCOU, Président de la Chambre de Commerce de Paris et de l'Assemblée des Présidents des Chambres de Commerce de France et de l'Union Française ;
- M. Pierre MASSÉ, Commissaire Général au Plan de Modernisation et d'Equipement ;
- M. Maurice ROLLAND, Conseiller à la Cour de Cassation, Président de l'Association des Juristes Européens ;
- M. Jacques RUEFF, Membre de l'Institut ;
- M. Jean SARRAILH, Recteur honoraire de l'Université de Paris, membre de l'Institut ;
- M. Georges VILLIERS, Président du Conseil National du Patronat Français.

BELGIQUE

- M. Emile BERNHEIM, Président de l'Association des Grandes Entreprises de Distribution ;
- M. le Baron BOEL, Président de la Ligue Européenne de Coopération Economique ;
- M. Louis CAMU, Président de l'Association belge des Banques ;
- M. Auguste COOL, Président de la Confédération des Syndicats Chrétiens ;
- M. Fernand DEHOUSSE, Président du Groupe de travail pour l'élection au Suffrage universel direct de l'Assemblée Parlementaire Européenne ;
- M. Maurice FRÈRE, Gouverneur honoraire de la Banque Nationale ;
- M. Henri JANNE, Pro-Recteur de l'Université Libre de Bruxelles ;
- M. Félix LEBLANC, Président du Conseil d'administration de l'Université libre de Bruxelles ;
- M. Louis MAJOR, Secrétaire général de la Fédération Générale du Travail de Belgique.
- M. Maurice MASOIN, Président du Groupement Professionnel de l'Industrie Nucléaire ;
- M. Georges MULLIE, Ancien Président du Boerenbond ;
- M. Raymond NOSSENT, Directeur général de « Fébeltex », Fédération de l'Industrie textile belge ;
- M. Georges THONE, Président de l'Association « Le Grand Liège » ;
- M. Pierre VAN DER REST, Président du Groupement des Hauts Fourneaux et Acéries belges ;
- M. Paul VAN ZEELAND, Ministre d'Etat ;
- M. André VLÉRICK, Directeur du Séminaire pour l'étude et la recherche de la Productivité à l'Université de Gand.

COMITÉ DE RÉDACTION

FRANCE

- | | |
|----------------------|--------------------|
| Georges BREART | Jean LECERF |
| Jean DENIAU | Michel LE GOC |
| Pierre DROUIN | Patrice LEROY-JAY |
| Edmond EPSTEIN | Jacques MAYOUX |
| Pierre ESTEVA | Paul REUTER |
| Renaud de la GENIERE | R. de SAINT-LEGIER |
| Bertrand HOMMEY | Jacques TESSIER |
| Jacques LASSIER | Jacques VIGNES |
| | Armand WALLON |

BELGIQUE

- | | |
|----------------------|----------------------|
| Roger ALLOO | Alexandre LAMFALUSSY |
| Mlle H. M. CLAESSENS | Raymond LARCIER |
| Maurice De BECKER | Raymond RIFFLET |
| Marcel De LEENER | Lucien SERMON |
| Jean DURIEUX | Jacques TREMPONT |
| Paul HATRY | Jean WALBROECK |
| Claude JOSZ | |

La revue paraît mensuellement

RÉDACTION, ABONNEMENTS ET PUBLICITÉS

REVUE DU MARCHÉ COMMUN

3, rue Soufflot, PARIS-5°. Tél. ODEon 23-42

Abonnement annuel

France	46 NF		Etranger	51 NF
--------------	-------	--	----------------	-------

L'INQUIÉTUDE DU JAPON DEVANT LE MARCHÉ COMMUN

C'est une surprise pour le voyageur au Japon de constater l'intérêt vraiment passionné de ce pays pour le Marché Commun. L'auteur du texte ci-après, en séjour à Tokio depuis plusieurs années, explique les raisons de l'attitude du Japon

LA presse japonaise a sans doute, depuis un an, publié sur le Marché Commun plus d'éditoriaux et d'études que n'en font paraître les journaux d'Europe eux-mêmes. Quelle est la raison d'un si vif intérêt ? L'importance des échanges du Japon et de l'Europe ne semble pas devoir le justifier. Les statistiques nous apprennent en effet que le commerce du Japon avec les pays de la C.E.E. ne représente guère que 5 % du total des transactions commerciales de l'archipel nippon avec le reste du monde. En valeur, les échanges vers l'Europe atteignent à peine le cinquième des exportations à destination des Etats-Unis (lui-même égal à 27 % du total des ventes à l'étranger en 1961). A l'intérieur même de la fraction européenne relativement modeste du commerce extérieur du Japon, les trois quarts des transactions se font avec un seul pays, l'Allemagne.

De fait, lorsqu'ils étudient les problèmes qui découlent pour eux de l'existence du Marché Commun, les japonais n'envisagent pas en premier lieu l'aspect positif du commerce actuel qui reste d'une importance relative. Pour eux, l'organisation de Bruxelles est une redoutable machine dont le travail, appliqué à presque tout un continent, entraîne deux conséquences alarmantes.

Tout d'abord, le Marché Commun, en multipliant entre ses membres les ententes de commerce et de production, accapare un marché appréciable et qui, bien qu'il n'ait jamais été librement ouvert aux marchandises japonaises, risque aujourd'hui de devenir une véritable chasse gardée de l'Europe, pour l'Europe.

En second lieu, par la refonte des industries et la répartition intra-européenne des tâches de la production, le Marché Commun rend l'Europe de la Communauté d'autant plus compétitive dans le reste du monde. Le Japon qui rêve de retrouver en Asie du Sud-Est, de gagner en Orient et de conquérir en Afrique des marchés d'exportation enfin stables, appréhende de voir se dresser désormais devant lui, sur tous les continents, un seul et redoutable concurrent européen.

Cette manière de voir, qui constitue certes une anticipation, s'inspire d'un fait qui a beaucoup frappé les Japonais : à Genève, la négociation tarifaire a été faite au nom de la C.E.E. sur la base d'un seul tarif commun. Il y a là de quoi faire réfléchir les industriels d'un pays qui ont encore beaucoup de difficulté à éviter, à l'intérieur d'une même corporation nationale, les rivalités commerciales entre géants de l'industrie.

C'est donc l'aspect réputé autarcique du Marché Commun qui alarme le Japon. Il voit les Etats-Unis marquer aujourd'hui à cette coalition européenne les égards réservés aux grandes puissances. La Grande-Bretagne, premier client européen du Japon, demande à son tour à rejoindre l'organisation de Bruxelles. Demain, imagine-t-on, les textiles, les appareils de photographie, les montres et les alliages japonais seront chassés du marché anglais par leurs équivalents européens, que favorisera l'allègement des droits de douane. Le revirement anglais, présenté comme une véritable capitulation de la zone du libre échange, alors

qu'il n'est que l'aboutissement d'une évolution raisonnable de la solidarité économique de l'Europe, a fait une vive impression sur les esprits nippons.

L'angoisse des Japonais est redoublée par les mesures que Washington continue d'adopter pour se garder d'un envahissement non contrôlé des marchandises japonaises, dans le temps que les Etats-Unis recherchent avec le Marché Commun un accommodement tarifaire. Si, en effet, l'Amérique sous d'autres espèces, marque pour le Japon un intérêt soutenu et poursuit avec ce pays une coopération salubre, elle maintient à son encontre certaines mesures restrictives (Buy and Ship American, droits sur les textiles, etc...). Les Japonais qui se voient limités dans leur commerce avec les Etats-Unis, redoutent d'être en outre chassés de l'Europe, et de devoir en même temps faire face sur les autres marchés du monde à un partenaire européen plus fort, parce que solidaire et mieux organisé.

**

Les Japonais ont donc naturellement cherché à se renseigner sur le Marché Commun, puis à s'en rapprocher. Ils savent, en effet, qu'ils ne sauraient être admis comme membres dans l'organisation de Bruxelles. Ils souhaitent toutefois que la place du Japon, que ses problèmes, que sa contribution à l'activité du monde libre soient pris en considération par les partenaires européens de la Communauté.

Après avoir accueilli M. Rey, dont les propos bienveillants à l'égard du Japon et de ses difficultés, ouvertes ou latentes, avaient fait naître ici l'espoir de voir s'ouvrir bientôt une ère de contacts et presque de négociations avec la C.E.E., les milieux d'affaires nippons, faute d'un résultat concret dans cette voie, dépêchent en Europe le premier et le mieux introduit de leurs hommes d'Etat, celui qui sera le plus écouté à Washington et à Londres, M. Yoshida Shigeru, ancien Président du Conseil. Le Japon confie déjà son Ambassade à Bruxelles aux mains de l'un de ses diplomates distingués, négociateur aux connaissances économiques et juridiques étendues, M. Shimoda Takeso, spécialement chargé de cultiver les rapports de son pays avec les organismes euro-

péens de la capitale belge. Une même inspiration a présidé au choix du nouvel envoyé japonais auprès du gouvernement de Paris.

Pour le Japon, le problème est de ne pas être oublié par Bruxelles. Une association étroite n'est pas possible. Il est d'ailleurs probable qu'elle ne serait pas souhaitée par les Japonais eux-mêmes, dont l'attitude réservée à l'égard du marché commun asiatique dit assez qu'ils préfèrent conserver les avantages du libéralisme, et ne pourraient sans doute que fort malaisément se soumettre aux obligations qu'un Traité comme celui de Rome impose à ses signataires.

Le Japon, par la mauvaise organisation de ses circuits commerciaux et de son implantation bancaire en Europe — défauts auxquels il s'est sensiblement efforcé de remédier en 1961-1962 — est en partie responsable de l'écho médiocre de ses activités dans l'Europe du Marché Commun. La rivalité de ses industries entre elles, le choix défectueux de son personnel économique en Europe sont la raison d'une prospection commerciale assez maladroite. Le Japon cherche aujourd'hui les ententes directes entre dirigeants d'une même profession, et c'est sans doute par ce moyen qu'il réussira le mieux à défendre son cas auprès des producteurs de l'Europe. Il demande aujourd'hui aux Etats-Unis, comme suite aux entretiens économiques nippo-américains de Haco-ne, de l'aider auprès des pays du Marché Commun. Dans le même temps, le Japon poursuit sa lutte acharnée contre les entraves que certains pays de la C.E.E. opposent encore à son commerce. Sur le plan du bilatéralisme, il essaie de faire craquer le cadre rigide de l'article 35 du G.A.T.T. L'Italie n'invoque pas cette mesure, et vient de renoncer à la majeure partie des restrictions qui en représentaient pratiquement l'équivalent. La Belgique agit de même. La France, qui invoque l'article 35, libère avec parcimonie.

Le Japon cherche à deviner qui sera le leader futur du Marché Commun. Il sait que la pierre angulaire de cette institution fut à l'origine la réconciliation franco-allemande, appuyée par les progrès de la reconstruction d'après-guerre en France et en Allemagne. Il suppose que l'influence de la Grande-Bretagne sera mesurée au départ, et qu'elle devra tenir compte de l'autorité dont

jouissent Bonn et Paris dans l'organisation de Bruxelles. Par d'actives négociations, il cherche à gagner l'Italie et le Benelux. La principale des organisations patronales du Japon a créé, pour examiner tous les aspects de l'organisation de Bruxelles, une commission d'études du Marché Commun.

Partenaire loyal du monde libre, le Japon qui vit dignement de son travail, doit commercer, veut commercer, et ne peut que commercer. En tant qu'élément important de l'activité industrielle du monde, hors du bloc communiste, il mérite d'être

informé des activités du Marché Commun. Loin d'en être tenu à distance, il doit être mis en confiance, rassuré même sur ce que sont la lettre et l'esprit véritable de cette organisation. Il ne doit pas être conduit à penser que Bruxelles est la capitale de l'autarcie européenne. Il doit voir dans l'organisation économique de la Nouvelle Europe, l'exemple d'une réforme hardie du commerce et de la production, réforme dont il devrait s'inspirer pour conserver à son grand peuple laborieux, sur les marchés du monde, la place qui doit légitimement être sienne.

LE MARCHÉ COMMUN ET L'ACTUALITÉ

LA VIE DU MARCHÉ COMMUN ET DES AUTRES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

Sous ce titre, nous publions chaque mois une analyse courte mais complète de l'activité de la C.E.E. et des autres institutions européennes. Elle permet au lecteur pressé d'être rapidement informé et constitue un éphéméride auquel il peut être commode de se reporter.

I. — LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE.

Nominations

COMMISSION EUROPEENNE

MM. TOULEMON et CHAPPERON sont respectivement nommés Chefs de Cabinet de MM. MARJOLIN et ROCHE-REAU, membres de la Commission.

COUR DE JUSTICE

M. Robert LECOURT (F) succède à M. Jacques RUEFF.

PARLEMENT EUROPEEN

M. VENDROUX remplace M. PEYREFITTE comme membre de la Commission politique, M. ARRIGHI est nommé membre de la Commission du Commerce Extérieur.

COMITE ECONOMIQUE ET SOCIAL

M. Emile ROCHE (F) est élu Président du Comité Economique et Social.

COMITE MONETAIRE

Le Comité Monétaire a procédé au renouvellement de son bureau ; les mandats des Présidents et des Vice-Présidents ont été confirmés pour 2 ans : M. VAN LENNEP (P.-B.), Président — MM. CALVET (F) et EMMINGER (All.), Vice-Présidents.

Le Comité comprend les personnalités françaises suivantes : MM. CALVET et de LATTRE (membres titulaires), ESTEVA et FOURNIER (membres suppléants).

CHEFS DE MISSIONS auprès des Communautés Européennes :

- M. CABRAL CALVES DE MAGALHAES est nommé Chef de Mission du Portugal auprès des Communautés tandis que M. CARLOS CYRILLO remplace M. FERREIRA DE MELLO comme Chef de Mission du Brésil.

- M. ABDELLATIF FILALI remplace M. HARKETT comme Chef de la mission du Maroc auprès de la C.E.E.

Création par les Etats-Unis d'un poste d' « Attaché pour l'agriculture auprès de la C.E.E. ».

Travaux

1) Tarifs : Seconde accélération.

Comme on pouvait s'y attendre, les Ministres des Six ont décidé une nouvelle accélération du désarmement à l'intérieur de la Communauté à partir du 1^{er} juillet prochain.

L'abaissement des tarifs sera de :

- 10 % sur les produits industriels (ce qui portera la réduction totale à 50 % par rapport au 1^{er} janvier 1957 en avance de 20 % sur le programme initial prévu par le Traité de Rome) ;
- de 5 % sur les produits agricoles libérés et ne faisant pas l'objet d'un règlement de politique agricole commune (ce qui portera, pour ces produits, le total des réductions intervenues à 35 %).

Les trois prochaines réductions tarifaires auront lieu : le 1^{er} juillet 1963, le 1^{er} janvier 1965, le 1^{er} janvier 1966.

Deuxième rapprochement vers le Tarif Extérieur Commun.

Les Six se sont de nouveau engagés à procéder au deuxième rapprochement des tarifs nationaux vers le Tarif Extérieur Commun lorsque les réductions internes, sur les produits industriels, auront atteint le niveau de 60 %. Ce deuxième rapprochement s'effectuera le 1^{er} juillet 1963 (date à laquelle les Six procéderont à la première des trois réductions douanières de 10 % prévues au cours de la deuxième étape de la période transitoire du Marché Commun).

2) Questions sociales.

Egalité des salaires masculins et féminins (art. 119 du Traité).

• La Commission des Affaires Sociales du Parlement européen a adopté la proposition de résolution de M. MOTTE concernant l'application de l'article 119. La Commission se réfère au calendrier adopté par le Conseil des Ministres le 30 décembre 1961 (1) et insiste pour que les décisions prises soient immédiatement applicables et pour que les Etats membres ne donnent pas aux décisions prises d'interprétations restrictives (qui consisteraient à limiter l'égalisation des salaires masculins et féminins aux postes mixtes de travail).

Fonds Social.

Les premières opérations de remboursement (2) sont effectuées par le Fonds Social. La France perçoit environ 23 millions de NF et la Belgique 23 millions de FB.

Des décisions analogues sont attendues, dans les prochaines semaines, pour les autres Etats membres. Les demandes de remboursement pour la réinstallation des chômeurs sont toujours à l'étude du Comité du Fonds Social.

3) Politique commerciale commune : crédits à l'exportation.

(1) Le calendrier adopté le 31 décembre 1961 est le suivant :
— élimination au 30 juin 1962 des discriminations de salaires supérieures à 15 % ;
— élimination au 30 juin 1963 des discriminations supérieures à 10 % ;
— suppression totale des discriminations à fin décembre 1964.

(2) Le remboursement est fixé à 50 % des dépenses consenties par chacun des six pays de la C.E.E. pour la rééducation professionnelle et le réemploi des travailleurs en 1958 et 1959.

• La procédure de consultations préalables entre Etats membres, en cas d'octroi de crédits supérieurs à 5 ans, est devenue obligatoire (1), à la suite de l'approbation par le Conseil des Ministres des Six du rapport présenté par le « groupe de coordination des politiques d'assurance-crédit, des garanties et des crédits financiers ».

Cette procédure se propose trois objectifs qui devront permettre :

- à tout Etat membre de connaître la position de ses partenaires avant toute décision,
- la constitution d'un dossier de cas concrets, fournissant un relevé systématique des solutions adoptées,
- l'élaboration, sur la base de l'expérience acquise, de règles pour la mise en œuvre d'une politique commune en matière d'exportation et de coopération financière avec les pays en voie de développement.

• En ce qui concerne les crédits financiers accordés directement — pour des raisons politiques — par un Etat membre ou par des organismes publics et liés à des fournitures des marchandises nationales, il a été admis, à la demande de l'Allemagne, que ces opérations ne seront soumises qu'à de simples échanges d'informations et non à la procédure plus rigoureuse de la consultation préalable.

Assurance-crédit.

Le Conseil a approuvé un certain nombre de principes généraux devant permettre l'harmonisation des systèmes nationaux d'assurance-crédit en vigueur chez les Six :

- fixation à 90 % du plafond maximum de la quotité garantie par l'Etat,
- engagement réciproque de couvrir les sous-commandes (2) d'un autre pays de la Communauté,
- délai minimum de 6 mois avant le règlement des différents types de garanties (lorsque le débiteur est un organisme public),
- définition théorique du « risque politique »,
- harmonisation du système de calcul des primes.

4) Marchés Publics.

Un projet d'experts sera prochainement soumis au Conseil des Ministres des Six, en ce qui concerne les marchés de travaux publics. Ce projet comporte les dispositions suivantes :

- suppression des discriminations, qui concerne les soumissions aux marchés de travaux publics, avant le 31 décembre 1963,
- fixation d'un certain quota (devant disparaître à la fin de la période transitoire) pour l'attribution de ces marchés à des ressortissants étrangers.

Les experts étudient actuellement le calcul de ces quotas.

5) Problèmes fiscaux.

Les Directeurs généraux des Finances des Six pays de la C.E.E. ont examiné le 10 mai, le problème de l'harmonisation fiscale dans le Marché Commun. Trois documents leur ont été soumis :

- un rapport sur les différentes possibilités d'harmonisation des taxes sur le chiffre d'affaires,
- un rapport sur l'institution d'une méthode commune de

(1) Cette procédure était déjà, en fait, entrée en vigueur depuis juillet 1961.

(2) La sous-commande ne doit pas dépasser 30 % du total.

calcul pour la détermination des taxes compensatoires à l'importation et des remboursements à l'exportation,

- le rapport « Neumark » qui a étudié dans « quelles mesures les disparités existant entre les régimes fiscaux des Six constituent un obstacle à l'instauration d'un Marché Commun et quelles solutions pourraient être envisagées pour parer aux inconvénients constatés ».

Dès juillet, la Commission soumettra au Conseil des propositions concernant l'adoption d'une méthode commune de calcul des taux des taxes compensatoires à l'importation et des ristournes à l'exportation.

En automne, elle soumettra des propositions relatives à l'harmonisation des méthodes de perception de l'impôt sur le chiffre d'affaires.

6) Questions juridiques : Droit européen de la propriété industrielle.

— Le projet de convention pour les brevets sera prêt dans le courant de juin ; il sera soumis, pour approbation, au « Comité de coordination pour la propriété industrielle » puis publié dans les six Etats membres afin de permettre une discussion avec les milieux intéressés avant d'être soumis aux Secrétaires d'Etat des Six pays.

— En ce qui concerne les marques, dessins et modèles, les travaux sont beaucoup moins avancés.

7) Questions monétaires.

— Le Parlement européen a examiné le rapport de M. VAN CAMPEN sur la coordination des politiques monétaires dans le cadre du Marché Commun.

Les résolutions approuvées par les parlementaires préconisent notamment : la réalisation progressive d'une **organisation fédérale des banques d'émission** ; avec une institution centrale chargée de la politique monétaire communautaire ; une **coordination communautaire des investissements publics** et une orientation coordonnée des investissements privés.

— En abordant les aspects monétaires de l'adhésion de la Grande-Bretagne, le rapporteur souligne que la coordination indispensable des politiques monétaires de la C.E.E. élargie devra s'étendre également à tous les pays de la **zone Sterling**.

8) Conjoncture.

Les dernières observations statistiques de la Commission font remarquer que le **développement de la production industrielle dans la C.E.E.** semble s'être accéléré, dépassant les prévisions formulées en 1961. Trois facteurs auraient déterminé cette accélération :

- l'augmentation de l'expansion de la demande globale,
- l'augmentation (non prévue) du stockage des entreprises,
- l'augmentation des exportations (qui a dépassé les prévisions).

9) Transports.

• La Commission a adopté le programme d'action pour la réalisation progressive de la politique commune des transports. Il s'agit d'une sorte de « calendrier » des mesures à mettre progressivement en vigueur ainsi que du contenu de ces mesures.

• Avant de se prononcer définitivement, dans le courant de juin, sur l'application aux transports du règlement sur les ententes, la Commission procède à un échange de vues avec les représentants permanents des Six pays.

10) Pays d'outre-mer associés.

L'avant-projet de convention portant sur le renouvellement de l'accord d'association des pays d'outre-mer à la C.E.E. sera définitivement mis au point entre le 15 et le 19 juin par un groupe de travail ad hoc, composé d'experts des Six et des 16 pays africains et malgache. Cet avant-projet servira de base aux discussions des Ministres européens et africains prévues pour les 20 et 21 juin.

Les principales dispositions de cet avant-projet sont les suivantes :

- validité de 5 ans à partir du 1^{er} janvier 1963,
- élimination progressive des droits de douane frappant les produits tropicaux en provenance des pays associés ; suppression de ces droits pour 11 produits agricoles tropicaux,
- application simultanée, des droits — diminués de 25 à 50 % — du Tarif Extérieur Commun pour les produits tropicaux en provenance des pays tiers,
- réduction progressive, par chaque Etat associé — des droits de douane frappant les produits originaires des Six (les réductions pourraient atteindre 15 % par an),
- coordination des politiques commerciales,
- dotation du Fonds européen d'un montant — non encore déterminé — qui pourrait se situer entre 800 millions et 1 milliard de dollars pour la durée de la convention.

En ce qui concerne le droit d'établissement, la libération des services et la libre circulation des capitaux, le projet reprend les dispositions prévues pour la C.E.E.

Trois Institutions seraient prévues : Conseil d'Association, Comité d'association, Assemblée Parlementaire.

11) Association de la Turquie.

Les négociations avec la Turquie vont reprendre en juin. Les nouvelles conversations porteront sur les **problèmes commerciaux**, bien que certaines divergences de vues existent encore entre les Etats membres au sujet des modalités techniques de l'aide commerciale à accorder à la Turquie. La question de l'aide financière sera, semble-t-il, traitée au sein de l'OTAN.

LA C.E.E. ET LES PAYS TIERS

1) Adhésion de la Grande-Bretagne à la C.E.E.

— La réunion ministérielle des Six et de la Grande-Bretagne, les 11 et 12 mai, a inauguré l'ère des véritables négociations, la période exploratoire s'étant conclue par

l'élaboration du rapport de synthèse soumis précisément à l'examen des Ministres.

Les Britanniques cherchent à obtenir des résultats concrets pour **fin juillet** afin d'être à même de les présenter

à l'examen des Ministres du Commonwealth en septembre. Les Six et la Grande-Bretagne se sont mis d'accord sur ce calendrier et ont prévu de nombreuses réunions d'ici l'été.

— Au cours de cette première réunion, on avait constaté un écart considérable entre les thèses en présence, malgré les concessions britanniques, en raison de l'importance des dérogations demandées.

— Au cours de la dernière réunion ministérielle, les positions se sont éclaircies sans toutefois s'être entièrement rapprochées ; M. COLOMBO, Ministre italien qui présidait les réunions, a pu parler de « conclusions positives » :

• En ce qui concerne les **produits manufacturés** en provenance des pays industrialisés du Commonwealth, les Britanniques ont accepté de leur appliquer le Tarif Extérieur Commun. Un **accord complet** est intervenu au sujet des **dates** des rapprochements successifs des tarifs britanniques vers le Tarif Extérieur Commun (1).

Ces rapprochements, applicables à tous les produits manufacturés, s'effectueront en 3 étapes (2) :

— le 1^{er} rapprochement vers le Tarif Extérieur Commun (30 %) : à la date de l'adhésion de la Grande-Bretagne au Marché Commun, le 2^e (30 %) : le 1^{er} janvier 1967, le 3^e (40 %) : le 1^{er} janvier 1970.

Les négociateurs ont, en outre déclaré, que la Communauté élargie serait prête à examiner, en 1966 et en 1969, en consultation avec les Dominions blancs du Commonwealth, l'évolution de ses échanges avec ces pays.

Le Canada, l'Australie, et la Nouvelle-Zélande se sentent déjà lésés par cet accord.

• En ce qui concerne les **produits tropicaux** en provenance du Commonwealth et les droits nuls applicables à certaines matières premières (aluminium, plomb, zinc notamment) les suppléants ont reçu les instructions nécessaires pour poursuivre leurs études, ainsi que pour les problèmes particuliers soulevés par l'Inde, le Pakistan et Ceylan.

• En ce qui concerne l'union économique, les Britanniques se sont déclarés pratiquement d'accord avec toutes les mesures édictées par le Traité.

• En ce qui concerne les **produits agricoles tempérés**, les Six se sont à l'unanimité déclarés **contre la notion de « débouchés comparables »** ; ils ont fait allusion à une politique à long terme, sous forme d'accords mondiaux, et à des arrangements spéciaux d'ici la fin de la période transitoire. Ce problème reste à l'étude des suppléants.

2) Adhésion du Royaume-Uni à la C.E.C.A.

En raison de la position prise par la France, qui réclame des négociations intergouvernementales au niveau des Ministres des Affaires Etrangères, l'ouverture des négociations en vue de l'adhésion du Royaume-Uni à la C.E.C.A. est reportée à l'ordre du jour du prochain Conseil des Ministres de la C.E.C.A.

3) Adhésion du Royaume-Uni à l'EURATOM.

Les négociations tant avec la Grande-Bretagne que le Danemark débiteront dans le courant de juillet.

(1) Les Britanniques se sont engagés à ne pas remettre les dates en question et ont accepté l'application inconditionnelle du Tarif Extérieur Commun.

(2) Déjà l'Inde se prononce contre le calendrier ; elle réclame un protocole du type de celui signé entre le Maroc et la C.E.E. et désire voir maintenir la liberté d'entrée en Grande-Bretagne pour les produits manufacturés.

4) Demande d'adhésion du Danemark.

Une session ministérielle se tiendra le 19 juin. En ce qui concerne la liste pour laquelle les représentants danois réclament les droits nuls, les suppléants ont décidé de proposer à la délégation britannique de procéder à une étude conjointe, nombre de ces produits étant les mêmes dans les deux listes.

5) Demande d'adhésion de la Norvège.

La Norvège a officiellement présenté sa candidature le **2 mai dernier** sur la base de l'article 237 du Traité de Rome (adhésion) ; les négociations s'ouvriront au début de juillet.

Malgré la forte majorité obtenue (112 voix contre 38) la Norvège ressent cependant une vive inquiétude devant le « choix politique » qui lui est ainsi proposé.

Sur le plan économique, 26 % des exportations de la Norvège vont vers les Six, 21 % vers le Royaume-Uni et 20 % vers les membres de l'A.E.L.E. autres que la Grande-Bretagne.

6) Demande d'adhésion de l'Irlande.

L'Irlande a été invitée par les Six à donner des éclaircissements supplémentaires sur sa demande d'adhésion.

7) Association du Portugal.

Le Portugal a posé, au début du mois, sa candidature de **pays associé**.

8) Les Neutres.

Il ne semble pas que la visite du D^r GORBACH, Chancelier fédéral autrichien, à Washington ait pu infléchir la position des Etats-Unis sur une éventuelle association des Neutres à la C.E.E.

Tout au plus, les Américains font-ils une différence entre la neutralité de la Suisse et de la Suède, et celle de l'Autriche qui lui a été plus ou moins imposée.

Tandis que M. MULLER-ARMACK, Secrétaire d'Etat au Ministère allemand de l'Economie, se prononçait pour une **union douanière** entre la C.E.E. et les Neutres, au cours d'une conférence tenue à Vienne devant les industriels autrichiens, les trois pays neutres : Autriche, Suède, Suisse, se sont réunis à nouveau à Stockholm.

Le communiqué réaffirme le désir des Neutres de « participer à l'intégration de l'Europe ».

Devant l'inquiétude des Neutres, il semble nécessaire pour les Six de définir rapidement le concept de l'association. Une audition des représentants des Neutres — qui ne vaut pas ouverture de négociations — aura lieu à Bruxelles, soit en juillet, soit en septembre prochain.

9) Les Etats-Unis et la C.E.E.

— Le S.G.C.E., en liaison avec les syndicats primaires, étudie les répercussions de l'adoption éventuelle des propositions KENNEDY.

— A la suite de son voyage aux Etats-Unis, le Président HALLSTEIN a exprimé l'avis que les négociations tarifaires entre les deux parties ne pourront pas commencer avant 1963.

Il a exposé quelle était la position des Etats-Unis sur les différents problèmes d'actualité qui sont en rapport avec la C.E.E. Les Etats-Unis sont favorables à l'adhésion

de la Grande-Bretagne, à condition qu'elle renforce les liens entre les pays membres ; ils n'acceptent pas l'association — purement commerciale — des pays neutres ; ils s'opposent à un régime de faveur pour les pays du Commonwealth et réclament une égalité de traitement pour les produits tropicaux et les matières premières en provenance des pays d'Amérique Latine, par rapport aux pays africains associés ; ils désirent une garantie du niveau actuel des exportations américaines vers l'Europe ; ils considèrent enfin que la C.E.E., en elle-même, constitue déjà une intégration politique.

Les négociations ne pourront pas s'ouvrir avant 1963. Le projet est à l'examen du Congrès américain et une décision ne pourra pas intervenir avant fin juin.

— Relèvement des droits de douane américains.

Le Conseil des Ministres des Six a décidé d'user de mesures de rétorsion à l'encontre des États-Unis si ceux-ci appliquent, à partir du 17 juin, un relèvement des droits sur les tapis et les verres à vitre. Ces mesures pourraient consister en relèvements de certains droits ou en contingents qui n'ont pas été précisés.

10) Le GATT.

— Négociations Dillon

Le Conseil des Ministres des Six a approuvé les négociations tarifaires intervenues, à Genève, entre la C.E.E.

et le Royaume-Uni et a donné son accord à leur conclusion.

L'accord C.E.E.-Grande-Bretagne ne porte que sur un volume d'échanges de 200 millions de dollars (dont une partie est la conséquence indirecte de l'accord signé, au mois de mars, avec les États-Unis).

La C.E.E. a décidé de proposer à la Suisse une réduction de l'importance de l'accord, qui porterait finalement sur un volume d'échanges de 145 millions de dollars.

La Commission du Commerce Extérieur du Parlement européen demande qu'une grande liberté d'action soit laissée à l'exécutif dans les futures négociations de Genève (notamment avec les États-Unis, à condition que le Président KENNEDY dispose, lui aussi, de pouvoirs étendus).

— Le Conseil du GATT s'est tenu à Genève à partir du 24 mai. L'ordre du jour très chargé comprenait plusieurs points : examen de l'association Grèce-C.E.E., nouvelles méthodes de négociation des réductions tarifaires, restrictions aux importations (notamment application de l'article XXXV au Japon).

11) O.C.D.E. — aide aux pays sous-développés.

C'est à partir du 22 mai que le Royaume-Uni, la République Fédérale, le Portugal et la France, se sont présentés devant le Comité de l'aide au développement pour y faire un exposé sur leurs expériences en matière d'aide aux pays en voie de développement.

NOUVELLES PERSPECTIVES DE L'ASSOCIATION AVEC LES ÉTATS AFRICAINS ET MALGACHE

Le renouvellement de la Convention d'association entre la C.E.E. et les Etats Africains et Malgache associés, marqué par un climat peu favorable au cours de la réunion de Bruxelles du 9 avril, est étudié par les experts. Les difficultés auxquelles ils se heurtent sont exposées dans l'étude ci-dessous.

LA Conférence qui, pour la deuxième fois, rassemblait les Ministres de la C.E.E. et ceux des Etats africains et malgache associés, s'est ouverte à Bruxelles le 9 avril, dans un climat peu favorable. Elle a cependant adopté une résolution finale qui marque un progrès dans la négociation pour le renouvellement de la Convention d'association et fournit aux experts une base pour l'étude des mécanismes à mettre en œuvre et l'élaboration de l'avant-projet de Convention qui leur a été demandé pour la mi-juin. Il n'en reste pas moins que des équivoques demeurent, notamment du fait que l'ampleur de l'aide effective que la C.E.E. apportera à ses associés reste à définir. En fait la véritable question demeure posée : la Communauté Economique Européenne saura-t-elle saisir l'occasion que lui offre l'association avec les Etats africains et malgache d'apporter un exemple concret et original de coopération multilatérale pour la solution des problèmes de l'aide aux pays sous-développés ?

*
**

On sait la déception qu'avait provoqué parmi les délégations africaines et malgache la Conférence Ministérielle de Paris (6-7 décembre 1961). L'attitude évasive de la Communauté Economique Européenne et son refus de confirmer, comme le demandaient les Etats associés, le régime général fixé par la IV^e partie du Traité de Rome pour les échanges commerciaux reléguait à l'arrière plan les ouvertures positives que contenait la déclaration finale en ce qui concerne notamment le pro-

blème des débouchés pour les produits tropicaux, la régularisation des cours, la diversification des interventions financières en faveur des investissements et la coopération technique. Il est vrai qu'absorbée par d'autres problèmes pressants tels que la politique agricole commune, la C.E.E. n'avait pu se préparer suffisamment à la discussion avec ses associés d'Afrique et de Madagascar ; au demeurant la négociation ne faisait que débiter et l'on fondait quelque espoir sur le fait qu'une procédure et un calendrier précis avaient été arrêtés pour la suite des travaux.

Malheureusement les groupes d'experts chargés d'examiner, d'une part les problèmes concernant les échanges commerciaux et, d'autre part, ceux de la coopération technique et financière, n'abordaient leurs travaux qu'avec beaucoup de circonspection ; l'analyse des problèmes demeurait le plus souvent générale et superficielle alors que pour faire œuvre utile il eut été souhaitable d'examiner de la façon la plus concrète les problèmes pratiques que rencontraient les pays associés dans la voie du développement économique et social. Quant à la recherche des solutions susceptibles d'être apportées à ces problèmes il avait été convenu dès l'abord qu'il n'y serait procédé qu'ultérieurement.

La timidité de cette approche résultait à vrai dire, dans une large mesure du fait que les positions de la C.E.E. n'étaient pas arrêtées même dans leurs grandes lignes. Tous les Conseils des ministres, depuis le mois de décembre, ont consacré une part souvent notable de leurs travaux à tenter

de réduire les divergences de vues — pour ne pas dire plus — entre les Etats membres. Le succès n'a pas couronné ces efforts et le dégel, salué par la presse au lendemain du Conseil du 7 mars, n'a été confirmé ni par les travaux extérieurs des experts, ni par le Conseil tenu en avril, quelques jours avant la réunion avec les ministres africains et malgache.

La plupart n'envisageraient donc pas sans quelque appréhension la deuxième conférence qui réunissait les ministres européens et ceux des Etats associés. En fait les ministres ne trouvaient sur leur table aucun dossier technique qui leur permit de trancher en toute connaissance de cause les options. La situation n'était pas à cet égard très différente de celle du mois de décembre et, dans ces conditions, les débats de la deuxième conférence ministérielle ne pouvaient manquer de présenter un caractère général et quelque peu abstrait et théorique.

La portée des décisions que l'on pouvait attendre de la Conférence se trouvait ainsi limitée dès le départ. Sous cette réserve et comme on peut le constater en lisant en annexe le texte de la résolution finale adoptée par les vingt-deux délégations, le résultat de la réunion ministérielle des 9 et 10 avril est positif.

En ce qui concerne le régime des échanges commerciaux le système général établi par la IV^e partie du Traité de Rome est confirmé. Ainsi les délégations africaines et malgache obtiennent satisfaction sur un point essentiel à leurs yeux, car d'une part il consacre le principe d'une préférence tarifaire en faveur des Etats associés, et, d'autre part, il donne à l'association le caractère souhaité de réciprocité des droits et des obligations puisqu'il établit aussi dans les pays associés une préférence en faveur des Etats membres.

On se souvient qu'au mois de décembre, malgré la vigoureuse insistance de la délégation de Côte d'Ivoire, les délégations africaines et malgache n'avaient pu obtenir d'engagement sur ce point, ce qui les avait conduites à mettre en doute la volonté des Etats membres de poursuivre l'association organisée par le Traité de Rome. Pour autant que l'on puisse le savoir, ce n'est pas sans de sérieuses difficultés que les six Etats membres de la C.E.E. ont pu se mettre en toute dernière minute d'accord sur cette question « sous réserve de certains aménagements ». S'agit-il seulement des aménagements qu'impose assurément l'évolution du statut politique des Etats associés ? S'agit-il, dans l'esprit de certains, d'aménagements plus importants ? L'ave-

nir le dira, mais il est clair que ces aménagements ne sauraient altérer la substance du principe sans provoquer de vives réactions du côté des Etats associés.

Une deuxième série de dispositions concerne la préférence tarifaire. Il est prévu que la règle générale de progressivité qui caractérise l'établissement de la Communauté Economique Européenne serait abandonnée dans ce cas particulier et que dès le 1^{er} janvier 1963 les produits originaires des Etats associés seraient admis en franchise sur le territoire douanier de la C.E.E. et le tarif Extérieur Commun serait mis en place à la même date. En d'autres termes la préférence qui ne devait jouer à plein qu'au terme de la période transitoire — c'est-à-dire en 1970 — serait effective dès le début de l'an prochain. Il faut toutefois comprendre que cette mesure est subordonnée à un accord sur certains abaissements du Tarif Extérieur Commun que plusieurs Etats membres souhaitent pour tenir compte des préoccupations exprimées par les pays tiers aussi bien que de la pression exercée par les Etats-Unis d'Amérique. Le niveau de cette réduction du Tarif Extérieur Commun, la liste des produits auxquels elle s'appliquera, les mesures compensatrices à prévoir, restent à déterminer ; ce sera l'une des tâches délicates auxquelles les experts devront se consacrer d'ici la mi-juin. A défaut d'accord il n'y aurait pas de mise en place accélérée de la préférence tarifaire, mais, si l'on comprend bien le texte de la résolution finale, le régime général de la IV^e partie du Traité de Rome ne serait pas mis en cause de ce chef.

Le problème particulier posé par le débouché quantitatif du café et des bananes est évoqué en termes quelque peu sibyllins. Le problème est posé ; la solution reste à trouver. S'orientera-t-on vers un système de contingentement qui soulève de sérieuses objections au regard des règles du Commerce international ou vers un système de contrats à long terme entre importateurs européens et exportateurs africains ou malgaches malgré la déception causée par de récentes conversations entre organisations professionnelles ?

On citera encore pour mémoire les dispositions concernant le concours de la C.E.E. à l'action de régularisation des cours entreprise depuis plusieurs années par nombre d'Etats associés et celles qui se rapportent à une action concertée de la C.E.E. et de ses associés sur le plan international pour la solution du problème des produits tropicaux.

Sur le plan de l'aide aux investissements la résolution finale consacre la volonté de diversifier les formes d'intervention. Le concours de la C.E.E. ne prendra plus seulement la forme de dons mais aussi celle de prêts à des conditions spéciales (soft loans) et, le cas échéant de prêts aux conditions du marché.

La coopération technique, qu'elle soit liée aux investissements ou qu'elle concerne la formation des cadres, sera prévue et organisée dans la nouvelle convention d'association. Cela répond à une nécessité et comble une lacune grave de l'actuelle convention. Aucune mention n'est faite de l'Institut de Développement, dont l'idée avait été avancée par la Commission de la C.E.E. A-t-on considéré que la question trouvait sa place dans la coopération technique générale ou l'idée est elle abandonnée compte tenu notamment des réalisations analogues envisagées ou décidées par l'O.C.D.E. ; la Commission Economique pour l'Afrique (O.N.U.) et, en dernier lieu, par la Conférence des chefs d'Etat et de Gouvernement de l'O.A.M.C.E. (Bangui, mars 1962).

Enfin des mesures devront être prises pour « l'adaptation progressive des productions des Etats associés en vue de faciliter leur commercialisation aux cours mondiaux dans des conditions satisfaisantes ». Quelle est la partie de cette disposition ? Concerne-t-elle seulement les actions d'ordre structurel (productivité, reconversion...) ? Couvre-t-elle aussi une certaine garantie des recettes d'exportation, ce que certains appellent les « surpris » ? La question n'est pas clairement tranchée et l'on sait que sur ce point l'accord est loin d'être fait entre les Six dont les conceptions doctrinales s'affrontent.

Last but not least, un problème demeure : celui de l'effort financier de la C.E.E. On sait que pour la plupart des Etats membres il importe de fixer un plafond et d'examiner ensuite les actions qui, dans cette limite, peuvent être prises en charge par la Communauté Economique Européenne. L'accord ne s'est pas encore fait sur ce plafond, de sorte qu'il n'est pas possible actuellement de mesurer la valeur et la portée des dispositions de la résolution finale.

Comme on le voit de nombreuses inconnues demeurent et un important travail reste à accomplir tant par les experts que par les ministres avant que la signature de la nouvelle convention puisse être envisagée. Néanmoins des progrès ont été accomplis et des positions se sont assouplies grâce, dit-on, à la ténacité souriante du président

en exercice, M. Georges Gorse. Il n'en reste pas moins que la satisfaction des délégations africaines et malgache n'est pas sans mélange comme en témoigne, par exemple, une récente interview de M. Rabemananjara, ministre de l'Economie de la République malgache. Dans cette affaire la Communauté Economique Européenne manque d'élan et de foi ; ainsi se crée un climat psychologique défavorable qui, à moins d'un changement radical dans les esprits et les méthodes, compromet les objectifs, qu'au-delà des dispositions techniques, qui ne sont que des moyens, le Traité de Rome assignait à l'association avec les Etats africains et malgache.

*
**

Il n'est sans doute pas inutile en effet, lorsqu'il s'agit d'apprécier l'action de la C.E.E. à l'égard de ses associés de l'outre-mer et les perspectives qui s'ouvrent au moment du renouvellement de la Convention d'association, de rappeler les objectifs de l'association tels que les définit le Traité de Rome à plusieurs reprises.

Le préambule du Traité, tout d'abord, indique que les Etats membres entendent confirmer la solidarité qui existe entre l'Europe et les pays d'outre-mer, d'une part et d'autre part, assurer le développement de la prospérité des pays conformément aux principes de la Charte des Nations Unies. Parmi les moyens qui doivent permettre à la C.E.E. d'atteindre les objectifs du Traité et de remplir son rôle dans le monde, l'article 3 mentionne « l'association des pays et territoires d'outre-mer en vue d'accroître les échanges et de poursuivre en commun l'effort de développement économique et social ». L'article 131, enfin, est trop connu des lecteurs de cette revue pour qu'il soit nécessaire d'en rappeler les termes qui précisent les buts de l'association dans le cadre général de l'action de la Communauté Economique Européenne.

L'essentiel nous paraît être dans le préambule qui définit les objectifs profonds des Etats membres au moment de la signature du Traité et précise l'esprit dans lequel les dispositions figurant dans le corps du Traité doivent être appliquées. C'est, en effet, la notion de solidarité qui caractérise l'association et la justifie en la distinguant des autres formes — de plus en plus nombreuses — d'aide au développement économique et social. Ce point a été mis en pleine lumière, dès le début, par M. Spaak lors des négociations qui ont abouti aux Traités de Rome ; on peut se demander s'il n'est pas aujourd'hui perdu de vue ou jugé par certains incompatible avec les tendances qui se

manifestent en faveur d'une approche mondiale du problème du sous-développement.

Jusqu' alors, pour être franc, cet esprit de solidarité ne s'est guère manifesté. On ne saurait en effet tenir pour tel le fait d'apporter un concours — si généreux puisse-t-il apparaître — qui demeure purement extérieur et trouve ses limites dans la gêne qu'il cause ou risque de provoquer chez les donateurs.

La solidarité exige, au contraire, une certaine communauté de vues et d'objectifs qui permet de prendre en considération prioritaire les besoins du partenaire le moins favorisé et de rechercher en commun les moyens les plus propres à l'aider à surmonter ses difficultés. Sans doute tout effort a-t-il ses limites, mais celles-ci doivent être appréciées avec compréhension et le sacrifice des uns doit être mesuré en fonction des besoins des autres. La méthode adoptée par la C.E.E. dans les négociations qu'elle poursuit depuis bientôt trois mois avec ses partenaires africains et malgache ne répond guère à cette conception.

Le sous-développement pose des problèmes complexes dont la solution ne peut être générale mais doit, au contraire, être adaptée à la situation particulière des pays considérés. C'est pourquoi, dans la nouvelle convention d'association les institutions seront sans doute appelées à jouer un rôle fondamental. Il est possible que s'affirme alors cet esprit de solidarité sans lequel l'action de la C.E.E. risque de ne point obtenir les résultats les meilleurs. Mais les négociations en cours permettraient de créer, sans plus attendre, ce climat où la nécessité politique rejoint le souci de l'efficacité économique et technique. A défaut, l'association perd la plus grande part de sa signification et ne provoque pas l'intérêt des opinions publiques ni en Europe ni en Afrique. Bien plus, l'action de la C.E.E. risque de refléter la somme des préjugés nationaux des Etats membres au lieu de revêtir un caractère novateur qui lui assure une place de choix dans les instances internationales préoccupées des problèmes du sous-développement.

Il est par exemple paradoxal de constater que les discussions sur l'importance relative des prêts et des doses dans la contribution de la C.E.E. au financement des investissements dans les Etats associés demeure sur un plan théorique, alors que la doctrine confirme l'expérience des praticiens et souligne l'interdépendance des actions nécessaires au développement, recommande l'approche par programme et non par projet et constate que le choix entre dons et prêts est déterminé par la ca-

pacité de remboursement des éventuels bénéficiaires. Dans le cadre des négociations en cours, deux questions commandent les dispositions à adopter à cet égard. Quelle est la capacité raisonnable d'absorption des capitaux dans les pays associés ? Quelle est, pour chacun de ces pays, la capacité de faire face au service des emprunts ? A défaut d'éléments concrets les décisions revêtent nécessairement un caractère arbitraire qui heurte les Etats associés et expose aux critiques sur le plan international.

C'est à juste titre que la C.E.E. se préoccupe des débouchés des productions des Etats associés. L'importance que les recettes d'exportation présentent pour les pays sous-développés est maintenant très généralement reconnue. Mais l'approche par produit, vers laquelle semble s'orienter la C.E.E. est-elle la meilleure ! Les travaux menés par des experts au sein des commissions spécialisées de l'O.N.U. portent à en douter. Une approche globale prenant en considération non pas les ressources procurées par tel ou tel produit mais l'ensemble des recettes d'exportation paraît mieux répondre au problème des pays sous-développés : disposer de ressources propres stables pour faire face aux nécessités de leur développement. Elle donne au surplus tout son sens à l'objectif de diversification des économies et évite d'encourager des productions excédentaires. Le renouvellement de la Convention d'association n'offrirait-elle pas l'occasion d'examiner ce problème dans un cadre bien défini et peut-être de lui apporter une solution qui eut pu servir d'expérience sur le plan international ?

L'association ne représente pas pour la plupart des Etats membres un effort très grand par rapport à leur contribution totale à l'aide aux pays en voie de développement. Le tableau joint en annexe montre que, pour les Six pays, les apports au Fonds Européen de Développement n'ont représenté en 1960 que 6,5 % des contributions publiques. Du moins conviendrait-il que la C.E.E. s'attache à donner à ses interventions l'efficacité maximum que permettent les rapports particuliers de l'association. Il n'y a à cet égard ni contradiction, ni opposition entre cette action régionale et une participation active aux actions internationales, et il est fort heureux que la résolution finale du 10 avril ait prévu une action concertée de la C.E.E. et de ses associés d'outre-mer pour développer la recherche de solutions internationales aux problèmes des produits tropicaux. Mais il est clair que cette action concertée aurait d'autant plus

de poids qu'elle pourrait se prévaloir d'une expérience concrète dans le cadre de l'association.

En réalité plusieurs Etats membres redoutent de s'engager dans une politique dynamique de l'association dont le cadre leur paraît trop étroit. Il est vrai que la population des Etats associés ne représente guère plus de 50 millions d'hommes, chiffre qui doit être rapproché des 1.500 millions d'habitants des pays sous-développés dans le monde. Mais la dispersion des moyens est-elle souhaitable ?

Au surplus ces appréhensions seraient peut-être atténuées si les pays de la C.E.E. donnaient corps à leur projet d'harmoniser et de coordonner leurs activités à l'égard des autres pays sous-développés. La contribution des pays de la C.E.E. n'est plus en effet très éloignée de celle des Etats-Unis et l'effet de coordination de la C.E.E. contribuerait assurément au succès des efforts internationaux qui visent au même but.

Engagé dès son établissement dans une politique originale à l'égard de certains pays sous-développés, la C.E.E. n'a pas su jusqu'alors en tirer toutes les conséquences. Sans doute faut-il considérer la première convention d'association comme une période d'expérience. Il fallait recruter les hommes et souder les équipes. Est-ce fait aujourd'hui ? On ne saurait l'affirmer tant la négociation en cours se déroule suivant un rythme lent sans marquer une approche originale ni même toujours réaliste des problèmes.

Ce n'est pourtant pas en négligeant les virtua-

lités de l'association organisée par la IV^e partie du Traité de Rome que la C.E.E. accroîtra son crédit international. L'association lui offre au contraire l'occasion d'affirmer son génie propre. Rares, au surplus, sont dans le monde les organisations qui permettent dans un cadre relativement homogène la confrontation des vues entre pays industrialisés et pays sous-développés et l'organisation d'une coopération institutionnelle entre eux.

Il n'est certes pas trop tard encore pour redresser une situation qui, si elle se prolongeait, aurait des conséquences défavorables pour la construction européenne elle-même. Le renouvellement de la Convention peut ouvrir à cet égard des perspectives heureuses. Faut-il encore que les dispositions qui seront arrêtées dans les prochaines semaines ne procèdent pas d'un esprit trop étroit et fassent une place suffisante aux institutions qui seront chargées de l'association et d'adapter son action à la variété des situations auxquelles il faut faire face.

Dans ce but il serait tout aussi dangereux de prétendre ignorer les grands courants de pensée qui se manifestent en ce qui concerne les problèmes du sous-développement que de prétendre tenir l'association en état jusqu'au moment où les idées actuellement avancées — parfois de façon quelque peu désordonnée — aient abouti à des constructions équilibrées. La Communauté Economique Européenne doit jouer un rôle actif dans cette évolution ; l'association lui offre un champ d'action qu'elle se doit d'utiliser dans un large esprit de coopération internationale.

Contribution des Etats membres de la C.E.E. aux pays sous-développés en 1960

en millions de dollars U.S.

	Aide publique bilatérale nette			Contributions publiques aux organisations multilatérales			Contributions du secteur privé		
	Dons	Prêts	Total	FEDOM	Autres	Total	bilatérales nettes	aux organismes multilatéraux	
									Total
Allemagne	70	172	242	33	68	101	270	4	274
Belgique	86	—	86	11,6	7,4	19	64	14	78
France	708	75	783	33	27	60	435	9	444
Italie	16	23	39	6,6	32,4	89	169	—	169
Pays-Bas	26	—	26	11,6	10,4	22	199	—	199
Total	906	270	1.176	96	195	291	1.137	27	1.164

Source : O.C.D.E. : les moyens financiers mis à la disposition des pays en voie de développement économique en 1960 (Paris, février 1962).

LA TECHNIQUE DES NÉGOCIATIONS AU G.A.T.T

par A. BALENSI,
Délégué permanent de la France auprès du G.A.T.T.

Les méthodes de travail utilisées au G.A.T.T. dans le passé, celles qui sont mises en pratique actuellement sous l'influence de la Communauté Economique Européenne sont étudiées ici, en raison de la transformation totale que ces méthodes subissent.

LE public, tout au moins dans les milieux d'affaires, connaît assez bien à notre époque les conférences tarifaires qui se sont succédées sous l'égide du G.A.T.T. depuis 1947 et qui ont incontestablement contribué, dans une mesure très appréciable, au développement des échanges internationaux.

Mais les méthodes de travail utilisées dans le passé ou celles qui viennent d'être mises en pratique lors de l'actuelle conférence, sont, probablement à cause de leur caractère technique, ignorées ou mal interprétées.

Il n'est pas sans intérêt de les étudier au mo-

ment où, précisément, elles sont en train de subir une transformation totale, due à l'initiative de la Communauté Economique Européenne.

Pour étudier ce sujet au champ vaste puisqu'il s'étend déjà sur une période de quinze ans qui, selon toutes apparences (nous pensons au message Kennedy du 25 janvier), va se prolonger dans les années à venir, il convient d'examiner la méthode « classique » des négociations du G.A.T.T., les projets de réforme, et les modifications apportées par la méthode « linéaire » proposée par la Communauté Economique Européenne.

I. — MÉTHODE « CLASSIQUE »

Lorsqu'en 1947 s'ouvrit à Genève la première conférence tarifaire entre vingt-trois nations, ce n'était évidemment pas la première fois que leurs vingt-trois gouvernements engageaient des pourparlers de ce genre, mais jusqu'alors à deux et non à vingt-trois. Un problème nouveau se posait : celui de la coordination entre les différentes négociations.

Deux principes dominaient les pourparlers :

- la clause de la nation la plus favorisée,
- la notion du principal fournisseur.

On connaît le premier de ces principes : toute concession douanière faite dans un traité de commerce à un pays déterminé est étendue automatiquement à tous ceux qui jouissent de ladite clause, et en principe, tous les pays ont tenu à s'en assurer la jouissance. Elle était devenue une condition « sine qua non » des traités de commerce. Après la guerre de 1914-1918, la France avait cherché à s'en dégager, mais sans succès.

Une exception à la clause : les préférences entre métropoles et territoires d'Outre-Mer. L'usage en

était admis par tous sous réserve que les marges de préférence existantes ne fussent pas élargies.

Le second principe, celui du principal fournisseur, découle du premier : en effet, si l'on accorde une concession sur une position douanière donnée, le jeu de la clause en provoquera l'extension à tous les pays qui en jouissent sans qu'ils aient à donner de contrepartie sur leurs propres tarifs.

Si l'on veut — et on le doit — tirer le maximum des concessions que l'on consent, il faut donc, dans cette foire qu'est une conférence tarifaire (nous disons cela sans aucune pensée péjorative), faire payer les concessions par celui à qui elles profitent le plus, c'est-à-dire par le principal fournisseur du produit en question.

C'est dans ce cadre que se sont déroulées les conférences tarifaires du G.A.T.T.

En 1947, par exemple, à la première des conférences, du 7 avril au 30 octobre, les vingt-trois délégations participantes ont tenu 23 × 22, soit 506 négociations bilatérales. Au début de chacune d'elles, les deux délégations en présence échan-

geaient leurs listes d'offres réciproques, basées sur la qualité de principal fournisseur. Copies de ces listes étaient alors distribuées à toutes les autres délégations qui se trouvaient ainsi mises au courant des concessions envisagées dont leur pays bénéficierait à la fin de la conférence en vertu de la clause de la nation la plus favorisée.

Il était exceptionnel naturellement que les premières offres fussent d'emblée jugées satisfaisantes : des discussions s'engageaient alors sur leur ajustement jusqu'à ce qu'on aboutit à l'entente. Ces discussions restaient confidentielles entre les deux délégations et les autres n'en étaient pas officiellement informés, mais dans les coulisses de la conférence, entre délégués, on échangeait officieusement des renseignements qui permettaient de suivre le progrès des travaux.

La communication officielle à travers toute la conférence reprenait à la conclusion des accords bilatéraux dont les résultats étaient notifiés à toutes les délégations.

En ce qui concerne l'appréciation des concessions, elle était basée d'abord sur le volume de commerce auquel donnaient lieu les marchandises dont les droits avaient été abaissés, puis sur la réduction en perceptions douanières que les abaissés entraînaient.

Prenons un exemple : Soit un produit sur lequel le droit « ad valorem » était abaissé de 25 à 20 % et qui donnait lieu en moyenne (on prenait la moyenne des trois dernières années) à une importation de 100 millions, ce chiffre étant pris aux statistiques du pays importateur parce que les statistiques d'importation sont tenues de façon bien plus précise que les statistiques d'exportation.

Ainsi on avait : $100 \times 5 \% = 5$.

Et ainsi de suite pour chacune des concessions, puis on faisait le total. De même pour les concessions du partenaire, et l'on comparait les deux totaux. Finalement, un protocole général reprenait toutes les concessions de la conférence.

II. — LES PROJETS DE RÉFORME

Le Benelux fut le premier en 1952 à présenter un plan de révision. Celui-ci s'appuyait sur l'idée que les pays à hauts tarifs devaient d'abord réduire leurs droits afin que les négociations redevenaient possibles en se déroulant entre pays logés à peu près à la même enseigne.

Mais cette exigence préalable fit rejeter le plan du Benelux et, à la place, la France proposa le plan Pflimlin (1953-1954).

Sous ce régime la conférence de 1947 donna des résultats étendus : soixante mille droits de douane y furent consolidés. Ce premier succès, incontestable, tenait à plusieurs causes : d'abord, on parlait de zéro dans les abaissements des tarifs (tout au moins en France, car aux Etats-Unis le tarif de 1930 avait déjà été réduit par toute une série d'accords commerciaux conclus en vertu du Trade Agreement Act de 1934) et il y avait ample matière à concessions. Puis on était dans l'euphorie de l'après-guerre, sous l'influence des Etats-Unis dont le poids à cette époque était prédominant auprès des Gouvernements du reste du monde. Et enfin on ne pensait pas s'engager pour longtemps.

Le même état d'esprit subsistait à la deuxième conférence du G.A.T.T., tenue à Annecy en 1949 pour l'adhésion d'une nouvelle série de pays : Suède, Danemark, Finlande, Italie. La conférence se déroula selon les mêmes méthodes avec succès, quoique dans un cadre plus limité.

En revanche la conférence suivante, celle de Torquay (1950-1951), fut moins heureuse. Beaucoup de pays étaient « au bout de leur rouleau » en matière de concessions tarifaires, bloquant ainsi les négociations. Particulièrement les pays à bas tarifs ne consentaient plus d'abaissement sur des droits qu'ils jugeaient trop faibles pour être réduits et ils n'offraient plus que la consolidation des taux en vigueur. Mais les autres pays refusaient des contreparties pour ce qu'ils considéraient comme des concessions insuffisantes.

La conférence eut néanmoins une certaine portée du fait de l'adhésion au G.A.T.T. d'un pays de premier plan dans les échanges internationaux, la République fédérale allemande, qui commençait alors à prendre parmi les nations occidentales, une place de premier plan dans les échanges internationaux.

Mais la nécessité de repenser les méthodes de négociation sur les tarifs s'était fait jour.

Le plan Pflimlin substituait l'automatisme des réductions aux discussions position par position suivies jusqu'alors.

Les tarifs devaient être abaissés de 30 % en trois ans à raison de 10 % par an dans chacun des dix secteurs entre lesquels seraient répartis tous les produits.

Pour corriger ce que la méthode avait de trop uniforme, le plan français prévoyait un « écrête-

ment » des droits dépassant certains plafonds, sinon les pays les plus libéraux auraient été désavantagés par rapport aux pays abusivement protectionnistes.

Les plafonds étaient fixés comme suit :

1°) Matières premières industrielles ..	5 %
2°) Produits demi-finis	15 %
3°) Produits finis	30 %
4°) Produits agricoles	27 %

Des dispositions spéciales excluaient les droits fiscaux et les droits afférents aux produits fournis en majorité par des pays ne participant pas à l'accord.

Il proposait des « plafonds », le plan Pfimlin fixait aussi des « planchers » au-dessous desquels on n'avait plus à descendre.

Enfin, un peu au-dessus des « planchers » des « démarcations » variant d'un tarif à l'autre fixaient des niveaux à partir desquels l'abaissement des droits était proportionnellement réduit.

A l'égard des pays sous-développés, il avait été prévu des conditions moins strictes afin qu'ils puissent développer leurs industries naissantes et préserver l'équilibre de leurs budgets où les recettes douanières tenaient une place beaucoup plus grande (souvent plus de 50 % du total des recouvrements de l'Etat) que dans les pays évolués.

Mais les plans d'abaissement automatique et uniforme des tarifs douaniers, ou encore, selon un terme d'ailleurs assez impropre, la méthode « linéaire » de réduction des droits, allaient contre trop d'habitudes prises et inquiétaient certains milieux toujours très prudents dans le domaine de la protection douanière. Ils restèrent à l'état d'ébauche et une conférence fut encore tenue en 1956 selon les méthodes classiques, à la demande des Etats-Unis. Elle eut très peu de résultats. La France qui subissait alors la crise de paiements extérieurs qui n'a pris fin qu'en 1959, s'abstint presque totalement : elle ne négocia qu'avec un pays, les Etats-Unis, en raison de l'insistance de Washington, qui avait placé l'affaire sur le terrain politique, et seulement sur quelques articles.

Les choses en étaient là lorsqu'à la session de

novembre 1958 du G.A.T.T., M. Dillon, alors sous-secrétaire d'Etat américain aux Affaires Economiques, proposa la réunion d'une nouvelle conférence tarifaire destinée à parfaire l'œuvre de démantèlement des barrières douanières entreprise par les Etats-Unis depuis 1934, avec le Trade Agreement Act, et par le G.A.T.T. depuis 1947.

M. Dillon proposait comme objectif à la future conférence tarifaire un abaissement de 20 % des tarifs douaniers.

Théoriquement, le Président des Etats-Unis avait bien reçu du congrès les pouvoirs nécessaires, en vertu du Trade Agreement Act qui venait d'être voté.

Mais comme le reste de la législation américaine restait en vigueur, qui imposait au président de prendre l'avis de la toute puissante « Tariff Commission », ce que la délégation américaine fut réellement en mesure d'offrir à l'ouverture de la Conférence Tarifaire, se trouva réduit à peu de chose si on compare avec les vastes perspectives traitées à l'origine par W. Dillon lui-même.

Un nouvel élément était apparu depuis la dernière conférence : l'établissement de la Communauté Economique Européenne par le Traité de Rome, le 25 mars 1957. Nous allons voir quel rôle la C.E.E. a joué dans l'évolution des méthodes de négociation du G.A.T.T. qui a commencé à se dessiner à la conférence Dillon.

En principe celle-ci devait se dérouler exactement comme les précédentes : le règlement de la conférence adopté en 1959, un an avant la réunion, disposait, en effet, que « les négociations portent sur des produits choisis un à un... Il sera « loisible aux Gouvernements participants de ne « pas octroyer de concessions tarifaires sur des « produits déterminés ; ils pourront accorder des « concessions sous la forme d'une réduction de « droit, d'une consolidation du droit au niveau « existant ou d'un engagement de ne pas porter « le droit au-delà d'un certain niveau ».

C'était exactement la façon de faire des premières conférences.

III. — LA MÉTHODE « LINÉAIRE » PROPOSÉE PAR LA C.E.E. ET SES CONSÉQUENCES

La C.E.E., néanmoins, aborda la conférence de toute autre façon.

Elle partit de la décision du Conseil des Ministres du Marché Commun, en date du 12 mai 1960, qui, pour le rapprochement des tarifs nationaux

et au tarif extérieur commun, avait admis un calcul basé sur le tarif commun, diminué de 20 % et avait avancé au 1^{er} janvier 1961 le rapprochement prévu pour le 1^{er} janvier 1962 par le Traité de Rome : c'était « l'accélération » de la mise

en vigueur du Traité. Mais toute une série, au total d'ailleurs considérable, de produits était exclue de cette mesure. C'étaient :

- les produits agricoles repris à l'annexe II du Traité de Rome (c'est-à-dire pratiquement tous les produits agricoles importants) ;
- les produits pétroliers (parce que les droits y afférents n'étaient pas encore fixés) ;
- les tabacs ;
- les produits industriels en franchise ;
- les produits de la liste G du traité de Rome (*).

En gros, la réduction de 20 % portait sur les produits industriels.

La C.E.E. offrit de consolider cette réduction de 20 % des droits du T.E.C. pour les rapprochements tarifaires à venir.

C'est ce que notifia le représentant de la Commission aux autres membres du G.A.T.T., le 29 mai 1961, à l'ouverture de la phase de la conférence tarifaire consacrée aux négociations réciproques (une première phase, du 1^{er} septembre 1960 au 29 mai 1961, avait été exclusivement employée à la présentation du tarif extérieur commun et au remplacement des consolidations des tarifs nationaux des Six par des consolidations sur le T.E.C., conformément aux dispositions du G.A.T.T. sur les unions douanières (article XXIV).

Pour les produits agricoles, la C.E.E. admettait d'éventuelles négociations, mais selon la méthode ancienne : produit par produit afin de pouvoir, dans ce domaine particulièrement délicat, traiter chaque cas selon son mérite.

Enfin les réductions de droits du T.E.C. consenties dans la première phase de la conférence, seraient imputées sur les concessions à faire dans la seconde phase.

De tous les pays participants, seul le Royaume-Uni décida de négocier de la même façon, que la C.E.E. et offrit une réduction « linéaire » de 20 % sur son tarif en l'assortissant d'ailleurs de plus d'exceptions que la C.E.E. Notamment les vingt-quatre premiers chapitres du tarif britannique, c'est-à-dire la totalité des produits agricoles, étaient exclus de la négociation. Et la délégation britannique y tint la main, n'admettant pas la possibilité de négociations sur des cas d'espèce, alors que la C.E.E., elle, l'admettait.

(*) Rappelons que la liste G du traité de Rome, contient les positions tarifaires pour lesquelles les droits résultent de négociations entre les Etats membres au lieu d'avoir été fixés selon la moyenne arithmétique des droits de leurs tarifs suivant la règle normale (article XIX du traité de Rome).

Les Etats-Unis, eux, ne purent admettre la méthode « linéaire » en raison des termes de leur législation sur les traités de commerce. Ils présentèrent leurs offres sous la forme traditionnelle de listes rédigées position par position à la C.E.E. comme aux autres pays.

La Commission de la C.E.E. ne rédigea pas de liste, mais fit connaître à chaque délégation, en entrant en contact avec elle, le volume de son commerce couvert par l'offre linéaire, et s'engagea à lui accorder à la fin de la conférence, si elle-même était payée de retour, la consolidation des droits des positions pour lesquelles ledit pays était principal fournisseur de la Communauté.

Pour le reste, la procédure de la conférence n'était pas changée : on maintenait les négociations bilatérales et leur coordination par communication des listes d'offres et des résultats des négociations. Toutefois, un nouvel organe de coordination faisait son apparition : le Comité des négociations tarifaires, c'est-à-dire la réunion sous la présidence du Secrétaire Exécutif du G.A.T.T. des délégations des pays participants à la conférence pour y examiner en commun le progrès des pourparlers et chercher des solutions aux difficultés qui pouvaient se présenter. Le Comité des négociations tarifaires s'est réuni à peu près tous les deux mois.

Comme on l'imaginera aisément, la forme choisie par la C.E.E. pour formuler son offre d'abaissement des tarifs correspondait à un volume de commerce considérable, jamais vu aux conférences du G.A.T.T. Ce volume, en effet, atteignait presque trois milliards de dollars (*), la devise américaine ayant été adoptée comme unité de compte pour les travaux de la Commission.

Calculée pays par pays, l'offre de réduction linéaire de la C.E.E. représentait :

	Millions de dollars
— pour les Etats-Unis	897
— pour le Royaume-Uni	671
— pour la Suisse	445
— pour la Finlande	81
— pour la Suède	224
— pour l'Autriche	132

Les offres reçues en contrepartie restèrent en général très en-deçà des chiffres ci-dessus. C'était presque inévitable, puisque les contreparties que l'on offrait à la C.E.E. étaient, sauf de la part du

(*) Exactement \$ 2.814.664.000, chiffre calculé d'après les statistiques de 1958.

Royaume-Uni, constituées pièce à pièce, position par position — ou même sous-position par sous-position — au lieu de porter sur l'ensemble, ou tout au moins sur une partie considérable, du tarif.

Bien que la conférence Dillon ne soit pas achevée, on peut déjà penser qu'elle se terminera par des arrangements qui seront loin de reposer intégralement sur l'abaissement global des droits qu'aurait dû donner l'offre de réduction « linéaire » de la C.E.E. L'accord avec les Etats-Unis du 7 mars 1962 est un exemple.

L'initiative des Six, si elle n'a pas remontré de réciprocité, a eu en réalité une portée incontestable ; elle a donné le branle à de nouvelles méthodes.

A la dernière session du G.A.T.T., en novembre dernier, les Ministres chargés des Affaires Economiques des principaux membres de l'organisation sont venus coordonner leur politique dans les différents domaines de son activité. Or, pour les négociations tarifaires, tous ont été d'accord sur le recours pour l'avenir à des méthodes globales si l'on veut qu'aboutissent les futures négociations tarifaires.

Il reste, en effet, à se demander ce que pourront être les méthodes des futures négociations tarifaires dont l'éventualité, depuis le message Kennedy, est devenue probable.

Basons-nous pour cela sur les enseignements du passé !

Nous avons vu que, malgré un succès incomplet, la négociation linéaire a été possible sur les produits industriels et que le principe en a été retenu par les Gouvernements des Parties Contractantes au G.A.T.T.

Sur les produits agricoles, en revanche, il a fallu l'exclure, la situation de la production agricole et ses implications sociales ne permettant pas de réduire en bloc, sans discrimination, sa protection douanière.

Dans ces conditions on peut voir comme suit le travail d'une prochaine conférence tarifaire.

Pour les produits industriels, entre partenaires de même niveau économique et social, la négociation linéaire est possible : les droits seraient donc uniformément réduits d'un pourcentage donné, toutefois aux deux conditions suivantes :

— écrêtement préalable des tarifs les plus élevés, sans quoi les pays ayant les tarifs les plus bas joueraient un jeu de dupe ;

— exclusion des produits sensibles qui existent dans toutes les économies, ce que les Américains

appellent les « *peril points* », le nombre en étant cependant limité.

Enfin, comme nous l'avons vu dans notre brève analyse du Plan Pflimlin, des taux-planchers permettraient aux tarifs les plus bas de ne pas subir le laminage commun.

Un cas spécial vient toutefois compliquer la situation des négociations sur les produits industriels : celui des pays à bas prix de revient, qu'il s'agisse de pays à bas salaires ou de pays à structure économique d'Etat où le dumping extérieur est rendu possible par un système de péréquations internes au détriment sans doute du consommateur intérieur, mais son avis ne compte pas...

Le message Kennedy du 25 janvier règle radicalement ce dernier cas : les pays du bloc communiste seront exclus du bénéfice des concessions tarifaires qu'il propose.

C'est évidemment une méthode.

Si l'on ne veut pas procéder de façon aussi visiblement discriminatoire, mais si l'on veut en même temps se défendre, il faut à l'égard de ces pays et des pays à bas salaires, pratiquant ce qu'on a appelé le « *dumping social* », prévoir des droits différentiels faisant varier le taux des droits avec la valeur des marchandises importées de façon inversement proportionnelle à cette valeur. De telles échelles de droits existent déjà au tarif américain.

On peut aussi fixer des minima de perception spécifiques ; c'est un moyen que connaissent déjà le tarif français et le T.E.C.

Un autre cas spécial est à prévoir pour l'abaissement des droits sur les produits industriels : c'est celui des tarifs des pays en voie de développement.

Ce cas est plus facile à résoudre que l'autre cas spécial que nous venons de voir : il suffira d'être moins exigeant dans les obligations générales imposées.

On ne peut, en effet, demander aux pays en voie de développement de s'aligner sur les pays évolués. Le niveau de leur tarif doit demeurer beaucoup plus élevé à la fois pour assurer la protection de leurs jeunes industries et pour maintenir leurs recettes douanières.

Les deux négociations « *linéaires* » déjà pratiquées, celle de la C.E.E. et celle du Royaume-Uni, ont exclu les produits agricoles. Les Britanniques l'ont fait de façon absolue alors que la C.E.E. a admis à sa règle des tempéraments.

Cette extrême prudence, commune à tous les pays, s'explique par la sensibilité des produits agricoles aux variations de prix sévissant de par le

monde. Il n'y a pas, en effet, pour les grands produits agricoles de base (céréales, viande, produits laitiers) un prix unique, mais plusieurs prix : le prix dit mondial et plusieurs prix internes, beaucoup plus élevés, mais arbitrairement fixés pour des considérations autres que purement économiques. Dans ces conditions, les échanges entre les marchés risquent de se faire comme entre des plans d'eaux de niveaux différents, entraînant des cataractes d'une impétuosité dangereuse. C'est pourquoi à peu près tous les pays ont élaboré dans le domaine agricole un système compliqué et restrictif d'écluses, pour ne pas dire de barrages (contingents, monopoles d'importation, prélèvements variables) qui s'ajoutent aux droits de douane proprement dits. Il en sera ainsi aussi longtemps que les prix varieront d'un pays à l'autre.

Aussi, une conclusion s'impose quant aux méthodes de négociations sur les droits des produits agricoles : la négociation devra être précédée d'une entente sur les prix. Certes nous ne nous dissimulons pas l'extrême difficulté de pareille entente, mais c'est la condition « sine qua non » du succès d'une négociation tarifaire en matière agricole.

Ici aussi la C.E.E. aura montré la voie : dans de récents travaux du G.A.T.T. sur le commerce des céréales, son porte-parole n'a-t-il pas déclaré : « de l'avis de la Communauté il conviendrait pour « qu'un changement puisse être apporté à la situation actuelle, que tous les pays intéressés, « sans exception — aussi bien importateurs qu'exportateurs — fussent disposés à se soumettre à « un arrangement qui entraînerait une novation, « c'est-à-dire une acceptation de négocier sur le « prix interne ».

Naturellement, ces négociations devraient se faire produit par produit : on ne peut envisager la méthode égalitaire de la réduction linéaire dans un domaine aussi sensible, et aussi diversifié.

Ce qui vaut pour les produits agricoles vaut aussi pour les produits tropicaux, qui sont d'ailleurs aussi des produits agricoles.

Ici un autre préalable s'imposera sans doute : une décision à prendre sur le sort des préférences.

A l'aube du G.A.T.T., nous l'avons vu, les préférences ne soulevaient pas d'objection, mais peu à peu l'atmosphère a changé : cela tient à l'augmentation du nombre des sous-développés au G.A.T.T. et aussi à l'extension par le traité de Rome des préférences qui n'existaient qu'en France ou en Belgique et qui vont s'appliquer aussi en Allemagne et en Italie, grosses consommatrices, la première surtout, de denrées coloniales.

D'un autre côté, les pays exotiques bénéficiaires des préférences ne veulent pas les perdre, sinon pour d'autres avantages : garanties d'achat, fonds de soutien et de stockage, fonds d'investissement, qui donneraient lieu à des pourparlers préliminaires. Comme pour les produits agricoles, la méthode linéaire paraît ici impossible.

On voit que les négociations tarifaires proprement dites de l'avenir devront être précédées de pourparlers sur les prix agricoles et de pourparlers sur l'aide aux pays d'outre-mer, qu'on l'appelle préférence douanière ou autrement, si l'on veut aboutir dans les domaines des produits agricoles et exotiques.

En concluant, il convient de mentionner un nouvel élément qui bouleverse les méthodes des conférences tarifaires : c'est l'extension du phénomène de l'intégration régionale.

La notion de principal fournisseur, base de la répartition des concessions, change de ce fait complètement d'aspect.

Jusqu'à la fondation du Marché Commun, la qualité de principal fournisseur était à peu près également répartie tout au moins entre les grands pays.

Déjà l'entrée en lice de la C.E.E. a conduit à un certain accaparement à son profit de cette qualité à la conférence Dillon, mais le phénomène se généralisera tout à fait si le Royaume-Uni et d'autres pays de l'A.E.L.E. adhèrent ou s'associent à la C.E.E. et les projets du Président Kennedy l'accroîtront encore.

Une situation entièrement nouvelle aura ainsi été créée par rapport à ce que les fondateurs du G.A.T.T. avaient en vue. L'application de la notion de principal fournisseur en subira certainement le contre-coup.

Les grands changements dans les rapports commerciaux provoqués par la constitution de la C.E.E. font du domaine tarifaire qui est proprement celui du G.A.T.T. un terrain sans cesse mouvant auquel les méthodes de travail doivent continuellement s'adapter. Nous espérons cependant avoir réussi d'abord à faire comprendre les procédures suivies jusqu'à maintenant aux conférences du G.A.T.T., puis à indiquer pour quelles raisons elles sont aujourd'hui périmées, et dans quelle direction vont s'orienter désormais les négociations à venir.

La nécessité pour le G.A.T.T. de transformer ses méthodes et l'obligation pour toutes les Parties contractantes de s'y adapter démontrent avec éclat, s'il en était besoin, l'importance mondiale fondamentale de l'unification européenne.

L'HARMONISATION DES POLITIQUES BUDGÉTAIRES DANS LA C.E.E.

par Bernard DAUDE
Docteur ès-Sciences Economiques
Expert économique à la Caisse Nationale
des Marchés de l'Etat

L'harmonisation des politiques budgétaires des pays membres de la Communauté Economique Européenne est l'un des problèmes les plus délicats et les plus importants de l'Union économique. Le simple examen des obstacles à surmonter pour y parvenir donne une idée de la difficulté du problème.

DEPUIS quatre ans, les promoteurs et les responsables de la Communauté Economique Européenne se sont attachés à mettre en place — suivant au demeurant en cela les règles du Traité de Rome — les dispositions douanières du Marché Commun. Pendant toute la durée de la première étape, c'est-à-dire du 1^{er} janvier 1959 au 31 décembre 1961, l'Europe des Six s'est construite par le désarmement contingentaire et tarifaire ; cela ne saurait surprendre, car pour convaincre les hésitants, rassurer les partisans, désarmer les sceptiques et les adversaires, il fallait agir vite et de façon spectaculaire. C'est pourquoi le démantèlement douanier entre les Six et l'établissement, avec une première mise en place anticipée le 1^{er} janvier 1961, du Tarif extérieur Commun, qui étaient l'affirmation de l'existence des Six et de leur volonté de poursuivre l'œuvre amorcée à la Conférence de Messine, ont été les tâches essentielles et préférentielles auxquelles la C.E.E. s'est attachée.

Mais, l'Europe des Six entre maintenant dans sa cinquième année, et si l'Europe douanière est faite, l'Europe économique reste à faire. Le problème essentiel est, désormais, l'élaboration des politiques communes ; le passage de la première à la deuxième étape a, d'ailleurs, été conditionné par la définition des grandes lignes d'une politique agricole commune. Pour que le Marché Commun soit à la hauteur de l'avenir prometteur qui s'est dessiné pendant les quatre années écoulées, il importe qu'il ne manque pas le « rendez-vous des harmonisations », comme l'a écrit M. Peyre-

fitte dans le Journal *Le Monde* (14 septembre 1960). Or, l'une des harmonisations dont l'importance est aussi fondamentale qu'est délicate sa réalisation, est celle des politiques budgétaires.

Le rôle de plus en plus grand assumé par l'Etat dans la vie économique des pays modernes a, en effet, modifié le caractère de l'acte budgétaire en lui donnant dans les mécanismes économiques un rôle que l'on peut qualifier de stratégique. Par le jeu des taxations et des interventions publiques, le budget est devenu un moyen d'action aussi bien économique que social. Le volume du budget par rapport au revenu national, la répartition des recettes fiscales entre leurs diverses sources et des dépenses entre leurs différents emplois constituent, en effet, autant de facteurs qui sont caractéristiques de la nouvelle orientation de la politique budgétaire.

En 1860, la réalisation du Marché Commun, d'un Marché Commun, n'aurait pas posé de problème d'harmonisation du budget ; tel fut, d'ailleurs, le cas du Zollverein. Les budgets nationaux étaient, au XIX^e siècle, comparables au modèle britannique dont ils étaient, au demeurant, inspirés. Or, ce dernier avait été fixé dès 1688. Mac Aulay, dans son *Histoire d'Angleterre*, estime même que le principe budgétaire était déjà inscrit dans les plus vieilles chartes du pays, c'est-à-dire à l'époque de Jean sans Terre. Cette inspiration anglaise en matière budgétaire était soulignée dès l'an XI par J.-B. Say, qui écrivait dans un rapport au Tribunat : « Budget, mot barbare même en anglais où il est détourné de sa signification

primitive, et que nous remplacerions avantageusement en nommant la chose par son nom : la balance des besoins et des ressources de l'Etat ».

Quelle que soit la controverse linguistique, il n'en demeure pas moins — et cela, il faut le souligner —, que le budget se situait dans un contexte, dans un cadre fondamental, dirait A. Marshall, libéral, et qu'il a été conçu dans le sens d'une non intervention de l'Etat qui, alors, était indifférent aux mouvements de l'économie et n'avait pas à assurer l'équilibre, celui-ci devant se fixer lui-même et résulter du libre jeu des mécanismes naturels. Le budget était, par conséquent, fait pour un « Etat gendarme » dont la seule tâche économique était d'assurer la gestion des services publics. Instrument d'une politique de finances publiques neutres, le budget n'avait pas à être utilisé pour corriger le jeu des lois économiques. Certes, les recettes comme les dépenses avaient des incidences économiques et sociales, mais celles-ci, outre qu'elles étaient indirectes et induites, n'étaient pas voulues. C'est pourquoi l'instauration d'un Marché Commun n'aurait pas soulevé, il y a un siècle, la question de l'harmonisation des politiques budgétaires en raison de la conception restrictive et du rôle limité du budget ; tout au plus se seraient posés des problèmes de présentation budgétaire.

Mais l'Etat actuel est bien différent de cet « Etat gendarme » que le XIX^e siècle a connu. Depuis la crise de 1930 notamment, l'intervention économique étatique est de plus en plus grande : l'Etat aménage et oriente la vie économique, il préconise et suscite, même dans une politique libérale, des développements, corrige les distorsions, prend en charge directe de nombreux mécanismes. Ce rôle grandissant de l'Etat s'est tout naturellement matérialisé par une modification dans la structure et le volume des dépenses publiques. Essentiellement limité jusqu'en 1914, et même jusqu'à la grande dépression, aux dépenses de fonctionnement, le budget actuel a, au contraire, pour principales dépenses, les dépenses en investissement. La transformation de « l'Etat gendarme » en un « Etat économique », a donc entraîné des modifications décisives dans les doctrines traditionnelles des finances publiques.

La rigidité des règles budgétaires (1) classiques (c'est-à-dire la réalisation en toutes circonstances de l'équilibre) dont l'idéal était, pour un Ministre des Finances, suivant une formule célèbre, de « côtoyer le déficit », est dépassée. Keynes, et après lui des économistes comme Schumacher, Hansen et surtout Lerner contribuèrent du point de vue conceptuel à l'abandon de la doctrine classique que les exigences de la réalité rendaient, au demeurant, de plus en plus dépassée.

Ce nouveau rôle et cette nouvelle conception du budget, pour récents qu'ils soient, ne s'en sont pas moins déjà traduits dans les faits. Et c'est pourquoi l'harmonisation des politiques budgétaires est l'un des problèmes les plus délicats et les plus importants de l'Union Economique. Celle-ci ne pourra, en effet, se réaliser, sans que soit résolu le problème de cet instrument fondamental dans la vie économique moderne qu'est le budget.

Mais l'imprécision dans laquelle sont restés sur ce sujet, volontairement semble-t-il, les rédacteurs du traité de Rome, pose de nombreuses questions.

La politique budgétaire — la « fiscal policy » des anglo-saxons — c'est-à-dire l'aménagement des flux de recettes et de dépenses de l'Etat est, en effet, bien différente suivant la conception que l'Etat se fera de son rôle économique. La stratégie budgétaire d'un Etat libéral ou néo-libéral ressemble fort peu à celle d'un Etat interventionniste ou planificateur. Les techniques budgétaires varieront, en effet, suivant le degré et la profondeur de l'action de l'Etat sur l'économique. Comme l'écrit le Professeur Tabatoni dans son livre « Economie Financière » (2), « deux politiques différentes émergent, à l'heure actuelle, de la doctrine et de la pratique : une politique de « flexibilité interne », qui cherche à promouvoir par l'effet d'une structure budgétaire déterminée et à peu près invariable dans le temps, un équilibre conjoncturel automatique, et une politique de compensation active qui laisse aux responsables gouvernementaux le soin de décider du volume et de la programmation des moyens les plus propices à réaliser l'équilibre souhaité ».

(1) Ces règles remontent à SMITH, RICARDO, BASTABLE, J. B. SAY.

(2) Collection *Thémis*, p. 542.

Dans la politique de « flexibilité interne », on trouve la technique des budgets cycliques, celle des Fonds d'égalisation du Budget (ex. : Suède), celle des budgets flexibles (cf. la publication du Committee For Economic Development de 1947), celle d'un aménagement d'une extensibilité de l'impôt (cf. H. Guitton : Finances et cycles), ou de toute autre mesure de stabilisation. La politique de compensation active (managed by-policy) est celle à laquelle conduit normalement l'analyse keynésienne, et qui prévoit d'agir d'une part sur la consommation par la manipulation de la fiscalité ou l'accroissement de certaines dépenses (transferts, dépenses sociales notamment), et de l'autre sur l'investissement par des moyens au demeurant fort nombreux : travaux publics, maniement des taux de l'intérêt, politique du crédit, subventions et prêts, entreprises nationalisées et du secteur semi-public (entreprises d'économie mixte), etc... Cette politique est, à la marge, celle de la finance fonctionnelle. Dans cette dernière, l'équilibre budgétaire perd tout caractère impératif : la seule règle de l'activité de l'Etat étant la réalisation du plein emploi sans inflation.

Cette rapide distinction montre la très grande difficulté à harmoniser des politiques budgétaires dont les unes poseront la suprématie des règles financières, et dont les autres affirmeront la subordination des finances à l'économique. Comme on le verra plus loin, les divergences entre les budgets des Six ne sont fort heureusement pas aussi nettement tranchées ; toutefois, l'existence de différences n'en pose pas moins des questions d'autant plus délicates qu'on ne sait pas sur quelle base doit se faire l'harmonisation.

Suivant, en effet, que l'on entendra faire du Marché Commun une Europe libérale ou une Europe intégrée, les critères et les méthodes d'harmonisation des politiques budgétaires changeront. Si l'on vise à la constitution d'une Europe libérale ou néo-libérale, l'harmonisation devra tendre à ce que les politiques budgétaires soient « neutres », à ce que le budget ne fausse pas la libre concurrence en favorisant par exemple le secteur nationalisé, ou en accordant des subventions, à ce que le budget ne soit pas dans les cas de la France, articulé avec le Plan. Si l'on a pour but, au contraire, une Europe intégrée, on sera conduit à admettre que le budget est un « élément com-

pensateur », un acte fonctionnel susceptible d'orienter et de régulariser les mécanismes économiques. Mais, alors, pour éviter les distorsions et pour réaliser une croissance optimale, c'est-à-dire équilibrée, du Marché Commun et de chacun des Six, il importera de coordonner les politiques budgétaires entre elles, de les confronter et, par conséquent, d'harmoniser leurs objectifs. Cela implique une politique commune, et des institutions chargées et capables de la faire respecter, c'est-à-dire des institutions supranationales.

L'harmonisation des politiques budgétaires, comme tous les autres volets de l'Union Economique, implique, par conséquent, une conception précise et claire de l'Europe.

L'union douanière (à savoir les désarmements contingentaires et tarifaires, et l'établissement d'un tarif extérieur commun) n'impliquait pas la nécessité d'un tel choix dans l'orientation de l'Europe. Il était possible de la mettre immédiatement en place, ce que l'on a d'ailleurs fait. Toute différente est la réalisation de l'Union Economique. Et c'est vraisemblablement parce que l'on ignore encore à laquelle des deux Europes — libérale ou intégrée — le Traité de Rome va, en définitive, donner naissance, que la Communauté Economique Européenne n'a pas encore abordé les problèmes de fond relatifs à l'harmonisation des politiques budgétaires.

* /

**

La division générale II de la C.E.E., qui est celle s'occupant de cette question, en est, en effet, pour l'heure, au stade du rassemblement des informations. Une réunion avec les fonctionnaires nationaux est prévue fin mars. Il semble qu'on envisage, actuellement, d'élaborer un classement fonctionnel des dépenses. A l'intérieur de chaque rubrique fonctionnelle, les dépenses seraient, ensuite, classées par nature économique (traitements et salaires, investissements, achats de biens et services, etc...). Cette méthode de présentation des budgets des Six a pour but d'analyser et de comparer les activités étatiques de chacun des pays membres de la C.E.E.

Il serait impropre de parler, à ce sujet, d'harmonisation des politiques budgétaires, puisqu'il s'agit, en fait, d'une coordination dans la présentation formelle du cadre budgétaire. On a simple-

ment voulu se rendre compte de la nature des fonctions assurées par les pouvoirs publics nationaux. Aussi était-il nécessaire de rendre comparable les cadres budgétaires ; pour faciliter et rendre plus explicite le rapprochement on a retenu une classification économique fonctionnelle des crédits et des dépenses. Une telle présentation a, au demeurant, déjà été entreprise en France puisque le décret organique du 19 juin 1956 a consacré une pratique établie en 1953 selon laquelle on distinguait les grands titres regroupant les crédits d'après un classement fonctionnel général, l'innovation la plus intéressante étant le regroupement sous les titres V (investissements de l'Etat), VI A (subventions et participations), VI B (prêts et avances), VII (reconstruction et dommages de guerre), de la plupart des dépenses en capital. L'article 52 du décret sus-cité prévoit, par ailleurs, que des annexes, distribuées en même temps que le projet de budget, indiquent le coût des services par grandes fonctions et les éléments qui permettent, selon leur objet, d'apprécier leur activité. Le Ministère des Finances présente, en outre, à titre informatif, un document appelé improprement au demeurant par certains « budget fonctionnel », qui procède à un regroupement par fonctions économiques des différents postes budgétaires.

Dès 1947, les Hollandais ont, en ce qui les concerne, adopté une classification économique de leur budget. Depuis 1952, ils ont même élaboré des budgets de tâches. Ainsi à la classification administrative se juxtapose une classification économique tant en Hollande qu'en France.

Cette idée d'harmonisation de la présentation des cadres budgétaires, à partir d'une fonctionnalisation économique, pour intéressante qu'elle soit du point de vue statistique et information, ne saurait toutefois être confondue avec celle d'une coordination des politiques budgétaires proprement dites, domaine dans lequel rien encore n'a été réalisé.

Il est d'ailleurs à noter qu'en ce qui concerne les budgets économiques — et non plus financiers — un groupe d'experts institué par le Comité de Politique Conjoncturelle de la C.E.E. au cours de sa réunion du 9 janvier 1962, s'est réuni le 20 février afin d'étudier les problèmes que pose

l'établissement des budgets économiques, ces derniers devant également être aussi comparables que possible.

Les experts sont convenus qu'il était indispensable de présenter les budgets économiques dans le cadre des comptes par secteurs de la comptabilité nationale et ont constaté, après un examen des possibilités dans ce domaine pour les différents Etats membres, qu'une généralisation de cette pratique ne soulevait pas de difficulté majeure. Les experts ont même proposé de préparer dans ce cadre commun au cours de l'automne 1962 les premiers budgets économiques des Six pays membres pour l'année 1963. M. Valéry Giscard d'Estaing avait, d'ailleurs, suggéré, dès mai 1960, l'établissement d'un budget économique de l'Europe. « En matière budgétaire, avait-il dit, tout en reconnaissant que l'établissement du budget est du domaine de la souveraineté nationale, il pourrait être cependant utile d'établir un budget économique de l'Europe qui permettrait d'étudier la comptabilité budgétaire de chaque Etat en relation avec la conjoncture et de prendre une vue d'ensemble des charges et des ressources des pays membres. Ces documents et études seraient transmis à l'Assemblée Européenne, qui pourrait procéder à cette occasion à un débat de politique économique ». Si cette dernière suggestion n'a pas été mise en pratique, on voit que pour le reste, les souhaits du Ministre français ont largement été exaucés ; ces souhaits concernaient, il est vrai, « l'aspect cadre et présentation ».

On peut, toutefois, trouver une amorce d'étude et d'harmonisation des politiques budgétaires proprement dites dans le fait que la C.E.E. examine, à l'heure actuelle, les aides financières des Etats aux entreprises.

En septembre et octobre 1961, un Groupe de Travail, nommé par la Commission Economique de la C.E.E., a entrepris l'étude « des différents systèmes généraux d'aide en faveur du développement économique des Etats membres, et notamment ceux s'effectuant par le canal budgétaire. Cette étude comporte l'examen systématique des mesures d'aide accordée :

- 1° sous forme de *subventions*,
- 2° sous forme de *crédits « préférentiels »*,
- 3° sous forme de *bonifications d'intérêts*.

La Commission semble, d'ailleurs, s'orienter vers la recommandation du maintien des aides financières qui s'inscriraient dans le cadre soit d'une aide générale à une région sous-développée (par exemple, le développement économique de l'Italie méridionale), soit d'une aide exceptionnelle à certaines branches d'industries en état de crise structurelle (par exemple, la construction navale). Par contre, la Commission verrait avec une défaveur marquée les aides qui ne rempliraient point ces qualifications.

Cette activité de la Commission Economique de la C.E.E. s'inscrit dans la tendance de limiter la liberté d'intervention économique purement nationale. Les interventions dans cette optique doivent ou bien s'intégrer dans un programme européen coordonné, ou être soumises à une autorisation et à une surveillance étroite de la Commission.

Cette étude, pour intéressantes que soient ses incidences sur l'harmonisation des politiques budgétaires, est, toutefois, insuffisante car trop partielle. Une telle harmonisation est d'autant plus délicate que les budgets de la France, de la République Fédérale Allemande, de l'Italie, des Pays-Bas et de la Belgique sont loin d'être identiques comme le montre une publication du Ministero del Tesoro italien (1).

**

La comparaison entre les budgets des Six peut être effectuée, comme l'a au demeurant fait l'étude italienne qui vient d'être citée, en distinguant les principes budgétaires, les classifications des recettes et des dépenses, la présentation du budget et les Fonds de réserve.

A) LES PRINCIPES BUDGÉTAIRES.

Le principe de l'annualité qui tire son origine du désir d'obliger le roi à convoquer le Parlement une fois au moins par an, est celui des Six. Aucun pays, en effet, n'a un budget pluriannuel. En revanche, le début de l'exercice budgétaire n'est pas partout le même. Ainsi, la Belgique, la France, le Luxembourg et les Pays-Bas ont un budget commençant le 1^{er} janvier, tandis que l'exercice com-

mence le 1^{er} avril dans la République d'Allemagne (comme en Grande-Bretagne) et le 1^{er} juillet en Italie (comme en Suisse), d'où un décalage dans le temps de 3 à 6 mois. Les systèmes budgétaires des Six sont également, différents. Ainsi, le budget Belge selon un schéma qui a beaucoup de points communs avec celui du budget italien, se rattache au système dit de l'exercice, système selon lequel les recettes et les dépenses sont considérées dans la phase initiale de leur processus de réalisation. A ce système correspondent les budgets de compétence. Dans le budget allemand, au contraire, on applique, en partie, le système de la gestion, et en partie celui de l'exercice, tandis que le système adopté par la France est celui de la gestion (budget de caisse) (1), celui des Pays-Bas étant une combinaison des systèmes de la gestion, des droits acquis et de l'exercice (exceptionnellement il est vrai).

Une telle diversité n'existe pas en ce qui concerne le principe de l'universalité et de ses corollaires : budget brut et non affectation des recettes. Ces principes sont, en effet, observés en règle générale par la Belgique, l'Allemagne, la France (encore que certaines recettes peuvent être directement à certaines dépenses, cf. ordonnance du 2 janvier 1959), l'Italie et la Hollande (sauf quelques exceptions) ; la Constitution Luxembourgeoise pour sa part, qui prévoit le principe de l'universalité, n'a pas prévu de dispositions relatives aux principes du budget brut et de la non affectation des recettes, ces deux principes étant, il est vrai, respectés dans la pratique.

Quant au principe de la spécialité, il est observé par l'Allemagne, la France, l'Italie, le Luxembourg, la Hollande et la Belgique. De même en est-il du principe de la publicité.

B) LA CLASSIFICATION DES RECETTES ET DES DÉPENSES.

On distingue aujourd'hui 3 types de classification :

- la classification administrative des recettes et des dépenses,
- la classification fonctionnelle des dépenses,
- la classification économique des recettes et des dépenses.

(1) Le système de la gestion s'applique au demeurant aux dépenses uniquement au moment du règlement alors qu'au stade des prévisions et de l'exécution, le budget s'assimile au système de l'exercice.

(1) « Les budgets des Etats membres de la C.E.E. ». Ministero del Tesoro della Repubblica Italiana (Rome, 1961).

La Belgique a seulement une classification administrative, l'Allemagne n'a pas de classification économique des recettes et des dépenses à la différence de la France, de l'Italie, du Luxembourg et des Pays-Bas. A l'intérieur de chacune des classifications adoptées par les pays, il y a de très nombreuses divergences, les principes de présentation n'étant pas les mêmes.

C) LA PRÉSENTATION DU BUDGET.

Les présentations budgétaires ont, dans chacun des Six, des spécificités et des originalités. Ainsi le budget de l'Etat belge est divisé en un état prévisionnel des recettes, et vingt états prévisionnels des dépenses. Il comprend, en outre, un compte des recettes et des dépenses pour ordre. Le budget allemand, quant à lui, qui constitue en sa totalité le « plan d'ensemble », est divisé en « budgets particuliers » ; en plus du budget central, il y a, en outre, dix budgets de Länder et le budget de Berlin-Ouest. La présentation française, quant à elle, distingue entre le budget général de l'Etat, les budgets annexes et les comptes spéciaux du Trésor. Tandis que le budget italien comprend un état de prévision des recettes et autant d'état de prévision des dépenses qu'il y a de ministères. Le budget du Luxembourg fait, au contraire, l'objet d'un document unique alors que le budget hollandais est divisé en chapitres, chaque chapitre contenant les dépenses afférentes à un service particulier

où à un ministère, ou encore à un ou plusieurs organes de l'Etat, ainsi que les recettes qui, sur l'intervention directe ou indirecte de ce ministère, service ou organe de l'Etat, sont encaissées par le Trésor.

D) FONDS DE RÉSERVE.

Alors qu'il n'existe pas de fonds de réserve dans les budgets belge, allemand, luxembourgeois, il en existe en France, en Italie et en Hollande.

On pourrait, enfin souligner la diversité entre la structure des comptes et leur élaboration, celles dans la conception et l'utilisation de l'exercice provisoire, dans les possibilités de modification du budget, sans parler de l'élaboration du budget tant au point de vue des organes que des fonctions.

**

Mais, la rapide comparaison à laquelle il vient d'être procédé est suffisamment significative en elle-même sur les divergences des politiques budgétaires des Six, et partant sur les difficultés techniques d'harmonisation. Difficultés auxquelles s'ajoute l'absence d'orientation politique de l'Europe, qui est en fait l'obstacle majeur. Aussi, quels que soient les efforts et les résultats, au demeurant, fort méritoires, auxquels on aboutira dans la présentation budgétaire, il est à craindre que le problème de fond : celui de l'harmonisation des politiques budgétaires, reste encore longtemps posé.

ALUMINIUM ET MARCHÉ COMMUN

par Georges A. BAUDART

L'éventuelle entrée de la Grande-Bretagne et de la Norvège dans la Communauté Economique Européenne risque de provoquer de sérieux troubles dans le marché de l'aluminium de celle-ci. Partant de la structure de l'industrie dans chacun des pays, l'auteur en recherche les raisons.

L'ESSOR DE L'ALUMINIUM

L'ALUMINIUM est un matériel relativement récent. Si sa découverte remonte à la première moitié du siècle dernier, ce n'est qu'en 1886 qu'a été mis au point le procédé électrolytique qui a permis d'abaisser suffisamment son prix de revient pour en faire un produit d'utilisation courante. Son essor industriel proprement dit se situe au cours de ces soixante dernières années. Deux chiffres situent le progrès réalisé :

— Production mondiale d'aluminium en 1900 = 5.700 t.

— Production mondiale d'aluminium en 1961 = plus de 4 millions et demi de t.

En l'espace d'un demi-siècle, l'aluminium est passé d'une position secondaire de métal semi-précieux au deuxième rang après l'acier. A ce titre, il est, de nos jours, le chef de file des métaux non ferreux.

Ce sont les aptitudes techniques multiples de ce métal, découlant de tout un ensemble de caractéristiques qui lui sont propres, qui l'ont fait de plus en plus adopter dans quantité d'applications. Mais, dans la carrière d'un métal, l'intérêt technique n'est pas tout. L'un des principaux facteurs du succès de l'aluminium a été la baisse constante de son prix, qui en a fait un produit de base économiquement avantageux.

Rappelons quelques-unes des propriétés de l'aluminium.

Trois fois moins lourd que le cuivre et l'acier, il constitue un matériau de choix pour tout ce qui se meut — depuis les pièces de machines jusqu'aux moyens de transport de toutes sortes — et pour tout ce qui doit être supporté d'une manière quel-

conque — ouvrages de génie civil, bâtiments, toitures, etc. Cette faible densité associée à une conductibilité élevée fait que « électriquement » parlant, un kg d'aluminium équivaut à 2 kg de cuivre. Cette propriété lui a ouvert des applications dans les lignes de transport et de distribution d'énergie et, d'une manière générale, dans tout matériel électrique. Il convient de signaler encore sa résistance élevée à la corrosion, sa non-toxicité, sa haute conductibilité thermique, son pouvoir réfléchissant, toutes qualités qui lui ouvrent de nombreux domaines d'applications. Enfin son caractère de réducteur puissant le fait utiliser en sidérurgie, son point de fusion moyen facilite son emploi en fonderie et sa très grande ductilité le rend facile à travailler par les moyens classiques tels que le laminage, le filage, le tréfilage, etc... Enfin, comme l'acier, l'aluminium donne toute une gamme d'alliages aux caractéristiques les plus diverses.

A lui seul, l'aluminium réunit les avantages de toute une gamme de produits. Son essor est intervenu dès le moment où le progrès de la technique a permis de tirer tout le bénéfice pratique de cette véritable polyvalence. Le développement des emplois de l'aluminium a été puissamment aidé par la baisse constante de son prix par rapport à celui des produits concurrents. En 1900, il cotait à New-York 32,7 cents la lb (livre anglaise), soit 8 % de plus que l'étain. Son prix était double de celui du cuivre et plus de sept fois plus élevé que celui du plomb ou du zinc. De nos jours, sur le même marché, l'aluminium est à poids égal 23 % moins cher que le cuivre ; vis-à-vis du plomb, le

rapport est tombé de 7,4 à 2,5 ; vis-à-vis du zinc, il est passé de 7,4 à 1,9. Par rapport à l'acier, ce rapport est tombé de plus de 20 à 6. Compte tenu des différences de densité, l'aluminium est devenu, sur la base des volumes, le meilleur marché des métaux non ferreux. On trouvera ci-contre un bref tableau rappelant le prix des principaux métaux non ferreux à New-York en 1900 et en 1962, avec, pour cette dernière année, le prix à l'unité de volume.

A égalité de volume, l'aluminium vaut 4 fois moins cher que le cuivre ; il est près de 70 % moins cher que le plomb et 36 % meilleur marché que le zinc.

Les éléments ci-dessous illustrent les avantages de l'aluminium, tant du point de vue technique qu'économique et expliquent son succès.

Années	Alumin.	Cuivre	Plomb	Zinc
1900 (prix à la livre anglaise)	32,7 c	16,54 c	4,41 c	4,40 c
au 1 ^{er} mars 1962 (prix à la livre anglaise)	24 c	31 c	9,5 c	12,5 c
— Prix au dm ³	\$ 1,428	\$ 6,010	\$ 2,366	\$ 1,929

PRODUCTION ET CONSOMMATION D'ALUMINIUM DANS LES PAYS DU MARCHÉ COMMUN

La C.E.E. a été en quelque sorte le berceau de l'industrie de l'aluminium. C'est en effet le médecin allemand Wöhler qui, reprenant les travaux d'un Danois (Oerstedt) l'a isolé pour la première fois en 1827 avec une pureté suffisamment grande pour en déterminer les caractéristiques. A quelques années de là, en 1854 ce fut le Français Henri Sainte-Claire Deville qui en imagina la première méthode de production industrielle. Enfin en 1886, le Français Paul Héroult proposait — en même temps que l'Américain Hall — le procédé de préparation par réduction électrolytique aujourd'hui universellement adopté. Pour les pays de la C.E.E., l'aluminium est non seulement une industrie traditionnelle, mais l'une de celles dont ils ont eux-mêmes jeté les bases techniques. Trois des partenaires de la Communauté sont producteurs d'aluminium : la France, l'Allemagne, l'Italie.

LE CAS DE LA FRANCE

La France est le plus ancien producteur mondial d'aluminium. Assez mal partagée en ressources naturelles pour la production des autres métaux non ferreux lourds, elle a sur son territoire, le minerai (bauxite) et l'énergie économique nécessaires pour réaliser cette fabrication dans de bonnes conditions. Elle possède 11 usines d'électrolyse lui assurant une capacité métropolitaine de 300.000 t. Les producteurs français disposent en outre, au Cameroun pour 8/9^e d'une installation d'électrolyse d'une capacité proche de 50.000 t/an, dont 1/9^e revient à la Belgique.

Les chiffres ci-dessous montrent le développement de la production française d'aluminium :

1938	45.300 t
1945	37.200 t
1950	60.700 t
1955	129.200 t
1959	173.000 t
1960	235.200 t
1961	279.200 t

Entre 1950 et 1961, la production française a plus que quadruplé. Ce taux de progression élevé fait justice de certaines opinions, répandues il y a une dizaine d'années, selon lesquelles les ressources énergétiques françaises n'étaient pas de nature à permettre d'importants développements de la capacité d'électrolyse. Certes, il y a eu le fait nouveau constitué par la découverte du gaz naturel de Lacq, mais il n'en reste pas moins que sur les quelque 220.000 t de progression enregistrée entre 1950 et 1961, le métal produit à partir de gaz naturel représente moins de 50 %. Une grande prudence s'impose en matière de considérations sur le potentiel énergétique à venir car, d'une part, des découvertes comme celle de Lacq peuvent ne pas constituer un fait isolé — on a récemment découvert en Hollande des réserves de gaz naturel qui seraient bien supérieures à celles de Lacq — et, d'autre part, le relais apporté par l'énergie des centrales nucléaires apparaît maintenant comme une possibilité beaucoup moins lointaine qu'on aurait pu le supposer un moment. Par ailleurs, sans faire entrer en ligne de compte des éléments dé-

coulant de découvertes imprévues ou de l'introduction d'une technique révolutionnaire, rappelons que les gains de rendement extrêmement importants réalisés depuis la guerre tant au stade de l'exploitation des houillères qu'à celui des centrales thermiques ont ouvert d'importantes possibilités de ce côté. Il ne faut, en effet, pas perdre de vue que dès maintenant les usines d'électrolyse les plus récentes des Etats-Unis font appel à des centrales alimentées au charbon (usines de la vallée de l'Ohio).

Pour alimenter son industrie de l'aluminium, la France dispose d'importants gisements de bauxite dans le sud-est de son territoire. Le centre de gravité de la production française de bauxite se trouve dans le Var, département qui fournit environ 80 % de la bauxite extraite en France. A la cadence d'une production de 300.000 t de métal par an, et sachant qu'il faut environ 5 t de bauxite pour 1 t d'aluminium, les réserves françaises de minerai économiquement utilisables représentent encore 60 années de marche. Il convient d'ailleurs de retenir cette durée comme un minimum car, au fur et à mesure que progresse la technique, on arrive à utiliser des minerais de plus en plus chargés en silice et, dans ces conditions, le tonnage des réserves que l'on peut considérer comme économiquement exploitables progresse régulièrement.

Outre l'énergie dont il faut de grandes quantités (environ 17.000 kWh par t), et la bauxite, dont la France a de bonnes réserves, un élément important dans une industrie très concurrentielle comme celle des métaux légers est l'expérience technique. Les producteurs français ont toujours accordé une très grande attention à la question des équipements de fabrication et il apparaît qu'ils ont à ce point de vue une position au moins à parité avec les meilleurs du monde. On peut rappeler à ce sujet que ces dernières années les plans des équipements français les plus évolués ont servi de modèles pour la construction d'une grande partie des installations réalisées dans le monde, que cela soit Outre-Atlantique, au Japon, voire dans les pays de l'Europe de l'Est (Pologne).

Voyons enfin ce que l'on peut dégager de la confrontation des ressources et des besoins français d'aluminium.

En 1961, le groupe français a disposé au total de 321.000 t de production d'aluminium (réparties : 279.000 t en métropole et 42.000 t au Cameroun). Nous rappellerons ici à titre de précision que la production camerounaise a en fait été de 48.000 t en 1961 mais que la totalité de ce métal

africain ne va pas au groupe français, la société belge COBEAL détenant une participation minoritaire dans l'usine camerounaise. En face de ces 321.000 t de ressources, la consommation intérieure française de lingots d'aluminium a été de 201.000 t, soit un disponible à l'exportation de 120.000 t. Ainsi, non seulement la France couvre les besoins de son marché intérieur mais elle dispose d'un notable excédent exportable.

LE CAS DE L'ALLEMAGNE

Le second producteur d'aluminium de la Communauté est l'Allemagne de l'Ouest. Contrairement à ce qui est le cas en France, l'Allemagne n'a que des ressources négligeables en bauxite et importe la quasi-totalité du minerai nécessaire à la fabrication de l'aluminium. Ces dernières années, l'Allemagne a importé un peu plus de 1.000.000 de t de bauxite annuellement dont plus de la moitié de Yougoslavie. Les autres fournisseurs importants de bauxite de l'Allemagne sont, dans l'ordre : la Grèce, la France et la Guyane Hollandaise. Du point de vue électrolyse, l'Allemagne Fédérale dispose actuellement de 4 installations représentant globalement une capacité d'environ 180.000 t/an. Alors que jusqu'à la découverte du gaz naturel de Lacq, la France utilisait essentiellement de l'énergie hydro-électrique pour alimenter ses fabrications d'électrolyse, en Allemagne la principale source d'énergie est représentée par du lignite, alimentant des centrales thermiques. En Allemagne l'industrie de production de l'aluminium a reçu, comme en France, une vigoureuse impulsion depuis les années qui ont suivi la guerre. La progression a toutefois été moins rapide, d'une part, du fait qu'après les hostilités la possibilité de production d'aluminium en Allemagne a, un moment, été strictement réglementée et, d'autre part, parce que, en raison même de cette limitation au stade de la matière première, les efforts ont surtout porté dans le sens d'un développement des industries de transformation. Néanmoins, on a vu la production allemande qui était de 161.200 t à la veille de la guerre et qui avait dépassé 250.000 t pendant les hostilités, remonter à 173.000 t en 1961, après être tombée à moins de 10.000 t en 1948. Le chiffre de 173.000 t ne constitue qu'un point dans la courbe, ainsi que nous verrons plus loin, dans la partie de cette étude que nous avons consacrée au développement des moyens de production dans la Communauté. En 1961, la production allemande d'aluminium a couvert environ 60 % de la consommation de ce pays qui a été d'un peu moins

de 300.000 t. Le déficit, soit 120.000 t a été couvert par le recours à des importations.

LE CAS DE L'ITALIE

Le troisième producteur d'aluminium de la C.E.E. est l'Italie. Ce pays dispose de 4 usines d'électrolyse représentant une capacité d'environ 90.000 t/an. L'Italie possède sur son territoire des ressources relativement importantes en bauxite et qui lui permettraient d'alimenter les besoins de sa fabrication d'aluminium. Toutefois, les usines italiennes d'alumine édifiées dans le Nord du pays, à proximité des gisements de bauxite de l'Istrie — territoire qui depuis la dernière guerre est passé sous contrôle yougoslave — continuent à utiliser la bauxite de Yougoslavie. Cet approvisionnement est plus économique que ne le serait le minerai national. En 1961, l'Italie a produit un peu plus de 83.000 t d'aluminium. Comme chez les autres partenaires, on a relevé une progression régulière de la production italienne de métal léger, qui est passée de 36.800 t en 1950 à 61.700 t en 1955, à 83.400 t en 1961. L'année dernière, la consommation italienne a été d'environ 105.000 t, ce qui fait ressortir un déficit de quelque 22.000 t, qui a été couvert par recours à l'importation.

LES AUTRES PARTENAIRES

Les autres pays de la C.E.E. ne sont pas jusqu'ici — à proprement parler — producteurs d'aluminium. C'est en premier lieu, la Belgique — qui est important transformateur d'aluminium et qui est en fait le premier exportateur européen de 1/2 produits en métaux légers. Les besoins belges sont couverts par l'importation, soit 66.900 t en 1961. Toutefois, la Belgique ayant, ainsi que nous l'avons signalé, une participation dans l'usine camerounaise, sa part serait à déduire des importations ci-dessus, ce qui les ramènerait en fait à 62.000 t environ.

LES DÉVELOPPEMENTS DE LA CAPACITÉ D'ÉLECTROLYSE PRÉVUS DANS LES PAYS DE LA C.E.E.

Dans ce qui précède, nous nous sommes efforcés de donner une image fidèle de la situation en 1961, nous n'avons nulle part évoqué les importantes extensions en cours. Dans les 5 années qui viennent, c'est-à-dire, d'ici 1966, la capacité de l'actuelle C.E.E. va passer de 620.000 t à près de 1.100.000 t. Soit une progression de 75 %. En France, le gain de capacité serait de l'ordre de

Les Pays-Bas sont, eux aussi — jusqu'ici du moins — des non producteurs. La totalité du métal consommé en Hollande est importé. En 1961, ces importations se sont élevées à 13.800 t.

Enfin, la Grèce s'étant associée à la C.E.E., il convient de tenir compte de sa consommation, soit 5.000 t en 1961. Les différents chiffres ci-dessus nous permettent de dresser un bilan de la C.E.E. pour l'année 1961.

Ce bilan est résumé au tableau ci-après.

BILAN DES CAPACITÉS ET DES BESOINS EN ALUMINIUM VIERGE DANS LA C.E.E. EN 1961

(chiffres en milliers de tonnes)

	Capacité	Besoins	Excédent ou déficit
— France	300	201	+ 99
— Cameroun	48	—	+ 48
— Allemagne	180	291	— 111
— Italie	90	105	— 15
— Belgique	—	67 (1)	— 67
— Pays-Bas	—	14 (1)	— 14
— Grèce	—	5	— 5
	618	683	— 65

(1) *Importations effectives.*

Le déficit ressort à 65.000 t par rapport aux capacités installées. Par comparaison aux productions effectives, il a été d'environ 100.000 t. On peut dire qu'à 10,5 % près, la capacité de production de la C.E.E. équilibrait les besoins en 1961. C'est là une constatation essentielle car, dans les années qui viennent, étant donné les programmes de développement en cours, la C.E.E. actuelle va non seulement couvrir ses besoins, mais disposer d'un certain excédent exportable. C'est dans l'optique des années qui viennent qu'il faut examiner les problèmes.

75.000 t comprenant notamment une quatrième série de 30.000 t à l'usine de Noguères, un complément de 15.000 t à l'usine de Lannemezan, ainsi qu'une tranche initiale d'une installation nouvelle.

Pour le Cameroun, nous n'avons pas tablé sur une mise en place de capacité nouvelle mais sur une plus grande régularité de marche de cette usine qui a connu, ces dernières années, un régime

d'hydraulicité exceptionnellement défavorable. Nous avons, en fin de compte, retenu pour le Cameroun une marche à 50.000 t/an (progression 2.000 t).

En Allemagne de très importants travaux sont en cours pour la création d'une installation d'électrolyse entièrement nouvelle à Norf, à une quinzaine de kilomètres de Düsseldorf. Cette usine apportera deux tranches supplémentaires de 40.000 t chacune. Compte tenu des gains de productivité dans les usines existantes, le potentiel allemand progresserait ainsi d'environ 90.000 t dans les années qui viennent.

En Italie, d'une part un développement des installations existantes est en cours et, d'autre part un très important projet — on a parlé de 120.000 t/an en Sardaigne — en est au stade de la décision finale. D'ici 1966 la capacité italienne passerait de 90.000 à 220.000 t, soit un gain de 130.000 t.

A côté de ces développements ou créations chez les producteurs existants, on va assister à un élargissement des bases même de l'industrie de l'aluminium dans la C.E.E. Ainsi, en Hollande où de très importantes réserves de gaz naturel ont été découvertes dans la partie septentrionale du pays, un projet d'électrolyse de 60.000 t sera très vraisemblablement exécuté dans les années qui viennent.

Ce qui précède se place sur le territoire de la C.E.E. proprement dite, mais il y a lieu également de tenir compte des ressources des pays associés à

la Communauté. En premier lieu, nous citerons la Grèce actuellement non producteur mais qui disposera d'ici 1966 d'un complexe alumine-aluminium susceptible de donner 64.000 t de métal annuellement. Enfin, du côté des associés d'outre-mer, il convient de tenir compte du Surinam (Guyane hollandaise) qui, dès 1965 disposera avec son projet de Brokopondo, d'une unité d'électrolyse de 55.000 t/an. L'ensemble des réalisations prévues ci-dessus représente un peu plus de 470.000 t de capacité.

L'examen des statistiques de la consommation d'aluminium dans le monde sur une longue période montre qu'abstraction faite d'une série d'années qui se situent dans la décennie 1950, le taux moyen de progression correspond en gros au doublement tous les dix ans. Cette progression correspond à un taux annuel de 7,2 % l'an. Si l'on applique ce taux à la période 1961/1966 — et certains diront qu'il est optimiste dans la conjoncture économique actuelle — on aboutit à une hypothèse de consommation de l'actuelle C.E.E. de l'ordre de 960.000 t en 1966. Par rapport à la capacité qui sera disponible à cette époque, la C.E.E. se présenterait avec un excédent de la production par rapport à la demande d'environ 130.000 t. C'est dans cette perspective, non seulement d'équilibre à l'intérieur de la C.E.E., mais de léger excédent qu'il faut placer le problème des échanges extérieurs d'aluminium de la Communauté.

PROBLEME POSE PAR L'ELARGISSEMENT DE LA C.E.E. :
ENTREE DE LA GRANDE-BRETAGNE,
ENTREE EVENTUELLE DE LA NORVEGE

Nous avons évoqué ci-dessus les facteurs de base dans le cadre de la C.E.E. actuelle. Or, le 10 octobre 1961, la Grande-Bretagne a posé sa candidature au Marché Commun. Sur le plan statistique, l'adhésion de la Grande-Bretagne modifie considérablement les données initiales de la C.E.E. Ce pays dispose d'une capacité de production d'aluminium de 30.000 t environ pour un consommation intérieure qui était de 360.000 t en 1960 mais qui, du fait des ralentissements de l'activité économique anglaise est revenue à 284.000 t en 1961. Nous dirons qu'en gros l'Angleterre couvre 10 % de ses besoins et importe le reste, notamment du Canada et des Etats-Unis. Si la Grande-Bretagne avait été dans la C.E.E. en 1961, au lieu d'un équilibre réalisé à 10,5 % près, on aurait enregistré un déficit de quelque 320.000 t. En admettant une pro-

gression au taux du doublement décennal de la consommation britannique, le déficit en 1966 serait, malgré les développements retracés plus haut, encore d'environ 235.000 t pour l'ensemble C.E.E. + Grande-Bretagne.

C'est en exploitant cette perspective que les producteurs extérieurs à la C.E.E. essayent actuellement de prendre position pour s'assurer le débouché que représenterait ce déficit. En fait, il y a fort peu de chance que les choses se passent ainsi. La Grande-Bretagne a été jusqu'ici le chef de file de la Zone Européenne de Libre Echange. La secousse provoquée par le départ de l'Angleterre de l'A.E.L.E. tendrait à la désagrégation de cette dernière et un certain nombre de ses membres se tournent ou vont se tourner vers la Communauté Européenne. C'est en particulier le cas de la Nor-

vège. Il est éminemment probable que la Norvège se joindra à la C.E.E. Or, parmi les producteurs européens d'aluminium, la Norvège est vraisemblablement celui qui, malgré l'absence de bauxite sur son territoire, jouit du fait de ses immenses réserves d'énergie hydroélectrique à bon marché, des possibilités d'équipement les plus favorables dans le domaine de l'électrometallurgie. D'ores et déjà, la Norvège produit autant d'aluminium que l'Allemagne mais alors que cette dernière est un gros consommateur d'aluminium, le marché norvégien ne consomme qu'une petite part de la production locale, la plus grande partie de celle-ci alimentant des marchés d'exportation. Ainsi, en 1961, la Norvège a produit 172.000 t d'aluminium et en a consommé 27.000 t soit un disponible à l'exportation de 145.000 t. De plus, si les pays de l'actuelle C.E.E. ont d'importants projets de développement

de leur capacité d'électrolyse, la Norvège envisage des équipements encore plus importants.

Ainsi, il a été déclaré officiellement au Parlement norvégien que la capacité de production d'aluminium de ce pays, qui est actuellement de quelque 200.000 t serait portée à quelque 700 à 800.000 t d'ici 1970. On peut estimer que, dans cinq ans, c'est-à-dire en 1966, la Norvège aura en place une capacité d'environ 350.000 t. Compte tenu de la progression de la consommation dans la zone C.E.E. + Grande-Bretagne + Norvège au taux de 7,2 % l'an, les besoins globaux pourraient s'établir à environ 1.400.000 t. En face de cela, la capacité de l'ensemble ressortirait à 1.470.000 t, soit un léger excédent. C'est dans le cadre de cette perspective d'équilibre légèrement excédentaire que doit se situer l'étude du problème de l'aluminium dans la C.E.E. élargie.

**L'ALUMINIUM DANS LE TRAITE DE ROME
LES PROBLEMES SOULEVES
PAR L'ELARGISSEMENT DE LA C.E.E.**

A la veille du Traité de Rome, la position des droits de douane sur l'aluminium brut à l'entrée dans les pays membres était la suivante :

France	20 %
Allemagne	10 % + réduction temporaire non incluse.
Italie	28 % + réduction temporaire non incluse.
Benelux	0

L'application de la moyenne arithmétique aurait conduit à un tarif extérieur commun de 14,5 %. Etant donné l'importance économique de ce métal, l'aluminium fut repris parmi les produits de la liste G et, à l'issue de longues négociations, le taux du tarif extérieur commun sur le lingot d'aluminium fut fixé, en 1960, à 10 %. Pour les déchets d'aluminium on a retenu le taux de 5 % et, pour les débris, le régime de l'exemption. En même temps que ce taux était fixé, on institua, à titre transitoire — l'équilibre de la production et de la demande d'aluminium n'étant pas encore réalisé dans la Communauté — un système de contingents à droit réduit au bénéfice, d'une part de l'Allemagne et, d'autre part des pays du Benelux. Ces contingents, au taux réduit de 5 %, ont été créés par le protocole XII du 2 mars 1960. Dans l'esprit des négociateurs, ces contingents ont un caractère provisoire et doivent disparaître en même temps que la cause qui leur a donné naissance — à sa-

voir l'insuffisance de la ressource dans la Communauté — sera éliminée.

Depuis l'institution du Marché Commun, les droits de douane sur l'aluminium ont, dans le cadre intercommunautaire, été réduits de 40 %. Vis-à-vis des tiers, le premier rapprochement vers le tarif extérieur commun a été réalisé. Le droit extérieur allemand est d'ores et déjà au niveau de 10 %, la France est à 12 % et l'Italie à 20,5 %. Un régime particulier a été consenti aux pays du Benelux. Alors que leur droit extérieur aurait dû passer de 0 à 3 % au 1^{er} janvier 1961, ils ont été autorisés à différer le plein rapprochement au 31 décembre 1961, puis au 31 décembre 1962. Pour cette période, la pratique d'un droit extérieur réduit de 1,5 % a été accordée à ce groupe de pays. Le privilège consenti aux pays du Benelux l'a été en invocation de l'article 26 qui prévoit la possibilité de différenciation tarifaire en cas de difficulté particulière. Le caractère florissant des industries de transformation d'aluminium de ces pays (la consommation de métal brut par les transformateurs belges s'est accrue de 94 % entre 1957 et 1960 tandis qu'aux Pays-Bas la progression a été 82 % pendant la même période) vient en fait réfuter cette notion de « difficulté particulière ». Par ailleurs, le développement des ressources d'aluminium de la C.E.E. est d'ores et déjà tel que la part qui devrait être importée dans ces pays en sup-

portant le droit du tarif extérieur commun est extrêmement faible. Dans ces conditions, il a été demandé que ce régime privilégié qui introduit une distorsion dans la mise en place normale de la barrière extérieure commune prenne fin dès que possible.

Il est difficile de faire le bilan des effets du Marché Commun sur l'industrie de l'aluminium des partenaires au bout de deux ans seulement de fonctionnement de la Communauté. Au stade des produits bruts, on a d'ores et déjà enregistré notamment entre les deux principaux partenaires, à savoir la France et l'Allemagne, un sensible renforcement du courant d'échanges. Ainsi, en 1961, les producteurs français d'aluminium vierge ont vendu sur le marché allemand près de 8.000 t de métal contre 1.500 t seulement en 1960. Pendant la même période, on a vu en Belgique les fournitures françaises d'aluminium passer de 33.200 t à 46.000 t. Ce qui est significatif, c'est que cette progression des fournitures françaises est intervenue alors que les importations globales allemandes reculaient notablement et alors que les importations belges ne variaient que très faiblement. Ce sont là les premiers signes d'une nette intensification des échanges intercommunautaires. Au stade de transformation, on a enregistré un certain nombre de concentrations et de rationalisations d'entreprises en vue d'aborder dans de meilleures conditions la concurrence dans le Marché Commun.

Pour ce qui est des perspectives de l'aluminium dans la Communauté, celles-ci sont favorables ainsi que nous l'avons vu sur le plan des développements de capacité. Pour ce qui est de l'évolution de la consommation, nous pensons, quant à nous, que la règle du doublement en dix ans, qui a joué jusqu'ici, est susceptible de se prolonger pendant

encore de longues années. La consommation d'aluminium chez les Six ne représente, en moyenne, que moins de la moitié des 10 kg par tête d'habitant que les Etats-Unis ont atteint, il y a déjà quelques années. D'importants débouchés nouveaux s'ouvrent à l'aluminium, l'écart qui sépare la consommation dans la Communauté de la consommation américaine ne représente pas la marge qui existe avant saturation mais constitue simplement une illustration des développements possibles. On peut donc, sans optimisme excessif, parler de perspectives très encourageantes.

En face de ce tableau favorable se dresse actuellement une menace potentielle : celle qui résulterait de la déformation du Traité de Rome à l'occasion de l'admission de membres nouveaux dans la C.E.E.

Ainsi, le cas de l'entrée de la Grande-Bretagne dans la Communauté Européenne pose d'importants problèmes. Dans son discours du 10 octobre 1961, par lequel il sollicitait l'admission de la Grande-Bretagne dans la C.E.E., M. E. Heath a précisé que la Grande-Bretagne demanderait que le tarif extérieur commun sur l'aluminium soit ramené à 0. Etant donné le niveau élevé de la technique des producteurs européens, le développement déjà important de leurs capacités et leur compétitivité qui se traduit par un prix de vente voisin de ce qu'il est convenu d'appeler le prix international (le prix intérieur français de l'aluminium rendu franco consommateur ressort à environ 22,79 cents la lb anglaise contre un prix canadien de 22,5 cents), certains se sont interrogés sur la nécessité d'une protection douanière de l'industrie de l'aluminium de la C.E.E. En fait, celle-ci est indispensable — au niveau fixé par le Traité de Rome — pour diverses raisons.

**POURQUOI LE TARIF EXTERIEUR COMMUN
SUR L'ALUMINIUM BRUT
PREVU AU TRAITE DE ROME
DOIT ETRE MAINTENU DANS LA C.E.E.
ELARGIE**

La capacité totale nord-américaine est passée de 1.130.000 t en 1950 à 3.050.000 t en 1961, tandis que, pendant le même temps, la demande locale progressait seulement de 900.000 t à 1.900.000 t environ. Aux Etats-Unis, en 1961, plus de un demi-million de t de capacité sont restées inutilisées. Au Canada, faible marché consommateur (environ 100.000 t/an pour une capacité de 800.000 t),

mais gros exportateur traditionnel, quelque 170.000 t de capacité sont, de même, restées inutilisées pendant l'exercice écoulé. Sans protection douanière adéquate, le risque serait gros de voir les importants disponibles ci-dessus envahir le marché de la C.E.E. L'absence de protection permettrait en effet une pression progressive sur les prix, devant laquelle la réglementation anti-dum-

ping serait désarmée. Il serait anormal que la politique réaliste de développement des capacités chez les Six servît de prétexte à faire de la C.E.E. le dépotoir des excédents nord-américains.

Par voie de conséquence, l'invasion de métal nord-américain qui suivrait la suppression du tarif extérieur commun entraînerait l'abandon des projets actuels de développement de la capacité tant chez les Six actuels que dans la C.E.E. élargie. Dans ces conditions, à une reprise brutale de la consommation d'aluminium aux Etats-Unis — qui serait alimentée par priorité par les producteurs locaux — correspondrait vraisemblablement une pénurie des approvisionnements en Europe. Menacés dans leur alimentation en métal, les consommateurs de la C.E.E. seraient en outre exposés à une hausse spéculative des prix.

En même temps que le marché de la consommation de la Communauté perdrait sa garantie d'approvisionnement, son industrie tant de production que de transformation de l'aluminium risquerait fort de perdre son indépendance. Déjà, en Grande-Bretagne, l'absence d'une source adéquate d'approvisionnement a permis aux nord-américains de s'assurer le contrôle à 85 % de la branche britannique des métaux légers. Mutatis mutandis, le même phénomène jouerait en Europe Continentale. Il serait paradoxal que l'élargissement de la Communauté — construction économique et politique européenne par essence — aboutisse à un passage de l'industrie et du marché communautaire sous l'allégeance étrangère.

Parmi les arguments qui ont été invoqués en faveur d'une suppression du tarif extérieur commun, on a prétendu que le territoire de l'Europe élargie ne se prêtait pas à un développement économique de l'industrie de l'aluminium. L'exemple de la Norvège notamment fait justice de cette allé-

gation. Par ailleurs, s'il en était effectivement ainsi, d'où viendrait l'intérêt de diverses firmes d'outre-Atlantique envers les projets nouveaux européens tels que celui des Pays-Bas ou ceux de l'Italie ?

Toujours dans le même ordre d'idée, on a prétendu que l'adoption du taux du tarif extérieur commun, prévu par le Traité de Rome, inciterait les producteurs de la C.E.E. à pratiquer des prix élevés pour leur aluminium. A cela on peut répondre que toutes ces dernières années le prix de l'aluminium a été, en France, principal producteur des Six, en dessous du prix dit international alors même que la protection française était sensiblement supérieure à ce qu'elle sera lorsque le tarif extérieur commun aura été mis en place. La politique de baisse constante des prix de l'aluminium ayant été l'un des facteurs du succès du métal léger, on ne voit pas pourquoi les producteurs de la Communauté viendraient à abandonner cette politique traditionnelle.

Qu'il y ait, du fait des liens entre le Canada et la Grande-Bretagne, un problème délicat à introduire un droit de douane là où il n'y en avait pas jusqu'ici, nous n'en disconvierons pas. Il n'en reste pas moins que la solution à un problème particulier ne doit pas porter atteinte à l'ensemble de l'édifice mis en place laborieusement par les partenaires. Ce qui différencie le Marché Commun de la zone de Libre Echange est l'existence d'un tarif extérieur commun. Or les Six actuels ont rejeté le principe de la zone de Libre Echange au profit de l'union douanière. Supprimer ou amoindrir le tarif extérieur commun équivaudrait en fait à un retournement de doctrine, ce pour quoi les négociateurs n'ont pas été mandatés. Elargir le Marché Commun ne doit pas signifier le vider de son contenu.

LE BREVET EUROPÉEN

Jean-Michel WAGRET

Docteur es-Sciences Politiques

L'auteur expose l'intérêt qu'il y a à établir un Brevet d'Invention Européen. L'Europe des Six s'est attaquée à ce problème et les progrès réalisés déjà en ce sens marquent nettement la volonté d'aboutir des participants.

NOMBREUX sont les esprits, même déjà quelque peu avertis, qui ne doutent pas de la réalité d'un mytique « brevet international » ; les mentions abusives apposées par certains fabricants se réclamant de prétendus « brevets internationaux » ont beaucoup fait pour accréditer cette fable, mais il faut aussi que ce brevet international apparaisse comme une chose bien naturelle pour que l'homme de la rue anticipe ainsi sur sa création.

A vrai dire à notre époque toute imprégnée des louanges des grands espaces économiques et du libre-échange international, à l'heure où les grandes institutions supranationales étendent leur magistère à tous les domaines d'activité et où l'Histoire ne se conçoit plus que planétaire, la survivance des brevets nationaux et le cloisonnement économique qu'ils impliquent n'est pas un mince objet de scandale.

Il y a déjà quatre-vingts ans que les grandes nations industrielles, à la Conférence de Paris (1883) mettaient sur pied la Convention d'Union pour la protection de la Propriété Industrielle ; un pas immense était fait alors vers une internationalisation des droits de propriété industrielle et notamment des brevets d'invention : des principes, des règles, des facilités étaient alors reconnus et consentis par les divers pays membres.

Depuis cette date les progrès sont demeurés lents et la grande œuvre de 1883 n'a reçu que des retouches de détails : depuis déjà longtemps l'Union Internationale pour la Protection de la Propriété Industrielle a atteint son plafond et il est douteux qu'elle connaisse des bouleversements révolutionnaires.

La raison en sera simple : le brevet d'invention est un monopole conféré à l'inventeur par la puissance publique ; il touche en cela directement à la souveraineté nationale et il est intime-

ment lié au développement économique du pays ; on conçoit dès lors que les états jaloux de préserver leur souveraineté et désireux de protéger leur industrie n'aient pu encore se résoudre à aliéner leur prérogative en matière de brevets d'invention entre les mains d'une autorité supranationale.

Par ailleurs, le succès même de l'Union et les adhésions nombreuses rencontrées la condamnaient à voir limiter la portée des réformes susceptibles de recevoir l'adhésion générale et cette institution qui regroupe aujourd'hui cinquante et un états souverains ne pouvait que perdre en intensité ce qu'elle gagnait en extension géographique.

La relance a été donnée par la voie de conventions particulières ayant un objet précis et défini mais auxquelles n'ont adhéré qu'un nombre limité d'état. La plus importante de ces conventions est certainement l'Union Restreinte pour l'enregistrement international des Marques de Fabrique créée à Madrid en 1925 à laquelle la France participe aux côtés de la plupart des pays de l'Europe occidentale continentale (les pays scandinaves et anglo-saxons restant à l'écart). D'autres Unions restreintes existent pour l'enregistrement International des dessins et modèles, pour la répression des fausses indications de provenance, etc...

En ce qui concerne les brevets d'invention, aucune union restreinte n'a pu se créer pour faire progresser les solutions internationales dans ce domaine. C'est dans le cadre de conventions restreintes à base régionale que les progrès ont pu être réalisés.

Les principaux états de continent américain ont ainsi adopté une CONVENTION PANAMÉRICAINE facilitant pour les ressortissants d'un pays américain les formalités de dépôt de brevet dans un autre pays du continent.

En 1950 le Conseil Nordique décidait de mettre à l'étude un système de coopération entre les pays scandinaves pour la délivrance des brevets. Le projet élaboré qui intéresse les quatre pays scandinaves laisse subsister les administrations nationales et un titre de brevet distinct dans chaque pays ; il organise un concours entre ces administrations nationales en sorte que l'inventeur pourra après une seule demande et à la suite d'une seule procédure, obtenir en une seule fois les quatre brevets correspondant aux quatre pays scandinaves. Les étrangers seront admis à bénéficier de cette procédure.

L'Europe des six ne pouvait rester étrangère à

ce mouvement ; elle s'est attaquée à son tour au problème de la création d'un brevet européen et l'avancement actuel des travaux marque nettement la volonté d'aboutir des participants.

Avant d'aborder dans notre dernière partie les projets et réalisations qui constituent la préhistoire du brevet européen puis de faire le point des travaux actuels, il ne sera pas sans intérêt d'exposer dans une première partie les difficultés que présente la mise sur pied de ce brevet européen et étudier dans une seconde partie les répercussions que cette nouvelle institution est susceptible d'avoir sur les économies nationales et sur la politique des entreprises.

PREMIERE PARTIE: LES OBSTACLES A SURMONTER

Il n'a pas paru possible aux rédacteurs du traité de Rome de réglementer d'emblée la matière des brevets à l'échelon de la C.E.E. Les parties contractantes se sont contenté de réserver les droits nationaux existant dans ce domaine (art. 36) en souhaitant sur le plan général une harmonisation des législations et des conditions économiques qu'elles entraînent.

Dans son récent règlement pris pour l'application de l'article 85 du traité et concernant les ententes, monopoles et pratiques restrictives, la Commission a également réservé les contrats bilatéraux portant licence de droits de propriété industrielle qui échapperont à sa surveillance.

Cette réserve des institutions européennes s'explique si l'on considère les disparités existant dans les diverses législations nationales en matière de brevet et qui ne permettent pas d'élaborer facilement des règles générales applicables uniformément aux six brevets délivrés par les six pays. Ces disparités constituent évidemment autant d'obstacles à la construction du brevet européen.

Nous n'entendons pas dresser un tableau de ces disparités. Il suffira d'exposer les principales divergences qui tiennent à l'examen préalable, au domaine des inventions brevetables et aux conditions de divulgation de l'invention.

1. — L'EXAMEN PRÉALABLE.

Traditionnellement deux conceptions s'opposent en matière de procédure de délivrance des brevets ; la première représentée au sein de la C.E.E. par les législations allemande et néerlandaise voit dans le brevet d'invention un titre que la puis-

sance publique ne peut délivrer qu'après un examen sévère portant sur la nouveauté de l'invention (recherche des antériorités) et sur sa brevetabilité (appréciation d'un certain niveau inventif). Lorsqu'il dépose sa demande le breveté est ici enfermé dans des règles d'un formalisme strict ; il doit notamment rédiger des « revendications » qui définissent exactement les limites de son brevet et du monopole qui en résultera.

La pratique française, suivie par les Belges, les luxembourgeois et les italiens, ne délivre de brevet que « sans garantie du gouvernement » et sans examen de nouveauté ou de brevetabilité, laissant aux tribunaux le soin d'apprécier en cas de conflit la valeur du titre conféré au breveté. La jurisprudence française a toujours répudié le formalisme allemand et considéré que « tout ce que contient le brevet est l'objet de la protection légale » quand bien même le breveté ne l'aurait pas revendiqué expressément.

Entre ces deux pôles, l'antinomie peut paraître irréductible ; la réalité est cependant beaucoup plus nuancée ; d'une part, le brevet allemand ou néerlandais, bien que délivré après examen n'échappe pas à la censure des tribunaux de droit commun, qui peuvent toujours, comme dans les pays latins, prononcer l'annulation totale ou partielle du brevet.

Mais surtout nous assistons en France depuis plusieurs années à une évolution de notre droit vers le système de l'examen préalable et vers le formalisme allemand.

a) Un décret du 20 mai 1955 (qui n'est pas encore entré en vigueur) a prévu que les brevets

français feront l'objet d'un examen de nouveauté différé à cinq années après leur délivrance.

b) Un décret du 23 juin 1959 a introduit dans la loi fondamentale de 1844 l'obligation de terminer la demande de brevet par un « résumé », qui bien que n'en ayant pas la valeur, tendra dans la pratique à jouer le rôle des « revendications » limitatives des brevets allemands.

c) Le récent brevet spécial de médicament créé par l'ordonnance du 4 février 1959 et réglementé par le décret du 30 mai 1960 est un brevet à examen immédiat, soumis à une procédure et à des prescriptions formalistes.

Cette évolution de notre droit a facilité le rapprochement et il a pu être rapidement acquis dans ces conditions que le brevet européen serait un brevet à examen, l'intérêt du breveté comme l'intérêt des tiers exigeant que la validité juridique du titre soit établie et connue d'emblée et l'importance économique du brevet européen justifiant par ailleurs les sommes importantes nécessitées tant de la part des états pour sa mise sur pied que de la part des entreprises pour son obtention.

2° — LE DOMAINE DES INVENTIONS BREVETABLES.

Les législations nationales des six pays rejettent du domaine du brevet certaines nouveautés ; mais ces législations sont loin d'être concordantes sur la liste de ces exceptions.

Il en est ainsi des produits chimiques « per se » qui ne sont pas brevetables en Allemagne et Luxembourg et ne peuvent être protégés aux Pays-Bas que par l'intermédiaire du procédé de préparation (si ce dernier est nouveau), ils peuvent être brevetés dans les autres pays de la C.E.E. Les aliments ne sont pas brevetables en Allemagne et Luxembourg, mais le sont ailleurs.

Les remèdes ne peuvent non plus accéder au brevet en Allemagne, Luxembourg et Italie ; en

France, ils sont soumis à un régime particulier du Brevet spécial de médicament et échappent au droit commun des brevets d'invention.

Les nouveautés végétales font également l'objet de dispositions particulières en Allemagne et aux Pays-Bas ; elles ont été reconnues brevetables par les Tribunaux en Belgique ; la question n'est pas définitivement réglée en France et Italie.

D'une façon générale, les experts européens se sont mis d'accord pour faire ici l'égalité « par le haut » et le principe est admis d'une très large définition des inventions brevetables dans le cadre de la future convention créant le brevet européen.

3° — LES CONDITIONS DE LA DIVULGATION DE L'INVENTION.

Selon la loi française le brevet est nul si avant le dépôt de la demande l'objet en a été connu du public. En Allemagne l'inventeur peut divulguer son invention sans encourir de déchéance, il lui suffira de prendre un brevet dans les six mois pour conserver ses droits. En Italie l'inventeur peut faire connaître son invention dans un mémoire ou une communication scientifique et conserver ses droits à déposer ultérieurement un brevet (dans le délai d'un an).

Le résultat de cette situation sera que l'inventeur allemand ou italien qui, conformément à sa propre législation a pu prendre un brevet dans son pays après avoir fait connaître son invention dans le public, ne peut plus obtenir valablement un brevet en France.

Pour que ces divergences puissent se résoudre en un dénominateur commun, il reste nécessaire que les participants acceptent de sacrifier sur l'autel de l'Europe quelque peu de leurs habitudes et de leurs traditions propres, mais les avantages économiques attendus du brevet européen justifient hautement le sacrifice des particularismes nationaux en ce domaine.

DEUXIEME PARTIE : LES EFFETS ECONOMIQUES DU BREVET EUROPEEN

Les vertus et les bienfaits du brevet européen ont déjà été par trop célébrées pour qu'il soit utile de consacrer de longs développements à ce sujet :

1. — On a dénoncé les obstacles à la libre circulation des marchandises au sein de la C.E.E. que constitueront les brevets nationaux ; ces brevets et le cloisonnement territorial qu'ils commandent survivront au désarmement douanier ;

or, il pourra résulter des distorsions dans les législations nationales que tel appareil ou produit soit breveté dans un pays et non pas dans l'autre ou que les brevets appartiennent à des titulaires différents dans chaque pays ; le titulaire d'un brevet national pourra s'opposer à l'entrée sur son territoire et faire saisir les marchandises fabriquées dans le pays voisin et nous ne pouvons manquer ici de citer la formule qui a fait fortune et

que nous devons à M. Finiss, Directeur de notre Institut National de la Propriété industrielle : « la frontière des douaniers sera remplacée par la frontière des huissiers ».

Jusqu'à ces dernières années les milieux français avaient préconisé pour remédier à cette situation la politique de l'« Europe des Patries », c'est-à-dire la recherche d'une harmonisation des législations nationales préalablement à la mise en route du brevet européen ; cette position se trouve aujourd'hui certainement dépassée et à dire vrai cette harmonisation des législations ne pouvait que déboucher sur le brevet européen, tant il eût paru irrationnel de devoir conserver six brevets qui n'eussent différé que par l'estampille de l'Etat qui les aurait délivrés.

2. — Les entreprises attendent surtout de ce brevet européen une économie sur les sommes qu'elles consacrent à la protection de leurs inventions en France et à l'Étranger, frais qui pourraient être réduits sensiblement en obtenant une protection dans toute la C.E.E. par un seul brevet.

Notre propos ne sera pas ici d'aller à contre courant, ni de renverser les idoles, mais d'inviter les chefs d'entreprise à ne pas trop attendre du brevet européen sur ce terrain.

Notons d'abord que les budgets « brevets » des entreprises françaises (3,8 milliards d'anciens francs) restent inférieurs aux budgets correspondant des entreprises allemandes (5,6 milliards A.F.) et britanniques (4 milliards A.F.) d'après les évaluations de M. Finiss (La France Industrielle, 14-12-1960, p. 45).

a) Il subsistera obligatoirement (si la thèse française est adoptée) deux brevets pour l'ensemble de la Communauté ; un brevet national pris par l'inventeur dans son pays et le brevet européen qui suivra le brevet national indigène. Il est donc inexact en pratique de parler d'un seul brevet pour les six pays.

b) Le brevet européen soumis à deux examens successifs sévères, ainsi que nous le verrons dans la troisième partie, sera un brevet très cher et dont le coût sera beaucoup plus élevé que le prix moyen d'un brevet national.

c) La procédure d'appel aux oppositions des tiers, qui fait partie de la procédure d'examen de brevetabilité du brevet européen, exige pour remplir son objet une participation active des entreprises ; il sera nécessaire que celles-ci surveillent la publication des brevets et élèvent oppositions à l'encontre des demandes abusives qui pourraient

entraver leur activité, ce qui ne laisse pas de constituer une servitude coûteuse.

d) Lorsque l'industriel français demande aujourd'hui à son ingénieur conseil de le renseigner sur la liberté de fabrication de tel dispositif ou produit, l'ingénieur conseil en brevet doit faire une recherche limitée aux quelque 140.000 brevets français actuellement en vigueur ; l'étendue de cette recherche sera considérablement accrue lorsque l'ingénieur conseil devra compulsier non plus les seuls brevets français, mais les brevets européens automatiquement valables sur le sol français.

Il est difficile d'apprécier dès à présent le coefficient d'accroissement du domaine technique couvert par brevet lorsque le brevet européen aura développé ses effets ; une étude prospective due à la Compagnie des Ingénieurs conseils en propriété industrielle établit que le nombre actuel de demandes de brevet européen pourrait être de 11.000 ou 18.000 selon que la Grande-Bretagne sera ou non partie à l'accord et pourrait dépasser 30.000 si le bénéfice de ce brevet est ouvert aux ressortissants des pays tiers. Le brevet européen devant être par ailleurs, vu son intérêt économique, d'une longévité très largement supérieure à la moyenne actuelle des brevets français (qui sont en moyenne abandonnés avant quatre ans par leur propriétaire). On voit que le domaine breveté se trouvera multiplié par deux ou trois, d'où accroissement correspondant aux frais d'études et de recherches en matière de brevet.

e) Parallèlement, les redevances de licences d'exploitation que les entreprises françaises devront verser aux brevetés étrangers s'élèveront ; les procès en contrefaçon supportés par les entreprises devraient également devenir plus nombreux tandis que la défense à ces actions intentées sur la base d'un brevet européen sera rendue beaucoup plus complexe et coûteuse par la nécessité de porter devant une cour européenne tout moyen de défense tendant à contester la validité du brevet européen invoqué.

Globalement il est donc probable que le brevet européen n'autorisera aucune déflation des budgets consacrés par les entreprises à leur département « brevet ». Mais cette vue, répétons-le, n'est valable que globalement et il reste qu'au niveau de chaque entreprise la plupart des responsables, notamment dans les entreprises moyennes, ressentiront les heureux effets de simplification administrative et d'économie du brevet européen.

TROISIÈME PARTIE : ASPECT ACTUEL DU BREVET EUROPÉEN

Si le futur brevet européen risque de faire figure de tard venu dans l'histoire de la propriété industrielle il ne sera pas inutile de rappeler qu'il possède sa « galerie d'ancêtres ».

1. — LES ANTÉCÉDENTS :

En 1947, la France et les trois pays du Benelux signaient une convention en vue de la création d'un Institut International des Brevets ; cet organisme qui s'est installé à La Haye où il bénéficie de l'hospitalité et de la documentation de l'Office des brevets néerlandais a reçu pour mission d'établir et de délivrer des avis documentaires sur la nouveauté des brevets d'invention soumis à son examen soit par les titulaires, soit par les tiers intéressés.

C'est à cet Institut que seront confiés les examens de nouveauté des brevets français lorsque la réforme de 1955, introduisant l'examen différé dans notre législation, entrera en vigueur. Dès à présent l'Institut International procède à l'examen de nouveauté des brevets spéciaux de médicaments déposés en France.

Depuis la création de l'Institut la convention ayant présidé à sa naissance a reçu l'adhésion de nouveaux états (Maroc, Tunisie, Turquie, Monaco), pays qui ne pratiquant pas l'examen préalable étaient désireux de disposer d'un instrument technique permettant d'établir la validité juridique d'un brevet, en fonction de la nouveauté de l'invention.

C'est cet Institut International des Brevets qui devra procéder à l'examen de nouveauté des brevets européens, tâche qu'il ne saurait cependant assumer sans un renforcement considérable de ses moyens en personnel et matériel ; le recours aux techniques mécanographiques ou électroniques d'exploitation de l'information et de la documentation lui sera sans doute indispensable.

De son côté, le Conseil de l'Europe s'est attaché dans ce domaine à mettre sur pied des solutions limitées mais d'une grande portée pratique : en 1953 les pays membres signaient une Convention Européenne relative aux formalités prescrites pour les demandes de brevets ; cet accord, qui vient de recevoir la ratification de la France en mars dernier, tend à uniformiser les formalités, pièces et documents (requête, description, dessins) déposés par l'inventeur. Un an plus tard une seconde convention était adoptée créant une classification internationale des brevets d'inventions,

qui constituera un instrument de travail des plus utiles entre les mains de professionnels appelés à effectuer des recherches en matière de brevet.

Ces conventions Européennes, qui ne resteront pas une des moindres œuvres du Conseil de Strasbourg, sont d'ailleurs ouvertes à tous les pays intéressés et l'on a vu ainsi l'Union Sud Africaine donner son adhésion à la convention européenne sur les formalités prescrites en matière de brevet.

La place nous manquerait pour exposer encore les projets qui, sans aboutir à une réalisation, ont préparé la voie vers ce brevet européen et nous nous contenterons de citer les projets Lonchambon, Dehaan, Reimer, et le projet de dépôt international conçu sous l'égide de l'Institut International des Brevets (en procédant au dépôt d'une demande de brevet dans son pays l'inventeur aurait donné la liste des divers pays étrangers dans lesquels il désirait obtenir un brevet ; un examen de nouveauté unique était prévu).

2. — L'ÉCONOMIE DU BREVET EUROPÉEN D'APRÈS LE PROJET DE BRUXELLES.

Sur invitation de la Commission exécutive de la C.E.E. les experts délégués par les six pays se sont retrouvés au sein d'une Commission chargée d'examiner les problèmes posés par l'intégration des droits de propriété industrielle au sein de la Communauté et d'élaborer un projet de convention en ce sens.

Cette Commission placée sous la présidence de M. Finiss siège à Bruxelles. Mais seule la sous-Commission « brevet » a effectivement avancé dans ses travaux et son projet de convention connu sous le nom de projet « Haertel » (du nom du représentant allemand qui en est le promoteur) doit être publié dans les prochains mois.

Selon ce projet, il serait institué un brevet européen se superposant, sans les supprimer, aux brevets nationaux, appelés à subsister au moins pendant une période transitoire. Il est en effet apparu utile de conserver les brevets nationaux pour permettre aux inventeurs disposant de peu de moyen, comme aux petites entreprises intéressées seulement par la protection de leurs inventions dans un cadre géographique restreint, d'obtenir un brevet dans leur pays sans avoir à engager d'emblée les frais élevés de la procédure du brevet européen ; par ailleurs, les représentants de certaines grandes industries ont également exprimé le désir de conserver les brevets nationaux ; beaucoup de

très grandes firmes (pour lesquelles la question de frais importe assez peu) se proposent en effet de continuer à déposer des demandes de brevets nationaux dans les six pays, en même temps qu'une demande de brevet européen, cela jusqu'à ce que le brevet européen « ait fait ses preuves ».

Le brevet européen serait soumis, dès le dépôt de la demande, à un examen de nouveauté diligent par l'Institut International des Brevets de La Haye et sanctionné par un « avis documentaire », suite à quoi le demandeur obtiendra un titre provisoire ; le brevet définitif ne lui sera délivré qu'après un second examen portant non plus sur les antériorités mais sur le caractère brevetable ou non de l'invention décrite.

Les brevets européens devront ici sacrifier à la doctrine classique allemande qui exige que l'appareil, le procédé ou le perfectionnement, objet du brevet, présente un certain « niveau inventif » ; ce critère, bien qu'il ait été souvent critiqué par les auteurs français, qui lui reprochent son défaut d'objectivité, a été maintenu par les rédacteurs du projet ; le texte stipule que pour être brevetable l'invention « ne doit pas découler de manière évidente de la technique connue ». Cette formule semble devoir écarter du brevet européen les « perfectionnements à la portée de l'homme de l'art » dont la jurisprudence française avait consacré la brevetabilité.

Cet examen de brevetabilité sera confié à un Office Européen des Brevets d'Invention, organisme à créer de toute pièce et dont le siège n'est pas fixé ; l'examen devra être sollicité par le titulaire dans le délai de cinq années à compter du dépôt de la demande, sous peine de déchéance du brevet.

Passé ce cap, le brevet européen sera définitivement délivré ; seule une Cour de Justice Européenne ad hoc sera compétente pour connaître des actions en invalidation d'un brevet européen ; si donc un contrefacteur poursuivi devant une instance nationale excipe de la nullité du brevet il devra intenter cette action en nullité devant la Cour de Justice, sauf à la juridiction nationale saisie de l'instance en contrefaçon à surseoir à statuer jusqu'au prononcé de la décision de la Cour Européenne.

Une question de taille est encore actuellement en suspens ; elle concerne les conditions dans lesquelles les ressortissants des pays tiers auront accès à ce futur brevet européen.

Si la convention n'est pas limitée aux pays membres de la C.E.E. et si tout pays peut y donner son

adhésion, il est convenu de dire qu'elle est « accessible » aux pays tiers.

Mais si en outre la convention permet aux ressortissants des pays tiers, non parties à cette convocation, d'en invoquer le bénéfice et de déposer une demande, de brevet européen, on dit qu'elle est « ouverte ».

Il est admis que la convention portant institution du brevet européen sera « accessible » et que tous pays tiers pourra y adnérer ; par contre, les Français s'opposent vigoureusement à « l'ouverture » dont sont partisans les allemands et néerlandais, « ouverture » qui permettrait aux pays non adhérents de jouir de tous les avantages de la convention sans avoir à payer ce droit d'entrée que constitue l'abandon au profit d'une autorité européenne des prérogatives nationales en matière de brevet.

L'affaire est d'importance pour l'industrie française qui risque de se voir demain noyée par une marée de brevets européens déposés par les industriels américains ; ceux-ci en effet ne manqueront pas de protéger systématiquement leur technique en Europe par la voie économique et simple du brevet européen si cette porte leur est laissée ouverte.

CONCLUSION

On voit par là même que la réglementation et le statut de ce brevet européen dont la gestation progresse n'acceptent aucun académisme et sont étroitement imbriqués dans les structures et les intérêts économiques des pays participants.

Mais il en est du brevet européen comme de l'ensemble de la construction européenne qui doit moins reposer sur la conciliation d'intérêts contraires que sur la prise de conscience d'intérêts communs.

Cette vision quelque peu mercantile de l'Europe n'est sans doute pas des plus exaltantes et le Professeur Vedel a rappelé dans les colonnes de cette revue que cette Europe économique, sur laquelle régnera le brevet européen, ce n'est pas toute l'Europe.

Le brevet européen n'est qu'une pierre de l'édifice ; ce n'est qu'une étape sur une route encore longue ; mais ce ne sera pas son moindre mérite que d'amener peu à peu inventeurs et entreprises, consommateurs et producteurs à ne plus réagir dans le cadre limité des frontières nationales mais à penser et prévoir à l'échelle de l'Europe et à découvrir un jour qu'ils sont européens.

NOTES JURIDIQUES SUR L'APPLICATION DU TRAITÉ C.E.E.

DROIT DU TRAVAIL ET CONFLITS SOCIAUX

LIBRE CIRCULATION DES TRAVAILLEURS A L'INTERIEUR DE LA COMMUNAUTE

(Articles 48 et 49 du Traité)

OUTRE le règlement n° 15 relatif aux premières mesures pour la libre circulation des travailleurs à l'intérieur de la Communauté (1), le Conseil a arrêté, le 16 août 1961, une directive en matière de procédures et pratiques administratives relatives à l'introduction, l'emploi et le séjour des travailleurs d'un Etat membre, ainsi que leur famille, dans les autres Etats membres de la Communauté. Cette directive, qui a été publiée au J.O.C.E. n° 80 du 13 décembre 1961, lie tous les Etats membres quant au résultat à atteindre, tout en laissant aux instances nationales la compétence quant à la forme et aux moyens. Elle trouve son fondement dans l'article 49 du Traité.

L'objectif de cette directive est d'éliminer dans les domaines des procédures et pratiques administratives relatives à la délivrance des passeports, cartes d'identité, visas, permis de travail et permis de séjour, les entraves à l'exercice des droits communs par le règlement n° 15 aux ressortissants de tout Etat membre. A cet effet, la directive fixe un ensemble de mesures permettant d'harmoniser ces procédures, supprime les visas d'entrée et établit certaines règles auxquelles doivent répondre les permis de travail. Elle prévoit également que la délivrance et le renouvellement des passeports, cartes d'identité, permis de travail ou de séjour doivent être gratuits ou que leur coût ne doit pas dépasser les frais administratifs. Des dispositions plus restrictives ne sont permises que si elles sont justifiées par des raisons d'ordre public ou de sécurité publique qui doivent concerner de façon générale les étrangers et ne pas viser des fins économiques.

D'autre part, la Commission de la C.E.E. a arrêté, le 28 février 1962, le règlement n° 18 concernant les modalités d'application du règlement n° 15 aux artistes et musiciens. L'article 46, § 1, du règlement n° 15 prescrivait en effet à la Commission de fixer les modalités de son application à ces travailleurs dans les six mois de son entrée en vigueur.

Le règlement n° 18, qui est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tout Etat membre, a été publié au J.O.C.E. n° 23 du 3.4.62 et est entré en vigueur le 23.4.62. Il fixe les conditions dans lesquelles les artistes et musiciens faisant l'objet d'offres nominatives d'emploi peuvent invoquer leur spécialisation pour recevoir automatiquement une autorisation de travail, suivant les dispositions de l'article 2, § 1, du règlement n° 15 : les autorisations de travail ne doivent être automatiquement délivrées que si leur rémunération atteint un certain minimum. En ce qui concerne les autres dispositions du règle-

ment n° 15, il a été considéré qu'elles pouvaient s'appliquer aux artistes et musiciens sans modalités spéciales.

Enfin, la liste des membres et suppléants des Comités Consultatif et Technique prévus par le règlement n° 15 a été publiée au J.O.C.E. n° 14 du 23.2.62 (situation au 15 décembre 1961).

Les membres et suppléants du Comité Consultatif ont été désignés par le Conseil. Ils sont respectivement au nombre de 36 et 18, représentant de façon tripartite les gouvernements, les organisations syndicales de travailleurs et les organisations syndicales d'employeurs. Leur mandat, qui est renouvelable, court du 25.10.61 au 24.10.63.

Les membres et suppléants du Comité Technique, au nombre de 12, soit un membre et un suppléant par pays, ont été désignés par chaque Etat membre parmi les membres et suppléants gouvernementaux au sein du Comité Consultatif.

La présidence des Comités Consultatif et Technique est assurée par un membre de la Commission de la C.E.E.

La tâche de ces deux Comités est d'assister la Commission de la C.E.E. : le premier dans l'examen des questions que soulève, en matière de libre circulation et d'emploi des travailleurs, l'exécution du Traité et des mesures prises pour son application ; le second, pour préparer, promouvoir et suivre dans leurs résultats tous travaux et mesures techniques pour l'application du règlement n° 15 et des dispositions complémentaires éventuelles (articles 28 et 36 du règlement n° 15).

MESURES D'AIDE EN FAVEUR DES HANDICAPES PHYSIQUES

PAR une question écrite n° 69, Mme Probst, membre du P.E., a notamment demandé à la Commission de la C.E.E. quelles mesures celle-ci envisage de prendre pour favoriser, dans les pays de la Communauté, la réadaptation des handicapés physiques. Dans sa réponse (question et réponse à Q.E. publiées au J.O.C.E. n° 8 du 1.2.26), la Commission souligne que les handicapés physiques appartiennent à diverses catégories qui, en tant que telles, n'entrent pas toutes dans le champ d'application du Traité : si les victimes d'accidents ou de maladies professionnels sont de la compétence de la Commission, notamment d'après les articles 118 et 128 du Traité, par contre les autres catégories d'handicapés physiques (victimes civiles et militaires des guerres, victimes d'accidents ou de maladies non professionnels) ne peuvent ressortir d'une action de la Commission que dans la mesure où les dispositions prévues en faveur de ces handicapés ont pour objet de les réintégrer dans la vie professionnelle.

Dans le cadre de la politique commune de formation professionnelle, dont les principes généraux ont été récem-

(1) Publié au J.O.C.E., n° 57, du 26.8.61.

ment proposés au Conseil, la Commission a prévu la mise en œuvre d'actions particulières au profit de certaines catégories de personnes pour lesquelles se posent des problèmes spéciaux, entre autres les travailleurs handicapés.

La Commission envisage d'autre part d'entreprendre des études comparatives des méthodes et techniques utilisées dans les pays de la Communauté et des résultats acquis, et indique que, dans les limites de sa compétence, elle pourrait promouvoir des échanges d'expériences et éventuellement une certaine harmonisation des systèmes nationaux.

En outre, la Commission rappelle que le concours du Fonds Social européen s'étend également aux activités des Etats membres portant sur la rééducation professionnelle des handicapés et visant à trouver pour ces derniers un nouvel emploi productif.

SECURITE SOCIALE DES TRAVAILLEURS MIGRANTS

(Article 51 du Traité)

LE Conseil de la C.E.E. a arrêté, le 29 décembre 1961, le règlement n° 16 portant modification des dispositions des articles 20, § 2, 40, § 5 et 42 § 3 du règlement n° 3 concernant la sécurité sociale des travailleurs migrants (1). Ce règlement a été publié au J.O.C.E. n° 86 du 31.12.61 (rectificatif publié au J.O.C.E. n° du 22.1.62) et est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1962. Il est obligatoire dans tous ses éléments et directement applicable dans tous les Etats membres.

L'article 1 du règlement n° 16 porte de 3 à 6 ans le délai, prévu aux articles 20, § 2, et 40, § 5, du règlement n° 3, pendant lequel les soins de santé et les allocations familiales peuvent être accordés, dans le pays de leur résidence, aux membres de la famille d'un travailleur occupé dans un autre pays de la Communauté. Ce délai part de la date d'entrée du chef de famille dans le pays d'emploi. Pendant cette période, les soins de santé sont servis aux membres de sa famille par l'institution d'assurance maladie du lieu de leur résidence ; cette institution supporte le quart des dépenses résultant du service de ces prestations, les trois autres quarts lui sont remboursés par l'institution à laquelle le travailleur est affilié. Quant aux allocations familiales, elles sont servies par le pays d'emploi du travailleur, mais dans la limite des taux en vigueur dans le pays de résidence des enfants.

La prolongation du délai pendant lequel ces prestations peuvent être accordées a été motivée par les difficultés rencontrées par un nombre important de travailleurs à se procurer un logement pour faire venir leur famille et afin d'éviter les rapatriements ou mouvements de main-d'œuvre qu'auraient entraînés la cessation du service de ces prestations. Elle doit permettre d'apprécier entretemps l'évolution des conditions dans lesquelles la famille du travailleur peut rejoindre celui-ci, et notamment les conditions de logement.

Pour les familles qui avaient cessé de bénéficier des soins de santé et des allocations familiales par suite de l'expiration du délai de 3 ans antérieurement en vigueur (du fait de

l'application anticipée du règlement n° 3 par un accord franco-italien), il est prévu que le service de ces prestations leur est à nouveau assuré à partir du 1^{er} janvier 1962, dans la limite du délai de 6 ans.

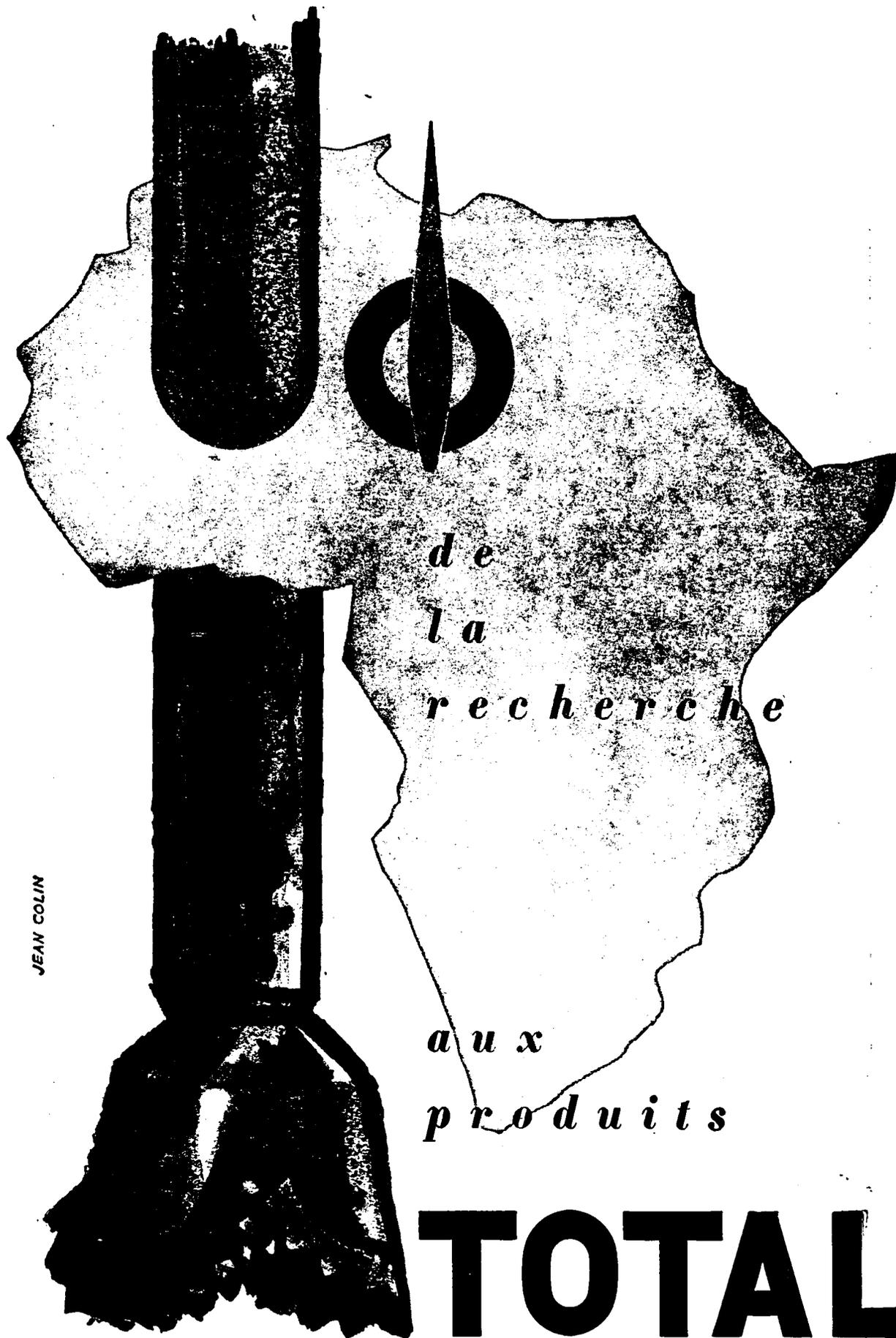
Enfin, le règlement n° 16 supprime (article 2) le délai prévu à l'article 42, § 3, du règlement n° 3, qui limitait à 30 mois la durée du service des allocations familiales aux orphelins et aux enfants de pensionnés, lorsqu'ils ne résident pas dans le pays débiteur de ces allocations.

A la suite de cette modification de l'article 42 du règlement n° 3, la Commission administrative a adopté une décision interprétative de cet article (décision n° 37, publiée au J.O.C.E. n° 33 du 4 mai 1962) aux termes de laquelle le versement des allocations familiales doit être repris à partir du 1^{er} janvier 1962 en faveur des orphelins et des enfants de pensionnés qui avaient cessé d'en bénéficier avant cette date en raison de l'expiration du délai antérieurement prévu.

Les règlements n° 3 et 4 concernant la sécurité sociale des travailleurs migrants ont d'autre part fait l'objet de plusieurs questions écrites de M. Troclet, membre du P.E., à la Commission de la C.E.E. L'une concerne les « accords de paiements » que peuvent conclure, en vertu de l'article 43 (d) du règlement n° 3, les autorités compétentes des Etats membres qui désirent que les remboursements à intervenir entre institutions qui servent des prestations les unes pour le compte des autres se fassent par la procédure du remboursement direct. Dans sa réponse (question et réponse à Q.E. publiées au J.O.C.E. n° 7 du 27-1-1962), la Commission indique que des projets d'accords ont été mis au point par les membres de la Commission administrative représentant les pays ayant opté pour cette procédure de remboursement et que ces accords seront incessamment présentés aux ministres intéressés pour signature. La Commission souligne que la conclusion de ces accords est sans influence sur l'octroi des prestations aux assurés et à leur famille et concerne essentiellement les rapports financiers des institutions de sécurité sociale entre elles et avec les organismes officiels des Etats membres.

Les conditions d'hospitalisation des assurés d'un Etat membre en séjour temporaire dans un autre Etat membre font l'objet d'une autre question écrite de M. Troclet (question n° 86). Dans sa réponse (question et réponse à Q.E. publiées au J.O.C.E. n° 23 du 3-4-1962), la Commission indique qu'à son avis l'article 19 du règlement n° 3, qui stipule que les travailleurs affiliés auprès d'une institution d'un Etat membre, bénéficient, lorsqu'ils séjournent dans un autre Etat membre, des soins médicaux suivant la législation de ce pays, a pour objet de faire bénéficier ces personnes des prestations prévues par cette législation pour les assurés nationaux et dans les mêmes conditions que ces derniers. Si cette législation prévoit des conventions entre les institutions de sécurité sociale d'une part, les médecins, hôpitaux, etc., d'autre part, pour la fixation des tarifs à appliquer aux assurés sociaux nationaux, ces tarifs doivent être pris en considération en ce qui concerne les prestations en nature à fournir aux assurés sociaux d'un autre Etat membre.

(1) Publié au J.O.C.E., n° 30 du 16-12-58.



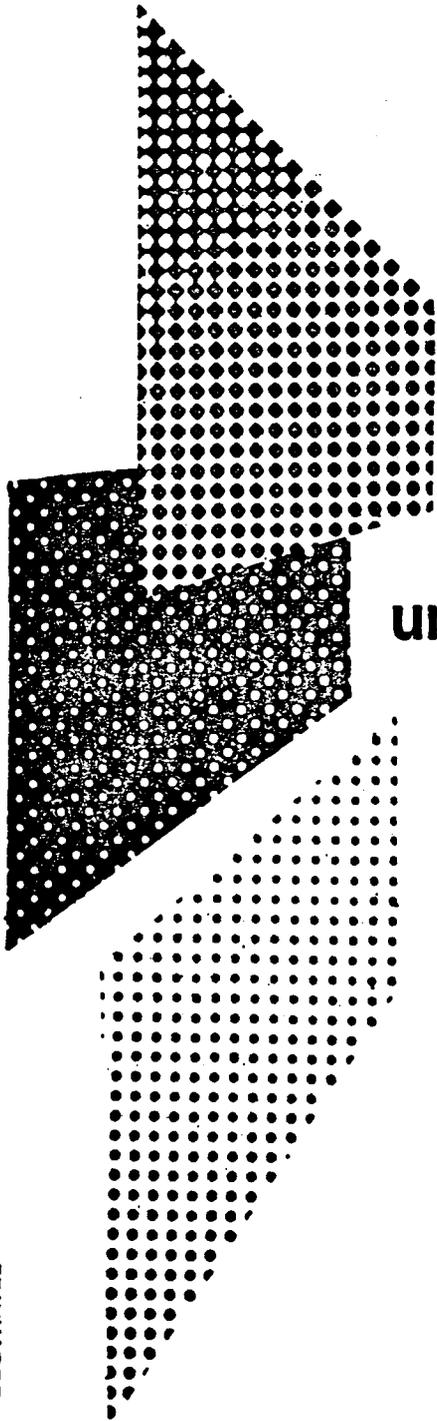
JEAN COLIN

*de
la
recherche*

*aux
produits*

TOTAL

COMPAGNIE FRANÇAISE DES PÉTROLES



Bons du Trésor

une formule nouvelle

les Bons à 3 ou 5 ans

- si vous demandez
le remboursement
après 3 ans,
votre intérêt annuel
est de 4 %

- Si vous les conservez
5 ans,
votre intérêt annuel
est de 4,30 %

GOUTRATTEL

BT.3