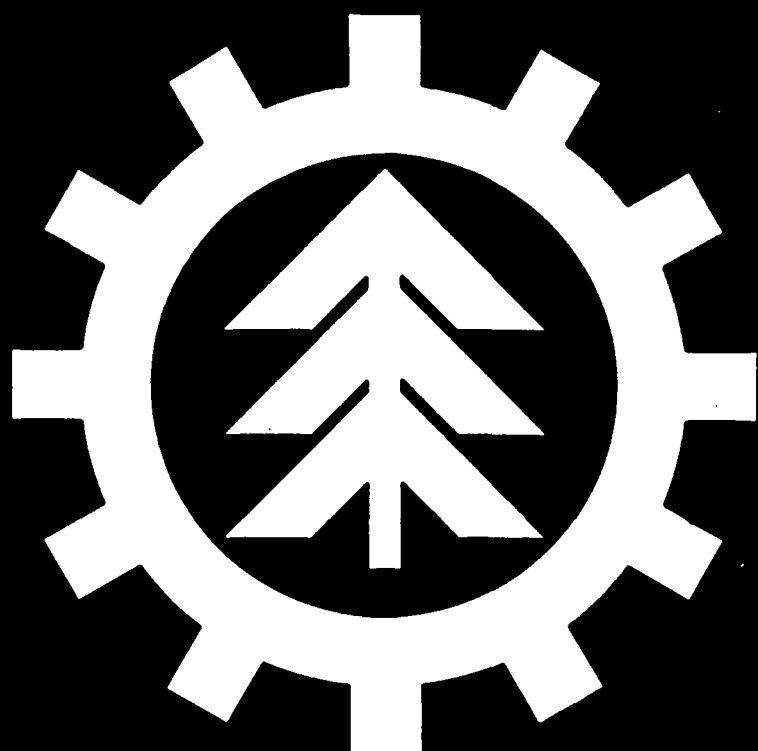


Revue du
**MARCHIÉ
COMMUN**

58



l'industrie
française
du panneau

ISOREL

quatre gammes complètes de panneaux

gamme dur



ISOREL ISOGIL SABOREC

gamme confort



ISOREL ISOLANT PHALTEX SONISOREL

gamme décor



ISORELAC ISOPLAST PERFODUR

gamme particules



FONTEX ISOREL ISOLIN ISOPAN

Centre Documentation Isorel
67 boulevard Haussmann
Paris 8e - ANJou 46-30

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

SOCIÉTÉ ANONYME FONDÉE EN 1864 — CAPITAL F 100 MILLIONS

SIÈGE SOCIAL : 29, boulevard Haussmann, PARIS



BANQUE - BOURSE - CHANGE



1.500 Agences & Bureaux en France et en Afrique



Succursales à Buenos-Ayres, Londres, New-York

Filiales en Belgique, en Espagne et en Afrique

Correspondants dans le monde entier





**UNE DES
CHANCES DE
LA FRANCE**

à l'heure de l'Europe...

LES TEXTILES ARTIFICIELS ET SYNTHÉTIQUES



Facteurs d'élévation du niveau de vie,

parce qu'ils ont élargi le champ des applications textiles, simplifié la vie de tous les jours, et placé l'élégance à la portée de tous.



Facteurs de stabilisation des prix,

parce que textiles industriels, ils échappent aux fluctuations de cours des produits agricoles



Facteurs d'équilibre de la balance des comptes,

à laquelle ils ont apporté en 1962 une contribution de 1 milliard 658 millions de francs.

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

SOMMAIRE

PROBLEMES DU JOUR

Après Genève et Bruxelles, par XXX 185

LE MARCHÉ COMMUN ET L'ACTUALITÉ

La vie du Marché Commun et des autres institutions européennes. — Les Communautés Européennes. — La C.E.E. et les pays tiers. — Les échanges commerciaux entre Israël et le Marché Commun 186

L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

Les pays nordiques et la C.E.E. 191

La politique commerciale de la C.E.E., par Jan J. H. BOONK, Docteur ès Sciences Economiques, et Johan C. RAMAER, Docteur ès Sciences Economiques 197

L'Europe à la découverte du dualisme japonais, par Pierre KERN, Assistant à la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Rennes 206

Les articles 85 et 86 du Traité de Rome, par Jean-Roger GIL BAER, Docteur en Droit 212

BIBLIOGRAPHIE 223

*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

Tagesprobleme :

Nach Genf und Brüssel, von XXX Seite 185

Der Gemeinsame Markt und die Tagesaktualität :

Das Leben des Gemeinsamen Markts und der anderen Europäischen Einrichtungen. — Die Europäischen Gemeinschaften. — Die E.W.G. und Drittländer. — Der Warenaustausch zwischen Israel und der E.W.G. .. Seite 186

Wirtschafts- und Sozialfragen im Gemeinsamen Markt :

Die nordischen Staaten und die E.W.G. Seite 191

Die Folgeerscheinungen, die für Dänemark, Norwegen und Schweden aus dem Eintritt in den Gemeinsamen Markt hervorgegangen wären.

Die Handelspolitik der E.W.G., von Dr. rer. pol. Jan J. H. BOONK und Dr. rer. pol. Johan C. RAMAER Seite 197

Diese Studie stellt den Gesichtspunkt von zwei niederländischen Volkswirtschaftlern dar, was die Grundlagen einer gemeinsamen Handelspolitik der E.W.G. betrifft. Erörtert wird ebenfalls die Haltung, die die E.W.G. in ihren Beziehungen zum Ostblock und zu den assoziierten Entwicklungsländern annehmen sollte.

Europa entdeckt den japanischen Dualismus, von Pierre KERN, Assistant an der Juristischen und Volkswirtschaftlichen Fakultät Rennes Seite 206

Die Qualität der modernen japanischen Industrieprodukte und die Schwierigkeiten, die zu überwinden sind, um dieses Ergebnis zu erreichen (Kleinheit der Firmen, Mangel an Rohmaterialien, hohe Kapitalkosten), machen die traditionellen Beschuldigungen zunichte, dass Japan den Westmächten gegenüber Dumping treibt.

Die Art. 85 und 86 des Romvertrags, von Dr. jur. Jean-Roger GIL BAER .. Seite 212

Zusammenfassung des Gehalts der beiden Artikel. Die von Dr. Arved Deringer und seinen Kollegen angefertigte Detailstudie geht in der nächsten Nummer unserer Zeitschrift weiter.

Bibliographie Seite 223

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

Problems of the day :

After Geneva and Brussels, by XXX page 185

Common Market News :

The Common Market and the other European institutions day by day. — The European Communities. — E.E.C. and other countries. — Commercial exchanges between Israel and the Common Market page 186

Economic and social questions in the Common Market :

The Nordic countries and the Common Market page 191

The economic repercussions which entry into the Common Market would have provoked in each of three countries, Denmark, Norway and Sweden.

E.E.C.'s commercial policy, by Jan J. H. BOONK, Doctor of Economic Sciences, and Johan C. RAMAERS, Doctor of Economic Sciences page 197

This study puts forward the point of view of two Dutch economists concerning the principals of a common commercial policy for E.E.C. and outlines the attitude it would be desirable should be adopted in relations with the countries of the Eastern block on the one hand, and on the other with associated countries in process of development.

Europe discovers Japanese dualism, by Pierre KERN, Assistant to the Faculty of Law and Economic Sciences at Rennes University page 206

The quality of the products of Japanese industry and the difficulties which it must overcome to achieve these standards (mediocre size of undertakings, lack of raw materials, high cost of investment capital) refute the traditional accusation against Japan of dumping products in competition with Western countries.

Articles 85 and 86 of the Rome Treaty, by Jean-Roger GIL BAER, Doctor of Law page 212

A synthetic view of articles 85 and 86 of the Rome Treaty. The detailed analysis presented by M. Arved Deringer and his colleagues, will be resumed in our next number.

Bibliography page 223

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

- 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 Internationale des Syndicats Chrétiens ;
- M. Joseph COUREAU, Président de la Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants agricoles ;
- 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 honoraire 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'Équipement ;
- 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.

COMITÉ DE RÉDACTION

Georges BREART
Jean DENIAU
Pierre DROUIN
Edmond EPSTEIN
Pierre ESTEVA
Renaud de la GENIERE

Bertrand HOMMEY
Jacques LASSIER
Jean LECERF
Michel LE GOC
Patrice LEROY-JAY
Jacques MAYOUX

Paul REUTER
R. de SAINT-LEGIER
Jacques TESSIER
Jacques VIGNES
Armand WALLON

La revue paraît mensuellement

RÉDACTION, ABONNEMENTS ET PUBLICITÉS

REVUE DU MARCHÉ COMMUN

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

Abonnement annuel

France 51 F Etranger 56 F

APRÈS GENÈVE ET BRUXELLES

par XXX

LA Conférence ministérielle du GATT qui s'est réunie à Genève du 16 au 21 mai avait essentiellement pour objet l'étude des problèmes que posent de nouvelles négociations tarifaires à partir du Trade Expansion Act voté par le Congrès américain.

Dès avant l'ouverture de la Conférence, la thèse américaine consistait à dire que la règle principale de ces négociations devait être celle d'une réduction linéaire des tarifs douaniers, avec des abaissements égaux de 50 % répartis sur une période de cinq ans. Les Etats-Unis souhaitaient également que les produits agricoles soient inclus dans la négociation et qu'en attendant les accords mondiaux, si souvent évoqués, l'on convienne d'arrangements intérimaires qui consisteraient à garantir certains accès au marché de la Communauté.

La C.E.E. estimait quant à elle que la différence de structure entre son tarif dont les taux sont homogènes et celui des Etats-Unis qui présente des positions nombreuses avec des droits très élevés, ne permettrait pas de respecter la réciprocité des concessions d'une telle négociation. Pour les Six, les deux objectifs de la négociation doivent être à la fois l'abaissement des droits et la réduction des disparités. Ils appartiendrait alors à un Comité de définir les modalités pratiques d'une méthode permettant de réaliser ces objectifs.

La discussion a souvent pris un ton très âpre et on a parlé de rupture à plusieurs reprises. Les tendances à la conciliation étaient cependant très fortes chez certains des partenaires de la France, notamment Allemands et Néerlandais, mais le front commun des Six n'a pas été véritablement entamé et des résultats substantiels ont été obtenus. Le compromis réalisé apparaît donc satisfaisant dans ses grandes lignes :

— La préoccupation essentielle de la C.E.E. relative à la réciprocité réelle des concessions a été retenue : les disparités tarifaires seront traitées de façon automatique et générale.

— Il n'y a plus d'objectif chiffré de réduction de cette négociation tarifaire. Les Etats-Unis ont abandonné le taux de 50 % précédemment envisagé.

— Enfin l'exigence d'arrangements intérimaires sur certains produits agricoles n'a pas été davantage retenue et il a bien été précisé que la politique agricole des Six devrait d'abord être définie.

Les véritables discussions vont maintenant se dérouler au sein du Comité de négociation, lorsqu'il faudra mettre en application les principes, les exceptions et les procédures définis par la conférence. De nombreuses controverses sont à attendre de ces confrontations et il sera sans doute difficile d'aboutir rapidement. L'essentiel, c'est que les représentants de la Communauté sachent faire la part de l'intérêt politique de cette négociation et des réalités économiques qui sont celles des Six.

Après Genève, il y a eu Bruxelles et un Conseil des Ministres décevant. Les Six qui s'étaient présentés avec un front uni, pour demander aux Américains d'harmoniser leurs droits de douane lorsqu'il y avait des disparités sensibles dans les tarifs, ont retrouvé leurs difficultés dès qu'il s'est agi d'établir des contacts avec la Grande-Bretagne sous une forme organique.

La France a sans doute beau jeu d'expliquer que rien, sur le plan institutionnel, juridique ou pratique même, ne justifie de donner à la Grande-Bretagne une place privilégiée à l'intérieur du Traité de Rome. Le mécanisme prévu par nos partenaires — échanges de vue et d'information libre, chaque fois qu'il apparaîtra nécessaire ou même avec une périodicité préétablie, entre les Représentants permanents des Six et l'Ambassadeur britannique — aboutit à constituer avec la Grande-Bretagne un Comité d'association d'un genre particulier, alors que les Britanniques sont en dehors du Traité de Rome et demeureront quant à eux les maîtres uniques de leur politique économique.

Au surplus, il nous est facile également de rappeler, devant les insistances allemandes ou néerlandaises, combien un tel mécanisme serait lourd et dangereux, qui aboutirait en définitive à soumettre à l'avis préalable du Royaume-Uni tout développement futur de la Communauté.

Certains de nos partenaires, Italiens ou Belges notamment, sont sans doute conscients de ces dangers mais prétendent justement les éviter en créant

de façon organique un « mécanisme de contact » et en évitant ainsi les manœuvres bilatérales, dont le but et l'effet ont souvent été d'isoler la France.

En fait, le problème a pris une valeur psychologique et politique. Pour les uns, il s'agit de faire céder la France en lui faisant en quelque sorte payer maintenant le prix politique de la rupture du 14 janvier. Pour d'autres aussi, il y a peut-être dans cette affaire un moyen dilatoire utile, dans la mesure où il permet de « bloquer » la mise en œuvre de politiques communes et notamment de la politique agricole, par l'établissement ou la constitution de préalables d'un nouveau genre.

En ce domaine, les solutions techniques ou empiriques existent sans doute ; encore faut-il que demeure profondément ancré chez tous les partenaires le désir de poursuivre le développement de la Communauté jusqu'à son terme et sous toutes ses formes.

Peut-être dans quelques semaines, une franche explication franco-allemande, à l'occasion du voyage du Général à Bonn, permettra-t-elle de savoir si tous veulent réellement faire de l'Europe une réalité économique aujourd'hui et politique demain.

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. — LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES.

Nominations

EXECUTIFS

M. MALVESTITI, président de la Haute Autorité de la C.E.C.A., a informé le Conseil de Ministres, qui tenait sa session ordinaire le 2 mai à Luxembourg, qu'il va remettre sa démission de président et de membre de la Haute Autorité. Cette décision fait suite aux résultats des élections en Italie : en effet, M. MALVESTITI, qui s'était porté candidat tête de liste de la Démocratie Chrétienne à Milan, n'a pas été élu. Le mandat de M. MALVESTITI en tant que président de la Haute Autorité venait à échéance le 19 décembre 1963, et, en tant que membre, en septembre 1965. En vertu de l'art. 10 du traité C.E.C.A., M. MALVESTITI restera toutefois en fonction jusqu'à ce qu'il soit pourvu à son remplacement.

M. CARON, vice-président de la Commission C.E.E., qui s'est également porté candidat de la Démocratie Chrétienne à Trévise (Vénétie) ayant été élu sénateur, a annoncé au Conseil sa démission en tant que membre de la Commission. Le mandat de M. CARON en tant que vice-président de la Commission venait à échéance fin 1963 et en tant que membre début 1965. Ses nouvelles fonctions étant incompatibles avec celles de membre de la Commission, la démission est devenue effective le 15 mai.

COMMISSION DE LA C.E.E.

M. KARL-HEINZ NARJES (Allemagne), remplace M. VON STADEN (Allemagne) au poste de Chef de Cabinet de M. HALLSTEIN, président de la Commission de la C.E.E.

M. KALKBRENNER (Allemagne), provenant du Ministère fédéral des Affaires étrangères, a été nommé Chef de Cabinet adjoint en remplacement de M. KARL-HEINZ NARJES.

Le Cabinet du président de la Commission est en conséquence ainsi composé :

Chef de Cabinet : M. NARJES ; chefs de Cabinet adjoints : MM. KALKBRENNER et MEYER.

COMITE CONSULTATIF DE LA C.E.C.A.

M. ROBERT, dont la candidature avait été présentée par la Confédération générale des Cadres de Paris, a été nommé, par décision du Conseil spécial des Ministres de la Communauté européenne du charbon et de l'acier, membre du Comité consultatif dans la catégorie des producteurs (France) pour la période prenant fin le 14 janvier 1965.

COMITE D'ACTION POUR LES ETATS-UNIS D'EUROPE

M. Willy BRANDT, bourgmestre de Berlin Ouest, sur proposition de M. OLLENHAUER et de M. WEHNER, a été nommé membre du Comité présidé par M. Jean MONNET, et représentera dorénavant le parti social-démocrate allemand dans ce Comité.

COMITEXTIL

M. N. V. SCHILLING (Allemagne) a été nommé président du Comité de Coordination des industries textiles de la C.E.E. Le nouveau bureau du Comité élu lors de l'assemblée générale est ainsi composé : M. SCHILLING, Allemand, président ; MM. CARMICHAEL, Français, FALKE, Allemand, LUCIONI, Italien, SOLIANI, Italien, UYTENHOVE, Belge et VAN HECK, Néerlandais, vice-présidents.

CONSEIL DE L'EUROPE

M. Lodovico BENVENUTI, secrétaire général du Conseil de l'Europe, a remis sa démission pour des raisons de santé. Il occupait ce poste depuis six ans. Son successeur pourrait être un Anglais ou un Français.

COMITE EXECUTIF DES SYNDICATS LIBRES DE LA C.E.E. (C.I.S.L.)

M. Ludwig ROSENBERG, président du D.G.B. a été nommé membre du Comité exécutif. Il remplace M. RICHTER, démissionnaire.

COMMISSARIAT A L'ENERGIE

M. Jean COUTURE, directeur général adjoint des Charbonnages de France, a été nommé à la tête du Commissariat à l'énergie, organisme chargé de coordonner la politique énergétique française dans les différents domaines.

Travaux

• Le Conseil de la C.E.E., lors de sa session du mois d'avril, avait chargé le Comité des Représentants Permanents d'établir, en collaboration avec la Commission et sur la base d'une proposition faite par le ministre allemand, M. SCHROEDER, un projet de programme de travail pour l'année en cours, dont le but principal est de relancer l'activité communautaire après la crise de janvier (négociations avec le Royaume-Uni) d'une part, et de permettre la synchronisation des progrès dans tous les domaines, notamment ceux qui accusent un retard considérable, d'autre part. La Commission a retenu la nécessité d'harmoniser ce programme au programme d'action pour la deuxième étape, publié l'année passée et approuvé par le Parlement européen, et de garder son entière liberté d'action en ce qui concerne tout pouvoir d'initiative que le Traité confère à la Commission, indépendamment du programme du Conseil. Le Conseil, se prononçant sur la question, a convenu de renoncer à la synchronisation de tous les objectifs communautaires. Cet artifice a permis l'adoption d'une première partie du programme de travail, ce qui, en raison des difficultés des problèmes en discussion, doit être considéré comme un succès, facilitant entre autres la solution des problèmes pendants qui seront examinés les 30 et 31 mai. Les six ministres se sont mis d'accord sur les objectifs à atteindre du double point de vue de la politique agricole (v. ci-après agriculture) et de la préparation des négociations Kennedy. Il faut souligner que cet accord

concerne uniquement la procédure en laissant intacts les obstacles de fond.

Un deuxième programme, à adopter à la fin du mois de mai, comprendra les autres problèmes, à savoir : les procédures de contact avec le Royaume-Uni, les relations avec les autres pays tiers, la politique commerciale commune, les politiques communes en matière sociale, fiscale, des transports, de l'énergie, de la concurrence, de la conjoncture et, dans le cadre institutionnel, le renforcement des pouvoirs du Parlement européen et la fusion des Exécutifs des trois Communautés.

• Quant aux travaux du Parlement européen, réuni à Strasbourg les 13 et 14 mai, ils ont porté sur deux projets de directives relatives au rapprochement des dispositions nationales en matière de produits pharmaceutiques et aux mesures transitoires dans le domaine des activités professionnelles non salariées du commerce de gros et des auxiliaires du commerce et de l'industrie. Le Parlement s'est occupé également de la Charte sociale européenne et de la convention d'association avec les Etats Africains et Malgache.

Le président de la Commission d'Euratom et le président de la Haute Autorité de la C.E.C.A. ont présenté au Parlement les rapports généraux sur l'activité des deux Communautés. Le rapport de la Haute Autorité confirme la position de principe favorable à la fusion des Exécutifs et fait état de l'urgence du problème de la politique énergétique commune, problème auquel la Haute Autorité, pour sa part, a donné la priorité absolue.

Les présidents des trois groupes politiques du Parlement européen reconnaissent unanimement que le Traité de Paris instituant la C.E.C.A. n'est plus adapté aux nouvelles conditions économiques et doit donc être modifié. Ce problème sera discuté en juin par le Parlement.

• En vue de régler à l'amiable un différend entre la France et l'Italie en matière douanière au sujet des exportations italiennes de certains tissus, la Commission a organisé une réunion contradictoire entre les deux parties. Si le différend n'est pas réglé, la Commission devra émettre un avis motivé avant la fin de juillet. Cet avis est nécessaire pour que la Cour de Justice des Communautés puisse être formellement saisie, ainsi que les autorités italiennes en ont exprimé l'intention.

1) QUESTIONS DOUANIERES.

• Sur demande de l'Italie, le Conseil a décidé de suspendre pour une nouvelle période les droits du tarif douanier commun applicables à certains produits alimentaires : jusqu'au 31 mai le droit applicable aux pommes de terre est de 5 %, jusqu'au 30 juin le droit sur les légumes à cosse, secs est de 2 %, jusqu'au 30 septembre le droit est de 2 % sur l'huile d'olive vierge et de 5 % sur l'huile d'olive autre que vierge. Sur demande de l'Allemagne, le Conseil a décidé également de suspendre en totalité jusqu'au 31 décembre les droits du tarif douanier commun applicables aux dérivés des alcaloïdes naturels de l'ergot de seigle, ainsi que ceux applicables au papier Japon destiné à la fabrication de boyaux artificiels.

La Commission, de sa part, a autorisé l'Allemagne à déroger à la décision du Conseil en ce qui concerne les pommes de terre et les légumes, et l'Italie à appliquer le droit normal sur l'huile d'olive autre que vierge.

• Le Conseil, lors de sa session d'avril, avait adopté sous réserve de l'autorisation du Conseil d'association C.E.E./Grèce des décisions portant octroi de contingents tarifaires pour l'essence de térébenthine en faveur de l'Allemagne, des Pays-Bas et de l'Union économique belgo-luxembourgeoise. Le Conseil d'association ayant donné son accord, ces décisions sont entrées en vigueur le 9 mai.

• La Commission a également publié au « Journal officiel des Communautés », n° 68 du 6 mai 1963 cinq décisions concernant la perception de taxes compensatoires sur les importations en Allemagne et en France d'un certain nombre de produits en provenance des autres Etats membres.

• La Commission de la CEE a décidé de soumettre à la Cour de Justice son différend avec l'Italie concernant une contribution frappant à l'importation le coton brut en masse et les déchets de coton, écrus ou teints, à l'exclusion des « linters ».

2) QUESTIONS SOCIALES.

• Le Parlement européen a adopté à l'unanimité une résolution dans laquelle il invite les Etats membres à prendre toute disposition utile afin d'accélérer la ratification de la Charte Sociale Européenne, élaborée dans le cadre du Conseil de l'Europe et signée à Turin en 1961 par 13 Etats. La Charte, qui entrera en vigueur après cinq ratifications, a déjà été ratifiée par trois pays, mais aucun des six Etats membres de la CEE n'a encore déposé les instruments de ratification. Dans sa résolution, le Parlement constate que les législations sociales des Six comportent de nombreuses normes communes permettant une ratification rapide de la Charte.

3) AGRICULTURE.

• En ce qui concerne les vins de qualité, la Commission n'a pas encore été en mesure de présenter au Conseil dans les délais prévus par l'art. 4 du règlement n° 24, à savoir : avant la fin de l'année 1962, une proposition concernant la réglementation communautaire des vins de qualité produits dans des régions déterminées. Le retard est dû à la complexité de la matière résultant notamment des conceptions très différentes qui sont à la base des réglementations nationales. Les travaux sont toutefois suffisamment avancés pour que la Commission puisse envisager de soumettre prochainement une proposition au Conseil.

• Le Conseil, de son côté, a établi en application de la décision du 2 avril un premier programme de travail et un calendrier pour l'année 1963 : il a convenu d'arrêter, avant le 31 décembre, afin de permettre leur mise en vigueur dans le premier trimestre 1964, les règlements sur l'organisation commune du marché en matière de produits laitiers, de viande bovine et de riz. Pour le sucre, la Commission est chargée de présenter des propositions avant la fin de juillet prochain. Le Conseil est convenu également de procéder à une discussion générale sur les prix agricoles de façon à aboutir au rapprochement progressif de ces prix pendant la période de transition, d'adopter le règlement sur le premier rapprochement des prix des céréales pour la campagne 1963/64 avant le premier juillet prochain et de fixer les prix pour

la campagne 1964/65 avant la fin de l'année. En même temps le Conseil s'efforcera d'éliminer les distorsions dans la concurrence sur les marchés agricoles dans le cadre des règlements en vigueur, en assurant une application uniforme dans tous les Etats membres des organisations communes des marchés existantes. Le Conseil examinera également de façon approfondie, et sur la base d'une étude de la Commission, les résultats des réglementations déjà en vigueur afin de mettre à profit l'expérience acquise.

4) POLITIQUE ENERGETIQUE.

Le Conseil de Ministres de la CECA a décidé la création d'un Comité, composé de hauts fonctionnaires des six Etats membres et présidé par la Haute Autorité, qui aura pour tâche d'examiner les problèmes qui se posent dans la Communauté dans le domaine de l'énergie, ainsi que ceux relatifs à la réalisation progressive d'une politique énergétique commune, et de rechercher les principes à suivre pour résoudre ces problèmes, les moyens d'action à mettre en œuvre et les priorités à envisager. Il devra faire rapport au Conseil avant le 31 octobre 1963.

5) POLITIQUES MONÉTAIRES ET FINANCIÈRES.

Le Conseil a décidé de rendre publique le 5^e rapport annuel d'activité du Comité monétaire de la CEE, dans lequel ce Comité se prononce en faveur de nouveaux progrès dans la coordination des politiques financières et monétaires des Etats membres. Ces progrès devraient concerner non seulement les activités des banques centrales, mais également le secteur des finances publiques. La collaboration déjà existante, à savoir les conférences trimestrielles des ministres des Finances des six gouvernements et les réunions périodiques des gouverneurs des banques centrales, devrait être complétée par des consultations mutuelles qui précéderaient toute prise de position sur les grandes lignes de la politique monétaire interne et externe.

6) INVESTISSEMENTS.

• La Commission de la CEE a donné son avis favorable à quatre projets d'investissements, avec intervention de la Banque européenne d'Investissements, visant l'industrialisation de l'Italie du Sud et de la Bretagne. Dans la Bretagne il s'agit de l'agrandissement et de la modernisation de l'usine pour la production d'acier moulé à Saint-Brieuc des Usines et Aciéries de Sambre-et-Meuse. Ces investissements permettront l'emploi de 150 nouveaux ouvriers.

7) DROIT D'ÉTABLISSEMENT ET LIBRE PRESTATION DES SERVICES.

• A l'heure actuelle deux directives, l'une au sujet de la liberté d'établissement sur les terres abandonnées ou incultes et l'autre au sujet de la liberté d'établissement en agriculture pour les salariés agricoles, ont été adoptées par le Conseil et publiées au « Journal officiel des Communautés », n° 62 du 20 avril 1963.

Sept autres directives ont été soumises à l'avis du Parlement européen et du Comité économique et social et seront tout prochainement adoptées.

8) ELECTION DU PARLEMENT EUROPEEN.

• MM. WEINKOMM, SCHUST, DEHOUSSE, DICHGANS, FISCHBACH, KREYSSIG, LUCKER, MARGULIES, PHILIPP, STARKE, STORCH et VALS, avaient adressé, en date du 7 février 1963, une question écrite, n° 163, aux trois Conseils des Communautés Européennes concernant l'élection au suffrage universel des membres du Parlement selon une procédure uniforme dans tous les Etats membres, prévue aux art. 21 du Traité CECA, 108 du Traité CEEA et 138 du Traité CEE. Dans leur réponse, les 3 Conseils, après avoir rappelé que les dispositions en question, dont les Conseils recommanderont l'adoption par les Etats membres, ne peuvent être arrêtées qu'à l'unanimité, signalent que cette condition n'étant pas jusqu'à présent réunie, ils ne sont pas en mesure de préciser quand ils pourront arrêter cette disposition.

9) TRANSPORTS.

• A la suite d'une question parlementaire, la Commission fait état que le 14 juin 1962 le Conseil avait convenu d'élaborer une résolution précisant le cadre général de la politique commune des transports ainsi que la liste et l'économie des dispositions qu'il s'engage à arrêter dans ce cadre au cours d'une première période de 3 ans. Au cours des réunions que le Conseil a consacrées à l'examen du programme d'action de la Commission en matière de politique commune des transports, la Commission a souligné que cette résolution, dont elle prendrait connaissance avec intérêt, ne saurait toutefois limiter le droit d'initiative qu'elle détient en vertu du Traité.

II. — LA C.E.E. ET LES PAYS TIERS**1) Relations avec la Grande-Bretagne**

• La Commission politique de l'Assemblée de l'Union de l'Europe Occidentale a examiné les problèmes relatifs aux relations entre les pays membres de l'U.E.O., les Six du Marché Commun et la Grande-Bretagne, à la suite de l'ajournement des négociations pour l'adhésion britannique à la CEE. Selon la Commission, il faut d'une part créer un organisme de contact qui devrait se placer dans le cadre de l'U.E.O. et d'autre part trouver des formules susceptibles de régler les relations entre la Grande-Bretagne et la Petite Europe, à savoir : association de la Grande-Bretagne, ou union douanière, ou zone de libre échange ou union économique suivant la formule du Benelux.

2) Autriche

• Le Professeur NEMSCHAK, directeur de l'Institut autrichien de recherches économiques, a eu récemment une série d'entretiens à Bruxelles avec des personnalités de la Commission de la CEE. Ainsi qu'il l'a exposé au cours d'une conférence, les conditions préalables, du point de vue de la CEE, se sont révélées être essentiellement les suivantes : un accord n'est possible que sur la base d'une union douanière et de l'acceptation du tarif extérieur commun. Les autres mesures d'ordre économique et social, telles que la libération du marché de l'emploi, la libre circulation des capitaux et la liberté d'établissement, devront être également acceptées par l'Autriche. Il en est de même pour la politique agricole commune. En ce qui concerne les objectifs politiques et notamment l'unification de l'Europe, la CEE est disposée à faire preuve de compréhension pour les obligations découlant pour l'Autriche de son statut de neutralité. La CEE paraît donc disposée à concéder à l'Autriche, eu égard à son statut particulier, une autonomie en matière de politique commerciale. Il serait accordé à l'Autriche la faculté de dénoncer l'accord d'association en cas de menace aiguë de conflit armé.

3) Turquie

• Le Conseil a examiné les derniers problèmes en suspens au sujet des négociations en cours en vue de l'asso-

ciation de la Turquie à la Communauté, à savoir certains problèmes d'ordre commercial ainsi que les problèmes relatifs à l'assistance financière. Le Conseil a, sur ces points, déterminé un mandat à l'usage de la Commission en vue de permettre à celle-ci de poursuivre les négociations, dont la nouvelle phase s'ouvre à Bruxelles le 16 mai. La Commission disposant d'un mandat suffisamment précis, on peut espérer que cette phase des négociations sera concluante.

4) Iran

• Les négociations entre la CEE et l'Iran se sont ouvertes le lundi 6 mai, à Bruxelles. La délégation de la Communauté agit sur la base du mandat que le Conseil avait défini au début du mois d'avril. La délégation iranienne est conduite par M. ALIKHANI, ministre de l'économie.

L'accord envisagé devrait avoir la durée de deux ans, avec reconduction automatique.

5) Brésil

• Les Etats-Unis du Brésil ont demandé à entrer en relations diplomatiques avec la Haute Autorité de la Communauté européenne du charbon et de l'acier.

6) Amérique latine

• Le Conseil, lors de sa session de mai 1963, a procédé à un examen des problèmes que posent les relations avec les pays d'Amérique latine. Ces problèmes, qui seront réexaminés à un stade ultérieur, portent notamment sur l'établissement d'un groupe de contact entre la Communauté et les missions d'Amérique latine, et sur la poursuite, dans le cadre de la Communauté, des études dans les domaines de la politique commerciale, financière et de coopération technique. La Commission suggère également la création d'un bureau de liaison et l'organisation d'un cycle de conférences techniques en Amérique latine.

7) Inde

• M. LALL, ambassadeur, chef de la mission de l'Inde auprès de la CEE, a transmis au Conseil un aide-mémoire

de son gouvernement demandant que les quelques mesures envisagées lors des négociations pour l'adhésion du Royaume-Uni, et notamment la fixation d'un droit nul sur le thé et la suspension des droits du gingembre, du curry, de noix d'acajou et de quelques autres produits, soient mises en vigueur sans délai par la Communauté. Il s'agirait en effet de permettre une augmentation des exportations indiennes vers la CEE afin de réduire le déséquilibre chronique des échanges entre les deux parties. En plus, l'Inde demande d'entreprendre des négociations pour un accord plus vaste, et recourir au mécanisme du G.A.T.T. pour faciliter les exportations indiennes.

8) G.A.T.T.

• Le Conseil de la CEE a arrêté à l'unanimité la position commune de la Communauté à la réunion ministérielle qui se tient dans le cadre du G.A.T.T. du 16 au 21 mai. La position communautaire peut être synthétisée de la façon suivante : 1) participation aux négociations Kennedy, 2) acceptation de la méthode de réduction linéaire automatique générale, 3) inclusion dans les négociations des produits agricoles, avec toutefois des méthodes de négociation appropriées, 4) inclusion dans les négociations d'autres questions, non tarifaires.

Cette prise de position du Conseil concerne unique-

ment les points à l'ordre du jour de la réunion ministérielle du G.A.T.T. Les problèmes de fond seront abordés après cette réunion et la position communautaire fixée avant la fin de l'année.

• Le Conseil du G.A.T.T., lors de sa session du 30 avril, a décidé d'admettre, en tant que Parties Contractantes au titre des dispositions du paragraphe 5 c) de l'article XXVI du G.A.T.T., la République centrafricaine, le Cameroun, le Congo-Brazzaville, le Gabon, Koweït et la Haute-Volta qui en avaient fait la demande. Les Parties Contractantes deviennent ainsi cinquante.

9) A.E.L.E.

• Le communiqué officiel publié à l'issue de la réunion ministérielle de l'A.E.L.E. qui s'est tenue à Lisbonne du 9 au 11 mai, fait état de la décision de supprimer les droits de douane pour les produits industriels d'ici le 31 décembre 1966. En ce qui concerne l'agriculture un certain nombre d'accords bilatéraux, visant à accroître les échanges, ont été pris. Les Etats membres de l'A.E.L.E. se consulteront en vue de préparer la conférence sur les pêcheries proposée par le Royaume-Uni. Les ministres ont également décidé la création d'un Comité de développement économique.

Les échanges commerciaux entre Israël et le Marché Commun

En complément de l'étude intitulée « Israël et le Marché Commun », parue dans le n° 56, de mars 1963, le lecteur trouvera ci-après les données statistiques des échanges entre Israël et l'Europe répartis entre le Marché Commun et la Zone de Libre Echange. En plus des chiffres de 1962, non disponibles quand l'article a paru, on a indiqué ceux de 1961.

A. — Importations israéliennes.

1) **Année 1961** — Au total les achats israéliens au cours de l'année 1961 ont représenté 586 millions de dollars.

Sur ce chiffre les importations en provenance d'Europe ont représenté 330 millions de dollars.

Les importations en provenance du Marché Commun ont atteint 180 millions de dollars se décomposant comme suit : Italie 13,9 ; Belgique 11,2 ; Allemagne Fédérale 84,8 ; Pays-Bas 23,8 ; Luxembourg 0,4 ; France 46,8.

Les achats dans la Zone de Libre Echange ont totalisé 131,9 millions de dollars se décomposant comme suit : Autriche 3,3 ; Danemark 2,5 ; Grande-Bretagne 80 ; Norvège 3,4 ; Portugal 4,7 ; Finlande 10,4 ; Suède 7,7 ; Suisse 19,6.

2) **Année 1962** — Les importations globales au cours de cette année ont représenté 612 millions de dollars dont 316,3 en provenance d'Europe.

Les achats à la Communauté Economique Européenne se sont élevés à 146,5 millions de dollars qui se sont répartis de la façon suivante : Italie 15,2 ; Belgique 12,8 ; Allemagne Fédérale 61,9 ; Pays-Bas 26,6 ; Luxembourg 0,2 ; France 30.

Les importations en provenance de la Zone de Libre Echange se sont chiffrées à 153 millions de dollars qui proviennent de l'Autriche 3 ; du Danemark 3,3 ; de la Grande-Bretagne 99,8 ; du Portugal 3,4 ; de la Norvège 2,7 ; de la Finlande 13 ; de la Suède 8,7 et de la Suisse 19.

B. — Exportations israéliennes.

1) **Année 1961** — Au cours de cette année les exportations israéliennes se sont élevées à 245 millions de dollars dont 152 absorbés par l'Europe.

Les ventes à la C.E.E. ont atteint 69,4 millions de dollars se répartissant ainsi : Italie 12 ; Belgique 15 ; Allemagne Fédérale 24,8 ; Pas-Bas 12,9 ; France 4,7.

Les exportations sur la Zone de Libre Echange ont totalisé 63,8 millions de dollars se décomposant comme suit : Autriche 1,7 ; Danemark 2,6 ; Grande-Bretagne 35,7 ; Norvège 2 ; Portugal 0,3 ; Finlande 3,4 ; Suède 4,3 et Suisse 13,7.

2) **Année 1962** — Les exportations se sont élevées globalement à 280 millions de dollars dont 170 absorbés par l'Europe.

La C.E.E. a fait l'acquisition de 70,8 millions de dollars de marchandises israéliennes se décomposant ainsi : Italie 8,7 ; Belgique 13,7 ; Allemagne Fédérale 27,5 ; Pays-Bas 14 ; France 6,9.

Les achats de la Zone de Libre Echange se sont élevés à 75,3 millions de dollars en provenance de l'Autriche 2 ; du Danemark 3,3 ; de la Grande-Bretagne 38,2 ; de la Norvège 2,7 ; du Portugal 0,3 ; de la Finlande 4,3 ; de la Suède 5,6 ; de la Suisse 10,3.

LES PAYS NORDIQUES ET LA C.E.E.

Les répercussions économiques qu'auraient eu pour chacun des trois pays une entrée du Danemark, de la Norvège et de la Suède dans le Marché Commun.

La rupture des pourparlers relatifs à l'entrée de la Grande-Bretagne dans la C.E.E. a rendu manifeste l'opposition des points de vue en jeu entre certaines grandes puissances. Des contradictions similaires caractérisent également l'attitude prise quant à la question de l'entrée dans la C.E.E. des pays nordiques.

Lors des prises de position favorables à une politique européenne, les dirigeants des pays nordiques se sont d'abord orientés vers la défense de leurs positions par une collaboration économique plus étroite entre leurs pays respectifs. Dans ce but, ils ont ressuscité en 1952 le Conseil Nordique. Celui-ci comporte 16 délégués de chacun des parlements du Danemark, de la Norvège, de la Suède et de la Finlande (1), ainsi que cinq délégués de l'Islande. Le Conseil se borne à donner aux gouvernements des cinq pays des recommandations. Néanmoins, un de ses principaux objets a consisté à créer un

« marché commun nordique ». Des années durant des discussions sur l'abolition des restrictions commerciales entre les pays intéressés ont eu lieu, mais qui ont montré l'importance des intérêts opposés. Il a fallu plus de quatre ans au Comité Economique du Conseil pour mettre au point un rapport sur une « Union douanière nordique ». Aussi, lorsqu'en 1958 débutèrent des pourparlers entre les gouvernements, ils furent arrêtés dès l'origine. Les exportateurs agricoles danois manifestaient déjà une grande sympathie à l'égard de la C.E.E., tandis que les milieux industriels norvégiens donnaient une nette préférence à la Grande-Bretagne.

C'est dès juillet 1959 que furent alors enterrés les projets relatifs à l'union douanière nordique. Depuis lors, le Conseil Nordique mène une existence effacée et ne s'occupe que de questions secondaires.

ORIGINE ET DECADENCE DE LA PETITE ZONE DE LIBRE ECHANGE

C'est dès 1958 que les gouvernements du Danemark, de la Norvège et de la Suède se sont rangés derrière les projets anglais visant à élargir la C.E.E. au moyen d'une grande zone de libre échange. Ils participèrent aux pourparlers avec la C.E.E. afin d'éviter la discrimination douanière à l'égard du « Marché Commun ». Lorsque fin 1958 le premier projet eut échoué devant la résistance française et, en partie, celle de l'Allemagne de l'Ouest, les gouvernements intéressés essayèrent d'atteindre leur but par la création d'un bloc économique opposé. Lors d'une conférence ministérielle des Sept, fut paraphé à Stockholm, le 20 novembre 1959, sur l'initiative britannique et suédoise, la convention pour l'élaboration d'une Association Européenne de Libre Echange (A.E.L.E.). De ce fait, une union douanière nordique devenait sans objet.

La convention A.E.L.E. prévoit pour les pays intéressés un lien beaucoup moins rigide que l'accord de la C.E.E. Certes, elle tente aussi d'unifier le domaine de tous les pays membres en vue d'établir un marché unique exempt de droits de douane et de contingents, mais elle n'admet ni le tarif douanier extérieur commun, ni une politique

commune en matière commerciale ou de développement économique général. De même font défaut les conventions relatives à la libre circulation des capitaux et aux rapprochements des institutions juridiques des pays de la C.E.E. Enfin, les conventions A.E.L.E., par opposition au traité de la C.E.E., comportent la possibilité de se retirer de l'union.

La petite zone de libre échange a été, dès l'origine, dominée par la Grande-Bretagne. Son but principal : établir une « passerelle » entre la C.E.E. et l'A.E.L.E., a échoué pour des raisons politiques et économiques. La revue « The Statist », a écrit à ce sujet :

« A Bruxelles, l'A.E.L.E. a été considérée, dès son origine, comme une création bâtarde, malintentionnée à l'égard de la Communauté et de son action. Aucun des échanges de vue n'a permis de modifier cette suspicion profondément ancrée. A Washington on a considéré l'Association de Libre Echange comme un club entaché de neutralisme, et devant assurer des conditions économiques préférentielles aux pays non disposés à accepter les responsabilités qu'impliquent l'entrée dans la « Communauté Européenne » (2).

(1) La Finlande est membre du Conseil Nordique depuis 1955 seulement.

(2) « The Statist », Londres, n° 4414 du 19-10-1962.

C'est au plus tard au début de 1961 que le gouvernement britannique a reconnu que sa conception politique, pratiquée jusqu'ici, compromettait de plus en plus la position de la Grande-Bretagne. Aussi le gouvernement britannique ouvrait-il, dix-huit mois à peine après la signature des conventions A.E.L.E., des pourparlers séparés avec le bloc des Six pour l'entrée dans la C.E.E.

Ce revirement mettait les six autres pays A.E.L.E. dans l'alternative, soit de demander aussi leur adhésion à la C.E.E., soit de rester indépendants et en dehors de la C.E.E. élargie. Le Danemark, la Suède et la Norvège, la Suisse, l'Autriche et le Portugal ont alors engagé des pourparlers pour devenir associés ou membres à part entière de la C.E.E. Par contre, la Finlande et l'Islande ont décliné l'adhésion.

Dans l'hypothèse où se réaliserait l'adhésion au Marché Commun des sept pays de l'A.E.L.E., la Suède, le Danemark et la Norvège occuperaient, en fonction de leur production industrielle dans un tel bloc à 13, respectivement les sixième, dixième et onzième position (voir tableau).

Bien que les pays nordiques aient de multiples caractéristiques communes, leur position, par rapport à la C.E.E., comporte de nombreux points de vue divergents.

C'est ainsi que le gouvernement danois fonde son désir d'adhésion surtout sur la nécessité d'assurer la vente de ses produits agricoles dans l'Europe de l'Ouest. Depuis longtemps déjà il doit

LE DANEMARK ET LA C.E.E.

Le Danemark, avec ses 4,6 millions d'habitants, est pauvre en matières premières et en sources d'énergie naturelle. Le pays doit importer les matières premières et les produits industriels. Plus de la moitié des exportations, indispensables au financement des importations croissantes, sont destinées aux pays de la C.E.E., et pour les produits agricoles, c'est plus de 75 % qui vont vers ces pays, où la discrimination se fait sentir de plus en plus par le tarif douanier extérieur de la C.E.E. C'est ainsi, par exemple, que le fromage danois, vendu au détail, est taxé à 27,9 % en Allemagne de l'Ouest, alors que le fromage des Pays-Bas ne l'est qu'à 21 %.

Plus de la moitié de l'exportation danoise consiste en produits alimentaires. Les pays de la C.E.E. reçoivent surtout de la viande de bœuf, des fromages, des œufs et des volailles. Par contre, la Grande-Bretagne achète du porc, du lard et

IMPORTANCE DES PAYS NORDIQUES DANS LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DE L'EUROPE DE L'OUEST EN 1961

| | | | |
|-------------------------------|------|----------------------|-------|
| 1. Allemagne de l'Ouest | 26,8 | 8. Suisse | 2,7* |
| 2. Grande-Bretagne | 26,7 | 9. Autriche | 2,6 |
| 3. France | 14,8 | 10. Danemark | 2,0* |
| 4. Italie | 12,1 | 11. Norvège | 1,8 |
| 5. Pays-Bas | 3,5 | 12. Portugal | 0,7 |
| 6. Suède | 3,3 | 13. Luxembourg | 0,1 |
| 7. Belgique | 2,9 | | 100,0 |

(*) Pour partie estimation.

Calculé de : UN, Supplement to the Monthly Bulletin of Statistics 1959 ; UN, Monthly Bulletin of Statistics, juillet 1962.

tenir compte du point de vue des exploitants agricoles, favorables à la C.E.E. ; il ne donna en 1959 son adhésion à l'A.E.L.E. qu'après « avoir obtenu l'affaiblissement du caractère combatif de l'A.E.L.E. et avoir insisté sur la volonté de négocier avec la C.E.E. » (1).

Les délégués norvégiens sont restés plus réservés. Cependant, sous l'influence de certains milieux nationaux et d'autres gouvernements du N.A.T.O., ils ont finalement suivi la Grande-Bretagne et le Danemark. Par contre, la Suède a demandé une « association » avec la C.E.E.

Les trois pays ont subordonné l'adhésion à la C.E.E. à l'entrée simultanée de la Grande-Bretagne dans celle-ci. De ce fait, la rupture des pourparlers avec l'Angleterre à Bruxelles a créé, pour eux aussi, une situation nouvelle.

du beurre. Au cours de ces dernières années, les exportateurs de produits agricoles en Allemagne de l'Ouest ont enregistré une baisse sensible. Par suite des réglementations entrées en vigueur le 30 juillet 1962, ou qui sont appelées à devenir effectives très prochainement, la situation ne peut s'améliorer (2).

Au cours des négociations avec la C.E.E., le gouvernement danois a reconnu la légitimité d'une politique agricole commune et d'un marché agricole commun. Mais l'incertitude des conditions de l'adhésion britannique laissait de nombreuses questions en suspens. Les délégués danois ont essayé, au cours de leur longue négociation, d'assurer leurs exportations des produits agricoles vers

(1) Thorkild HJORTKJAER. — Le Danemark et la C.E.E. *Weltwirtschaftliches Archiv*, Hambourg, 1962, n° 2, 168.

(2) Déclaration de la session des ministres de l'agriculture des 20 pays de l'O.E.C.D. le 22-11-1962 à Paris, *Handelsblatt Düsseldorf* n° 225 des 23/24-11-1962.

IMPORTATIONS DE PRODUITS AGRICOLES IMPORTANTS EN ALLEMAGNE DE L'OUEST

| Année | Bœufs (1) et viande de bœuf | | | Porcs (1) et viande de porc | | |
|----------------|-------------------------------|------------------|----------------------|-------------------------------|------------------|----------------------|
| | Total 10 ^e D.M. | du Danemark % | des pays C.E.E. % | Total 10 ^e D.M. | du Danemark % | des pays C.E.E. % |
| 1958 | 312 | 67,0 | 0,4 | 139 | 37,2 | 23,7 |
| 1959 | 460 | 53,4 | 7,5 | 257 | 28,9 | 34,5 |
| 1960 | 508 | 52,3 | 19,0 | 271 | 25,5 | 48,1 |
| 1961 | 532 | 42,5 | 28,7 | 242 | 28,6 | 44,0 |
| 1962 (2) | (441) | 42,2 | 29,4 | (135) | 28,6 | 53,6 |

| Année | Fromages | | | Œufs et produits à base d'œufs | | |
|----------------|-------------------------------|------------------|----------------------|-----------------------------------|------------------|----------------------|
| | Total 10 ^e D.M. | du Danemark % | des pays C.E.E. % | Total 10 ^e D.M. | du Danemark % | des pays C.E.E. % |
| 1958 | 202 | 38,9 | 48,8 | 655 | 24,7 | 51,9 |
| 1959 | 238 | 39,0 | 47,3 | 668 | 23,3 | 54,1 |
| 1960 | 236 | 35,6 | 52,0 | 686 | 16,9 | 58,2 |
| 1961 | 257 | 32,3 | 56,2 | 638 | 15,5 | 61,4 |
| 1962 (2) | (206) | 31,6 | 57,6 | (393) | 16,1 | 63,0 |

(1) Bêtes sur pied ; (2) 1962, de janvier à septembre seulement.

Source : Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, Aussenhandel, Reihe 2, Spezialhandel nach Waren und Ländern.

les pays de la C.E.E. Mais ces projets ne purent se réaliser. En vue d'obtenir des concessions, le ministre des Affaires étrangères danois avait à Bruxelles, à la mi-novembre 1962, soutenu de façon marquée les objectifs de la C.E.E. et soutenu le point de vue de celle-ci que, dès l'entrée de la Grande-Bretagne dans la C.E.E., son système actuel de protection agricole devait être immédiatement supprimé.

Les Danois, favorables à la C.E.E., estimaient que le Danemark ne pouvait défendre ses deux plus importants débouchés, la Grande-Bretagne et l'Allemagne de l'Ouest, que par son entrée dans la C.E.E. élargie. En raison de leur avance quant à la productivité et à leurs prix avantageux au sein de la C.E.E. ils s'attendaient à d'importants accroissements de débouchés agricoles dans de nombreux domaines. Dans un « rapport choc » (1) de 700 pages, les conséquences d'un nouvel ajournement de l'entrée dans la C.E.E. étaient dépeintes sous les couleurs les plus sombres mais, par contre, les conséquences économiques et sociales défavorables de l'adhésion ont été considérées comme relativement anodines.

(1) Danemark og det europæiske økonomiske fællesskab, København, 1962.

Les difficultés croissantes pour trouver des débouchés à l'agriculture danoise par suite de sa non-participation au « Marché Commun » sont d'ores et déjà clairement perceptibles. En présence de l'importance économique considérable de la France et de l'Allemagne de l'Ouest, il ne pouvait être question pour le Danemark d'exercer une influence importante sur la politique agricole de la Communauté, même après son adhésion. Mais par une industrialisation plus développée, le Danemark s'est orienté vers une action qui doit éloigner le pays d'une dépendance totale de son agriculture. Bien qu'à l'exportation, les produits agricoles dominant encore, la production industrielle danoise a déjà dépassé en 1960 la production agricole d'environ 5 milliards de couronnes. Certes, l'adhésion à la C.E.E. serait dans l'intérêt de l'agriculture danoise, mais l'industrie, en cours de croissance, risquerait d'être dominée par la concurrence des autres pays membres.

Il s'agit en majeure partie de petites et de moyennes entreprises industrielles, incapables, dans le cadre du Marché Commun, d'entrer en compétition avec les grands consortiums. Même les mesures d'exception sollicitées à Bruxelles

n'auraient pu adoucir que faiblement les risques pour l'industrie danoise, à supposer qu'elles aient été acceptées. Le rapport du gouvernement, déjà mentionné, estime qu'au moins 20 % des entreprises industrielles du pays seraient menacées et 35 % fortement touchées. Les prix du charbon, de l'acier, des huiles minérales et des autres matières premières importées augmenteraient sensiblement. L'industrie danoise, à l'intérieur du Marché Commun, serait dans l'obligation d'acheter le charbon en provenance de l'Allemagne de l'Ouest et de la Belgique : celui-ci est de 20 % environ plus cher que les 2 millions de tonnes de houille annuelles importées jusqu'ici de Pologne.

Enfin, les opposants danois à l'adhésion se sont référés au problème de la balance des comptes. Du 1^{er} novembre 1959 au 1^{er} octobre 1962, on a enregistré un déficit de 2 milliards de couronnes et une perte de devises de 750 millions de couronnes environ. Au cours de cette période, le Danemark a dû recourir à des emprunts étrangers d'un montant de 1,3 milliard de couronnes. La raison essentielle de la balance déficitaire provient, en particulier, de l'excédent croissant des importations de l'Allemagne de l'Ouest. Depuis 1956, la balance commerciale danoise a accusé (en millions de dollars), les excédents d'importation suivants (1) :

| | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 |
|---|------|------|------|------|------|
| Total | 198 | 95 | 220 | 332 | 349 |
| dont de l'Allemagne de l'Ouest | 36 | 16 | 62 | 110 | 139 |

L'entrée dans la C.E.E. aggraverait encore cette

situation. Le pays aurait à trouver immédiatement 140 millions de couronnes pour le fonds de développement de la C.E.E., 80 millions pour la Banque européenne d'Investissements et 18 millions pour l'EURATOM. En outre, la Banque européenne d'Investissements pourrait contracter au Danemark un emprunt de 140 millions de couronnes et demander une garantie de l'Etat danois pour un montant supplémentaire de 250 millions. A cela s'ajouterait une contribution annuelle d'un montant de 30 millions de couronnes. Une large expansion des exportations serait alors indispensable en vue du seul équilibre de cette charge supplémentaire.

A l'intérieur du Parlement, le Gouvernement danois n'avait pas à redouter de résistance sérieuse à l'égard de la C.E.E. Par contre, les protestations se sont fait jour dans le pays. A Copenhague et en de nombreuses autres villes, des comités se sont formés, qui s'opposaient à l'entrée dans la C.E.E., ils montraient les conséquences néfastes d'une adhésion et exigeaient de nouvelles élections, ainsi qu'un plébiscite pour cette décision à longue portée.

Après la rupture des pourparlers sur l'entrée de la Grande-Bretagne dans la C.E.E., le général de Gaulle a proposé explicitement, fin janvier 1963, au Président du Conseil danois, l'entrée du Danemark dans la C.E.E. comme Etat membre ou comme Etat associé. Son interlocuteur a déclaré à Londres que le Danemark n'envisageait pas l'adhésion à la C.E.E. sans la Grande-Bretagne. En attendant que cet objectif soit atteint il y avait lieu de s'efforcer d'obtenir un élargissement des relations commerciales par une diminution des droits de douane.

LA SITUATION DE LA NORVEGE

Alors que les opposants à la C.E.E. en étaient encore au Danemark à se compter, ils avaient déjà entrepris une action importante en Norvège. Au printemps de 1962, les discussions atteignirent leur point culminant. Certes, le Président du Conseil avait obtenu des Storting, « après le plus long et, par moment, le plus violent débat depuis sa création », la modification de la Constitution, ainsi que la décision d'entamer des pourparlers avec la C.E.E. Mais, outre 27 députés de partis populaires, 11 membres du parti au gouvernement (social-démocrate) ont voté contre l'adhésion. Le

ministre social-démocrate des salaires et des prix donna sa démission en signe de protestation. Pendant la discussion parlementaire, 10.000 Norvégiens parmi lesquels un grand nombre d'agriculteurs, ont manifesté devant le Parlement.

Le correspondant de la « Neue Zürcher Zeitung » à Stockholm, a écrit à ce propos :

« Les doutes croissants qui se sont manifestés dans le mouvement ouvrier norvégien comme aussi dans les partis du centre, ont d'autant plus surpris que les délégués de ces mêmes milieux s'étaient décidés en faveur de la C.E.E. Cette sin-

(1) Importations (cif) moins exportations (fob).

gulière réaction populaire ne peut être attribuée à la faiblesse relative de certains secteurs économiques qui leur interdit toute expansion. Pour beaucoup, la cause profonde tient au fait que la Norvège n'a acquis sa qualité d'état souverain qu'au début de ce siècle, et que le souvenir d'une domination étrangère, en l'occurrence l'occupation allemande, n'a pas encore 20 ans (1) ».

La demande pour l'entrée dans la C.E.E. aurait éveillé à nouveau en Norvège la crainte de l'Allemagne de 1940, bien que le Président du Conseil ait été lui-même victime de celle-ci et ne se montre pas moins aujourd'hui un zélé défenseur de la C.E.E.

La faiblesse relative de l'économie norvégienne explique l'attitude de la population norvégienne à l'égard de la C.E.E.

La Norvège avec 3,6 millions d'habitants dont 1,1 million de population active serait, dans le cadre de la C.E.E. élargie, le plus petit état après le Luxembourg et le Portugal. Certes, au point de vue des matières premières, la Norvège dispose de ressources minérales, d'une étendue de forêts considérable ainsi que d'importantes ressources hydrauliques, mais la possibilité de concurrencer les productions des autres pays est, pour la plupart des entreprises, très limitée en dépit d'une spécialisation parfois marquée. Il y a quelques années, le gouvernement norvégien avait décliné une « Union douanière nordique », parce qu'il appréhendait la supériorité des Suédois.

La supériorité des entreprises dominantes de la C.E.E. est perceptible par leur chiffre d'affaires qui, pourtant, ne tient pas compte des nombreuses filiales. Même les sociétés suédoises ont une nette prépondérance parmi les sociétés des pays scandinaves.

Même les réglementations particulières, dont s'est préoccupée la Norvège sur le plan de l'agriculture, du crédit, de la pêche, ne peuvent modifier cet état de choses. Elles n'offriraient une certaine défense que si elles assuraient une protection de durée illimitée et permettraient, en outre, de prendre des dispositions de protection de ces productions nationales. Le Professeur Ragnar Frisch, directeur de l'Institut des Recherches d'Economie Politique de l'Université d'Oslo, a déclaré à ce sujet :

« Seuls les esprits chimériques peuvent être de l'avis que des conventions de cet ordre soient possibles dans le cadre du contrat de Rome ».

CHIFFRE D'AFFAIRE DES PRINCIPALES ENTREPRISES DE L'EUROPE DE L'OUEST ET DES PAYS SCANDINAVES
(en millions de \$ U.S.A.)

| Europe de l'Ouest | | |
|--|--------------------------------|-------|
| Royal Dutch/Shell '..... | Produits pétroliers. | 5.619 |
| Unilever | Produits alimentaires. | |
| | Corps gras, huiles, savons. | 4.044 |
| I. G. Farben | Produits chimiques. | 2.273 |
| I.C.I. | Produits chimiques. | 2.026 |
| Thyssen | Produits Montan. | 1.995 |
| British Petroleum | Produits pétroliers. | 1.902 |
| Philips | Matériel électrique. | 1.364 |
| Volkswagen | Voitures automobiles. | 1.298 |
| Groupe Schneider-Arbed | Fers et acier. | 1.242 |
| | Construction mécanique. | |
| Suède | | |
| Svenska | Usines de roulements à billes. | 443 |
| Groupe ASEA-Electrolux | Matériel électrique. | 439 |
| Volvo | Voitures automobiles. | 293 |
| Kooperativa Förbundet (coopérative) | Produits divers. | 262 |
| L. M. Ericsson | Matériel électrique. | 222 |
| LKAB | Minerai de fer. | 178 |
| Separator | Machines. | 174 |
| Skanska | Matériaux de construction. | 147 |
| Stora Kopparberg | Bois et fers. | 142 |
| Svenska Tändsticks AB | Allumettes. | 141 |
| Autres pays nordiques | | |
| Borregaard (Norvège) .. | Bois et dérivés. | 164 |
| Enso-Gutzeit (Finlande). | Bois et dérivés. | 129 |
| Wärtsiläkongcernen | Construction navale. | 85 |
| Norsk Hydro (Norvège) . | Produits chimiques. | 85 |
| A. Ahlström Oy (Finlande) | Bois et dérivés. | 83 |
| Dansk svovlsyre og Superphosphat (Danemark). | Produits chimiques. | 82 |
| Burmeister et Wain (Danemark) | Bateaux et moteurs. | 82 |

Sources : Fortune. Chicago, août 1962 ; *Ekonomien*, Stockholm, n° 20 du 14 décembre 1962. *Blick durch Wirtschaft*, Francfort-sur-le-Main, n° 254 du 31 octobre 1962.

Le Professeur Frisch est contre l'entrée de la Norvège dans le « Marché Commun », car elle signifierait pour la Norvège « une perte économique dans l'immédiat ».

Certes, les coopératives de pêcheurs et les armateurs comptent obtenir un débouché plus large pour leurs produits dans les pays de la C.E.E., par contre, ils craignent de perdre la protection supplémentaire que la zone de protection pour les équipages nationaux leur assure sur les armements étrangers.

Les branches les plus importantes de l'industrie

(1) *Neue Zürcher Zeitung*, n° 116 du 30 avril 1962.

norvégienne, où la production a progressé par an depuis 1955 de 5,1 %, en moyenne, sont la cellulose et le papier, l'industrie chimique, celle des métaux, pour lesquelles le ministre de l'Industrie a mis au point d'importants projets de développement. En 1961, la production d'aluminium a atteint avec 172.000 tonnes le niveau de la production de l'Allemagne de l'Ouest. La capacité productive d'aluminium des usines norvégiennes doit être portée d'ici 1966 à 350.000 tonnes et d'ici 1970 à 600.000 tonnes. Pour ce faire, le Gouvernement norvégien a l'intention de faire appel aux capitaux étrangers et d'élargir la limite de leur participation fixée par la loi à 50 %.

L'entrée de la Norvège dans le Marché Commun ouvrirait un large débouché à son industrie de l'aluminium dont une partie des usines qui le produisent appartient à l'Etat. Elle devrait toutefois se soumettre au tarif commun pour les importations d'oxyde d'aluminium.

Parmi les groupes en faveur de l'adhésion figu-

rent aussi l'industrie du papier et la plupart des armements. Dans l'AELE, le cartel scandinave est en concurrence sérieuse avec les grands producteurs britanniques. En raison des difficultés d'écoulement de ses produits, le cartel avait décidé, au début du printemps de 1962, une réduction de production de 20 à 30 %. S'appuyant sur des sources avantageuses de matières premières et d'énergie, les producteurs de papier et de carton cherchent, par une plus grande concentration, à créer des entreprises plus importantes et espèrent ainsi pénétrer davantage encore dans le Marché Commun une fois l'entrée dans la C.E.E. accomplie. En conséquence, l'industrie allemande de la cellulose a déjà demandé à son gouvernement des mesures spéciales de protection.

La flotte marchande, la quatrième du monde, avec 12,5 millions de tonnes brutes, couvre par ses recettes à peu près un tiers des importations. L'entrée à la C.E.E. est très favorablement accueillie par le Comité des armateurs norvégiens.

SITUATION ECONOMIQUE DE LA SUEDE

La Suède est le pays le plus avancé de la Scandinave au point de vue économique. La puissance de ses groupes industriels exportateurs est basée, ainsi que le montre la fabrication des roulements à billes, sur la production de produits-clés déterminés et de constructions spéciales. D'importants producteurs possèdent en propre leurs gisements de minerais, de bois, qu'ils transforment en produits finis, et exploitent la production entière jusqu'à l'apprêt ou le traitement ultérieur.

Jusqu'en 1961, comme aussi au cours des neuf premiers mois de 1962, les exportations de la Suède se sont développées de façon relativement favorable. L'influence des diminutions douanières des deux ensembles européens est encore très faible sur le commerce extérieur. Fin octobre 1962 la Suède a réduit à nouveau, par rapport aux autres pays de l'AELE, ses droits de douane de 10 %, ce qui représente désormais une réduction de 50 % depuis l'origine.

Au milieu de 1962, des pourparlers avec la C.E.E. ont été envisagés en vue de mutuelles concessions douanières. L'entente ne pouvant se réaliser, les pourparlers furent arrêtés après quatre semaines de discussion. Les exportations en direction de la C.E.E. se sont élevées en 1961 à 902 millions de \$ contre 810 précédemment. L'Allemagne de l'Ouest a même reçu de Suède plus de produits que la Grande-Bretagne. Par suite du

développement extérieur favorable, les réserves monétaires suédoises dépassaient fin 1959 plus de 3,319 milliards de couronnes fin 1961, pour atteindre 4,42 milliards de couronnes à fin octobre 1962.

Aussi les représentants des milieux industriels bénéficiaires sur les marchés internationaux, ont-ils demandé « un lien étroit et rapide avec le Marché Commun » qui correspond au point de vue du parti conservateur de Suède en opposition avec le parti gouvernemental.

Le parti gouvernemental social-démocrate, au contraire, a soutenu les projets anglais relatifs à une vaste zone de libre échange et compte, en accord avec les milieux du parti conservateur en Grande-Bretagne, parmi les initiateurs de la petite zone dirigée contre la C.E.E. Après l'échec du projet de « passerelle » entre l'AELE et la CEE, le gouvernement Erlander essayait, sous condition de maintenir sa position pratiquée jusqu'ici, de réaliser également l'adhésion à la CEE. C'est pourquoi le gouvernement, simultanément avec les gouvernements autrichien et suisse, formulèrent, à la mi-décembre 1961, une demande d'association.

Après l'échec des pourparlers de Bruxelles avec la Grande-Bretagne, le ministre des Affaires étrangères suédois, Nielsson, a déclaré à Oslo qu'une association de la Suède sans l'Angleterre n'était pas d'actualité pour l'instant.

LA POLITIQUE COMMERCIALE DE LA C.E.E.

par Jan J. H. BOONK
Docteur ès Sciences Economiques

et Johan C. RAMAER
Docteur ès Sciences Economiques

INTRODUCTION

La réalisation d'une liberté de circulation économique au sein de la C.E.E. — et le maintien de cette liberté — doit nécessairement être accompagnée d'une action commune vers l'extérieur par les Etats-membres dans le domaine des échanges de marchandises, de services, et dans celui de la circulation des capitaux et des personnes. Dans ce qui suit, l'accent sera mis sur l'aspect « politique commerciale » de cette action commune. En pratique, on ne pourra pas dissocier la politique commerciale et la politique intérieure, notamment la politique monétaire.

Une politique commerciale commune des pays de la C.E.E. sera non seulement nécessaire, mais aussi souhaitable étant donné la plus forte position qui s'en dégagera au moment des négociations.

La politique commerciale est conduite à l'aide d'instruments qui peuvent entraver ou stimuler les exportations et les importations, ce sont :

- les tarifs ;
- les contingentements ;
- les crédits à l'exportation (1) et les assurances y afférentes ;
- impôts et subventions aux importations et aux exportations ;
- commerce d'Etat ;
- contrats à long terme ;
- autres législations, règlements et conventions portant sur l'échange des marchandises et des services.

I. — LA POLITIQUE COMMERCIALE COMMUNE : URGENTE ET NECESSAIRE.

La nécessité de mener une politique commerciale commune se fera de plus en plus pressante au fur et à mesure que l'échange de marchandises et de services entre les Etats-membres se fera plus librement. En effet, les échanges réciproques connaissant plus de liberté, si chacun des Etats-membres applique son propre régime de mesures favorables et défavorables à l'égard du commerce avec des pays tiers, les importations et les exportations auront alors, pour tous les pays de la communauté, tendance à se diriger vers l'Etat-membre où les obstacles sont en plus petit nombre. Il se produirait de la sorte un « détournement de trafic ».

De ce qui précède, il y a une importante conclusion à tirer pour le problème de la politique commerciale commune (en fait pour le problème de toute la politique à l'égard des pays tiers) :

Plus nombreuses sont les divergences entre les mesures favorables et défavorables par rapport aux courants commerciaux entre certains Etats-membres et pays tiers, plus grand est le danger de « détournement de trafic » lors de l'accroissement de la li-

berté réciproque des échanges et il est donc extrêmement urgent de parvenir à une politique commune.

Outre la nécessité de prévenir le danger de détournement de trafic, il est une seconde raison pour laquelle une politique commerciale est nécessaire : cette dernière serait une parade aux *pratiques anormales de concurrence exercées* par des pays tiers. De telles pratiques peuvent se présenter lorsqu'il est question de commerce d'Etat, de « dumping » ou lorsque sont pratiqués des systèmes de cours du change différentiels. Une *défense commune* renforce la position lors des négociations qui pourraient être entreprises pour décourager les pays tiers et leur faire abandonner de telles pratiques.

De plus, une politique commerciale commune permettrait d'élaborer une politique concertée à l'égard du Bloc de l'Est.

(1) Ou bien encore des crédits gouvernementaux accordés à l'étranger et destinés à l'achat de produits dans les pays accordant ces crédits.

Bien que l'on insiste, dans le 1^{er} alinéa de l'article 111 du Traité de la C.E.E., sur la « coordination » des relations commerciales avec les pays tiers pendant la période de transition, cela ne signifie nullement qu'une politique commerciale commune ne puisse voir le jour déjà pendant cette période de

transition. La liberté qui s'affirme dans les échanges réciproques forcera, même, les Etats-membres à passer par là. *Il est, de ce fait, nécessaire d'agir rapidement à l'égard de la coordination des rapports commerciaux en tant que phase préliminaire d'une politique commune.*

II. — LE PRINCIPE FONDAMENTAL : POLITIQUE COMMERCIALE LIBÉRALE ET PROTECTION DANS LES SEULS CAS D'EXCEPTION

Le grand principe de la politique commerciale commune s'exprime déjà clairement dans le préambule du traité de la C.E.E. qui stipule que les Etats-Membres sont « animés par le désir de contribuer, grâce à une politique commerciale commune, à la suppression progressive des restrictions aux échanges internationaux ». Cette règle de base est plus approfondie encore dans l'article 110 du Traité. C'est article est rédigé comme suit :

« En établissant une union douanière entre eux, les Etats-membres entendent contribuer conformément à l'intérêt commun, au développement harmonieux du commerce mondial, à la suppression progressive des restrictions aux échanges internationaux et à la réduction des barrières douanières.

La politique commerciale commune tient compte de l'incidence favorable que la suppression des droits entre les Etats-membres peut exercer sur l'accroissement de la force concurrentielle des entreprises de ces Etats ».

« L'intérêt commun » des Etats-membres dont parle l'art. 110 exige tout d'abord une croissance économique rapide. Ceci n'est possible que si la communauté paraît être en mesure de continuer à importer les produits nécessaires à cette expansion. Cela est précisément d'importance vitale pour la C.E.E., car elle dépend beaucoup plus des importations que les deux autres grandes entités économiques : les Etats-Unis et l'Union Soviétique.

Pour que les importations croissantes de la C.E.E. soient possibles, il faut que les exportations croissent elles aussi. Ceci n'est possible que si les pays du Marché Commun disposent d'un appareil de production efficace. Pour ce faire, « l'apport d'air frais » de la concurrence internationale extérieure à la C.E.E., à réaliser par une politique d'importations libérale allant de pair avec la concurrence dans le cadre de la C.E.E., est indispensable. Ce n'est que par une politique que l'appareil de production de la C.E.E. sera stimulé pour atteindre une productivité et une expansion aussi fortes que possible.

Une protection permanente des branches d'activité au sein de la C.E.E. est incompatible avec le but cherché, ceci aurait pour résultat de lier des facteurs de production qui pourraient être utilisés avec plus de profit dans une autre application, notamment dans les branches d'activité dont les prix de revient permettraient d'affronter victorieusement la concurrence internationale. La croissance de ces branches d'activité et, partant, celle de la C.E.E. serait ainsi freinée. Etant donné la pénurie de main-d'œuvre qui augmentera encore en raison de la croissance continue de l'économie européenne, cet argument pèse extrêmement lourd dans la balance et, de ce fait, le préambule du traité et l'article 110 prennent un caractère coercitif supplémentaire.

Ce n'est que par une politique commerciale libérale qu'un « développement harmonieux du commerce mondial » sera possible. Ceci est particulièrement vrai lorsque l'on considère les besoins des pays qui ne suivent pas le rythme de la croissance économique des pays industrialisés, c'est-à-dire les pays en voie de développement. Les chiffres parus dans le rapport annuel « G.A.T.T. » de 1959 et dans la « Revue Economique de l'Europe en 1960 » parlent à ce propos un langage clair. L'E.C.E. (Economic Commission for Europe — Commission Economique pour l'Europe de l'O.N.U) met en lumière qu'une politique commerciale libérale ne conduirait pas aux catastrophes que d'aucuns prédisent. Ainsi, l'E.C.E. calcule que, pour un accroissement de revenu par tête de 3 % par an, les besoins en importations des pays en voie de développement passeraient des 20 milliards de dollars actuels à 60 milliards par an en 1980. Si les importations en capital net dans les pays en voie de développement se montaient, en 1980, à 10 milliards de dollars par an, les 50 milliards de dollars restants devraient être obtenus par des exportations. 20 milliards de dollars pourraient vraisemblablement être couverts par des revenus tirés de matières premières. Le solde — soit 30 milliards de dollars —

pourrait être obtenu pour moitié par des échanges entre pays en voie de développement et le reste par des exportations de produits industriels vers les pays plus développés. L'Europe occidentale devrait en prendre pour 5 milliards de dollars. Ceci, à première vue, est un bien gros chiffre. Mais, selon la C.E.E., ces 5 milliards de dollars ne représenteront pas plus de 2 % de l'accroissement estimé de la demande pour des produits industriels en Europe Occidentale entre 1960 et 1980.

Il va sans dire qu'une politique libérale est d'importance vitale aussi pour des raisons de politique internationale. L'Europe ne peut se permettre aucun protectionnisme, car ce faisant, les rapports avec les pays politiquement importants seraient en danger, et les pays en voie de développement pourraient se détourner de l'Occident.

Les motifs exposés mènent à la conclusion suivante :

Le Marché Commun devra suivre une politique d'importations libérale, non seulement dans son propre intérêt, mais aussi pour le développement harmonieux du commerce mondial. En retour, la C.E.E. pourra s'attendre, de la part des pays tiers, à une politique aussi libérale que possible.

Dans le cadre d'une politique commerciale libérale, on ne pourra faire appel qu'exceptionnellement à des mesures de protection. Ceci peut se produire :

a) dans les cas où il est question de *pratiques déloyales de concurrence dûment établies* (pratiques de dumping, cours de change différentiels, manœuvres à propos des prix de la part des autorités) et cela seulement pour la durée de ces pratiques (l'article VI du G.A.T.T. prévoit ces cas) ;

b) dans les cas où un surcroît de *concurrence de la part de pays tiers* exigerait l'adaptation des in-

dustries et pour autant que l'on puisse faire appel à l'article XIX du G.A.T.T. qui concerne les « dommages sérieux », on pourrait alors prendre des mesures non-discriminatoires. A ce propos il faudra imposer un délai maximal de 5 ans, au cours duquel, selon une procédure établie au préalable, la protection diminuera jusqu'à disparition. S'il arrivait que des entreprises ne puissent atteindre le niveau de la concurrence dans leur secteur, il faudrait alors envisager en temps voulu la possibilité de faire entrer les facteurs de production de ces entreprises dans des secteurs plus efficaces ;

c) dans les cas où, pour des *motifs de sécurité*, il serait désirable de sauvegarder des entreprises. A cet effet il ne faudra aucunement recourir à des entraves commerciales. Il conviendra, en plus de mesures d'assainissement, d'adapter une politique de subventions. L'avantage ainsi représenté est que l'on saura ce qu'il en coûte de sauvegarder une branche d'activité qui ne peut pas soutenir la concurrence internationale.

Les articles 108 et 109 du traité de la C.E.E., en accord avec les dispositions du G.A.T.T. à cet égard (art. XII), permettent formellement la prise de mesures de sauvegarde en cas de crise (menaçante) dans la balance des paiements. Or, il se trouve que les principes essentiels de la C.E.E. (art. 6) requièrent que les institutions de la Communauté veillent à ce que la stabilité financière interne et externe des Etats-membres ne soit pas mise en danger. Comme les pays membres ont procédé à la « Convertibilisation » de leurs monnaies, l'observation de l'article 6 reviendra à ce que la possibilité formelle dont il est question ci-avant ne puisse plus être utilisée en pratique. Pour l'instant, les contingents existants peuvent encore momentanément être maintenus en vertu d'une « dérogation » procurée par le G.A.T.T.

III. — LA MISE AU POINT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE COMMUNE

Le traité stipule aux art. 111, 1^{er} alinéa et art. 113, 1^{er} alinéa qu'au cours de la période de transition, les Etats-membres procéderont à une coordination de leurs relations commerciales avec les pays tiers de telle manière que, au terme de cette période, la politique commerciale commune puisse être mise en œuvre. Cette politique devra être basée sur des principes uniformes en ce qui concerne les modifications tarifaires, la conclusion d'accords tarifaires et commerciaux, l'uniformisation des mesures de

libéralisation, la politique d'exportation ainsi que les mesures de protection de la politique commerciale parmi lesquelles figurent les mesures à prendre en cas de dumping ou de subventions.

Il a déjà été établi que, plus tôt la politique commerciale commune sera réalisée, mieux le marché commun lui-même pourra fonctionner. Etant donné que l'évolution d'un marché intérieur libre exige que l'on accorde une grande priorité au développement d'une politique commerciale commune, il est

réjouissant de constater que le Conseil a entre-temps décidé, sur proposition de la Commission (en vertu de l'art. 111, 2^e alinéa), d'adopter un certain nombre de mesures dans le domaine de la coordination de la politique commerciale. Il est fait allusion aux prescriptions tendant à :

a) intercaler la « clause » C.E.E. dans les accords à conclure avec des pays tiers ;

b) l'obligation de consultation et d'information mutuelle avec la Commission Européenne avant d'entreprendre des négociations avec des pays tiers ;

c) la synchronisation de la durée des accords conclus avec des pays tiers.

Cette coordination devra être poursuivie très énergiquement, elle devra être non-discriminatoire, dans la mesure du possible, à l'égard des divers pays tiers (membres G.A.T.T.). Une coordination plus étendue des négociations bilatérales avec des pays tiers sera particulièrement nécessaire. La présence d'observateurs de la Commission Européenne parmi les délégations nationales est, à ce propos, très souhaitable. Sur la base des avis de ces observateurs, la Commission Européenne pourra faire parvenir des recommandations aux Etats-membres. Il faudrait que ces phases soient terminées, si possible, dans le courant de la première année de la deuxième étape. De plus, il faudrait aussi qu'avant la fin de la deuxième étape, toutes les divergences perturbatrices dans la politique commerciale des Etats-membres à l'égard des pays tiers soient éliminées. On pourra ensuite passer, au cours de la troisième étape, à la conclusion de traités commerciaux communs C.E.E. Pour des pays déterminés ou des groupes de pays, il se peut qu'il soit déjà nécessaire d'agir de la sorte au cours de la deuxième étape.

A ce propos, une nouvelle tendance appelle une attention toute particulière ; il s'agirait de conclure des accords internationaux réglant les importations et exportations pour des produits ou groupes de produits déterminés entre un certain nombre de pays. Le motif en faveur de la conclusion de tels accords est la prévention de « market disruption » (désorganisation des marchés), un terme que l'on a tenté, au sein du G.A.T.T., en 1960, de définir aussi généralement que possible. Cette tentative de définition n'est pas heureuse, car son interprétation mène trop aisément à la violation de l'un des principes de base du G.A.T.T., à savoir le principe de non-discrimination ; et à cette violation il n'y a même pas de limite de temps coercitive. L'accord à long terme en matière de textiles cotonniers intervenu entre un certain nombre de pays importateurs et exportateurs — combien compréhensible est à cet égard le souhait des pays importateurs (industrie de l'Ouest) en matière de protection — en est un exemple probant. Cet exemple invite, en principe, à l'imitation, donc à une recrudescence de la stagnation et du dirigisme dans le commerce international. A cela vient encore s'ajouter que la définition générale de « market disruption » comme on le sait est interprétée par les pays industriels de l'Occident pour se protéger contre les importations des « pays à bas salaires » et frappe donc principalement les pays en voie de développement, mais elle peut aussi être utilisée, à plus longue échéance, par des pays industriels à l'encontre d'autres pays industriels.

A la lumière de ce qui précède, il est fortement souhaitable que les pays de la C.E.E., lors de la coordination de leur politique commerciale, la mettent au service de la lutte contre une politique qui pratiquement mène à la stagnation du commerce au sein du G.A.T.T.

IV. — LES DESIDERATA A PROPOS DES INSTRUMENTS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

1. TARIFS

Dans ce domaine, le projet de politique commerciale commune est déjà un fait accompli. La C.E.E. doit, en vertu du préambule et de l'article 110, continuer la lutte pour un abaissement progressif des tarifs. La révision du « Reciprocal Trade Agreement Act » américain (R.T.A.A.), dans un sens libéral, peut donner plus d'émulation encore à la lutte engagée.

Quant aux pays en voie de développement non associés au Marché Commun, ils expriment souvent la crainte que le tarif extérieur porte atteinte à leurs exportations, du fait surtout qu'un certain nombre de zones de production concurrentes sont associées au Marché Commun. Si des mesures spéciales ne sont pas prises, il est en effet possible que certains pays exportateurs de produits tropicaux puissent être désavantagés. On ne peut éviter de telles suites préjudiciables que par l'élimination,

lors d'une *rénovation de l'association*, de toutes les préférences de la politique commerciale en se basant sur un plan établi à l'avance et prévoyant une durée limite (par exemple, cinq ans).

En outre, on pourrait encore faire une remarque au sujet des *droits minimaux spécifiques*, destinés à tenir tête à des prix exagérément bas de produits d'importation. Pour autant qu'il ne soit pas question de dumping — à l'encontre duquel on peut opposer les droits anti-dumping — la protection très grossière, donc unique, à l'aide de droits minimaux spécifiques, présente un caractère de protectionnisme prononcé. De plus, le danger de permanence est ainsi très grand, étant donné qu'une adaptation vers le bas sera difficilement réalisable dans la pratique. L'utilisation des droits minimaux spécifiques peut par conséquent dégénérer en méthode tendant à maintenir les prix des produits en provenance des pays de la C.E.E. à un niveau trop élevé et doit donc — étant en contradiction avec le projet de politique commerciale libérale de la C.E.E. — être catégoriquement rejeté.

2. CONTINGENTEMENTS

Ainsi qu'il a été remarqué précédemment, une stricte exécution de l'art. 6 de la C.E.E. devra prévenir un appel possible aux difficultés de balance des paiements — et partant, un appel de ce chef aux applications de restrictions quantitatives. Abstraction faite des prescriptions dudit article, il s'avérerait, dans la pratique, extrêmement difficile d'établir, dans le cadre de la C.E.E., un accord relatif aux produits dont il faudrait limiter l'importation, ainsi que la mesure dans laquelle cette limitation devrait être appliquée.

Par conséquent, il semblerait que l'application de restrictions quantitatives ne soit pratiquement concevable que dans les seuls cas suivants :

a) dans les échanges commerciaux avec des pays non G.A.T.T., particulièrement en ce qui concerne les pays du bloc communiste,

b) dans le cas où des branches d'activité déterminées éprouvent de graves difficultés (G.A.T.T., art. XIX traitant de « serious injury »). En l'occurrence, il faudrait leur apporter une aide dégressive pendant cinq ans au plus, ainsi qu'il a été exposé précédemment.

3. CRÉDITS A L'EXPORTATION ET ASSURANCE CRÉDIT

Étant donné qu'il s'agit ici d'un domaine qui touche de très près les relations de politique com-

merciale, on peut parler, à ce propos, de conditions secondaires de politique commerciale. Ceci étant acquis, ces sujets ne donneront lieu qu'à quelques brefs commentaires.

La C.E.E., en tant que communauté, n'est pas encore en mesure de consentir des prêts à long ou à moyen terme et de jouer ainsi, entre autres, un rôle dans les Clubs d'Entraide et l'« Alliance pour le Progrès ». La Banque Européenne d'Investissements pourrait y prendre une part prépondérante.

L'harmonisation des conditions d'assurance crédit est le but poursuivi par le Groupe de coordination désigné à cet effet et qui est composé de représentants officiels secondés par des experts des offices nationaux d'assurance crédit.

Les travaux ardues et méritoires effectués à ce propos devront, en définitive, donner lieu à la création d'une facilité de réassurance au niveau de la C.E.E. pour toute la gamme des crédits qui soutiennent les exportations de marchandises, de services et de capitaux.

4. IMPÔTS ET SUBVENTIONS AUX IMPORTATIONS ET AUX EXPORTATIONS

L'article 112 du traité de la C.E.E. rend obligatoire l'harmonisation mutuelle des régimes d'aide accordée lors d'exportations vers des pays tiers, afin d'éviter que la concurrence entre les entreprises de la C.E.E. ne soit faussée. L'établissement des directives nécessaires à cet effet exige, pour les deux premières étapes de la période de transition, l'unanimité au Conseil des Ministres. Cette dernière disposition présente le danger que de nombreuses divergences, dont l'action fausse la concurrence, ne persistent au cours des deux premières étapes. Selon l'article 113, à l'expiration de la période de transition, la politique commerciale devra être fondée sur des principes uniformes. A ce moment, il y aura donc obligation de faire le nécessaire pour éviter tout vice de concurrence et toute déviation.

La seule méthode qui garantisse la disparition de la concurrence faussée est celle de l'*élimination aussi large que possible des mesures protectionnistes*. Si l'on maintient des régimes de mesures de protection nationales, ce sera une tâche bien ardue que de trouver des critères pour uniformiser les six régimes, eu égard à leur influence sur les relations concurrentielles, vu l'impossibilité d'établir des normes objectives. Même si l'on parvenait à s'accorder quant aux normes, il serait nécessaire de surveiller continuellement l'application des ré-

gimes individuels, bien que voisins, ce qui entraînerait des difficultés immenses.

5. COMMERCE D'ÉTAT ET CONTRATS A LONG TERME

Il est question ici d'un groupe de mesures et de pratiques qui présentent souvent de grands dangers de stagnation de la concurrence et, dès lors, de falsification de la concurrence et de discrimination. Dans ce cas également, l'influence artificielle du commerce international sera souvent, dans la pratique, très difficile à déceler.

Les contrats à long terme sont, la plupart du temps, conclus en vue de stabiliser les courants commerciaux et les prix. Hélas, il s'ensuit souvent que la production d'articles non concurrencés peut se poursuivre, et s'en trouve même stimulée et arrive à dépasser la demande. Les contrats à long terme contribuent dans ce cas à la naissance d'une situation qui exige d'autres interventions. Ces dernières n'aboutissent, en général, à aucune adaptation car les mesures d'assainissement sont contrecarrées par des groupes d'intérêts qui ont avantage au maintien de la situation existante. Outre ces dangers, les transactions à long terme présentent un inconvénient direct pour la politique commerciale : elles impliquent, pour la plupart, une certaine discrimination à l'égard des parties étrangères à la convention. Si cette non participation à la convention est

décidée en toute liberté, il n'y a alors aucun inconvénient. Il est vrai que, la plupart du temps, ce n'est pas le cas et les conventions jettent alors une note discordante à la fois dans la politique internationale et dans les relations économiques.

Le commerce d'Etat, dont la forme la plus absolue est le monopole national, a des effets similaires à ceux des transactions à long terme et, à ce propos aussi, on pourrait faire état d'une argumentation analogue. C'est pourquoi ce phénomène devrait également être annihilé dans la mesure du possible.

L'exposé ci-dessus mène à la même conclusion que celle qui concerne les impôts et les subventions aux importations et exportations : *veut-on éviter avec certitude la falsification de la concurrence et les influences artificielles sur le commerce international, il faut alors, dans la mesure du possible, abolir les pratiques telles que les contrats à long terme et le commerce d'Etat.*

L'ÉCHANGE DE SERVICES

Les principes exposés à propos des échanges de marchandises sont également valables pour la législation, les règlements et les accords concernant l'échange de services : dans ce domaine, il faudra poursuivre la politique de non-discrimination et de liberté.

V. — DEUX PROBLÈMES PARTICULIERS

1. LE COMMERCE AVEC LES PAYS COMMUNISTES

Le commerce international de ces pays est un monopole d'Etat. De ce fait, la politique et l'exécutif sont entre les mains d'une seule et même autorité : l'Etat. Si une telle situation crée déjà un sérieux handicap aux partenaires commerciaux, le danger est plus grand encore dans le cas qui nous occupe, étant donné que le système de monopolisation est utilisé aux fins politiques du communisme mondial. Le bloc oriental dispose par conséquent, dans l'appareil du commerce extérieur, d'une arme pour miner la puissance économique et politique du monde libre. Le processus de l'offre et de la demande ainsi que la politique des prix des pays de l'Est ne sont pas (uniquement) motivés par des objectifs de pure économie.

Si le monde libre ne veut pas être victime de l'application politique de ces systèmes de monopolisation, il devra se hâter de parvenir à une coor-

dination étendue, surtout en ce qui concerne les relations de politique commerciale entretenues avec le bloc oriental.

Cette coordination doit en principe englober le plus grand nombre possible de pays du monde libre. Une coordination des rapports dans le cadre de l'O.C.D.E. et de l'O.T.A.N. est du domaine des possibilités, surtout si, avant toutes choses, les pays de la C.E.E. accordent une haute priorité à cette coordination, dans le cadre de l'obligation d'une politique commerciale commune.

A propos des échanges commerciaux avec le bloc oriental, la politique commune des pays de la C.E.E. devrait prendre en considération les prémices suivantes :

a) Jusqu'à quel point le potentiel du bloc oriental est-il renforcé par les exportations vers ce bloc ?

b) Quelles marchandises les pays de la C.E.E. reçoivent-ils en échange de leurs livraisons au bloc

oriental ? Considérer aussi à cet égard les répercussions politiques.

La prise en considération de ces prémices dans la politique commerciale mène à l'élaboration de principes généraux, selon lesquels la structure du commerce avec le bloc oriental doit satisfaire aux exigences d'« équilibre des avantages d'échanges » entre la C.E.E. et les pays de l'Est. Comme des motifs de politique pure influencent la politique commerciale du bloc oriental, on peut donc aussi, du côté de la C.E.E., estimer opportune une dérogation à ces principes à l'encontre de certains pays de l'Est, et ce pour des motifs également de pure politique. De telles dérogations sont donc des exceptions réfléchies à la règle générale. Le tout requiert la présence d'un appareil central qui, prêt à combattre, peut prendre des décisions « politiques » selon les circonstances. A tout moment, il doit être possible, du côté de la C.E.E., d'ouvrir ou de fermer les vannes soit des importations, soit des exportations, ou bien encore des deux à la fois.

Il pourra se produire des perturbations dans l'« équilibre des avantages d'échanges » si les pays de la C.E.E. exportent des biens d'équipement en échange d'importations de produits de consommation alors que ces derniers peuvent être obtenus ailleurs, et souvent il faudra accorder la préférence aux pays en voie de développement. Les exportations de biens d'équipement représentant une importante valeur de « know-how », ne pourront, en cas d'application du principe de base, pratiquement jamais se produire.

Il est à conseiller, lors de la négociation d'accords commerciaux avec le bloc oriental, d'exiger au préalable que le bloc accepte, en échange des matières premières souhaitées par l'Ouest, non seulement des biens d'équipement, mais aussi des produits de consommation. De plus, on pourrait alors de part et d'autre prévoir des quantités aussi équilibrées que possible de produits de consommation.

L'exportation par l'Ouest de produits de consommation présenterait du même fait l'avantage que les populations de l'Est auraient une meilleure perception du niveau de vie des pays « capitalistes ».

Il faudra cependant, du côté de la C.E.E., veiller à ce que ni les exportations, ni les importations n'atteignent un stade où elles dépendraient par trop du bloc oriental et d'autre part éviter que les intérêts des producteurs de l'Ouest ne soient sapés par des importations en provenance des pays de l'Est.

En pratique, il conviendrait de passer des accords de base en vertu desquels des contingents de matières premières en provenance du bloc oriental et intéressant la C.E.E. seraient mis en balance avec des contingents de biens d'équipement visés par le bloc de l'Est, ainsi que des produits de consommation provenant des pays membres de la C.E.E.

En plus de ces accords de base, on pourrait au besoin procéder à des échanges de produits non essentiels, ce qui équivaldrait, en fait, à des échanges compensatoires.

Remarquons encore pour terminer qu'il est préférable de renoncer à accorder des crédits aux exportations, si celles-ci sont destinées aux pays de l'Est. En aucun cas ces conditions de crédit ne pourront devenir un instrument de concurrence mutuelle (occidentale).

Etant donné les observations précédentes, il semble que l'acceptation de paiements or est à déconseiller.

2. LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

1° Principes généraux

Dans ce qui précède, on a déjà exposé la nécessité première d'une *politique commerciale libérale* à l'égard des pays en voie de développement. A cette occasion, on a déjà parlé du danger que l'interprétation de l'expression « market disruption » représente pour les principes libéraux qui pourraient se trouver « mis en veilleuse ». Les pays en voie de développement sont menacés, entre autre par la tendance des échanges commerciaux internationaux, de voir augmenter encore leur « retard en matière de bien-être » par rapport aux pays plus fortement industrialisés (occidentaux). Leur capacité d'exportation est encore, en règle générale, trop restreinte et trop peu différenciée pour faire les frais du flux d'importations de marchandises et de capitaux, nécessaire à une amélioration rapide de leur bien-être. Malgré l'aide financière croissante des pays industrialisés, les pays en voie de développement sont constamment confrontés avec des difficultés de balance des paiements ou avec les menaces de celles-ci. C'est à ce propos que le G.A.T.T., en vertu de l'art. XVIII, accorde en principe à ces pays des facilités supplémentaires en ce qui concerne la limitation des importations et/ou le soutien d'industries nouvelles afin de parvenir à un développement économique aussi équilibré que possible. Ce dernier point est particulièrement important. Il ne

faut pas donner à ces facilités un sens de « possibilité de protection plus forte dans son ensemble », mais bien se rendre compte qu'elles sont une forme de protection mieux différenciée et bien meilleure que celle qui serait obtenue en faisant purement et simplement appel aux difficultés de balance des paiements. Cette dernière forme est essentiellement négative, alors qu'il convient d'appliquer positivement la possibilité offerte par l'art. XVIII du G.A.T.T., c'est-à-dire promouvoir un développement économique équilibré de telle manière qu'il puisse s'ensuivre une saine division du travail international.

Une telle utilisation de ces facilités G.A.T.T. conformément à l'art. XVIII a donc pour seul but d'éviter une protection négative qui autrement tendrait sans doute à devenir situation permanente, du fait des difficultés de balance des comptes !

A ce propos, la C.E.E. est chargée avant tout de veiller, dans le cadre du G.A.T.T., à ce que les facilités prévues à l'art. XVIII soient mises en œuvre à la lumière des faits exposés plus haut. Ceci suppose, entre autres, que la C.E.E. doit faire en sorte que les pays en voie de développement observent les principes suivants en ce qui concerne les systèmes de mesures protectionnistes :

a) Les systèmes à utiliser par les pays doivent être aussi simples que possible — ce qui revient à dire, dans la pratique, que l'on fera appel le moins souvent à des instruments de protection différents les uns des autres.

b) Il faudra accorder la préférence aux mesures dont l'effet protecteur est le plus simple à déterminer. Ainsi il faudra par exemple donner la préférence aux tarifs et contingents plutôt qu'aux cours multiples, tarifs spéciaux de transports ou d'énergie, etc. Les dispositions et pratiques administratives discriminatoires devront en tout cas être évitées.

c) Nous avons déjà fait remarquer que la protection devra avoir un caractère provisoire et devra s'éteindre progressivement selon un plan établi au préalable. Il va de soi que cette période de protection devra être souvent plus longue pour les industries nouvelles dans les pays en voie de développement, que les périodes nécessaires afin que les entreprises en butte à des difficultés dans les pays industrialisés puissent parvenir à une certaine adaptation.

d) Les mesures de protection devront être appliquées sans discrimination aux autres Etats G.A.T.T. Des dérogations ne seraient permises que dans le

cas d'une coopération régionale sous une forme autorisée par le G.A.T.T. (par analogie à l'O.E.C.E. au cours de la période de redressement que l'Europe occidentale a connue après la guerre).

2° Rapports d'association avec les pays et territoires d'Outre-Mer

Les lourdes conséquences que peut entraîner la politique commerciale de la C.E.E. pratiquement pour tous les pays en voie de développement et la rapide évolution de la politique dans le monde, exigent :

a) notamment dans le domaine de la politique commerciale, que la C.E.E. évite, dans la mesure du possible, toute discrimination ;

b) qu'elle assouplisse sa politique au maximum.

C'est pourquoi il est regrettable que le renouvellement des accords d'association prévoient le prolongement de la discrimination commerciale. En Afrique, on peut, à juste titre, reprocher à la C.E.E. d'entraver les efforts pan-africains en prenant des mesures discriminatoires envers les pays qui représentent environ les trois-quarts de la population africaine.

En vue de diminuer la discrimination de fait en matière de politique commerciale à l'égard des pays en voie de développement non associés, les droits de douane de la C.E.E. portant sur les produits tropicaux devront être supprimés progressivement selon une cadence rapide.

Les rapports entre la C.E.E. et les territoires d'Outre-Mer devraient, à l'avenir, reposer uniquement sur une aide technique et financière.

3° Coopération mutuelle sur le plan régional

A propos des pays en voie de développement pris dans leur généralité, la C.E.E. devra tout d'abord et dans la mesure du possible stimuler, de concert avec les autres pays industrialisés, une coopération mutuelle sur le plan régional des pays en voie de développement. En Asie, en Afrique et en Amérique latine on pourrait — plus ou moins par analogie avec l'ancienne O.E.C.E. — libéraliser les échanges mutuels de commerce et de paiement. Ceci pourrait également contribuer à l'efficacité de l'aide aux pays en voie de développement et préparer la voie à un resserrement des liens, dans le domaine des relations commerciales, entre ces groupes régionaux et la C.E.E. sur une base d'équivalence.

4° Information sur la C.E.E.

L'on ne constate que trop souvent qu'il existe, notamment dans les pays en voie de développement,

de nombreux malentendus à propos de la C.E.E. C'est pourquoi, il semble nécessaire que les milieux de la C.E.E. consacrent suffisamment d'attention à faire toute la lumière sur l'essence et les intentions de la Communauté ainsi que sur les répercussions économiques pour les autres pays.

5° *Garanties contre la réduction des entrées en devises et les risques d'ordre politique*

Dans un exposé consacré à la politique commerciale, il ne faudrait pas négliger deux problèmes qui ne peuvent pas être considérés en dehors du cadre des relations commerciales entre les pays en voie de développement et les pays industrialisés. Il s'agit :

a) des garanties contre la baisse des revenus réalisés par l'exportation, notamment pour les pays en voie de développement,

b) de l'assurance contre les risques politiques et de la création de transferts visant à stimuler le courant des capitaux et des idées en provenance de sources privées.

Bien que les deux problèmes puissent être abordés dans le cadre régional, il nous semble particulièrement indiqué de le faire dans un milieu aussi vaste que possible et comprenant des pays en voie de développement et des Etats industrialisés. C'est pourquoi le problème dont il est question ci-dessus en a, nous fait penser au Fonds Monétaire International et le problème exposé en b), à la Banque Mondiale.

a) Nombreuses furent les propositions tendant à stabiliser les revenus que les pays en voie de développement retirent de leurs exportations, afin d'éviter que l'aide accordée soit annihilée par une diminution des revenus courants. La plupart des propositions ont pour objectif une stabilisation par produit afin d'assurer ainsi plus de stabilité aux entrées en devises des pays en voie de développement, devises provenant généralement de l'exportation de certains produits. Ce genre de mesures de stabilisation profiterait également aux pays industrialisés exportant vers les pays en voie de développement. En effet, leurs exportations se trouveraient alors moins sujettes à des fluctuations imprévues. Si une stabilisation est souhaitable, une stabilisation par produit est assurément à déconseiller du fait que celle-ci conduit à un raidissement de la structure de production et peut même entraîner, dans de nombreux cas, une surproduction. C'est pourquoi une stabili-

sation globale des revenus en devises est préférable. Un groupe d'experts des Nations Unies a récemment formulé une proposition de ce genre. Celle-ci prévoyait l'adoption d'un système — le « *Development Insurance Fund* » — qui présente une certaine analogie avec le système des assurances sociales. Le risque à couvrir serait le suivant : les diminutions dans les revenus que les pays en voie de développement tirent de leurs exportations. Comme base, on pourrait prendre une baisse ramenant les revenus en question à un niveau inférieur à la moyenne d'une période récente, par exemple 3 ans. Afin d'éviter les fausses manœuvres et de ne pas retirer toute stimulation aux efforts d'adaptation, il ne faudrait pas que les pertes soient couvertes dans leur totalité. Le paiement des dédommagements devrait être effectué à fonds perdu ou sous forme de prêt, remboursable en cas de rétablissement suffisant des exportations du pays en cause, au cours d'une période à déterminer. Les Etats industrialisés pourraient contribuer annuellement au « *Development Insurance Fund* » au prorata du revenu national par habitant (1).

b) *L'assurance contre les risques politiques et pour les transferts en faveur des investissements privés* dans les pays en voie de développement devrait être organisée sur la base d'un système selon lequel ces pays, au même titre que les pays industrialisés — proportionnellement aux avantages retirés — participeraient pleinement à la direction et à la prise de responsabilités. Les Etats devraient garantir conjointement les risques à couvrir par un organisme d'assurance multilatéral. Dans le cas où le montant des dédommagements viendraient à dépasser les réserves constituées par les primes d'investisseurs privés, tous les Etats membres devraient être mis à contribution. La répartition des charges entre les Etats membres devrait être effectuée au prorata des montants assurés, reçus et/ou investis par ces Etats membres. Ainsi seraient créés une responsabilité et un intérêt communs. On contribuerait, du même fait, à l'amélioration du climat des investissements internationaux et, grâce à une plus grande sécurité, le courant des capitaux privés et des connaissances à destination des pays en voie de développement s'amplifierait plus rapidement.

(1) A propos de ce système, nous vous renvoyons au rapport des Nations Unies intitulé : « *International Compensations for Fluctuations in Commodity Trade* », p. 40 à 51.

L'EUROPE A LA DÉCOUVERTE DU DUALISME JAPONAIS

par Pierre KERN,
 Assistant à la Faculté de Droit et des Sciences
 Economiques de Rennes

La naissance d'une Europe unie est actuellement au centre des préoccupations du Japon. Missions japonaises privées et gouvernementales se succèdent en Europe : on se souvient de la visite récente de la toute puissante Fédération des Organisations Economiques (Keidanren) et de

celles de MM. Ohira, Ministre des Affaires Etrangères et Ikeda, Président du Conseil.

Cette intense activité diplomatique et les contacts recherchés par les industriels japonais correspondent à certaines craintes du Japon devant l'attitude assez réservée des Etats européens.

LES DOLEANCES JAPONAISES

La part représentée par les ventes de produits japonais en direction du Marché Commun est très faible puisqu'en 1962, elle n'atteignait que 257,2 millions \$, soit 5,20 % des exportations totales du Japon. La même année, les exportations vers les Etats-Unis étaient de 1.353,2 millions \$ (27,5 % du total). C'est pourtant vers la Communauté Economique Européenne que se dirigent les efforts du Japon. En effet, le marché américain se resserre progressivement et le Japon n'est pas désireux de dépendre trop de la bonne volonté du continent américain.

Depuis quelques années sans doute, les importations européennes de produits japonais sont en progrès ; malheureusement pour le Japon, les

exportations européennes ont augmenté dans la même proportion, comme le montre le tableau ci-dessous :

Ainsi, le commerce japonais avec l'Europe reste toujours déficitaire puisqu'en 1962, les importations japonaises en provenance de la Communauté Economique Européenne n'étaient couvertes que pour 83 % par les exportations.

Le Japon est d'autant plus enclin à se plaindre de cette situation que les industriels du Marché Commun connaissent un grand succès dans l'Asie du Sud-Est considérée traditionnellement par le Japon comme un fief réservé à son expansion. En outre, et surtout, il subsiste en Europe un protectionnisme, entré dans les habitudes, à l'égard

EVOLUTION DU COMMERCE ENTRE LE JAPON ET LE MARCHÉ COMMUN

| | Exportations japonaises vers la C.E.E. | | | Importations japonaises en provenance de la C.E.E. | | |
|------------|--|-------------------|---|--|-------------------|---|
| | En millions \$ | Indice 1958 = 100 | Pourcentage par rapport aux exp. totales jap. | En millions \$ | Indice 1958 = 100 | Pourcentage par rapport aux imp. totales jap. |
| 1958 | 123,9 | 100 | 4,30 | 148,8 | 100 | 4,90 |
| 1960 | 174,6 | 140 | 4,30 | 209,0 | 140 | 4,70 |
| 1961 | 207,6 | 168 | 4,90 | 311,8 | 210 | 5,40 |
| 1962 | 257,2 | 208 | 5,20 | 309,2 | 209 | 5,50 |

Source : Statistiques douanières émanant de l'Ambassade du Japon à Paris et Bulletin Statistique de l'O.C.D.E. (pour 1962).

des produits japonais. Il est d'ailleurs frappant de constater que les ventes japonaises sont en raison inverse du degré de protectionnisme existant dans la législation douanière nationale. Cela apparaît nettement dans le tableau suivant, où nous attirons particulièrement l'attention sur la 3^e colonne intitulée « Importations de produits japonais par tête d'habitant » :

IMPORTATIONS DE PRODUITS JAPONAIS EN 1962.

| | En millions \$ | Pourcentage des importations totales du pays | Par tête d'habitant (en \$) |
|-------------------------------|----------------|--|-----------------------------|
| Monde | 4.918,3 | | |
| Etats-Unis | 1.353,2 | 8,33 | 7,25 |
| Grande-Bretagne | 149,2 | 1,85 | 2,80 |
| Comm. Econom. Europ. | 257,2 | 0,72 | 1,47 |
| Allemagne | 113,4 | 0,92 | 2 |
| Union Econ. Belgo-Luxemb. ... | 34,3 | 0,77 | 3,58 |
| Pays-Bas | 36,1 | 0,68 | 3,06 |
| Italie | 48,1 | 0,79 | 0,97 |
| France | 17,6 | 0,23 | 0,38 |

Source : Bulletin statistique de l'O.C.D.E.

Ces chiffres correspondent exactement à l'hétérogénéité des législations européennes : alors que la Grande-Bretagne, l'Allemagne, les Pays-Bas et la Belgique pratiquent une politique libérale, la France et l'Italie ont une attitude très restrictive.

A l'échelle de la Communauté Economique Européenne dans son ensemble, les résolutions des Institutions communes suscitent également quelque appréhension pour le Japon. En effet, lors de l'adoption du programme de politique commer-

ciale commune adopté en juillet 1962 par le Conseil des Ministres du Marché Commun, il a été convenu que les mesures uniformes de libération à l'égard des pays membres du G.A.T.T. ne s'appliqueraient pour les « produits sensibles » qu'après avoir résolu la question de savoir si le prix de revient est ou non anormalement bas. Le Japon redoute de voir s'ajourner indéfiniment la solution de ce problème.

La normalisation des rapports entre le Japon et l'Europe exige une prise de conscience renouvelée de l'économie japonaise. Les Européens ont tendance à trop se souvenir de l'époque révolue où les montres japonaises étaient vendues au kilo. Aujourd'hui, le Japon exporte avec succès des machines à laver, des postes de radio et de télévision, de l'outillage..., etc., dont la présentation et la qualité n'ont rien à envier aux articles occidentaux. Comme les expositions organisées un peu partout en Europe l'ont montré, les entreprises japonaises paraissent capables de concurrencer efficacement les firmes occidentales. C'est alors qu'apparaît la vieille accusation de Dumping : le Japon menacerait, d'une manière peu loyale, d'inonder les marchés occidentaux grâce à un niveau particulièrement bas des salaires. Il s'agit là d'une explication hâtive, extrêmement partielle, qui appartient bien au lot innombrable des « idées reçues ». La réalité est beaucoup plus complexe et tout à l'honneur du peuple japonais.

Le Japon est la seule nation afro-asiatique qui ait assimilé la technicité occidentale sans obéir pour autant à ce que les économistes et les sociologues appellent « l'effet de démonstration », qui n'est autre que l'imitation des tares de notre civilisation. D'un côté, l'observateur découvre au Japon les gigantesques Zaibatsu ou ensembles industriels et financiers tels que Mitsui, Sumitomo, Yasuda ou Mitsubishi ; de l'autre, il y a les petites entreprises semi-familiales et les minuscules maisons de bois où vivent tous les Japonais.

La vie du Japon s'ordonne autour de ce dualisme fondamental. Il est normal que cela ait quelque répercussion sur son économie, et en particulier sur son commerce extérieur.

DE LA FEODALITE AU PLEIN DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

Le Japon moderne est né avec la Révolution de Meiji, du nom de la famille impériale qui prit le pouvoir, à la fin du siècle dernier. Jusque-là, les seigneurs ou Daïmios possédaient les trois

quarts du territoire, le dernier quart étant sous le contrôle du Shogun ou Maire du Palais. Le pouvoir féodal s'accompagnant de guerres continues entre voisins, l'émiettement du pouvoir

politique entraînait l'insécurité et le cloisonnement économique, ce qui entravait les échanges. En 1868, à l'instigation des guerriers Samourais qui constituaient la garde personnelle de l'Empereur, celui-ci reprit le contrôle du pays. Une fois le Shogun écarté et le pouvoir impérial restauré, les Daïmios durent se soumettre les uns après les autres. Les marchandises et surtout les idées purent circuler, et le progrès se répandit à une vitesse prodigieuse grâce à la faculté d'assimilation que les Japonais possèdent au plus haut degré.

Dès 1890, toutes les industries modernes existaient : industries textiles, minières, usines sidérurgiques, chantiers navals. Toutefois, ce n'est qu'à la fin du conflit russo-japonais, en 1905, que le Japon commença à édifier son industrie lourde grâce au fer et au charbon chinois et mandchou. La première guerre mondiale donna une impulsion déterminante à l'industrie et au commerce japonais : en 1919, le Japon était devenu

l'une des cinq grandes puissances mondiales. Au cours des années trente, les trusts ou *Zaibatsu* — créés le plus souvent à l'initiative de l'Etat — bénéficièrent de l'aide gouvernementale ; tandis que des banques semi-officielles soutinrent les industries jugées essentielles pour la puissance nationale, des sociétés para-étatiques, dites « de politique nationale », contrôlèrent l'économie dans son ensemble.

La seconde guerre mondiale allait porter un coup très dur à l'économie japonaise. Les bombardements et le démantèlement des grands trusts (*Zaibatsu*) par les Américains ramenèrent le Japon vingt ans en arrière. Mais, en 1947, avec la menace communiste, les Américains changèrent de politique et ils aidèrent le Japon à faire redémarrer son économie. Depuis, le Japon a repris une place prééminente en Asie, cela grâce à un courage et à une fermeté morale très rares, il faut le dire, dans le bloc des pays afro-asiatiques.

LE MIRACLE DE L'ECONOMIE JAPONAISE

Entre 1955 et la fin de 1962, l'indice de la production industrielle a augmenté de 75 %, dépassant ainsi nettement les nations occidentales. Comparée à la production industrielle des années trente, celle de 1962 est quatre fois plus élevée. Le bilan est impressionnant : avec une population de 95 millions d'habitants vivant sur un territoire dont la superficie n'atteint que les deux tiers de celle de la France, le Japon occupe :

- le 1^{er} rang pour les constructions navales, le carbure de calcium ;
- le 2^e rang pour l'appareillage électrique, les textiles artificiels, l'acide sulfurique ;
- le 3^e rang pour les engrais azotés, la soude caustique ;
- le 4^e rang pour l'acier, les matières plastiques, les tissus en coton.

Le développement de la production agricole a été également remarquable ; celle-ci s'est accrue beaucoup plus vite que l'accroissement démographique et, actuellement, le Japon se suffit à peu près à lui-même pour le riz, aliment de base de la consommation alimentaire. Ceci a été possible grâce à l'accroissement de la productivité.

Rien d'étonnant donc à ce que le produit national brut ait augmenté plus vite que celui de n'importe quel autre pays. Le taux d'augmentation annuel moyen entre 1955 et 1960 a atteint 10 %, contre seulement 6 % en Allemagne Fédérale, 4 % en France et 2,3 % aux Etats-Unis.

Ces résultats prodigieux ont été obtenus sans le

secours de l'aide étrangère. Dès les origines de son développement industriel, le Japon a refusé de recourir aux capitaux étrangers, afin de ne pas aliéner le patrimoine national. L'aide américaine des années 1947 à 1955, que le Japon rembourse d'ailleurs peu à peu, ne doit pas entrer en ligne de compte, car les Américains n'ont fait que réparer les lourdes pertes qu'ils ont infligées au Japon.

Le développement économique a été accompli grâce à une volonté d'épargne exemplaire. Le taux d'épargne japonais est le plus élevé du monde : il atteint presque le quart du revenu national. Les sacrifices acceptés par le peuple japonais sont évidents : alors que la productivité industrielle a progressé de 55 % entre 1955 et 1960, les salaires réels n'ont monté que de 25 %. Une partie de l'épargne ainsi réalisée est prélevée de manière obligatoire sous forme d'impôts. Une autre partie provient des économies des particuliers ; cette source d'épargne n'est pas très abondante en raison des faibles revenus des fermiers, des ouvriers et des petits entrepreneurs. Le gros de l'épargne — 60 % — est fait des grandes entreprises et des trusts. Héritiers en cela des anciens *Samourais*, les industriels sont fidèles au Code de l'Honneur, ou *Bushido*, fait d'abnégation et de courage ; ils mènent une vie ascétique dans leur petite maison de bois, revêtent, le soir venu, le kimono et s'agenouillent sur la natte en paille ou *Tatami*. Cette vie simple porte ses fruits sur le plan économique. Au lieu de suivre l'« *american way of life* » avec

tout ce qu'elle suppose de recherche avide du bonheur matériel, le Japonais épargne. Les bénéfices réalisés dans les entreprises les plus modernes sont réinvestis, servant de base à de nouveaux progrès. L'investissement industriel a pu ainsi atteindre, en 1960, 34 % de la dépense nationale brute, permettant des performances spectaculaires dans le domaine de la production.

Si des articles nippons de haute qualité peuvent soutenir la concurrence sur les marchés occidentaux, c'est avant tout grâce à l'utilisation des techniques les plus modernes et à la fabrication en grande série. Les progrès les plus frappants ont été enregistrés dans les secteurs qui requièrent une

concentration de capitaux énormes bien plus qu'une concentration de main-d'œuvre.

En Europe, on s'imagine volontiers que les salaires japonais étant très bas, la production du Japon se trouve dans une position concurrentielle anormalement favorable. Cette opinion, valable lorsque l'industrie japonaise relevait presque exclusivement d'une industrialisation primaire (bicyclettes, textiles), est beaucoup moins juste aujourd'hui. Comme dans les autres pays industriels, le développement est associé principalement à l'expansion des industries métallurgiques, mécaniques et chimiques. Or, dans ces secteurs, la capacité concurrentielle du Japon ne relève pas du Dumping.

LE DUMPING, MYTHE OU REALITE ?

La capacité concurrentielle de l'industrie japonaise n'est pas aussi forte qu'on pourrait le penser. Le tableau ci-dessous en apporte la preuve.

Ces chiffres montrent combien le Japon supporte mal la comparaison avec les autres pays pour les prix de l'énergie, des matières premières et des produits semi-ouvrés nécessaires à l'industrie.

Les éléments expliquant le coût élevé de la production industrielle japonaise sont de trois sortes : le coût des capitaux, la pauvreté en matières premières et l'échelle médiocre des entreprises. Ce-

pendant, les produits finis japonais sont proposés dans les pays industrialisés à des prix compétitifs : qu'il s'agisse de constructions navales, d'appareils de radio et de télévision, d'aciers spéciaux ou d'instruments d'optique, tous ces articles trouvent facilement preneurs en Europe et aux Etats-Unis, au point même que des mesures protectionnistes et discriminatoires sont prises à leur encontre sous le prétexte fallacieux de Dumping. A côté de facteurs tendant à relever le niveau des coûts, il en existe donc d'autres qui contribuent à l'abaisser. On les examinera tour à tour.

POSITION DES PRIX JAPONAIS PAR RAPPORT A CEUX DU RESTE DU MONDE

| Position favorable | | | Position défavorable | | |
|--------------------|---------------------|----------------------------|---|-----------------------------|----------------------------|
| Type de production | Pays de comparaison | Position des prix japonais | Type de production | Pays de comparaison | Position des prix japonais |
| Fil de rayonne. | Italie. | - 38,6 % | Plomb électrolytique. | Grande-Bretagne. | + 56 % |
| Fibres de rayonne. | Grande-Bretagne | - 31,4 % | Charbon. | Australie. | + 26 % |
| Cotonnades. | Etats-Unis. | - 18 % | Automobiles, machines-outils, pétrochimie, engrais chimiques. | Autres pays industrialisés. | + 20 % |
| | | | Cuivre électrolytique. | Grande-Bretagne. | + 12 % |
| | | | Fer galvanisé. | Europe continentale. | + 10 % |
| | | | Tôles d'acier. | Europe continentale. | + 5,6 % |
| | | | Pétrole. | Etats-Unis. | + 5,5 % |

1° LES FACTEURS DE HAUSSE DES COÛTS

a) *Le coût élevé des capitaux.*

L'industrie japonaise souffre à la fois de la faiblesse relative des capitaux propres et du taux élevé de l'intérêt :

- La croissance extraordinaire de l'industrie japonaise s'est accompagnée d'une demande énorme de capitaux. Les entreprises ont dû recourir à des emprunts auprès des banques commerciales, lesquelles se sont fortement endettées de leur côté auprès de la Banque d'Emission du Japon. Au lieu de posséder 40 à 90 % du capital, comme c'est le cas des grandes entreprises étrangères (1), les firmes japonaises ne dépassent pas 30 %.

- Non seulement les entreprises japonaises doivent, pour arriver à une industrialisation satisfaisante, emprunter bien plus que ne le font les entreprises des autres pays développés, mais elles paient le service de ces emprunts plus cher. Le taux annuel de l'intérêt est, par exemple, en ce moment, de 6,57 % au Japon contre 5 % en Australie, 4 % en Grande-Bretagne et au Canada, 3,5 % en France, en Italie, en Hollande et en Belgique et de 3 % en Allemagne Fédérale et aux Etats-Unis.

b) *La pauvreté du Japon en matières premières.*

Privé de ses anciennes colonies (Formose, Corée, Mandchourie) qui lui fournissaient des matières premières à bas prix et absorbaient l'excédent de population, il doit importer la plupart des produits de base nécessaires à son industrie : la totalité du caoutchouc, de la laine, du coton, du sel, de la bauxite et des phosphates, entre 90 % et 80 % du pétrole, du sucre, du minerai de fer, du charbon cokéifiable et du cuivre. Cela explique que le prix des matières premières représente en moyenne 70 à 80 % du coût total de la production de l'industrie japonaise, alors qu'aux Etats-Unis, par exemple, il ne représente que 50 à 60 % du coût total.

c) *La taille médiocre des entreprises japonaises.*

Les firmes les plus importantes du Japon ne sont, à l'échelle mondiale, que des entreprises assez moyennes ; la production en série ne s'accomplit donc pas dans des conditions optimales. En outre et surtout, près de 80 % des entreprises industrielles sont de petites et moyennes entreprises, à l'équipement insuffisant, qui ne contribuent que pour

un tiers à la production nationale. Ces entreprises, à la productivité peu élevée, freinent le progrès. Un projet de loi, en cours d'élaboration au Ministère de l'Industrie et du Commerce, permet les regroupements en supprimant pour cinq ans les entraves de la loi antitrust ; lorsque la loi sera adoptée par la Diète, sans doute courant juin 1963, on peut espérer une mécanisation, voire une automatisation plus poussée, à une échelle de production comparable à celle des pays industrialisés.

2° LES FACTEURS D'ALLÈGEMENT DES COÛTS

Deux éléments compensent heureusement les défauts que l'on vient de mettre en lumière : le niveau relativement bas des salaires et la productivité croissante des industries de base.

a) *Le niveau des salaires japonais.*

Les statistiques internationales du travail montrent que par tête et par heure, dans l'industrie de transformation, les salaires japonais représentent 1/8 des salaires américains et la moitié des salaires européens. Il faut toutefois nuancer cette observation. Tout d'abord, parce que l'argument des bas salaires se retourne contre les Européens qui en font le cheval de bataille du protectionnisme : si les salaires japonais équivalent à la moitié des salaires français ou allemands, par exemple, ceux-ci n'atteignent que le quart des salaires américains. Ensuite, les statistiques internationales émanant de l'O.N.U. sont insuffisantes et globales, car elles n'opèrent pas de distinction suivant l'importance des firmes. Or, les grandes entreprises japonaises versent des salaires comparables à ceux versés aux ouvriers occidentaux, compte tenu du mode de vie différent.

La qualification de Dumping ne s'applique tout au plus qu'à la production du secteur archaïque des tissus, des jouets, des fleurs artificielles, etc... et encore faut-il vider le concept de Dumping de toute idée de manœuvre sournoise. Le Japon est passé sans transition de la féodalité à l'industrie moderne. Il est normal, dans ces conditions, qu'une partie de l'économie n'ait pas suivi cette évolution. Les petites et moyennes entreprises n'ont pas pu réunir des capitaux suffisants et elles sont restées au stade semi-familial et artisanal. Ne disposant pas d'un équipement moderne, leur productivité est faible et elles ne soutiennent la concurrence qu'en raison du bas niveau des salaires qu'elles distribuent.

La survivance de ces entreprises périmées explique qu'il n'y ait pas de chômage dans ce Japon

(1) Ainsi, le pourcentage du capital propre par rapport à la totalité du capital de l'entreprise s'élève à 93,9 % pour Du Pont de Nemours, 86,9 % pour Fiat (Italie), 71,4 % pour U. S. Steel (U.S.A.), 40,7 % pour Bayer (Allemagne Fédérale).

surpeuplé, où le nombre de personnes à la recherche d'un emploi augmente chaque année de plus d'un million. Il n'y a pas de chômeurs déclarés parce que les Japonais qui ne réussissent pas à se faire embaucher par une grande entreprise trouvent toujours une boutique ou un atelier disposés à leur donner du travail en échange d'une boule de riz quotidienne et d'un matelas pour dormir.

Ces structures d'un autre âge gênent autant le Japon que les pays importateurs. Le premier parce que la moitié des salariés sont sous-employés et ne perçoivent que des revenus misérables ; les seconds parce que 60 % des exportations japonaises sont constituées par des productions où entre beaucoup de main-d'œuvre servile et dont le prix est, de ce fait, imbattable. Le problème majeur à résoudre est de moderniser les petites et moyennes entreprises ; le niveau de vie japonais sera alors

raisonnable et, en même temps, l'accusation de Dumping disparaîtra. Cela est d'ailleurs prévu dans le Plan de Modernisation du Japon.

b) *La productivité croissante.*

Depuis une dizaine d'années, la productivité de la main-d'œuvre augmente constamment au Japon. Pour beaucoup d'industries, notamment pour les deux secteurs de base de la fabrication des machines et de l'industrie chimique, le taux d'accroissement de la productivité est supérieur à celui des autres pays industrialisés.

L'accélération de la productivité vient sans doute en partie de ce que le Japon est parti d'un niveau moins élevé que les autres pays industriels. Mais c'est surtout l'importance du taux d'épargne qui a permis aux grandes entreprises japonaises de rejoindre les entreprises occidentales, grâce aux gros investissements en biens d'équipement.

CONCLUSION

Au terme de cette étude, on s'aperçoit combien est dépassée l'accusation classique de concurrence déloyale. L'industrie du Japon est compétitive parce que l'épargne nationale élevée a permis des investissements importants dans les secteurs de base. En raison du dualisme fondamental de l'économie japonaise, il subsiste cependant des productions dont les débouchés ne sont assurés qu'en raison des salaires misérables versés aux travailleurs ; l'administration japonaise, on l'a vu, est décidée à poursuivre l'industrialisation du pays, enlevant tout poids à cet ultime argument protectionniste.

Après avoir posé sa candidature à l'O.C.D.E., le gouvernement japonais poursuit toujours activement des négociations avec les pays de l'Europe Occidentale afin que ceux-ci renoncent aux mesures discriminatoires. Ces négociations ont pris un tour très favorable puisqu'en avril 1963, la Grande-Bretagne et le Benelux ont cessé d'appliquer au Japon l'article 35 de l'Accord Général sur les Droits de Douane et le Commerce (G.A.T.T.) ; cet article permet, on le sait, de limiter les importations de « produits sensibles » originaires des pays à prix de revient anormalement bas. Peu de temps après, au milieu du mois de mai, la France et le Japon ont signé un accord de commerce aux termes duquel la France abandonne l'application de l'article 35 du G.A.T.T., traite le Japon à l'égal des nations appartenant à l'Accord Général sur les Droits de Douane et le Commerce, et le soumet au régime de la nation la plus favorisée. Comme dans les autres accords conclus par les Etats

européens avec le Japon, une clause de sauvegarde équilibre toutefois le retrait de l'article 35 ; les préventions sont en effet très vivaces en France et les craintes subsistent encore, notamment dans le secteur des constructions navales. L'Italie, elle, est toujours très réticente et demeure la nation européenne la plus méfiante.

En tout cas, les industriels n'attendent pas. Trois missions japonaises ont déjà visité les pays du Marché Commun sous l'égide du *Keizai Doyukai* (Association patronale pour le développement économique). Des bureaux d'exportation sont ouverts dans les plus grandes villes européennes, à l'initiative des sociétés ou du gouvernement japonais. Des accords sont conclus entre sociétés japonaises et occidentales ; le dernier en date concerne la compagnie conjointe « *Mitsui Deutz Diesel Engine Co, Ltd* », créée par Mitsui (Japon) et *Klockner Humboldt A.G.* (Allemagne Fédérale), qui fabriquera des moteurs Diesel. Enfin, les industriels japonais peuvent purement et simplement construire des usines nouvelles en Europe. C'est le cas de Honda qui, depuis peu, fabrique en Belgique des motocyclettes.

Les universitaires japonais visitent à leur tour l'Europe. Au début du mois d'avril 1963, soixante-dix étudiants des Facultés de Technique Industrielle ont ainsi parcouru la France pendant trois semaines.

Espérons que tous les Européens sauront, eux aussi, apprécier les qualités d'un Japon éternel et moderne.

LES ARTICLES 85 ET 86 DU TRAITÉ DE ROME

par Jean-Roger GIL BAER

Docteur en Droit

LE Traité de Rome, du 25 mars 1957, comporte deux articles ainsi conçus

Article 85.

1. Sont incompatibles avec le Marché Commun et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises, et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché Commun, et notamment ceux qui consistent à :

a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction,

b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements,

c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement,

d) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,

e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

2. Les accords ou décisions interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.

3. Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables :

— à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises,

— à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans :

a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ses objectifs,

b) donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

Article 86.

Est incompatible avec le Marché Commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre Etats membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le Marché Commun ou dans une partie substantielle de celui-ci.

Ces pratiques abusives peuvent notamment consister à :

a) imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables,

b) limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs,

c) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des pratiques équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,

d) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

1. — En résumé, l'article 85, alinéa I, interdit :

a) tout accord ou pratique tendant à la fixation du prix d'achat, de vente ou de ses modalités,

b) le malthusianisme économique sous toutes ses formes,

c) le partage des marchés ou des sources d'approvisionnement,

d et e) la discrimination entre partenaires commerciaux.

Il prévoit que ces accords sont nuls de plein droit et comme il s'agit d'une disposition de caractère international, elle prime les dispositions du droit interne ; exception est faite aux dispositions qui précèdent dans le cas où elles ont pour but d'améliorer la production, la distribution, le progrès technique ou la situation des utilisateurs, pourvu encore une fois qu'il ne s'ensuive ni malthusianisme économique, ni élimination de la concurrence.

2. — L'article 86 reprend, à peu de choses près, les interdictions de l'article 85, mais au lieu de vi-

ser des accords entre plusieurs entreprises pour les motifs interdits à l'article précité, il vise plus spécifiquement le cas où de tels accords seraient imposés par une entreprise ou un groupe d'entreprise, en raison de leur position dominantes sur le marché.

3. — Théoriquement on aurait pu s'arrêter là et se borner à préciser ensuite les règles de procédure destinées, soit à permettre à une entreprise de s'assurer qu'elle ne tombait pas sous le coup des interdictions, à raison d'accords existants, soit de se garantir contre le caractère illicite d'un accord à passer, ou enfin pour déférer à la Commission, tel ou tel accord en vigueur.

4. — Or, cela pouvait paraître relativement simple, mais suivant la pratique détestable qui consiste à faire suivre un texte de loi d'un règlement d'application, le Conseil des Ministres de la C.E.E. a édicté les règlements ci-après :

- règlement n° 17 du 6 février 1962, publié au « J. O. » des Communautés Européennes, n° 13 du 21 février 1963, page 204 et suivantes, entré en vigueur le 13 mars 1962 ;
- règlement n° 26 en date du 4 avril 1962, publié au « J. O. » des Communautés Européennes, n° 30, du 20 avril 1962, pages 993 et suivantes ;
- règlement n° 27, de la Commission, en date du 11 avril 1962, publié au « J. O. » des Communautés Européennes, n° 35, du 10 mai 1962, pages 1118 et suivantes, entré en vigueur le 11 mai 1962.

5. — A partir de ce moment la confusion a été générale et une sorte de panique s'est produite du fait qu'en dehors des textes proprement dit, qu'il était possible de consulter au « J. O. » des Communautés Européennes, tous les intéressés avaient la perspective de se trouver en situation irrégulière passé le 1^{er} novembre 1962, date qui constituait déjà un report sur la date initialement prévue pour les notifications du 1^{er} août 1962.

6. — L'appréhension avait atteint un tel degré que les commentateurs spécialisés, considérant qu'en Allemagne près de 200 fonctionnaires étaient nécessaires pour faire appliquer la réglementation de la loi du 27 juillet 1957 sur les cartels, se demandaient quelle formidable police devrait être employée par la C.E.E. pour appliquer les articles 85 et 86 du Traité de Rome, ou même pour déceler les manquements résultant de conventions occultes.

7. — En fait la date fatidique est passée et le nombre des notifications adressées pour des enten-

tes entre producteurs, n'atteint pas celui des articles et commentaires publiés à ce jour par les différents Etats membres du Marché Commun.

8. — Par contre, le nombre des formulaires mis à la disposition de leurs ressortissants par les Chambres de Commerce pour la notification simplifiée des accords d'exclusivité, se trouve dès à présent épuisé.

9. — Il semble donc, sous réserve de la jurisprudence ultérieure de la Commission, que ce ne soit pas tant l'économie d'entreprises intégrées qui soit exposée aux sanctions des articles 85 et 86, que des accords souvent limités entre producteurs et distributeurs, titulaires de brevets et concessionnaires de licences.

10. — Nous allons examiner dans une première partie la portée des articles 85 et 86. Nous essayerons ensuite de dégager les motifs qui ont justifié leur élaboration et celle des règlements ultérieurs. Dans une troisième partie, nous verrons ce qui résulte actuellement dans la pratique de ces dispositions du Traité de Rome.

Nous essayerons d'en tirer enfin les conclusions appropriées.

Nous avons cité, ci-dessus, les articles 85 et 86 du Traité de Rome.

11. — Se rendant compte de l'incertitude où se trouveraient les intéressés, les Services de presse et d'informations des Communautés Européennes ont publié un guide pratique, qui, eu égard à la complexité administrative de l'organisation de la C.E.E., bien qu'édité le 1^{er} septembre 1962, n'est parvenu à l'Assemblée des Présidents des Chambres de Commerce et d'Industrie de France et de l'Union Française, que le 13 novembre 1962.

12. — Il n'était pas étonnant dès lors, que tous les organismes économiques, tous les groupements professionnels spécialisés, un très grand nombre d'organes de presse, dans tous les pays Membres du Marché Commun, se soient livrés à des commentaires sur les textes incriminés en vue de renseigner leurs adhérents, ou leurs lecteurs, mais en fait, accroissant la confusion qui régnait en l'absence de toute jurisprudence en la matière.

13. — Ce n'est pas, en effet, que les textes soient particulièrement longs ou complexes, ils sont au contraire relativement brefs, mais leur concision apparente comporte nombre de termes abstraits, d'autant plus lourds d'interprétation possible que, comme l'a fait observer l'un des commentateurs, chacune des langues en vigueur

entre les Etats membres faisant foi, aucune d'elle ne fait foi.

14. — Il n'est donc pas possible de prendre le Littré, non plus que le dictionnaire de l'Académie.

15. — C'est ainsi que dans sa première partie le guide pratique explique que l'article 85, paragraphe 1, interdit certains *accords entre entreprises, certaines décisions d'associations d'entreprises et certaines pratiques concertées* qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence.

16. — Nous avons souligné les termes cités en respectant la composition typographique du guide pratique qui précise ensuite que les exemples figurant dans l'article 85 ne sont pas limitatifs.

17. — Si nous examinons attentivement la rédaction de ce commentaire, nous constatons que ses auteurs ont vu dans l'article 85 un moyen d'interdire pratiquement tout accord de volonté entre personnes morales, ou groupement de personnes morales (accord d'entreprises ou d'association d'entreprises) ou comportement de fait, c'est-à-dire tel qu'il paraît résulter d'accord officieux, ou secret, qui auraient pour effet d'empêcher, de restreindre, ou de fausser le jeu de la concurrence.

18. — Le terme « jeu de la concurrence » n'est pas souligné, ce qui suppose que les rédacteurs du texte le considèrent comme allant de soi. En cela, il préjuge peut-être beaucoup des conceptions des sujets de droit visés par les textes en question.

19. — Il n'est que de se référer aux accusations portées, chaque fois qu'une évolution se produit dans les techniques en vigueur dans l'industrie ou le commerce, par ceux qui subissent les effets d'une nouvelle forme de concurrence à l'encontre de ceux qui la font.

20. — La mécanisation, puis l'utilisation de la vapeur ont été considérées comme pratique déloyale à l'encontre des artisans. En 1830, à la suite d'une campagne de presse, des dispositions légales ont été prises à la demande des boutiquiers, contre les bazars, employant plus de 30 personnes.

21. — En 1896, le commerce traditionnel toulousain a fait prendre par sa Chambre de Commerce, une délibération contre les établissements pratiquant la vente à crédit, plus récemment encore les intégrations verticales ou horizontales

ont servi de refrain aux diatribes de divers groupements politiques.

22. — Les mêmes motifs invoqués par les rédacteurs des articles 85 et 86 avaient servi à justifier la limitation des ventes par camion-bazars, la réglementation des magasins à Prix-Unic, et les revendications du mouvement U.D.C.A., dirigé à la fois contre le dirigisme public et celui, de caractère privé, des « milieux capitalistes ».

23. — Cette incapacité de définir exactement la portée de l'article 85 est tellement évidente que ses rédacteurs ont recouru à l'artifice classique des gens sans culture, auxquels on demande une définition et qui vous répondent par un cas d'espèce : pour le lampiste « la révolution c'est quand les trains ne marcheront plus » ; pour le clochard « c'est quand tout le monde sera riche », ou bien « quand les riches seront aussi pauvres que lui ».

24. — Dans le cas présent les listes d'exemples donnés par les rédacteurs des articles 85 et 86 sont extrêmement restreintes et laissent naturellement la place à beaucoup d'imprévu.

25. — Se rendant compte de cette imprécision, les rédacteurs des articles ont tenu à en limiter la portée, mais ces limitations, encore une fois, sont aussi vagues et aussi imprécises que les interdictions.

26. — Tout d'abord, en ce qui concerne les entraves apportées au jeu de la concurrence, le Guide Pratique spécifie qu'elles ne s'appliquent qu'à l'intérieur du Marché Commun, mais que si elles se pratiquent à l'extérieur, naturellement il n'existe aucune interdiction.

27. — Une telle précision de la part de pourfendeurs de cartels ne manque pas de naïveté, ou il faut croire que ses auteurs s'imaginent que lorsqu'une entreprise, et spécialement une entreprise internationale, ou un groupe d'entreprises travaillent sur les marchés internationaux, il y a des cloisons étanches entre tous ses théâtres d'opération.

28. — Les auteurs des textes en question ne semblent pas concevoir qu'une entreprise qui, par recours à toutes les pratiques visées aux articles 85 et 86, s'assurerait une position dominante en écrasant tous ses concurrents à l'extérieur du Marché Commun, peut faire bénéficier sa clientèle à l'intérieur du marché, de conditions beaucoup plus favorables que ses concurrents qui se trouveraient, de la sorte, éliminés, sans que la Com-

mission des Ententes ait quelques observations que ce soit à présenter.

29. — Par contre, les rédacteurs du Traité de Rome se sont bien rendu compte du fait que la mise en commun des ressources du marché des Etats membres, supposait une harmonisation, voir même une standardisation des méthodes de production et de distribution.

30. — C'est pourquoi ils ont admis la possibilité de « bonne entente » ayant pour objet d'améliorer la production, ou la distribution, de promouvoir le progrès technique ou économique.

31. — Sont donc licites en principe, les accords de rationalisation, de normalisation, ou d'information, mais il est bien entendu que les restrictions qui en découlent devront être strictement limitées à leur objet, et surtout telle semble être l'obsession des rédacteurs du Traité de Rome, les bénéficiaires de ces conventions devront se contenter d'un profit « équitable » et cet accord ne devra pas constituer un moyen indirect d'éliminer la concurrence.

32. — On retombe ainsi dans la notion moyenâgeuse du juste prix et l'on n'est pas loin, bien qu'utilisant le mot « concurrence », du concept des scolastiques d'une société où chacun exerçant sa profession selon des normes immuables, la seule concurrence possible se situe sur le plan moral.

33. — L'article 86 est destiné à réprimer l'abus de la position dominante d'une ou plusieurs entreprises sur tout ou partie du Marché Commun, de manière à affecter le commerce entre Etats.

34. — Ce texte paraît plus précis que le précédent, car la position dominante d'une entreprise, ou d'un groupe d'entreprises peut s'apprécier par comparaison de son chiffre d'affaires, du volume de ses productions, ou du nombre de ses ouvriers, par rapport au chiffre d'affaires global, à l'ensemble de la production, ou au nombre total des ouvriers employés, dans la même branche d'activité, pour l'ensemble du Marché Commun.

35. — A cette occasion il y a lieu de noter que les représentants Français avaient trouvé regrettable l'absence d'équilibre apparent entre les articles 85 et 86 qui semblaient vouloir traiter plus rigoureusement les cartels que les positions dominantes. Il semble que les tenants de la thèse française aient obtenu sur ce point que leurs arguments soient pris en considération par les membres de la Commission.

36. — Quant aux pratiques abusives, en dehors

de celles figurant au paragraphe B qui visent le malthusianisme économique, elles reflètent assez fidèlement les principaux moyens en usage chez ceux qui tiennent un marché pour en conserver le contrôle.

37. — Les commentateurs ont bien vu deux séries, nous ne dirons pas de motifs, mais plutôt d'associations d'idées qui semblent avoir guidé les rédacteurs des articles 85 et 86 du Traité de Rome.

38. — D'une part, la confiance proclamée dans la concurrence, pour diriger le cours de l'économie ; d'autre part, une certaine tendance socialisante, pleine de contradictions internes, mélange du type « deuxième internationale-labour party, sociale-démocratie scandinavo-germanique » qui condamne les monopoles privés, mais considère le capitalisme et les monopoles d'Etat comme un moyen de promotion sociale.

39. — Ceci dit, il était naturel que, s'appliquant à l'élaboration d'un Marché Commun, c'est-à-dire destiné à supprimer les barrières économiques entre Etats membres, ils aient prévu les mesures appropriées pour empêcher les conventions qui auraient pour effet de constituer des marchés particuliers, des zones d'influence, ou des territoires, autrement dit, de reconstituer de nouvelles frontières économiques.

40. — Par contre, les rédacteurs du texte ont dû prévoir expressément les cas où les ententes, loin d'être dommageables à l'économie du pays du Marché Commun et au progrès social, seraient au contraire bienfaisantes, autrement dit « les bonnes ententes ».

41. — Ces oppositions font que la forme juridique des ententes semble n'avoir joué, pour les rédacteurs du Traité de Rome, qu'un rôle secondaire.

42. — Au fond, la Communauté s'est préoccupée d'abord des répercussions sur le plan pratique. D'autant plus que très souvent elles pourront avoir simultanément des résultats, bons et mauvais, au sens où l'entendent les rédacteurs du Traité de Rome.

43. — Par exemple, une concurrence excessive peut amener des entreprises qui occupent un nombre d'ouvriers considérable, à fermer leurs portes.

44. — Dans le même ordre d'idée, telle entente peut être considérée comme bonne, à un moment donné, et néfaste à un autre.

45. — C'est ce que les autorités de Bruxelles entendent strictement se réserver le pouvoir d'ap-

précier, de là l'exigence des notifications dans les délais prévus.

46. — A ce sujet il est intéressant de noter que les représentants Français estimaient prématuré la prétention de la Communauté Economique Européenne, de se comporter en Juridiction Supranationale et, par là-même, d'engager des actions sans informer les Etats membres.

47. — La délégation française souhaitait que les procédures engagées contre les industriels ou les commerçants des Six pays fussent intentées par l'intermédiaire des Etats, afin que ceux-ci puissent éventuellement faire part de leurs observations à l'Exécutif communautaire.

48. — La thèse française n'ayant pas prévalu, la Communauté a donc le droit de poursuivre directement les entreprises qu'elle jugerait en infraction avec les stipulations du Traité.

49. — Les Etats membres conservent toutefois la possibilité de présenter leurs observations par l'intermédiaire du Comité Consultatif, obligatoirement saisi de toutes les procédures engagées.

50. — Dans ces conditions, quelles seront les ententes qui devront être notifiées ? La Communauté s'arrogeant un droit souverain d'appréciation peut répondre : pratiquement toutes les ententes, quelle qu'en soit la forme juridique, puisque si l'on appliquait à la lettre les décisions du Traité de Rome, devraient même être déclarées les décisions prises lors d'un déjeuner d'affaires.

51. — L'énormité de ces prétentions, jointes à celle des foudres brandies par la Commission, n'est pas étrangère au désarroi momentané des entreprises à l'approche de la date fatidique du 1^{er} novembre.

52. — Le précédent de la C.E.C.A., la récente décision de la Cour de Justice de la Communauté Européenne dans l'affaire Bosch, la composition du Comité Consultatif Technique (2 Français, 2 Allemands, 2 Italiens, 1 Belge, 1 Luxembourgeois, 1 Néerlandais) ont contribué à permettre aux usagers de considérer la situation avec un sang-froid justifié.

53. — Sur le plan national il y avait aussi l'exemple rassurant de la législation française en matière d'ententes qui, telle qu'elle résulte du décret du 9 août 1953, bien que ses articles 59 bis et 59 ter paraissent moins sujet à interprétation que les articles 85 et 86 du Traité de Rome, ne semble pas avoir motivé de plaintes, et encore

moins de recours devant le Conseil d'Etat, pour abus de pouvoir de l'administration.

54. — Comme nous l'avons dit au début de cette étude, le nombre des notifications et des plaintes déposées à l'expiration du délai imparti a été beaucoup plus limité qu'il n'avait été tout d'abord prévu.

55. — Par contre, ce sont les contrats d'exclusivité qui semblent avoir constitué le problème majeur pour les usagers, comme pour la Commission des ententes du Marché Commun.

56. — On sait que sur le plan national l'arrêt de la Cour de Cassation, en date du 11 juillet 1962, ne reconnaît comme contrat d'exclusivité valable que celui qui a pour effet de rendre les marchandises indisponibles entre les mains du fournisseur, la distribution en étant assurée par l'acquéreur concessionnaire exclusif, et ce, sous réserve qu'il ne s'agisse pas d'un moyen détourné de limiter la liberté du concessionnaire, de fixer comme il l'entend le prix de vente.

57. — Autrement dit, la Cour de Cassation permet aux fournisseurs de réserver à l'acquéreur l'exclusivité de ses fournitures, en contrepartie du service qu'il lui rend en les commercialisant.

58. — Par contre, elle ne saurait autoriser un fournisseur qui offre normalement ses produits, à effectuer entre ses acquéreurs une discrimination et à refuser ou à imposer à l'un, les conditions qu'il accorde à tel autre.

59. — Il n'y a là rien que de très conforme au principe traditionnel du Droit Français touchant la liberté des conventions et le contrat de vente (C.C. art. 1134 et 1583).

Qu'en est-il au point de vue du Traité de Rome ?

60. — La question s'est posée de la manière suivante qui avait déjà donné lieu à contestation bien avant l'entrée en vigueur de la législation du Marché Commun : une firme Française, par exemple, obtient la concession d'importation exclusive d'un article étranger, elle se charge du lancement sur le marché français, engage, pour ce, des frais considérables et puis, quelque temps après, elle s'aperçoit qu'un particulier vend ces mêmes articles en France.

61. — Sur les réclamations qui lui sont adressées, le fournisseur étranger se défend de rien avoir vendu au concurrent de la maison exportatrice et s'offre même à prouver sa bonne foi, documents d'exportation en mains.

62. — Le temps passe, le concurrent inonde le marché des articles en question, jusqu'au moment où on s'aperçoit qu'il était en relation avec une maison d'import-export du pays du fournisseur qui a acheté les articles, objet du litige, au même titre que les autres acheteurs du pays d'origine du producteur et sans en indiquer la destination.

63. — Lorsque toutes les voies de droit ont été épuisées, elles sont plus complexes qu'il n'y paraît à première vue, puisque le fournisseur étranger n'a vendu la marchandise incriminée qu'à un compatriote et que le concurrent n'a acheté son produit qu'à un exportateur parfaitement en règle, qui n'avait aucun lien de droit avec le plaignant, le mal est fait, parfois sans escroquerie de part ni d'autre, et le concurrent qui n'a pas eu à supporter les frais de lancement a saturé le marché d'articles vendus, souvent à des conditions que l'importateur concessionnaire exclusif n'est plus à même de supporter.

64. — C'est dans ces conditions que le Tribunal de Commerce de la Seine avait, le 2 mai et le 25 juin 1962, rejeté la requête d'un importateur, non concessionnaire, de surseoir à rendre sa décision en attendant le résultat d'une demande en annulation du contrat de concession présentée à la Commission de Bruxelles.

65. — D'autre part, les arrêts précités considèrent le contrat de concession comme ne figurant pas au nombre des ententes prohibées, mais bien comme ayant pour objet l'amélioration de la distribution des produits.

66. — La Cour d'Appel de Paris vient d'infirmar cette décision confirmant le principe selon lequel le droit communautaire s'impose aux Tribunaux Nationaux, avec la force même du droit interne.

67. — La Chambre de Commerce de Paris, faisant siennes les conclusions du rapport de M. Jacques Bataille a, dans sa séance du 2 octobre 1962, émis la crainte que les Services de la Commission en soient submergés par un afflux de notifications des accords d'exclusivité.

68. — Si effectivement les ententes, au sens large du mot, qui ont fait l'objet de notifications à la Commission, ont été peu nombreuses à ce jour, en ce qui concerne les contrats d'exclusivité, les prévisions de la Chambre de Commerce de Paris se sont révélées en partie exactes et les imprimés nécessaires mis à cet effet par les Chambres de Commerce à la disposition de leurs ressortissants, ont été épuisés en moins d'un mois.

69. — La Chambre de Commerce de Paris a fait observer ensuite que les accords d'exclusivité ne sont pas des ententes, au sens de l'article 85, paragraphe I du Traité de Rome.

70. — L'article 85, alinéa I, ne précise en effet pas les parties entre lesquelles, ou à l'encontre desquelles la concurrence doit s'exercer, ce qui constitue au reste une grave lacune et la Chambre de Commerce de Paris, qui a raison sur ce point, a tout à fait tort d'essayer ensuite de justifier, pour des raisons d'ordre économique, une soi-disant répartition de marché, qui résulterait d'un contrat d'exclusivité.

71. Aucune disposition des articles 85 et 86 du Traité de Rome n'interdit à un producteur de vendre en bloc à un acheteur du Marché Commun la totalité des produits dont il dispose, si l'acquéreur achète cette production, d'autres acquéreurs ne pourront le faire, ce n'est pas parce que cette opération est échelonnée dans le temps, que ce qui était licite dans le premier cas, deviendra répréhensible dans le second.

72. — On objectera alors qu'il s'agit là de situation de monopole susceptible de conduire à des abus contraire aux intérêts des tiers, mais alors, comme l'a fait très justement observer M. Jacques Bataille, ce n'est plus l'article 85 du Traité de Rome qui joue, mais bien l'article 86.

73. — Dès lors, il s'agit d'un abus de position dominante, qui n'est soumis à aucune espèce de notification et qui encourt, ipso facto, les sanctions prévues par les dispositions du Traité

74. — En outre, l'article 85, paragraphe III, prévoit expressément l'exemption des dispositions du paragraphe I, des accords contribuant à améliorer la production ou la distribution... pourvu qu'ils n'imposent aux entreprises intéressées que les restrictions strictement indispensables et ne leur permettent pas, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

75. — D'autre part, il n'est nullement prouvé qu'un accord d'exclusivité entre un exportateur qui fournit à un importateur qui commercialise dans le cadre du Marché Commun constitue une infraction au principe du Traité de Rome sur la concurrence, du moment où il ne s'agit pas d'un monopole et lorsque, sur l'un et l'autre marché, existent des produits similaires.

76. — L'exportateur est en concurrence avec les autres fabricants ou fournisseurs du même produit, auxquels peuvent s'adresser les concurrents de son concessionnaire.

77. — Le concessionnaire importateur est en concurrence avec ceux qui commercialisent des produits analogues aux siens et qui peuvent s'adresser à d'autres producteurs ou fournisseurs des pays du Marché Commun.

78. — C'est dans ces conditions que la Chambre de Commerce de Paris, faisant siennes les conclusions de M. Bataille, émettait le 25 octobre 1962, le vœu ci-après :

« que les accords d'exclusivité ne soient pas classés au nombre des ententes prohibées par l'article 85, paragraphe 1^{er} ;

« qu'à tout le moins, si la proposition précédente n'était pas retenue, ces accords bénéficient implicitement d'une dérogation prévue par l'article 85, paragraphe 3 et soient, par suite, dispensés de notification obligatoire et que, si la Commission était amenée à annuler certains accords d'exclusivité parce qu'ils masqueraient une entente, cette annulation ne prenne effet qu'à la date de la décision de la Commission ».

79. — Les choses en étaient là, lorsque le « J. O. des Communautés Européennes » du 9 novembre 1962, publia deux communications sous la rubrique : « Accords de distribution exclusive » et deux autres concernant les « Accords de licence de Brevets ».

80. — La Commission prenait ainsi position, alors que les débats avec les experts gouvernementaux n'étaient pas terminés et que des divergences entre la position de la Commission et celle des Etats Membres subsistaient encore.

81. — En vain les Experts Français, en accord avec les Etats Membres, avaient préconisé le report au 1.1.65 des déclarations des contrats d'exclusivité et de licence de brevets.

82. — La première communication ne laissait pratiquement rien subsister des contrats d'exclusivité.

Les communications ont fait l'objet d'un double examen par la Chambre de Commerce Internationale et par la Conférence Permanente des Chambres de Commerce du Marché Commun.

83. — La Chambre de Commerce Internationale a présenté, sur le plan général, les observations ci-après :

Elle faisait d'abord sienne la thèse française et estimait qu'il appartient à la C.E.E. de prévoir pour l'importante catégorie d'accords que forment les contrats d'agence et de distribution exclusive une solution donnant une sécurité juridique abso-

lue aux entreprises et qui soit en outre facile à comprendre et à appliquer.

84. — Etant donné les opinions divergentes au sujet des compétences respectives de la Commission Européenne et du Conseil des Ministres ainsi qu'au sujet de la possibilité ou non d'appliquer l'Article 85, 3 sans notification préalable dans l'état actuel de la réglementation communautaire, elle considère qu'une solution définitive ne saurait être fournie en cette matière que par un règlement du Conseil des Ministres.

85. — Devant l'imprécision du type de contrat considéré comme licite par la Commission, un report de date était nécessaire pour que les entreprises puissent prendre leurs dispositions en temps voulu.

86. — Enfin, la Chambre de Commerce Internationale a tenu à souligner le défaut de concordance, sur divers points, entre les textes des communications publiées dans les diverses langues de la Communauté (par exemple, le dernier paragraphe de la première communication n'est pas repris dans le texte italien).

87. — Elle a aussi constaté qu'il existait des divergences relatives aux compétences respectives de la Communauté Européenne et du Conseil des Ministres, ainsi qu'au sujet de la possibilité d'appliquer ou non l'article 85, alinéa 3, sans notification préalable, de sorte qu'aucune solution définitive ne pouvait être fournie autrement que par un règlement du Conseil des Ministres.

88. — En ce qui concerne spécialement les contrats d'exclusivité visés par la première communication, la Chambre de Commerce Internationale observe en outre :

a) que les contrats auxquels la Commission envisage de déclarer inapplicable l'Article 85, 1 en vertu de l'Article 85, 3 ne tombent pas nécessairement sous le coup de l'article 85, 1 ;

b) que l'énumération dans la première communication ne préjuge en rien que le paragraphe 3 de l'Article 85 ne serait aussi applicable, cas par cas ou par catégorie, à d'autres contrats du même genre, dans la mesure où ceux-ci tomberaient sous le coup de l'Article 85, 1.

89. — L'exclusion des entreprises ayant une position dominante est injustifiée.

En effet, le Traité de Rome lui-même règle le sort des positions dominantes mais ne semble pas permettre une discrimination *a priori* contre elles.

90. — Etant donné la difficulté d'établir iso-

lément et sans référence à la notion d'exploitation abusive si une entreprise détient ou non une position dominante pour un produit donné, l'adoption de la proposition de la Commission ferait naître une insécurité juridique inutile. Cette insécurité est d'autant plus grave que la Communication se réfère à des entreprises qui occupent une position dominante « seules ou avec d'autres ».

91. — On peut penser que la Commission de la C.E.E. s'est préoccupée d'empêcher que la condition prévue au dernier alinéa du paragraphe 3 de l'Article 85 soit transgressée.

92. — Pour rencontrer cette éventualité, il semblerait plus efficace et plus conforme au système du règlement 17 de prescrire que l'exemption sera révoquée dans des cas d'espèce lorsque, par un abus de l'accord de revente exclusive, la concurrence aura été éliminée.

93. — La durée de l'exonération prévue est insuffisante. Il est concevable qu'en général ladite exonération ne soit donnée qu'aux contrats dont la durée n'excéderait pas cinq ans. Cependant, l'exonération devrait être automatiquement accordée pour une plus longue durée si cela est nécessaire pour l'amortissement des dépenses du distributeur par exemple. La date de l'exonération ne saurait être celle de la publication de la déclaration de la Commission, mais celle de l'entrée en vigueur du contrat.

94. — La communication ne précise pas que la Communauté considère comme non assujettis à la notification les contrats énumérés dans la Communication.

95. — La Communication doit indiquer que l'exonération s'applique aussi au cas où le fabricant ou les deux fabricants s'engagent à ne pas vendre directement dans le territoire du distributeur exclusif.

96. — Enfin et surtout, la Chambre de Commerce Internationale observe à juste titre que le paragraphe libellé « les accords dans lesquels les parties conviennent que l'accord d'exclusivité n'a d'effet qu'entre elles et ne peut être opposé à des tiers » est inadmissible.

97. — En effet, d'après les lois des pays de la C.E.E., les contrats n'ont d'effet qu'entre les parties et le cas échéant en faveur des tiers au bénéfice desquels ils sont stipulés.

98. — La Chambre de Commerce Internationale ne peut concevoir que la Commission Euro-

péenne cherche ici à donner positivement aux tiers le droit de s'immiscer d'une manière quelconque dans l'exécution des contrats de distribution exclusive, en les relevant des obligations, d'ailleurs d'ordre public, de respecter le patrimoine d'autrui.

99. — Sans aller aussi loin que la Chambre de Commerce Internationale, on peut admettre que les auteurs des communications anticipent sur l'unification des législations en vigueur dans les Pays Membres de la C.E.E., mais surtout « l'exception envisagée par la Commission, qui a pour résultat pratique de détruire complètement l'exclusivité de zone, ne saurait être justifiée par le souci d'éviter l'application de prix différenciés pour les produits du même fabricant.

100. — Elle néglige le fait que l'exclusivité de zone est notamment la contre-partie des frais et des risques assumés par le distributeur lorsque celui-ci agit comme négociant indépendant, ce qui justifie objectivement des différences de prix de zone à zone, au même titre que les frais de transport et de conditionnement, les charges fiscales et sociales.

101. — Elle ne tient pas compte de ce que l'inconvénient de prix différenciés trouvera son correctif naturel dans le fonctionnement complet du Marché Commun.

102. — D'ailleurs, le fait d'appliquer, pour éviter cet inconvénient, l'Article 85 aboutit à lui donner une portée sans rapport avec son objet.

103. — Pour sa part, la Conférence Permanente des Chambres de Commerce des Pays de la Communauté Européenne considère qu'étant donné le caractère exorbitant du droit commun des dispositions du Traité de Rome, celles-ci doivent être interprétées restrictivement.

104. — Les commentateurs font observer que les articles 85 et 86 du Traité de Rome, non plus d'ailleurs que ceux du Traité instituant la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (art. 65 et 66) ne mentionnent expressément au nombre des dispositions susceptibles de porter atteinte au régime de la libre concurrence, les contrats d'exclusivité.

105. — En ce qui concerne le contrat d'exclusivité en matière de vente, on peut admettre qu'il ne tombe pas sous le coup des dispositions de l'article 85 du Traité de Rome étant donné, comme nous l'avons observé plus haut, que les deux parties au contrat ont des intérêts divergents et

qu'un tel accord n'est pas dirigé contre les tiers, mais que l'engagement d'exclusivité de chacun constitue la contre-partie de l'engagement de l'autre.

106. — Par analogie on a admis, en ce qui concerne le caractère restrictif des dispositions internationales au sujet de l'article 65 du Traité de la C.E.C.A., qu'il s'appliquait aux accords passés par des entreprises qui se trouvent directement en concurrence les unes avec les autres, ce qui exclut les contrats entre fournisseurs et clients et partant, entre sujets de droit, dont les activités s'exercent dans des sphères différentes.

107. — En conséquence, on peut admettre qu'aux termes de l'article 85 du Traité de Rome, les accords d'exclusivité passés entre clients et fournisseurs ne constituent pas des infractions aux dispositions destinées à préserver le jeu de la concurrence ou la distribution des produits.

108. — Enfin, il y a lieu de noter, et ce point est extrêmement important, que la doctrine Italienne se déclare en faveur de l'interprétation objective des contrats d'exclusivité et opposée à la tendance d'interprétation subjective du genre « cace système » que les instances internationales ont tendance à vouloir généraliser.

109. — Sur le plan général, les deux communications relatives aux accords de licence de brevets, ont appelé de la part de la Chambre de Commerce Internationale les observations ci-après :

110. — Les deux communications de la Commission Européenne n'apportent pas une solution convenable au problème de la coexistence des règles de concurrence et des droits de propriété industrielle faisant l'objet d'accords entre entreprises.

111. — En effet, toutes limitations ou restrictions imposées à un partenaire par un contrat de licence — qu'il soit licencié, acquéreur ou concédant d'un droit de propriété industrielle — dont la portée et le contenu ne sortent pas du cadre légal propre aux droits de propriété industrielle en cause, échappent par leur nature même à l'application de l'Article 85 alinéa premier.

112. — Les accords de licence portant sur des droits de propriété industrielle, loin de restreindre la concurrence, ont au contraire pour effet d'élargir celle-ci, puisqu'ils ouvrent une faculté d'exploitation de ces droits à des personnes physiques ou morales qui, à défaut de ces accords, en seraient légalement privées.

113. — En outre, la propriété industrielle constitue, depuis sa reconnaissance légale dans les différents pays du Marché Commun et dans ceux qui, avec eux, sont liés par des conventions internationales, un stimulant incomparable de progrès industriel et technique, d'essor économique et d'expansion commerciale dont le Traité de Rome lui-même a reconnu la valeur en termes exprès en son article 36.

114. — Il serait donc regrettable qu'à la faveur d'une interprétation contestable des règles de concurrence, il soit porté atteinte à ce facteur primordial de l'extension de l'activité économique.

115. — En particulier les deux communications appellent les graves objections suivantes :

a) La première communication fait bénéficier de l'article 85 (3) des accords pour lesquels il n'est nullement établi qu'ils soient visés par l'Article 85 (1).

Au contraire, ces accords concernent l'exploitation proprement dite de droits de propriété industrielle et des modalités parfaitement inhérentes à celle-ci.

De plus, la même communication prévoit des conditions au bénéfice de l'alinéa 3 de l'Article 85, telle que celle figurant au paragraphe 3, qui sont sans fondement car il est parfaitement normal que le licencié se voit interdire d'octroyer des sous-licences.

116. — b) La seconde communication contient à son tour une énumération d'accords qui, par leur nature, échappent déjà manifestement à l'empire de l'Article 85 (1).

117. — c) Enfin, les deux communications n'évoquent que les accords où des licences de brevets sont en cause. Or, il existe divers autres droits de propriété industrielle importants, notamment les marques de fabrique et de commerce, les connaissances techniques et secrets de fabrication dont parle déjà le Règlement 17.

118. — Les brevets, les marques de fabrique et les connaissances techniques ont une égale importance pour l'industrie et le commerce dans le monde libre, et il n'y a aucune raison de les assujettir à des régimes différents. En outre, dans la majorité des cas, les accords de licence de brevets contiennent aussi des dispositions relatives aux connaissances techniques.

119. — De plus, les licences de brevets et de marques de fabrique sont souvent octroyées dans le même accord. Aussi, la limitation de l'exemp-

tion aux accords de licence de brevets serait-elle très inadéquate et ne couvrirait-elle qu'une petite partie des accords portant sur des droits de propriété industrielle.

120. — *d)* C'est pourquoi la Chambre de Commerce Internationale demande instamment que soit reportée la publication de toute communication relative à la présente matière jusqu'au jour où soit un règlement, soit une nouvelle communication viendra, en toute clarté, affirmer l'immunité à l'égard des règles de concurrence du Traité de Rome des accords où la propriété industrielle est en cause et couvrir l'universalité des droits évoqués ci-dessus.

121. — En dehors d'autres observations tendant à une refonte des communications proposées par la Commission, la Chambre de Commerce Internationale a attiré l'attention des Pays Membres de la C.E.E., sur l'importance qu'il y aurait à éviter que par le contre-coup des positions adoptées par la Commission en matière d'applicabilité des articles 85 et 86 du Traité de Rome, ne se trouve remis en question tout le régime de la propriété industrielle telle qu'il découle d'autres conventions internationales actuellement en vigueur.

122. — La Conférence Permanente des Chambres de Commerce du Marché Commun considère, pour sa part, que les accords d'exclusivité et de licence de brevets ne rentrent, de toute manière, pas dans le cadre des accords tombant sous le coup des dispositions de l'article 85, paragraphe 3, du Traité de Rome.

123. — D'autre part, le représentant de l'Italie à la Conférence Permanente des Chambres de Commerce de la Communauté Economique Européenne a fait observer que les quatre communications de la Commission, publiées au « J. O. des Communautés Européennes », n'ayant qu'un caractère informatif, devraient être transformées en règlement pour être applicables aux ressortissants des Etats Membres.

**

124. — En ce qui concerne les modalités de notification proprement dite, la présente étude ayant pour objet de dégager le principe directeur du régime des ententes dans le cadre du Marché Commun, et non de constituer un manuel d'application des articles 85 et 86, nous ne mentionnerons que quelques points particuliers de cet aspect de la question.

125. — Le 28 mai 1962, le Président de l'As-

semblée des Présidents des Chambres de Commerce et d'Industrie de la Communauté faisait connaître aux Présidents des Chambres de Commerce des Régions, 15.000 formulaires A (demande d'attestation négative) et 30.000 formulaires B (notification des ententes), accompagnés respectivement de 2.000 et 4.000 notices explicatives.

126. — Or, comme nous l'avons indiqué fin 1962, 800 notifications et demandes d'attestations négatives avaient été déposées.

127. — Par contre, le 14 janvier, le Président de l'Assemblée des Présidents des Chambres de Commerce de la Communauté (Française), rappelait l'envoi du commentaire relatif à la notification simplifiée des accords d'exclusivité et faisait connaître que la Direction Générale de la Concurrence à Bruxelles n'envisageant pas de procéder à l'impression d'un formulaire B1, les entreprises n'auraient qu'à recopier le texte publié au « Journal Officiel des Communautés Européennes », en annexe au règlement 153.

128. — Or, il semble aux dernières informations, qu'un nombre assez considérable de notifications de ce genre aient été adressées à la Commission de Bruxelles, mais pratiquement un mot d'ordre semble avoir été donné aux intéressés de surseoir à l'envoi des notifications en ce qui concerne les accords de licence et de brevet.

**

129. — Les Pays Membres du Marché Commun sont, à des degrés divers, les héritiers d'une civilisation et de principes juridiques fondés sur le Droit Romain, c'est-à-dire sur une longue tradition de Droit écrit.

130. — Les invasions barbares au cours des siècles, l'interruption des communications ont pu, pendant certaines périodes, parfois de longue durée, permettre la prévalance de coutumes locales et la prédominance de certains statuts personnels, mais pratiquement la majorité des Membres de la C.E.E. vivent encore sous l'empire de la tradition romaine et du respect du texte.

131. — Les dispositions légales destinées à faire respecter la libre concurrence ne sont pas nouvelles et sont en tout cas bien antérieures aux contrats d'association et aux conventions susceptibles d'avoir des dispositions comme celles que les articles 85 et 86 du Traité de Rome entendent réprimer.

132. — La lutte contre les corporations et les

groupements d'intérêt professionnel fait partie de la toile de fonds de l'histoire des Pays du Marché Commun.

133. — En France nous avons eu les démêlés de la Royauté avec les Cabochiens et les prévôts des marchands de Paris ; en Italie, il n'est que de relire Machiavel pour avoir un tableau des oppositions sanglantes entre nobles et marchands patriciens, et les traces laissées en Allemagne par les ligues hanséatiques, et en Belgique par les corporations, ne sont pas encore effacées.

134. — Rien de semblable ne se trouve dans les pays anglo-saxons, où en Angleterre d'abord, en Amérique ensuite, les corporations, les groupements professionnels, ont fait montre d'un esprit civique qui leur a permis de vivre en bonne intelligence avec l'Etat.

135. — Cette situation leur a valu de prendre une place qui n'a pratiquement pas d'équivalent en Europe en général et dans les pays du Marché Commun en particulier.

136. — C'est cette importance même qui a déterminé l'adoption aux Etats-Unis de la loi anti-trusts, dont les promoteurs du Marché Commun semblent avoir voulu s'inspirer.

137. — Il est permis de penser que, ce faisant, ils ont obéi à un double motif.

138. — D'une part, ils ont cru qu'en adoptant une disposition d'origine récente, celle-ci se trouverait mieux adaptée aux conditions modernes du commerce en économie libérale, ceci sous réserve de quelques modifications dans le sens du courant socialiste dont M. Spaak s'était fait le protagoniste à la Conférence de Messine.

139. — D'autre part, il est également plus que probable que les auteurs du Traité escomptaient fermement la participation de la Grande-Bretagne et un accord, sous une forme ou sous une autre, avec les Etats-Unis.

140. — La violence des réactions qui se sont manifestées à l'occasion de l'échec de Bruxelles, en constituerait la preuve, si besoin était.

141. — Redoutant l'affrontement avec un nombre considérable d'ententes Britanniques et Américaines, ayant précisément pour effet de porter atteinte aux règles de la concurrence et à fausser les marchés, les promoteurs du Traité de Rome ont pu penser que le mieux était d'adopter une réglementation du type anglo-saxon.

142. — Elle avait le mérite d'avoir déjà fait ses preuves aux Etats-Unis d'abord, et dans cer-

tains pays de la Communauté qui avaient adopté des réglementations similaires sur le plan intérieur, d'autre part, elle ne risquait pas de surprendre les nouveaux adhérents éventuels.

143. — Or, sur le plan interne, en France la Commission Toutée avec les dispositions du décret de 1953, en Allemagne la Commission des cartels, examinent les ententes à la lumière de textes relativement plus précis que ceux du Traité de Rome et n'interviennent le plus souvent qu'à la manière d'un Conseil, pour inciter les intéressés à se mettre en règle.

144. — Ce contrôle (*a posteriori*) semble fonctionner sans à-coups, il est à craindre qu'il n'en aille pas de même si ce sont, non seulement le droit, mais la procédure du type anglo-saxon qui prévalent.

145. — En effet, le système anglo-saxon dominé par le pouvoir d'injonction du Juge, est essentiellement subjectif et, bien que se référant au précédent, ne craint pas de déclarer telle convention, valable en d'autres circonstances, présentement néfaste à l'intérêt public et ce, toujours sous l'empire de la même règle de droit.

146. — Les pays anglo-saxons sont habitués aux incertitudes de ce droit positif et les assujettis s'organisent en conséquence.

147. — Il n'en est pas de même des pays d'Europe et tout spécialement des Pays Membres du Marché Commun.

148. — L'impossibilité de concilier les deux systèmes fait que les auteurs du Traité de Rome, au lieu d'édicter un certain nombre d'interdictions claires et simples, ont préféré décider de ce qui était permis, tout le reste étant défendu, ou tout au moins suspect de l'être et, comme tel, soumis à déclaration.

149. — D'où l'émotion compréhensible dans les milieux d'affaires à l'approche des dates limites prévues pour les déclarations à faire à la Commission des Ententes et la prolifération des commentaires ajoutant à la confusion.

150. — Qu'il s'agisse de Droit d'inspiration latine, ou anglo-saxonne, heureusement l'imperfection des textes trouve un palliatif dans la qualité et la sagesse des Magistrats. Le recrutement des Membres de la Commission de Bruxelles et la composition de la Cour de Justice constituent le plus sûr garant de l'élaboration d'un droit nouveau qui contribuera à la renaissance de l'Esprit Européen.

BIBLIOGRAPHIE

I. — COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

A. — OUVRAGES

L'Europe du Marché Commun, par Pierre DROUIN, 350 pages, Paris, 1963. René Julliard.

Cette étude, basée essentiellement sur les documents officiels diffusés par le Service d'information des Communautés européennes, permet de comprendre la réelle importance du développement de la construction de l'Europe des Six. Déjà le monde entier réagit et s'organise en fonction de cette nouvelle Europe qui est une réalité, malgré sa brève expérience, et malgré ses crises, dont la dernière, relative à l'interruption des négociations avec la Grande-Bretagne, a été particulièrement grave. L'auteur, par cette analyse, dépouille de leurs fatras techniques les progrès de l'aventure européenne en cours et, traçant les grands axes qui séparent l'essentiel de l'accessoire, met en évidence la véritable nature de l'Europe du Marché Commun dont les fondations ont été si profondément creusées que son écroulement est devenu, sinon impossible, du moins très peu probable.

La libera circolazione della manodopera fra gli stati membri della Comunità europea, par Duillio SILLETTI. Préface de Mario TOROS, membre du Conseil National de la C.I.S.L., 158 pages, Milan, 1962. Dott. A. Giuffrè éditeur, prix : 1.200 liras italiennes.

La libre circulation de la main d'œuvre dans la C.E.E. est traitée surtout sous l'aspect juridique et l'ouvrage constitue un véritable traité de cette particulière branche du droit social international et communautaire. Après avoir passé en revue les précédents historiques et juridiques de la libre circulation de la main d'œuvre depuis le début du 20^e siècle, permettant ainsi de comprendre la nature de ce droit et sa difficile évolution dans le temps, l'auteur examine la nature juridique de la communauté, préalable à tout examen de la source du droit de la libre circulation. La libération du marché communautaire du travail dépend en outre des six Etats membres ; par conséquent, la conformité du droit communautaire avec le droit constitutionnel des Etats membres d'une part, et avec les autres obligations internationales de ces mêmes Etats d'autre part, constitue la condition préalable à toute application pratique de la libre circulation. L'auteur détermine ensuite, par une étude comparative des articles du Traité de Rome, quels sont les sujets de ce droit et quels sont les instruments juridiques dont disposent les organes communautaires. Il examine ensuite les dispositions communautaires actuellement en vigueur, à savoir le règlement n° 15 relatif à la libre circulation des travailleurs et les règlements n° 3 et 4 concernant la sécurité sociale des travailleurs migrants. Cette étude porte à la conclusion que le droit de la libre circulation de la main-d'œuvre est un véritable droit, avec toutes les conséquences qui en découlent, et qu'il s'agit d'un droit public. Il ressort également que l'individu, avec ses problèmes humains, sociaux et économiques, échappe de plus en plus aux pouvoirs nationaux pour devenir un sujet du droit international.

Observations sur la juridiction de la Cour de Justice des Communautés européennes, par Riccardo MONACO, Professeur titulaire à l'Université de Rome, traduit de l'italien par Mlle Hélène Courtois. Série : Le droit des Communautés européennes, 19 pages, Paris, 1962. Centre français de droit comparé.

On dit souvent que nous sommes en présence d'un des instruments les plus perfectionnés de la juridiction internationale. Or, la Cour est l'instrument par l'intermédiaire duquel se concrétise la fonction judiciaire au sein du domaine communautaire, de sorte que la Cour ne peut être qualifiée d'organe de juridiction internationale, mais plutôt être définie comme l'instance juridictionnelle des Communautés. On comprend donc d'après ces prémisses que la réglementation des Communautés inspire et limite en même temps les fonctions de la Cour. Il est donc naturel qu'existe un rapport étroit entre la Cour et le système juridique communautaire. La grande innovation qu'est la possibilité qu'ont les particuliers de saisir directement la Cour, est une conséquence normale du système communautaire. La Cour est donc le juge des Communautés. Partant de ces données, qui représentent les principes fondamentaux régissant l'organisation communautaire, l'auteur examine les caractères de la Cour de Justice des Communautés européennes dans toute leur portée. Il analyse notamment les problèmes de coexistence entre cette juridiction et les juridictions nationales, la gamme des compétences de la Cour, son caractère unique à l'égard des Communautés. Il examine ensuite le rôle et la compétence de la Cour tels qu'ils sont prévus par chacun des trois traités. La force exécutoire que possèdent les décisions de la Cour est enfin visée dans le dernier chapitre.

Etude sur la physionomie actuelle de la sécurité sociale dans les pays de la C.E.E. ; étude comparée des prestations de sécurité sociale dans les pays de la C.E.E. ; financement de la sécurité sociale dans les pays de la C.E.E., respectivement : 130 pages, 144 pages et 164 pages, Bruxelles, 1962. Service des publications des Communautés européennes. Prix respectivement : 9 francs, 14 francs et 10 francs. Editions en langue allemande, française, italienne et néerlandaise.

Ces études, qui font partie de la collection « Etudes », série politique sociale, n° 3, 4 et 5, publiées sous les auspices de la Commission de la Communauté économique européenne, ont été élaborées à la demande de la Commission et en collaboration avec sa direction générale des affaires sociales, la première par un groupe d'experts indépendants, les deux dernières par le Bureau international du travail. Comme le titre des trois volumes le laisse entendre, il s'agit d'une documentation générale des régimes de sécurité sociale en vigueur dans les six pays de la Communauté, destiné à permettre une connaissance approfondie de ces régimes en vue de leur harmonisation. Ces Etudes donnent une synthèse comparative des données de base et des principales dispositions législatives régissant la matière, ainsi que des analyses individuelles et détaillées, complétées par de nombreux tableaux pour chacun des six Etats membres.

EUROPA ; Dokumente zur Frage der europäischen Einigung : Forschungsinstitut der Deutschen Gesellschaft für Answärtige Politik E.V. Dokumente und Berichte, Band 17 (in drei Teilbänden), en trois volumes, 1.807 pages, Bonn, 1962. Verlag R. Oldenbourg.

Recueil de documents relatifs à la construction de l'Europe établi à la demande du Ministère des Affaires Etrangères par les soins de l'Institut d'études de la société allemande de politique étrangère.

Les trois volumes reproduisent les principaux documents, et notamment mémorandum, traités, décisions, afférents aux problèmes de l'unification européenne depuis 1917 à nos jours. Une sélection assez sévère a été opérée parmi les divers projets de fédération de la période entre les deux guerres mondiales étant donné entre autres qu'une monographie est actuellement en préparation pour cette même période.

Il est inutile de souligner l'importance d'un tel recueil qui permet de comprendre et de suivre la continuité du développement historique et politique de l'idée européenne d'autant plus que les principaux documents sont complétés et reliés entre eux par des textes intermédiaires qui en expliquent l'histoire.

Il faut toutefois souligner que tous les textes sont rédigés en allemand.

Documents de la conférence sur les économies régionales tenue à Bruxelles, du 6 au 8 décembre 1961 (en deux volumes), volume 1 : 457 pages ; volume 2 : 241 pages, Bruxelles, 1963. Services des publications des Communautés européennes. Editions en langue allemande, française, italienne et néerlandaise, volume I et II, prix : 44 francs.

Actes officiels de la conférence sur les économies régionales sous les auspices de la Commission de la Communauté économique européenne en accord avec les gouvernements des Etats membres. Le premier volume reprend les vingt rapports, rédigés par des personnalités politiques, des hauts fonctionnaires des Etats membres, des personnalités provenant des divers milieux professionnels patronaux et syndicaux et présentés à la conférence ainsi que l'allocution inaugurale de M. Hallstein, président de la Commission, le rapport introductif de M. Marjolin, vice-président de la Commission et l'exposé des activités de la Banque européenne d'investissement en matière de développement régional, présenté par son président, M. Formentini. Il est à noter que les travaux de la conférence ont été scindés en deux commissions dont une a traité tout particulièrement les problèmes de certains territoires périphériques et agricoles, l'autre a essentiellement recherché comment la politique de développement régional, et notamment l'industrialisation, peut contribuer à élever le niveau de vie dans les régions marginales.

Le deuxième volume reprend notamment les interventions de M. Mansholt, vice-président de la Commission, qui a présidé une des commissions et de M. Von der Groeben, membre de la Commission, qui a présidé l'autre commission, interventions qui permettent de dégager les lignes générales des travaux. M. Marjolin a finalement présenté, dans un rapport de synthèse, les conclusions de la conférence.

En annexe au volume 2 on trouvera un essai de délimi-

tation régionale de la C.E.E. établi par le groupe de travail des experts nationaux des politiques régionales et une abondante documentation statistique relative aux régions des six pays de la Communauté.

II. — PAYS MEMBRES

4 — Italie

A. — OUVRAGES

L'économie de l'Italie, par François GAY et Paul WAGRET †. Collection « Que Sais-Je ? », le point des connaissances actuelles, n° 1007, 126 pages, Paris, 1962. Presses Universitaires de France.

L'étude des efforts entrepris en Italie, depuis quinze ans, l'examen du rôle de l'Etat, le rôle aussi du progrès technique présentent pour les Français un intérêt tout particulier, étant donné que, d'une part, les deux pays ont une frontière commune et sont, tous deux, membres de la C.E.E., et que d'autre part, plusieurs problèmes économiques sont communs. Il faut en outre prendre conscience de la transformation profonde que subit l'Italie actuelle : l'indice industriel y est passé de 100 à 190, entre 1953 et 1961 ; la sidérurgie a triplé sa capacité et la production agricole augmenté de 15 à 100 % selon les denrées.

Prospettive dell'industria turistica italiana nel prossimo decennio in rapporto all'integrazione europea, par les soins du Centre international d'études et de documentation sur les Communautés européennes, Milan, 18 pages, Milan, 1962. Centro internazionale di studi e documentazione sulle Comunità europea.

Dans le cadre de « Tribuna economica », plusieurs réunions ont été tenues à Milan sur les perspectives des différentes branches de l'industrie italienne dans les prochaines dix années en rapport avec l'intégration européenne. Cette publication, rédigée sous forme de procès-verbal de la 5^e réunion, traite de l'industrie touristique et permet de se former une opinion précise de ses développements futurs.

B. — REVUES

Gli assegni familiari in italia : un istituto da migliorare, par Carlo A. MASINI, dans : *Mercurio*, 6^e année, n° 1, janvier 1963, pages 28-35, Rome.

Les réponses qui s'imposent au système actuellement en vigueur en Italie en matière d'allocations familiales.

L'industrie italienne. Situation et perspectives, par François HETMAN, dans : *Bulletin Sedeis*. Etude n° 840, supplément 1, janvier 1963, pages 1-23, Paris.

La structure et la croissance de la production industrielle italienne. Produit national et produit industriel.

Una politica per il turismo, dans : *Mondo economico*, 18^e année, n° 3, janvier 1963, pages 6-8, Milan.

La nature, la structure et les méthodes du tourisme moderne imposent une révision complète de la politique italienne en la matière.

*Pour le placement
de vos
épargnes,*



BONS DU TRÉSOR

A 3 OU 5 ANS

CNEP

SIÈGE SOCIAL : 14, rue Bergère, PARIS IX^e

SUCCURSALE : 2, place de l'Opéra, PARIS, II^e

Plus de 800 Agences et Bureaux en France, dont 84 dans Paris et la Banlieue

Entreprises...

l'application du Traité de Rome vous ouvre de grandes possibilités, elle vous pose en même temps d'importants et multiples problèmes. C'est pourquoi le **COMPTOIR NATIONAL D'ESCOMPTE DE PARIS** a créé spécialement pour vous un

SERVICE " MARCHÉ COMMUN "

mis à votre disposition pour vous aider

- à constituer toute documentation utile
- à effectuer toute enquête nécessaire
- à faciliter toute entrée en relations
- à rechercher toute représentation
- à préparer tous accords de fabrication et de spécialisation
- à faciliter vos implantations et investissements dans la C.E.E.

Grâce à ses liaisons permanentes avec les Correspondants du Comptoir National d'Escompte de Paris dans les pays membres de la Communauté et avec son réseau d'Agences en France et dans la Zone Franc, le Service « Marché Commun » est en mesure de vous apporter un concours actif et efficace.

Pour résoudre vos problèmes

" MARCHÉ COMMUN "

Consultez-le soit directement, 14, rue Bergère, Paris (PRO. 55-60), soit par l'intermédiaire de ses agences.

AGENCES, FILIALES ET REPRESENTATIONS DANS LE MONDE

EUROPE : LONDRES, 8/13 King William Street, E.C. 4
BRUXELLES, 2, rue Montagne-aux-Herbes-Potaçères
MONTÉ-CARLO, 1, Galerie Charles-III
AFRIQUE : ALGERIE... ALGER, 45-47, rue Didouche-Mourad — TUNISIE... TUNIS — SFAX — MADAGASCAR... TANANARIVE — AMBATONDRAZAKA — DIEGO-SUAREZ — FIANARANTSOA — MAJUNGA — MANAKARA — MOROMBE — TAMATAVE — TULLÉAR
AMÉRIQUE DU NORD : Filiale à NEW YORK, French American Banking Corporation, 120, Broadway, 5, N.Y.

AMÉRIQUE DU SUD : Représentant pour l'ARGENTINE, le CHILI, l'URUGUAY, à BUENOS AIRES, Reconquista, 165 — Délégation pour le BRÉSIL, la BOLIVIE, la COLOMBIE, l'ÉQUATEUR et le PÉROU, Rua 24 de Mayo, 276, App. III SAO PAULO.

ASIE : INDE... BOMBAY, The French Bank Building, Homji Street — CALCUTTÀ, Stephen House, 4-A Dalhousie Square East — Représentation à NEW DELHI, Ratenon Road, 19.

AUSTRALIE : MELBOURNE, 27, Queen Street — SYDNEY, French Bank Building, 12, Castlereagh Street