

Revue de

**MARCHÉ
COMMUN**

66

CNEP

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

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

Pour exploiter pleinement les possibilités que vous ouvre le
" MARCHÉ COMMUN "
vous devez résoudre de multiples problèmes

NOTRE SERVICE " MARCHÉ COMMUN "

a été spécialement créé pour vous y aider.

Grâce à ses liaisons permanentes avec les Correspondants du COMPTOIR NATIONAL D'ESCOMPTE DE PARIS, à l'étranger, notre

SERVICE " MARCHÉ COMMUN "

met à votre disposition une DOCUMENTATION abondante et constamment renouvelée. Il vous facilite vos PROSPECTIONS et vos ENTREES en RELATIONS. Il vous permet de rechercher plus sûrement et de conclure plus facilement des accords de REPRESENTATION, de FABRICATION, de SPECIALISATION. Enfin il facilite vos INVESTISSEMENTS et vos IMPLANTATIONS dans la Communauté Européenne.

CONSULTER NOTRE SERVICE MARCHÉ COMMUN, soit directement, 14, rue Bergère, Paris, 770 55-60, soit par l'intermédiaire de nos 850 agences et bureaux en France.

AGENCES, FILIALES ET REPRESENTATIONS DANS LE MONDE

EUROPE : LONDRES, 8/13 King William Street, E.C. 4
BRUXELLES, 2, rue Montagne-aux-Herbes-Potaçères
MONTE-CARLO, 1, Galerie Charles-III

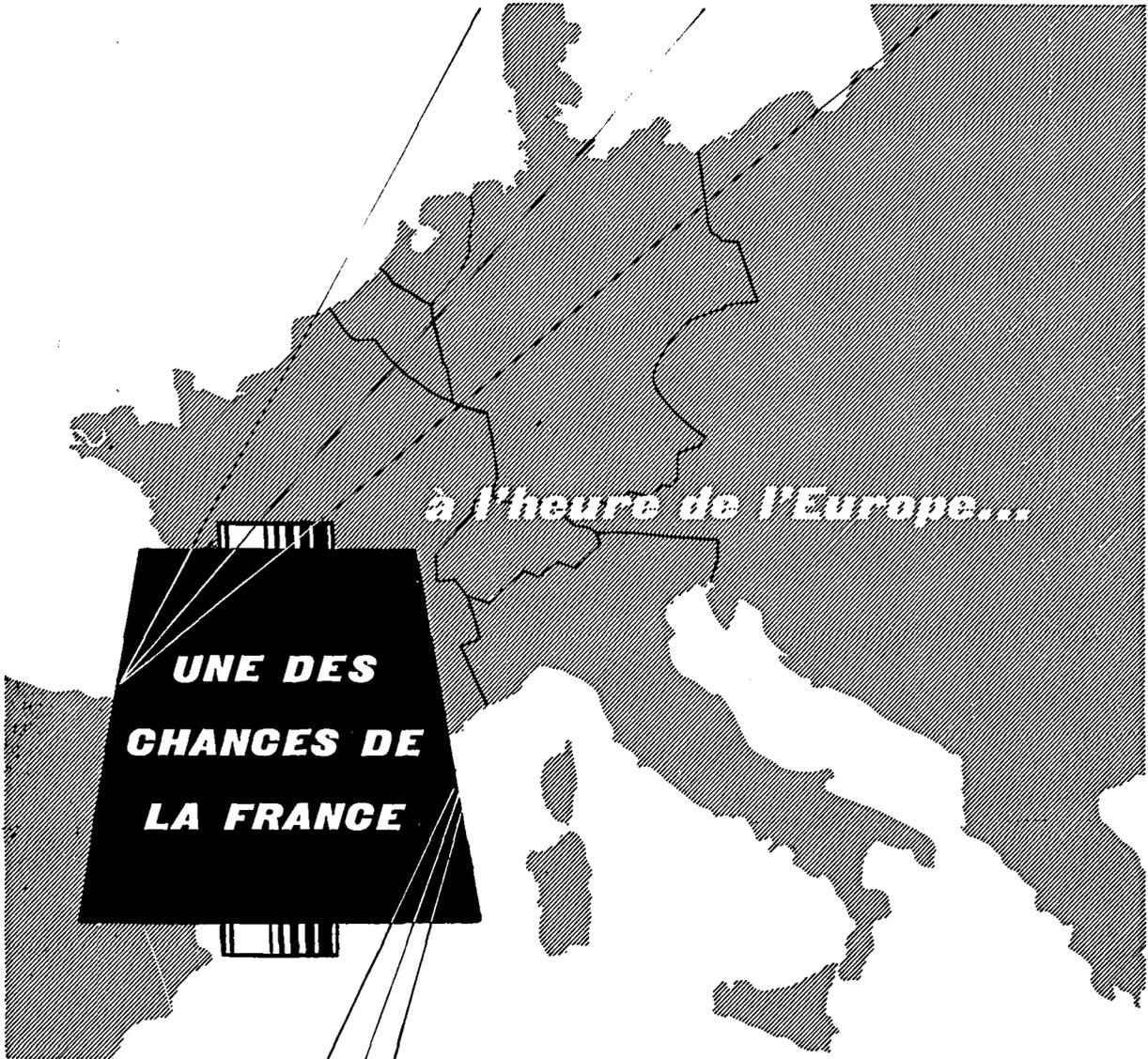
AFRIQUE : ALGERIE... ALGER, 45-47, rue Didouche-Mourad — TUNISIE... TANANARIVE — AMBATONDRAZAKA — DIEGO-SUAREZ — FIANARANTSOA — MAJUNGA — MANAKARA — MOROMBE — TAMATAVE — TULÉAR

AMERIQUE DU NORD : Filiale à NEW YORK, French American Banking Corporation, 120, Broadway, 5, N.Y.

AMERIQUE DU SUD : Représentant pour l'ARGENTINE, le CHILI, l'URUGUAY, & BUENOS AIRES, Reconquista, 165 — Délégation pour le BRESIL, la BOLIVIE, la COLOMBIE, l'EQUATEUR et le PEROU, Rua 24 de Mayo, 276, App. III SAO PAULO.

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

AUSTRALIE : MELBOURNE, 27, Queen Street — SYDNEY, French Bank Building, 12, Castlereagh Street
Filiale : Banque d'Escompte et de Crédit à l'Industrie en Tunisie (B.E.I.T.), 74, avenue Habib-Bourguiba & TUNIS (B.E.I.T.), 74, avenue Habib-Bourguiba à TUNIS



**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.

A l'occasion du Salon International de l'Énergie
LA REVUE FRANÇAISE DE L'ÉNERGIE

fera paraître le 25 mai 1964
 un numéro spécial consacré à

**L'INDUSTRIE CHARBONNIÈRE
 D'EUROPE OCCIDENTALE**



EXTRAITS DU SOMMAIRE

- I. — **Présentation des divers bassins par pays : Allemagne de l'Ouest - Belgique - France - Pays-Bas - Grande-Bretagne.**
- II. — **Statistiques et graphiques, par le Secrétariat général du Comité d'Étude des Producteurs de charbon d'Europe Occidentale.**
- III. — **Étude de quelques grands problèmes communs. Chaque pays producteur apporte ici la contribution de ses meilleurs spécialistes.**

CONCLUSION : L'avenir de l'industrie charbonnière.

BON DE COMMANDE

Veillez noter commande exemplaires du numéro 159 d'avril-mai de la **Revue Française de l'Énergie** consacré à

L'INDUSTRIE CHARBONNIÈRE D'EUROPE OCCIDENTALE

au prix de 9,50 F l'exemplaire (*), port compris.

L'envoi devra être fait à l'adresse ci-après :

(bien préciser celle-ci, car les exemplaires voyagent comme périodiques).

.....

La facture devra être adressée à :

(préciser s'il y a lieu la personne et le service)

.....

(*). Après parution, le prix du numéro sera porté à 12 F.

Summary of the main questions dealt with in the present number

Current Problems :

Fusion page 57

Economic and Social Affairs in the Common Market :

The Common Market and elaboration of an economic policy regarding the developing countries page 59

Proclaiming and putting into practice a doctrine for the struggle against economic under-development in the « Third Party » countries of the world constitutes at present a primordial duty for the European Community. But at the same time certain factors make this task very difficult ; it is on these obstacles to a truly coherent Community action in this domain that the present study tries to throw a light.

Africa and the Common Market .. page 64

The Common Market is on the eve of a series of negotiations — notably with the East African and the Maghreb countries — which may establish relations with Africa on entirely renewed bases. Proof of the hopes that a number of less-developed countries place in the Common Market, this situation poses a complex problem to the Community and it is important to analyse the facts, both from the African and the European points of view.

Association of Turkey with the Common Market. Economic aspects of the Ankara accords, by André DUBOIS page 68

The Ankara agreement constitutes the second example of association of a European state with the Common Market. (It was Greece that signed, July 9, 1961, the first accord). This article lays out the essential economic parts of the agreement, which was signed Sept. 12 1963 but has not yet been ratified. This analysis is preceded by an outline of the general situation which led the Turkish Government to seek association with the Common Market and is accompanied by principal data on the Turkish economy.

Rules governing competition within E.E.C. (Analysis and commentaries on articles 85 to 94 of the Treaty), by Arved DERINGER, Advocate at Bonn, with the cooperation of : André ARMENGAUD, Consulting Engineer in Industrial Property, Paris ; Léon DABIN, Professor at Liege University ; Doctor Dieter ECKERT, Senior Adviser to the Ministry of Federal Economy at Bonn ; Charley DEL MARMOL, Professor at Liege

University ; Henry MONNERAY, Doctor at Law, Advocate at the Paris Court ; Vivian RANDEGER, Advocate at Milan ; Alfio RAPISARDI, Advocate at Milan ; B. H. TER KUILE, Advocate at the Hague ; Doctor Heinrich WEYER, of the Cartels Bureaux of Federal Germany, Berlin (continued) page 76

After the analysis of Articles 85 and 86 of the Treaty of Rome, which began in No 53 (December 1962), commentaries follow on the Rules of Application of these texts, No 17.

Report on the Conference on Industrial Ownership in the Common Market (Conference of Grenoble, organised Dec. 6 and 7, 1963, by the Preparation Centre for Enterprise Management) page 79

Our readers know how urgent is a solution of the problem of protecting inventions, trade marks or applied arts in the European sphere. The Grenoble Conference allowed the finishing touches to be put on the work done and tried to show the direction of action to be taken to ensure rapid progress in the difficult matter.

The ban on agreements : a search for criteria. Six cases of good agreements in British anti-trust jurisprudence, by Marcel FONTAINE, Assistant to the Faculty of Law at Liege page 86

The jurist on whom falls the task of preparing a dossier on a project of agreement, with a view to notification, lacks a reference guide. But the forms of industrial collaboration submitted for opinion to anti-trust jurisdictions present everywhere some incontestable similarities : thus certain interpolations are possible, the more so since the Common Market Commission itself will probably seek precedents in existing jurisprudence. For this reason the author examines some favourable decisions taken by the Restrictive Practices Court which are remarkable for the wealth of reason behind them.

Current News and Documents :

The life of the Common Market and other European Institutions. — The Common Market, the Associated Countries and the Third Countries page 97

In the Official Journal of the European Communities page 101

Books page 104

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 Confédération Générale de l'Agriculture ;
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. Georges VILLIERS, Président du Conseil National du Patronat Français.

COMITÉ DE RÉDACTION

Georges BREART
Jean DENIAU
Pierre DROUIN
Mme 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
Daniel VIGNES
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 56 F Etranger 61 F

Paiement par chèque de banque sur Paris, mandat-poste, virement postal au nom des « EDITIONS TECHNIQUES et ECONOMIQUES », compte courant postal Paris 10737-10.

REPERTOIRE DES ANNONCES

B.N.C.I., p. III couv. — Bons du Trésor, p. IV couv. — Comptoir National d'Escompte de Paris, p. II couv. — Crédit Lyonnais, p. III couv. — Revue française de l'Energie, p. II. — Textiles artificiels, p. I.

LA FUSION

SI, comme il est permis de le penser, la « fusion » des Institutions des Communautés Européennes issues des Traités de Rome et de Paris est chose faite à la fin de cette année, cette entreprise comptera parmi les éléments majeurs de la progression de l'intégration économique européenne en 1964. Un seul Conseil et une seule Commission gèreront les trois Communautés, à côté de l'Assemblée et de la Cour de Justice qui leur sont déjà communs.

Certes, les problèmes les plus délicats restent à résoudre. Mais le résultat des travaux des Représentants Permanents des Six à Bruxelles, confirmé par leurs Ministres les 24 et 25 février, est encourageant en lui-même et parce qu'il témoigne d'un état d'esprit qui permet de bien augurer de l'issue. A la différence de ce qui s'était passé il y a trois ans lorsqu'on avait discuté une première fois de ce problème, les Etats membres ont su se placer, en effet, sur le meilleur terrain, celui du pragmatisme. Les Six ont compris que la fusion des Institutions devait être recherchée pour ses mérites propres et non comme une occasion d'y appliquer telle ou telle doctrine politique.

Cette fusion est désormais souhaitée par tous dans la mesure où elle facilitera le fonctionnement des mécanismes communautaires, que ce soit à l'échelon des organes collégiaux eux-mêmes ou à celui des services administratifs. Elle doit être considérée avant tout comme une mesure de rationalisation ; ce qui ne signifie d'ailleurs pas qu'elle ne constitue pas un événement politique important : s'il ne faut pas y voir une victoire d'une doctrine européenne sur une autre, elle constitue l'un des éléments du renforcement de la cohésion des Six, élément qui doit aller de pair avec la progression de l'Union douanière et économique, en l'accompagnant et en la facilitant.

C'est dans cet esprit que les Six ont déjà résolu la plupart des problèmes juridiques et techniques qui s'étaient posés à eux, si bien que les Ministres ont pu décider, le 25 février, de charger dès maintenant leurs Représentants à Bruxelles de la ré-

daction d'un texte de convention. A cette occasion, certains principes fort importants sont déjà établis. L'on a reconnu notamment que la fusion des Institutions ne devrait pas se limiter à celle des Conseils et des Commissions en tant que collègues : dans la perspective pragmatique où s'étaient placés les Six, une telle opération aurait présenté un intérêt très réduit et aurait même eu l'inconvénient de masquer les vrais problèmes institutionnels en dressant une fausse façade d'unité. La fusion doit donc aboutir à la création d'une administration unique au service de la Commission unique. Cette administration disposera d'un seul organigramme et d'un seul budget, et tous ses fonctionnaires se verront appliquer un même statut. On conviendra que dans ces conditions la fusion n'est pas un vain mot et que les bases d'une vaste réforme administrative sont d'ores et déjà posées.

Certes deux problèmes essentiels restent à résoudre ; celui du nombre des membres de la Commission unique, et celui du siège des Institutions communes. Les Ministres des Six leur ont consacré un premier débat le 25 février, et personne ne pensait qu'ils leur trouveraient alors des solutions. Mais il n'y a pas de raisons de douter que celles-ci ne se dégagent au cours des mois à venir si le désir de réussir demeure et que l'on continue d'étudier ces problèmes avec le pragmatisme qui a jusqu'ici fait ses preuves.

Le nombre des membres de la Commission unique doit être tel que les Etats membres soient représentés de façon appropriée, et en même temps assez réduit pour que les décisions importantes puissent être prises par la Commission en tant que collège. Ce principe de la collégialité est important à deux points de vue ; il permet d'assurer que les décisions de la Commission prises dans le domaine particulier tiennent suffisamment compte des conséquences qu'elles peuvent avoir dans d'autres domaines ; il permet d'assurer que les Commissaires ressortissants de tous les six pays aient leur mot à dire. Toutes ces considérations conduisent à envisager la fixation

à neuf du nombre des membres de la Commission unique, chiffre qui correspond approximativement d'ailleurs au nombre de Ministres qui, dans un Gouvernement national, exercent les attributions correspondantes aux compétences des trois Communautés. Ne nous dissimulons pas que cette question sera chaudement controversée ; mais les partisans de la supranationalité, qui articulent des chiffres plus élevés, seront tout naturellement conduits, sous peine de se mettre en contradiction avec eux-mêmes, à accepter ce chiffre qui répond le mieux à l'ensemble des critères rappelés plus haut.

Autre question délicate : où siègeront ces Institutions ainsi fusionnées ? La Haute Autorité cessera d'exister, même si la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier doit lui survivre encore deux ans. La capitale du Grand-Duché ne sera plus le siège de l'une des trois Communautés ; elle perdra un millier de fonctionnaires et leurs familles. Il est légitime pour le Luxembourg de demander une compensation à cette perte politique et matérielle, sous réserve que ne soient pas mis en cause les avantages que l'ensemble de la Communauté est en droit d'attendre de la fusion des Institutions. Le Luxembourg souhaite que l'Assemblée quitte Strasbourg pour venir s'établir dans sa capitale. Ce serait là une décision d'une importance politique majeure. Elle concerne naturellement d'abord la France et les parlementaires européens eux-mêmes, mais c'est à l'ensemble de la Communauté qu'elle soulèverait aussi des problèmes difficiles. Puisqu'aussi bien la bonne volonté existe, d'autres solutions qui risquent moins de déclencher des difficultés politiques, peuvent et doivent être trouvées : c'est une affaire de patience et d'imagination.

La France avait longtemps opposé, à l'idée d'une fusion des seules Institutions, celle d'une fusion des Communautés elles-mêmes. Nos partenaires avaient craint de nous suivre sur ce terrain, estimant qu'il convenait de sérier les problèmes. Finalement, nous avons accepté que l'on scinde l'opération en deux temps et que l'on procède dans l'immédiat à ce qui ne peut être qu'une première étape. Mais il a été admis à notre demande qu'une deuxième étape, celle de la fusion des Communautés, suivrait la première.

La logique et une fois encore l'efficacité plai-

dent, en effet, en faveur d'une fusion des Communautés. Lorsque la fusion des Institutions sera chose faite, un Conseil unique, une Commission unique, et, comme c'est déjà le cas, une Cour de Justice et une Assemblée uniques gèreront trois Communautés distinctes, selon les règles propres à chacune d'elles. Cela signifie que, dans des domaines voisins, ou complémentaires (tarifs douaniers, relations extérieures, politique énergétique, questions sociales), les Institutions communes prendront des décisions de nature et de portée distinctes avec des modalités de vote différentes, et que les rapports et compétences respectifs de ces Institutions dans le règlement de ces affaires seront autres, suivant qu'elles agiront en tant qu'organes de la C.E.C.A. ou des Communautés soumises aux règles des Traités de Rome.

Le maintien de trois Traités et de trois Communautés distincts sera rapidement ressenti dans ces conditions, non seulement comme un illogisme, mais comme une gêne. Bien entendu, la nature des problèmes posés par la fusion des Communautés sera beaucoup plus politique ; il sera nécessaire de choisir entre les formules actuelles ou de trouver des formules nouvelles pour définir les pouvoirs respectifs et les rapports des institutions. Les Six devraient dans toute la mesure du possible aborder ces tâches avec le même esprit pragmatique et réaliste qui semble actuellement présider aux travaux de la première étape de la fusion lorsqu'ils entreprendront la seconde. L'essentiel est d'être convaincu de la nécessité de son objectif, à savoir la création du cadre juridique unique dans lequel s'insèrera à l'avenir l'activité économique des Etats membres.

Le temps presse et il est nécessaire que la fusion des Institutions soit chose faite au début de l'année prochaine. Tout donne à penser que les pays tiers ne s'y tromperont pas et verront dans un accord des pays membres sur cette affaire une nouvelle preuve de la vigueur et de la solidité de la Communauté. D'où son grand intérêt politique. Et il faudra aussi, selon une méthode qui a souvent réussi aux six pays, fixer une échéance à la fusion des Communautés : les six Ministres ont envisagé le 1^{er} janvier 1967, date à laquelle, selon toute vraisemblance, l'Union douanière aura été en grande partie réalisée et l'Union économique proche de l'être.

LA C.E.E. ET L'ÉLABORATION D'UNE POLITIQUE ÉCONOMIQUE A L'ÉGARD DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Proclamer et pratiquer une doctrine en matière de lutte contre le sous-développement économique du Tiers Monde constitue à l'heure actuelle un devoir primordial pour la Communauté. Mais, simultanément, certains facteurs lui rendent cette tâche fort difficile : ce sont ces obstacles à une action communautaire vraiment cohérente en ce domaine qu'analyse la présente étude.

QUELLES sont, aujourd'hui, les principales circonstances qui incitent tout particulièrement la Communauté à prendre position dans le problème du sous-développement ?

1°) Compte tenu de la place que les problèmes de sous-développement tiennent dans les discussions internationales, un Etat ou une « entité » internationale de quelque importance ne peut se dispenser d'avoir une position en ces matières. Plusieurs réunions internationales constituent à cet égard autant d'occasions ou d'échéances. Parmi les plus importantes figurent la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (Genève, trois mois à partir du 23 mars 1964) et la conférence tarifaire multilatérale qui se déroulera au G.A.T.T. (négociations dites « Kennedy »).

Du point de vue d'une position commune des Six en matière de lutte contre le sous-développement, ces occasions sont diversement contraignantes. Au G.A.T.T., la Communauté se présente généralement comme un monolithe et s'exprime normalement par le truchement d'un représentant unique (qu'il s'agisse d'un porte-parole dépendant de la Commission ou fourni par le pays membre ayant la présidence au sein du Marché Commun).

A l'O.N.U., la situation est différente ; les Six ne s'expriment qu'exceptionnellement par la bouche d'un porte-parole commun, par exemple lorsque la C.E.E. est attaquée, et en général se contentent d'effectuer entre leurs positions sur les autres questions économiques la coordination que dicte le respect de l'article 116 du Traité de Rome. Il en est de même en ce qui concerne les positions des membres du Marché Commun dans

des réunions moins solennelles et plus ou moins directement reliées au dispositif des Nations Unies, et par exemple celles qui dépendent d'accords internationaux sur des produits primaires (en vigueur ou en cours de négociation). Dans ces différents cas, la coordination opérée, si elle n'est pas exclusive de divergences, voire d'oppositions, entre les attitudes finalement adoptées par les six Etats, tend cependant par elle-même à la recherche d'une volonté communautaire même en des matières où l'unité de vues n'est pas imposée par le Traité de Rome.

2°) Les négociations entre les Six et leurs associés impliquent également certains éléments d'une doctrine de lutte contre le sous-développement, qu'il s'agisse de la rédaction de la Convention de Yaoundé, ou des textes liant les Six à la Grèce et à la Turquie. Bien entendu cette même remarque est valable pour les conversations commerciales, allant même éventuellement jusqu'à examiner la possibilité d'associations, que les Six ont avec d'autres pays en voie de développement.

3°) Mais il n'est pas jusqu'à la détermination de certaines mesures intéressantes en premier lieu la production et la circulation des biens entre les Six qui ne puissent être jugées du point de vue de leurs effets sur les pays peu développés, et de l'influence que l'évaluation de ces effets éventuels ou prévisibles a eue au moment où ces mesures ont été approuvées à Bruxelles. La politique agricole commune fournit à cet égard des exemples typiques, au premier rang desquels la réglementation communautaire du marché du riz ou de celui des oléagineux.

*
**

Mais toutes ces excellentes raisons pour la C.E.E. d'avoir une politique cohérente à l'égard des pays en voie de développement ne peuvent faire oublier les motifs puissants qui rendent simultanément difficile l'élaboration de cette politique.

1°) Tout d'abord, si une doctrine à l'égard des pays peu développés suppose en premier lieu une prise de position à l'égard des questions d'aide financière et d'assistance technique, il faut alors reconnaître que ces matières ne sont pas de nature communautaire à moins qu'elles ne soient incorporées dans une convention signée par les Six, telle que la Convention de Yaoundé par exemple. Compte tenu de ces exceptions, le Traité de Rome laisse entière la liberté de ses signataires de déterminer le montant de leur aide extérieure, ses points d'application, la proportion selon laquelle elle est répartie entre les procédures bilatérales et multilatérales, et de façon générale ses modalités. En l'absence d'une nécessité juridique d'arriver à une position commune, on conçoit que la diversité des situations historiques, des liens particuliers avec certaines régions sous-développées du monde, des possibilités financières et des dispositions générales à l'égard de l'ONU puisse rendre en ces matières l'unification des politiques particulièrement difficile à réaliser.

2°) Même dans le domaine de la politique commerciale, c'est seulement après l'expiration de la période de transition que, d'après le Traité (article 113) cette politique doit devenir commune. Jusque là (article 111) les Etats membres procèdent seulement à la coordination de leurs relations commerciales avec les pays tiers. En ce qui concerne les organisations internationales de caractère économique, c'est de même seulement après la période de transition que les Etats-membres ne mènent plus qu'une action commune. Jusque là (article 116), ils se contentent de se consulter en vue de concerter leur action et d'adopter, autant que possible, une attitude uniforme. Ainsi, en dehors bien entendu de domaines particuliers tels que le tarifaire ou l'agricole, les obligations strictes auxquelles les Etats membres sont tenus en matière d'unification de leurs politiques sont singulièrement limitées et nuancées.

3°) Une politique de la C.E.E. à l'égard des pays en voie de développement est forcément conditionnée dans une large mesure par le régime préférentiel existant entre les Six et leurs associés. Ce régime affecte avant tout les échanges commerciaux mais aussi, dans une certaine mesure,

l'aide octroyée par les Six. En ce qui concerne les échanges, il est de l'essence même d'un régime préférentiel de perdre son intérêt si l'importance des avantages préférentiels est réduite (diminution de la préférence tarifaire, par exemple) ou si le régime est géographiquement étendu à d'autres « préférés ». Il s'ensuit qu'il devient difficile, dans le cas des produits tropicaux jouissant d'une préférence substantielle sur le marché des Six en vertu du régime d'association, de concevoir des mesures de politique commerciale qui favoriseraient les pays tiers exportateurs de ces mêmes produits sans que ces mesures ne correspondent automatiquement à une diminution des avantages jusque là réservés aux associés. De telles mesures avantageant les tiers sans désavantager automatiquement les associés ne peuvent normalement être trouvées que dans la voie de la réduction de la fiscalité interne des Six sur les produits tropicaux, ou dans le domaine de l'aide financière et de l'assistance technique, ou enfin dans la voie de la stabilisation ou de la valorisation des cours des produits primaires.

En effet, une réduction de la fiscalité sur les produits tropicaux, dans la mesure où elle entraînerait un accroissement de la consommation, intéresserait tous les producteurs, associés ou non. De même les Six, en octroyant aide financière et assistance technique à des pays tiers, ne privent nullement les associés, déjà bénéficiaires d'une aide qui leur est spécialement affectée. Enfin une stabilisation des cours internationaux des produits primaires à des niveaux raisonnablement rémunérateurs profiterait évidemment à l'ensemble des producteurs, associés ou non.

Mais si on laisse de côté les mesures d'aide pour se concentrer sur celles qui affectent les échanges, on constate alors que les seules à propos desquelles les intérêts des associés et des tiers ne soient pas contradictoires sont précisément les plus difficiles à prendre pour les Six : les réductions fiscales, parce qu'elles impliquent de lourds sacrifices budgétaires pour certains d'entre eux (vraisemblablement hors de proportion, du reste, avec les bénéfices recueillis par les exportateurs de produits tropicaux) et les mesures de stabilisation, parce qu'elles cumulent les difficultés techniques avec celles qui viennent des divergences de position des Etats-membres sur ces questions.

4°) Après tout, quelle que soit l'importance que revêt pour la C.E.E. le problème d'une attitude à l'égard des pays en voie de développement, ce problème de politique étrangère est pour elle moins

grave que ceux que pose l'établissement de sa réglementation interne et donc de sa propre édification. Pour une entité en train de se constituer, la politique étrangère est presque un luxe, à moins que ce ne soit cette politique étrangère qui conditionne précisément le destin de la C.E.E. D'où on peut conclure que s'il est vital pour celle-ci d'avoir une politique à l'égard des États-Unis, il ne l'est pas moins au même titre d'avoir une politique à l'égard des pays en voie de développement. L'élaboration de cette dernière politique sera donc conditionnée par la manière dont les problèmes essentiels pour l'existence même de la Communauté auront pu être réglés par priorité.

5°) Compte tenu de ce qui précède, la C.E.E. risque fort, dans la recherche d'un dénominateur commun en matière d'attitude à l'égard du Tiers Monde, de constater certaines divergences précises entre ses membres. Les liens historiques des uns, mais non des autres, avec des pays sous-développés déterminés, les intérêts de pays particulièrement transformateurs de matières premières, les habitudes historiques qui en ont amené un autre (la France) à pratiquer des systèmes assez fortement dirigistes d'organisation des marchés, le désir variable de conserver des fournisseurs pour garder des clients, tout cela explique fort bien ces divergences. Mais il n'en demeure pas moins que, par éliminations successives de positions mutuellement rejetées, on en arrive à un dénominateur commun dangereusement réduit. Ce résultat est d'autant plus à craindre que, comme il a été dit ci-dessus, il n'existe pas de contrainte juridique dérivant du Traité de Rome qui oblige les Six à s'entendre sur un programme substantiel. Dans ces conditions, il peut paraître à la fois légitime et tentant pour les Six, plutôt que de ne présenter qu'un message communautaire réduit jusqu'à l'insignifiance, de s'entendre pour admettre des prises de position purement nationales, n'emportant pas nécessairement l'accord de tous les membres du Marché Commun, mais préservant les États membres de l'effacement total et de la paralysie.

*
**

Aussi ne faut-il pas s'étonner de ce que, dans la pratique, les Six aient eu recours jusqu'ici à ces deux formules. En fonction de l'usage qui en a été fait, on peut, sinon décrire l'ensemble de la doctrine des Six dans les matières traitées ici, du moins en repérer certains des éléments principaux.

1°) La C.E.E. paraît estimer d'abord que le premier et le plus considérable service qu'elle peut rendre aux pays en voie de développement, c'est d'exister et de prospérer. En effet, les exportations de ces pays, constituées à 90 % de produits primaires, sont fonction pour une large part du taux de l'activité économique dans les grandes zones industrialisées du monde. Une légère récession dans ces zones peut signifier une chute verticale des recettes d'exportation des pays pauvres, et même une simple stagnation peut comporter des conséquences fort douloureuses. Aussi l'accroissement du taux d'expansion des pays membres du Marché Commun est-elle une contribution capitale au maintien et à l'accroissement des recettes d'exportation des pays exportateurs de produits primaires. Cette contribution est d'autant plus significative que la proportion entre commerce extérieur et produit national brut est bien plus élevée dans le cas des pays membres de la C.E.E. que dans celui des États-Unis ou de l'U.R.S.S. Aussi, en produisant des statistiques manifestant l'accroissement de ses importations depuis 1958 en provenance des pays en voie de développement, la C.E.E. peut se targuer de beaucoup mieux que d'une doctrine, à savoir de résultats tangibles pour les pays en question.

En outre, ces résultats sont actuellement plus favorables pour les pays tiers peu développés que pour ceux qui sont associés avec les Six. L'explication tient notamment au fait que la préférence tarifaire n'a pas encore réellement joué, et que certaines circonstances ont limité, dans les pays associés, les quantités disponibles pour l'exportation. Quoiqu'il en soit, les Six peuvent donc, pour l'instant, faire état « d'implications » du Traité de Rome qui sont éminemment favorables à l'ensemble du Tiers Monde en ce qui concerne les échanges commerciaux.

2°) Si du plan des effets réels sur les exportations, on passe à celui des prises de position de la Communauté intéressant les pays peu développés, on doit mentionner l'attitude de ses ministres au cours des « débats ministériels » du G.A.T.T. en mai 1963 et à propos du « programme d'action » adopté par cette Organisation sur la proposition d'un certain nombre de pays sous-développés.

Ce programme d'action se compose d'une série de mesures qui, visant à la réduction ou à l'élimination des « obstacles » au commerce (droits de douanes, restrictions quantitatives, taxes fiscales, etc...) s'inspirent d'une approche purement libé-

rale des problèmes liés au commerce des produits exportés par les pays peu développés. De plus, indirectement, l'association des Etats Africains et Malgache avec les Six était visée par un plan qui, conduisant à la suppression des préférences tarifaires, détruisait un fondement essentiel de l'association. Aussi les Six, en accord avec leurs associés africains, ont-ils refusé d'accepter purement et simplement ce programme d'action. Ils ont déclaré que celui-ci correspondait seulement (pour quelques points qu'ils n'ont pas définis) à certains objectifs sur lesquels les politiques nationales auraient intérêt à se régler dans la mesure du possible. De plus, ils ont opposé à cette approche purement libérale, une autre méthode consistant à interférer largement avec les lois du marché et à agir positivement sur les échanges internationaux de produits primaires.

Cette prise de position collective des Six (et de leurs associés) rejoint les déclarations souvent faites par des représentants de la C.E.E. et selon lesquelles les Six seraient favorables à la stabilisation des cours des produits primaires.

Toutefois il ne conviendrait pas de nourrir trop d'illusions sur la cohésion manifestée par les Six à l'égard du « programme d'action » du G.A.T.T. Certes, elle repose sur certains fondements solides : la contradiction entre ce programme et les engagements pris avec les E.A.M.A., l'impossibilité pour certains Etats membres d'accepter comme engagements juridiques plusieurs points de ce programme. Mais il serait faux de conclure de la position prise par les Six à la réunion ministérielle du G.A.T.T. que l'approche libérale à la base du « programme d'action » suscite chez chacun d'eux la même réaction négative. En fait, lorsqu'il s'agit de déterminer concrètement les mesures à prendre dans le domaine des échanges internationaux de produits de base, les principes relativement dirigistes qui sont à la base de la conception française de « l'organisation des marchés » n'ont pas encore obtenu une adhésion unanime. Plusieurs pays semblent, en ces matières, plus proches de la position américaine qui se contente de préconiser que des accords internationaux réalisent une adaptation de l'offre à la demande (solvable, bien entendu). Aussi ne faut-il pas s'étonner de ce que la Conférence qui a tenté d'élaborer un accord international sur le cacao ait vu les Six se partager, les uns épousant le point de vue des consommateurs les plus extrémistes et se rangeant aux côtés des Etats-Unis, les autres admettant une

échelle de prix nettement plus favorable aux producteurs.

Il est à craindre qu'une division semblable ne se reproduise lorsqu'il s'agira de déterminer les positions précises à prendre en ces matières devant la Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement.

3°) Dans le domaine tarifaire, il faut observer que si les Six se trouvent liés par les engagements pris à l'égard de leurs associés pour certains produits, ils ont cependant d'ores et déjà opéré des baisses tarifaires importantes, par rapport au niveau primitif du tarif extérieur commun, pour plusieurs denrées intéressant les pays peu développés (notamment sur le café, le cacao, le thé, les bois tropicaux).

De plus, ils ont été les premiers à déclarer, dès les « négociations Dillon » du G.A.T.T., qu'ils n'exigeraient pas une stricte réciprocité des concessions tarifaires de la part des pays sous-développés. Cette initiative a fait école depuis, et le principe est désormais très largement admis. De ce fait les pays peu développés recevront normalement gratuitement le bénéfice des concessions échangées au cours des futures « négociations Kennedy », elles-mêmes proposées en raison de l'existence de la C.E.E. et des problèmes qu'elle soulève pour le commerce des Etats-Unis. C'est donc la Communauté qui peut revendiquer la responsabilité d'un mouvement de réduction des tarifs douaniers dont certains aspects doivent être fort intéressants pour les pays peu développés.

4°) Sur le plan des produits manufacturés, les représentants des Six ont jusqu'ici exprimé un intérêt, ou même une approbation, plus ou moins officiel pour les suggestions faites au cours de la « réunion ministérielle » du G.A.T.T. de mai 1963 par M. Brasseur. Ce ministre belge a fait observer que le progrès des exportations de produits manufacturés en provenance des pays en voie de développement serait mieux servi par un traitement préférentiel sur le marché des pays industrialisés que par des mesures visant à réduire ou à abolir les obstacles tarifaires ou contingentaires au profit de tous, c'est-à-dire également au profit des producteurs industrialisés les plus riches. Il a donc préconisé des mesures préférentielles, sélectives quant aux produits et aux pays bénéficiaires, et jouant temporairement au seul bénéfice des producteurs sous-développés qui en ont besoin. Sans que ces suggestions aient fait l'objet d'un « plan » tout à fait officiellement présenté du côté belge, ni d'une approbation absolument publique, de la

part des autres membres du Marché Commun, il semble bien que les Six soient d'accord sur l'essentiel de ces suggestions.

On sait du reste que celles-ci s'opposent sur un point important à des propositions mises en avant par divers pays en voie de développement, au premier rang desquels l'Inde. Selon le système préconisé par ces pays, le régime préférentiel octroyé par les pays industrialisés bénéficierait à tous les pays sous-développés sans discrimination entre eux. Les adeptes du « plan Brasseur » font au contraire ressortir que seule une stricte adaptation des préférences aux divers cas concrets permet de stimuler les exportations de ceux qui en ont le plus besoin et non de ceux qui sont le mieux équipés pour monopoliser les bénéfices attendus du régime préférentiel en question. La dispute reste ouverte et se poursuivra vraisemblablement devant le G.A.T.T. et l'O.N.U.

5°) En matière de coopération régionale entre pays en voie de développement, les Six s'expriment collectivement de façon favorable. Ils se déclarent convaincus que la création d'espaces économiques de vastes dimensions entre pays peu développés doit être encouragée, notamment pour permettre une industrialisation efficace de ces pays. Leurs vues sur ce point, exprimées devant le G.A.T.T. ou l'O.N.U., se sont matérialisées par une attitude très bienveillante à l'égard de l'Association Latino-Américaine de Libre Commerce, lorsque le Traité de Montevideo créant l'A.L.A.L.C. a été présenté au G.A.T.T. De plus, récemment, ils paraissent même incliner — jusqu'à être favorables — à une réforme du G.A.T.T. qui autoriserait les pays sous-développés à former entre eux des systèmes préférentiels, même si ceux-ci ne revêtent pas la forme d'unions douanières ou de zones de libre échange.

Mais bien entendu, la C.E.E. insiste sur le caractère bénéfique d'une autre forme de coopération économique internationale : celle qui unit, dans le cadre de la Convention d'Association, ces pays industriels européens que sont les Six avec leurs associés en voie de développement d'Afrique et de Madagascar. A ce propos les Six insistent sur les avantages qu'une telle formule peut apporter aux Associés dont les exportations peuvent se placer sans entraves tarifaires ni contingentaires sur un très vaste marché (celui des Six), cependant que ces associés peuvent protéger leurs jeunes industries dans la mesure désirable. Ainsi les Six peuvent se vanter de présenter le modèle d'une solution régionaliste particulière donnée au pro-

blème des débouchés des exportations des pays peu développés.

Quant au reproche (plus politique qu'économique) de « diviser l'Afrique », on sait qu'ils y répondent en soulignant les possibilités d'association qui demeurent ouvertes à tous les Etats africains, ainsi que par les dispositions permettant tous les regroupements entre Etats africains associés ou non pour autant qu'ils ne soient pas incompatibles avec la Convention de Yaoundé.

6°) Dans le domaine de l'aide, qui, sauf exception, échappe au Traité de Rome, les vues des Six ne font pas preuve d'une homogénéité particulière, pour les raisons énoncées plus haut. En fait, il ne semble pas y avoir sur ce point une doctrine propre de la C.E.E. qui se distingue de la doctrine générale de l'ensemble des Occidentaux. Pour en donner un exemple, les Pays-Bas et la France votent diversement à l'O.N.U. à propos du projet de Fonds d'Equipement que de nombreux pays sous-développés voudraient voir adopter.

En revanche, tous les pays membres de la C.E.E. sont d'accord, en matière de compensation financière, des fluctuations des recettes d'exportation des pays en voie de développement, pour juger que l'assouplissement de la politique de prêts du F.M.I. constitue une solution satisfaisante de ce problème. Mais c'est que cet avis est partagé par l'ensemble des pays occidentaux.

**

Ainsi, on peut mesurer le chemin qui reste à parcourir avant que la C.E.E. se soit dotée d'une doctrine complète, cohérente et substantielle en matière de politique économique à l'égard des pays en voie de développement. Largement absorbée jusqu'ici par ses tâches d'édification interne, préoccupée principalement, lorsqu'elle pense aux pays tiers, de sa politique à l'égard des plus proches géographiquement, des plus puissants politiquement ou de ceux qui lui sont liés par des conventions particulières, sa politique à l'égard du Tiers Monde demeure, sinon à déterminer dans tous ses éléments, du moins à systématiser dans ses lignes générales. Les échéances des « négociations Kennedy » au G.A.T.T. et surtout de la grande Conférence de l'O.N.U. sur le Commerce et le Développement devraient contribuer à faire reconnaître et conférer à cette tâche une priorité qui n'a pu lui être reconnue jusqu'ici.

AFRIQUE ET MARCHÉ COMMUN

La C.E.E. se trouve à la veille d'une série de négociations — avec les pays de l'Est africain et ceux du Maghreb notamment — qui sont susceptibles d'établir sur des bases entièrement renouvelées ses relations avec l'Afrique. C'est la preuve de l'espoir que nombre de pays moins développés placent dans le concours de l'Europe des Six. Mais cette situation pose à la Communauté un problème complexe dont il nous semble important d'analyser les données, du double point de vue africain et européen.

LES conversations qui viennent de s'ouvrir à Bruxelles entre des délégations de la Tunisie, du Maroc et de l'Algérie et la Commission de la C.E.E. marquent un tournant dans les relations du Marché Commun et de l'Afrique. Déjà la signature de la Convention de Yaoundé entre dix-huit Etats africains nouvellement indépendants et la Communauté avait montré qu'il serait possible d'établir, sur la base de la coopération et de la bonne entente, les relations entre la nouvelle Europe et la nouvelle Afrique.

Dans le même temps les démarches effectuées à Bruxelles, auprès de la Commission du Marché Commun, par plusieurs pays africains du Commonwealth, apportaient la démonstration que l'intérêt pour la Communauté débordait les frontières des territoires autrefois administrés par la France, la Belgique ou l'Italie, et survivait à l'échec des négociations en vue de l'adhésion de la Grande-Bretagne à la C.E.E.

En effet, à la visite d'une délégation des pays

de l'Est africain, Kenya, Ouganda, Tanganyika, alors sur le point d'accéder à l'indépendance, succéda la demande formelle du Nigéria de négocier un accord d'association avec la C.E.E., différent certes de la Convention de Yaoundé mais instituant cependant un régime préférentiel. Des conversations exploratrices devaient s'ouvrir en novembre 1963 à Bruxelles. Nul ne pouvait se méprendre sur l'importance de cette prise de position du pays le plus peuplé de l'Afrique avec ses quelque 40 millions d'habitants.

La C.E.E. se trouve donc à la veille d'une série de négociations susceptibles d'établir sur des bases entièrement renouvelées ses relations avec l'Afrique. En elles-mêmes les marques d'intérêt dont elle est l'objet sont un succès pour la Communauté. Elles témoignent de l'espoir qu'un nombre croissant de pays moins développés placent en elle et en son concours. Elles n'en posent pas moins à l'Europe des Six un problème complexe dont il n'est pas superflu d'analyser les données du double point de vue africain et européen.

LES ESPOIRS QUE L'AFRIQUE FONDE SUR LA C.E.E.

Les motifs qui poussent les pays d'Afrique vers la Communauté sont très variés. L'intérêt commercial est sans doute primordial. La Communauté représente un vaste marché en expansion qui offre des débouchés particulièrement intéressants pour les produits des tropiques (café, cacao, arachides, bananes, bois), ou de la zone méditerranéenne (agrumes, primeurs, vins, blé dur). Bien qu'elle frappe ces produits de droits de douane relativement modérés, la préférence qu'elle accorde déjà à ses associés africains ne manque pas

de susciter une convoitise qui s'exprimait jusqu'à présent par des critiques du régime préférentiel et qui se traduit plus souvent aujourd'hui par le vœu d'en bénéficier.

Les motifs commerciaux ne sont cependant pas les seuls. Des motifs politiques viennent les renforcer. Non seulement la Communauté a partiellement hérité le capital de confiance que certains de ses membres, la France en particulier, se sont acquis en Afrique, mais, du fait même qu'elle constitue une entité originale qui ne peut se com-

parer aux grandes puissances politiques et militaires du passé, la Communauté n'inquiète pas. Personne n'ose plus prétendre que l'association des pays d'Afrique noire compromet ou limite leur indépendance.

Qu'il s'agisse du Maghreb ou de l'Afrique noire, le désir d'établir des relations plus étroites avec l'Europe des Six se conjugue toutefois avec celui de préserver une position « non engagée » et par conséquent de ne pas contracter d'obligations politiques. Il s'y ajoute la volonté d'éviter toute forme de relations pouvant rappeler l'époque coloniale. De là vient la méfiance qu'a longtemps éveillé le mot « association » utilisé dans le Traité de Rome pour caractériser les relations établies entre la Communauté et les territoires d'outre-mer non encore indépendants de ses Etats membres.

Cette prévention, qui visait plus en définitive le terme que le contenu de l'association, s'est atténuée depuis lors. L'association de la Grèce et de la Turquie, celle qui est aujourd'hui envisagée par l'Autriche, y ont contribué. Il se peut néanmoins que l'on recherche un autre vocable pour qualifier les accords à conclure avec certains pays africains, encore que cela soulève quelques problèmes d'interprétation du Traité de Rome.

Pour le Maghreb, l'association au Marché Commun, qu'elle soit ou non qualifiée ainsi, ne présente pas seulement la garantie et l'élargissement des débouchés agricoles disponibles jus-

qu'alors en France, mais aussi des chances nouvelles d'industrialisation. La situation démographique de ces pays leur impose de créer de nouveaux emplois que seule l'industrie peut fournir. La Tunisie et le Maroc se sont aperçus assez vite qu'un développement industriel autarcique et protectionniste créait plus de difficultés qu'il n'en résolvait. L'Algérie ne tardera pas à faire la même expérience. Au contraire, l'ouverture sur le Marché Commun combinée avec une certaine stabilité politique permettrait de substituer partiellement à l'émigration des travailleurs vers l'Europe, une émigration d'industries vers l'Afrique.

C'est donc un choix capital que vont faire les pays d'Afrique du Nord : celui d'un développement tourné vers l'Occident, parfaitement compatible d'ailleurs, quoiqu'on en ait dit, avec des structures internes de type socialiste, dès lors qu'une place assez large et stable est reconnue au secteur privé.

L'autre branche de l'alternative n'est d'ailleurs pas l'adoption du modèle soviétique ou chinois, c'est tout simplement la stagnation et le recul, car ces pays ne disposent pas des conditions de base nécessaires pour déclencher le douloureux processus d'accumulation qui a permis à l'U.R.S.S. de sortir peu à peu du sous-développement, et leurs populations, qui attendent de la fin du régime colonial une amélioration de leur sort, ne sont pas prêtes à accepter une telle politique.

LA POLITIQUE AFRICAINE DE LA COMMUNAUTÉ

Pour la Communauté et ses Etats membres les motifs d'une politique africaine ne sont pas moins évidents.

Le premier est d'ordre politique, non certes que l'Europe ait le moindre intérêt à rechercher en Afrique des alliés au sens traditionnel, comme les Etats-Unis l'ont fait en Amérique latine et en Asie avec les résultats que l'on sait. L'intérêt européen, c'est d'abord de contribuer à la stabilité politique de l'Afrique en y favorisant le développement économique.

C'est ensuite de maintenir et d'accroître les débouchés qu'elle peut y trouver pour ses producteurs et ses entrepreneurs.

Il existe entre l'Europe et l'Afrique une évidente complémentarité que renforce la proximité géographique et la communauté des langues. Dans la relation planétaire entre les pays développés

et ceux qui ne le sont pas encore, la proportion des populations est d'un contre quatre, mais elle se trouve inversée au profit des premiers si l'on considère seulement l'Europe occidentale et l'Afrique. C'est dire que, sans négliger ses responsabilités à l'égard d'autres continents, notamment l'Amérique latine, l'Europe a la possibilité de réaliser en Afrique une expérience modèle d'assistance au développement.

Lors de la négociation d'adhésion de la Grande-Bretagne au Marché Commun, l'association de toute l'Afrique anglophone avait été envisagée et les Britanniques avaient fait de grands efforts pour présenter le statut d'associé sous son vrai jour, quitte à démentir les propos peu amènes qu'ils avaient tenus sur le même sujet quelque temps plus tôt.

Après la rupture malheureuse de janvier 1963,

le Conseil de la C.E.E. décida, sur l'insistance notamment des Pays-Bas, de maintenir au profit des pays de langue anglaise une offre d'association ou de statut privilégié.

De même, les pays du Maghreb, y compris la Lybie, peuvent se prévaloir de déclarations d'intentions annexées au Traité de Rome, aux termes desquelles les Six ont proposé à ces pays des négociations en vue de la conclusion de « conventions d'association économique » avec la Communauté.

L'extension à l'ensemble de l'Afrique d'un régime de libre échange — qu'il soit ou non qualifié d'association — peut ainsi paraître la solution que préjugent les textes et qu'imposent les faits. Cette solution aurait le mérite essentiel de favoriser l'unité africaine et de l'asseoir sur l'entente avec l'Europe. Elle se heurte cependant à de graves objections qui en rendent aléatoire et peut-être même peu souhaitable la réalisation.

Etendre ainsi les préférences à l'ensemble des productions tropicales de l'Afrique serait aggraver considérablement la discrimination dont se plaignent les autres pays moins développés, ceux notamment d'Amérique latine, qui sont les concurrents des Africains, et qui ont quelque titre à la compréhension de l'Europe.

Pour les dix-huit Etats signataires de la Convention de Yaoundé dont l'encre est à peine sèche et qui n'est pas encore ratifiée, l'opération ne serait acceptable que si la Grande-Bretagne était disposée à leur offrir quelques compensations sur son propre marché. Bien que sensibles à l'intérêt politique qu'il y aurait pour eux à voir leurs voisins anglophones en meilleurs rapports avec la Communauté, ils peuvent difficilement accepter de partager des avantages commerciaux qui viennent seulement de leur être confirmés.

Ces considérations s'ajoutant aux réticences manifestées par les pays anglophones pour la Convention de Yaoundé, pourraient conduire à envisager pour ces pays des solutions plus modestes, non discriminatoires et limitées aux produits tropicaux essentiels. Une telle orientation répondrait aux vœux maintes fois exprimés, notamment au G.A.T.T., par l'ensemble des pays moins développés. Elle permettrait à la Communauté d'établir enfin des relations satisfaisantes avec l'Amérique latine.

Cependant, l'abaissement, voire la suppression des droits de douane sur les produits tropicaux, entraînerait, *ipso facto*, la réduction, voire la sup-

pression des préférences dont bénéficient actuellement les pays signataires de la Convention de Yaoundé. Une telle conséquence serait encore bien moins acceptable pour les Etats associés qu'une extension des préférences à d'autres Etats africains si elle n'était assortie de contre-parties satisfaisantes. Ces contre-parties devraient consister non seulement dans l'abaissement concomitant des droits de douane sur les produits tropicaux de la part des autres pays industriels mais aussi dans un concours accru de la Communauté à la modernisation de l'agriculture de ces pays et pour la commercialisation de leurs produits. La réalisation d'accords pour la stabilisation des produits de base, dans le cadre des deux conférences de Genève du G.A.T.T. et des Nations-Unies faciliteraient les choses à cet égard.

Pour leurs productions industrielles, les pays africains du Commonwealth sont certainement moins préoccupés, ne serait-ce qu'à cause du caractère limité de ces productions et des débouchés qui leur sont offerts en Grande-Bretagne. Un jour viendra sans doute où le problème de leur libre accès dans la Communauté se posera et justifiera l'extension du système de libre échange établi par la Convention de Yaoundé, dans une perspective d'unité africaine. Cette évolution serait le résultat naturel d'une entrée de la Grande-Bretagne dans la Communauté ou de la réalisation effective d'un vaste marché commun interafricain. C'est dire qu'elle n'est pas d'actualité immédiate...

Pour le Maghreb en revanche, dont l'industrialisation est à court terme la condition indispensable du développement, dont beaucoup de productions agricoles sont directement ou indirectement concurrentes de celle des Six et qui ne dispose pas d'un marché préférentiel en dehors de la Communauté, l'obtention d'un libre accès général dans le Marché Commun est un objectif essentiel. Il ne devrait pas soulever de difficultés insurmontables dès lors que des mesures de sauvegarde seraient prévues au profit des Six.

N'est-il d'ailleurs pas dans l'intérêt des pays industriels d'Europe de concentrer leurs efforts sur des productions exigeant soit des capitaux considérables, soit un personnel hautement qualifié et d'importer massivement les productions banales que peuvent assurer à meilleur coût des pays disposant d'une main-d'œuvre surabondante ? N'est-il pas préférable d'importer sous cette forme la main-d'œuvre dont nous avons besoin plu-

tôt que d'attirer vers l'Europe un nombre toujours croissant d'Africains déracinés ?

Sans doute cela n'irait pas sans difficultés. Il faudrait reconvertir des entreprises, reclasser des travailleurs. Il faudrait aussi, s'il était possible, museler des lobbies, en premier lieu le plus puissant et le plus néfaste d'entre eux, le lobby textile. Il faudrait enfin éviter toute perturbation grave en substituant progressivement la planification à la protection.

Ainsi, même conduite avec prudence, toute politique eurafricaine implique à long terme une plus grande ouverture de nos marchés aux productions des pays moins développés. C'est pourquoi d'aucuns la redoutent, tandis que d'autres sont prêts à s'y engager sans en mesurer les conséquences.

N'eut-elle d'autre résultat que de provoquer le démantèlement des protections tarifaires ou contingentaires dont le maintien ne peut s'expliquer que par la routine et le manque d'imagination, une grande politique de la Communauté en Afrique serait largement justifiée.

C'est cependant dans le domaine agricole que, du moins dans les premières années, une association du Maghreb aurait le plus de portée. A cet égard, un problème délicat se posera. Comment étendre à l'agriculture le régime du libre échange ? Comment le concilier avec les règlements agricoles de la Communauté ? Comment ménager les intérêts concurrents des régions méridionales de la Communauté ?

Jusqu'à présent tous les pays avec lesquels elle a conclu ou envisagé des accords sont situés au sud de la Communauté. Outre un certain déséquilibre politique auquel les pays du Benelux sont sensibles, cette orientation crée un malaise en Italie où l'on considère avec une mauvaise humeur croissante les sacrifices qu'elle implique.

Une association du Maghreb accentuerait également le sentiment de déception qu'éprouvent certains pays tiers du bassin méditerranéen à l'égard de la Communauté : l'Espagne, dont les Six ont jusqu'à présent refusé de prendre les demandes en considération pour les raisons politiques que l'on sait, Israël, à qui le statut d'associé a été refusé ainsi que tout avantage préférentiel, ces deux pays ayant des productions analogues à celles de l'Afrique du Nord.

La Communauté devra chercher une issue à travers tous ces écueils. Elle y sera aidée par la disproportion entre l'intérêt politique évident d'un heureux aboutissement et le caractère malgré tout limité des sacrifices à consentir, si l'on tient compte des capacités d'exportation relativement faibles des pays en cause. De même un accord sera plus facile si la France est en mesure de donner à ses partenaires l'assurance qu'ils bénéficieront sur le marché nord-africain d'une véritable égalité de traitement, malgré les mécanismes de la zone franc.

L'embarras évident avec lequel l'Europe des Six aborde aujourd'hui ce chapitre, nouveau pour elle, de sa politique africaine vient sans doute de ce que, dans ses relations avec le Tiers Monde, elle n'a pas encore fait un choix clair entre deux conceptions, l'une régionale, l'autre mondiale. Le destin de l'Afrique est-il de s'associer à l'Europe en réalisant son unité ? Est-il légitime que l'Europe accorde à l'Afrique une attention privilégiée ? Faut-il au contraire envisager dès maintenant des solutions à l'échelle mondiale ?

Autant de questions jusqu'alors sans réponse, qui nécessiteraient de la part de l'Europe un effort cohérent d'analyse et de décision. On mesure, dans ce domaine, comme en bien d'autres, les fâcheuses conséquences du degré insuffisant d'unité politique auquel est aujourd'hui parvenu l'Europe.

L'ASSOCIATION DE LA TURQUIE AU MARCHÉ COMMUN

Aspects économiques de l'accord d'Ankara

par André DUBOIS

Un accord créant une Association entre la Communauté Economique Européenne et la Turquie a été signé à Ankara le 12 septembre 1963. Les procédures de ratification sont actuellement en cours dans les différents Etats signataires et l'on peut escompter que l'Accord entrera en vigueur dans quelques mois.

L'Accord d'Ankara, conclu sur base de l'article 238 du Traité instituant la C.E.E., constitue le second exemple d'accord associant un Etat européen à la C.E.E. Un premier Accord d'Association avait en effet été signé avec la Grèce le 9 juillet 1961 et est entré en vigueur le 1^{er} novembre 1962.

Le présent article se propose d'exposer l'essentiel du contenu économique de l'Accord d'Ankara. Mais avant d'établir cette analyse, il convient de rappeler d'abord le contexte général dans lequel le Gouvernement turc a été amené à demander son Association à la Communauté Economique Européenne et, ensuite, les données essentielles de la situation économique de ce pays.

I. — CE QUI A DÉTERMINÉ LA TURQUIE A DEMANDER L'ASSOCIATION

La demande d'Association de la Turquie remonte au 1^{er} août 1959, c'est-à-dire quelques semaines après qu'ait été faite la demande d'Association de la Grèce.

On se souviendra qu'à cette époque, le Traité instituant la Communauté Economique Européenne venait d'entrer dans sa seconde année d'existence et que les négociations entre les Six du Marché Commun et les autres Etats membres de l'O.E.C.E. en vue de la constitution d'une zone européenne de libre-échange venaient d'être interrompues. Suite à cet échec, l'Autriche, le Danemark, la Norvège, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et le Portugal avaient formé entre eux l'Association Européenne de Libre-Echange, qui entra en vigueur le 3 mai 1960.

L'existence de deux groupements en Europe posait indiscutablement à la Grèce et à la Turquie — qui ne faisaient partie d'aucun d'entre eux — de sérieux problèmes d'ordre à la fois économique et politique. C'est cette situation qui a amené les Gouvernements d'Athènes et d'Ankara à demander leur

Association à la Communauté Economique Européenne.

Ce faisant, ces Gouvernements cherchaient en premier lieu à résoudre un problème économique, le Marché Commun constituant leur premier et plus important client ($\pm 40\%$ de leurs exportations totales). En ce qui concerne la Turquie, le fait même que la Grèce ait fait une démarche antérieure constituait une raison supplémentaire pour se rapprocher à son tour du Marché Commun, dans la mesure où son voisin se trouve également être, sur le marché des Six, son principal concurrent.

Mais cette demande impliquait également une option en faveur de la forme de coopération que les Six avaient estimé devoir choisir pour poursuivre l'œuvre de coopération en Europe, et dont la finalité politique était connue. La démarche de ces pays répondait ainsi également au souci d'éviter un isolement d'ordre politique, particulièrement sensible pour des pays situés à la périphérie du monde libre.

II. — LA SITUATION ÉCONOMIQUE TURQUE

L'économie de la Turquie présente les principales caractéristiques des économies en voie de développement.

D'une superficie égale à environ une fois et demie la France (780.000 km²), la Turquie est un pays essentiellement agricole (540.000 km² de superficie agricole et 105.000 km² de forêts — 9.800.000 ouvriers occupés dans l'agriculture sur une population active totale de 12.500.000). Les exportations agricoles turques représentent 47 % des exportations totales et se concentrent sur un nombre limité de produits (principalement tabac, raisins secs, figes sèches et noisettes), dont les possibilités d'expansion apparaissent d'ailleurs assez limitées en raison de l'inélasticité relative de la demande extérieure. Les autres principaux produits d'exportation sont le coton (17 %), le bétail sur pied (5 %) et les minerais (3 %).

Le niveau de vie est extrêmement bas, le revenu par tête d'habitant (192 \$ par an) est le plus faible d'Europe, se situant après celui du Portugal (292 \$), de l'Espagne (300 \$) et de la Grèce (380 \$). A titre de comparaison, on notera que le revenu par tête d'habitant s'élève à 1.325 \$ en Belgique, 1.259 \$ en République fédérale d'Allemagne, 1.370 \$ en France, 690 \$ en Italie, 1.551 \$ au Luxembourg, 1.060 \$ aux Pays-Bas, 1.478 \$ en Grande-Bretagne et à 2.792 \$ aux États-Unis.

La Turquie est aux prises avec un problème démographique extrêmement sérieux. Sa population totale s'élève actuellement à 28 millions d'habitants et s'accroît au rythme de 3 % par an, soit un des pourcentages les plus élevés du monde. A ce rythme, la population active augmentera de 7,5 millions d'unités d'ici 1977, et il conviendra de trouver des emplois pour cette main-d'œuvre nouvelle.

Enfin, la Turquie est confrontée avec une crise structurelle de balance des paiements. Le déficit actuel de sa balance des paiements courants est de l'ordre de 150 millions de dollars, auquel il convient d'ajouter la très lourde charge que représente le service de la dette extérieure (les remboursements venant à échéance au cours des cinq prochaines années s'élèvent à 130 millions de dollars en moyenne par an).

Les problèmes essentiels qui se posent à l'économie turque consistent donc à relever le niveau de vie de la population, trouver du travail pour la main-d'œuvre nouvelle et résorber le déficit de la balance des paiements.

La solution à ces problèmes suppose un développement accéléré de l'économie par la mise au point de productions qui puissent se substituer aux importations et en la création de nouvelles industries exportatrices.

III. — LE CONTENU DE L'ACCORD DU 12 SEPTEMBRE 1963

Saisis de la demande turque, les Six ne pouvaient manquer d'être sensibles aux aspects politiques de cette démarche. Toutefois, ils étaient également conscients des faiblesses de la situation économique turque et des problèmes délicats qu'il s'agirait de résoudre.

C'est cet ensemble de considérations de caractère à la fois politique et économique qui explique, pour l'essentiel, la structure retenue pour l'Accord. Il s'agissait de trouver une formule qui concilie l'objectif recherché, à savoir l'intégration progressive de l'économie turque au Marché Commun, avec les réalités économiques de la Turquie.

A cet égard, il est apparu que la solution retenue dans le cas grec pouvait difficilement être appliquée « mutatis mutandis » au cas de la Turquie. L'économie de la Grèce, si elle présente un grand nombre de similitudes avec celle de la Turquie, se

caractérise néanmoins par un meilleur équilibre et notamment par un niveau de vie plus élevé, un problème de balance des paiements moins aigu et une industrialisation plus poussée. C'est pourquoi l'Accord d'Athènes se fonde sur l'entrée immédiate des partenaires dans un processus de réalisation progressive de l'Union douanière. Ce processus, assorti de délais plus longs en faveur de certains secteurs de l'économie grecque, n'aurait pu être repris tel quel dans le cas turc. En effet, l'analyse de la situation économique de la Turquie révélait que ce pays, en raison de la situation de sa balance des paiements, et compte tenu de ses efforts de développement, serait contraint de maintenir, pendant une assez longue période encore, des restrictions multiples aux importations. Par ailleurs, il apparaissait également nécessaire d'assurer à ce pays le maintien du niveau actuel de ses recettes

d'exportation tout comme de lui octroyer une assistance financière afin de l'aider dans son industrialisation.

Nous allons voir ci-après comment l'Accord s'efforce de rencontrer ces diverses préoccupations.

A) L'accord d'Ankara se fixe comme objectif la réalisation progressive d'une union douanière entre la Turquie et la Communauté, mais prévoit, avant d'entamer le processus de démobilitation progressive des restrictions aux échanges entre les partenaires, l'existence d'une *phase préparatoire* destinée à aider la Turquie à rétablir, préalablement, et avec l'aide de la Communauté, sa situation économique et financière, de manière à lui permettre d'affronter les obligations d'une Union douanière. Ce mécanisme de la phase préparatoire constitue une des principales caractéristiques de l'Accord d'Ankara.

La contribution apportée par la Communauté en vue d'atteindre les objectifs de cette phase préparatoire se situe à la fois sur le plan commercial et sur le plan financier.

Sur le plan commercial, les mesures prises sont destinées à assurer à la Turquie dans toute la mesure du possible le maintien de ses recettes actuelles d'exportation.

La solution retenue à cet effet consiste en l'ouverture par la Communauté en faveur de la Turquie de contingents tarifaires préférentiels pour ses quatre principaux produits d'exportation, à savoir *le tabac, les raisins secs, les figes sèches et les noisettes*. Ces quatre produits représentent 40 % des exportations totales turques vers les Six. La plupart des autres produits d'exportation turcs bénéficiant sur le marché des Six de droits nuls ou faibles, des avantages particuliers n'étaient pas nécessaires.

Le volume des contingents correspond en général au niveau des courants traditionnels d'échanges entre la Turquie et la Communauté. Quant au régime tarifaire, il tient compte, dans certains cas, de conditions de production moins favorables dans la Communauté. Pour le tabac (12 % des exportations turques vers la Communauté) et pour les raisins secs (7 % des exportations turques vers la Communauté), des contingents respectivement de 30.000 tonnes et de 12.500 tonnes ont été ouverts au droit intra-communautaire. Pour les figes sèches (1,6 % des exportations turques vers la Communauté) et pour les noisettes (17 % des exportations turques vers la Communauté), la Turquie bénéficie de contingents tarifaires de 13.000 tonnes

et de 17.000 tonnes respectivement, à un droit qui laisse subsister une certaine préférence en faveur des productions communautaires.

A côté de ces avantages économiques, la phase préparatoire comporte également une *assistance financière*. Comme il a déjà été indiqué, les possibilités d'accroissement des exportations turques pour les produits traditionnels sont assez limitées en raison de l'inélasticité relative de la demande. L'amélioration durable de la balance des paiements dépend donc de la création de nouvelles activités d'exportation. Or, le développement de l'économie turque va entraîner inévitablement un accroissement des importations, à tout le moins de biens de production, nécessitant de nouveaux apports en devises, ce qui aggravera encore le déséquilibre déjà existant entre les importations et les exportations totales de la Turquie.

L'assistance financière consentie par la Communauté s'élève à 175 millions de dollars pour les cinq premières années d'application de l'Accord. Cette assistance financière prend la forme de prêts pour des projets d'investissements contribuant à l'accroissement de la productivité de l'économie turque. Elle n'a donc pas pour objectif de contribuer directement à l'allègement du déséquilibre de la balance des paiements de la Turquie.

Les projets d'investissements devront être présentés par l'Etat ou les entreprises privées à la Banque Européenne d'Investissement, organisme bancaire spécialisé de la Communauté Economique Européenne, qui veillera à ce que les fonds soient utilisés de la façon la plus rationnelle et conformément aux objectifs de l'Accord.

La Banque, dans ses opérations à l'égard de la Turquie, agira en vertu d'un mandat des Etats membres, pour leur compte et à leur risque.

Les prêts seront octroyés par la Banque en principe selon la même procédure que celle prévue par ses statuts pour ses opérations normales, étant entendu toutefois qu'ils pourront bénéficier de conditions spéciales telles que taux d'intérêt réduits, délais de remboursement prolongés, période de franchise, etc.

La phase préparatoire a donc pour objet de permettre à la Turquie de renforcer avec l'aide de la Communauté sa situation économique avant d'entrer dans l'Union douanière. Mais il est néanmoins clair que l'aide commerciale et financière de la Communauté ne suffira pas à elle seule pour atteindre cet objectif, dont la réalisation dépendra en fin de compte, essentiellement, des

efforts que fera la Turquie elle-même. C'est pourquoi, en contrepartie des avantages concédés à la Turquie pendant la période préparatoire, il lui a été demandé un engagement général mais précis de renforcer son économie, de façon à pouvoir assumer les obligations qui lui incomberont au cours des phases de réalisation de l'Union douanière.

L'accomplissement ou le non-accomplissement de cet engagement n'est pas sans conséquence. En effet, si la phase préparatoire a en principe une durée de cinq ans, le passage de la phase préparatoire à la phase transitoire — qui marque le début de la réalisation de l'Union douanière — n'est néanmoins pas automatique. Il a en effet été prévu que ce passage nécessiterait une décision prise du commun accord des deux parties, chacune d'entre elles se réservant ainsi la possibilité d'apprécier le moment venu si, compte tenu de la situation économique et financière de la Turquie, ce passage s'avère possible. A défaut d'accord, la phase préparatoire serait prolongée, mais il est entendu qu'elle ne pourrait rester en vigueur que pour une période maximum de *onze ans*. Cette limite ne permet donc pas la prolongation indéfinie des avantages commerciaux concédés à la Turquie pendant la période préparatoire, qui n'ont de raison d'être que dans la mesure où ils permettent effectivement à ce pays d'améliorer sa situation économique, de telle sorte qu'il puisse affronter avec succès les obligations de l'Union douanière.

Dès qu'il aura été estimé, d'un commun accord, que les conditions requises sont réunies, l'Association pourra entrer dans sa phase transitoire qui correspond au début du processus de réalisation de l'Union douanière. Au cours de cette phase, il s'agira donc de mettre en place progressivement l'Union douanière entre la Communauté et la Turquie et d'effectuer l'harmonisation des politiques économiques des parties contractantes dans la mesure nécessaire au bon fonctionnement de l'Association.

Il est apparu impossible de prévoir d'ores et déjà la nature et les délais d'exécution des obligations qui seront assumées par les parties, ainsi que les clauses de sauvegarde qui seraient nécessaires. Ces dispositions seront fonction de la situation qui prévaudra vers la fin de la période préparatoire, elles devront faire l'objet de négociations à ce moment. Toutefois, le cadre général, les principes ainsi que les délais dans lesquels devront

être réalisées l'Union douanière et l'harmonisation des politiques économiques sont d'ores et déjà clairement fixées. L'Union douanière devra en principe être mise en place dans un délai maximum de douze ans, retenu par analogie avec le système du Traité de Rome, délai qui se retrouve également dans l'Accord d'Athènes.

Toutefois, des exceptions pourront être prévues de commun accord ; ceci devrait permettre, comme cela s'est fait dans le cadre de l'Accord d'Athènes, de concéder, pour certains secteurs particulièrement sensibles de l'économie turque et en particulier pour les industries naissantes, la possibilité d'un délai plus long de démobilisation.

Il est prévu que l'Union douanière s'étendra à l'ensemble des échanges, y compris l'agriculture, et comportera l'acceptation par la Turquie du tarif extérieur de la Communauté. En ce qui concerne l'agriculture, il n'a pas paru opportun de spécifier dès maintenant que la réalisation de l'Union douanière devra s'accompagner de l'harmonisation progressive des politiques agricoles. On a estimé préférable de laisser à la négociation le soin de définir, le moment venu, les conditions et modalités applicables au régime des produits agricoles.

B) L'Union douanière devra être complétée par des dispositions dans le domaine de l'union économique. Il est prévu qu'elle comportera la libre circulation graduelle des travailleurs, l'élimination des restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services, et l'application dans les rapports d'Association des principes du Traité de Rome relatifs à la concurrence, à la fiscalité et au rapprochement des législations. Des orientations sont aussi données sur la politique à suivre par les parties contractantes dans le domaine de la politique économique, conjoncturelle, financière et monétaire.

Enfin, une procédure de consultation en vue d'assurer la coordination des politiques commerciales vis-à-vis des pays tiers est également prévue.

C) A l'issue de la période transitoire, l'Association entrera dans la phase définitive qui est fondée sur l'Union douanière et implique le renforcement de la coordination des politiques économiques des parties contractantes. Cette phase constitue donc l'aboutissement du processus entamé dès la période préparatoire.

De plus, la possibilité est ouverte à la Turquie de dépasser un jour le stade d'Etat associé et d'en-

trer comme membre de plein droit dans la Communauté. En effet, il est prévu que, lorsque le fonctionnement de l'Accord aura permis d'envisager l'acceptation intégrale, de la part de la Turquie, des obligations découlant du Traité instituant

la Communauté, les parties contractantes examineront la possibilité d'une adhésion de la Turquie à la Communauté. Cette disposition souligne bien la perspective politique dans laquelle se situe l'Accord d'Ankara.

CONCLUSION

Sans doute, l'Accord d'Ankara apporte-t-il certains avantages immédiats d'ordre économique et financier à l'économie turque, mais son intérêt essentiel réside surtout dans le processus évolutif qu'il comporte et dans les perspectives à long terme qu'il ouvre ainsi à la Turquie. Il constituera

un outil de première valeur dans le cadre des efforts que fait ce pays pour rétablir et développer son économie. Il n'en reste pas moins que le succès de cet Accord et la réalisation des objectifs qu'il poursuit dépendra dans une large mesure des efforts du peuple turc lui-même.

ANNEXES

TABLEAU I. — PRODUCTION AGRICOLE DE LA TURQUIE

	Unité ou base	Moyenne annuelle 1950-55	1957	1959	1960	1961
Indice de la production agricole (*) :			105	119	121	—
1. Céréales :						
Blé	1.000 t métr.	5.120	8.300	7.855	8.450	7.000
Orge	—	2.820	3.650	3.300	3.700	2.970
Maïs	—	807	750	1.000	1.090	1.060
Seigle	—	590	700	665	730	570
Autres	—	1.001	1.198	1.179	1.275	1.090
2. Légumineuses	—	443	517	589	632	574
3. Pommes de terre	—	879	1.200	1.500	1.400	1.409
4. Betteraves sucrières	—	1.232	2.206	3.469	4.384	2.857
5. Tabac	—	101	123	121	135	110
6. Coton	—	145	135	195	192	200
7. Graines oléagineuses	—	480	421	577	653	575
8. Laine	—	35	40	46		
9. Fruits et noix :						
Raisin	—	1.750	2.010	3.225	2.775	3.189
Figs	Tonnes	104	137	156	145	204
Citrons et oranges	Millions	1.746	1.908	1.709	1.898	1.878
Noix	1.000 t métr.	166	184	257	185	276
10. Cheptel :						
Bovins (buffles y compris)	Millions	11,6	13,1	14,3	13,5	13,2
Ovins et caprins	—	46,4	52,0	58,6	59,7	57,2
Volailles	—	22,9	26,7	28,5	28,8	27,8
11. Viande et produits laitiers :						
Viande	1.000 t métr.	109	157	143	161	177
Lait	Tonnes	3.237	3.335	4.405	4.192	4.034
Œufs	Millions	1.026	1.193	1.304	1.322	1.308

(*) 1952/53-1956/57 = 100 indice de l'O.C.D.E.

Source : Bureau central de statistiques, bulletin mensuel, mai 1962 ; soumission turque à l'O.C.D.E.

TABLEAU II. — PRODUCTION INDUSTRIELLE DE LA TURQUIE

	Unité ou base	1958	1960	1961	1962	1962 Variation en %
Production industrielle :						
Fonte	1.000 t métr.	230,4	247,2	1.87,2	151,4	- 19
Lingots et acier	—	159,6	265,2	280,8	241,5	- 14
Tôles et tuyaux	—	49,2	34,8	22,8	32,3	+ 41
Ciment	—	1.512,0	2.040,0	2.031,0	2.319,0	+ 14
Coke	—	720,0	744,0	724,0	740,0	+ 2
Produits chimiques	—	38,7	37,6	26,9	42,7	+ 58
Superphosphates	—	19,9	62,4	21,2	28,4	+ 33
Verre	—	23,3	14,4	18,7	18,3	- 2
Papier	—	57,7	56,7	63,3	81,7	+ 29
Tissus de laine	100.000 m	52,8	51,0	46,5	42,3	- 9
Tissus de coton	—	1.563,2	1.534,6	1.550,2	1.554,0	+ 0,2
Sucre	1.000 t métr.	34,8	56,7	53,4	39,8	- 26
Electricité	Million kWh	2.304,0	2.732,0	2.918,4	3.411,6	+ 17
Production minérale et pétrolière :						
Houille	10.000 tonnes	655,2	631,2	637,7	594,3	+ 2
Lignite	—	381,6	384,0	364,8	216,0 (1)	+ 8
Minerai de chrome	—	57,2	58,6	52,3	15,9 (1)	+ 10
Minerai de fer	—	98,3	78,9	76,4	46,1 (1)	+ 15
Cuivre	1.000 tonnes	21,6	25,2	19,2	29,0	+ 107
Pétrole brut	10.000 tonnes	32,7	36,2	41,0	46,4	+ 23
Produits pétroliers	—	30,0	25,5	36,0	35,4	+ 21
Construction :						
Bâtiments résidentiels	1.000 m ²	5.886,0	5.037,3	5.205,7	6.153,4	+ 18
Bâtiments commerciaux et industriels	—	1.334,3	1.100,6	951,1	1.100,0	+ 16

(1) Production des seules entreprises d'Etat.

Source : Soumission turque à l'O.C.D.E.

TABLEAU III. — DONNÉES ÉCONOMIQUES DE BASE POUR LA TURQUIE, LA GRÈCE ET LES PAYS DE LA C.E.E. EN 1961

	Unité	Turquie	Grèce	Allemagne (R.F.)	France	Italie	Pays-Bas	Belgique	Luxem- bourg	C.E.E.
Superficie	1.000 km ²	781	131	248	552	301	33,6	30,5	2,6	1.168
Population totale (mi-1961)	1.000	28.602 (a)	8.402	54.016	46.160	49.732	11.637	9.184	317	171.046
Produit national brut aux prix du marché	Mio \$	6.003	3.656	79.936	64.749	35.235	12.267	12.024	488 (b)	201.699
Produit intérieur brut au coût des facteurs	Mio \$	5.475	3.127	66.593	55.136	30.738	10.928	10.566	456 (b)	174.419
dont :										
Agriculture	%	39	30	7	10	17	10	8	8 (b)	10
Industrie	%	22	27	52	44	43	42	44	55 (b)	47
Services	%	39	43	41	46	40	48	48	37 (b)	43
Revenu national total	Mio \$	5.159	3.059	59.673	49.450	27.562	10.019	9.649	376 (b)	156.774
Revenu national par habitant	\$	180	364	1.105	1.071	554	861	1.056	1.198 (b)	917

(a) au 20 octobre 1961.

(b) 1960

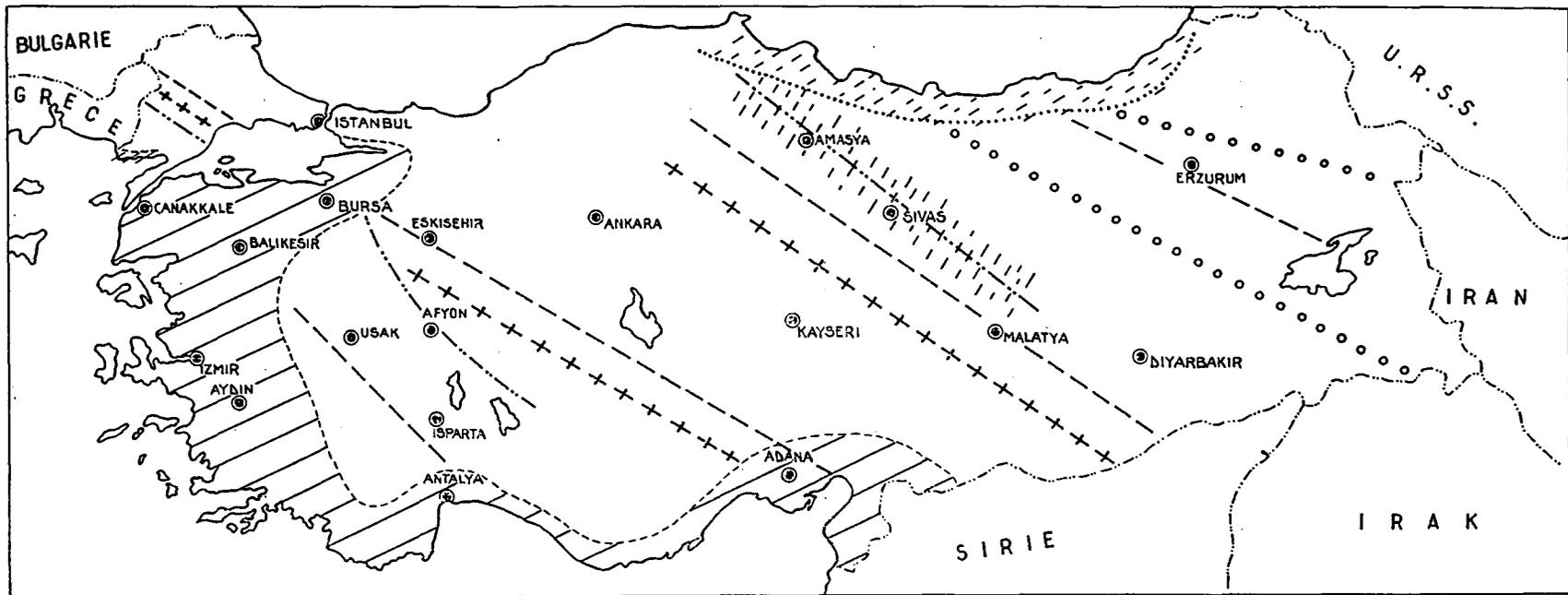
Note : Tous les chiffres en dollars sont obtenus par conversion des données en monnaie nationale au moyen des parités monétaires officielles.



CARTE DE RÉPARTITION DES RESSOURCES DU SOUS-SOL TURC

a cuivre	L plomb	x émeri
b or	m amiante	y asphalte
c divers	n antimoine	z tungstène
d chrome	o lignite	
e magnésite	p soufre	
f silicate de magnésium	q borate	
g aluminium	r ciment	
h sel	s manganèse	
i fer	t pyrite	
j baryte	u houille	
k pétrole	v mercure	

LEGENDE



CARTE DES PRINCIPALES RESSOURCES DE L'AGRICULTURE

Régions à blé (partout)

////// District d'olives - tabac - fruits - légumes - coton

////// District fruits - légumes - tabac

..... Axe de la zone bettravière

----- Axe du district du blé

..... Axe de la zone du maïs des noix et noisettes

+++++ Axe de la zone de l'élevage ovin

ooooo Axe de la zone de l'élevage bovin

LES RÈGLES DE LA CONCURRENCE AU SEIN DE LA C.E.E.

(ANALYSE ET COMMENTAIRES DES ARTICLES 85 à 94 DU TRAITÉ)

par Arved DERINGER

Avocat à Bonn

Avec la collaboration de :

André ARMENGAUD, Ingénieur-Conseil en Propriété Industrielle, Paris.

Léon DABIN, Professeur à l'Université de Liège.

D^r Dieter ECKERT, Conseiller Privé au Ministère de l'Economie Fédérale à Bonn.

Charley del MARMOL, Professeur à l'Université de Liège.

Henri MONNERAY, Docteur en Droit, Avocat à la Cour de Paris.

Vivian RANDEGGER, Avocat à Milan.

Alfio RAPISARDI, Avocat à Milan.

B. H. TER KUILE, Avocat à La Haye.

D^r Heinrich WEYER, Fonctionnaire au Bureau des Cartels de l'Allemagne Fédérale, Berlin.

[Suite des commentaires du Règlement d'application n° 17]

Article 3 : CESSATION DES INFRACTIONS

1°) Si la Commission constate, sur demande ou d'office, une infraction aux dispositions de l'article 85 ou de l'article 86 du Traité, elle peut obliger, par voie de décision, les entreprises et associations d'entreprises intéressées à mettre fin à l'infraction constatée.

2°) Sont habilités à présenter une demande à cet effet :

a) les Etats membres,

b) les personnes physiques ou morales qui font valoir un intérêt légitime.

3°) Sans préjudice des autres dispositions du présent règlement la Commission peut, avant de prendre la décision visée au paragraphe 1^{er}, adresser aux entreprises et associations d'entreprises intéressées des recommandations visant à faire cesser l'infraction.

A. — Genève.

1. — Une stipulation de ce genre était déjà contenue dans le projet original de la Commission, cependant elle ne prévoyait pas un droit formel de demande (article 8). Le Comité économique et sociale considérait comme indispensable une procédure formelle de plainte. D'après cela les Etats membres ou toute personne physique ou morale devaient avoir le droit, sans faire la preuve d'un intérêt particulier, de signaler des infractions ; contre

la suspension de la procédure, le signalant devait pouvoir évoquer des moyens juridiques (Section V I, 3 du document CES 45/61 du 28-3-61). De même, la Commission du Marché intérieur du Parlement européen exige un droit formel de demande de la part de tiers concernés, afin de donner à ceux-ci la possibilité de forcer la Commission à une décision (Rapport du député Deringer, Document 57 du 7 septembre 61, p. 21, chiffre du texte 85). La rédaction recommandée par le Parlement sur proposition

de la Commission prévoyait que la Commission « sur demande ou de son fait » peut obliger à la cessation des infractions (articles 1 B. par. I dans la rédaction de résolution du 19 octobre 1961 J.O.C.E., p. 1411/61). Devaient être habilités à déposer une demande les Etats membres ainsi que les personnes physiques ou morales « qui produisent des faits suffisants pour que leurs intérêts viennent à être gravement lésés par une violation de l'article 85 par. I ou de l'article 86 du Traité (article 1 B par. 3, article 1 A par. 2, ouvrage cité).

Le Conseil a adopté en principe cette proposition, mais a conçu de façon différente les conditions préalables pour le droit de demande des tiers lésés et il a proposé à l'article 3 par. I une autre disposition des mots : « sur demande ou d'office » qui, objectivement, n'a cependant pas grande importance (cf. la note 3b).

B. — Importance juridique.

2. — D'après le paragraphe 1, la Commission peut obliger les entreprises participant à une infraction à l'article 85, ou 86, à cesser l'infraction.

Elle peut obtenir par la contrainte l'exécution de cet engagement par la fixation d'astreintes (Article 16 par. I lettre a). Le but de la procédure n'est pas de sanctionner, comme dans la procédure d'amendes selon l'art. 15 par. 2, une injustice commise dans le passé, mais au contraire d'assurer une attitude légale dans l'avenir. Il s'agit donc d'une procédure d'administration ; la sanction prévue correspond à la contrainte administrative du droit administratif allemand.

C. — Procédure.

3. — La procédure en vue d'obtenir cessation d'une infraction peut être introduite par la Commission elle-même ou sur demande. Sont habilités à faire une demande les Etats membres et toutes les personnes physiques ou morales qui font valoir un intérêt légitime. Peuvent avoir un tel intérêt à la cessation d'une infraction aussi bien ceux qui participent eux-mêmes à la limitation de concurrence que les tiers lésés par elle. Les tiers peuvent être considérés comme concernés lorsque leurs intérêts économiques peuvent être gênés d'une façon quelconque par une infraction (pour le droit belge, Del Marmol ouv. cité. p. 342). L'importance du droit formel de demande pour les tiers concernés réside avant tout dans le fait que le demandeur, en cas d'inaction de la Commission, peut introduire un recours devant la Cour de Justice d'après l'article

175. Un tel recours n'est recevable selon l'article 175 par. 3 que si l'acte est également à adresser au demandeur. Le droit de demande donne donc au demandeur la position d'un intéressé à la procédure. Et par là la procédure prend un caractère contradictoire. Un droit de demande selon l'article 3 est aussi le moyen le plus adapté lorsqu'un tiers concerné veut s'introduire dans une procédure de délivrance d'attestation négative (article 2) ou de remise d'une déclaration selon l'article 85 par. 3 (article 6). Par là les droits d'entreprises lésées par une limitation de concurrence, selon le règlement n° 17, vont plus loin que dans le droit allemand des cartels (Kartellrecht), qui, sans tenir compte du par. 17 de GWB, ne connaît pas un semblable droit de demande et fait dépendre la participation des entreprises lésées à la procédure d'une invitation par l'autorité de cartel (par. 51 par. 2 n° 4 GWB). Les plaintes de personnes qui exposent un intérêt justifié peuvent évidemment conduire à l'engagement d'une procédure sur la propre initiative de la Commission (cf. Schuhmacher dans WuW 62, 483).

4. — Le droit de demande, est, d'après la teneur du par. I, dirigé uniquement sur la constatation de l'infraction et non, par contre, vers la promulgation d'une obligation de cessation (Schlieder BB, 62, 308 ; Gleiss-Hirsch, remarque 3). Cela ne signifie cependant pas que le droit du demandeur est épuisé avec la constatation formelle d'une infraction. D'après l'esprit et le but des prescriptions ainsi que, d'après la genèse (Deringer GRUR-AIT 62 285, note 18), il doit être donné aux participants et aux tiers lésés par une limitation de concurrence la possibilité d'obtenir par la contrainte la cessation de l'infraction ; la simple constatation ne leur sert pas la plupart du temps. Il faut interpréter l'instruction en conséquence de telle sorte que le demandeur a sans doute droit à des mesures de la Commission pour faire cesser l'infraction constatée, mais n'a pas droit à ce que la Commission promulgue immédiatement une décision (Deringer WuW 62, 81, 89).

5. — Si la Commission constate une infraction, elle a plutôt le choix (comme aussi dans la procédure d'office) de savoir si elle veut, ou bien obliger immédiatement par une décision les intéressés à faire cesser l'infraction, ou bien tout d'abord adresser aux intéressés une recommandation selon l'article 3, c'est-à-dire une recommandation visant à faire cesser l'infraction.

Contre une décision, on peut introduire un re-

cours devant la Cour de Justice, mais non contre une recommandation (article 173).

Les décisions sont obligatoires et non les recommandations (article 189, par. 4 et 5). Il faut publier les décisions et non les recommandations (article 21 par I du règlement n° 17). L'avantage d'une recommandation pour les intéressés consiste donc en ceci qu'une publication est évitée ; en outre ils peuvent élever contre la recommandation des contre-remarques et donner de cette façon à la Commission l'occasion d'un nouvel examen de leur cas, tandis qu'il ne leur reste plus, après la promulgation d'une décision, que la possibilité d'un recours devant la Cour de Justice (cf. Schuhmacher, ouvr. cité).

6. — Si la recommandation n'est pas suivie et si la limitation de concurrence à faire cesser continue à être pratiquée, alors la Commission peut promulguer une décision (ainsi qu'il résulte des mots « avant de promulguer une décision » dans le par. 3). Dans la procédure d'office il est soumis à l'appréciation de la Commission, conformément à son devoir, de savoir si elle s'engage dans la voie de la promulgation. Mais, dans la procédure sur demande d'un tiers, elle en a l'obligation, car le demandeur a droit à la cessation de l'infraction constatée. Si la Commission néglige de le faire, alors le demandeur peut introduire un recours en inaction selon l'article 175. La même disposition est valable si la Commission néglige de contraindre, par des amendes d'astreinte, les entreprises intéressées à cesser l'infraction, si les intéressés continuent l'infraction malgré une décision selon l'article 3.

7. — Pour les demandes des tiers lésés sont valables les articles I, par. 2 et 3, article 2 et article 3 du règlement n° 17. L'emploi d'un formulaire n'est pas prescrit, mais est pourtant recommandé par la Commission (formulaire C). Les décisions selon l'article 3 sont à motiver (article 190). De même le refus exprès d'une décision est à considérer comme décision, qui peut être soumise à contestation selon l'article 173. Si la Commission n'a pas donné suite à une demande dans les deux mois de son dépôt, le demandeur peut déposer un recours en inaction d'après l'article 175.

D. — Effets de la Décision de la Commission.

8. — La promulgation d'une décision selon l'article 3 est la condition préalable pour la fixation d'astreinte selon l'article 16 par I lettre a.

Si la Commission constate une infraction, les Tribunaux ne sont pas liés par cette constatation dans les procès civils (1).

Le même principe vaut pour le refus d'une telle constatation.

9. — La Commission peut, en même temps que la procédure administrative, selon l'article 3, poursuivre une procédure d'amendes selon l'article 15 par. 2 ; une procédure n'est pas exclusive de l'autre, étant donné que la procédure d'amendes a pour objet des infractions dans le passé, et la procédure administrative des infractions possibles dans l'avenir. Cela s'exprime également au par. 3 dans les mots : « sans préjudice des autres dispositions du présent règlement » (Schlieder, BB 62, 305, 308) dont l'introduction, précisément à ce passage, n'est pas très compréhensible puisque cette réserve est valable aussi pour les décisions selon le paragraphe 1.

Une autre question est de savoir si la Commission peut infliger pour la même infraction aussi bien des astreintes que des amendes pénales. Si la Commission, pour le cas où une infraction à faire cesser continue, a fixé des astreintes (dans la terminologie allemande « en a menacé » p. 13 VwVG) et si elle constate ensuite que cette condition est intervenue (ce qu'on désigne dans la terminologie allemande sous le nom de « fixation » 14 VwVG), alors la fixation supplémentaire d'une amende pénale pour poursuite de l'infraction ne semble pas exclue.

D'après le droit allemand l'astreinte peut être utilisée comme menace à côté d'une amende pénale (13 par. 6 VwVG). La fixation d'une astreinte et d'une amende pénale pour le même fait ne heurte pas le principe « *ne bis in idem* » (Article 103 ; par 3 GG) étant donné que ce principe ne se réfère qu'aux peines et amendes et que l'astreinte n'est ni une peine ni une amende, mais un moyen de pression.

(à suivre).

(1) Autre point de vue, Van HECKE JT 62 ; 303 n° II : « Il n'est pas douteux qu'une décision de la Commission constatant une infraction à l'article 85, ou 86, des traités doit

être respectée par les autorités et tribunaux nationaux, puisque le Traité fait partie du droit national de chaque Etat membre ».

COMPTE RENDU DU COLLOQUE SUR LA PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE DANS LE MARCHÉ COMMUN

Les 6 et 7 décembre derniers, un Colloque Université-Industrie était organisé à Grenoble par le Centre de Préparation à la Gestion des Entreprises sur le thème « Propriété Industrielle et Marché Commun ».

Les lecteurs de notre Revue savent combien ces problèmes de protection des inventions, des marques, ou des arts appliqués sont urgents à résoudre dans l'optique européenne et combien ils ont suscité d'études et de controverses. Le Colloque de Grenoble a permis de faire le point des travaux effectués et a tenté de faire apparaître le sens des actions à mener pour que de rapides progrès puissent être enregistrés dans cette matière difficile.

LES RAPPORTS PRESENTES

« Propriété industrielle et gestion de l'entreprise », par M. Cheradame, Directeur du Centre d'Etudes et de Recherches des Charbonnages de France.

« Brevets d'Invention et Marché Commun », par M. Monnet, Directeur des Accords, Brevets et Marques de Rhône-Poulenc.

« Le Projet de Convention sur le Marché Commun », par M. le Sénateur Armengaud et MM. Meunier et Willems, Experts à l'U.N.I.C.E.

« Dessins et Modèles, et Marché Commun », par M. le Doyen Desbois, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Paris.

« Marques de fabrique et Marché Commun », par M. Chavanne, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Lyon.

« Droits de propriété industrielle et article 85 du Traité de Rome », par M. Plaisant, Professeur

à la Faculté de Droit et des Sciences économiques de Caen.

« Concurrence déloyale et Marché Commun », par Maître Lassier, Avocat à la Cour de Paris.

A la suite de ces rapports s'engagèrent de très fructueuses discussions et des points de vue particuliers furent présentés notamment par : M. l'Inspecteur Général Finiss, Président du Comité de Coordination de la Propriété Industrielle de la C.E.E. et Directeur de l'Institut Français de la Propriété Industrielle ; M. Magnin, Vice-directeur des Bureaux Internationaux de Genève ; MM. Panel, Van Vijngarden (Pays-Bas), Ducas, de Passemar, Messerotti (Italie), Morel, Gendreau et un rapport de synthèse soutenu par M. Goldman, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Paris, Directeur Adjoint du Centre Universitaire d'Etudes Européennes.

PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE ET GESTION DE L'ENTREPRISE

Les idées nouvelles sont de moins en moins protégées par le secret dans la vie industrielle actuelle. Par contre, la protection juridique par le brevet gagne du terrain du fait d'une compétition plus marquée et de l'élargissement des marchés. Ce brevet est une arme défensive qui rend possible l'inter-

diction des contrefaçons, ou bien il permet soit l'exploitation directe, soit le profit que l'on tire de l'exploitation qui en est faite par d'autres.

Les industriels français en particulier ne sont pas suffisamment familiarisés avec les dépôts à l'étranger qui leur permettraient de négocier des licences

rémunératrices. *Un effort d'information auprès des entreprises doit être accompli par les Pouvoirs publics.*

On ne saurait se cacher plus longtemps le danger que présente l'exploitation systématique et toujours tardive des brevets étrangers en France.

Sur le plan de la documentation, l'effort accompli par l'Institut National de la Propriété Industrielle a été remarquable ; il est pourtant peu utilisé par les industriels.

Par ailleurs le rôle des conseils en propriété industrielle qui est trop méconnu doit consister à mettre à la portée du plus grand nombre l'apport

du chercheur spécialisé et son langage parfois hermétique. Dans l'entreprise devrait aussi exister celui dont le rôle serait de « flairer » l'invention brevetable et d'indiquer l'orientation souhaitable d'une recherche en vue de la protection légale de ses résultats. Globalement les cadres de l'entreprise techniques ou administratifs manquent d'une information sur la valeur que représentent les idées et sur les modalités élémentaires susceptibles d'assurer leur protection.

Enfin le chef d'entreprise lui-même ne saurait ignorer le fait « brevet ». Il est l'un des éléments majeurs de sa politique générale dans la phase d'expansion que nous connaissons.

BREVETS D'INVENTION ET MARCHE COMMUN

Tous les pays civilisés ont établi un régime national de brevets qu'ils cherchent à adapter aux conditions de leur développement économique. Il y a donc d'un pays à l'autre des différences notables entre les notions de nouveauté, de brevetabilité, et dans la durée et le contenu de la protection accordée.

La Convention de Paris n'est guère parvenue qu'à faire prendre en considération le premier dépôt comme point de départ des droits exclusifs du détenteur d'un brevet qui, pendant un délai d'un an, déposerait son invention dans d'autres pays adhérents à la Convention. Par ailleurs, le passé récent montre que les législations nouvelles ne vont pas nécessairement dans le sens d'un rapprochement ou d'une simplification.

Le brevet risque de devenir parfois un simple certificat d'auteur plutôt que de jouer son véritable rôle de limitation temporaire de la concurrence.

Quant à la pratique des oppositions systématiques au moment de l'examen préalable en vigueur dans certains pays, il ne faut pas exagérer son aspect tracassier ; il y a parfois là l'occasion de fructueux contacts avec un futur associé. Mais ce qui gêne au plus haut point est la différence entre les procédures d'examen et les mesures dilatoires auxquelles elles donnent lieu et qui reculent d'autant les possibilités d'exploitation du brevet à l'étranger. L'industrie française souhaite que soient rapidement trouvées des solutions convergentes à ces problèmes dans les pays qui sont associés à l'édification d'un même destin économique.

LE PROJET DE CONVENTION SUR LE BREVET EUROPEEN

Le mouvement en faveur d'une harmonisation des règles fondamentales en matière de brevet d'invention est parti du Conseil de l'Europe dès les premiers moments de son existence qui remonte à 1950.

Une deuxième impulsion a été donnée le 19 décembre 1960 à la suite d'une directive du Comité des Secrétaire d'Etats des six pays membres de la C.E.E. Cette directive se prononçait en faveur d'une convention diplomatique largement ouverte afin d'assurer une protection commune dans les pays où le droit matériel des brevets serait comparable.

Le brevet européen proposé serait donc un titre couvrant les pays adhérents à la Convention. Le titre serait accordé après examen de nouveauté et dans les cinq ans le brevet provisoire deviendrait définitif après examen de brevetabilité et procédure d'appel des oppositions éventuelles. Ce brevet viendrait se superposer aux droits nationaux qui subsisteraient mais dont l'exploitation suivrait nécessairement celle du titre commun dans le pays considéré. Cette optique rend donc nécessaire une uniformisation entre les droits matériels visant la nature des inventions protégées et la durée de protection. Dans cette optique une Convention a été signée récemment au Conseil de l'Europe.

Un certain nombre de clauses du texte prévoyant la création d'un brevet européen ne vont pas sans poser des problèmes difficiles.

La Convention sera-t-elle ouverte aux pays qui n'appartiennent pas à la C.E.E. ? Les pays tiers pourront-ils bénéficier du brevet européen ?

Une première thèse est en faveur d'un brevet européen limité aux six pays du Marché Commun mais accessible aux ressortissants des pays tiers membres de l'Union de Paris. Ce brevet serait destiné à se substituer à terme aux brevets nationaux comme si l'Europe était devenue une entité politique. Cette position est soutenue par les industriels allemands et surtout par ceux qui en dehors du Marché Commun voudraient imposer aux Six une politique de leur choix.

La Fédération industrielle allemande est favorable, quant à elle, à l'accessibilité des pays tiers de façon à éviter la formation de groupes fermés. Elle considère également qu'une autre attitude est con-

traire à l'article 2 de la Convention de Paris. Par ailleurs l'importance du bureau européen de brevets serait vraiment réduite si l'accessibilité était restreinte.

La seconde tendance est défendue par les associations professionnelles françaises, belges, italiennes, qui sont restées attachées à la lettre et à l'esprit de la Directive du 19 décembre 1960.

Elle est en faveur d'une convention ouverte à tous les pays dont le droit matériel sera harmonisé mais le brevet serait accessible seulement aux ressortissants des pays adhérents et ce titre se superposerait à la protection nationale. Toute solution contraire aboutirait à confier au Conseil des Ministres de la C.E.E., statuant à majorité qualifiée, le pouvoir de décision qui doit revenir aux adhérents unanimes d'une convention internationale. Elle conduirait par ailleurs à vendre l'avenir de la recherche européenne aux pays où l'Etat finance l'essentiel de cette recherche.

MARQUES DE FABRIQUE ET MARCHÉ COMMUN

L'arrangement de Madrid a prévu le dépôt international unique mais les marques demeurent soumises à des législations nationales différentes malgré leur origine commune. L'arrangement de Nice a simplifié les classifications de produits et de services, objets d'un dépôt de marque. Mais ces conventions ou d'autres accords bilatéraux sont sans grande portée dès lors que les législations internes sont différentes.

Dans le cadre du Marché Commun, cette situation ne manque pas d'engendrer de sérieuses difficultés. Déjà le Benelux a prévu une loi uniforme en matière de marques, bien que les réglementations des trois pays aient été sur ce point assez différentes.

Mais unifier le droit des marques ne conduit pas nécessairement à créer une marque européenne se substituant aux marques nationales. Cette solution doit même être radicalement écartée car elle conduirait à une situation inextricable de marques identiques légitimement acquises dans les pays où elles ont été déposées. De plus 85 % des marques existantes n'aspirent qu'à un rayonnement réduit et une extension automatique ne présenterait pas d'intérêt pour elles.

L'étape qui s'impose donc naturellement réside dans la création d'une marque européenne co-existant avec les marques nationales. Mais le pro-

jet élaboré par les experts de Bruxelles ne peut écartier tous les problèmes :

— le premier se pose sur le plan du dépôt : si la marque européenne devait entraîner la disparition de l'essentiel des dépôts internationaux prévus par l'arrangement de Madrid, il y aurait là un recul peu souhaitable. Cependant il serait possible d'astreindre tout postulant de la marque européenne à procéder au préalable à un dépôt national puis au dépôt international ;

— sur le plan de ses caractéristiques la marque européenne supposerait un examen préalable difficile portant sur sa validité et sur les antériorités.

Le déposant après un court délai permettant les oppositions se verrait reconnaître un droit positif d'usage susceptible d'annulation. Mais ce droit ne pourrait entraîner déchéance de marques nationales antérieures qui n'auraient pas fait opposition. Pour traiter cette difficulté et d'autres de ce type, il serait nécessaire de créer un tribunal suprarnational qui assurerait l'unité d'interprétation des règles créant cette marque européenne.

— Les questions d'ouverture et d'accessibilité sont presque aussi irritantes qu'en matière de brevet :

a) l'ouverture, quant à elle, ne présente pas d'inconvénient majeur dans la mesure où cette adhésion implique comme préalable l'adhésion à la Convention de Madrid ;

b) par contre l'accessibilité devrait être refusée aux ressortissants de pays n'ayant pas souscrit l'arrangement de Madrid. Il ne s'agit pas là d'une exigence juridique mais plutôt d'un problème d'opportunité.

C'est dans le cadre des conventions classiques

qu'un effort d'unification des législations doit être tenté et les objectifs de la Communauté Européenne Economique sont en la matière certainement compatibles avec la recherche d'une unité plus large dans laquelle elle s'insère pour le meilleur profit de tous.

DESSINS ET MODELES ET MARCHÉ COMMUN

Unifier le régime juridique des dessins et modèles est déjà, en soi, un problème difficile mais il y a une question préalable importante : il s'agit de s'entendre tout d'abord sur la frontière qui sépare la protection procurée par ce statut des dessins et modèles et celui de la propriété artistique.

Car à cet égard il y a une opposition fondamentale entre les six pays du Marché Commun : la jurisprudence française admet en particulier le principe du cumul des protections en vertu de l'idée de l'unité de l'art. Tout objet qui présente des formes non exclusivement fonctionnelles est protégé à défaut de dépôt régulier par la loi du 11 mars 1957 sur la propriété artistique.

En Allemagne ce même cumul est admis partiellement à partir d'un certain niveau artistique de l'objet considéré. La Belgique et les Pays-Bas n'ont pas de régime protecteur spécifique aux dessins et modèles et appliquent celui des droits d'auteur également à partir d'un seuil de création artistique. Quant à l'Italie, elle pratique en-deçà de ce même seuil le régime des dessins et modèles et au-delà celui de la propriété artistique.

La recherche d'une conciliation est délicate :

— les pays qui admettent qu'une production soit placée indifféremment sous l'un ou l'autre des régimes de protection seraient prêts à adopter un

système accordant une option entre les deux fondée sur l'intérêt de l'usager ;

— une autre solution consisterait à réserver la protection de la propriété artistique à l'objet d'art unique et à placer ses reproductions ou applications industrielles ou commerciales sous le régime des dessins et modèles ;

— quant aux partisans inconditionnels de l'unité de l'art, ils seraient prêts à aligner la protection des droits d'auteurs sur le régime des dessins et modèles, à maintenir ainsi le principe du cumul quitte à le vider d'une partie de sa substance.

Un pis-aller provisoire pourrait être le recours de l'article 2 § 5 de la Convention de Berne conduisant au principe limité de réciprocité entre Etats.

Ce problème réglé, il restera à s'entendre sur :

- l'objet susceptible d'être protégé,
- la publicité du dépôt,
- la durée de la protection,
- l'examen préalable ou plutôt le délai d'opposition,
- l'application de sanctions pour contrefaçon.

Certaines des solutions qui pourraient être apportées devraient être empreintes de réalisme et ne pas hésiter à tenir compte de l'intérêt différent qui peut leur être attaché par les diverses professions ou branches d'activité.

CONCURRENCE DÉLOYALE ET MARCHÉ COMMUN

En droit français la concurrence déloyale constitue la somme et le complément de toute réglementation sur les droits de propriété immatérielle en matière industrielle et commerciale. Mais certaines législations étrangères étendent son champ d'application à l'ensemble des règles qui protègent consommateurs et commerçants contre des pratiques commerciales nuisibles à une saine économie.

Ces deux notions tendent à se fondre pour constituer une forme d'activité commerciale interdite,

qui engloberait toutes les formes de commerces qualifiées jusqu'alors de déloyales, illicites, interdites, frauduleuses ou parasitaires.

Cette évolution explique dans une certaine mesure les différences de conception dans la répression de cette concurrence déloyale entre les pays membres du Marché Commun.

La France est le seul Etat qui assure la protection des particuliers contre la concurrence déloyale en vertu des règles générales de la responsabilité

civile. L'avantage de souplesse que procure cette optique est contrecarré par l'exigence d'une lésion personnelle de celui qui seul est recevable dans une action judiciaire à l'exclusion fréquente des groupements tels que les syndicats professionnels.

L'Allemagne, l'Italie, le Luxembourg répriment la concurrence déloyale sur la base de textes spéciaux. La loi allemande du 7 juin 1909 a un caractère pénal et prévoit des mesures provisionnelles qui sont très couramment sollicitées. Le Code civil italien de 1942 organise lui aussi de manière expresse la répression de ces pratiques nuisibles à l'activité d'autrui. Il en est de même de l'arrêté Grand Ducal du 15 janvier 1936 modifié le 16 juillet 1938.

La Belgique et les Pays-Bas disposent d'une législation spécifique mais qui peut être suppléée par l'application des principes généraux de la responsabilité civile.

Sur le plan de la qualification :

Les recherches de confusion entre produits ou entre firmes, les moyens de dénigrement, les violations des secrets de fabrication, les corruptions d'employés ou tentatives de débauchage sont sanctionnés dans chacun des six pays. Cependant il demeure des distorsions importantes relatives à la répression des agissements parasitaires ainsi que de la publicité trompeuse ou comparative.

PROPRIÉTÉ INDUSTRIELLE ET RÉGLEMENTATION DE LA CONCURRENCE

Les règles communes de concurrence inscrites dans le Traité de Rome sont-elles de nature à affecter les droits de propriété industrielle ? Selon le degré d'attachement à la protection de la propriété industrielle des milieux appelés à se prononcer sur ce point les positions ont été différentes. Il s'agit cependant de déterminer la frontière entre les droits découlant de l'idée de patrimoine et de ceux qui ont un caractère purement commercial et qui sont réglementés par les textes relatifs à la concurrence. Posé dans ces termes le problème attend encore une solution et les autorités ont maintenant à prendre position.

Il y a eu en effet une prise de position implicite de la part du Conseil de la C.E.E. dans le premier règlement d'application des articles 85 et 86 du Traité de Rome. L'article 4, 2^e alinéa du règlement 17 ne soumet pas nécessairement à notification les accords et pratiques qui ont pour but ou pour effet de limiter l'exercice des droits de propriété industrielle. Mais cet alinéa ne concerne que la procédure

La confrontation des droits sur ces aspects actuels de pratiques commerciales déloyales permet de discerner les solutions communes possibles.

Les directions compétentes de la C.E.E. s'attachent d'ailleurs à une telle œuvre d'harmonisation.

L'Institut d'Etudes du droit économique de l'Université de Munich est chargé de réaliser une étude de droit comparé concernant la définition et les incriminations communes de la concurrence déloyale dans les six pays.

Pour ce qui est des conflits de lois et de juridictions, la Commission étudie deux projets de conventions :

— l'une tendrait à appliquer aux actes commis par les ressortissants d'un Etat la loi de leur domicile ;

— l'autre vise l'établissement de règles communes de compétence directe ou indirecte.

On mesure tout l'intérêt que présente cette tentative d'unification progressive des lois économiques ainsi que de leurs procédés d'application de contrôle et de répression. Cette orientation résolue mais combien difficile tendra à donner à tous les circuits commerciaux rivaux situations et armes égales dans l'affrontement de la concurrence communautaire.

pour accomplir une formalité d'ailleurs substantielle : la notification.

Requise de faire connaître publiquement ce qu'elle entendait faire en matière de concessions et d'amodiation de droits de propriété industrielle, la Commission de la C.E.E. publiait un avis au « J. O. des Communautés » le 9 novembre 1962.

De cette première communication résultait que l'exercice des droits de propriété industrielle serait soumis étroitement au contrôle découlant de l'article 85, en particulier dès qu'un contrat de licence serait exclusif. Ce projet de position a soulevé de telles réactions que c'est avec un certain soulagement qu'a été accueilli le « Message de Noël » de la Commission, publié le 24 décembre 1962 qui considère comme en dehors du domaine de l'article 85 § 1 la conclusion de certains accords ou contrats.

Un décalage apparaît donc avec la position du Conseil, décalage qui tend à faire glisser le poteau frontière plus loin du centre des préoccupations des

titulaires de propriété industrielle. En définitive, c'est à la Cour de Justice des Communautés qu'il appartiendra de trancher d'une manière décisive.

Si l'on tente de distinguer ce qui d'un côté serait du domaine des droits de propriété industrielle, de l'autre ce qui serait dans le terrain de la concurrence réglementée on va trouver :

— dans le domaine autorisé : l'énumération qui figure aux alinéas 1 à 3 de la communication du 24 décembre 1962 c'est-à-dire : contrats de licence, accords de licences de brevets et non pas concessions de marques, de dessins et de modèles.

Pour ce qui est des brevets, on trouve cinq catégories :

— les obligations imposées aux licenciés (limitation à certains modes d'exploitation de l'invention, par exemple) ;

— obligations comportant opposition sur le produit de l'indication du brevet ;

— obligations de suivre des normes de qualité ou d'approvisionnement si le recours à certaines sources déterminées est une exigence technique ;

— obligations de se communiquer l'expérience acquise dans l'exploitation de l'invention ou l'octroi de licence des brevets portant sur les perfectionnements ou les applications (si les engagements ne sont pas exclusifs et s'ils sont réciproques) ;

— engagement du concédant de n'autoriser personne d'autre à exploiter l'invention et de ne pas exploiter lui-même.

Pour les autres clauses la Commission ne peut préjuger de l'appréciation qui en sera faite.

Par opposition on pourrait en conclure que tout autre clause paraît normalement devoir tomber sous le coup de l'application des règles communes de concurrence du Traité.

Si l'on cherche à voir sur quoi débouchent ces propositions on est obligé de considérer que la situation est totalement à l'opposé de la conception d'appréciation du Traité définie par la Cour de Justice dans l'arrêt Bosch du 6 avril 1962 et qui posait comme guide la sécurité juridique de l'entreprise. En présence des règlements évoqués précédemment les entreprises qui ont passé des accords de propriété industrielle sont dans la plus complète insécurité compte-tenu des sanctions, amendes, nullités, recours en dommages et intérêts dont elles peuvent être l'objet. Le même problème vise également l'admissibilité des contrats de distribution exclusive qui s'appuient soit sur des procédés brevetés, soit sur les marques, ou la protection de dessins ou modèles. Dans ce domaine on envisage des dérogations par catégories de contrat mais se pose alors un problème de procédure constitutionnelle européenne qui pourrait être réglé rapidement grâce à une habilitation de la Commission par le Conseil.

Sur ce plan particulier on s'aperçoit de l'utilité et de l'urgence d'une neutralisation du milieu économique de la concurrence préalable à toute décision de principe. En effet les services de la Commission ont été amenés à faire le bilan économique du fonctionnement de circuits parallèles d'importation. Or les calculs sont complètement faussés par les éléments extrinsèques aux entreprises qui modifient profondément leurs conditions d'activité et qui tiennent aux législations nationales voire à des accords internationaux.

Ce n'est qu'après avoir éliminé ces causes externes de distorsion qu'il sera possible de se livrer à des appréciations et prendre les décisions qu'imposent les formes de marchés les plus susceptibles de satisfaire les consommateurs.

CONCLUSIONS

Il y a divorce technique entre les règles existant en matière de propriété industrielle et les bases du Traité instituant la Communauté Economique Européenne.

Pourtant l'industrie attend beaucoup d'une législation commune en matière de propriété industrielle et des efforts considérables sont entrepris en vue de sa réalisation. Cependant à peine reconcilié avec le Marché Commun, le droit de la propriété industrielle tend à s'en séparer à nouveau pour se diffuser dans une Europe entendue plus largement.

Les difficultés techniques de la réalisation de ce droit européen sont considérables mais il demeure que ce sont des difficultés matérielles et elles ne devraient pas être radicalement insurmontables.

Il reste à tenter une conciliation entre ce droit européen supposé techniquement possible avec d'une part, les droits nationaux et, d'autre part, le régime international en la matière.

L'harmonisation des législations internes se présente d'une manière différente qu'en d'autres domaines : elle suppose une phase au moins transi-

toire de superposition du droit européen aux droits nationaux. Elle implique nécessairement la création ou le développement d'autorités communes chargées de l'application et du contrôle de ce droit nouveau.

Sur le plan du régime international les questions d'ouverture et d'accessibilité se posent nettement en termes politiques et économiques. Pourtant l'aspect juridique ne peut être négligé. L'argument le plus impressionnant sur ce terrain réside certainement dans le texte de l'article 2 de la Convention de Paris qui fait mention des lois *respectives* des pays adhérents excluant par là tout accord restreint entre ces Etats. Mais l'argument porte en lui-même sa limite car un jour ces lois respectives n'existeront plus au profit de lois unifiées ou de Conventions et ces exégèses n'auront plus cours.

Ce type de discussions n'est donc pas suffisant et il faut les reporter sur le terrain de la philosophie juridique et politique du Traité de Rome : dans l'esprit de ses auteurs, le Traité est une intégration politique en devenir et non une Union douanière ou à plus forte raison un simple traité de commerce. On peut donc se demander s'il convient d'attendre que cette communauté politique soit réalisée avant de proposer une unification du droit de la propriété industrielle ou si au contraire cette tâche restreinte ne pourrait pas être une pierre importante de l'édifice qu'on souhaite construire.

Il va sans dire que des arguments très légitimes sont soulevés par ceux qui pensent qu'il convient au préalable que les Etats membres deviennent suffisamment forts avant d'entrer dans cette véritable communauté. Certains pensent en effet que d'autres éléments du Traité, notamment les règles relatives

à la réglementation de la concurrence, sont déjà une cause importante de retard à ce renforcement économique.

Il convient de bien observer que si l'on ressent une collision entre les droits nationaux de la propriété industrielle et les règles communautaires de la concurrence, il pourrait y avoir demain une autre opposition de ces dernières mesures et le droit communautaire de la propriété industrielle.

Sur le premier plan, les communications successives de la Commission et le retour sur soi-même qu'elles laissent apparaître montrent bien l'embaras des autorités communautaires. Quant aux dispositions relatives aux octrois de licence dans le projet de convention sur le brevet européen, elles relèvent nettement de la tétatologie juridique.

L'explication de ces textes réside dans ce véritable fétichisme qu'ont les autorités de Bruxelles pour la libre concurrence. Les faux dogmes du Traité de Rome sont encore à détruire surtout lorsqu'ils puisent leur inspiration dans des références audacieuses aux lois anti-trusts américaines.

S'il y a un divorce aussi marqué entre les vœux de la pratique, de la profession, de l'industrie, et cette position bien ancrée des autorités communautaires, il convient de définir rapidement une nouvelle doctrine économique qui serait le support de toutes les réalisations futures dans le cadre de la C.E.E. Aussi serait-il opportun qu'un autre colloque soit organisé sur le terrain économique pour que soient confrontées les positions respectives et que soit recherchée la base commune des actions de demain.

L'INTERDICTION DES ENTENTES : A LA RECHERCHE DE CRITÈRES

Six cas de bonnes ententes dans la jurisprudence anti-trust britannique.

par Marcel FONTAINE

Assistant à la Faculté de Liège

Lorsque les promoteurs d'une entente tombant sous le coup de l'article 85, 1^o du *Traité de Rome* estiment qu'elle pourrait satisfaire aux conditions de l'article 85, 3^o, ils doivent en principe la notifier aux autorités du *Marché Commun*, afin de solliciter le bénéfice de cette dernière disposition ; la notification doit comprendre l'exposé des circonstances économiques favorables à la levée de l'interdiction (1). Le problème de la justification économique (2) des ententes est ainsi posé.

Or, le juriste, à qui incombe la tâche de préparer le « dossier » d'un projet d'entente en vue de sa notification, manque de points de repère. A l'heure actuelle, en effet, la *Commission du Marché Commun* n'a pas encore fait connaître de décisions prises à l'égard de demandes d'application de l'article 85, 3^o. Les éléments qui pourraient contribuer à la justification de l'entente n'apparaissent pas clairement, en dépit des quelques indications sommaires données par la *Commission* (3). Le manque de précédents engendre l'insécurité juridique.

Il est par conséquent très utile de glaner des indications dans l'expérience que certains pays possèdent déjà. Sans doute, les textes en vigueur et les organes compétents sont-ils différents, mais les formes de collaboration industrielle soumises à l'appréciation des juridictions anti-trust présentent partout d'incontestables similarités : ententes de prix, accords de spécialisation, ententes d'adjudications, partages de marchés, contrats de licence de brevets, etc... Certaines interpolations sont possibles, d'autant plus que la *Commission du Marché Commun* recherchera sans doute elle-même des précédents dans la jurisprudence existante.

On connaît généralement bien les grandes décisions des instances anti-trust américaines (4), ainsi que la jurisprudence de l'*Office Fédéral allemand des cartels* (*Bundeskartellamt*) (5). Il semble par contre que l'application de la loi anglaise de 1956 sur les pratiques restrictives soit moins largement connue en Europe continentale (6).

Or, les décisions de la *Restrictive Practices Court* sont remarquables par la richesse de leur motivation. Dans la perspective de la justification des accords industriels européens, nous nous proposons d'examiner ici les quelques arrêts de la *Cour anglaise* qui ont validé des ententes. Ces décisions favorables sont relativement peu nombreuses : sur une trentaine de cas publiés depuis le début des activités de la *Cour*, six ententes seulement n'ont pas été annulées par les magistrats britanniques. Leur étude présente donc un attrait tout particulier.

LA loi anglaise de 1956 sur les pratiques commerciales restrictives ne concerne que les ententes ; le contrôle des monopoles est confié depuis 1948 à la *Monopoly Commission*. La procédure instaurée par la loi de 1956 organise l'enregistrement obligatoire des accords restrictifs (7), que le Conservateur du registre (*Registrar*) peut soumettre à

l'examen de la *Cour des pratiques restrictives*. Cette juridiction est composée de magistrats et de personnes spécialement compétentes en matière industrielle, économique et sociale.

Devant la *Cour*, les promoteurs d'une entente ont à surmonter une tâche difficile : celle de renverser la pré-

(1) (3) Cf. le « Formulaire B », point V, prévu par le Règlement n° 27 de la *Commission*, *Journ. Off. des Communautés Européennes* du 10 mai 1962.

(2) *Ibidem*, note explicative accompagnant le Formulaire B : « Pour juger si les conditions de l'article 85, 3^o, sont remplies ou non, la *Commission* tiendra essentiellement compte de considérations économiques ».

(4) Cf. A. D. NEALE, *The Antitrust Laws of the U.S.A.*, Cambridge (Angl.), 1960 ; O. D. K. NORBYE, *Rapport d'une mission sur les pratiques commerciales restrictives aux Etats-Unis*, O.E.C.E., Paris, 1959 ; O.C.D.E., *Guide de la législation sur les pratiques commerciales restrictives*, Paris, 1962, vol. IV.

(5) O.C.D.E., *op. cit.*, vol. I ; la revue *Wirtschaft und Wettbewerb* est la source principale de documentation sur la jurisprudence du *Bundeskartellamt*.

(6) Cf. O.C.D.E., *op. cit.*, vol. II. Les revues *Cartel* et *Wirtschaft und Wettbewerb* étudient occasionnellement certaines décisions ; cf. aussi le *Bulletin de la F.I.B.*, 1961, pp. 2852-2853 et 1962, pp. 54-59 ; *Bull. Fabrimétal*, 1959, pp. 162-163 et 412-414. La source première est la revue anglaise *Reports of Restrictive Practices Cases* (publiée après le *Council of Law Reporting*, 3, Stone Buildings, Lincoln's Inn, London WC 2), qui publie pour chaque décision un exposé très complet des faits et des clauses de l'accord examiné, un compte rendu des débats et l'intégralité du jugement.

(7) Les accords enregistrables sont définis à l'article 6 de la loi, dont l'alinéa (1) est libellé comme suit :

« Sous réserve des dispositions des deux articles suivants, le présent chapitre s'applique à tout accord conclu entre deux ou plusieurs personnes qui exercent au Royaume-Uni une activité ayant pour objet de produire, de fournir ou de transporter des

somption énoncée au début de l'article 21, 1°, selon laquelle « aux fins de toute poursuite intentée devant la Cour..., une restriction acceptée en application d'un accord est jugée contraire à l'intérêt public... ».

Comment renverser cette présomption ? Il faut d'abord établir que la restriction en cause correspond à l'un des sept types de « bonnes restrictions » énumérés par la loi (8). Il faut ensuite démontrer que les caractéristiques favorables de la restriction compensent tout préjudice que son application pourrait porter au public ou à des tiers à l'entente.

On voit que pour justifier un accord restrictif en droit anglais, la porte est étroite, et l'on comprend que bien

peu aient réussi à la franchir. Lorsque l'entente échoue dans sa défense, la Cour prononce la nullité des restrictions (art. 20, 3°) ; cette nullité agit *ex nunc* (9).

En dépit d'importantes différences de textes et d'esprit entre la loi anglaise de 1956 et le Traité de Rome, il apparaît que de part et d'autre, les ententes doivent présenter leur justification devant une juridiction qui les condamne *a priori* (interdiction de principe de l'article 85, 1° du Traité, présomption de contrariété à l'intérêt public dans la loi anglaise). L'étude des accords approuvés par la Cour des pratiques restrictives peut donc apporter, dans une certaine mesure, des indications utiles pour la mise en œuvre de l'article 85, 3° du Traité de Rome.

I. — L'ENTENTE DES FABRICANTS DE CHAUDIÈRES TUBULAIRES

La première entente admise par la Cour des pratiques restrictives fut celle des fabricants de chaudières tubulaires (10).

A) Ces fabricants s'étaient associés en 1933, à la suite des difficultés rencontrées lors de la grande crise. Le marché est de structure oligopolistique, comprenant huit ou neuf firmes, dont six font partie de l'association. Ces six membres sont tous des sociétés puissantes, jouissant d'une haute réputation dans le monde entier. Les chaudières tubulaires sont vendues aux centrales électriques, et le principal acheteur de l'industrie en Grande-Bretagne est de loin le **Central Electricity Generating Board**, organisme nationalisé ; mais il existe également un marché d'exportation.

Le produit doit offrir les plus hautes garanties sur le plan de la qualité ; d'importantes sommes sont consacrées

biens par quelque procédé avec ou sans le concours d'autres parties, si en vertu dudit accord deux ou plusieurs des parties acceptent des restrictions concernant les points suivants :

(a) les prix à percevoir, fixer ou payer pour des biens fournis, offerts ou acquis, ou pour l'application d'un procédé quelconque de transformation de ces biens ;

(b) les clauses ou conditions auxquelles ou sous réserve desquelles les biens doivent être fournis, acquis ou transformés par un quelconque procédé ;

(c) les quantités ou catégories de biens à produire, à fournir ou à acquérir ;

(d) les procédés de transformation utilisés ou les quantités ou catégories des biens qui seront transformés par ces procédés ;

(e) les personnes ou les catégories de personnes auxquelles, pour lesquelles ou desquelles, ainsi que les régions ou les lieux dans lesquels ou en provenance desquels les biens doivent être fournis ou acquis, ou transformés par un quelconque procédé ».

(Traduction de l'O.C.D.E., *op. cit.* ; nous nous référons en général à cette traduction au cours de cette étude).

(8) Voici la liste de ces sept cas :

a) la restriction est raisonnablement nécessaire, en raison du caractère des biens auxquels elle s'applique, pour protéger le public contre les dommages (aux personnes et aux locaux) auxquels pourrait donner lieu la consommation, l'installation ou l'utilisation de ces biens ;

b) la suppression de la restriction priverait le public en tant qu'acheteur, consommateur ou utilisateur de bien d'autres avantages ou privilèges spécifiques et substantiels dont il bénéficierait en tant que tel en raison de la restriction elle-même ou de tout arrangement ou opération en résultant ;

c) la restriction est raisonnablement nécessaire pour combattre l'effet de mesures prises par toute personne non partie à l'accord en vue d'empêcher ou de limiter la concurrence à l'intérieur ou à l'égard du secteur économique où les personnes parties à l'accord exercent leur activité ;

d) la restriction est raisonnablement nécessaire pour permettre aux personnes parties à l'accord de négocier des conditions équitables concernant la fourniture ou l'achat de biens à toute per-

sonne non partie à l'accord qui détient contrôle prépondérant sur les activités d'achat et de fournitures de ces biens, ou la fourniture de biens à toute personne non partie à l'accord et n'exerçant pas l'activité considérée et qui, seule ou de concert avec toute autre personne se trouvant dans la même situation, contrôle une part prépondérante du marché ouvert à ces biens ;

Les six membres de l'association ont convenu de se consulter lorsqu'une demande de prix est adressée par un même client à plusieurs d'entre eux. C'est cette convention que le **Registrar** a portée devant la Cour des pratiques restrictives afin de la faire déclarer contraire à l'intérêt public, et par conséquent nulle. En vertu de l'accord,

sonne non partie à l'accord qui détient contrôle prépondérant sur les activités d'achat et de fournitures de ces biens, ou la fourniture de biens à toute personne non partie à l'accord et n'exerçant pas l'activité considérée et qui, seule ou de concert avec toute autre personne se trouvant dans la même situation, contrôle une part prépondérante du marché ouvert à ces biens ;

e) eu égard à la situation existante et que l'on est fondé à prévoir à l'époque de la requête, la suppression de la restriction risquerait d'influer très défavorablement et durablement sur le niveau général du chômage dans une région ou dans l'ensemble des régions où se situe pour une part importante l'activité professionnelle ou commerciale visée par l'accord ;

f) eu égard à la situation existante ou que l'on est fondé à prévoir à l'époque de la demande, la suppression de la restriction risquerait d'entraîner une réduction du volume ou des recettes des exportations qui représente une proportion importante de l'ensemble du commerce d'exportation du Royaume-Uni ou de l'ensemble de l'activité (y compris le commerce d'exportation) du secteur économique considéré ;

g) la restriction est raisonnablement nécessaire à des fins se rattachant au maintien de toute autre restriction acceptée par les parties, au titre du même accord ou de tout autre accord conclu par elles, et que le Tribunal juge n'être pas contraire à l'intérêt public pour des motifs autres que ceux qui sont stipulés dans le présent alinéa, ou qui a été jugée telle lors d'une poursuite précédemment intentée devant le Tribunal.

(9) La décision de la Cour n'est assortie d'aucune sanction pénale. Mais s'il existe des raisons de croire que les membres de l'entente pourraient vouloir en exécuter les termes en dépit de la décision de la Cour, celle-ci peut, sur demande du **Registrar**, interdire la poursuite de l'exécution de l'accord par une « injonction » (*injunction*), dont la violation rendrait passible de peines d'amende et de prison (art. 20, 3°).

(10) Cour des pratiques restrictives, 31 juillet 1959, *in re Water-Tube Boilermakers' Association*, L.R. 1 R.P. 285 (Ce mode de citation renvoie à la revue *Reports of Restrictive Practices Cases*. « L.R. » signifie *Law Reports*, et « R.P. », *Restrictive Practices*. Le chiffre placé entre ces abréviations indique le volume de la Revue, et le chiffre de droite correspond à la page de la référence).

chaque membre communique au secrétariat de l'association toutes les demandes de prix qu'il reçoit. Lorsqu'il apparaît que le même client a pris contact avec plusieurs membres, l'association se réunit afin de désigner le « membre choisi », c'est-à-dire la firme qui devrait obtenir le contrat ; ce choix est opéré sur base de divers critères, dont les plus importants sont les succès commerciaux passés (priorité est donnée à la firme n'ayant plus eu de commande depuis longtemps), et les préférences présumées du client. Chaque firme établit ensuite une soumission. Les six soumissions sont attentivement comparées, en tenant par exemple compte des différences possibles de spécifications, et l'on détermine la soumission la plus basse. Si l'offre la plus basse n'est pas déjà la sienne, le membre choisi peut alors diminuer son prix jusqu'au niveau de cette offre.

Ainsi, le client bénéficie souvent de deux soumissions au même prix le plus bas, mais les membres de l'entente retirent également de ce système des avantages appréciables. Puisque le membre choisi a de grandes chances d'enlever l'affaire, aucune firme ne risque de rester trop longtemps sans commandes. Chaque membre est régulièrement informé de l'évolution des prix ; il surveille l'allure de ses propres prix par rapport à ceux de ses concurrents. Le client ne peut arracher des réductions successives de prix, en allant d'un concurrent à l'autre laisser entendre qu'une réduction supplémentaire enlèvera la commande « Dutch auctions ». Enfin, le niveau des prix reste supérieur à ce qu'il serait en libre concurrence.

Le système fonctionne honnêtement, et les prix ne sont pas excessifs ni les profits déraisonnables. L'association a néanmoins la charge de renverser la présomption selon laquelle ces restrictions de la concurrence sont contraires à l'intérêt public.

Afin d'y réussir, elle invoque successivement trois des sept types de « bonnes restrictions » que la loi énumère (11), en tentant d'y ranger les restrictions en cause.

I. — Le *littera b* de l'article 21, 1^o de la loi vise le cas où « la suppression de la restriction priverait le public en tant qu'acheteur, consommateur ou utilisateur de biens, d'autres avantages ou privilèges spécifiques et substantiels dont il bénéficie ou pourrait bénéficier en tant que tel en raison de la restriction elle-même ou de tout arrangement ou opération en résultant ».

Dans le cadre de ce *littera*, le but est de démontrer que la restriction confère au public des avantages spécifiques et substantiels qui disparaîtraient avec elle.

L'association des fabricants de chaudières invoque principalement les cinq avantages suivants :

1) Le système contribue à maintenir intacte la **capacité de production**, dans la perspective d'une récession prochaine. Si les firmes n'ont pas l'assurance d'obtenir régulièrement des commandes que leur confère la procédure du « membre choisi », elles seront enclines à réduire leur capacité, en se séparant des **techniciens** extrêmement spécialisés et efficaces, mais chers, qui sont nécessaires au bon fonctionnement et à l'expansion de cette branche industrielle.

2) L'entente permet à l'industrie de consacrer de vastes sommes à la **recherche collective**.

3) Elle assure également le maintien de laboratoires de **recherche très actifs dans chaque entreprise**, grâce aux ressources accrues qu'elle rend disponibles.

(11) Cf. *supra*, note (8).

4) Le système d'étude des soumissions garantit une **qualité supérieure des chaudières**.

5) Enfin, l'accord assure la poursuite d'une **sous-traitance active** entre les six firmes.

La Cour des pratiques restrictives n'a pas admis le point de vue de l'association sur base du *littera b*.

En ce qui concerne trois des avantages invoqués, les magistrats ont estimé que la suppression de la restriction n'y porterait pas atteinte, et que le public continuerait donc à en bénéficier. Le personnel technique spécialisé ne sera pas limogé, car il est absolument vital pour chaque firme ; la direction est partout consciente de la nécessité de le conserver à tout prix, et d'ailleurs, les six firmes jouissent de ressources financières suffisamment puissantes pour supporter le maintien de ce personnel, même en période de récession. Les départements individuels de recherche continueront à fonctionner pour des raisons similaires, en dépit de leur coût ; la récession prochaine ne risque pas de durer de très nombreuses années, et la recherche reste indispensable en prévision de l'accroissement de la demande à la reprise de l'activité économique. Enfin, il est invraisemblable que la qualité des chaudières puisse se détériorer si l'entente était supprimée, car l'**Electricity Board**, acheteur principal sur le marché britannique, dispose d'une compétence technique suffisante pour déceler la moindre diminution de qualité — et de la puissance nécessaire pour réagir en conséquence.

Certes, les montants consacrés à la recherche collective pourraient être supprimés. Mais ces sommes sont faibles (12) par rapport à l'importance de l'industrie. Elle ne confère certainement pas au public un avantage « substantiel ».

Enfin, la sous-traitance entre les membres de l'association pâtira peut-être de la suppression de la restriction, mais il n'y a aucun avantage pour le public à ce que cette forme de collaboration industrielle reste limitée aux rapports entre les six firmes. Au contraire, la participation d'un plus grand nombre d'entreprises permettrait de confier chaque travail au meilleur spécialiste existant sur le marché.

L'association des fabricants de chaudières n'a démontré l'existence d'aucun avantage substantiel et spécifique dérivant de la restriction et subordonné au maintien de celle-ci ; sur la base du *littera b* de l'article 21, 1^o, la présomption n'est pas renversée.

II. — L'entente s'efforce ensuite de bénéficier du *littera d* du même article, qui vise le cas où « la restriction est raisonnablement nécessaire pour permettre aux personnes parties à l'accord de négocier des conditions équitables concernant la fourniture ou l'achat de biens à toute personne non partie à l'accord, qui détient un contrôle prépondérant sur les activités d'achat ou de fourniture de ces biens... ». Le système de confrontation des soumissions serait nécessaire afin d'obtenir des conditions équitables dans les contrats conclus avec l'**Electricity Board**, acheteur prépondérant des chaudières sur le marché britannique (13).

(12) £ 80.000 à 100.000 par an.

(13) Il serait intéressant de rapprocher le *littera d* de la théorie des pouvoirs compensateurs de J. K. GALBRAITH (*American Capitalism - The Concept of Countervailing Power*, 2^e éd., Cambridge, 1956). Dans l'exposé de son cas, l'association avait déclaré : « Lorsqu'un acheteur aussi puissant est disposé à exercer son pouvoir en passant des marchés soit de gré à gré, soit par adjudication, il est nécessaire qu'il y ait un certain degré d'entente entre les acheteurs, afin de leur donner une force équivalente » (L.R. 1 R.P. 306).

La Cour doit d'abord résoudre deux problèmes classiques du droit antitrust. Le « marché » à considérer pour apprécier la prépondérance de l'Electricity Board comprend-il le marché étranger, ainsi que le soutient le Registrar, ou se limite-t-il au marché national ? Ensuite, dans l'un ou l'autre cas, la position de l'Electricity Board est-elle « prépondérante » ?

Décision décevante, mais pragmatique : la prépondérance est une question de fait, à résoudre cas par cas ; en l'occurrence, que le marché comprenne ou non les débouchés étrangers, l'Electricity Board y occupe une position prépondérante (14). Il est donc possible d'envisager le problème de l'application du littera d.

Etant donné que les membres doivent faire face à un acheteur prépondérant, les restrictions sont-elles « raisonnablement nécessaires » pour négocier des « conditions équitables » ?

L'Electricity Board étant un organisme nationalisé, on aborde ici le problème délicat de l'application des règles de concurrence aux organismes publics (15). Ces organismes poursuivant l'intérêt général, peuvent-ils « mal faire » ? Leur insertion profonde dans la vie économique, l'adoption par eux de modes de gestion, de pratiques commerciales semblables à ceux que connaît le secteur privé devraient justifier leur subordination au droit antitrust, sous peine d'introduire dans l'économie de graves discriminations. Mais la question est controversée, et l'association précise prudemment qu'à son avis, l'application du littera d n'implique pas nécessairement une « faute morale » de l'acheteur (16).

Il est admis cependant que l'Electricity Board n'a jamais cherché à imposer des conditions inéquitables dans la fourniture des chaudières, et vraisemblablement, cet organisme n'abusera pas non plus de sa puissance à l'avenir, si la restriction était supprimée.

Mais il ne suffit pas que l'Electricity Board s'abstienne de tout abus, pour éliminer tout danger de conditions inéquitables. Si le système de l'entente devait être abandonné, la position prépondérante de l'Electricity Board sur le marché pourrait inciter certaines firmes à soumettre d'elles-mêmes des prix « non-économiques », afin d'obtenir des commandes. Pareille pratique risquerait de porter atteinte à la solidité financière des firmes existantes. Or, étant donné leur nombre déjà réduit, il n'est pas souhaitable que certaines d'entre elles disparaissent ; ce serait accroître encore le taux de concentration de l'industrie. « Dans le cas qui nous est soumis..., il n'y a pas place pour le libre jeu de la concurrence dans le sens ordinaire », déclare la Cour (17) ; en fait, le maintien d'une certaine concurrence entre les fabricants de chaudières dépend paradoxalement de l'existence des restrictions. On constate au passage que la Cour des pratiques restrictives n'adhère pas à une doctrine rigide de la concurrence, qui serait par exemple inspirée du mythe de la concurrence parfaite (18).

(14) De 1952 à 1958, le *Central Electricity Generating Board* avait placé 83 % du montant total des commandes anglaises et étrangères.

(15) Cf. l'article 90 du Traité de Rome et l'article 27 de la loi belge sur la protection contre les abus de puissance économique ; Ch. del MARMOL, *La protection contre les abus de puissance économique en droit belge*, Liège, 1960, pp. 135-164.

(16) L.R. 1 R.P. 317.

(17) L.R. 1 R.P. 341.

(18) Mais la Cour respecte l'esprit de la loi de 1956, et n'en reste pas moins attachée en principe à un fonctionnement concurrentiel de l'économie. Rappelons que les restrictions sont toujours présumées contraires à l'intérêt public.

L'entente est près de l'emporter sur base du littera d, mais la Cour relève un dernier obstacle. La restriction doit être raisonnablement nécessaire pour éviter la négociation de conditions inéquitables ; or, le système de consultations ne se limite pas aux commandes de l'Electricity Board, mais il s'applique également aux autres contrats conclus sur le marché britannique ou avec l'étranger. La portée de la restriction est trop large pour qu'elle puisse s'insérer dans le cadre du littera d...

L'association échoue donc une nouvelle fois dans son argumentation (19).

III. — Le littera f de l'article 21, 1° concourt à renverser la présomption de contrariété à l'intérêt public, dans le cas où « eu égard à la situation existante ou que l'on est fondé à prévoir à l'époque de la demande, la suppression de la restriction risquerait d'entraîner une réduction du volume ou des recettes des exportations qui représente une proportion importante de l'ensemble du commerce d'exportation du Royaume-Uni ou de l'ensemble de l'activité (y compris le commerce d'exportation « du secteur économique considéré ».

En ce qui concerne les marchés extérieurs, constate le jugement, l'association tente avant tout de favoriser les exportateurs britanniques par rapport à leurs concurrents étrangers. La désignation du « membre choisi » s'inspire ici beaucoup plus des préférences présumées des clients que des réussites commerciales antérieures de chaque firme. En outre, l'association centralise et diffuse tous les renseignements utiles obtenus par les agents et les bureaux de ses membres à l'étranger. Le système a pour conséquence des prix un peu plus élevés, mais il offre aux exportateurs anglais de meilleures chances d'enlever des commandes.

La suppression de la restriction risquerait donc d'entraîner une réduction des exportations de chaudières britanniques. Cette réduction serait-elle substantielle ? Après avoir hésité, la Cour se prononce pour l'affirmative, consacrant ainsi la réussite de l'association sur base du littera f de l'article 21, 1°.

B) La restriction litigieuse présentant les caractéristiques de l'un des sept types de « bonnes restrictions », l'entente a accompli la première des deux démarches nécessaires au renversement de la présomption de contrariété à l'intérêt public. Il reste à établir que les avantages résultant de la restriction compensent tout préjudice pouvant en découler.

Le Registrar invoque comme détriment l'atteinte au libre jeu de la concurrence que la restriction représente. Le système empêche les producteurs dont les coûts sont les plus bas de s'assurer le plus grand nombre de commandes. La Cour rappelle qu'en raison de la structure spéciale du marché, il est souhaitable d'y restreindre la concurrence, afin d'éviter toute nouvelle diminution du nombre des oligopoles.

Le système encourage-t-il les membres à baisser subrepticement la qualité de leurs produits, en vue de réaliser un meilleur profit sur le même prix de vente ? La compé-

(19) Dans une affaire similaire, l'entente de prix des fabricants de transformateurs électriques avait également pour principal co-contractant le *Central Electricity Generating Board*, et le littera d de l'article 21 (1) fut de nouveau invoqué. La Cour rejeta l'application de ce texte, en faisant remarquer que par rapport au cas des fabricants de chaudières, les commandes de transformateurs ne présentaient pas une importance comparable, et que le nombre des firmes n'était pas tel que la survie de chacune s'aurait indispensable (Cour des pratiques restrictives, *In re Associated Transformers Manufacturers' Agreement*, 24 mars 1961, L.R. 2 R.P. 295).

tence technique du principal acheteur garantit le maintien de la qualité.

Enfin, d'après le Registrar, la restriction maintient les prix à un niveau plus élevé qu'en régime de libre concurrence. Ce détriment existe, admet la Cour, mais il est plus que compensé par l'avantage résultant de la meilleure pénétration des marchés extérieurs.

L'entente des fabricants de chaudières l'emporte donc devant la Cour des pratiques restrictives. La restriction de la concurrence contenue dans le système de confrontation préalable des soumissions n'est pas contraire à l'intérêt public.

C) Cet arrêt de la Cour britannique présente-t-il de l'intérêt dans la perspective de l'application de l'article 85, 3° du Traité de Rome ? Tout rapprochement sera nécessairement prudent, car le texte du Traité est libellé en termes très généraux (amélioration de la production ou de la distribution, promotion du progrès technique ou économique, etc...), dont l'interprétation par la Commission pourra être extensive ou restrictive.

Il est peu probable cependant qu'une entente affectant le commerce entre les Etats membres pourrait se justifier avec pour seule base son incidence favorable sur le commerce avec les pays tiers. Les règles de concurrence du Traité de Rome ne paraissent pas contenir de dérogations spéciales en faveur du commerce d'exportation (20), à l'opposé de certaines législations nationales telles que la loi anglaise (21) ou la loi allemande (22).

Par contre, les « avantages » invoqués par l'entente des producteurs de chaudières dans le cadre du *littera b* de

l'article 21, 1° semblent mieux de nature à satisfaire aux conditions de l'article 85, 3° : la préservation de la capacité de production, la sauvegarde de la qualité des chaudières et le maintien du réseau de sous-traitance sont relatifs à l'amélioration de la production, tandis que les effets heureux de l'entente sur la recherche auraient pour conséquence de promouvoir le progrès technique. Mais la Cour des pratiques restrictives n'a pas admis l'existence ou l'importance de ces avantages allégués...

D'autre part, il est douteux que la jurisprudence future de la Commission de la C.E.E. admette jamais une entente en fonction de conceptions aussi proches que le *littera d* de l'article 21, 1° de la théorie des pouvoirs compensateurs. Les règles antitrust du Traité de Rome paraissent reposer sur une conception beaucoup plus traditionaliste de la concurrence. Lorsqu'un secteur économique se trouve opposé à un partenaire commercial trop puissant, le *littera d* admet la constitution d'un contrepoids, c'est-à-dire l'élimination de la concurrence sur l'autre « versant » du marché. L'esprit du Traité de Rome impliquerait plutôt de mettre tout en œuvre pour maintenir la concurrence où elle subsiste, et la restaurer où elle a disparu.

Cette dernière tâche présenterait évidemment des difficultés particulières dans un cas comme celui-ci, où le quasi-monopole à démanteler, celui de l'acheteur économiquement fort, relève du secteur public. On touche ici à la nécessité de rendre praticable l'article 90 du Traité en vue d'une politique cohérente de la concurrence dans le Marché Commun.

II. — L'ENTENTE DES PRODUCTEURS DE BOULONS

Le cas de l'entente des producteurs de boulons présente plus d'intérêt pour l'application de l'article 85, 3° du Traité de Rome (23).

A) La **Black Bolt and Nut Association** groupe 44 membres qui représentent ensemble 90 % des producteurs britanniques. Ces firmes ont établi en commun une « liste de prix de base », qui servent à déterminer les prix normaux de vente, en tenant compte d'une ristourne courante de 50 %. Trois types de ristournes plus importantes sont prévues : une ristourne sur les achats en grande quantité, une ristourne pour les grossistes et une ristourne sur les achats entre les membres de l'entente (24). Les ventes aux services publics (chemins de fer, autorités portuaires, etc...) sont soumises à un régime spécial : les membres communiquent leurs projets de prix au secrétaire de l'association, qui diffuse en retour le prix le plus bas ; ce prix est adopté comme prix minimum, sur lequel chacun peut aligner son propre prix.

A l'origine, les prix de base ont été établis en fonction des coûts, mais en raison des très fréquentes modifications intervenues, il n'y a plus à l'heure actuelle de rapport véritable entre les prix et les coûts. Le jugement critiquera ce mode de fixation des prix (25), mais il concédera que les prix pratiqués sont raisonnables, ainsi que les profits, que les consommateurs ne se plaignent pas et qu'un régime

de concurrence ne déterminerait probablement pas des prix très différents.

L'association présente sa défense sur base du *littera b* de l'article 21, 1° : l'entente procure au public des avantages spécifiques et substantiels qui disparaîtraient avec elle. Quels avantages ?

L'industrie est reconnue comme très efficace. Le progrès technique est rapide et les produits sont d'une qualité excellente. Mais la Cour n'y voit pas une conséquence de l'accord incriminé. Les firmes productrices d'écrous et de boulons ont une réputation à défendre ; si la concurrence était intégralement rétablie, elles n'oseraient pas déprécier la qualité de leurs produits (26, 27).

L'accord encourage certainement l'existence d'une coopé-

(22) Cf. notamment l'article 25 (2), n° 5 de la loi du 27 juillet 1957 (contrats de licence de brevets).

(23) Cour des pratiques restrictives, 15 juillet 1960, *in re Black Bolt and Nut Association's Agreement*, L.R. 2 R.P. 50.

(24) Les échanges sont actifs à l'intérieur du secteur ; une soustraction importante encourage la spécialisation.

(25) La Cour des pratiques restrictives a généralement critiqué les procédés de détermination des prix adoptés par les ententes, soit qu'ils ne tiennent pas compte des coûts, soit que ces coûts soient mal établis. Cf. les décisions des 23 juillet 1959, *in re Wholesale and Retail Bakers of Scotland Association's Agreement* et *in re Scottish Association of Master Bakers' Agreement* L.R. 1 R.P. 347 ; 16 décembre 1959, *in re Federation of Wholesale and Multiple Bakers (Great Britain and Northern Ireland) Agreement*, L.R. 1 R.P. 387 ; 21 décembre 1959, *in re Federation of British Carpet Manufacturers' Agreement*, L.R. 1 R.P. 472 ; 7 avril 1960, *in re Phenol Producers' Agreement*, L.R. 2 R.P. 1 ; 16 mars 1961, *in re Cement Makers' Federation Agreement*, L.R. 2 R.P. 241 ; 24 mars 1961, *in re Associated Transformer Manufacturers' Agreement*, L.R. 2 R.P. 295 ; 24 mars 1961, *in re British Bottle Association's Agreement*, L.R. 2 R.P. 345 ; 7 juin 1962, *in re Permanent Magnet Association's Agreement*, L.R. 3 R.P. 119 ; cf. par contre la décision du 17 juillet 1962, *in re Standard Metal Window Group's Agreement*, L.R. 3 R.P. 198.

(20) Nous visons bien entendu le cas des ententes s'étendant au commerce d'exportation, mais affectant également le commerce entre les Etats membres. A défaut de cette seconde condition, l'article 85 ne trouve pas application.

(21) Cf. le *littera f* de l'article 21 (1), dont il vient d'être question. Les ententes concernant exclusivement le commerce d'exportation ne sont pas visées par la loi de 1956 ; elles sont soumises au contrôle de la Commission des Monopoles.

ration active entre les firmes du secteur. L'absence d'une concurrence par les prix favorise les échanges de know-how et la pratique d'une sous-traitance importante. Les entreprises se spécialisent : les grandes firmes produisent essentiellement les pièces courantes, et les plus petites, les pièces aux caractéristiques spéciales. Les petites et moyennes entreprises bénéficient ainsi de meilleures chances de survie. Il faut cependant que cette coopération confère un avantage au « public en tant qu'acheteur, consommateur ou utilisateur » : cet avantage existe dans la facilité que la sous-traitance offre aux acheteurs de ne s'adresser qu'à une seule firme pour chaque commande.

B) Le public retire également un avantage de la fixité des prix elle-même. Certes, la stabilité des prix n'est pas en soi un avantage, proclame la jurisprudence constante de la Cour (28) ; elle est la conséquence naturelle de toute entente de fixation des prix, et de telles ententes sont présumées par le législateur contraires à l'intérêt général. Mais il est possible de démontrer dans des cas particuliers que la stabilisation des prix apporte au public un avantage « spécifique ».

Or, le marché des boulons et des écrous présente des caractéristiques originales. La demande de ces biens est dérivée : elle dépend de la demande d'autres produits (machines, chemins de fer, armatures métalliques, etc...), et sa sensibilité à la conjoncture est grande. Le coût des écrous et des boulons représente une faible partie du coût du produit fini ; par conséquent, la demande ne réagit guère aux variations de prix. **Ce qui importe essentiellement aux acheteurs d'écrous et de boulons, c'est la rapidité de la livraison, dont le moindre retard se répercute sur le délai de fabrication du produit fini.**

Comme il existe une **très grande variété d'écrous et de boulons**, l'acheteur qui voudrait obtenir le prix le plus intéressant pour chaque commande devrait faire le tour des différents producteurs, « **go shopping** », afin de pouvoir

(26) La Cour n'admet presque jamais que le retour à la concurrence nuirait à la qualité des produits, car les entrepreneurs veilleraient à maintenir leur réputation dans ce domaine. Cf. les décisions des 2 février 1959, *in re Yarn Spinners' Agreement*, L.R. 1 R.P. 118 ; 31 juillet 1959, *in re Water-Tube Boilermakers' Association*, L.R. 1 R.P. 285 ; 23 juillet 1959, *in re Wholesale and Retail Bakers of Scotland Association's Agreement* et *in re Scottish Association of Master Bakers' Agreement*, L.R. 1 R.P. 347 ; 21 décembre 1959, *in re Federation of British Carpet Manufacturers' Agreement*, L.R. 1 R.P. 472 ; 24 mars 1961, *in re Associated Transformer Manufacturers' Agreement*, L.R. 2 R.P. 295 ; 24 mars 1961, *in re British Bottle Association's Agreement*, L.R. 2 R.P. 345 ; 22 juin 1961, *in re Linoleum Manufacturers' Association's Agreement*, L.R. 2 R.P. 395 ; 17 juillet 1962, *in re Standard Metal Window Group's Agreement*, L.R. 3 R.P. 198. Dans l'affaire du linoléum, l'association avait cependant évoqué certains secteurs où la concurrence avait porté atteinte à la qualité des produits : les brosses, l'asphalte, les meubles, le linoléum américain ; en sens contraire, le Registrar avait cité les exemples de la radio, de la télévision, des montres et des frigos (L.R. 2 R.P. 410 et 416). Cf. néanmoins la décision du 23 mars 1959, *in re Blanket Manufacturers' Agreement*, L.R. 1 R.P. 208 (normes de qualité des couvertures).

(27) La Cour reconnaît cependant que les clients pourraient se mettre à douter — même à tort — de la qualité des écrous et des boulons si la concurrence par les prix était réintroduite, au point d'instaurer des services de vérification, qui coûteraient du temps et de l'argent. Mais cette éventualité ne peut présenter aucun caractère « substantiel » au sens de l'article 21 (1) b.

III. — L'ENTENTE DES PRODUCTEURS D'AIMANTS

Les motifs qui justifièrent l'entente des producteurs d'aimants devant la Cour des pratiques restrictives pourraient également être retenus dans le cadre de l'article 85, 3° du Traité de Rome (33).

se livrer aux comparaisons nécessaires. L'existence d'une liste commune de prix le dispense de cette recherche, et lui évite les frais, et surtout la perte de temps qu'elle impliquerait.

Il est vrai que l'acheteur se préoccuperait peu des petites différences de prix qui pourraient exister en régime de concurrence. Mais il devrait quand même faire le tour des producteurs pour rassembler tous les types d'écrous et de boulons dont il a besoin. La sous-traitance lui épargne ce souci.

L'accord sur la liste des prix de base engendre donc pour le public des avantages que la Cour juge substantiels et spécifiques. Le Registrar n'ayant établi l'existence d'aucun détournement appréciable, la restriction est déclarée conforme à l'intérêt général (29).

C) Par contre, la Cour condamne les ristournes sur les quantités, qui ne profitent qu'à certains gros acheteurs, représentant à peine un tiers du marché : l'avantage pour le « public » n'est pas substantiel. Le régime des fournitures aux organismes publics est également jugé contraire à l'intérêt général, car aucun argument valable n'a été soutenu pour le défendre (30).

La restriction principale contenue dans l'accord des producteurs d'écrous et de boulons a donc été admise en considération des facilités qu'elle apporte aux acheteurs dans les conditions spéciales du marché : sous-traitance et liste de prix unifiés permettent d'éviter toute perte de temps, et de s'adresser pour le tout, à n'importe quel vendeur. L'entente améliore donc la distribution des écrous et des boulons. On voit l'intérêt de ce cas pour l'application de l'article 85, 3° du Traité de Rome.

Les conditions dans lesquelles cette justification est admissible sont cependant rigoureuses. C'est la grande variété des produits et la nécessité d'une fourniture rapide qui font de la dispense de faire le tour des producteurs un avantage substantiel pour les acheteurs de boulons. Au cours d'instances ultérieures, la Cour n'a pas estimé que les mêmes conditions prévalaient sur le marché de la confiserie (31), ni sur celui des bouteilles (32).

(28) La décision de principe est celle que rendit la Cour dans l'affaire des filateurs du Lancashire : Cour des pratiques restrictives, 2 février 1959, *in re Yarn Spinners' Agreement*, L.R. 1 R.P. 118 ; cf. aussi les décisions des 23 mars 1959, *in re Blanket Manufacturers' Agreement*, L.R. 1 R.P. 208 ; 23 juillet 1959, *in re Wholesale and Retail Bakers of Scotland Association's Agreement* et *in re Scottish Association of Master Bakers' Agreement*, L.R. 1 R.P. 347 ; 21 décembre 1959, *in re Federation of British Carpet Manufacturers' Agreement*, L.R. 1 R.P. 472 ; 7 avril 1960, *in re Phenol Producers' Agreement*, L.R. 2 R.P. 1 ; 24 mars 1961, *in re British Bottle Association's Agreement*, L.R. 2 R.P. 345 ; 22 juin 1961, *in re Linoleum Manufacturers' Association's Agreement*, L.R. 2 R.P. 395.

(29) Le jugement rappelle cependant que le système de fixation des prix est arbitraire. S'il devait à l'avenir donner lieu à des abus, il appartiendrait au Registrar de ressaisir la Cour.

(30) L'entente devait ultérieurement soumettre les ventes aux organismes publics au régime ordinaire de la liste des prix de base. Cette mesure fut admise par la Cour des pratiques restrictives (27 juillet 1961, L.R. 2 R.P. 433), puis par la Cour d'Appel (7 décembre 1961, L.R. 3 R.P. 43).

(31) Cour des pratiques restrictives, 9 décembre 1960, *in re Wholesale Confectioners Alliance's Agreement*, L.R. 2 R.P. 135.

(32) Cour des pratiques restrictives, 24 mars 1961, *in re British Bottle Association's Agreement*, L.R. 2 R.P. 345.

A) Cette entente réunit douze sociétés, en général des entreprises de dimensions moyennes, fabriquant ensemble 77 % des aimants produits en Grande-Bretagne. Il existe une grande variété d'aimants, différant quant à la taille,

au poids, au dessin, à la force magnétique, etc... Ils sont utilisés par l'industrie à des fins diverses, notamment à la construction des hauts-parleurs.

L'accord prévoit des listes de prix pour les types d'aimants les plus courants, et des consultations afin de déterminer le prix minimum lors de commandes d'autres types. Les acheteurs importants bénéficient d'une ristourne (34).

Les producteurs d'aimants plaident leur cause sur base du littéra b de l'article 21, 1°, en affirmant que l'entente sur les prix permet une coopération intense sur le plan technique, dont le public bénéficie largement.

Effectivement, cette coopération existe. Les membres de l'association ont mis sur pied un laboratoire commun très actif, et procèdent régulièrement à des échanges de know-how. La Cour examine de près l'histoire de l'industrie au cours des dernières décennies, et reconnaît que l'entente a hâté certaines découvertes ou leur mise en valeur.

Un exemple précis ? L'alliage « Alcomax II », utilisé pour la fabrication des aimants, était déjà dû aux recherches du laboratoire central de l'association. En février 1959, un membre réalise certaines expériences afin d'améliorer les caractéristiques de l'alliage sans accroître son coût. Ces travaux aboutissent à accroître de 8 % la force de l'alliage pour le même coût, ou à réduire de 8 % le coût en conservant la même force. Le 14 août 1959, la découverte est signalée au laboratoire central et aux autres firmes ; sous la direction du laboratoire, chaque entreprise procède à des vérifications. La procédure est rapide, et en décembre 1959 déjà, l'alliage Alcomax II amélioré est mis sur le marché par chacun des membres de l'association. En l'espace de 12 mois, 60 % des besoins en Alcomax II pour hauts-parleurs étaient satisfaits avec le nouvel alliage de 8 % plus fort pour le même prix. Le passage avait été extrêmement rapide entre la découverte technique et son exploitation commerciale.

En fait, la coopération entre les membres n'a hâté que d'un mois l'introduction de l'alliage amélioré sur le marché, et la découverte est intervenue indépendamment des accords de collaboration technique. Mais en vertu de ces accords, tous les membres de l'association ont pu disposer simultanément de l'Alcomax II amélioré, et sans devoir de redevances quelconques à l'inventeur. Le public a donc bénéficié immédiatement d'un choix étendu de fournisseurs et de prix moins élevés.

Ce partage des connaissances techniques, objecte le Registrar, est nuisible, car il freine le progrès technique en frustrant l'inventeur du bénéfice exclusif de sa découverte. Il est quelque peu paradoxal d'entendre ainsi le fonctionnaire chargé de veiller au maintien de la concurrence prendre la défense d'un monopole... Mais il s'agit du mono-

(33) Cour des pratiques restrictives, 7 juin 1962, *in re Permanent Magnet Association's Agreement*, L.R. 3 R.P. 119.

(34) Plus exactement, le prix minimum est majoré de 5 % pour les autres acheteurs. Les acheteurs importants (« classe A ») sont définis en fonction des achats de l'année précédente. Ce régime privilégié des acheteurs importants devait être déclaré contraire à l'intérêt général. L'entente avait tenté, en vain, de le justifier sur base du littéra g qui concerne les restrictions raisonnablement nécessaires au maintien d'autres restrictions reconnues valables par la Cour. Nous n'y reviendrons plus.

pole de l'innovateur, avec lequel le droit anti-trust entretient une délicate coexistence. Le point de vue du Registrar n'est néanmoins pas retenu, car il est jugé « peu réaliste ». Sans monopole, les acheteurs jouissent de plusieurs sources d'approvisionnement et de prix plus bas. En outre, les firmes anglaises doivent s'entendre afin de concurrencer les puissantes entreprises étrangères sur le plan technique.

Les membres de l'association n'ont-ils cependant pas intérêt à coopérer dans ce domaine, au point de poursuivre leur travaux en commun si l'entente de prix devait être annulée ? Les témoignages entendus devant la Cour sont unanimes : si la concurrence par les prix réapparaissait, la coopération technique diminuerait fortement. Chaque firme anglaise doit s'entendre afin de concurrencer pourrait être utilisé contre elle dans une guerre des prix.

L'argument est similaire à celui que les producteurs de boulons avaient invoqué avec succès : le rétablissement de la concurrence par les prix porterait atteinte à la collaboration qui s'est instaurée entre les membres de l'entente. Dans un cas, cette coopération prenait la forme d'une soustraction active, et dans l'autre, d'un échange permanent de connaissances techniques. Considérée sous l'angle de l'article 85, 3° du Traité de Rome, l'entente des producteurs de boulons pourrait être décrite comme améliorant la distribution de ces biens, tandis que l'accord des fabricants d'aimants a certainement pour conséquence de « promouvoir le progrès technique ».

Dans les deux hypothèses, la Cour n'a cependant admis les justifications invoquées qu'à la lumière d'éléments de fait extrêmement précis et probants, tenant aux caractéristiques du produit (cas des boulons) ou à l'histoire du développement technique de l'industrie (cas des aimants).

La coopération technique entre les producteurs d'aimants apporte donc au public des avantages importants, et la Cour les juge spécifiques et substantiels.

B) Ces avantages contrebalancent-ils d'éventuels détriments ? Le Registrar estime que l'entente maintient les prix à un niveau plus élevé qu'en régime de concurrence. Les prix sont cependant raisonnables (35), bien que la procédure servant à l'établissement des prix minimum soit encore basée sur un système insatisfaisant d'évaluation des coûts (36). Mais il convient de distinguer la valeur des moyens des résultats obtenus.

Le détriment invoqué n'est donc pas important. Il s'efface derrière les avantages qu'engendre la coopération technique. L'entente est admise, mais la Cour avertit que son arrêt ne donne pas carte blanche aux producteurs d'aimants pour pratiquer à l'avenir des prix qui ne seraient plus raisonnables.

(35) La Cour énumère à ce sujet quelques tests de profits raisonnables : 1) les profits moyens des entreprises ; 2) les analyses de bilans établies par *The Economist* ; 3) le niveau des importations du produit en question ; 4) le nombre des nouvelles entreprises dans le secteur et leur capacité d'absorber une partie du marché ; 5) les témoignages des industriels ; 6) le fait que malgré la concurrence et les tarifs étrangers, le prix d'exportation soit semblable au prix intérieur (L.R. 3 R.P. 174-176).

(36) La Cour reconnaît néanmoins les difficultés spéciales de déterminer les coûts des aimants dans les firmes de l'entente, car presque toutes ces firmes manufacturent également d'autres produits.

IV. — L'ENTENTE DES FABRICANTS DE CHASSIS DE FENETRES METALLIQUES

Les trois ententes restant à examiner ont été admises par la Cour des pratiques restrictives pour le même motif :

la suppression des restrictions aurait pour conséquence une hausse des prix.

L'entente des producteurs de ciment (37) et l'entente des éditeurs de livres (38) ont attribué cette hausse probable au retour à la concurrence qui suivrait une condamnation des restrictions. L'association des fabricants de châssis de fenêtres métalliques (39) a prétendu au contraire que dans son cas, la fin de l'entente signifierait une réduction de la concurrence sur le marché, et de là, une hausse des prix. Chacune de ces deux argumentations ne manque pas d'étonner à première vue. Ce sont encore les caractéristiques spécifiques de chaque marché qui les ont inspirées et qui ont emporté l'adhésion des magistrats britanniques.

Ainsi, les 21 petites firmes qui constituent l'entente des fabricants de châssis de fenêtres métalliques ne représentent ensemble que 42 % du marché, alors que la *Crittall Manufacturing Company*, outsider à l'entente, est à elle seule d'une force sensiblement égale (43 %). D'autres petites entreprises contrôlent le reste des débouchés (15 %). Si l'entente était disloquée, *Crittalls* obtiendrait sans conteste une position prépondérante, qui lui permettrait d'assumer un *price leadership* irrésistible. L'entente est en quelque sorte le « pouvoir compensateur » (40) qui sauvegarde la concurrence, en maintenant sur le marché un équilibre dynamique de duopole. La fin de ce régime de concurrence aurait pour conséquence une hausse des prix, car l'entente pratique des prix raisonnables.

L'accord a pour objet l'établissement de listes de prix. Les ventes aux intermédiaires sont libres, mais les prix de l'entente sont imposés pour la revente. Les listes de prix sont directement utilisées pour les ventes aux consommateurs, inférieures à £ 615. Pour les ventes d'un montant supérieur à cette somme, le secrétariat de l'entente averti, et chaque firme peut proposer des prix inférieurs à ceux de la liste, à condition d'avertir à temps les autres membres. Ce système a pour but d'empêcher les firmes extérieures à l'entente, qui connaissent bien les listes de prix, de soumettre systématiquement des prix légèrement inférieurs et d'enlever toutes les affaires.

V. — L'ENTENTE DES EDITEURS DE LIVRES

L'aspect intéressant du cas des fabricants des châssis de fenêtres métalliques est que l'entente contribue au maintien de la concurrence, en raison de la structure particulière de l'industrie. Les producteurs de ciment et les éditeurs de livres reconnaissent par contre que les restrictions qu'ils ont adoptées empêchent le jeu normal de la concurrence, mais celui-ci ferait hausser les prix s'il était rétabli. Cette thèse est également curieuse, puisque l'effet normal de la concurrence entre les vendeurs est d'abaisser le niveau des prix.

A) Pratiquement tous les éditeurs (42) de Grande-Bretagne ont convenu en 1957 de conditions de vente uniformes pour les *net books*, c'est-à-dire les livres à prix imposés. Chaque éditeur reste libre de décider pour tout livre qu'il publie s'il en fera un *net book* ou non, donc de

Les prix résultent de l'application d'une formule complexe, dite « formule Hope ». Cette formule utilise les coûts moyens et la capacité optimum des membres de l'entente afin de déterminer pour chacun, sous forme d'objectif, le niveau d'activité qu'il devrait atteindre. Les coûts correspondant à ces niveaux d'activité sont majorés d'un profit de 10 % (41) pour déterminer les prix, que l'on augmente encore de certains pourcentages en considération des rabais qui seront consentis. Or, ces objectifs ont pour ambition de servir de stimulants ; ils sont fixés au-delà des prévisions normales d'activité. Il en résulte que les entreprises réalisent en général un profit inférieur aux 10 % de la formule, et que les prix sont très raisonnables.

Un autre facteur favorable est constitué par l'échange actif de connaissances techniques et de données relatives aux coûts qui s'est établi entre les membres de l'entente. Cette coopération a notamment permis l'utilisation généralisée d'un produit anti-rouille découvert par l'une des firmes. En ce qui concerne les coûts, les consultations sont étroites. Elles prennent la forme de visites réciproques d'usines, de discussions, etc... En outre, la formule Hope elle-même est de nature à promouvoir la baisse des coûts.

Le procédé de détermination des prix et les échanges techniques permettent à l'entente des fabricants de châssis de fenêtres métalliques de pratiquer des prix peu élevés. L'entente oppose à *Crittalls* une concurrence efficace sur le marché, le niveau général des prix étant fonction de ceux qu'elle pratique. L'existence de la restriction apporte donc au public des avantages spécifiques et substantiels. Les détriments invoqués par le Registrar ne sont pas retenus. Les acheteurs du secteur public, notamment, sont peut-être irrités de se voir soumettre des prix uniformes, mais ils apprécieraient encore moins des prix plus élevés. L'entente est donc admise, pourvu que la structure du marché reste ce qu'elle est (il en serait autrement si l'entente venait à conclure un accord avec *Crittalls*), et que les listes de prix continuent à être raisonnables.

le soumettre ou non aux stipulations de l'accord. Il établit également le prix de ses livres en toute liberté. Il garde en tout temps la faculté de convertir un *net book* en un « *non-net book* », et lui seul décide de la ristourne qu'il consentira aux libraires (43). L'accord abandonne donc aux éditeurs une importante marge de liberté.

Les éditeurs se sont obligés à faire respecter les prix imposés par les libraires et autres détaillants de livres. Cette clause ne constitue pas une restriction, puisqu'elle engage seulement à faire respecter des contrats valables (44) ; l'accord individuel de prix imposés est légal, et la loi sur les pratiques restrictives (art. 25) permet même de

(42) Cour des pratiques restrictives, 30 octobre 1962, *in re Net Book Agreement 1957*, L.R. 3 R.P. 246.

(43) Ces ristournes sont en général de 33 1/3 % ; les livres techniques et éducatifs donnent lieu à une ristourne habituelle de 25 %, tandis que le pourcentage est de 16 2/3 % pour les livres spécialisés. Les ristournes sont plus élevées pour l'exportation (40 à 50 %) (L.R. 3 R.P. 263).

(44) Dans l'affaire des fabricants de couvertures (Cour des pratiques restrictives, 23 mars 1959, *in re Blanket Manufacturers' Agreement*, L.R. 1 R.P. 208 ; Cour d'appel, 9 juin 1959, L.R. 1 R.P. 271), une clause interdisant aux membres de l'entente de modifier les contrats après leur conclusion (par exemple en accordant une réduction de prix) ne fut pas annulée par la Cour. Il fut jugé que l'article 6 concernait les restrictions préliminaires à la conclusion des contrats.

(37) Cour des pratiques restrictives, 16 mars 1961, *in re Cement Makers' Federation Agreement*, L.R. 2 R.P. 241.

(38) Cour des pratiques restrictives, 30 octobre 1962, *in re Net Book Agreement 1957*, L.R. 3 R.P. 246.

(39) Cour des pratiques restrictives, 17 juillet 1962, *in re Standard Metal Window Group's Agreement*, L.R. 3 R.P. 198.

(40) Sur le même « versant » du marché, cette fois.

(41) En fait, ce taux de profit varie dans certains cas en fonction de la « popularité » des types de fenêtres auprès du public, les fenêtres les plus populaires devant rapporter le profit le moins élevé.

le rendre obligatoire à des acheteurs ultérieurs, tiers au contrat primitif.

Les véritables restrictions sont contenues dans la suite de l'accord, qui énumère les seules exceptions permises au principe du respect des prix imposés. Des clauses permettent par exemple de vendre des **net books** en dessous du prix imposé lorsqu'il s'agit de livres invendus en stock chez le libraire depuis plus de 12 mois, ou de livres d'occasion dont la publication remonte à plus de 6 mois. Un accord spécial permet aux bibliothèques publiques d'obtenir une ristourne maximum de 10 % sur les prix imposés, à condition d'acheter pour au moins cent Livres d'ouvrages par an. Sous certaines conditions, d'autres clients qui achètent en grandes quantités bénéficient également de ristournes, lorsque les livres sont destinés à être distribués gratuitement, par exemple à des fins philanthropiques ou de propagande.

B) L'affaire est examinée avec sympathie par la Cour. Les éditeurs font aisément admettre l'idée que « **books are different** », et le jugement procède à une longue description du marché du livre. L'accent est mis sur les risques inhabituels que courent éditeurs et libraires.

La suppression des restrictions, affirme l'entente, ébranlerait tout le système des prix imposés dans le secteur de la librairie. Une guerre des prix s'ensuivrait, avec la ruine de certains libraires. Les tirages diminueraient, les coûts s'élèveront, moins de livres seront publiés. Les libraires survivants et les bibliothèques contraindraient les éditeurs à leur concéder des ristournes plus importantes. Les éditeurs devront alors majorer leurs prix. L'instabilité du marché

découragera le stockage des livres et portera atteinte à la qualité du service que le libraire dispense à ses clients.

On aurait pu objecter que ces perspectives sont celles d'un assainissement du marché, et que le rétablissement de la concurrence éliminerait les libraires inefficaces et les livres dont la publication ne répond pas à des critères économiques. Mais « **books are different** ». Les lois de l'économie de marché ne régissent pas les marchandises culturelles sans aménagements. L'arrêt de la Cour observe avec raison que les livres marginaux, premières victimes d'une guerre des prix, sont souvent les ouvrages qui ont le plus de valeur. Et la librairie la moins rentable peut être celle qui rend le plus de services à ses clients (conseils, recherches, vaste choix, etc...).

Le témoignage d'un libraire canadien (45) renforce la thèse des éditeurs. Le système des prix imposés n'est pas pratiqué dans le secteur de la librairie au Canada, et le marché est périodiquement perturbé par des ventes de livres à perte (**loss leaders**) consenties par les grands magasins, afin d'attirer chez eux une clientèle susceptible de faire d'autres achats. Le prix des livres est devenu très instable et les libraires ne gardent plus en magasin que des stocks insuffisants.

Les restrictions contenues dans l'accord des éditeurs apportent donc au public plusieurs avantages substantiels : un nombre important de librairies bien pourvues, une grande variété de livres relativement bon marché. Les détriments allégués par le Registrar ne sont pas retenus, et l'entente renverse avec succès la présomption de contrariété à l'intérêt général.

VI. — L'ENTENTE DES PRODUCTEURS DE CIMENT

La hausse des prix qui suivrait le retour à la concurrence dans le secteur de la librairie aurait pour causes la baisse des tirages et l'augmentation des ristournes aux libraires et aux bibliothèques. Dans le cas de l'entente des producteurs de ciment (46), il est également soutenu que la suppression des restrictions engendrerait une élévation des prix, mais le problème se pose différemment.

A) Le ciment présente des caractéristiques spéciales. Il s'agit d'un produit lourd dont le transport est onéreux (47). Or, c'est la géologie qui détermine le site des usines (48), et non la proximité d'une demande importante. Une nouvelle usine coûte très cher ; il est plus économique de développer des installations déjà existantes. Les coûts fixes sont très élevés et par conséquent, il est essentiel de travailler à pleine capacité (49). La demande de ciment, comme celle des boulons, est dérivée. Cette demande est peu sensible aux variations de prix, car le ciment ne représente environ que 3 % du coût des bâtiments. Comme dans le cas des boulons, c'est la rapidité des livraisons qui est essentielle. L'avantage pour les acheteurs de ne pas devoir faire le

tour des producteurs n'a cependant pas été retenu, car le ciment ne présente pas l'extraordinaire variété de types qui caractérisait les boulons.

L'accord, qui groupe pratiquement tous les cimentiers britanniques, est une entente de prix fonctionnant d'après le « système des points de base » (**basing-point system**). Chaque usine ou chaque groupe d'usines constitue un « point de base ». Dans un rayon de 5 miles autour de ce point, le ciment est vendu au « prix de base ». De 5 en 5 miles, d'autres cercles concentriques sont tracés, à l'intérieur desquels le prix de base est successivement majoré, jusqu'à ce que ces zones rencontrent les cercles provenant d'un autre point de base. Tout le pays est ainsi couvert par un système de cercles.

Les majorations de zone en zone à partir d'un point de base ne sont pas toutes égales. Elles diminuent avec l'éloignement, les acheteurs proches du point de base supportant ainsi une sorte de « subside de transport » au profit des acheteurs éloignés (**freight averaging**).

Les prix de base et le montant des majorations sont déterminés par un comité indépendant des coûts. Aux travaux de ce comité participent le président de l'entente et un **accountant**, personnes n'ayant aucun intérêt financier dans l'industrie du ciment. L'objectif du comité est de fixer pour tout le pays des prix qui ne soient pas trop

(45) « Basé sur l'expérience pratique de ce qui est arrivé, à l'encontre des spéculations théoriques de l'économiste du Registrar », souligne le représentant de l'entente (L.R. 3 R.P. 291). Cette attitude de méfiance envers les théoriciens de l'économie et le goût des considérations concrètes caractérisent souvent les débats devant la Cour. Dans l'affaire des cimentiers, l'entente déclarera : « Il y aura des témoignages de commerçants, de gens de la pratique... ; c'est leur témoignage qui devra déterminer la solution de cette affaire, non des doctrines théoriques » (L.R. 2 R.P. 254).

(46) Cour des pratiques restrictives, 16 mars 1961, *in re Cement Makers' Federation Agreement*, L.R. 2 R.P. 241.

(47) Ce coût représenterait environ 18 % du prix du produit livré (L.R. 2 R.P. 245).

(48) La cimenterie doit être proche non seulement de carrières adéquates de craie ou de calcaire à haute teneur en carbonate de calcium, mais aussi de sources d'argile ou de schiste (L.R. 2 R.P. 245).

(49) Il était estimé qu'un travail à une capacité de 90 % augmenterait de 3 à 3 1/2 % le coût de la tonne de ciment et diminuerait les profits de 20 à 25 % (L.R. 2 R.P. 246).

divergents, et d'assurer aux membres de l'entente des profits raisonnables. Les prix sont établis en fonction de documents comptables communiqués trimestriellement par chaque firme. Le Comité n'émet que des recommandations, mais ses avis sont écoutés.

L'effet du système des points de base est de décourager les entrepreneurs de vendre du ciment au-delà des zones partant de leur usine. Chaque firme est incitée à livrer le plus près possible de ses installations, et, sur le plan national, le système contribue à l'utilisation la plus économique possible des moyens de transport.

B) La thèse de l'entente est que ses prix sont inférieurs à ceux qui seraient pratiqués en concurrence. Dans une industrie en expansion à long terme, ce qui est le cas de la branche du ciment, le prix en concurrence peut s'élever

jusqu'au niveau où les recettes des entrepreneurs suffisent à inciter l'entrée de nouvelles firmes sur le marché, en dépit des risques à courir. Si l'on tient compte du coût élevé d'une nouvelle usine et de la nécessité de travailler à pleine capacité en raison de l'importance des coûts fixes, ces risques sont assez grands pour faire monter très haut le prix de concurrence. On estime que la fin des restrictions rendrait nécessaire un taux de profit de 15 à 20 %.

Puisque le système des points de base diminue les risques au point de maintenir le taux de profit en dessous de 10 % (50), l'entente apporte au public un avantage spécifique et substantiel. La Cour se rallie à ce point de vue, rejette les quelques détriments invoqués par le Registrar (51), et déclare l'entente conforme à l'intérêt général, pourvu que les prix pratiqués restent raisonnables à l'avenir (52).

CONCLUSIONS

Dans les limites de cette étude, nous n'avons fait qu'esquisser certains rapprochements possibles avec le Traité de Rome. Il convient cependant de rappeler que les conditions d'application de l'article 85, 3°, sont sévères. Cette disposition exige notamment que l'accord incriminé ne donne pas à ses signataires la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence. N'est-ce pas le cas de plusieurs des ententes qui viennent d'être examinées, en dépit des avantages indéniables qu'elles confèrent au public ? Les fabricants de châssis de fenêtres métalliques ont démontré que leur entente permet de soutenir la concurrence avec **Crittalls**, mais l'accord supprime néanmoins la concurrence entre des firmes représentant 42 % du marché. D'autre part, les règles de concurrence du Traité ne suffisent-elles pas à tenir en échec la puissance économique de **Crittalls** ? L'article 86 réprime l'exploitation abusive d'une position dominante.

Le système des points de base de l'entente du ciment offre aux utilisateurs des prix plus bas, mais il est certain que la concurrence est éliminée pour une partie substantielle du marché. L'entente des producteurs de boulons facilite les commandes des acheteurs et celle des producteurs d'aimants favorise le progrès technique, mais ces deux accords portent aussi de graves atteintes à la concurrence. Faudrait-il refuser à de pareilles ententes, pour cette raison, le bénéfice de l'article 85, 3° (53) ? Le Traité de Rome paraît faire de la concurrence en soi un objectif. La loi anglaise, moins doctrinaire, présume contrairement à l'intérêt général les restrictions de la concurrence, mais la présomption n'est pas irréfutable, même si l'atteinte à la concurrence est sérieuse.

Les ententes britanniques invoquent le plus souvent, pour se justifier, le littéra b de l'article 21, 1°, d'après lequel les restrictions apportent au public des avantages substantiels et spécifiques qui disparaîtraient avec elles. La Cour examine avec soin le caractère spécifique des avantages allégués. Toutes les ententes de prix, par exemple, engendrent des prix stables ; à supposer que cette stabilité soit un avantage, il ne serait pas spécifique (54).

L'étude des ententes validées par la Cour montre bien l'importance des caractéristiques particulières de chaque secteur : la structure du marché des fenêtres métalliques, la valeur culturelle des livres marginaux, la variété des boulons et la nécessité d'une livraison urgente, les frais d'implantation d'une nouvelle cimenterie et la nécessité de travailler à pleine capacité, les cas concrets de perfectionnements techniques élaborés en commun par les producteurs d'aimants, toutes ces caractéristiques originales ont emporté la conviction des magistrats.

Il s'ensuit que l'établissement du « dossier » d'une entente suppose une étude préalable approfondie des différents éléments du marché, notamment de sa structure, des particularités du produit et de son mode de fabrication, de l'histoire des prix, de la demande et du progrès technique, des perspectives d'avenir, etc... Un bilan économique doit être établi, afin de déterminer l'incidence précise des restrictions de la concurrence contenues dans l'accord.

Le droit de la concurrence se révèle ainsi un des terrains les plus fertiles de la collaboration interdisciplinaire entre juristes et économistes.

(51) Le système ne freine pas l'expansion de l'industrie. S'il y a peu de nouvelles usines, cela est dû à l'importance du coût d'une nouvelle implantation. D'autre part, le détriment causé aux acheteurs proches des usines par le *freight averaging* leur coûte moins que la hausse des prix qui suivrait l'abolition du système.

(52) La Cour rend également des décisions à propos de restrictions secondaires. Les ristournes sur les achats en grandes quantités sont notamment condamnées. La Cour admet par contre, sur base du littéra g, des restrictions relatives aux marges des marchands et aux conditions générales de vente.

(53) A propos de l'industrie du ciment dans le Marché Commun, cf. L. PHILIPS, *De l'intégration des marchés*, Louvain et Paris, 1962.

(54) Cf. supra, p. 91 et note (28).

(50) L'entente a préparé des « tables de profits » de trois types : 1) d'après les coûts des producteurs en tenant compte des amortissements qu'ils pratiquent ; 2) sur base des coûts historiques et des amortissements fiscalement admis ; 3) sur base de la valeur de remplacement des installations amortissables. Le journal *The Economist* avait également étudié la question à la demande de l'entente. Dans tous les cas, les taux de profits étaient raisonnables. Remarquons le soin avec lequel l'entente avait préparé sa défense. Elle avait également interrogé tous ses clients par questionnaire sur le niveau des prix, la qualité et la rapidité des fournitures, etc... (cf. L.R. 2 R.P. 168).

ACTUALITÉS ET DOCUMENTS

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

1) REPRESENTATIONS AUPRES DES COMMUNAUTES

M. Morio YUKAWA, ambassadeur, a été nommé chef de la mission diplomatique du Japon auprès de la C.E.E. et de l'Euratom, en remplacement de M. SHIMODA.

2) CONSEIL DE L'EUROPE

M. Peter SMITHERS, sous-secrétaire d'Etat de Grande-Bretagne, succède à M. BENVENUTI au poste de Secrétaire Général du Conseil de l'Europe.

3) COMITE DE POLITIQUE CONJONCTURELLE

Le Comité a élu à l'unanimité son nouveau Président et un Vice-Président ; le Bureau du Comité est maintenant ainsi composé : Président : M. PEROUSE, directeur au Ministère des Finances de France ; Vice-Présidents : MM. WOLF, de la Deutsche Bundesbank, MERTENS DE WILMARS, de la Banque nationale de Belgique et GUIDOTTI, de la Banque d'Italie.

4) COMITE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE D'EURATOM

M. Heinrich MANDEL, membre du Comité Directeur de la Rheinische-Westfälisches Elektrizitätswerk A. G., a été nommé membre du Comité Scientifique et Technique en remplacement de M. Hans REUTER.

5) COMITE DU FONDS SOCIAL EUROPEEN

M. J. S. HILBERS, du Ministère des Finances des Pays-Bas, a été nommé membre du Comité du Fonds social européen en remplacement de M. GROOTERS.

6) COMITE ECONOMIQUE ET SOCIAL

M. W. J. VAN DE WOESTIJNE, professeur à la Technische Hogeschool à Delft, et M. J. VAN GREUNSVEN, directeur à la Nederlandse Katholiek Vakverbond, ont été

nommés membres du Comité économique et social en remplacement de MM. ANDRIESEN et BOGAERS.

7) COMITE CONSULTATIF POUR LA LIBRE CIRCULATION DES TRAVAILLEURS

Le Conseil de la C.E.E. a nommé, lors de sa session du 7 février, les membres et les suppléants du Comité Consultatif, prévu par le règlement n° 15, pour la période du 6 février 1964 au 5 février 1966.

Travaux

1) PROGRAMME D'ACTION

Lors de sa session des 3-4 février, le Conseil de la Communauté économique européenne a entendu une déclaration de M. SCHMÜCKER, Ministre de l'Economie de la République fédérale d'Allemagne, se rapportant aux tâches essentielles de la C.E.E. en 1964.

Après s'être félicité des résultats de la négociation agricole, et plus généralement des travaux du Conseil dans la seconde partie de l'année 1963, le Ministre allemand a indiqué toute l'importance que sa délégation attachait au développement des relations communautaires avec le monde extérieur, notamment dans le cadre de la négociation Kennedy.

Il a en outre précisé son espoir « que la négociation Kennedy aboutira à une réduction considérable des droits de douane et par là-même à un accroissement du commerce extérieur de la Communauté. Si le déroulement des négociations nous confirme de façon sûre, déjà au cours de cette année, le bien-fondé de cet espoir, nous devons nous poser, avant la fin de l'année, la question de savoir s'il ne convient pas de donner un nouvel essor à nos échanges intracommunautaires en procédant, en plus de la réduction de 10 % de nos tarifs douaniers intérieurs prévue au Traité pour le 1^{er} janvier 1965, à une réduction supplémentaire de 10 % qui autrement n'interviendrait que le 1^{er} janvier 1966 ».

Dans les autres parties de son intervention, le Ministre allemand a souhaité la poursuite des travaux communautaires, il a spécialement parlé du développement de l'union douanière, du développement harmonieux de l'économie de l'ensemble de la Communauté (politique conjoncturelle) ainsi que des travaux dans le domaine de la concurrence, de l'harmonisation fiscale, de la politique énergétique, de la politique commune des transports ainsi que dans l'agriculture (notamment problème du prix des céréales).

Trois problèmes d'ordre interne devront en outre être examinés, celui du financement de la Communauté par des ressources propres au sens de l'article 201 du Traité, celui de la fusion des exécutifs qui doit être réalisée en fin 1964 et doit permettre une fusion ultérieure des Communautés, celui du développement du contrôle parlementaire.

2) POLITIQUE GENERALE.

L'Assemblée Consultative du Conseil de l'Europe a tenu, du 13 au 17 janvier 1964, à Strasbourg, la troisième partie de sa 15^e session ordinaire et a procédé à un débat sur la politique générale du Conseil de l'Europe, les relations économiques européennes et le partnership atlantique. Ce débat a été introduit par des discours de M. LUNS, Ministre des Affaires Etrangères des Pays-Bas et Président en exercice du Comité de Ministres et de M. SPAAK, Ministre des Affaires Etrangères de Belgique.

3) QUESTIONS FINANCIERES ET FISCALES.

Les Ministres des Finances des six pays se sont réunis à Rome les 10 et 11 février pour traiter notamment de la situation conjoncturelle et de l'harmonisation des systèmes fiscaux. En ce qui concerne le premier point, un accord unanime s'est dégagé sur les mesures souhaitées par la Commission de la C.E.E. visant à freiner la poussée inflationniste surtout en Italie et en France. Les six Ministres sont également convenus de coordonner de plus en plus l'action de leurs gouvernements en matière de conjoncture et d'élaborer en commun une politique économique à moyen terme. Quant à l'harmonisation des taxes sur le chiffre d'affaires, elle s'oriente vers l'adoption de la taxe sur la valeur ajoutée, seuls les Pays-Bas soulevant encore des réserves sur le principe de la méthode commune envisagée.

4) COOPERATION MONETAIRE ET FINANCIERE.

Sur la base d'un rapport présenté par M. VALS, le Parlement européen a procédé à un débat sur la communication de la Commission au Conseil relative à la coopération monétaire et financière au sein de la C.E.E.

Après avoir observé que cette coopération était assurée jusqu'ici par une série d'organismes gouvernementaux qui n'ont pas de liens organiques avec la C.E.E. et qui ne sont pas soumis au contrôle parlementaire, le rapporteur a évoqué les diverses démarches de la Commission visant la création d'un Comité des gouverneurs des banques centrales, la modification du Comité monétaire en organisme officiel de consultation et la création d'un Comité de politique budgétaire.

M. VALS a enfin souligné l'importance de la suggestion de la Commission visant à ce qu'au mois de janvier

de chaque année le Conseil procède à un débat sur l'ensemble de la politique économique des Etats membres.

En conclusion du débat, auquel ont participé des parlementaires de tous les groupes politiques et, pour la Commission, M. MARJOLIN, le Parlement a adopté à l'unanimité une résolution qui appuie les initiatives de la Commission.

5) POLITIQUE REGIONALE.

Le Parlement européen a discuté, le 22 janvier 1964, un rapport sur la politique régionale dans la C.E.E. présenté par M. BIRKELBACH.

Au cours du débat, M. REYNAUD, membre de la Haute Autorité, a déclaré que les rapports entre les Gouvernements et la Haute Autorité sur le plan de la politique régionale sont satisfaisants, ainsi que ceux existant avec les autorités locales. Il a souligné la nécessité d'une programmation prévisionnelle pour l'économie régionale. Il a décrit en outre le caractère essentiellement empirique du rôle de la Haute Autorité en la matière.

M. MARJOLIN, Vice-Président de la Commission de la C.E.E., a marqué son accord sur la thèse selon laquelle la compétence principale en matière régionale est celle des Etats et des autorités régionales. Ce serait entretenir des illusions, que de donner l'impression que la Communauté est en mesure de résoudre des problèmes régionaux que les Gouvernements n'ont pu résoudre eux-mêmes. Il a annoncé que la Commission fera, vers le milieu de l'année, des propositions pour une conception d'ensemble de la politique régionale. Il s'est prononcé pour l'élaboration de programmes par grandes régions, à l'instar de ce qui existe pour le Schleswig-Holstein.

A la question de savoir si la politique régionale devrait avoir un accent national ou européen, M. Marjolin a répondu qu'elle doit avoir un accent européen dans la conception, et inévitablement un accent national dans l'exécution.

6) POLITIQUE DES TRANSPORTS ROUTIERS.

Au cours de sa séance du 23 janvier, le Parlement européen a examiné le rapport intérimaire établi par M. DROUOT-L'HERMINE sur les problèmes de la politique européenne des transports routiers.

Le rapporteur a rappelé que l'uniformisation du code de la route devenait une nécessité urgente pour assurer la sécurité routière, et M. BATTISTINI, Président de la Commission des transports, a appelé l'attention du Parlement sur le fait que le public attache un grand intérêt à la solution de ce problème.

M. Lambert SCHAUS, membre de la Commission, a déclaré qu'il était également conscient de l'intérêt que l'opinion publique porte à cette question.

7) QUESTIONS DOUANIERES.

● Le Conseil a décidé, le 4 février, de suspendre à un niveau de 9,6 %, jusqu'au 30 juin 1964, le droit du tarif douanier commun applicable au café, non torréfié, non décaféiné de la position 0 9.01 A 1 a.

Par ailleurs, les Représentants des Gouvernements des Etats membres ont décidé de suspendre jusqu'au 30 juin 1964 le droit qu'ils appliquent entre eux au café de la même position. Cette suspension s'applique également à

l'importation dans les Etats membres du produit susvisé, lorsque celui-ci est originaire des pays associés à la Communauté.

En outre, le Conseil a décidé de suspendre totalement jusqu'au 30 juin 1964 les droits du tarif douanier commun applicables à certains poissons et crustacés des positions 03.01 et 03.03.

● L'Allemagne a introduit auprès de la Commission une enquête relative au recours à l'art. 115 alinéa 1, au sujet de l'importation de semi-produits en aluminium en provenance des pays du Benelux.

En date du 22 janvier 1964, la Commission a adressé aux pays du Benelux une recommandation relative à la mise en œuvre de méthodes de coopération entre Etats membres, qui pourrait permettre d'éviter l'application de la clause de sauvegarde et faciliter la réalisation progressive de l'uniformisation de la politique commerciale dans le secteur des métaux non ferreux.

Les Etats membres doivent, en vertu de l'article 115, alinéa 1, recourir à la Commission pour que celle-ci recommande les méthodes de coopération nécessaires ou, à défaut, autorise les mesures de protection. Toutefois, en cas d'urgence, l'Etat membre peut prendre sur la base de l'art. 115, alinéa 2, les mesures nécessaires qui doivent être notifiées sans délai aux autres Etats membres ainsi qu'à la Commission. La Commission peut décider que les mesures ainsi prises soient modifiées ou supprimées.

Une telle situation d'urgence peut se présenter au cours de la procédure entamée.

8) QUESTIONS SOCIALES.

● Le comité du Fonds social européen a examiné un projet de reconversion présenté par le gouvernement belge qui prévoit la transformation de l'établissement anversoïse de la S.A. Ford Motor Company Belgium, qui s'occupait jusqu'à présent de montage d'automobiles et passera désormais à la production de pièces et au montage de tracteurs agricoles.

L'introduction de cette demande a pour conséquence d'étendre entièrement les activités du Fonds social aux trois types d'interventions financières prévues par le Traité : la réadaptation professionnelle, la réinstallation des travailleurs et la reconversion des entreprises.

Sur proposition de M. Levi Sandri, président du Fonds social européen, le comité a exprimé un avis positif sur la légitimité de la demande.

Cette mesure, qui devra être approuvée par la Commission de la C.E.E., concerne notamment le concours du Fonds social européen à raison de 50 % des dépenses s'élevant à 54 millions de FB, prévues pour le maintien de la rétribution d'environ 2.000 travailleurs dont les activités seront suspendues pendant la période de reconversion ; en outre, le projet prévoit la réadaptation professionnelle d'une partie de ces travailleurs et également le concours ultérieur du Fonds social pour les dépenses effectuées à cette fin.

● La Commission a présenté au Conseil, le 6 février, son deuxième rapport sur l'état d'application de l'article 119 du Traité (égalisation des salaires masculins et féminins). La période couverte par le rapport va du 30 juin 1962 au 30 juin 1963.

Les Représentants des Etats membres ont constaté avec

satisfaction que le principe de l'égalité de rémunération entre travailleurs masculins et féminins est appliqué d'une façon progressive dans tous les Etats membres, conformément aux engagements pris par ceux-ci lors de l'adoption de la résolution du 30 décembre 1961.

● Le Conseil a approuvé un règlement et une directive destinés à remplacer le règlement n° 15 et la directive qui l'accompagne (libre circulation des travailleurs). Ces nouveaux instruments comportent des mesures plus poussées de libération dans le domaine de la circulation des travailleurs.

9) AGRICULTURE.

● Au cours de sa session du 5 février, le Conseil, après avoir réglé certains problèmes restés en suspens lors des délibérations de décembre 1963, a adopté définitivement, dans les langues de la Communauté, les Règlements portant établissement graduel d'une organisation commune du marché dans les secteurs :

- du riz,
- de la viande bovine,
- du lait et produits laitiers,

ainsi que le Règlement portant modification des Règlements n° 20, 21 et 22 concernant les restitutions à l'occasion d'exportations vers les Etats membres.

Ces Règlements entreront en vigueur après leur publication au « Journal Officiel des Communautés ». La mise en application du régime des échanges pour ces Règlements a été fixée au 1^{er} juillet 1964.

● Dans le domaine financier, le Conseil a :

— adopté le Règlement relatif aux conditions du concours du Fonds Européen d'Orientation et Garantie agricole ;

— adopté le Règlement « financier » concernant le Fonds. Ce Règlement détermine notamment les modalités financières et budgétaires spécifiques des opérations de ce Fonds ;

— adopté le Règlement relatif au financement des dépenses d'interventions sur le marché intérieur pour le secteur des céréales.

● En ce qui concerne la fixation du prix des céréales pour la campagne 1964/65, le Conseil est convenu de charger le Comité Spécial Agriculture d'examiner la proposition de la Commission en la matière et de lui faire rapport afin de lui permettre de prendre les décisions appropriées qui doivent intervenir avant le 15 avril 1964.

● Le Conseil a adopté le Règlement relatif à la diminution du montant des prélèvements envers les pays tiers applicables au porc et à certaines découpes de porc en ce qui concerne les importations effectuées durant la période du 15 février au 31 mars 1964. Ce Règlement prévoit qu'aucune restitution à l'exportation à destination des pays tiers ne sera accordée pour ces produits pendant la même période.

Le Conseil a par ailleurs prorogé jusqu'à la fin du mois de février 1964, sa décision du 23 décembre d'interdiction des exportations par la Belgique.

● La Commission a pris deux décisions en relation avec la situation sur le marché des œufs. Après consultation des Etats membres dans le cadre du Comité de gestion, elle a décidé la suppression des mesures de sau-

vegarde prises par le Gouvernement fédéral d'Allemagne pour les importations d'œufs.

Cette décision a été déferée au Conseil, conformément aux dispositions du paragraphe 3 de l'article 12 du Règlement N° 21, par la République fédérale d'Allemagne.

A l'issue de sa session du 12 février, le Conseil a pris acte du retrait de la demande de la République fédérale d'Allemagne de voir le Conseil se prononcer sur la décision de la Commission.

● La Commission a, d'autre part, décidé d'augmenter le montant supplémentaire aux prélèvements des œufs pour les importations en provenance des pays tiers de 0.075 UC (DM 0.30) par kg à 0.15 UC (DM 0.60) par kg.

● La Commission a décidé d'augmenter le montant supplémentaire applicable aux importations de poulets abattus en provenance des pays tiers. Ce montant est fixé à DM 0,25/kg au lieu de DM 0,20 à partir du 10 février 1964.

Ce montant supplémentaire vise à mettre en équilibre les prix d'offre franco frontière des pays tiers et le prix d'écluse. Ce dernier a été fixé pour le trimestre courant à 0.7184 UC (DM 2.875) pour le poulet de catégorie b.

● La Commission a soumis fin 1963 deux projets de directives au Conseil concernant les problèmes sanitaires en matière d'échanges respectivement de viandes fraîches de volaille et de produits à base de viande. Le Conseil vient de décider de consulter le Parlement européen et le Comité économique et social à ce sujet.

II. - LA C.E.E., LES PAYS ASSOCIÉS ET LES PAYS TIERS

1) Espagne

Le gouvernement français avait fait une démarche visant à rappeler aux Etats membres l'existence d'une demande espagnole, remontant à 1961, pour l'ouverture de négociations avec la C.E.E. Un échange de vue à ce sujet, au sein du Comité des Représentants permanents n'a pas permis de dégager une majorité en faveur de l'ouverture immédiate des négociations.

2) Grèce

Le Conseil d'Association entre la C.E.E. et la Grèce s'est réuni le 3 février et a traité de l'harmonisation des politiques agricoles de la Communauté et de la Grèce, du problème du tabac, de l'octroi de bonifications d'intérêts par les Etats membres en faveur de certains projets d'investissement en Grèce, financés par la Banque Européenne d'Investissement, et du régime tarifaire envisagé par la Communauté pour les colophanes et l'essence de térébenthine. Le Conseil d'Association a également approuvé son premier rapport annuel d'activité et a procédé à un examen des résultats du régime d'association suite à la première année d'application de l'Accord.

3) Israël

Les nouvelles propositions d'Israël présentées en juin 1963 ont posé de nouveaux problèmes techniques de sorte que les Israéliens ont jugé nécessaire d'en discuter d'une manière approfondie avec les Administrations nationales et les services de la Commission. Cet échange d'informations a duré jusqu'à la mi-octobre.

C'est sur la base de ces éclaircissements qui ont modifié sensiblement la teneur des propositions israéliennes que les Etats membres et la Commission ont examiné le problème au cours d'une série de réunions de la délégation mixte de la C.E.E. chargée des négociations avec Israël.

La Commission a annoncé qu'un « sérieux pas en avant » pourrait être fait, et elle a présenté des propositions au Conseil.

Le Conseil a chargé les Représentants Permanents d'examiner, dans un esprit positif, les suggestions faites par la Commission dans le but de parvenir à un élargissement des offres susceptibles d'être avancées par la Communauté.

Le Parlement européen a également discuté de cette question sur la base d'un rapport intérimaire établi par M. Blaisse.

4) Maroc

Les 30 et 31 janvier, une délégation du Gouvernement marocain conduite par M. Ahmed Reda Guedira, ministre des Affaires Etrangères, a rencontré une délégation de la Commission de la C.E.E. présidée par M. Rey.

Cette rencontre a ouvert les conversations exploratoires qui doivent permettre de dégager les principes sur lesquels pourraient être fondés les rapports économiques entre le Maroc et la C.E.E.

5) Nigéria

Le Conseil a procédé à un échange de vues au sujet des relations avec le Nigeria.

Il a pris connaissance du rapport de la Commission au sujet des conversations exploratoires et a pris acte d'une note verbale du Nigeria, en date du 6 janvier 1964, demandant l'ouverture de négociations en vue de la conclusion d'un accord d'association comportant des droits et des obligations réciproques.

Le Conseil a chargé les Représentants Permanents d'examiner le rapport de la Commission et de dégager, dans un projet de mandat de négociation, ce que pourrait être l'attitude de la Communauté à l'égard du Nigeria.

6) A.E.L.E.

Lors du Conseil ministériel de l'A.E.L.E. des 13 et 14 février, certains ministres ont présenté des rapports sur les contacts de leurs gouvernements avec la C.E.E. Le ministre britannique a notamment traité des discussions intervenues dans le cadre de l'U.E.O. entre son gouvernement et ceux des six pays de la C.E.E. et la délégation autrichienne a fait état de l'avancement des conversations en cours pour une association de l'Autriche à la C.E.E., association qui, de l'avis unanime de tous les ministres présents, serait incompatible avec le statut de membre de l'A.E.L.E. Le ministre danois, de son côté, après avoir esquissé les graves difficultés que son pays ressent de la division économique de l'Europe, a fait part à ses collègues de ses nombreux entretiens avec la Commission de la C.E.E. relatifs aux exportations agricoles de son pays.

7) Tanganyika, Ouganda, Kenya

La Commission de la C.E.E. vient d'ouvrir des conversations exploratoires formelles avec une délégation ministérielle des Etats du Tanganyika, de l'Ouganda et du Kenya, groupés dans l'Organisation commune de l'Est africain.

8) G.A.T.T.

Le Parlement européen a procédé à un bref débat sur l'état de préparation des négociations tarifaires multilatérales dans le cadre du G.A.T.T. sur base d'un rapport intérimaire présenté par M. Kriedemann.

Le rapporteur, ainsi que MM. Kreyssig, au nom du groupe socialiste, Löhr, au nom du groupe démocrate-chrétien, et Berkhouwer, libéral, ont souligné l'importance politique et commerciale des prochaines négociations tarifaires et ils se sont félicités du mandat donné par le Conseil à la Commission pour ces négociations. M. Kreyssig a

rappelé qu'il était encore nécessaire que le Conseil prenne, avant que les négociations ne soient entamées, une décision sur le prix des céréales. M. Löhr a présenté trois observations à l'intention de la Commission et de la Haute Autorité : elles devront, lors des négociations préparatoires, faire en sorte que la liste des exceptions soit la moins importante possible, que le problème des disparités soit réglé préalablement de façon équitable et enfin que les entraves non tarifaires soient éliminées le plus possible.

M. Rey, membre de la Commission de la C.E.E., s'est félicité des décisions prises par le Conseil en décembre dernier et particulièrement de l'accueil réservé aux propositions présentées par la Commission.

M. Del Bo, Président de la Haute Autorité, a rappelé la recommandation adressée récemment aux Etats membres en vue d'obtenir un alignement des droits de douane sur l'acier au niveau du droit italien et examiné comment les mesures prises pour remettre de l'ordre sur le marché de l'acier pourraient s'harmoniser avec les problèmes posés par les négociations tarifaires multilatérales du G.A.T.T.

AU JOURNAL OFFICIEL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

RELEVÉ D'ACTES PUBLIÉS PAR LES INSTITUTIONS
DE LA C.E.E. EN JANVIER ET FEVRIER 1964

Dépouillement du n° 5 au n° 27 du 14 février 1964

CONSEIL

REGLEMENTS.

Règlement n° 2/64/C.E.E. du Conseil, du 18 décembre 1963, complétant l'annexe D du règlement n° 3 et l'annexe 6 du règlement n° 4 (dispositions bilatérales particulières aux **travailleurs saisonniers**) (5).

Règlement n° 3/64/C.E.E. du Conseil, du 18 décembre 1963, portant établissement des annexes du règlement n° 36/63/C.E.E. du Conseil concernant la **sécurité sociale des travailleurs frontaliers** (5).

Règlement n° 6/64/C.E.E. du Conseil du 25 janvier 1964, relatif à la diminution du montant des **prélèvements envers les pays tiers** applicables au porc et à certaines découpes de porc, en ce qui concerne les importations effectuées durant la période du 1^{er} au 15 février 1964 (15).

Règlement n° 11/64/C.E.E. du Conseil, du 6 février 1964, relatif à la diminution du montant des **prélèvements envers les pays tiers** applicables au porc et à certaines découpes de porc en ce qui concerne les importations effectuées durant la période du 15 février au 31 mars 1964 (27).

DECISIONS.

64/61/C.E.E. : Décision du Conseil du 25 janvier 1964, portant prorogation de l'autorisation accordée au royaume de Belgique de limiter les **exportations de porcs** et de viande de porc à destination des Etats membres (15).

64/104/C.E.E. : Décision du Conseil, du 3 février 1964, portant suspension partielle du droit du **tarif douanier com-**

mun applicable au café, non torréfié, non décaféiné de la position 09.01 A 1 a (23).

64/105/C.E.E. : Décision du 3 février 1964, des représentants des gouvernements des Etats membres réunis au sein du Conseil, relative aux **droits perçus à l'importation** du café, non torréfié, non décaféiné de la position 09.01 A 1 a (23).

64/106/C.E.E. : Décision du Conseil, du 4 février 1964, portant suspension temporaire des droits du **tarif douanier commun** applicable à certains poissons et crustacés des positions 03.01 et 03.03 (23).

64/110/C.E.E. : Décision du Conseil, du 6 février 1964, portant prorogation de l'autorisation accordée au royaume de Belgique de limiter les **exportations de porcs** et de viande de porc à destination des Etats membres (27).

DIRECTIVES.

64/54/C.E.E. : Directive du Conseil, du 5 novembre 1963, relative au rapprochement des législations des Etats membres concernant les **agents conservateurs** pouvant être employés dans les denrées destinées à l'alimentation humaine (12).

COMMISSION

REGLEMENTS

Règlement n° 4/64/C.E.E. de la Commission, du 15 janvier 1964, relatif à la fixation d'un **montant supplémentaire** pour les œufs de volailles en coquilles (5).

Règlement n° 5/64/C.E.E. de la Commission, du 21 janvier 1964, limitant provisoirement le montant maximum de la **restitution applicable aux exportations** vers les Etats membres de certains produits transformés à base de céréales (10).

Règlement n° 7/64/C.E.E. de la Commission, du 29 janvier 1964, fixant la liste des **communes des zones frontalières** établies de part et d'autre de la frontière commune à la France et aux Etats membres limitrophes (18).

Règlement n° 8/64/C.E.E. de la Commission, du 3 février 1964, relatif à l'incidence de l'octroi d'une **restitution à la production** sur le régime des amidons, des féculs, du gluten et du glucose (21).

Règlement n° 9/64/C.E.E. de la Commission, du 6 février 1964, fixant le **montant supplémentaire applicable aux importations** de poules et poulets abattus en provenance des pays tiers (23).

Règlement n° 10/64/C.E.E. de la Commission, du 6 février 1964, fixant le **montant supplémentaire** pour les œufs de volaille en coquilles (23).

DECISIONS.

64/23/C.E.E. : Décision de la Commission, du 9 janvier 1964, autorisant le royaume de Belgique et le grand-duché de Luxembourg à percevoir un **montant compensatoire** sur l'importation de certaines catégories d'aliments pour animaux, contenant du lait (5).

64/24/C.E.E. : Décision de la Commission, du 16 décembre 1963, autorisant la république fédérale d'Allemagne à percevoir un **montant compensatoire** sur l'importation de certaines catégories d'aliments pour animaux, contenant du lait (6).

64/25/C.E.E. : Décision de la Commission, du 16 décembre 1963, autorisant la République française à percevoir un **montant compensatoire** sur l'importation de certaines catégories d'aliments pour animaux, contenant du lait (6).

64/52/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la république fédérale d'Allemagne pour certains vins rouges naturels de raisins frais, destinés au coupage (11).

64/53/C.E.E. : Décision de la Commission, du 20 décembre 1963, autorisant la République italienne à adopter des **mesures de sauvegarde** pour le plomb brut et le zinc brut (11).

64/46/C.E.E. : Décision de la Commission, du 17 décembre 1963, portant prorogation et modification des **mesures de sauvegarde** accordées le 27 juillet 1961 à la République italienne pour le soufre, pour le sulfure de carbone et pour le sulfure de sodium (11).

64/47/C.E.E. : Décision de la Commission, du 17 décembre 1963, autorisant la République italienne à appliquer, jusqu'au 31 mars 1964 inclus, une **taxe compensatoire** sur les importations de sulfure de carbone (11).

64/48/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi à la république fédérale d'Allemagne de **contingents tarifaires** pour certains poissons (11).

64/49/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi de **contingents tarifaires** à la République italienne pour certains poissons (thons, morues et filets de morues) (11).

64/50/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, autorisant la république fédérale d'Allemagne à suspendre la **perception du droit** sur les tomates (11).

64/51/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi de **contingents tarifaires** à la Ré-

publique italienne pour les pommes de terre de semence et les graines de betteraves (11).

64/62/C.E.E. : Décision de la Commission, du 17 décembre 1963, portant octroi au royaume de Belgique et au grand-duché de Luxembourg d'un **contingent tarifaire** pour le sel, destiné à la transformation chimique (16).

64/63/C.E.E. : Décision de la Commission, du 17 décembre 1963, autorisant la république fédérale d'Allemagne à introduire un **contingent tarifaire** pour le ferro-silico-manganèse (16).

64/64/C.E.E. : Décision de la Commission, du 17 décembre 1963, autorisant la République italienne à introduire un **contingent tarifaire** pour le ferro-chrome contenant en poids moins de 0,1 % de carbone (16).

64/65/C.E.E. : Décision de la Commission, du 17 décembre 1963, autorisant le royaume des Pays-Bas à introduire des **contingents tarifaires** pour certains ferro-alliages (16).

64/66/C.E.E. : Décision de la Commission, du 17 décembre 1963, autorisant le royaume des Pays-Bas à introduire des **contingents tarifaires** pour certains ferro-alliages (16).

64/67/C.E.E. : Décision de la Commission, du 17 décembre 1963, autorisant le royaume de Belgique et le grand-duché de Luxembourg à introduire des **contingents tarifaires** pour certains ferro-alliages (16).

64/68/C.E.E. : Décision de la Commission, du 17 décembre 1963, autorisant le grand-duché de Luxembourg à introduire des **contingents tarifaires** pour certains ferro-alliages (16).

64/69/C.E.E. : Décision de la Commission, du 17 décembre 1963, autorisant la république fédérale d'Allemagne à introduire un **contingent tarifaire** pour l'aluminium brut, non allié (16).

64/70/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi du concours du Fonds social européen au bénéfice de la république fédérale d'Allemagne pour des dépenses relatives à des opérations de **rééducation professionnelle** (16).

64/71/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi du concours du Fonds social européen au bénéfice de la république fédérale d'Allemagne pour des dépenses relatives à des opérations de **réinstallation** (16).

64/72/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi du concours du Fonds social européen au bénéfice de la République française pour des dépenses relatives à des opérations de **rééducation professionnelle** (16).

64/73/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi du concours du Fonds social européen au bénéfice de la République italienne pour des dépenses relatives à des opérations de **rééducation professionnelle** (16).

64/74/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi du concours du Fonds social européen au bénéfice de la République italienne pour des dépenses relatives à des opérations de **rééducation professionnelle** (16).

64/75/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi du concours du Fonds social européen au bénéfice de la République italienne pour des dépenses relatives à des opérations de **rééducation professionnelle** (16).

64/76/C.E.E. : Décision de la Commission, du 18 décembre 1963, portant octroi du concours du Fonds social euro-

péen au bénéfice du royaume des Pays-Bas pour des dépenses relatives à des opérations de **rééducation professionnelle** (16).

64/77/C.E.E. : Décision de la Commission, du 16 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la république fédérale d'Allemagne pour les harengs et esprots frais, réfrigérés ou congelés (17).

64/78/C.E.E. : Décision de la Commission, du 16 décembre 1963, portant octroi de **contingents tarifaires** à la république fédérale d'Allemagne pour certains agrumes (oranges amères, pamplemousses frais, cédrats) (17).

64/79/C.E.E. : Décision de la Commission, du 16 décembre 1963, portant octroi de **contingents tarifaires** au royaume des Pays-Bas pour certains agrumes (oranges amères et cédrats) (17).

64/80/C.E.E. : Décision de la Commission, du 16 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume de Belgique et au grand-duché de Luxembourg pour certaines espèces de crabes et crevettes (17).

64/81/C.E.E. : Décision de la Commission, du 16 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la République italienne pour les mélasses de cannes à sucre, destinées à la fabrication de succédanés du café (17).

64/82/C.E.E. : Décision de la Commission, du 16 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la république fédérale d'Allemagne pour le liège naturel brut et déchets de liège et le liège concassé, granulé ou pulvérisé (17).

64/83/C.E.E. : Décision de la Commission, du 16 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume des Pays-Bas pour le liège naturel brut et déchets de liège et le liège concassé, granulé ou pulvérisé (17).

64/84/C.E.E. : Décision de la Commission, du 16 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume de Belgique et au grand-duché de Luxembourg pour le liège naturel brut et déchets de liège et le liège concassé, granulé ou pulvérisé (17).

64/85/C.E.E. : Décision de la Commission du 15 janvier 1964, portant constatation que les **importations** de la République française en provenance des autres Etats membres concernant les plantes de serre fleuries ou en boutons, fleurs et boutons de fleurs coupés pour bouquets ou pour ornements ont été **inférieures au contingent ouvert** pendant deux années consécutives (17).

64/89/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la république fédérale d'Allemagne pour le tartrate de calcium brut (20).

64/90/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume des Pays-Bas pour l'acide désoxycholéique (20).

64/91/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la république fédérale d'Allemagne pour l'érythromycine (20).

64/92/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi de **contingents tarifaires** à la république fédérale d'Allemagne pour les cubes, plaques, feuilles et bandes en liège naturel et pour les cubes ou carrés pour la fabrication des bouchons (20).

64/93/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume des Pays-Bas pour les cubes, plaques, feuilles et bandes en liège naturel, y compris les cubes ou carrés pour la fabrication des bouchons (20).

64/94/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume de Belgique et au grand-duché de Luxembourg pour les cubes, plaques, feuilles et bandes en liège naturel, y compris les cubes ou carrés pour la fabrication des bouchons (20).

64/95/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la république fédérale d'Allemagne pour les fils de soie (20).

64/96/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la république fédérale d'Allemagne pour les fils de bourre de soie (20).

64/97/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** à la république fédérale d'Allemagne pour les déchets d'aluminium (20).

64/98/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume des Pays-Bas pour les déchets d'aluminium (20).

64/99/C.E.E. : Décision de la Commission, du 19 décembre 1963, portant octroi d'un **contingent tarifaire** au royaume de Belgique et au grand-duché de Luxembourg pour les déchets d'aluminium (20).

64/113/C.E.E. : Décision de la Commission, du 6 février 1964, portant obligation pour la république fédérale d'Allemagne de supprimer les **mesures de sauvegarde** prises pour les importations d'œufs (27).

RECOMMANDATIONS.

-64/100/C.E.E. : Recommandation de la Commission, du 22 janvier 1964, au royaume de Belgique, au grand-duché de Luxembourg et au royaume des Pays-Bas au sujet du **régime d'importation d'aluminium brut** originaire des pays à commerce d'Etat (20).

COMMISSION ADMINISTRATIVE DE LA C.E.E. POUR LA SECURITE SOCIALE DES TRAVAILLEURS MIGRANTS

DECISIONS.

64/56/C.E.E. : Décision n° 45, du 28 novembre 1963, concernant l'octroi des prothèses, du grand appareillage et d'autres prestations en nature d'une grande importance (14).

64/57/C.E.E. : Décision n° 45, du 28 novembre 1963, établissant les modèles de formules EF 1 à EF 7 (14).

EF 1 — Avis d'arrêt de travail.

EF 2 — Demande de prestations en espèces en cas d'incapacité de travail du travailleur frontalier.

EF 3 — Attestation concernant le droit du travailleur frontalier aux prestations en nature de l'assurance maladie-maternité.

EF 4 — Demande d'attestation concernant le droit du travailleur frontalier aux prestations en nature de l'assurance maladie-maternité.

EF 5 — Notification de la fin de la validité de l'attestation concernant le droit du travailleur frontalier aux prestations en nature de l'assurance maladie-maternité.

EF 6 — Attestation concernant le droit du travailleur frontalier aux prestations en nature de l'assurance accident du travail-maladies professionnelles.

EF 7 — Instruction d'une demande de prestations en nature de l'assurance accidents du travail-maladies professionnelles.

64/58/C.E.E. : Décision n° 47, du 28 novembre 1963, établissant les modèles de formules E 45 à E 49 (14).

E 45 — Attestation concernant le droit du travailleur saisonnier aux prestations en nature de l'assurance maladie-maternité.

E 46 — Attestation concernant le droit aux prestations de chômage, en cas de résidence dans un état membre autre que le pays compétent.

E 47 — Attestation concernant le maintien des prestations en cours.

E 48 — Notification d'hospitalisation.

E 49 — Notification de sortie d'hôpital.

64/59/C.E.E. : Décision n° 48, du 28 novembre 1963, concernant l'utilisation des modèles de formules E 10, E 11 et E 13 pour l'application du règlement n° 36/63/C.E.E. concernant la sécurité sociale des travailleurs frontaliers (14).

64/60/C.E.E. : Décision n° 49, du 28 novembre 1963, concernant l'utilisation des modèles de formules E 6 et E 37 pour l'application du règlement n° 73/63/C.E.E. modifiant et complétant les règlements n° 3 et n° 4 (14).

BIBLIOGRAPHIE

I. — COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

A. — OUVRAGES

Le Conseil de l'Europe, sa structure, ses fonctions et ses réalisations, par A. H. ROBERTSON, préface de Guy MOLLET. 355 pages, Leyde 1962. Sijthoff's - Collection d'études relatives à l'intégration européenne « Aspects européens ». Prix : 26,50 florins.

Le Conseil de l'Europe représente l'une des forces qui concourent à l'unité de l'Europe, son but étant de réaliser une union plus étroite entre ses membres. Il constitue de toute évidence un pas dans la voie de l'intégration et il peut faire beaucoup pour l'Europe, à condition qu'il reçoive l'appui de l'opinion publique. L'ouvrage se propose principalement d'informer le public des travaux et des résultats du Conseil de l'Europe, par un exposé exhaustif des caractéristiques du Conseil et des objectifs que cette organisation se donne pour but. Pour ce faire, l'auteur, qui est actuellement conseiller du bureau du greffier de l'Assemblée du Conseil de l'Europe, analyse le cadre institutionnel du Conseil ainsi que les diverses questions dont il s'est occupé depuis sa création en 1949. Le statut, un tableau des ratifications des conventions et accords et une liste des publications du Conseil de l'Europe sont repris en annexe. Le volume s'achève par une bibliographie complète.

Dimensions Européennes de la Science Politique, par DUSAN SIDJANSKI, privat-docent à l'Université de Genève. 187 pages, Paris 1963. Librairie générale de droit et de jurisprudence. Prix : 21,80 francs.

Les efforts actuels dans le processus d'union européenne sont essentiellement économiques et techniques, mais leur conséquence politique peut préjuger des formes futures d'organisation de l'Europe. La science politique doit appréhender la réalité, évaluer l'intensité de l'intégration et déterminer son orientation. Le but de l'ouvrage est de définir les termes de ces problèmes en évoquant le rôle et les possibilités de la science politique dans l'intégration européenne.

Dans la première partie l'auteur propose comme base de discussions des définitions simples : Communauté, Marché Commun, intégration et supranationalité. Dans la se-

conde partie, il passe en revue la méthode historico-politique et la méthode opérationnelle qui ont été appliquées aux problèmes d'union européenne. Leurs expériences suggèrent une méthode souple et dynamique qui combine l'usage d'instruments de l'analyse quantitative et de l'analyse qualitative. Dans la troisième partie, il aborde certaines questions relatives aux indicateurs selon les catégories de relations et il fournit des critères de sélection, proposant un plan de recherches sur les partis politiques, ainsi que quelques recherches prioritaires sur l'eurosphère, le mécanisme des décisions et les groupes de pression. Le programme d'une recherche prospective portant sur les chances du Fédéralisme est esquissée dans la quatrième partie qui vise à déterminer dans quelle mesure les éléments de la réalité sont favorables ou contraires à une union de type fédéraliste. La dernière partie contient une description sommaire du processus communautaire et un complément d'informations sur les concepts de « spill over » et de « take of », ainsi que sur le mécanisme des conflits en relation avec l'intégration.

Annuaire de l'Europe Pétrolière, un volume 24 X 31 cm, 480 p., tableaux, photos, publié par SIPES, 15, rue Danielle-Casanova, Paris (1^{er}). Prix : 50 F.

Présenté dans les quatre principales langues européennes, l'« ANEP 1963 » offre, en dix chapitres concis et d'une consultation aisée, une vue d'ensemble de l'industrie pétrolière européenne, de son importance dans le mouvement économique, de son organisation, de ses membres, apportant ainsi une bonne contribution à la connaissance de la Profession.

Précédé d'articles concernant les activités du Conseil de l'Europe dans le domaine de l'énergie, de la coordination des politiques énergétiques, des investissements et d'études analysant le rôle de l'industrie pétrolière en Europe à l'intérieur et à l'extérieur du Marché Commun, cet annuaire répertorie les groupements professionnels et instituts scientifiques pétroliers, les sociétés européennes et les personnalités du pétrole. Près de 2.000 sociétés y sont, en effet, mentionnées et autant de fournisseurs européens rattachés à la profession par leur service et leur équipement. Des listes de produits et de matériels y figurent également ; le dernier chapitre, enfin, réunit des cartes pétrolières.

II. — PAYS MEMBRES

2. Benelux

A. — OUVRAGES

Cent ans d'Histoire Sociale en Belgique, par B. S. CHLEPNER, professeur à l'Université libre de Bruxelles, membre de l'Académie royale de Belgique. 434 pages, Bruxelles 1958. Editions de l'Institut de Sociologie. Prix : 250 francs belges.

C'est surtout au dix-neuvième siècle que s'est posé le problème social, problème qui a été pratiquement confondu avec la question ouvrière. L'évolution économique et politique a cependant amené d'autres groupes à prendre conscience de leur position, créant ainsi d'autres problèmes sociaux. L'ouvrage esquisse l'ensemble du mouvement social en Belgique depuis le milieu du siècle passé. Le travail se compose de quatre parties, dont la première consacrée à la situation économique et sociale vers le milieu du XIX^e siècle, la seconde aux années 1850-1886 en relation avec l'apogée du libéralisme économique, la troisième à l'interventionnisme mitigé et aux libertés « monnayées » des années 1886-1914 ; la quatrième partie, enfin, est consacrée aux structures nouvelles depuis 1918 à nos jours. L'ouvrage souligne l'intensité et la rapidité des changements subis par la société ainsi que l'amélioration considérable des niveaux de vie des populations dans les pays industriels. Si la concentration économique a été l'un des traits marquants de l'évolution, créant une véritable oligarchie dont l'influence a été réduite seulement par l'accroissement du rôle des pouvoirs publics, le trait le plus marquant de ce siècle a sûrement été la tendance générale à l'organisation et à l'association qui a permis une croissante démocratisation de l'Etat moderne.

3. France

A. — OUVRAGES

L'organisation et la réglementation du Commerce Extérieur à l'heure du Marché Commun, par Marcel SCHMIDLIN, sous-directeur au Ministère des Finances et Jean DUCROCQ, chef de service au Centre National du Commerce Extérieur, préface de Ph. de MONTREMY, directeur général des Douanes et Droits Indirects, et de Jacques DUHAMEL, député. 698 pages. Paris 1963. Moniteur officiel du Commerce et de l'Industrie. Prix : 37 F.

Cette nouvelle édition de l'ouvrage, qui avait paru en 1955, constitue un précis d'économie douanière à l'usage des étudiants et de tous ceux qui ont besoin de connaître les règles essentielles qui régissent le commerce international. Outre une partie historique de présentation synthétique et un petit dictionnaire du commerce extérieur, on y trouve un exposé précis de la réglementation actuelle, tant en ce qui concerne les procédures douanières modernes que celles du contrôle des changes et autres moyens de direction et de contrôle de l'activité commerciale internationale. L'ouvrage fait également le point du rôle et de l'action des différents organismes internationaux qui interviennent dans les relations commerciales entre les

Etats. Le fait majeur des échanges extérieurs réside dans l'intervention des Traités Européens qui ont imprimé une nouvelle orientation au commerce extérieur et à son organisation administrative. Les auteurs établissent le bilan des mesures déjà intervenues en application des traités de Rome et montrent comment ceux qui ont la charge de l'organisation administrative du commerce extérieur français ont su adapter les institutions, les réglementations et les procédures aux exigences nouvelles, et comment, de son côté, l'administration des Douanes Françaises fait actuellement peau neuve afin d'être, elle aussi, à l'heure européenne.

IV. — DIVERS

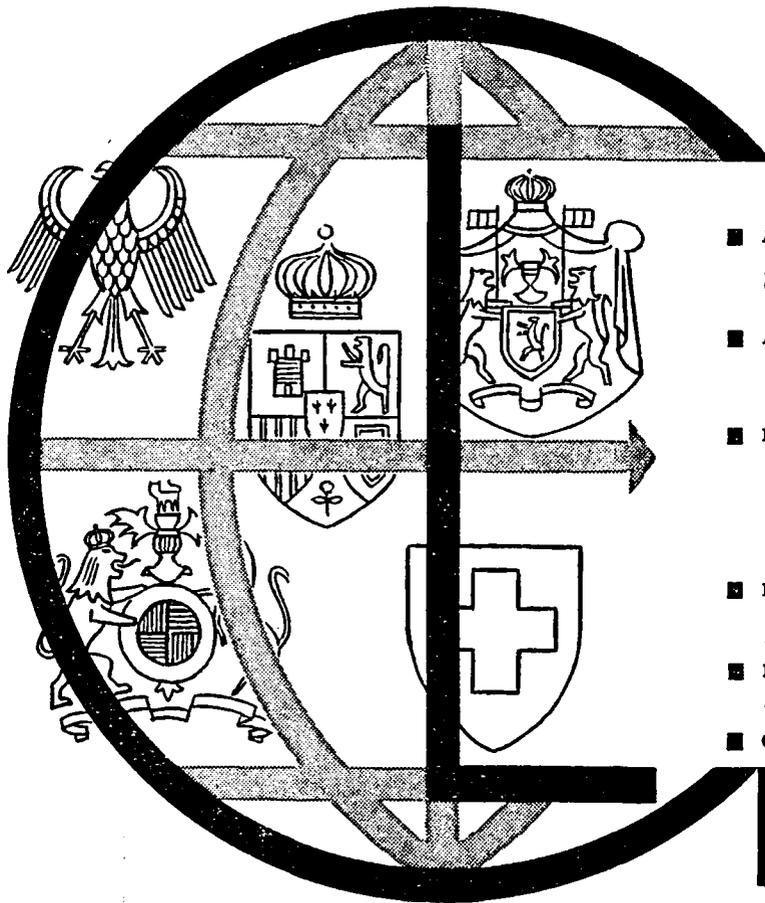
A. — OUVRAGES

Législation sociale internationale. Tome III. Recueil de textes, par Léon-Eli TROCLET, professeur à l'Université Libre de Bruxelles, 85 pages. Bruxelles 1962. Editions de l'Institut de Sociologie. Prix : 600 francs belges.

Ce recueil de textes de droit social international est conçu en fonction de la Belgique, mais il est largement utilisable en d'autres pays en raison des nombreux textes internationaux qu'il contient. On y trouvera une cinquantaine de textes bilatéraux, entre la Belgique et les principaux pays européens, relatifs à la Sécurité sociale, à l'échange de stagiaires, et aux travailleurs frontaliers. Mais on y trouvera surtout des textes multilatéraux conclus dans le cadre du Benelux, de l'U.E.O., du Conseil de l'Europe, de l'O.E.C.E. et de l'O.C.D.E., de l'O.I.T. ainsi que ceux qui relèvent du cadre des Communautés européennes de la C.E.E. et de la C.E.C.A. Un addendum contient les derniers textes parus, permettant ainsi une mise à jour au 31 décembre 1961.

Vingt années d'histoire contemporaine. De Hitler à Kennedy, par Jacques BLOCH-MORHANGE. 380 pages. Paris 1963. Librairie Plon. Prix : 13,90 F.

L'ouvrage se compose de quatre parties qui traitent respectivement de la suprématie des dictateurs de 1939 à 1942, de la coopération alliée en vue de la victoire de 1942 à 1945, de la période qui court entre la fin de la guerre et le plan Marshall en 1948 et des faits successifs, se rapportant à la guerre froide, jusqu'en 1960. Cet ouvrage, comme tout livre d'histoire, comporte une suite de faits, mais ces faits ont presque une valeur secondaire par rapport à l'analyse des causes profondes de la deuxième guerre mondiale et des problèmes qui se sont posés successivement aux alliés en fonction d'idéologies et d'intérêts opposés. L'auteur croit fermement au rôle historique déterminant des hommes d'Etat et nous donne des portraits très intéressants de Roosevelt, Churchill, Staline, de Gaulle, Hitler et d'autres personnalités de cette époque. Cette empreinte personnelle, qui manque un peu d'objectivité seulement dans les affaires qui concernent directement la France, ainsi que certaines révélations capitales sur les événements de 1948 et sur les origines de la guerre de Corée, constituent l'intérêt principal du livre dont la lecture est très agréable et qui permet de mieux voir et appréhender la réalité de la période étudiée.



UN RÉSEAU MONDIAL au service du commerce extérieur

1.700 AGENCES

■ **AGENCES ET BANQUES ASSOCIEES EN AFRIQUE**

ALGERIE - MAROC - TUNISIE - REPUBLIQUE CENTRAFRICAINE -
CONGO - COTE D'IVOIRE - DAHOMEY - GABON - SENEGAL -
MALI - TCHAD - NIGER - NIGERIA - CAMEROUN - TOGO

■ **AGENCES A L'ETRANGER**

ALLEMAGNE (SARRE) - ANGLETERRE - BELGIQUE - ESPAGNE -
LUXEMBOURG - PRINCIPALITE DE MONACO - REPUBLIQUE DU
SOUDAN - SUISSE

■ **BANQUES ASSOCIEES**

BRESIL : Banco Frances e Brasileiro
PEROU : Banco de Lima
VENEZUELA : Banco Provincial de Venezuela
IRAN : Banque Etebarate Iran
LIBAN : Banque G. TRAD (Crédit Lyonnais)
GRECE : Banque Nationale d'Investissements

■ **FILIALES**

PORTUGAL : Crédit franco-portugais
ILE DE LA REUNION : Banque de la Réunion

■ **REPRESENTATIONS**

ALLEMAGNE - ARGENTINE - ETATS-UNIS - ITALIE

■ **CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER**

CRÉDIT LYONNAIS

LA PLUS GRANDE BANQUE FRANÇAISE DE DÉPÔTS

Pour vos opérations de Commerce Extérieur

B.N.C.I

BANQUE NATIONALE POUR LE COMMERCE ET L'INDUSTRIE

Siège Social : 2/16, Bd des Italiens - PARIS

1350 SIÈGES ET FILIALES EN FRANCE ET DANS LE MONDE



*Pour le placement
de vos
épargnes,*



BONS DU TRÉSOR