

Revue du
**MARCHÉ
COMMUN**

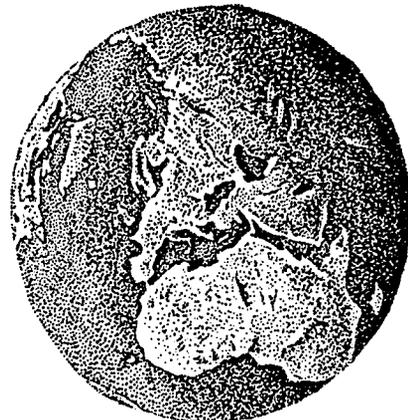
104

*Pour le placement
de vos
épargnes,*



BONS DU TRÉSOR

(1 an — 2 ans — 3 ou 5 ans)



à l'heure des échanges internationaux

au premier plan

les textiles artificiels et synthétiques français



*facteurs d'équilibre
de la balance des
comptes française.
Ils lui ont apporté en
1966 la somme de
1.910 millions de francs*

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

BANQUE FONDÉE EN 1864 - CAPITAL F 150 MILLIONS
SIÈGE SOCIAL : 29, boulevard Haussmann, PARIS

BANQUE - BOURSE - CHANGE

PRÊTS PERSONNELS IMMOBILIERS

1.600 Agences et Bureaux en France et en Afrique

Succursales, Filiales et Sociétés affiliées :
 AFRIQUE, ALLEMAGNE, ANGLETERRE, ARGENTINE, BELGIQUE, ESPAGNE,
 ETATS-UNIS, GRAND DUCHE DE LUXEMBOURG, SUISSE.

Correspondants dans le monde entier

REVUE FRANÇAISE DE L'ÉNERGIE

NUMERO SPECIAL BILINGUE 1967

EXPOSITION UNIVERSELLE DE MONTREAL

SEMAINE FRANÇAISE DE L'ENERGIE - 17-23 Mai 1967

La *Revue Française de l'Energie* éditée dans un numéro entièrement bilingue (français-anglais) les textes des conférences prononcées au cours de la « Semaine de l'Energie » organisée par la France dans le cadre de l'Exposition Universelle de Montréal :

L'Energie en France, par M. Jean COUTURE, Secrétaire Général de l'Energie.

Le Pétrole en France, par M. A. BOUILLOT, Vice-Président Directeur Général de la Société Nationale des Pétroles d'Aquitaine.

L'Electricité en France, par M. P. MASSÉ, Président d'Electricité de France.

Le Gaz en France, par M. J. LE GUELLEC, Président du Gaz de France.

L'Energie nucléaire en France, par M. M. PASCAL, Directeur au Commissariat à l'Energie Atomique.

Prix du numéro : 10 F. français ou \$ 2

EDITIONS
 TECHNIQUES ET ECONOMIQUES

3, rue Soufflot. — Paris-V^e

Tél. : 033-23-42

C.C.P. Paris 10737-10

Revue du
MARCHÉ
COMMUN

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

SOMMAIRE

PROBLEMES DU JOUR

Veillée d'armes. — La demande d'adhésion du Royaume-Uni au Marché Commun .. 385

L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

Bilan et perspectives de la Convention de Yaoundé 390

L'évolution des échanges de produits agricoles entre les Etats membres de la C.E.E. et entre ceux-ci et les pays tiers, par Alain SALMON, Docteur en Droit 403

Les règles de la concurrence au sein de la C.E.E. (Analyse et commentaires des articles 85 à 95 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 ; Docteur Dieter ECKERT, Conseiller au bureau des Cartels de l'Allemagne Fédérale à Bonn ; Charley del MARMOL, Professeur à l'Université de Liège ; Eugenio MINOLI, Avocat, Professeur à l'Université de Modène ; Henri MONNERAY, Docteur en Droit, Avocat à la Cour de Paris ; Renzo MORERA, Avocat à Rome ; Docteur Claus TESSIN, Avocat à Bonn ; Docteur H. W. WERTHEIMER, Conseiller juridique et économique à Eindhoven ; Docteur Henrich WEYER, Fonctionnaire au Bureau des Cartels de l'Allemagne Fédérale, Berlin (suite) 415

Jurisprudence de la Cour de Justice des Communautés Européennes, par le Professeur René-Jean DUPUY, Directeur du Centre d'Etudes des Communautés Européennes de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice, Joël RIDEAU, Assistant à la Faculté et Chercheur au Centre d'Etudes des Communautés Européennes de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice, et Maurice TORRELLI, Assistant à la Faculté et Chercheur au Centre d'Etudes des Communautés Européennes de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice, Chargé de Recherches à l'Institut d'Etudes Européennes de l'Université Libre de Bruxelles (suite) 417

ACTUALITES ET DOCUMENTS

La vie du Marché Commun et des autres institutions européennes 422

Le XX^e Congrès de la Ligue Internationale contre la concurrence déloyale 428

Coopérations, concentrations, fusions d'entreprises dans la C.E.E. 429

Au Journal Officiel des Communautés Européennes 430

Bibliographie 432

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

© 1967 REVUE DU MARCHÉ COMMUN

Voir en page IV les conditions d'abonnement ➔

Zusammenfassung der wichtigsten in der vorliegenden Nummer behandelten Fragen

TAGESPROBLEME :

Der Aufnahmeantrag Grossbritanniens
..... Seite 385

WIRTSCHAFTS- UND SOZIALFRAGEN IM GEMEINSAMEN MARKT :

Bilanz und Perspektiven der Konvention von Jaunde Seite 390

Die Konvention von Jaunde trat am 1. Juni 1964 in Kraft. Sie läuft am 1. Mai 1969 ab. Wenngleich ihre Dauer auf fünf Jahre begrenzt ist, können die meisten ihrer Neuerungen nur auf lange Sicht hinaus von wirklicher Tragweite sein. Der vorliegende Artikel beschränkt sich auf zwei Hauptaspekte der Assoziation : die finanzielle Hilfe und das Warenaustauschsystem.

Die Entwicklung des Agrarhandels zwischen den E.W.G.-Partnern sowie mit Drittländern, von D^r jur. Alain SALMON Seite 403

Die Errichtung des gemeinsamen Agrarmarktes, dessen Merkmale im freien innergemeinschaftlichen Warenverkehr und in gemeinsamen Zolltarifen gegenüber Nichtmitgliedstaaten liegen, ist in erster Linie auf Entwicklung und Ausdehnung des innergemeinschaftlichen Handelsaustausches von Agrarprodukten ausgerichtet. Artikel 110 der Römischen Verträge gibt jedoch der Gemeinschaft die ausdrückliche Verpflichtung auf, ihre Handelsbeziehungen zu Drittländern nicht zu vernachlässigen. Der innergemeinschaftliche und der Aussenhandelszweig wurden zwar getrennt behandelt, jedoch stets unter dem Gesichtspunkt ihrer wechselseitigen Abhängigkeit.

Die Wettbewerbsregeln in der E.W.G. (Untersuchung der Artikel 85 bis 94 des Vertrags mit entsprechenden Erläuterungen), von Arved DERINGER, Rechtsanwalt in Bonn, unter Mitarbeit von André ARMENGAUD, Rechtsberater für

industrielles Eigentum in Paris ; Léon DABIN, Professor an der Universität Lüttich ; D^r Dieter ECKERT, Regierungsdirektor in Bonn ; Charley DEL MARMOL, Professor an der Universität Lüttich ; Eugenio MINOLI, Rechtsanwalt, Prof. an der Universität Modena ; D^r jur. Henri MONNERAY, Rechtsanwalt in Paris ; Renzo MORERA, Rechtsanwalt in Rom ; D^r Claus TESSIN, Rechtsanwalt in Bonn ; D^r H. W. WERTHEIMER, Rechts- und Wirtschaftsberater in Eindhoven ; D^r Heinrich WEYER, Regierungsrat in Berlin (Fortsetzung) Seite 415

Jurisprudenz des Gerichtshofs der Gemeinschaften, von René-Jean DUPUY, Professor an der Faculté de Droit et des Sciences économiques von Nizza, Maurice TORRELLI und Joel RIDEAU, Assistenten an der Faculté de Droit et des Sciences économiques von Nizza .. Seite 417

AKTUALITÄT UND DOKUMENTIERUNG :

Das Leben des Gemeinsamen Markts und der anderen Europäischen Einrichtungen Seite 422

Der XX. Kongress der Internationalen Liga gegen den Unlauteren Wettbewerb Seite 428

Zusammenarbeit, Konzentration und Fusionen von Unternehmen in der E.W.G. ... Seite 429

Aus dem Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Seite 430

Bibliographie Seite 432

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

Summary of the main questions dealt with in the present number

PROBLEMS OF THE DAY :

Great Britain's application page 385

ECONOMIC AND SOCIAL QUESTIONS IN THE COMMON MARKET :

The balance sheet and the future of the
Yaoundé Convention page 390

The Yaoundé Convention came into operation on the 1st of June, 1964. It is due to expire on the 31st May 1969. Though it is limited to a period of five years, most of the innovations introduced by the Convention cannot have any real effect unless they are applied over a long term. The present article will be limited to consideration of two essential features of Association : financial aid and the organisation of commercial exchanges.

The evolution of trade in agricultural produce
between the countries of E.E.C. and between
E.E.C. and other countries, by André SALMON,
Doctor of Law page 403

The setting up of an agricultural Common Market is characterised both by free trade within the Community and by a common tariff barrier for other countries ; main emphasis is given to increasing trade in agricultural produce within the Community. Nevertheless article 110 of the Rome Treaty provides that Community should not neglect its commercial relations with other countries. We shall try and distinguish between these two trade circuits, without forgetting that they are interdependant.

The rules of competition in the E.E.C. (Analysis and commentary on articles 85 to 94 of the Treaty of Rome), by Arved DERINGER, Barrister-at-Law, Bonn, with the co-operation of André ARMENGAUD, Consulting Patents Engineer,

Paris ; Léon DABIN, Professor at the University of Liège ; Dr Dieter ECKERT, High Counsellor, Bonn ; Charley DEL MARMOL, Professor at the University of Liège ; Eugenio MINOLI, Barrister, Professor at the University of Modena ; Henri MONNERAY, Doctor of Laws, Barrister-at-Law at the Paris Law Court ; Renzo MORERA, Barrister at Rome ; Dr Claus TESSIN, Barrister at Bonn ; Dr H. W. WERTHEIMER, Economic and Legal Counsellor at Eindhoven ; Dr Heinrich WEYER, Official in the Cartels Office of the German Federal Republic, Berlin (Continued)
..... page 415

Jurisprudence of the Communities Court of Justice, by René-Jean DUPUY, Professor at the Faculty of Law and Economic Sciences of Nice University, and Maurice TORRELLI and Joel RIDEAU, Assistants at the Faculty of Law and Economic Sciences of Nice University page 417

NEWS AND DOCUMENTS :

The Common Market and the other European
Institutions day by day page 422

20th Congress of International League against
Unfair Competition page 428

Cooperation, concentration and fusion of
undertakings in E.E.C. page 429

The Official Gazette of the European
Communities page 430

Bibliography page 432

*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'Énergie Atomique ;
M. Paul HUVELIN, Président du Conseil National du Patronat Français ;

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, Président du Conseil d'Administration de l'Électricité de France ;
M. François-Xavier ORTOLI, Ministre de l'Équipement et du Logement ;
M. Maurice ROLLAND, Conseiller à la Cour de Cassation, Président de l'Association des Juristes Européens ;
M. Jacques RUEFF, Membre de l'Académie Française.

FONDATEUR : Edmond EPSTEIN

COMITÉ DE RÉDACTION

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

Bertrand HOMMEY
Jacques LASSIER
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^e. Tél. ODEon 23-42

Abonnement annuel

France 61 F Etranger 66 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

Banque Nationale de Paris, p. IV couv. — Bons du Trésor, p. II couv. — Cahiers de l'Institut International d'Études Sociales, p. IV. — Kompass, p. III couv. — Revue Française de l'Énergie, p. II. — Revue « Transports », p. III. — Société Générale, p. II. — Syndicat du textile, p. I.

VEILLÉE D'ARMES

La demande d'adhésion du Royaume Uni au Marché Commun

DÈS que la décision fut prise à Londres de présenter une nouvelle demande d'adhésion au Marché Commun, la diplomatie britannique s'est considérée en négociation et s'est mise en quelque sorte sur un pied de guerre.

Tout d'abord, au cours de la tournée des capitales du Marché Commun, elle s'est efforcée, d'une part de se gagner l'alliance des cinq partenaires de la France et, d'autre part, de sonder les intentions de celle-ci.

Pour gagner l'alliance dont il est question, elle a proclamé sa conviction européenne, exprimé sa volonté de respecter la lettre et l'esprit du Traité de Rome et minimisé les problèmes économiques que pose son adhésion.

Pour sonder les intentions françaises, elle a fait, à Paris, assaut de charme et a proclamé, davantage encore qu'ailleurs, sa conviction européenne. A cet effet, elle a souligné combien l'absence de l'Europe dans les affaires internationales, et notamment dans la crise du Moyen-Orient, était regrettable et comment sa présence dans les Communautés européennes permettrait à l'Europe de faire à nouveau entendre sa voix. Elle n'a pas manqué, par ailleurs, de souligner comment, depuis les Bermudes, elle avait fait des pas dans la voie de l'indépendance à l'égard des Etats-Unis.

Le bilan de cette tournée des capitales des Six a été considérée à Londres comme extrêmement positif et encourageant. Toutefois, on peut se demander si la diplomatie britannique a correctement mesuré la réaction des partenaires de la France.

Ainsi l'on peut se demander si elle a évalué de façon appropriée les répercussions qu'a eues en Allemagne et en Italie sa position à l'égard des négociations relatives à l'élaboration d'un traité de non-prolifération atomique.

D'autre part, la chaleur de la réception qui lui a été réservée à Bruxelles ne lui a-t-elle pas masqué la position de fermeté de la diplomatie belge sur le respect de la lettre et des objectifs du Traité de Rome et sur les conditions économiques d'une adhésion du Royaume-Uni, domaines dans lesquels les vues de cette diplomatie ne sont peut-être pas tellement éloignées de celles de la diplomatie française.

La plus grande chaleur encore de la réception de La Haye, qui est le reflet de l'amitié fidèle et constante que l'on y témoigne au Royaume-Uni, ne lui a-t-elle pas fait perdre de vue les préoccupations des milieux néerlandais concernant la livre sterling et l'attachement de ceux-ci à la politique agricole commune de la Communauté.

Enfin, elle n'a pas obtenu la moindre indication sur les intentions réelles de la France.

Certes, la tâche de toute diplomatie étrangère est devenue difficile auprès des capitales du Marché Commun où, si on fait généralement preuve de grande cordialité, on y a cependant pris l'habitude de réserver le développement des pensées et des intentions profondes aux délibérations du Conseil de Ministres des Communautés. De ce fait, les diplomates se méprennent très souvent sur les situations réelles qu'elles ont à affronter, la position du Conseil de Ministres du Marché Commun étant donc rarement la simple addition ou juxtaposition d'exposés entendus dans chacune des capitales. Aussi, toute diplomatie qui négligerait les données de cette situation dont l'analyse réclame avant tout beaucoup de perspicacité et de réalisme, risque de se tromper lourdement. Or, la question se pose de savoir si la diplomatie britannique en a suffisamment tenu compte.

Une fois la tournée des capitales des Six terminée et une fois déposée sa demande officielle d'adhésion, la deuxième action du Gouvernement britannique a été de s'efforcer d'obtenir une audition de la part du Conseil des Communautés européennes.

La diplomatie britannique est parvenue à convaincre les partenaires de la France de l'opportunité d'une telle audition avant que ne soient entamées les études des Institutions des Communautés européennes. Elle avait même suggéré à cet effet une date précise, en laissant le Gouvernement français dans l'ignorance de son action. L'on sait dans quelles conditions cette audition fut refusée et comment M. Brown fit connaître son point de vue à l'occasion de la réunion du Conseil de Ministres de l'U.E.O. Il n'y eut donc pas d'audition proprement dite, mais le Gouvernement britannique fut néanmoins entendu.

La raison de l'opposition de la France à cette audition semble devoir être recherchée dans le fait que celle-ci aurait probablement été présentée comme un début de négociations et donc comme un succès. Ce fut une première escarmouche, immédiatement suivie par une autre qui est celle de la présentation à Bruxelles de Lord Chalfont, négociateur désigné par le Gouvernement britannique. Il est permis de penser que la diplomatie britan-

nique voulait ainsi en quelque sorte introniser son négociateur pour montrer que, dans son esprit, l'ouverture des négociations ne saurait tarder.

L'on arrive ainsi à la question de savoir quand et comment les négociations pourront effectivement commencer.

Le Conseil de Ministres a demandé l'avis de la Commission qui envisage de déposer celui-ci pour fin septembre.

D'autre part, le Conseil de Ministres a eu, le 11 juillet dernier, un premier débat sur les problèmes fondamentaux que pose l'adhésion britannique. L'on sait comment M. Couve de Murville hissa d'emblée le débat à son niveau politique le plus élevé. Ce faisant, il a confirmé la tactique qui, depuis la conférence de Rome, paraît inspirer la diplomatie française. Il semble que celle-ci vise, pour l'instant, à mettre en lumière, grâce à une étude à mener en commun, l'ampleur des problèmes posés par l'adhésion du Royaume-Uni.

L'avis de la Commission, sur la base duquel sera entreprise l'étude du Conseil de Ministres, entraînera inévitablement une première prise de conscience de l'ampleur des problèmes en question, ce que redoutent précisément le Royaume-Uni et certains partenaires de la France.

On peut d'ailleurs penser que cette crainte est la cause de l'insistance du Royaume-Uni pour obtenir l'ouverture immédiate de négociations. Ce pays a vraisemblablement l'impression, fort judicieuse, que l'étude précitée du Conseil de Ministres rendra sa position de négociation plus difficile et que, dès lors, plutôt que d'avoir une vue préalable des problèmes posés, il est de loin préférable de faire découvrir ceux-ci au fur et à mesure des négociations et de créer ainsi un engrenage dans lequel les partenaires de la France seraient en quelque sorte progressivement attirés et qui édulcorerait successivement leurs thèses européennes. Il est clair que cette tactique a subi un échec. Le Général de Gaulle est parvenu, à Rome, à rallier la plupart de ses partenaires à l'opportunité d'une étude préalable. La large majorité qui s'est dégagée à cette occasion pour reconnaître cette opportunité a contraint également La Haye à y souscrire. Toutefois, il est bien évident que les divergences de vues persistent pour l'instant entre

la France et ses partenaires sur le temps nécessaire à l'exécution de l'étude dont il s'agit.

Quoi qu'il en soit, l'on aura, dès le mois d'octobre prochain, une première idée de la dimension réelle des problèmes. Ceux-ci se révéleront-ils aussi minimes que ne le donnent à penser les britanniques ou auront-ils, au contraire, la dimension énorme que leur donne la France. Il est raisonnablement permis de penser que la réalité se trouve entre ces deux extrêmes, mais qu'elle est vraisemblablement plus proche des vues françaises que des vues britanniques.

Demander, comme M. Brown l'a fait à l'U.E.O., un examen annuel de la politique agricole commune, n'est certes pas une chose impossible à accepter. Toutefois, il ne faut pas se cacher qu'il s'agit là d'un mécanisme de pression qui fonctionnera en faveur de prix agricoles élevés, c'est-à-dire dans la direction d'une politique agricole commune plus protectionniste et plus coûteuse encore qu'elle ne l'est déjà, alors même que par ailleurs le Royaume-Uni critique cette situation et qu'il demande, lui-même, d'y apporter des adaptations pour sauvegarder les intérêts des pays du Commonwealth et réduire sa propre charge financière.

Dire qu'en matière de lait l'objectif de la politique de la Communauté devrait assurer que le Royaume-Uni dispose d'approvisionnements suffisants pour faire face à la consommation durant toute l'année, n'est-ce pas demander en réalité une adaptation, voire une modification du règlement actuel qui définit la politique commune de la Communauté sur ce point. N'en est-il pas de même lorsqu'on demande, pour la viande porcine et les œufs, des arrangements adéquats pour assurer une stabilité de marché dans une Communauté élargie, que l'on affirme qu'il est nécessaire d'avoir un arrangement sauvegardant à long terme la production sucrière des pays du Commonwealth, ou que l'on souhaite des arrangements pour les exportations de beurre, de fromages et de viande ovine de la Nouvelle-Zélande.

Enfin, demander qu'il soit reconnu que les règlements financiers agricoles actuels entraîneraient une charge inéquitable pour le Royaume-Uni, c'est demander, sans ambages cette fois, la modification de ces règlements.

De ce qui précède on peut se poser la question de savoir quels sont en réalité les règlements agri-

coles de la Communauté auxquels le Royaume-Uni accepte de souscrire.

De plus, le Royaume-Uni sollicite des délais de transition pour s'adapter au Marché Commun, mais ne précise pas la durée de ces délais, se contentant de parler de délais « adéquats » ou d'une « période de transition raisonnable ».

Pour les pays africains du Commonwealth, le Royaume-Uni souhaite qu'à l'expiration de la Convention de Yaoundé, ces pays puissent participer à la négociation d'une nouvelle Convention d'association qui serait donc ouverte à tous les Etats africains avec lesquels la Belgique, la France, l'Italie et le Royaume-Uni entretenaient des relations particulières.

Ce souhait est légitime et on voit mal comment on pourrait ne pas y donner suite. Toutefois, ceci implique évidemment un nouvel et considérable effort financier de la part des Etats membres de la Communauté du fait de l'élargissement de l'aire africaine associée.

Par ailleurs, si les pays tiers acceptent, tant bien que mal, des préférences pour l'ensemble africain associé actuel, l'accepteront-ils encore pour un ensemble plus vaste et, dès lors, une politique d'association telle que conçue actuellement, serait-elle encore possible ? Ne faudra-t-il pas, dans ces conditions, définir une nouvelle politique d'association des pays africains qui serait assise moins sur des préférences commerciales que sur des avantages financiers dans les domaines des infrastructures économiques et des recettes d'exportation ?

Demander que des arrangements commerciaux soient conclus en faveur des pays en voie de développement du Commonwealth qui ne pourraient pas être associés, n'est-ce pas demander, entre autres, une modification profonde de la politique industrielle de la Communauté en matière textile et en matière de raffinage de métaux ?

Enfin, sans compter un certain nombre d'autres problèmes tels que celui relatif au libre mouvement des capitaux et des travailleurs, il y a la question de la livre sterling, à l'égard de laquelle le Royaume-Uni ne décèle curieusement pas de problèmes, mais à l'égard de laquelle les Etats membres de la Communauté, et en particulier la France, en décèlent tant.

Dans ce domaine, on peut être surpris de l'attitude britannique, car on voit mal qu'il n'y ait pas

de problèmes alors qu'au cours de ces vingt dernières années, la balance des paiements du Royaume Uni a montré périodiquement des signes de faiblesse obligeant les autorités à prendre des mesures déflationnistes, des dispositions tendant à restreindre les mouvements internationaux de marchandises et de capitaux, ou à solliciter d'amples concours financiers extérieurs, essentiellement américains.

Comment peut-on dès lors prétendre que ces signes de faiblesse n'apparaîtraient plus du seul fait de la participation au Marché Commun ?

Dans ces conditions, si l'on veut éviter que la vie communautaire ne soit périodiquement perturbée par l'instauration de mesures d'urgence destinées à sauvegarder l'équilibre des paiements extérieurs du Royaume-Uni, est-il concevable que l'entrée de ce pays dans la Communauté se réalise sans modification fondamentale du statut de la livre sterling et sans perspectives d'une amélioration durable de sa balance des paiements ?

En effet, on ne peut contester qu'en raison de son statut actuel, accompagné de réserves d'or particulièrement frêles, voire inexistantes si l'on tient compte des dettes extérieures, la livre sterling est, plus que toute autre devise, à la merci d'éléments incontrôlables. On peut même penser que ce statut est la cause même de la grande dépendance du Royaume-Uni à l'égard des Etats-Unis et de l'effacement d'une politique étrangère qui a de plus en plus du mal à s'affirmer.

Dès lors, il est incontestable que c'est le statut même de la livre sterling qui est en cause puisque celui-ci confère au Royaume-Uni, non seulement une sorte de privilège à l'égard de ses futurs partenaires de la Communauté, mais aussi des responsabilités qui, d'une part, dépassent sa seule capacité et, d'autre part, sont difficilement compatibles avec les objectifs européens du Traité de Rome et les exigences économiques de ce même Traité telles, par exemple, le libre échange permanent des marchandises et des capitaux et la coordination des politiques monétaires internes et externes.

Ne pas modifier le statut de la livre sterling serait également permettre aux U.S.A. de faire du Royaume-Uni l'instrument grâce auquel ils pourraient, de l'intérieur, infléchir la Communauté en plaçant ainsi de facto l'Europe dans un certain état de sujétion. Les exemples récents montrent

que cette perspective n'est pas purement hypothétique.

Ainsi, dans les négociations du Kennedy Round, il a été relativement facile aux U.S.A. de dissocier le Royaume-Uni de la Communauté et d'obtenir des Britanniques, soit leur alignement sur les thèses américaines, soit leur silence embarrassé, même au sujet des questions où l'intérêt évident de Londres ou de l'Europe commandait de ne pas s'écarter par trop des positions défendues par la Communauté.

Par ailleurs, comment serait-il encore possible, à défaut d'une modification du statut de la livre sterling, d'obtenir l'adoption par une Communauté élargie, d'une position commune conforme aux intérêts européens au sujet des négociations relatives aux problèmes monétaires internationaux.

Voilà, semble-t-il, les problèmes économiques qui vont se poser, sans compter ceux qui seront soulevés par certains Etats membres de la Communauté eux-mêmes, tels par exemple ceux relatifs aux politiques charbonnière, énergétique et sidérurgique. Dans ce dernier domaine par exemple, l'on peut se demander si la nationalisation de l'industrie envisagée au Royaume-Uni, ne constituera pas une source de distorsions de concurrence inacceptable pour l'industrie sidérurgique continentale.

Ceci ne termine cependant pas l'énumération des problèmes étant donné qu'il reste encore un certain nombre de problèmes de caractère politique.

Au nombre de ceux-ci, il convient de citer en premier lieu celui soulevé par M. Couve de Murville au sujet du danger de dilution de la Communauté dans un ensemble atlantique et les conséquences d'une telle dilution sur les relations entre l'Est et l'Ouest et la question de la réunification allemande. L'allusion de M. Couve de Murville à ce danger ayant été faite au lendemain même de son voyage à Moscou, il ne fait pas de doute qu'elle aura marqué les esprits, particulièrement en République fédérale d'Allemagne.

Il y a ensuite le problème de l'alourdissement inévitable du fonctionnement de la Communauté par suite de son élargissement. Sur ce point, il faut cependant reconnaître que le recours à la règle de la majorité sera de nature à réduire cet alourdissement. On constatera qu'à cet égard la position française paraît contradictoire, car on ne peut à la fois préconiser la règle de l'unanimité et mettre en exergue l'immobilisme qui risque de

s'emparer de la Communauté en cas d'élargissement de celle-ci.

Il y a enfin le problème de la répartition nouvelle des votes qu'il y aura lieu de réaliser entre partenaires. Il n'apparaît pas aussi simple qu'on pourrait le croire à première vue. En effet, il s'agit en réalité de négocier la dimension de l'influence britannique au sein d'une Communauté élargie qui n'est pas sans relation avec l'aspiration de l'Irlande, du Danemark et de la Norvège de disposer chacun d'un nombre de voix égal à celui qui serait réservé respectivement à la Belgique ou aux Pays-Bas dont l'ambition est, au contraire, d'apparaître comme des puissances « moyennes » au sein d'une Europe plus large.

Il reste enfin le problème des relations entre la Communauté élargie et l'Autriche, la Suède et la Suisse. Ici aussi, comme le montrent les négociations de ces dernières années entre les Six et l'Autriche, l'on se trouve devant un problème des plus difficiles.

On notera que la question se pose également de savoir s'il est possible d'accepter que des pays participent à des discussions au sujet de règlements ou de dispositions qu'ils ne sont pas à même d'appliquer. La doctrine toujours préconisée jusqu'à présent par la Communauté pour des cas de ce genre, a été celle de l'association. La Communauté pourra-t-elle accepter pour certains pays européens ce qu'elle refuse à d'autres ?

En conclusion, on peut se demander si tous les obstacles qui se dressent pour la solution de l'ensemble des problèmes exposés ci-dessus pourront être surmontés.

Par ailleurs, le Gouvernement britannique

pourra-t-il accepter et faire accepter toutes les concessions qu'impliquera nécessairement la recherche de ces solutions pour laquelle sa marge de manœuvre apparaît plus réduite qu'il ne le pense ?

Dans ces conditions, l'on peut se demander si, en définitive, l'on ne débouchera pas inévitablement dans la direction d'une formule intermédiaire de caractère plus ou moins transitoire qui permettrait aux choses et aux idées de mûrir encore davantage. Une telle solution intermédiaire ne finirait-elle pas par apporter une certaine satisfaction aux uns et aux autres : à la France pour ne pas avoir à utiliser un nouveau veto tout en tenant encore à l'écart le Royaume-Uni pour un certain temps, à l'Allemagne pour ne pas handicaper sa réunification et continuer à entretenir de bonnes relations avec la France, aux pays neutres pour pouvoir continuer à pratiquer sans difficultés leur neutralité tout en disposant d'une double préférence commerciale, l'une au sein de l'E.F.T.A. continuant sa propre existence et l'autre dans le cadre de relations préférentielles spéciales avec la Communauté, au Royaume-Uni pour ne pas devoir faire un choix trop déchirant entre l'Europe, ses propres habitudes et le Commonwealth, ainsi que pour ne pas devoir renoncer à ce lambeau de grandeur victorienne qu'est le statut de la livre sterling, à l'Italie parce qu'elle a le sens à la fois du réalisme et de la subtilité et, enfin, à la Belgique et aux Pays-Bas pour maintenir les acquits communautaires et pour continuer à réaliser d'excellentes affaires dans l'attente de temps meilleurs dont ils espèrent l'avènement par suite d'une évolution de la politique intérieure française.

Les prochains mois apporteront sans doute une réponse plus claire à ces innombrables questions.

BILAN ET PERSPECTIVES DE LA CONVENTION DE YAOUNDÉ

LA Convention de Yaoundé a été signée le 20 juillet 1963, et n'est entrée en vigueur que le 1^{er} juin 1964. Elle doit expirer le 31 mai 1969. On pensera donc sans doute, à la lecture du titre de cet article, qu'il est encore trop tôt, et pour dresser un bilan, et pour tracer des perspectives.

Il est évident qu'on ne peut encore, à l'heure actuelle, porter, sur l'Association C.E.E.-E.A.M.A., aucun jugement définitif. Bien que l'Association date de 1957 (la première convention quinquennale était annexée au Traité de Rome), elle s'est assez profondément transformée avec la Convention de Yaoundé, si bien que, sur beaucoup de points, on peut dire que les choses n'ont vraiment commencé qu'en 1964. Bien que la Convention de

Yaoundé n'ait qu'une durée limitée à cinq ans, la plupart des innovations qu'elle a introduites ne peuvent avoir de portée réelle que si elles peuvent être situées dans une perspective à long terme.

Il ne s'agira donc ici que d'une étude modeste. Faire un bilan, actuellement, ce ne peut être que rappeler les grandes orientations définies en 1963-1964 et faire le tour des problèmes que leur application a soulevés. Tracer des perspectives, ce ne peut être encore que tenter de porter un jugement, tout à fait provisoire, sur la valeur propre et l'avenir de ces orientations. Au demeurant, on se limitera aux deux aspects essentiels de l'Association : l'aide financière d'une part, et le régime des échanges commerciaux, d'autre part.

I. — L'AIDE FINANCIERE ET TECHNIQUE.

LES OBJECTIFS

Dans leur partie financière, les Accords de Yaoundé prévoient la création du deuxième Fonds Européen de Développement (F.E.D.), doté d'un crédit de 730 millions d'unités de compte (dollars)

au profit des E.A.M.A. (1). Cette somme doit être utilisée d'une façon différente du premier F.E.D. et

(1) Le second F.E.D. dispose, au surplus, d'un crédit de 70 millions d'U.C. au bénéfice des pays et territoires d'Outre-mer non indépendants (néerlandais et français), ce qui porte le total à 800 millions d'U.C., soit 219 de plus que le premier F.E.D. (581 millions d'U.C.).

dans un esprit nouveau : l'aide au développement des E.A.M.A. se situe en effet, désormais, dans des perspectives nouvelles, et, au lieu d'être simplement octroyée, doit faire l'objet d'un véritable dialogue entre les donateurs et les bénéficiaires.

a) *Une orientation nouvelle.*

Le premier F.E.D. (1957-63), avait des objectifs relativement simples. Il se situait à une époque où le Marché Commun des Six commençait à peine son existence. La perspective du marché unique était encore lointaine. Les mécanismes de la zone franc (soutien des prix etc...) pouvaient subsister sans gêner le développement de la construction européenne. La Convention d'association annexée au Traité de Rome, et qui créait le 1^{er} F.E.D., prévoyait donc uniquement une aide aux investissements d'infrastructure sociale et économique.

La période couverte par le second F.E.D., au contraire, est celle où se réalisent notamment l'union douanière des Six et la politique agricole commune. Il a donc fallu trouver une nouvelle formule tenant compte de cette nouvelle situation, et notamment de la disparition, qu'elle implique, des organisations de marché de la zone franc.

Le nouveau système vise donc en premier lieu à l'adaptation progressive des productions des Etats associés aux exigences d'une commercialisation aux cours mondiaux. Les secteurs d'intervention du second F.E.D. sont de ce fait plus diversifiés que ceux du premier :

— il y a d'abord le soutien des prix, qui est dégressif de façon à ce qu'il disparaisse au plus tard à la fin de la Convention. Ce soutien des prix n'est accordé qu'aux Etats qui en bénéficiaient dans le cadre de la zone franc. Chaque année, pour les produits concernés, et à des niveaux différents selon les Etats associés, un prix d'objectif est fixé en accord entre ces Etats et les autorités du F.E.D. Le prix d'objectif final, dont les prix d'objectifs annuels se rapprochent progressivement, est le prix mondial. Le F.E.D. donne aux Etats concernés une aide correspondant à la différence entre le prix d'objectif et le prix mondial ;

— ce soutien des prix est complété par une aide à l'amélioration structurelle des productions. En effet, comme les prix auxquels les producteurs devront vendre leurs produits sont appelés à baisser progressivement, il convient d'améliorer le rendement et les prix de revient. L'aide à l'amélioration

structurelle finance donc des installations de stockage, de l'outillage moderne, etc... ;

— cependant, aider les productions ne suffit pas. En effet, si leurs cours mondiaux sont en général trop bas, c'est qu'il s'agit de productions peu intéressantes. L'un des meilleurs moyens de supprimer la nécessité du soutien des prix est donc de les remplacer par d'autres productions, plus rémunératrices. C'est pourquoi le second F.E.D. a prévu aussi une aide à la diversification des productions, dont l'avantage est d'assurer aux économies des Etats associés des bases plus saines et des perspectives de revenus plus stables, tout en leur permettant d'échapper aux inconvénients de la monoproduction, qui avait été l'origine principale de l'insitution, dans la zone franc du soutien des prix ;

— enfin, au cas où, pour une courte période, les prix mondiaux des produits des Etats associés subiraient une baisse normale, le F.E.D. peut faire à ces Etats des avances remboursables de façon à les aider à franchir une passe difficile. Sans ces avances, l'exécution de leurs programmes d'adaptation progressive aux cours mondiaux risquerait en effet d'être perturbée.

Cependant, le second F.E.D. n'abandonne pas pour autant l'œuvre commencée par le premier F.E.D. en matière d'investissements économiques et sociaux. Ceux-ci peuvent d'ailleurs ne pas être limités aux réalisations d'infrastructure et être accompagnés d'assistance technique. Une forte proportion des crédits (500 millions d'u.c. sur 730) leur est réservée.

En ce qui concerne les moyens employés, le premier F.E.D. n'avait prévu que des dons. Or, certains Etats-membres pensaient, non sans raison, qu'il convenait d'habituer progressivement les Etats associés à recevoir des prêts. Dans le second F.E.D., une partie (minoritaire, mais relativement importante) de l'aide est prévue sous forme de prêts. Sur les 730 millions, 620 doivent être versés sous forme d'aide non remboursable, 46 sous forme de prêts du F.E.D. à des conditions spéciales (intérêt réduit, amortissement différé, longueur exceptionnelle) et 64 sous forme de prêts accordés sur les ressources de la Banque Européenne d'Investissements, à des conditions normales (mais pouvant être éventuellement assortis de bonifications d'intérêts).

b) *La coopération.*

Comme on l'a dit, l'autre élément nouveau

introduit par la Convention dans le domaine de l'aide financière, est que cette dernière doit faire l'objet d'un dialogue des donateurs et des bénéficiaires.

Du côté des donateurs, d'abord, le second F.E.D. se caractérise, à cet égard, par un renforcement du droit de regard des Etats-membres sur la gestion des crédits. Un organisme inter-gouvernemental d'experts, le Comité du F.E.D., est créé, avec pour tâche de donner, à une majorité pondérée, un avis sur les projets présentés à la Commission par les Etats associés. L'avis favorable est indispensable pour que la Commission puisse prendre la décision d'accorder à ces projets le financement du Fonds. Dans le premier F.E.D., au contraire, les Etats-membres n'intervenaient que par le canal du Conseil des Ministres de la Communauté, qui, du fait de son caractère politique, était moins à même de se pencher longuement sur ces questions, et ne le faisait d'ailleurs que très rarement. Ainsi, désormais, les Etats-membres peuvent suivre de près la gestion du F.E.D.

Or, les E.A.M.A. sont, eux aussi, quoique sur un plan plus général, associés à cette gestion. L'article 27 de la Convention dispose en effet que le Conseil d'Association, à la lumière d'un rapport d'ensemble présenté par la Commission, définit, chaque année, l'orientation générale de la coopération financière et technique. Il convient de noter au passage qu'un tel dialogue n'a été institué dans aucune autre organisation internationale d'aide aux pays en voie de développement.

Pourquoi a-t-on voulu ainsi renforcer le droit de regard des Etats-membres dans la gestion de l'aide, et introduire celui des Etats associés ? Certes, pour permettre aux uns et aux autres de prendre meilleure conscience de leurs problèmes respectifs. Mais surtout, pour rapprocher les donateurs des bénéficiaires, pour rendre les problèmes des seconds plus présents à l'esprit des premiers, pour que chacun des Six, et pas seulement l'ancienne métropole, se sente intéressé au développement de chacun des Associés. En un mot, pour que l'aide ne soit pas seulement une aide, mais débouche sur une véritable coopération multilatérale, de chacun avec tous les autres.

Or, dans l'esprit de la Convention, cette coopération ne doit pas se borner à être institutionnelle. Elle doit se traduire dans les faits. Prenons le cas d'un industriel allemand, par exemple, pour lequel l'Afrique était un marché peu connu. L'aide du F.E.D., ainsi d'ailleurs que certaines dispositions de

la Convention qui concernent le droit d'établissement ou les paiements internationaux, doit lui permettre d'étendre aux E.A.M.A., qui ne peuvent qu'en bénéficier, le champ de ses activités. C'est dans ce but que la Convention a prévu que les adjudications du F.E.D. sont ouvertes, à égalité de conditions, à toutes les entreprises de la Communauté et des Etats associés. Il s'agit en somme d'attirer en Afrique, pour favoriser le développement de celle-ci, ceux qui jusque là s'étaient tenus à l'écart. C'est la traduction, au niveau des réalités économiques, de l'esprit de développement des liens multilatéraux qui anime l'Association au niveau des institutions.

LES RÉSULTATS ET LES PROBLÈMES POSÉS

Trois ans après la signature de la Convention, on peut déjà recenser un certain nombre de succès dans le domaine de l'aide financière et technique. Le F.E.D. a mis à la disposition des E.A.M.A. pour leur développement, des sommes très importantes. Le rythme d'engagement des crédits est régulier et satisfaisant : au 30 juin 1967, 415 des 730 millions avaient déjà été engagés. Les interventions ont pu avoir lieu dans tous les domaines prévus, l'infrastructure économique aussi bien que le secteur productif. Des usines, des plantations, des routes, des ponts, des ports, des chemins de fer ont été créés. La dégressivité du soutien des prix a pu être appliquée sans difficulté pour la plupart des produits concernés, et même, pour certains d'entre eux, accélérée. La possibilité de demander des avances aux caisses de stabilisation n'a été que très rarement utilisée par les Etats associés. Dans l'ensemble, on peut considérer, en 1967, que le F.E.D. est une réussite.

Cependant, l'application des dispositions financières de la Convention n'a pas manqué de soulever certains problèmes. Contentons-nous, pour le moment, de recenser les principaux.

a) *La lutte contre le sous-développement.*

En ce qui concerne l'aide elle-même, on relève d'abord la lenteur de l'exécution des investissements. Si le rythme d'engagement des crédits (choix des projets à financer) est satisfaisant, le rythme de réalisation des projets (mise en adjudication, exécution des travaux ou livraison des fournitures) est effectivement assez lent : au 30 juin 1967, sur les 415 millions d'u.c. engagés, seulement 70 avaient été dépensés.

Un deuxième problème concerne l'aide à la

production. Comme on l'a vu, le principe de la dégressivité (c'est-à-dire le rapprochement progressif des prix soutenus vers les prix mondiaux) a pu être respecté dans l'ensemble, et même, dans certains cas, le rythme du rapprochement a été supérieur à celui qui avait été prévu. Il s'agit d'ailleurs des cas où les prix mondiaux sont restés stables, ou même ont connu une hausse, venant ainsi, en quelque sorte, à la rencontre des prix d'objectifs. Mais il y a eu notamment un cas où, au contraire, l'application stricte des principes de 1963 s'avère extrêmement difficile : c'est celui du coton. Depuis quelques années, les cours mondiaux du coton ont connu une très forte baisse, due à la politique américaine de résorption des excédents de la Commodity Credit Corporation. S'il n'y avait pas eu cette baisse anormale, les Etats cotonniers (Tchad notamment) auraient été en mesure de rattrapper les cours mondiaux. Dans les conditions anormales actuelles, cela devient impossible. Le maintien d'une aide devient même indispensable si l'on veut continuer à assurer aux producteurs un revenu minimum, correspondant à celui qui aurait été le leur en cas d'évolution normale des prix.

Enfin, un troisième problème concerne les prêts. Pendant les deux premières années d'exécution de la Convention, aucun prêt important n'a pu être accordé. On a même pu craindre, un moment, que les 110 millions réservés à ce mode de financement ne puissent être utilisés en totalité. Actuellement, moins de 40 millions d'u.c. ont pu être engagés sous forme de prêts, (dont 17 millions d'u.c. de prêts du F.E.D., au 30 juin 1967).

b) La coopération multilatérale.

Des problèmes se posent également en ce qui concerne le fonctionnement de la coopération multilatérale, tant au niveau institutionnel (choix des projets) qu'au niveau de l'exécution (répartition des marchés entre les entreprises des divers pays).

Si le F.E.D. est libre de donner ou de refuser son financement aux projets qui lui sont présentés, ce n'est pas lui qui suscite ces projets : ce sont les E.A.M.A. eux-mêmes, qui disposent, seuls, de l'initiative en cette matière. Or, dans tous les Etats associés, les besoins de se développer sont les mêmes, et les moyens d'y parvenir ne sont pas très différents : développement de telle culture, création d'industries de transformation détermi-

nées, etc... On a vu ainsi se multiplier, pour ne citer que ces exemples, les projets de créations d'usines textiles ou de plantations de palmiers à huile, au risque de créer, pour les années à venir, une concurrence fâcheuse entre les Etats associés concernés, pour des productions qui ne manqueraient pas de devenir excédentaires.

Or, il est difficile, pour le Comité du F.E.D. de refuser un projet pour cette seule raison : ce serait paraître exercer une certaine discrimination entre deux ou plusieurs Etats associés qui, après tout, ont peut-être chacun d'excellentes raisons de présenter ce type de projet plutôt qu'un autre. Le Conseil d'Association, lorsqu'il définit l'orientation générale de la coopération financière et technique, n'est guère mieux placé pour opérer des choix : il doit se contenter d'émettre des vœux très généraux en faveur d'une meilleure coordination régionale, etc... Encore faut-il que cette coordination se développe.

Quant aux adjudications, on a vu que, par le biais de l'égalité des conditions de concurrence, on voulait intéresser au développement des E.A.M.A. les entreprises de tous les Etats-membres.

Cette disposition devrait normalement aboutir à ce que la répartition des marchés entre les entreprises se fasse harmonieusement. Il ne s'agit certes pas que, du côté des Etats-membres, « chacun retrouve sa mise », mais que la liberté de concurrence joue au bénéfice de tous, sans discrimination. Or, pour des raisons de fait, la libre concurrence semble avoir joué, au moins pour les marchés (de travaux, en faveur des entreprises de l'Etat-membre qui, pendant la période de colonisation, administrait le pays associé concerné. Le tableau suivant donne la répartition par nationalités d'entreprises des marchés de travaux (en pourcentage du montant total et pour les deux F.E.D.) au 1^{er} janvier 1967 :

— entreprises françaises	49,49 %
— entreprises des E.A.M.A. et des P.T.O.M.	27,79 %
— entreprises italiennes	12,76 %
— entreprises allemandes	4,79 %
— entreprises néerlandaises	3,62 %
— entreprises belges	1,31 %
— entreprises luxembourgeoises ..	0,24 %

Si la part qui est revenue aux entreprises des E.A.M.A. et des P.T.O.M. peut paraître normale, on voit que la répartition entre les entreprises des Etats-membres ne correspond pas, en général, au potentiel économique de ces Etats.

PERSPECTIVES.

Donc l'application de la partie financière de la Convention, malgré des succès indéniables, a rencontré certaines difficultés. Celles-ci sont-elles de nature à remettre en cause les orientations définies en 1963 ?

Ce ne peut être le cas en ce qui concerne la lenteur qui est reprochée au F.E.D. Cette lenteur, en effet, ne lui est pas propre : on observe le même phénomène dans les autres grands organismes d'aide publique multilatérale (B.I.R.D., A.I.D., etc.). Tout organisme d'aide multilatérale doit respecter un certain nombre de règles qui sont nécessairement des sources de lenteur. Il en est ainsi, par exemple, des règles concernant les adjudications : ce sont des adjudications internationales, ce qui implique des délais assez longs (ne serait-ce que pour la traduction des documents ou pour que toute la publicité puisse être faite dans les différents pays intéressés). Il faut qu'il s'écoule quatre mois au minimum entre un appel d'offres et l'ouverture des plis.

Au surplus, la lenteur du F.E.D. ne lui est pas entièrement imputable. Les administrations des Etats associés, et quelquefois même celles des Etats membres, y ont leur part de responsabilité. Le F.E.D. s'est même attaché, en développant son assistance technique, à y remédier : il envoie des experts sur place pour la préparation des dossiers, pour les études préparatoires aux investissements, pour l'exécution des travaux, et même, dans certains cas, pour le démarrage des réalisations. On ne peut donc pas considérer la lenteur du F.E.D. comme la manifestation d'un échec, mais comme une difficulté inéluctable et temporaire.

De même, ce qui est mis en cause avec le problème du coton, ce n'est pas le principe de la disparition progressive du soutien des prix, mais simplement ses modalités. Il aurait évidemment été souhaitable que, pour tous les produits, cette disparition puisse se faire, sans difficulté, et conformément aux plans prévus, en cinq ans. Il se trouve que, pour un produit au moins, il faut renoncer à aller aussi vite. Dans l'immédiat, il faudra donc admettre, sans doute, une dérogation aux règles actuelles de la Convention. La possibilité d'apporter des correctifs est d'ailleurs prévue dans une annexe aux accords. Peut-être même faudra-t-il, lorsque l'on négociera, à partir de 1968, une troisième convention, tenir compte de cette situation particulière.

Toutefois, il est évident qu'on ne devrait pas s'en tenir là. Le problème du coton montre bien que la commercialisation aux cours mondiaux n'est pas une fin en soi : elle doit nécessairement s'accompagner de mesures de réorganisation des marchés mondiaux. Si les prix des marchés mondiaux continuent à évoluer de façon désordonnée, tous les efforts, tous les sacrifices consentis peuvent être remis en cause du jour au lendemain. Cela est arrivé pour le coton, cela pourrait encore arriver pour d'autres produits. Par conséquent, si l'on ne peut pas reprocher, dans ce domaine, à la Convention de Yaoundé, de reposer sur de mauvaises orientations, il faut reconnaître que celles-ci dépendent de facteurs extérieurs à la Convention et dont on doit tenir compte.

Quant au problème des prêts, il semble appeler une conclusion analogue. En effet, la difficulté de trouver un assez grand nombre de projets suffisamment rentables pour supporter les charges des intérêts et des amortissements résulte d'éléments de fait. Bien des Etats associés sont éloignés de la mer. Les voies de communication sont souvent mauvaises. Le personnel technique est insuffisant, aussi bien en qualité qu'en nombre. Bref, un grand nombre d'éléments grèvent nécessairement les prix de revient. D'une façon générale, les pays associés n'ont pas encore atteint le stade du « décollage » économique, à partir duquel les méthodes employées dans les pays développés peuvent être progressivement appliquées. Ils sont presque tous dans une période de leur histoire économique où on doit bien admettre qu'il faut les aider essentiellement par des dons.

Cette situation n'est d'ailleurs pas propre aux E.A.M.A., mais existe également dans d'autres pays du monde qui se trouvent dans la même situation d'« infra-développement ». La B.I.R.D. éprouve de plus en plus de difficultés à trouver des projets susceptibles d'être financés des prêts, sinon dans des pays qui ont déjà effectué leur « décollage » (Mexique par exemple). Elle a dû, pour cette raison, créer l'A.I.D., qui octroie, en fait, de faux prêts, à intérêt minime ou nul, et dont nul ne sait s'ils seront un jour remboursés. Serait-il raisonnable que le F.E.D., qui concerne précisément des pays qui sont parmi les plus défavorisés, aille à contre-courant ?

Au demeurant, on peut se demander si les prêts peuvent vraiment mériter d'être considérés comme une aide. En effet, les projets vraiment rentables

trouveront toujours des prêteurs sur le marché. Quant à ceux qui ne le sont pas, et dont les échéances ne pourront vraisemblablement pas être honorées, la garantie des Etats prêteurs devra jouer, si bien qu'il s'agira, en fait, de dons.

Certes, tout cela ne signifie pas qu'il faille abandonner l'idée d'habituer progressivement ces Etats à recevoir des prêts. Le F.E.D. s'est d'ailleurs attaché à assouplir les formules de prêts, de façon à les adapter à certaines situations particulières. C'est ainsi qu'est née, pour le financement d'une usine textile, la formule du « prêt à double étage » : le F.E.D. prête à l'Etat associé intéressé à des conditions particulièrement favorables, et ce dernier prête de son côté aux entreprises privées à des conditions moins favorables, le gain qu'il en retire lui permettant de faire face aux charges qui résultent pour lui de la création de l'usine considérée (voirie, etc.). D'autre part, les services de la Commission de la C.E.E. chargés de gérer le F.E.D. ont entrepris une recherche systématique des possibilités d'industrialisation des E.A.M.A. Les résultats de ces recherches, qui doivent être publiés prochainement, devraient permettre de mieux utiliser, dans les deux années qui restent, les 110 millions réservés aux prêts. En tout état de cause, il est certain que la proportion de prêts par rapport aux dons qui a été retenue pour le 2^e F.E.D. paraît ne pouvoir être augmentée, dans l'avenir, que modérément.

En somme, les difficultés de parcours rencontrées ne mettent pas en cause, fondamentalement, les lignes directrices de la politique du F.E.D., telles qu'elles ont été définies en 1963. L'existence de ces difficultés doit même être de nature à donner au dialogue et à la coopération institués par la Convention une importance plus grande. L'efficacité de l'aide financière en dépend dans une large mesure.

Du côté des Etats-membres de la C.E.E., il est de plus en plus évident que le F.E.D. ne soulève pas seulement des problèmes de gestion, ou de décision, cas par cas, sur des projets individualisés. Des problèmes plus généraux sont en cause, et influent largement sur la gestion même du F.E.D. On l'a vu en ce qui concerne le soutien des prix, qui soulève la question de la régularisation des cours mondiaux : or, une telle question n'est pas de nature, pour le moment, à être évoquée au Comité du F.E.D. Peut-être des aménagements institutionnels seront-ils nécessaires dans cette

direction. Il ne s'agirait certes pas d'aller jusqu'à la mise en œuvre d'une « politique commune » en matière de sous-développement : celle-ci n'est pas prévue dans le Traité, et serait d'ailleurs un objectif tout à fait disproportionné par rapport aux dimensions du F.E.D. (qui ne représente guère plus de 10 % de l'aide publique versée par les Etats membres aux pays en voie de développement, la quasi totalité du reste relevant de l'aide bilatérale). Mais une coopération plus grande, sous une forme institutionnelle à définir, est sans doute souhaitable.

Il en est de même du côté des E.A.M.A. : ils ont, par rapport à bien d'autres pays en voie de développement, l'avantage de bénéficier d'un Fonds à eux, et qui est assez important. Il est de leur intérêt d'utiliser au mieux cet avantage, et pour cela une meilleure coordination entre eux, à l'échelon régional, est indispensable. Il serait regrettable que leur industrialisation, ou la diversification de leur agriculture se fasse dans des conditions telles que le cloisonnement politique actuel soit renforcé par un cloisonnement économique.

Entre les E.A.M.A. et les Etats-membres, enfin, l'utilité du dialogue est de plus en plus manifeste. L'expérience a prouvé qu'il ne suffisait pas d'instituer un fonds et de donner ou de recevoir de l'argent, mais que, par la nature des choses, cela soulevait des problèmes. Des discussions approfondies de ces problèmes doivent permettre d'aider à les résoudre. S'il est naturel qu'au départ la France connaisse mieux les problèmes de la Haute-Volta, la Belgique ceux du Burundi ou l'Italie ceux de la Somalie, ou que les techniques et les habitudes françaises soient mieux connues dans tel ou tel Etat de l'ex. A.O.F. ou de l'ex. A.E.F., le F.E.D. a précisément pour objet de faire comprendre par tous ce qui n'était jusque là compris que de quelques-uns.

Le problème des adjudications est, à cet égard, significatif. Il est évident que la liberté et l'égalité de concurrence n'ont pas suffi, à elles seules, à garantir une répartition harmonieuse des marchés. L'explication est très simple : les entreprises installées sur place connaissent beaucoup mieux les habitudes et les possibilités du pays, peuvent donc offrir des prix plus intéressants, et sont, de ce fait, avantagées dans la concurrence, ce qui décourage les entreprises européennes (notamment la participation des entreprises allemandes aux

appels d'offres est très faible). Elles ont cependant un handicap : leur aisance financière est en général moindre que celle de leurs concurrents d'Europe. Il est clair, dans ces conditions, que la voie à suivre pour aboutir à une répartition plus harmonieuse des marchés ne consiste pas à revenir sur le principe de l'adjudication publique au profit d'un système de gré à gré qui permettrait de garantir à chaque Etat-membre et à chaque Etat associé un certain nombre de marchés. Elle

consiste à rapprocher les entreprises européennes et les entreprises installées. De tels groupements d'entreprises ont déjà obtenu des succès notables. Or, cette tendance doit être encouragée, car elle va dans le sens d'un renforcement de la coopération, alors que la répartition *a priori* des marchés ne ferait que créer de nouvelles « chasses gardées », ce qui ne serait en définitive à l'avantage, ni des Etats-membres, ni des Etats associés.

II. — LES ECHANGES COMMERCIAUX

LES OBJECTIFS

Nous en venons maintenant à la partie commerciale de la Convention, qui institue un régime de libre-échange entre les divers partenaires de l'Association.

Pour les E.A.M.A., l'objectif est de développer leur commerce avec tous les Etats-membres. Jusque là, en effet, la plupart d'entre eux n'avaient d'échanges vraiment importants qu'avec l'Etat-membre dont ils dépendaient au cours de la période de colonisation. Ces échanges s'effectuaient d'ailleurs, pour ceux qui appartenaient à la zone franc, dans un cadre protégé, que la création du Marché commun ne permettait pas de maintenir. La Convention vise en quelque sorte à compenser, pour les E.A.M.A., la perte de ces protections particulières pour l'élargissement de leur marché d'exportation, qui, du territoire de l'ancienne métropole, soit s'étendre désormais à celui de la Communauté entière, et ceci dans un cadre préférentiel.

Le régime général accordé aux E.A.M.A. par les Etats-membres est le régime intracommunautaire, c'est-à-dire que les Etats associés bénéficient, sur le marché de la Communauté des mêmes préférences que celles que les Etats-membres s'accordent entre eux (franchise totale au 1^{er} juillet 1968).

Symétriquement, des préférences sont accordées par les E.A.M.A. aux Etats-membres, de façon à intéresser ceux-ci au marché africain. Dès le départ, treize des dix-huit E.A.M.A. ont accordé aux cinq partenaires de la France le bénéfice du régime qu'ils accordaient jusque-là à la France (c'est-à-

dire l'exemption des droits de douane). La préférence accordée ainsi aux Etats membres semble être en moyenne de l'ordre de 10 à 15 % par rapport aux pays tiers. Pour les cinq autres Etats (Congo-Kinshasa, Burundi, Ruanda, Togo, Somalie) se posait un problème particulier : en 1964, ils n'avaient jamais encore accordé de préférences à quiconque, y compris à leur ancienne métropole. Ils demandèrent donc qu'un délai leur soit octroyé pour procéder à la mise en place d'un tarif préférentiel. En principe donc, au 31 mai 1969, date de l'expiration de la Convention, le régime préférentiel sera la règle appliquée partout, et il n'y aura plus d'exceptions.

Telle est l'économie générale du système préférentiel réciproque institué par la Convention de Yaoundé. Dans ces grandes lignes, ce système paraît assez simple. Il l'est en effet, dans la mesure où il se limite à des concessions et à des avantages d'ordre tarifaire ou contingentaire, excluant en principe des garanties de prix ou d'accès. Ces concessions et ces avantages sont eux-mêmes limités.

Il en est ainsi, en premier lieu, du niveau des préférences. A l'heure actuelle, les E.A.M.A. exportent essentiellement des produits tropicaux de base : café, cacao, bois tropicaux, coton, etc... Ce sont donc ces articles des tarifs des Etats-membres et du tarif extérieur commun qui les intéressent le plus. Or, sur ces produits, les préférences sont rarement élevées (20 % pour les bananes et les jus et conserves d'ananas dans le T.E.C.). Elles ont en général des niveaux moyens : 9 à 10 % pour les ananas, les huiles oléagineuses, le café vert, la vanille, 5,4 % pour le cacao en fèves.

Elles sont même parfois nulles, lorsque, pour tel ou tel produit, les Etats-membres appliquent aux pays tiers (non associés) la franchise : c'est le cas des graines oléagineuses, du coton, du cuivre brut, des bois tropicaux. Il y a même un régime particulier pour les importations de bananes en Allemagne, ce pays bénéficiant chaque année d'un contingent tarifaire à droit nul qui lui permet d'importer pratiquement toute sa consommation de bananes en provenance des pays d'Amérique latine.

Au surplus, la Communauté a entendu garder une entière liberté de manœuvre en ce qui concerne l'élaboration de sa politique commerciale et de sa politique agricole. Si elle désire, par exemple, créer un système de prélèvements ou modifier les droits du T.E.C., elle n'est pas tenue d'obtenir au préalable l'accord des E.A.M.A. : elle doit seulement les consulter, cette consultation ne l'engageant nullement. Pour la politique agricole, cette consultation doit aboutir à la « prise en considération des intérêts des E.A.M.A. », mais il n'est nulle part précisé quelle forme doit prendre cette « prise en considération ». En échange, d'ailleurs, la Convention laisse aux E.A.M.A. une entière liberté de manœuvre pour modifier, à leur guise, les préférences qu'ils accordent à la Communauté : ils peuvent ainsi réduire ou supprimer ces préférences si cela est nécessaire à leur développement ou à l'équilibre de leur budget ou de leur balance des paiements.

LES RÉSULTATS

Avant d'examiner les résultats commerciaux de la Convention, il convient de remarquer qu'actuellement, trois ans seulement après l'entrée en vigueur de la Convention, une telle tâche est encore délicate. Nous possédons les résultats globaux des échanges C.E.E.-E.A.M.A. en 1966, mais pas encore les résultats détaillés (produit par produit et Etat par Etat). Au surplus, en matière d'échanges commerciaux, une période de trois ans n'est pas extrêmement probante, seules les moyennes portant sur une plus longue période présentent une certitude quant à l'évolution des importations et des exportations.

Ceci dit, les premiers résultats dont on dispose peuvent être considérés comme encourageants. En premier lieu, l'octroi par les six Etats-membres, de préférences aux E.A.M.A., n'a pas nui aux autres pays en voie de développement. Bien au contraire,

les exportations de ces pays vers la Communauté ont continué à se développer plus rapidement que les exportations des E.A.M.A. Les premières sont passées de l'indice 100 en 1958 à 144 en 1964 et à 166 en 1966. Les indices correspondants, pour les exportations des E.A.M.A. vers la Communauté, sont : 100, 126 et 144. Les craintes des pays tiers en voie de développement (dont les plus inquiets étaient les pays de l'Amérique latine) ne sont donc pas, pour le moment, fondées. Compte tenu du caractère limité des préférences, on peut penser que, dans l'avenir, elles ne devraient pas l'être davantage.

Au demeurant, ce sont évidemment les E.A.M.A. qui se plaignent le plus de cette situation. Pourtant, celle-ci était prévisible : il y a bien des produits que les E.A.M.A. ne sont pas en mesure de fournir, et que les Six sont bien obligés de se procurer ailleurs, c'est-à-dire notamment, en Amérique latine : viande, blé, maïs, aliments pour animaux, laine... De plus, les pays latino-américains, pour prendre encore une fois leur exemple, ont une économie plus diversifiée, donc plus dynamique, et l'on peut penser que, de ce fait, ils peuvent supporter sans dommage que leurs concurrents d'Afrique bénéficient d'avantages particuliers que justifie la situation moins favorable où ceux-ci se trouvent.

Ceci étant, qu'en est-il de la diversification géographique du commerce extérieur des E.A.M.A., qui est un des objectifs fondamentaux de la partie commerciale de la Convention ? Bien que la période sur laquelle un jugement peut se fonder (1963-65) soit encore courte, on peut estimer qu'un début de diversification géographique encore assez modeste — et pour cause — s'est fait sentir, tout au moins dans le sens E.A.M.A. vers Communauté (dans l'autre sens, les progrès semblent plus lents, mais cela a moins d'importance dans l'immédiat).

Si l'on calcule, pour chaque Etat associé, quel pourcentage des exportations à destination de la Communauté a été dirigé, en 1965, vers chaque Etat membre, on constate ce qui suit :

— Six Etats associés sur dix-huit, qui effectuent à eux seuls 70 % des exportations des E.A.M.A. vers la Communauté, ont réussi, dans une certaine mesure, à pénétrer sur les marchés des Etats-membres avec lesquels ils n'entretenaient pas, jusqu'à leur indépendance, de relations particulières (Congo-Brazzaville, Mauritanie, Togo, Côte d'Ivoire, Cameroun, Congo-Kinshasa). Les succès

les plus notables ont été remportés en Allemagne (où le Congo-Brazzaville dirige 54 % de ses exportations vers la Communauté, la Mauritanie 30 %, la Côte d'Ivoire 20 %, le Togo 17 %, etc...) en Italie (où la proportion est, pour la Mauritanie, de 22 %, pour la Côte d'Ivoire de 17 %, etc...) et aux Pays-Bas (Cameroun 16 %, Mauritanie 13 %, etc...). Ainsi, la part relative de l'ancienne métropole dans les exportations de ces pays vers la Communauté a diminué (en ce qui concerne la France : 22 % au Congo-Brazzaville, 29 % en Mauritanie).

A l'heure actuelle, les statistiques de 1966 ne sont encore disponibles que pour quelques Etats associés seulement. Elles confirmeront sans doute, lorsqu'elles seront entièrement connues, cette tendance. Pour prendre un exemple, la part de la France dans les exportations du Togo est passée de 44 % en 1964 à 40 % en 1966, et la part des autres pays de la Communauté de 27,5 % à 37 %.

— Dans sept autres Etats associés, le phénomène est moins net que dans les six précédents, mais déjà sensible.

— Enfin, dans cinq Etats associés qui, en général, n'exportent, pour l'essentiel, qu'un ou deux produits pour lesquels, au surplus, la préférence est faible ou nulle, la diversification géographique semblait, en 1965, n'avoir pas encore commencé (Sénégal, R.C.A., Mali, Niger et Somalie).

De ces constatations, encore fragmentaires, on ne peut tirer qu'une conclusion très simple, mais qui, semble-t-il, devrait être amplement confirmée dans les années à venir : le système préférentiel de l'Association commence à porter ses fruits. C'est donc un succès.

PROBLÈMES ET PERSPECTIVES

Mais est-ce à dire que c'est un succès complet ? Un certain nombre de critiques lui sont faites depuis quelque temps par les E.A.M.A. Elles portent sur trois thèmes principaux : la diminution progressive des préférences, l'écoulement de leurs produits dans la Communauté et l'évolution des termes de l'échange.

a) *La diminution progressive des préférences.*

Il est de fait que la tendance est plutôt à un émiettement des préférences (certes, très lent et limité à quelques cas) qu'à un renforcement de celles-ci. Cet émiettement est d'ailleurs dû, en partie, à des raisons qui, il faut le reconnaître,

tiennent à la nature même et aux limites de l'Association.

D'abord, comme on l'a vu, la Communauté a entendu rester maîtresse de sa politique commerciale. Depuis 1964, elle a été conduite à faire certaines concessions aux pays tiers, qui n'ont pas manqué de se répercuter sur les avantages initialement consentis aux E.A.M.A. Il en est ainsi, par exemple, des droits sur le thé, le maté et les bois tropicaux, qui ont été suspendus. Cette suspension a été rendue définitive dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de Genève. Ces dernières ont elles aussi conduit à une diminution des préférences, puisqu'elles doivent aboutir à une réduction assez substantielle de la plupart des droits du T.E.C. : cependant, il s'agit presque toujours de positions tarifaires qui intéressent peu les E.A.M.A., lesquels pourront au contraire bénéficier de l'expansion du commerce mondial qui s'ensuivra. Enfin, l'accord d'association avec le Nigéria, signé à Lagos en juillet 1966, constitue une nouvelle brèche dans le mur des préférences, encore que, pour les produits essentiels, les avantages consentis au Nigéria soient strictement limités en quantité par un système de contingents tarifaires à droit nul (cacao, huile de palme, huile d'arachide, bois plaqués et contreplaqués). Cependant ces diverses brèches, conséquences de la liberté de la Communauté en matière de politique commerciale, sont en fait assez limitées.

Plus important est le cas des bananes : le contingent tarifaire accordé à l'Allemagne aboutit pratiquement à annuler, dans ce pays toute préférence au profit des bananes des E.A.M.A. A vrai dire, jusqu'à présent, il s'est trouvé que ces dernières étaient en général plus chères que les bananes latino-américaines, qui l'auraient donc emporté sur le marché allemand, même si la perception douanière leur avait été appliquée. Certes, les E.A.M.A. ont fait de gros efforts en matière d'amélioration de la qualité, de modernisation de l'emballage et de régularité des livraisons, qui les mettent d'ores et déjà, dans ces domaines, à même de concurrencer les bananes d'Amérique latine. Mais l'effort en matière de prix, bien qu'également important, reste insuffisant devant les conditions plus qu'avantageuses qui peuvent être faites aux importateurs allemands par les exportateurs d'Amérique du Sud. Faut-il d'ailleurs en blâmer les E.A.M.A., où les producteurs reçoivent encore, lorsqu'ils vendent leurs bananes, un prix que l'on peut considérer comme rela-

tivement rémunérateur si on le compare au maigre revenu des paysans équatoriens ou colombiens ? Au surplus, il est un fait troublant : c'est que malgré cette différence entre les prix au producteur, le prix des bananes au détail est à peu près le même en France et en Allemagne. Ce qu'on peut en conclure, c'est que de part et d'autre, des efforts sont encore à faire. Des consultations sont d'ailleurs actuellement en cours entre importateurs allemands et exportateurs des Etats associés. Elles devraient pouvoir aboutir à ce que les Etats associés puissent pénétrer sur le marché allemand qui est, en matière de bananes, le plus important et le plus dynamique de la Communauté. Sinon, il serait sans doute difficile de laisser subsister, sous sa forme actuelle, le « protocole bananes », qui constitue une entorse, limitée mais trop voyante, au régime préférentiel de l'Association.

Enfin, une autre brèche au système des préférences, au demeurant aussi limitée que les précédentes, résulte de l'élaboration progressive de la politique agricole commune. Comme on l'a vu, un article de la Convention (l'Article 11) permet aux Six de rester maîtres de leurs décisions dans ce domaine, à condition seulement de consulter les E.A.M.A. et de « prendre en considération » leurs intérêts. En vérité, cette disposition ne touche que très peu de produits intéressant les E.A.M.A., puisque leur agriculture est essentiellement tropicale et se trouve rarement concernée par la politique agricole commune. Jusqu'à présent, lorsque des problèmes se sont posés, les Six ont accepté de ne pas appliquer intégralement aux Etats associés les régimes de prélèvements prévus pour les pays tiers. Il n'en reste pas moins que les avantages ainsi donnés aux E.A.M.A. dans le cadre de la politique agricole commune ont toujours été limités, soit en quantité, soit en durée. Ils sont donc précaires, alors que, si les produits en question avaient continué à se trouver soumis aux droits de douane, les E.A.M.A. auraient bénéficié, au 1^{er} juillet 1968, d'une franchise totale et illimitée.

Ces trois brèches introduites dans le système des préférences ne compromettent pas celui-ci de façon définitive, parce qu'elles sont contenues dans des limites raisonnables. Elles introduisent cependant un élément d'inquiétude quant à l'avenir des préférences, auxquelles les Etats associés tiennent beaucoup car elles constituent leur seul moyen de défense contre l'inorganisation actuelle des marchés mondiaux.

b) *L'écoulement des produits des E.A.M.A. dans la Communauté.*

Or, l'inquiétude des Etats associés s'accroît lorsqu'ils constatent que leurs ventes dans la Communauté n'augmentent pas aussi vite qu'ils le souhaiteraient. A l'époque, les statistiques de 1965 les avaient même particulièrement alarmés : cette année-là, en effet, il y avait eu stagnation, sinon même légère régression, des exportations des E.A.M.A. dans la Communauté, et ceci malgré les préférences, et en dépit de « l'esprit de l'Association », qui vise à « promouvoir l'accroissement des échanges entre les Etats associés et les Etats-membres, à renforcer leurs relations économiques et l'indépendance économique des Etats associés, et à contribuer ainsi au développement du commerce international... » (Article premier de la Convention). Au surplus, dans le même temps, les exportations des pays sous-développés non-associés vers la Communauté continuaient à s'accroître.

A la demande des E.A.M.A., on créa donc, en avril 1966, un groupe d'experts chargé d'étudier les raisons pour lesquelles les produits des pays associés se vendaient si mal. Comme il s'agissait aussi bien d'experts africains que d'experts européens, ce groupe prit le nom de « groupe mixte d'experts pour l'écoulement des produits tropicaux dans la C.E.E. ». Il remit son rapport en février 1967.

L'impression essentielle qui se dégage de ce rapport est que les problèmes en cause sont des problèmes structurels :

— au niveau de la production : les prix de revient sont souvent trop élevés et les qualités peu compétitives. Les produits offerts ne répondent pas toujours à ce qui est demandé ;

— au niveau de la commercialisation : le réseau de transport intérieur est, la plupart du temps, rudimentaire. Il y a trop peu de routes et de chemins de fer. Les voies d'eau, quand elles existent, ne sont navigables qu'une partie de l'année. Les coopératives de commercialisation sont trop peu nombreuses, la prospection des marchés étrangers est insuffisante, etc...

En un mot, le principal responsable, c'est le sous-développement actuel de l'Afrique, plus accentué que dans la plupart des autres régions en voie de développement. Les experts du groupe mixte ont donc été unanimes pour recommander un certain nombre de mesures qui, précisément, peuvent être prises grâce aux dispositions de la Convention : ces mesures consistent essentiellement

en une meilleure utilisation du F.E.D., dont les interventions devront être orientées en priorité vers l'amélioration des conditions de l'écoulement des produits des E.A.M.A. dans la Communauté, par l'encouragement à la création de coopératives, la lutte contre les épidémies et les épizooties, l'accroissement de la productivité, l'encadrement rural, le développement des moyens de transports, l'aide à la prospection des marchés étrangers, etc...

Tout ceci ne met pas en cause les principes de l'Association. Bien au contraire, puisque le F.E.D. est là pour pallier ce qu'un régime commercial limité à l'octroi de préférences réciproques peut avoir d'insuffisant lorsqu'il s'agit de pays particulièrement défavorisés.

Les E.A.M.A. pensent toutefois qu'on ne devrait pas s'en tenir là. Ils estiment que l'écoulement de leurs produits sur les marchés de la Communauté serait facilité, si, au surplus, les Six supprimaient certaines taxes à la consommation qui frappent, à des taux élevés, le café et le cacao, prenaient des mesures pour orienter systématiquement leurs échanges vers les pays associés, interprétaient les « prises en considération » de l'Article 11 de la Convention comme devant aboutir à la suppression des prélèvements sur les produits agricoles, etc...

Or, les Six contestent que de telles mesures, qui, au demeurant, dépasseraient les objectifs de la Convention, soient réalisables, ou même souhaitables. Il n'est pas sûr, en effet, que la suppression des taxes à la consommation sur le café et le cacao puisse être efficace : ces taxes frappent indifféremment les produits des E.A.M.A. et de leurs concurrents, et il n'est pas prouvé que ce soit essentiellement des considérations d'ordre financier qui empêchent actuellement les consommateurs européens de consommer plus de café et de chocolat. Une réorientation systématique, en faveur des E.A.M.A., des échanges des pays du Marché commun, n'est pas possible, s'agissant de pays dont l'organisation commerciale est fondée sur le libéralisme, aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur. La prise en considération des intérêts des E.A.M.A. dans la politique agricole commune ne peut se faire que cas par cas, en fonction de l'importance des intérêts en cause et de la nature particulière des mesures d'organisation du marché des Six (ces mesures varient selon les produits).

En réalité, en dépit du maintien des taxes à la consommation, de la persistance des courants

d'échanges traditionnels entre les Six et les autres pays en voie de développement, etc., les échanges entre le Marché commun et les E.A.M.A. se sont brusquement accrus, comme on l'a vu, en 1966. Il est trop tôt pour affirmer avec certitude que cette situation est due aux préférences, dont l'effet commencerait à se faire sentir, trois ans après leur mise en vigueur. Cela est cependant probable et conduit à penser que, malgré les limites dont elles sont assorties dans la Convention, les préférences peuvent constituer, dans l'immédiat, un facteur efficace d'expansion du commerce à l'intérieur de l'Association, sans qu'il soit nécessaire d'attendre, pour voir les échanges se développer, que les investissements réalisés par le F.E.D., conformément aux conclusions unanimes du Groupe Mixte, portent leurs fruits.

c) *L'évolution des termes de l'échange.*

Attentifs au maintien de leurs préférences, soucieux de l'évolution de leur commerce avec la C.E.E., les E.A.M.A. sont, enfin, inquiets devant l'évolution des « termes de l'échange ». Le problème a été posé aux institutions de l'Association en octobre 1966 par M. Hamami Diori, Président de la République du Niger et Président de l'O.C.A.M., qui a constaté que globalement, depuis quelques années, les Etats associés, tout en exportant des quantités croissantes de marchandises, en retiraient des revenus moins importants à la tonne. En revanche, les prix unitaires des produits importés par les E.A.M.A. en provenance des pays industrialisés augmentaient sans cesse.

Certes, il s'agit là de constatations globales. C'est pourquoi il n'est pas inutile de chercher à en préciser la portée. C'est ainsi que, si, au lieu de faire les calculs sur tous les produits exportés par les E.A.M.A. on exclut de ces calculs le minerai de fer mauritanien (dont les exportations ont quadruplé entre 1963 et 1965 et qui, très pondéreux, a une valeur à la tonne beaucoup plus faible que le café, le cacao, etc.), on s'aperçoit que la progression des exportations des E.A.M.A. minerai de fer exclu, a été égale en tonnage et en valeur : 12 %.

Il n'en est pas moins exact que, dans le même temps, les prix des produits manufacturés, importés par les E.A.M.A. ont augmenté. Au surplus, on peut dire qu'il y a « inégalité » dans les termes de l'échange, en ce sens que si l'évolution des prix des produits manufacturés est relativement constante, celle des prix des produits tropi-

caux de base est, dans certains cas, très erratique.

Vu sous cet angle, le problème des termes de l'échange rejoint celui de l'organisation des marchés mondiaux de produits de base. Le problème qui se pose au sein de l'Association — et que M. Hamami Diori a posé — est par conséquent le suivant : que peut faire l'Association dans le cadre plus restreint qui est le sien ?

Ses membres peuvent d'abord continuer à appuyer, au sein des réunions internationales compétentes, les efforts actuellement entrepris pour l'organisation des marchés mondiaux : amélioration de l'accord « café », négociations en vue d'aboutir à une conclusion favorable d'un accord sur le cacao, notamment en ce qui concerne le niveau des prix. Cependant, il ne faut pas se dissimuler les difficultés et les limites de cette action. Les négociations de l'accord cacao se sont révélées très ardues. L'idée de faire un accord mondial sur les oléagineux a dû être provisoirement écartée.

Faut-il alors que l'Association, en attendant que les perspectives d'accord, sur le plan mondial, soient meilleures, devienne en quelque sorte le « laboratoire » où s'élaboreraient des accords régionaux, comportant des garanties d'écoulement et de prix, susceptibles d'être transposés par la suite au monde entier ? L'idée est séduisante, mais correspond-elle vraiment aux buts et aux possibilités de la Convention de Yaoundé ? Celle-ci, en effet, n'a pas pour but de ressusciter la zone franc à l'échelle de l'Eurafrrique, mais de permettre aux E.A.M.A. d'acquérir et de consolider une véritable indépendance économique dans le cadre de préférences commerciales limitées. Les Etats membres, de leur côté, ne souhaitent sans doute pas accroître inconsidérément ce caractère préférentiel, au risque de faire renaître les attaques dont l'Association avait été l'objet, à ses débuts, de la part des autres pays en voie de développement. Enfin, il est certain que la réorganisation des marchés ne pourra être réellement efficace que sur le plan mondial.

Les E.A.M.A. et les Etats membres se trouvent donc devant le problème suivant : d'une part, la réorganisation des marchés mondiaux ne figure pas au rang des perspectives immédiates. D'autre part, l'idée d'une « Association laboratoire », qui comblerait cette lacune, ne paraît pas réaliste, compte tenu des difficultés que cela soulèverait. Faut-il en conclure que, dans sa conception actuelle,

c'est-à-dire limitée aux préférences et visant à l'élimination progressive du soutien des prix, l'Association comporte une lacune importante et qu'il lui est impossible d'y porter remède ?

Cela n'est pas certain, car il existe un moyen terme permettant d'attendre l'organisation mondiale des marchés sans renier l'objectif de la disparition progressive du soutien des prix, et sans pour autant transformer l'Association en une « zone franc à l'échelle de l'Eurafrrique ».

A défaut de soutenir les prix ou de les stabiliser dans un cadre régional, on peut en effet, sans déroger aux principes de la Convention, donner aux Etats associés une sorte d'« assurance » contre les baisses excessives des cours mondiaux. C'est le système qui a été adopté dans le cadre de prise en considération des intérêts des E.A.M.A. dans la politique agricole commune des oléagineux. La mise en œuvre de cette politique commune impliquait en effet, pour les E.A.M.A., la disparition du marché protégé de la zone franc, et la mise au cours mondiaux de leurs produits oléagineux. En échange de la perte de cette protection, qui, compte tenu des fluctuations des prix de ces produits, était capitale pour eux, la Communauté a décidé de rembourser aux E.A.M.A. les quatre cinquièmes de la différence entre un prix de référence (qui est la moyenne des cours mondiaux des cinq dernières années) et le cours mondial, au cas où celui-ci serait inférieur à celui-là.

Cet accord, qui a été obtenu le 27 juin dernier, ne concerne que les produits oléagineux, et expirera en même temps que la Convention de Yaoundé. L'avenir dira s'il est possible de l'étendre à d'autres produits : ce serait en tout cas une façon heureuse de combler la seule lacune importante de la Convention de Yaoundé.

Nous nous bornerons à trois conclusions essentielles :

En premier lieu, il faut conserver le cap. Dans l'ensemble, les grandes orientations de la Convention de Yaoundé, tant en matière commerciale qu'en matière financière, se sont révélées judicieuses et réalistes. Elles permettent aux E.A.M.A. dont les économies subissent actuellement une transformation lente mais profonde, de prendre, au sortir de la période coloniale, un nouveau départ en matière économique.

Toutefois, si la direction doit être conservée,

il faut, en même temps, viser plus loin. La régularisation des marchés mondiaux de produits de base constitue le complément logique et nécessaire de la Convention de Yaoundé. En matière financière, elle conditionne la réussite des efforts des E.A.M.A. pour commercialiser leurs produits aux cours mondiaux. En matière commerciale, elle doit apporter ce qui peut encore manquer à une Association limitée à l'octroi de préférences réciproques.

Il faut enfin, notamment dans l'attente de la régularisation des marchés mondiaux, améliorer, sur certains points, l'allure du navire. En ce qui concerne le coton, par exemple, la Convention

doit être appliquée avec souplesse, de façon à permettre une solution du problème spécifique que pose ce produit. Elle doit l'être avec générosité, en matière de prise en considération des intérêts des E.A.M.A. dans l'élaboration de la politique agricole commune. Avec dynamisme, pour résoudre le problème de l'écoulement, dont celui des bananes n'est qu'un cas particulier.

Ainsi tracées, les perspectives de l'Association doivent faire d'elle, pour les E.A.M.A. un instrument essentiel de leur développement, et, pour les Six, un succès de plus de la construction européenne.

L'ÉVOLUTION DES ÉCHANGES DE PRODUITS AGRICOLES ENTRE LES ÉTATS MEMBRES DE LA C.E.E. ET ENTRE CEUX-CI ET LES PAYS TIERS

Alain SALMON,
Docteur en Droit

L'ÉTABLISSEMENT du marché commun agricole, caractérisé à la fois par la liberté des échanges intra-communautaires et par un tarif extérieur commun, est avant tout axé sur le développement des échanges intracommunautaires de produits agricoles. Toutefois, l'article 110 du Traité de Rome impose à la Communauté l'obligation de ne pas négliger ses relations commerciales avec les pays tiers. Nous distinguerons ces deux groupes de circuits en ayant toujours présent à l'esprit qu'ils sont interdépendants.

Les produits agricoles représentaient en 1963, 30 % environ du commerce mondial, la C.E.E. étant le plus grand importateur de produits agricoles du monde. Pour de nombreux pays en voie de développement, les recettes provenant des exportations de produits agricoles constituent la seule source de devises étrangères.

Plus du quart des importations mondiales de produits agricoles sont absorbés par la C.E.E. En 1960, la part de la C.E.E. dans les importations mondiales de céréales était d'un quart environ et celle des huiles et des matières grasses dépassait 4/10.

La part de la C.E.E. dans les exportations mondiales est importante pour les produits laitiers et les œufs et, dans une moindre mesure, pour le sucre, les fruits et les légumes. Le volume des exportations de produits agricoles à destination

des pays tiers n'atteint cependant pas le tiers des importations de produits agricoles en provenance de ces pays ; le déficit en produits agricoles des Etats membres de la C.E.E. à l'égard des pays tiers est donc particulièrement important.

De 1959 à 1963, les importations de la C.E.E. en produits agricoles ont progressé plus rapidement que les importations mondiales, la part de la C.E.E. dans ces dernières passant ainsi de 26 à 29 %.

Ces dernières années, les produits agricoles ont représenté 16 % de l'ensemble des échanges intracommunautaires, 38 % des importations totales de la C.E.E. en provenance des pays tiers et 13 % de l'ensemble des exportations de la C.E.E. à destination des pays tiers.

En vue d'aboutir à un marché unique, des organisations communes de marché ont été progressivement mises en place : à partir de 1962 pour les céréales, la viande porcine, les œufs, la volaille, les fruits et légumes, le vin, de décembre 1963 pour la viande bovine, le lait et les produits laitiers et de 1966 pour le sucre et les matières grasses.

En 1965, 55 % des échanges intracommunautaires, 29 % des importations en provenance des pays tiers et 53 % des exportations à destination de ces pays étaient composés de produits relevant d'une organisation de marché.

TABLEAU I. — EVOLUTION DES ÉCHANGES DE L'ENSEMBLE DES PRODUITS AGRICOLES.
(EN MILLIONS DE DOLLARS)

Pays	Année	Echanges intra-communautaires	Importations		Exportations		Déficit	
			en provenance des pays tiers	dont en provenance des Etats-Unis	à destination des pays tiers	dont à destination des Etats-Unis	à l'égard des pays tiers	dont à l'égard des Etats-Unis
C.E.E.	1958	1 246,1	7 356,0	888,8	1 921,1	205,1	- 5 434,9	- 683,7
	1959	1 546,2	7 379,4	899,8	1 900,8	224,7	- 5 478,6	- 675,1
	1960	1 785,3	8 261,1	1 198,4	2 098,5	235,0	- 6 125,5	- 963,4
	1961	1 967,3	8 250,5	1 284,5	2 223,1	241,7	- 6 027,4	- 1 042,8
	1962	2 220,9	8 907,8	1 298,9	2 250,4	250,1	- 6 657,4	- 1 048,8
	1963	2 489,8	9 438,6	1 349,1	2 448,5	259,5	- 6 990,1	- 1 089,6
	1964	2 815,4	10 143,0	1 627,2	2 626,5	269,7	- 7 516,5	- 1 357,5
	1965	3 324,0	10 576,5	1 721,9	2 803,1	282,9	- 7 773,3	- 1 439,0
Accroissement depuis 1958		167 %	43,8 %		46 %			

TABLEAU II. — EVOLUTION DES IMPORTATIONS C.E.E. DE PRODUITS AGRICOLES EN PROVENANCE DES PAYS TIERS.
(EN MILLIONS DE DOLLARS)

Produits	1958	1961	1962	1963	1964	1965	9 mois 1966
Animaux vivants	163,0	207,0	191,0	235,0	276,0	335,0	233,0
Viandes et préparations de viande	208,0	232,0	282,0	403,0	574,0	602,0	473,0
Produits laitiers, œufs ...	181,0	193,0	192,0	203,0	193,0	200,0	136,0
Poissons et préparations de poisson	123,0	187,0	214,0	246,0	259,0	298,7	202,0
Céréales et produits à base de céréales	752,2	964,0	1 169,0	1 040,1	1 022,0	1 232,0	963,0
Fruits et légumes	811,0	883,0	1 041,2	1 096,0	1 109,0	1 357,9	1 009,0
Sucre et préparations à base de sucre	126,0	94,0	119,0	252,0	260,8	145,0	105,0
Café, thé, cacao, épices et produits dérivés	826,0	733,0	740,0	767,2	918,0	920,0	696,0
Aliments pour animaux, frais, secs, concassés ou pulvérisés, déchets alimentaires	155,0	217,0	365,0	406,0	429,0	533,0	490,0
Préparations alimentaires diverses	22,0	20,0	16,0	20,0	22,0	16,0	13,0
Produits alimentaires	3 365,2	3 741,0	4 337,2	4 673,3	5 063,8	5 639,6	4 321,0
Boissons et tabacs	655,1	522,2	634,7	546,7	615,7	580,5	435,0
Peaux et pelleteries	234,8	315,0	319,4	361,1	365,8	397,4	367,0
Graines oléagineuses	471,1	543,2	562,1	590,1	650,9	688,4	604,0
Caoutchouc naturel brut .	205,7	233,9	222,7	226,6	219,2	208,8	Pas encore de données
Bois et liège	574,2	801,6	794,2	878,4	1 008,3	1 002,1	732,0
Fibres textiles naturelles .	1 345,5	1 520,7	1 487,9	1 546,8	1 606,3	1 378,9	1 165,0
Matières brutes animales ou végétales	166,3	188,1	197,7	206,4	223,7	243,6	199,0
Huiles et matières grasses	337,5	384,8	351,9	415,2	389,3	436,8	329,0
Total	7 356,0	8 250,5	8 907,8	9 438,6	10 143,0	10 576,5	8 152,0

I. — EVOLUTION GENERALE DES ECHANGES DE PRODUITS AGRICOLES

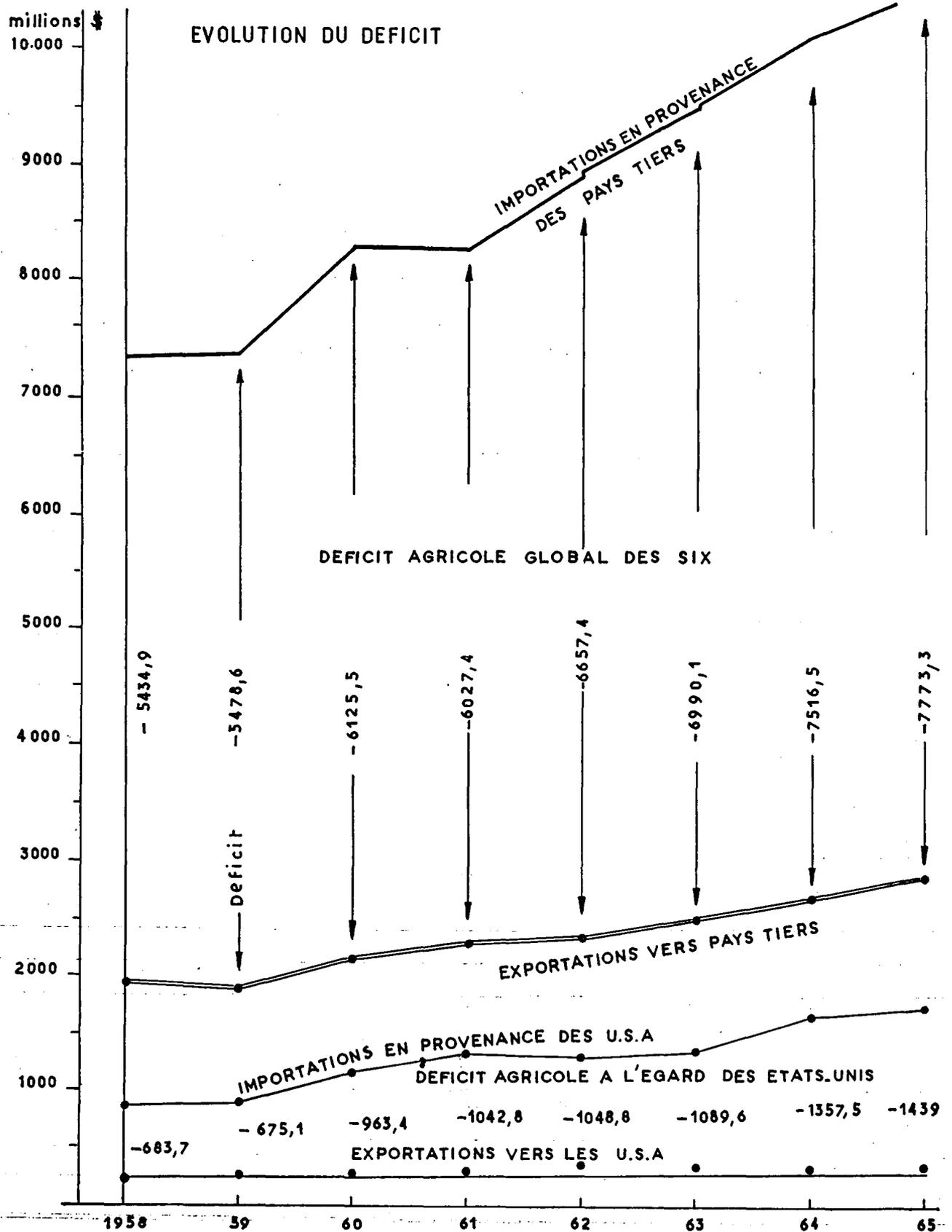
A. — ENSEMBLE DES PRODUITS AGRICOLES

Le marché commun agricole vise en premier lieu à promouvoir les échanges intracommunautaires. Depuis 1958, date de la mise en vigueur du traité instituant la C.E.E., le volume global des échanges de l'ensemble des produits agricoles entre les Etats membres a considérablement progressé, passant de 1 246,1 millions de dollars en 1958 à 3 324 millions de dollars en 1965, soit une augmentation de 167 %, ou de 24 % par an, par rapport à 1958. Un accroissement important a surtout été enregistré depuis 1964, y compris dans les neuf premiers mois de 1966 pendant lesquels les échanges intracommunautaires ont atteint 2 756 millions de dollars (tableau I).

Les importations en provenance des pays tiers ont suivi une évolution comparable, passant de 7 356 millions de dollars en 1958 à 10 576,5 millions de dollars en 1965, soit un accroissement de 43,8 % depuis 1958, ou de plus de 6 % par an en moyenne. La part accrue des produits alimentaires dans le total des importations de produits agricoles (de 44,4 % en 1958 à 53,3 % en 1965) est frappante. La progression de ces dernières est surtout importante depuis 1961, en particulier pendant les neuf premiers mois de 1966 (tableaux I et II). Il faut noter également que l'accroissement des importations réalisées par les Six a été supérieur à celui des importations mondiales puisque, entre 1959 et 1963, les premières ont augmenté de 28,3 % et les secondes de 15,8 %.

TABLEAU III. — EVOLUTION DES EXPORTATIONS C.E.E. DE PRODUITS AGRICOLES A DESTINATION DES PAYS TIERS.
(EN MILLIONS DE DOLLARS)

Produits	1958	1961	1962	1963	1964	1965	9 mois 1966
Animaux vivants	13,0	24,0	19,0	24,0	25,0	28,0	13,0
Viandes et préparations de viande	162,0	184,0	186,0	166,0	161,0	169,0	114,0
Produits laitiers, œufs ...	197,1	259,8	256,9	275,1	288,3	331,2	228,0
Poissons et préparations de poisson	34,0	38,0	36,0	35,0	38,0	42,0	36,0
Céréales et produits à base de céréales	218,0	251,0	282,0	400,0	497,0	548,0	370,0
Fruits et légumes	359,2	370,9	403,8	409,1	393,2	433,0	311,0
Sucre et préparations à base de sucre	128,0	132,0	109,0	140,0	151,0	131,0	72,0
Café, thé, cacao, épices et produits dérivés	84,0	92,0	85,0	85,0	89,0	88,0	63,0
Aliments pour animaux, frais, secs, concassés ou pulvérisés, déchets alimentaires	28,2	39,0	39,0	48,0	53,0	61,0	48,0
Préparations alimentaires diverses	56,0	63,0	55,0	59,0	72,0	82,0	70,0
Produits alimentaires	1 283,5	1 460,7	1 484,7	1 644,2	1 770,5	1 911,2	1 374,0
Boissons et tabacs	235,4	287,0	290,4	308,5	332,9	346,6	268,0
Peaux et pelleteries	32,0	49,5	47,7	49,8	55,2	58,1	50,0
Graines oléagineuses	7,4	9,9	11,4	15,9	17,1	18,1	11,0
Caoutchouc naturel brut .	2,0	1,7	1,0	0,7	0,7	1,0	Pas encore de données
Bois et liège	39,3	50,5	48,7	46,9	48,3	49,5	39,0
Fibres textiles naturelles .	124,7	150,3	138,4	159,1	154,8	148,5	153,0
Matières brutes animales ou végétales	107,0	128,6	140,3	143,5	165,3	176,8	127,0
Huiles et matières grasses	89,9	84,9	87,8	80,0	81,7	93,0	75,0
Total	1 921,1	2 223,1	2 250,4	2 448,5	2 626,5	2 803,1	2 097,0



Les exportations à destination des pays tiers se sont élevées de 1 921,1 millions de dollars en 1958 à 2 803,1 millions de dollars en 1965, soit une augmentation de 46 %, ou de plus de 6 % par an, par rapport à 1958. Cet accroissement s'est vraiment manifesté depuis 1962, mais il faut noter qu'il a été presque nul pendant les neuf premiers mois de 1966 (tableaux I et III). En faisant la différence entre les chiffres des importations et ceux des exportations, nous pouvons calculer le déficit en produits agricoles des Etats membres de la C.E.E. Nous constatons alors que ce déficit qui était de 5 434,9 millions de dollars en 1958 a atteint 7 773,3 millions de dollars en 1965, ce qui est très préoccupant.

Si nous étudions les échanges de produits agricoles entre les Six et les Etats-Unis, nous remarquons que le déficit s'est proportionnellement plus aggravé, passant de 683,7 millions de dollars en 1958 à 1 439 millions de dollars en 1965. En effet, les importations en provenance des Etats-Unis ont presque doublé, passant de 888,8 millions de dollars en 1958 à 1 721,9 millions de dollars en 1965, alors que, pendant cette même période, les exportations vers les Etats-Unis ne sont passées que de 205,1 à 282,9 millions de dollars (tableau I).

B. — PRODUITS RELEVANT D'UNE ORGANISATION DE MARCHÉ

La progression des échanges de ces produits a été particulièrement forte, surtout depuis 1962, notam-

ment à l'intérieur de la C.E.E. De 1958 à 1962, les échanges intracommunautaires étaient en effet passés de 638,2 millions de dollars à 1 095,7 millions de dollars, alors que de 1962 (après l'entrée en vigueur du marché commun des céréales, de la viande porcine, des œufs, de la volaille, des fruits et légumes et du vin) à 1965, ils sont passés de 1 095,7 millions de dollars à 1 821 millions de dollars. On constate ainsi une augmentation de 185 % depuis 1958 dont 113 % depuis 1962. Cette progression est vraiment remarquable, l'augmentation depuis 1962 ayant été même supérieure à la valeur totale des échanges intracommunautaires en 1958 (tableau IV).

Les importations en provenance des pays tiers de produits relevant d'une organisation de marché ont également augmenté : elles sont d'abord passées de 2 061 millions de dollars en 1958 à 2 559,6 millions de dollars en 1962 puis de 2 559,6 millions de dollars à 3 028,3 millions de dollars après la mise en place des organisations communes de marché, c'est-à-dire de 1962 à 1965. L'accroissement de ces importations a donc été de 47 % depuis 1958 dont 23 % depuis 1962 (tableau IV).

Les exportations de produits relevant d'une organisation de marché à destination des pays tiers ont sensiblement progressé ; elles sont passées de 826,3 millions de dollars en 1958 à 1 058,5 millions de dollars en 1962 et de 1 058,5 millions de dollars à 1 472,3 millions de dollars de 1962 à 1965, soit une

TABLEAU IV. — EVOLUTION DES ÉCHANGES DES PRODUITS RELEVANT D'UNE ORGANISATION DE MARCHÉ.
(EN MILLIONS DE DOLLARS)

Pays	Année	Echanges intra-communautaires	Importations		Exportations		Déficit	
			en provenance des pays tiers	dont en provenance des Etats-Unis	à destination des pays tiers	dont à destination des Etats-Unis	à l'égard des pays tiers	dont à l'égard des Etats-Unis
C.E.E.	1958	638,2	2 061,0	252,6	826,3	82,5	-1 234,7	-170,1
	1959	787,7	2 032,3	375,8	811,9	78,1	-1 220,1	-297,7
	1960	930,5	2 151,5	350,0	923,3	81,0	-1 228,2	-269,0
	1961	985,0	2 240,5	492,3	1 008,0	82,9	-1 232,6	-409,4
	1962	1 095,7	2 559,6	549,4	1 058,5	87,9	-1 501,1	-461,5
	1963	1 270,7	2 509,2	545,6	1 215,0	89,4	-1 294,2	-456,2
	1964	1 471,8	2 721,9	620,1	1 329,8	94,2	-1 392,1	-525,9
	1965	1 821,0	3 028,3	742,7	1 472,3	104,9	-1 556,0	-634,8
	Accroissement depuis 1958	185 %	47 %		78 %			
Dont depuis 1962	113 %	23 %		50 %				

augmentation de 78 % depuis 1958 dont 50 % depuis 1962 (tableau IV).

Nous constatons ainsi qu'aucun obstacle n'a entravé le développement de l'ensemble des courants commerciaux de produits relevant d'une organisation de marché en provenance et à destination de pays tiers, même pas après 1962. La période de 1962 à 1965 inclus ne couvre que 3/7 de la période qui va de 1958 à 1965 inclus, et plus de 3/7 de l'accroissement des échanges de produits relevant d'une organisation de marché ont été enregistrés de 1962 à 1965 inclus (tableau IV).

L'excédent des importations de ces produits sur les exportations est passé de 1 234,7 millions de dollars en 1958 à 1 556 millions de dollars en 1965.

En ce qui concerne les échanges de ces produits entre les Six et les Etats-Unis, le déficit s'est beaucoup plus nettement aggravé, passant de 170,1 millions de dollars en 1958 à 634,8 millions de dollars en 1965. En effet, les importations en provenance des Etats-Unis sont passées de 252,6 millions de dollars en 1958 (ce qui représente 12,2 % des importations en provenance de tous les pays tiers), à 742,7 millions de dollars en 1965 (ce qui représente 24 % des importations en provenance de tous les pays tiers), alors que les exportations vers les Etats-Unis ont augmenté dans une beaucoup plus faible proportion, passant de 82,5 millions de dollars en 1958 à 107,9 millions de dollars en 1965 (tableau IV).

II. — PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE LA C.E.E.

A. — ALLEMAGNE

L'Allemagne est de très loin le plus gros importateur parmi les six pays de la C.E.E. Depuis 1958, les importations allemandes de produits agricoles en provenance d'autres pays de la C.E.E. ont presque triplé : elles sont passées de 636,1 millions de dollars à 1 614 millions de dollars. Un accroissement notable a surtout été enregistré depuis 1964.

Les importations allemandes en provenance des pays tiers ont, elles aussi, augmenté, mais dans une moindre mesure, passant de 2 572,2 millions de dollars en 1958 à 3 841 millions de dollars en 1965.

L'Allemagne est surtout, et de beaucoup, le principal pays importateur de produits relevant d'une organisation de marché : accroissement de 412,2 millions de dollars en 1958 à 1 045,6 millions de dollars en 1965 pour les importations en provenance d'autres pays de la C.E.E., et accroissement de 711,9 millions de dollars en 1958 à 975,6 millions de dollars en 1965 pour les importations en provenance des pays tiers. Alors qu'en 1958, la majeure partie des produits relevant d'une organisation de marché importés en Allemagne provenait de pays tiers, en 1965 le volume des importations en provenance d'autres pays de la C.E.E. dépasse celui des importations en provenance des pays tiers, grâce à un accroissement de 150 % (tableau V).

B. — ITALIE

L'Italie est devenue un grand pays importateur. Ses importations de produits agricoles en prove-

nance d'autres pays de la C.E.E. ont presque quadruplé, passant de 128,6 millions de dollars en 1958 à 435 millions de dollars en 1965. Ses importations en provenance des pays tiers ont doublé, passant de 1 064,5 millions de dollars en 1958 à 2 169 millions de dollars en 1965. Nous constatons ainsi que les importations de l'Italie suivent une courbe ascendante.

Ceci apparaît très nettement également pour les produits relevant d'une organisation de marché : accroissement de 56,1 millions de dollars en 1958 à 263,7 millions de dollars en 1965 pour les importations en provenance d'autres pays de la C.E.E. (soit une augmentation de 300 % depuis 1958), et accroissement de 245,9 millions de dollars en 1958 à 836,9 millions de dollars en 1965 pour les importations en provenance des pays tiers (soit une augmentation de 240 % depuis 1958). En 1965, les importations italiennes représentaient 2/9 des importations totales de ces produits en provenance des Etats membres de la C.E.E., mais il faut noter que les 3/4 des importations italiennes proviennent de pays tiers (tableau V).

C. — FRANCE

Les importations françaises de produits agricoles en provenance d'autres pays de la C.E.E. ont considérablement augmenté depuis 1958, alors que celles en provenance des pays tiers n'ont presque pas progressé. Les premières sont passées de 126,9 millions de dollars en 1958 à 468 millions de dollars en 1965. Les secondes qui étaient de 2 316,3 millions

TABLEAU V. — EVOLUTION DES IMPORTATIONS DE PRODUITS AGRICOLES DANS LES PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE LA C.E.E.
(EN MILLIONS DE DOLLARS)

Pays	Année	Ensemble des produits agricoles		Produits relevant d'une organisation de marché	
		Intra-C.E.E.	En provenance des pays tiers	Intra-C.E.E.	En provenance des pays tiers
Allemagne	1958	636,1	2 572,2	412,2	711,9
	1959	786,4	2 813,7	508,8	838,3
	1960	898,5	2 946,5	581,8	818,0
	1961	1 028,1	2 977,2	661,8	873,4
	1962	1 183,9	3 327,3	748,0	1 053,5
	1963	1 178,4	3 134,5	750,4	773,6
	1964	1 300,4	3 423,6	821,4	836,2
	1965	1 614,0	3 841,0	1 045,6	975,6
Italie	1958	128,6	1 064,5	56,1	245,9
	1959	166,2	1 095,0	63,7	246,8
	1960	227,2	1 514,1	99,5	374,2
	1961	219,9	1 519,1	95,9	418,7
	1962	245,7	1 627,9	102,8	406,1
	1963	365,1	2 122,5	187,0	652,9
	1964	400,6	2 012,0	215,7	645,5
	1965	435,0	2 169,0	263,7	836,9
France	1958	126,9	2 316,3	53,9	720,1
	1959	180,7	1 937,0	85,3	518,5
	1960	211,6	2 182,1	112,4	540,2
	1961	202,4	2 153,5	77,9	531,7
	1962	264,3	2 294,5	103,7	604,4
	1963	351,4	2 392,5	168,1	560,0
	1964	432,5	2 594,3	229,8	654,5
	1965	468,0	2 462,0	231,1	621,0

de dollars en 1958 atteignaient seulement 2 462 millions de dollars en 1965.

La part de la France dans les importations totales de produits relevant d'une organisation de marché, en majeure partie en provenance de pays tiers, a diminué de moitié et ne représente plus que 1/6 environ en 1965. Certes les importa-

tions en provenance d'autres pays de la C.E.E. ont notablement progressé, passant de 53,9 millions de dollars en 1958 à 231,1 millions de dollars en 1965 (soit une augmentation de 300 % depuis 1958) ; mais les importations en provenance des pays tiers ont régressé passant de 720,1 millions de dollars en 1958 à 621 millions de dollars en 1965 (tableau V).

III. — PRINCIPAUX PAYS EXPORTATEURS DE LA C.E.E.

A. — PAYS-BAS

Les Pays-Bas étaient, de très loin, en 1958, le principal pays exportateur de produits agricoles à destination d'autres pays de la C.E.E. et se trouvaient encore légèrement en tête en 1965 : accroissement de 507,6 millions de dollars en 1958 à 1 166 millions de dollars en 1965. Les exportations néerlandaises à destination des pays tiers ont également augmenté, mais dans une moindre mesure,

passant de 578 millions de dollars en 1958 à 749 millions de dollars en 1965.

Les Pays-Bas ont aussi réussi à accroître leurs exportations de produits relevant d'une organisation de marché ; celles à destination d'autres pays de la C.E.E. sont passées de 302,7 millions de dollars en 1958 à 675,7 millions de dollars en 1965 ; celles à destination des pays tiers sont passées de 285,7 millions de dollars en 1958 à

TABLEAU VI. — ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS DE PRODUITS AGRICOLES DANS LES PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS DE LA C.E.E.
(EN MILLIONS DE DOLLARS)

Pays	Année	Ensemble des produits agricoles		Produits relevant d'une organisation de marché	
		Intra-C.E.E.	A destination des pays tiers	Intra-C.E.E.	A destination des pays tiers
Pays-Bas	1958	507,6	578,0	302,7	285,7
	1959	631,4	607,4	392,4	298,7
	1960	679,5	635,6	413,6	324,3
	1961	716,0	619,3	422,4	323,7
	1962	783,4	647,3	441,7	338,0
	1963	877,9	672,4	509,5	373,8
	1964	988,3	713,0	579,3	381,5
	1965	1 166,0	749,0	675,7	397,1
France	1958	221,7	677,3	77,1	257,2
	1959	318,3	616,1	118,5	233,2
	1960	453,7	766,8	202,2	327,5
	1961	529,8	858,8	256,2	397,1
	1962	551,6	807,1	258,7	400,2
	1963	680,5	923,8	351,2	471,7
	1964	783,2	1 027,7	426,9	570,6
	1965	924,0	1 039,0	538,2	600,6

397,1 millions de dollars en 1965. Cependant, malgré ces augmentations, les Pays-Bas ont dû céder à la France, après 1963, la première place de pays exportateur (toutes destinations).

Ils ne sont plus le principal exportateur vers les pays tiers mais restent en tête pour les exportations vers les pays de la C.E.E. La part néerlandaise dans l'ensemble des exportations de 1965 représente encore près du 1/3 du total des exportations des pays de la C.E.E. ; plus de 60 % sont vendus aux Etats membres (tableau VI).

B. — FRANCE

La France est devenue le plus gros exportateur de la C.E.E. ; ses exportations ont enregistré la plus forte progression. Celles de l'ensemble des produits agricoles à destination d'autres pays de la C.E.E. ont plus que quadruplé, passant de 221,7 millions de dollars en 1958 à 924 millions de

dollars en 1965. Quant à celles à destination des pays tiers qui étaient de 677,3 millions de dollars en 1958, elles ont atteint 1 039 millions de dollars en 1965.

Le développement des exportations de produits relevant d'une organisation de marché peut vraiment être qualifié de spectaculaire, celles à destination des autres pays de la C.E.E. étant passées de 77,1 millions de dollars en 1958 à 538,2 millions de dollars en 1965 (soit un accroissement de plus de 600 %), alors que celles à destination des pays tiers doublaient largement, passant de 257,2 millions de dollars en 1958 à 600,6 millions de dollars en 1965 et restaient ainsi supérieures aux ventes dans les autres Etats membres. En 1965, la France a exporté plus du 1/3 des exportations totales et est devenue le principal exportateur vers les pays tiers (tableau VI).

IV. — LES ÉCHANGES DE CERTAINS PRODUITS

A. — LES ÉCHANGES DE CÉRÉALES

Il en est des céréales, dossier agricole le plus actuel de la grande négociation tarifaire de Genève, comme de l'ensemble des produits agricoles. L'augmentation des échanges entre les Etats membres n'a pas entravé les courants commerciaux avec les

pays tiers. Le commerce des céréales s'est accru dans des proportions énormes.

Les échanges intracommunautaires ont augmenté « en valeurs » de 321 % depuis 1958, passant de 87,2 millions de dollars en 1958 à 367,1 millions de dollars en 1965. Cet accroissement, dont une

TABLEAU VII. — EVOLUTION DES ÉCHANGES DE CÉRÉALES (RIZ EXCEPTÉ) (EN MILLIONS DE DOLLARS)

Pays	Année	Echanges intracommunautaires	Importations en provenance des pays tiers	Exportations à destination des pays tiers
C.E.E.	1958	87,2	732,0	178,8
	1959	96,5	830,9	163,7
	1960	129,0	862,7	197,4
	1961	166,7	973,3	216,3
	1962	143,7	1 180,8	247,5
	1963	192,7	1 052,4	377,3
	1964	284,9	1 018,3	487,3
	1965	367,1	1 239,3	542,8
Accroissement depuis 1958		321 %	69 %	203 %

partie résulte de la hausse des prix consécutive à la mise en place de l'organisation de marché, représente près de 1/7 de celui de l'ensemble des échanges intracommunautaires de produits agricoles et près du 1/4 de l'accroissement des échanges intracommunautaires de produits relevant d'une organisation de marché (tableau VII).

Les importations céréalières en provenance des pays tiers n'ont augmenté que de 69 % depuis 1958 mais cet accroissement se révèle important si l'on tient compte du fait que ces importations étaient déjà très élevées en 1958 ; de 732 millions de dollars à cette date, elles sont passées à 1 239,3 millions de dollars en 1965. Cette augmentation représente près de 1/6 de celle de l'ensemble des importations de produits agricoles (tableau VII). Il est à noter que les importations de céréales fourragères ont considérablement augmenté depuis 1961 alors que les importations de blé connaissent une stagnation.

Les exportations à destination des pays tiers ont

triplé depuis 1958, passant de 178,8 millions de dollars à 542,8 millions de dollars en 1965. Cet accroissement représente plus du 1/3 de celui de l'ensemble des exportations de produits agricoles (tableau VII).

Les pays tiers ayant bénéficié le plus de l'élargissement du marché européen sont les Etats-Unis dont les ventes annuelles à destination de la C.E.E. sont passées de 3 506 milliers de tonnes en 1958 à 9 428 milliers de tonnes en 1965 (soit une augmentation de 169 % depuis 1958) et l'Argentine dont les exportations vers la C.E.E. sont passées de 2 506 milliers de tonnes en 1958 à 4 535 milliers de tonnes en 1965 (soit un accroissement de 81 % depuis 1958). En revanche, le Canada a vu décroître ses exportations vers la C.E.E. de 2 %, celles-ci passant de 1 671 milliers de tonnes en 1958 à 1 643 milliers de tonnes en 1965 (tableau VIII).

B. — LES ÉCHANGES DE FRUITS ET LÉGUMES

Le commerce des fruits et légumes a évolué d'une façon particulièrement frappante.

TABLEAU VIII. — EVOLUTION DES IMPORTATIONS DE CÉRÉALES (RIZ EXCEPTÉ). (EN MILLIERS DE TONNES)

Pays	Année	Importations en provenance des pays tiers		Importations en provenance des Etats-Unis		Importations en provenance du Canada		Importations en provenance de l'Argentine	
C.E.E.	1958	10 893	100	3 506	100	1 671	100	2 506	100
	1959	12 309	113	4 869	139	1 575	94	2 393	96
	1960	12 740	117	4 640	132	1 727	103	3 229	129
	1961	14 071	129	6 224	178	2 058	123	2 105	84
	1962	17 176	158	7 322	209	1 634	98	3 876	155
	1963	15 475	142	7 208	206	1 818	109	2 977	119
	1964	14 851	136	7 328	209	1 509	90	3 692	147
	1965	17 998	165	9 428	269	1 643	98	4 535	181

TABLEAU IX. — EVOLUTION DES ÉCHANGES DE FRUITS ET LÉGUMES
(en millions de dollars).

Pays	Année	Echanges intracommunautaires	Importations en provenance des pays tiers	Exportations à destination des pays tiers
C.E.E.	1958	216,6	367,9	138,9
	1959	269,0	317,3	130,9
	1960	294,9	348,7	142,4
	1961	330,7	392,6	154,8
	1962	411,5	439,7	171,8
	1963	390,0	466,6	185,8
	1964	422,5	480,1	180,7
	1965	518,9	542,7	210,4
Accroissement depuis 1958		140 %	48 %	51 %

TABLEAU X. — EVOLUTION DES ÉCHANGES DE FRUITS ET LÉGUMES DANS LES PRINCIPAUX PAYS IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS DE LA C.E.E.
(en millions de dollars)

Année	Allemagne Importations		France Importations	
	intra-C.E.E.	en provenance des pays tiers	intra-C.E.E.	en provenance des pays tiers
1958	174,2	137,9	21,3	182,7
1959	214,5	134,5	26,5	143,1
1960	227,2	149,2	41,6	155,7
1961	269,3	181,1	29,5	160,5
1962	317,5	199,9	54,8	185,1
1963	292,7	190,8	59,2	216,0
1964	320,9	218,4	62,4	203,7
1965	411,8	252,4	58,1	216,9
Année	Italie Exportations		Pays-Bas Exportations	
	intra-C.E.E.	à destination des pays tiers	intra-C.E.E.	à destination des pays tiers
1958	122,9	85,7	57,6	31,8
1959	134,6	80,5	85,9	31,7
1960	161,3	85,9	89,8	33,5
1961	173,3	91,7	104,2	40,7
1962	212,4	99,9	124,3	46,5
1963	183,0	106,8	125,8	54,2
1964	192,6	107,2	143,6	50,7
1965	219,3	122,7	172,1	57,4

Les échanges intracommunautaires ont enregistré la progression la plus forte : plus de 300 millions de dollars depuis 1958, soit 140 % (tableau IX).

Les importations en provenance des pays tiers ont augmenté de 175 millions de dollars, soit de 48 % depuis 1958 et près de 30 % depuis 1961 par rapport à 1958 (tableau IX).

Les exportations à destination de pays tiers ne se sont accrues que de 72 millions de dollars, soit de 51 % depuis 1958 (tableau IX).

L'Allemagne et la France sont les principaux pays importateurs.

La part de la République Fédérale Allemande représente environ 70 % du total des importations

intracommunautaires et 40 % des importations de la C.E.E. en provenance des pays tiers (tableaux IX et X).

Les importations françaises en provenance d'autres pays de la C.E.E. ont presque triplé depuis 1958, alors que celles en provenance des pays tiers, certes très élevées, n'ont guère augmenté pendant cette période (tableau X).

Les principaux pays exportateurs sont l'Italie et les Pays-Bas. Leurs exportations à destination des autres pays de la C.E.E. se sont considérablement développées ; celles des Pays-Bas, en particulier, ont triplé de 1958 à 1965 (tableau X).

V. — LES ECHANGES PAR GROUPES D'ETATS

A. — PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Les Etats de la C.E.E. sont les principaux clients de ces pays ; ils importent de ceux-ci dix fois plus de produits agricoles que l'U.R.S.S., deux fois plus que la Grande-Bretagne et dépassent de loin les Etats-Unis. Cependant le taux d'accroissement des importations communautaires en provenance des pays en voie de développement (25 % de 1958 à 1965) est très inférieur à celui des achats en provenance des pays industrialisés (50 % de 1958 à 1965) (tableau XI). La raison en est que, dans la plupart des pays prospères, la production de produits agricoles augmentant plus rapidement que la consommation, ces pays écoulent leurs excédents sur le marché mondial, souvent à l'aide de sub-

ventions à l'exportation, et concurrencent les produits des pays en voie de développement. Les pays de l'Amérique du Sud se trouvent dans une situation relativement favorable car ils ne vendent pas seulement des produits tropicaux mais aussi des produits agricoles « traditionnels ».

Les pays d'Outre-Mer, Africains et autres, associés à la C.E.E. exportent moins vers la C.E.E. en 1965 qu'ils n'exportaient en 1958. Leur part dans le marché importateur de la C.E.E. (qui est en expansion) est tombée de 15,6 % en 1958 à 10,9 % en 1965.

Les exportations de produits agricoles de la C.E.E. à destination des pays en voie de développement sont, quant à elles, stationnaires depuis 1958 (tableau XI).

TABLEAU XI. — EVOLUTION DU COMMERCE AGRICOLE DE LA C.E.E. AVEC LES DIFFÉRENTS GROUPES D'ETATS
(EN MILLIONS DE DOLLARS)

	1958	1960	1961	1962	1963	1964	1965
Importations en provenance :							
— des pays industrialisés .	3 137	3 609	3 885	4 095	4 337	4 768	4 822
— des pays en voie de développement	3 812	4 076	3 786	4 196	4 370	4 642	4 749
— des pays à commerce d'Etat	388	554	566	605	720	728	905
Exportations à destination :							
— des pays industrialisés .	1 135	1 234	1 337	1 402	1 546	1 665	1 774
— des pays en voie de développement	710	753	762	662	669	737	762
— des pays à commerce d'Etat	63	70	125	165	206	210	213

B. — PAYS INDUSTRIALISÉS

Les relations commerciales entre la C.E.E. et ce groupe d'Etats bénéficient du niveau de développement à peu près identique des systèmes économiques des pays industrialisés.

Les importations de produits agricoles en provenance de ces pays ont fortement augmenté depuis 1958 (tableau XI) surtout, comme nous l'avons vu au début de cette étude, celles venant des Etats-Unis (tableaux I et IV). Cet Etat est en effet en mesure de couvrir les besoins de la C.E.E. pour une série de produits dont la C.E.E. est déficitaire en raison d'une demande croissante. Les pays membres de l'Association Européenne de Libre Echange ont, de leur côté, accru de plus de 1/3 leurs exportations vers la C.E.E. depuis 1958.

Les exportations de produits agricoles de la C.E.E. à destination des pays industrialisés, et

surtout des pays de l'A.E.L.E., ont notablement augmenté depuis 1958. En 1965, l'A.E.L.E. a importé de la C.E.E. pour un montant de 1 198 millions de dollars contre 792 millions de dollars en 1958, soit un accroissement de 50 %.

C. — PAYS A COMMERCE D'ÉTAT

Le volume des échanges entre la C.E.E. et ces pays s'est fortement accru. Les importations de produits agricoles de la C.E.E. en provenance des pays à commerce d'Etat sont passées de 388 millions de dollars en 1958 à 905 millions de dollars en 1965, ce qui permet à ces pays d'obtenir des moyens de paiement en devises fortes pour leurs produits agricoles. Les exportations de la C.E.E. à destination des pays à commerce d'Etat ont également connu pendant cette période, un certain essor (tableau XI).

CONCLUSION

La mise en place des organisations communes de marché a permis d'accélérer le rythme de croissance des échanges intracommunautaires sans, pour cela, constituer un obstacle pour l'ensemble des courants commerciaux en provenance et à destination des pays tiers.

Les échanges intracommunautaires de produits agricole ont presque triplé de 1958 à 1965, passant de 1 246 à 3 324 millions de dollars ; ils se sont développés principalement dans trois directions : des Pays-Bas vers l'Allemagne et de la France vers l'Allemagne et vers l'Italie. Leur accroissement est dû aux ventes accrues de céréales et de fruits et légumes (chacun 1/4).

Les importations totales de produits agricoles en provenance des pays tiers sont passées, entre 1958

et 1965, de 7.356 à 10.576 millions de dollars. Cette progression continue est en partie la conséquence d'achats accrus de céréales (1/2) et de viande bovine (1/3).

Les exportations de produits agricoles à destination des pays tiers sont passées de 1 921 à 2 803 millions de dollars entre 1958 et 1965.

Ainsi, malgré l'intensification des échanges intracommunautaires, le déficit en produits agricoles des Etats membres de la C.E.E. à l'égard des pays tiers s'est chaque année aggravé.

Le développement progressif du Marché Commun n'a donc nullement empêché un notable accroissement des échanges de produits agricoles avec les pays tiers, ce qui concourt à l'expansion des économies de ces pays.

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

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

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 au Bureau des Cartels de l'Allemagne Fédérale à Bonn.

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

Eugenio MINOLI, Avocat, Professeur à l'Université de Modène.

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

Renzo MORERA, Avocat à Rome.

D^r Claus TESSIN, Avocat à Bonn.

D^r H. W. WERTHEIMER, Conseiller juridique et économique à Eindhoven.

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

C. — ARTICLE 90 PARAGRAPHE 2 (suite)

IV. — LE DÉVELOPPEMENT DES ÉCHANGES NE DOIT PAS ÊTRE AFFECTÉ DANS UNE MESURE CONTRAIRE A L'INTÉRÊT DE LA COMMUNAUTÉ (suite).

99. — Le traité emploie à certains endroits l'expression d'« intérêt commun » (ainsi aux art. 92, paragr. 3, 103 et 107, conf. *Vander Elst* et *Salmon*, p. 2), et celle d'« intérêt de la Communauté », mais uniquement à l'art. 90, paragr. 2. Les deux expressions ne signifient ni l'intérêt d'autres entreprises prises séparément ou de certains groupes de personnes ou d'entreprises (concurrents, fournisseurs, clients) (81) ni celui de toutes les entreprises de la Communauté sans exception (82), mais également l'intérêt d'un seul Etat Membre (83) et l'« intérêt général » au sens de l'article 90, paragr. 2, phrase 1 ne tombent sous aucune des deux notions (84).

Entre l'« intérêt commun » et l'« intérêt de la Communauté », il faut distinguer pour autant que le premier embrasse également la somme ou la moyenne des intérêts individuels de tous les Etats Membres pour la réalisation de la Communauté, tandis que l'intérêt de la Communauté ne se rapporte à la communauté qu'en tant qu'unité (85).

(81) *Rasquin*, p. 3, en se référant au jugement de la Cour Européenne de Justice du 12-7-62 dans l'affaire 14/61, recueil de Jurisprudence de la Cour de Justice, Vol. VIII, p. 522.

(82) *Rasquin*, p. 3, en se référant à l'arrêt de la Cour Européenne de Justice du 12 juin 1958 dans l'affaire 15/57, vol. IV, pp. 187, 189, et *de Soto*, p. 9, en se référant à cet arrêt comme à celui du 26 juin 1958 dans l'affaire 9/57, vol. IV, p. 386 ; tous ces arrêts ayant trait à la notion d'« intérêt commun » dans le Traité de la C.E.C.A.

(83) *Grassetti*, p. 6 : « L'intérêt de la Communauté passe avant l'intérêt de chacun des Etats-membres ».

(84) « L'intérêt général » doit à juste titre être déterminé du point de vue de chaque Etat-membre ou d'une de ses subdivisions (voir remarque 73).

(85) *de Soto*, p. 11 : « L'intérêt de la Communauté transcende donc l'intérêt commun à six pays, de même que l'intérêt général

Les deux notions peuvent de temps à autre se recouper, pourtant elles ne se recouvrent pas.

L'intérêt de la Communauté ne doit finalement pas être identifié à celui du Marché Commun comme institution, c'est-à-dire au développement du libre échange, car sinon, ce développement de l'échange en tant qu'intérêt de la Communauté serait simultanément le critère permettant de déterminer quand une entrave au développement du commerce est si forte qu'elle va à l'encontre de l'intérêt de la Communauté (*de Soto*, p. 11/12).

100. — La signification positive de cet intérêt de la Communauté doit être interprétée en tenant compte des objectifs généraux du Traité (86).

Ces objectifs généraux du Traité sont, au sens étroit, les objectifs lointains énumérés à l'art. 2, mais également les moyens cités à l'art. 3 pour la réalisation de ces buts lointains, qui peuvent être considérés comme les conséquences de l'art. 2 et comme les buts concrets et directs. L'intérêt de la Communauté peut donc être défini comme l'intérêt à la réalisation des objectifs concrets de l'art. 3, compris dans l'optique des objectifs lointains de l'art. 2 (*Vander Elst* et *Salmon*, p. 5 ; *Grassetti*, p. 8 ; énumération en détail *Rasquin*, p. 5/6 et *de Soto*, p. 14). En pratique, cette définition entraîne une décision politique de la Commission pour chaque cas particulier.

dans un état est autre chose que l'intérêt commun à tous les Länder ou tous les départements de cet Etat » (voir aussi *Vander Elst* et *Salmon*, p. 3).

(86) *Rasquin*, p. 4, en se référant aux décisions correspondantes de la Cour de Justice, décisions relatives à la notion d'intérêt commun utilisée dans le Traité de la C.E.C.A. et en date du 21 juin 1958, affaire 8/57, tome IV, p. 235, et en date du 10 mai 1960, affaires jumelées 27, 28 et 29/58, tome VI, p. 529.

101. — Si l'entrave au développement du commerce va à l'encontre de l'intérêt ainsi défini de la Communauté, alors l'exception de l'art. 90, parag. 2, phrase 1 n'est plus valable. Il est douteux que la phrase 1 et la phrase 2 de l'art. 90 parag. 2 soient en relation entre elles comme une exception et une exception subsidiaire (ainsi pensent Van der Elst et Salmon) où l'exception subsidiaire formerait une limite absolue pour l'exception, où qu'entre les deux phrases, il y ait une certaine interdépendance. En répondant à cette question et ainsi en interprétant l'art. 90, parag. 2, il faut tenir compte que tout l'art. 90 et en particulier son parag. 2 constituait une solution de compromis politique entre des points de vue opposés, solution adoptée pour la rédaction du Traité (*Van der Elst et Salmon*, ainsi que de *Soto*, p. 1). C'est pourquoi la Commission, en examinant la question de savoir jusqu'à quel point un article du Traité est applicable, devra considérer, dans chaque cas

particulier, les deux phrases de l'art. 90, parag. 2 comme deux règles qui sont liées l'une à l'autre et qui s'influencent mutuellement. Cela ne signifie pas qu'elle doit considérer les intérêts des entreprises ou des Etats-Membres d'une part et ceux de la Communauté d'autre part comme deux intérêts équivalents, qu'elle doit sopeser l'un par rapport à l'autre réciproquement (ainsi Everling, remarque 6 relative à l'art. 90 et le suivant, dans ses idées, v. Gamm, p. 45 ; d'un avis semblable Rasquin, p. 2). Mais la Cour de Justice a arrêté dans des cas semblables relatifs au Traité de la C.E.C.A. que la Haute Autorité, en examinant l'intérêt de la Communauté, doit considérer également les intérêts des particuliers (de *Soto*, p. 10), ce qui est, bien entendu, aussi valable pour l'intérêt des Etats-Membres. C'est pourquoi, les phrases 1 et 2 du parag. 2 de l'art. 90 ne doivent être interprétées dans chaque cas particulier, que d'une façon synoptique (87).

D. — COMPETENCE ET PROCEDURE (Art. 90 parag. 3)

102. — La Commission veille à l'application des dispositions du présent article et adresse, en tant que besoin, les directives ou décisions appropriées aux Etats-Membres. Les termes « veille à l'application de cet article » renferment, selon la terminologie habituelle du Traité, un engagement de la Commission. Ils indiquent, en outre, que — autrement que dans le cas de l'art. 9, parag. 1 du Règlement n° 17 pour la déclaration de non-application de l'art. 85, parag. 3 — la Commission n'est pas exclusivement compétente pour l'application de l'art. 90, mais que les Etats-Membres peuvent également l'appliquer. Cela n'a de signification pratique que pour l'art. 90, parag. 2, étant donné que « l'application » de l'art. 90, parag. 1 par les Etats-Membres consiste dans le fait qu'ils s'abstiennent de prendre des mesures contraires à l'art. 90, parag. 1. Pour ce qui concerne l'art. 90, parag. 2, on doit également prendre en considération le fait qu'il renferme un grand nombre de notions dont l'interprétation devra être faite, en fin de compte, par la Commission comme c'est par exemple le cas de la notion d'« intérêt de la Communauté ».

103. — Les compétences de la Commission selon l'art. 90, parag. 3 sont plus étendues que celles selon les art. 85 et 86 (*Thiesing*, remarque 8). Selon l'art. 89, la Commission ne peut prendre une décision que s'il n'est pas mis fin à l'infraction ; et d'après le Règlement n° 17, la Commission ne peut prendre, en tout cas, que des décisions visant un cas particulier ; l'art. 90, parag. 3 lui attribue non seulement le pouvoir de rendre — pour les entreprises comme pour les Etats-Membres — des décisions obligatoires (88), mais également en plus de cela d'arrêter — sans participation du Conseil — des directives qui s'adressent aux Etats-Membres et non pas aux entreprises ; et qui selon l'art. 189 du Traité, sont obligatoires pour ceux-ci.

Elle peut, par cette voie, définir plus en détail en particulier les notions fluctuantes de l'art. 90 pour assurer une application homogène du règlement. De plus, elle

peut, par voie de décisions qui entrent aussitôt en vigueur en vertu de l'art. 191, parag. 2, obliger les Etats-Membres à supprimer des mesures allant à l'encontre de l'art. 90, parag. 1. Sans l'art. 90, parag. 3, il ne resterait disponible contre les mesures des Etats que la procédure selon l'art. 169 (*Oberholte*, Euro Wi 60, 223, 224).

104. — Le rapport de l'art. 87 à l'art. 90, parag. 3 est problématique. Selon l'art. 87, parag. 1, le Conseil peut arrêter tous règlements ou directives utiles en vue de l'application des principes figurant aux articles 85 et 86. Il pourrait donc, selon l'art. 87, parag. 1, régler également les questions des entreprises publiques ou des entreprises au sens de l'art. 90 parag. 2, mais uniquement dans la mesure où il s'agit de la réalisation des objectifs prévus aux articles 85 et 86 (*Everling*, remarque 7 relative à l'art. 90) ; par contre, l'interprétation de l'art. 90, parmi les organes de la Communauté, incombe seule à la Commission, sous réserve du contrôle par la Cour de Justice sous les institutions de la Communauté. En aucun cas, le Conseil ne pourrait créer, par l'intermédiaire de l'art. 87, parag. 2 c, pour les entreprises de l'art. 90, parag. 1 ou 2 en tant que telles, en définissant d'une façon plus détaillée le domaine d'application des articles 85 et 86 pour ces entreprises, car cela serait aboutir matériellement à une modification de l'art. 90, pour laquelle il n'est pas compétent. L'art. 87, parag. 2 attribue seulement au Conseil l'autorisation de réglementer plus en détails certaines « branches économiques » ; la délimitation du pouvoir du Conseil devient critique lorsqu'il s'agit de branches économiques dont la position spéciale dans la concurrence est basée sur le caractère public de son activité (certaines branches du trafic et de l'approvisionnement). Par contre, en vertu de l'art. 87, parag. 2 e, le Conseil peut définir les rapports entre « cette section », y compris donc l'article 90, et les règles juridiques nationales. Parmi ces règles juridiques nationales, comptent également les dispositions relatives aux entreprises publiques ou privilégiées.

(A suivre).

(87) En ce qui concerne le fait que la Haute Autorité ou la Commission de la C.E.E., dans un cas concret, lorsqu'il se présente plusieurs objectifs contradictoires du Traité, doit prendre une décision au sujet des différents objectifs, voir en outre, le jugement du 13 juin 1958 dans l'affaire 9/56, tome IV, p. 43.

(88) Cependant, elle peut également s'adresser ses décisions qu'aux Etats-membres ; en ce qui concerne les décisions prises vis-à-vis des entreprises, on peut se servir de la procédure prévue par le Règlement n° 17, dans la mesure où il s'agit des Art. 85 et 86.

JURISPRUDENCE DE LA COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

par René-Jean DUPUY

Directeur du Centre des Communautés Européennes
de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice

Joël RIDEAU

Assistant à la Faculté et Chercheur au Centre d'Etudes
des Communautés Européennes de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice

et Maurice TORRELLI

Assistant à la Faculté, Chercheur au Centre d'Etudes
des Communautés Européennes de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice
et Chargé de Recherches à l'Institut d'Etudes Européennes de l'Université Libre de Bruxelles

RECOURS EN ANNULATION. — FERRAILLE ALLIÉE. — CRITERE. — CHARGE DE LA PREUVE. — APPLICATION DE LA RESOLUTION N° 17 DE LA CAISSE DE PÉRE- QUATION DES FERRAILLES IMPORTÉES. — ART. 33, 34 TRAITE C.E.C.A.

*Ferriere e Acciaierie Napoletane contre Haute Autorité
de la C.E.C.A., Affaire 49/65, arrêt du 28 avril 1966.
Conclusions Gand.*

Une décision de la Haute Autorité, du 19 mai 1965, a fixé le montant des ferrailles imposables consommées par les Ferriere Acciaierie Napoletane. Celles-ci contestent l'évaluation faite par la Haute Autorité et demandent à la Cour l'annulation de cette décision. La question porte sur le point de savoir si la différence entre le tonnage déclaré par les F.A.N. et celui constaté et vérifié par la Haute Autorité consiste dans de la « ferraille alliée », exonérée du mécanisme financier de la péréquation.

I) La recevabilité du recours n'étant pas contestée, la Cour, doit, en premier lieu, examiner le problème de la **preuve**.

A qui revient-il de prouver que les ferrailles litigieuses sont ou ne sont pas des ferrailles alliées ?

La requérante fait valoir que les décisions générales de base relatives à la péréquation se sont bornées à imposer aux entreprises l'obligation de **déclarer** les mouvements de ferraille et n'ont pas prévu également celle de fournir des documents à l'appui de ces déclarations. C'est à une époque que la Haute Autorité aurait dû demander de prouver que les ferrailles litigieuses avaient la nature de ferrailles alliées, et non plusieurs années après. A défaut d'une telle demande, l'entreprise pouvait légitimement considérer que ses déclarations étaient conformes aux conditions requises à l'époque.

Ce serait à la Haute Autorité qu'il incomberait de prouver l'inexactitude de ces déclarations. En outre, l'article 10 de la décision 2/57, qui exonère la ferraille alliée de la contribution de péréquation, se limite à prévoir l'obligation pour les entreprises d'indiquer la qualité de la ferraille ainsi exonérée, sans exiger aucun élément de preuve à l'appui de cette indication. Ce n'est qu'à partir de la résolution n° 17 du 24 avril 1958 de la Caisse de Péréquation des Ferrailles importées que les entreprises ont été informées de la nécessité de justifier à partir du 1^{er} mai 1958, la nature de la ferraille alliée dans les factures concernant son achat.

La Haute Autorité fait valoir que, s'agissant d'évaluations qui se rapportent à une période antérieure à 1958, il faut se baser sur la décision 2/57, dont les dispositions ne précisent pas la procédure ou le pouvoir en vertu desquels elle calcule ce montant. L'attribution d'un pouvoir déterminé comporterait donc **implicitement** celle de tous les autres pouvoirs qui s'avèrent indispensables pour l'exercice régulier du pouvoir principal. La Haute Autorité aurait donc le pouvoir de procéder à des rectifications par voie inductive pour contester l'exactitude des données notifiées par l'intéressé, pouvoir qui a été admis par l'arrêt 18/62. Elle ne serait donc pas soumise à la charge de la preuve.

La Cour se borne à reprendre les arguments de la requérante sans toutefois se prononcer explicitement sur la charge de la preuve.

II) Elle examine alors les **critères** utilisés pour la détermination des « ferrailles alliées ».

Selon les décisions générales instituant le mécanisme financier, les « ferrailles alliées » sont exemptées de contributions dans la mesure où elles contiennent un pourcentage déterminé d'alliage.

Il ressort du questionnaire 2/50 de la C.E.C.A., utilisé depuis décembre 1954 par les entreprises, que celles-ci étaient, dès l'institution du mécanisme financier, en mesure de connaître ces pourcentages.

La Haute Autorité a estimé que les indications fournies par la requérante ne remplissaient pas les trois conditions posées par la résolution n° 17 du Conseil de la Caisse de Péréquation des Ferrailles importées : seules sont considérées comme ferrailles alliées, les ferrailles achetées par les entreprises productrices d'aciers alliés, qui contiennent des éléments d'alliage suivant des pourcentages déterminés, et dont le prix des éléments nobles est indiqué séparément dans les factures d'achat, avec mention de la teneur moyenne.

Or, la requérante produit une attestation de la Chambre de Commerce de Naples, d'où il ressort que le marché napolitain était à l'époque caractérisé par l'offre de grandes quantités de ferrailles alliées étant compensé par

leur exemption de la charge de péréquation, l'achat de ferrailles alliées aurait été, à parité de prix aussi avantageux que celui des ferrailles ordinaires.

La Haute Autorité n'a pas contesté ce fait. Elle a même reconnu la nature de ferraille alliée à 864 tonnes de ferrailles pour lesquelles la requérante a indiqué la teneur en métaux d'alliage mais qui ne répondent pas entièrement aux critères précités.

Le seul critère décisif applicable en l'espèce est donc celui tiré de l'indication de la teneur moyenne en métaux d'alliage.

La Haute Autorité était-elle alors fondée à exiger le respect absolu de ce critère, tel qu'il est énoncé par la résolution n° 17 ? Le texte italien, seul transmis aux entreprises italiennes, ne mentionne pas, à la différence du texte français, l'obligation, pour les entreprises, d'indiquer,

dans les factures relatives aux achats de ferrailles alliées, la teneur moyenne en métaux d'alliage. Par ailleurs, la résolution dispose que les déclarations antérieures à son entrée en vigueur feront l'objet d'un examen cas par cas. N'étant entrée en vigueur qu'à partir du 1^{er} mai 1958, on ne saurait donc en exiger le respect en ce qui concerne les ferrailles achetées et utilisées avant cette date. La Haute Autorité aurait donc dû vérifier ces déclarations sur la base d'éléments multiples et propres au cas d'espèce sans s'en tenir strictement à la résolution.

La Cour annule donc la décision, sans accorder de dommages-intérêts dans la mesure où la requérante n'a fourni aucune indication quant à l'existence ou au montant du préjudice allégué.

M. TORRELLI.

RECOURS EN ANNULATION. — TAXES D'EFFET EQUIVALENT A DES DROITS DE DOUANE. — ARTICLES 9, 12 ET 13 C.E.E.

République fédérale d'Allemagne contre Commission C.E.E. Affaires jointes 52 et 55-65, arrêt du 16 juin 1966, Recueil, vol. XII, p. 227, conclusions Roemer.

Le gouvernement de la République fédérale d'Allemagne a introduit deux recours contre des directives adressées par la Commission de la C.E.E.

Dans l'affaire 52/65, les faits étaient les suivants : Il n'existait pas d'organisation communautaire des marchés pour les moutons de boucherie et la viande de mouton. Ces produits continuaient à relever des différentes législations nationales et dans la République fédérale d'Allemagne ils étaient soumis à la loi du 25 avril 1951 sur le commerce de bestiaux et de viandes.

Selon cette loi, il appartenait au ministre fédéral pour l'alimentation, l'agriculture et les forêts de fixer chaque année, dans le plan de ravitaillement, les quantités provenant de la production nationale et celles provenant de l'importation. Dans ce système, si des importations s'avèrent nécessaires pour couvrir la totalité des besoins, il faut organiser des soumissions d'importation et délivrer des licences. Les licences d'importation sont délivrées par un organisme créé par une loi du 17 décembre 1951, l'Aussenhandelsstelle für Erzeugnisse der Ernährung und Landwirtschaft (ci-après l'Aussenhandelsstelle).

En ce qui concerne les moutons de boucherie et la viande de mouton, un autre organisme exerce aussi des tâches de réglementation du marché et d'intervention. C'est l'Einfuhr und Vorratsstelle für Schlachtvieh, Fleisch und Fleischerzeugnisse.

En effet, chaque importateur doit offrir ses produits à l'Einfuhr und Vorratsstelle qui peut autoriser à les acheter. Si elle n'accorde pas cette autorisation, il n'existe aucune possibilité de les introduire dans le marché allemand. Si elle les prend en charge, elle peut, soit les acquérir pour former des stocks, soit autoriser l'introduction des produits par l'importateur, ce qui est la règle, par une prise en charge formelle et leur mise dans le commerce intérieur, en assortissant les autorisations de certaines conditions (prévision de la date de livraison, de la répartition territoriale et des fins d'utilisation).

Pour couvrir ses frais administratifs, cet organisme peut percevoir des taxes sur les importateurs jusqu'à concurrence

de 0,40 D.M. par 100 kg de marchandises. Le règlement du 3 septembre 1951, modifié le 16 août 1957, a fixé les taux à 0,15 D.M. pour les moutons de boucherie et à 0,25 D.M. pour la viande de mouton.

La Commission de la C.E.E. a adressé le 16 juin 1965 une directive « portant fixation du rythme de suppression de la taxe appliquée par la République fédérale d'Allemagne à l'importation des moutons de boucherie et de viande de mouton en provenance des autres Etats membres » portée à la connaissance de la République fédérale d'Allemagne par lettre du 18 juin 1965 (« J. O. », n° 120 du 5 juillet 1965, p. 207) (65).

Affaire 55/65 : L'Aussenhandelsstelle für Erzeugnisse der Ernährung und Landwirtschaft, transformé depuis en Bundesamt für Ernährung und Forstwirtschaft avec une compétence accrue, jouait au moment de la naissance du litige une activité centralisatrice à l'occasion de l'importation et de l'exportation de produits agricoles. C'était l'organisme central compétent pour délivrer les licences d'importation et d'exportation pour les produits agricoles non libérés, c'est-à-dire ne faisant pas l'objet d'une organisation commune de marché, et dont les quantités à importer des autres Etats membres étaient limitées. En outre, elle exerçait une activité de contrôle à l'occasion de l'importation des produits libérés.

L'exigence de licences d'importation portait sur certains fourrages. Les moutons et viande de mouton, les poissons, les huiles et graisses végétales, le sucre, les semences, les fleurs coupées, le vin, diverses sortes de fruits et légumes, des conserves de fruits et légumes.

Les licences étaient attribuées par le noyau de l'appel d'offres. Avant de procéder à un appel d'offres, l'Aussenhandelsstelle procédait à un examen pour déterminer l'éventuelle existence d'accords commerciaux et la possibilité d'envisager des importations additionnelles.

Une fois déterminée la quantité à importer, il fallait fixer la procédure d'appel d'offres : procédure de la période de référence, procédure du visa, procédure du contrôle au déchargement, procédure de l'offre ferme, procédure de l'imposition d'obligations particulières, appel d'offres toutes licences accordées, appel d'offres en procédure illimitée, procédures spéciales.

L'Aussenhandelsstelle vérifiait si les conditions requises

étaient remplies par les demandes d'octroi de licences et percevait des taxes, quand les licences d'importation étaient nécessaires. Le taux des taxes perçues était de 0,2 % de la valeur de la quantité de produits à importer (0,02 % pour les marchandises de gros tonnage) au premier janvier 1958 et de 0,15 % ou 0,015 % au premier avril 1958.

Le 28 juillet 1965, la Commission de la C.E.E. a adressé à la République fédérale d'Allemagne une directive « portant fixation du rythme de suppression de la taxe appliquée par la République fédérale d'Allemagne à l'importation de tous les produits agricoles et alimentaires soumis à licence d'importation en provenance des autres États membres » portée à la connaissance de la République fédérale par lettre du 29 juillet 1965 (J.O.C.E. n° 143, 7 août 1965, p. 2437 (2438-65)). Cette directive enjoignait la suppression par étapes des taxes en question.

Le gouvernement de la République fédérale d'Allemagne a, dans les deux affaires, demandé l'annulation des directives. Étant donnée l'argumentation pratiquement identique des deux parties, la Cour a ordonné le 7 février 1966 la jonction des deux affaires. Elle a rendu son arrêt le 16 juin 1966.

La requérante se fondait sur deux moyens pour attaquer les directives. La Cour a successivement statué sur le premier moyen fondé sur un excès de pouvoir et une violation du traité et sur le second fondé sur un détournement de pouvoir et une violation du traité.

1. L'excès de pouvoir et la violation du traité :

La requérante prétendait qu'il était impossible d'assimiler les taxes perçues par les deux organismes à des « taxes d'effet équivalent à des droits de douane à l'importation » interdites par l'article 9 du traité.

Selon le gouvernement, dans les deux cas, il s'agissait de taxes administratives ayant pour but et pour effet d'accorder une compensation financière de certaines activités particulières de l'Administration devenues nécessaires pour des motifs déterminés. Le caractère de contrepartie de ces taxes rendait impossible toute assimilation à des droits de douane et même à des droits à caractère fiscal.

Il y avait donc divergence entre le gouvernement de la République fédérale d'Allemagne et la Commission sur l'interprétation à donner aux articles du traité C.E.E. relatifs à l'élimination des droits de douane entre les États membres. La Commission soutenait que pour l'application de ces dispositions il n'y a pas lieu de considérer le motif mais l'effet de la taxe, et que la taxe est interdite au sens des articles 9 et 12 si elle a pour effet d'augmenter le prix des produits importés par rapport aux produits nationaux, ce qui est le cas. La nécessité d'assurer la libre circulation des marchandises est une obligation pour les États membres qu'ils doivent assurer gratuitement. L'autorisation d'importer ne constitue pas l'attribution d'un avantage personnel à l'importateur.

Les dispositions du traité relatives à l'élimination des droits de douane entre les États membres concernent deux situations. L'article 9 du traité prévoit d'une manière générale « l'interdiction entre les États membres des droits de douane à l'importation et à l'exportation et de toutes taxes d'effet équivalent ». Les articles 12 et 13 précisent la portée de cette interdiction : l'article 12 interdit l'introduction « de nouveaux droits de douane à l'importation et à l'exportation ou taxes d'effet équivalent et d'augmenter ceux qu'ils appliquent dans leurs relations commerciales mutuelles » ; l'article 13 prévoit la suppression progressive

des droits de douane dans les conditions prévues par les articles 14 et 15 et des taxes d'effet équivalent à des droits de douane à l'importation suivant un rythme fixé par des directives de la Commission. Dans cette espèce, on se trouve dans l'hypothèse prévue par l'article 13, alinéa 2, celle de la suppression progressive des taxes d'effet équivalent.

La notion de taxe d'effet équivalent avait déjà été explicitée par la Cour dans son arrêt 3 et 3/62 (Rec. vol. VIII, p. 813, conclusions, Roemer) (1) « au sens des articles 9 et 12 la taxe d'effet équivalent peut être considérée, quelles que soient son appellation et sa technique, comme un droit unilatéralement imposé, soit au moment de l'importation, soit ultérieurement, et qui, frappant spécifiquement un produit importé d'un pays membre à l'exclusion du produit national similaire, a pour résultat, en altérant son prix, d'avoir ainsi sur la libre circulation des produits, la même incidence qu'un droit de douane » (Rec. vol. VIII, p. 828). Cette définition, reprise dans les affaires 26/62 (voir cette Revue, sept. 1966, p. 399) et 90 et 91/63 (Rec. vol. X, p. 1217) explique la solution adoptée par la Cour dans le présent arrêt où il s'agissait non de nouvelles taxes ou d'augmentations mais de taxes existantes.

Elle rappelle que le gouvernement allemand a admis qu'à la suite de règlements pris par le Conseil, les taxes perçues par l'Aussenhandelsstelle sont incompatibles avec le traité car il s'agit de produits libérés et donc que dans l'affaire 55/65 il ne conteste la légalité que pour autant que la directive porte sur les taxes perçues lors de l'importation d'un nombre limité de produits libérés.

Elle constate que l'article 13, alinéa 2 prévoit la suppression progressive selon un rythme fixé par directives de la Commission des taxes d'effet équivalent à des droits de douane à l'importation et que cette obligation complète celle de supprimer progressivement les droits de douane.

Elle rejette l'argument du gouvernement allemand se fondant sur des considérations de finances publiques pour défendre les taxes en relevant que seul compte l'objectif du traité qui est d'interdire les mesures susceptibles d'avoir un effet équivalent aux droits de douane.

Elle réaffirme le caractère de règle essentielle de la libre circulation des marchandises à laquelle toute exception doit être strictement prévue.

Les taxes en cause ne frappent que les produits importés et peuvent donc augmenter les prix, le fait qu'ils soient la contrepartie d'une prestation particulière n'est pas un argument à retenir car cette prestation est rendue nécessaire par les restrictions quantitatives établies par la République fédérale d'Allemagne. Le fait que seuls les produits importés soient frappés par les taxes ne peut manquer d'entraîner des effets discriminatoires. La Commission était donc justifiée à en ordonner la suppression et à fixer le rythme de cette suppression.

2. La violation du traité et le détournement de pouvoir.

La République fédérale d'Allemagne soutenait que même au cas où la Cour ne reconnaîtrait pas fondé le premier moyen en admettant que les taxes administratives étaient bien des taxes d'effet équivalent, il y aurait un détournement de pouvoir et une violation du traité qui auraient été commis par la Commission.

Le détournement de pouvoir et la violation du traité résulteraient d'une application de l'article 13, alinéa 2, limitée à certains États membres ou tout au moins de l'irrégularité ou de l'absence injustifiée de caractère systé-

matique du calendrier de suppression adopté par la Commission étant donné l'existence de taxes analogues perçues dans d'autres Etats membres. Cette absence d'uniformité, contraire à l'article 14, constituerait un mauvais usage des pouvoirs des articles 13 et 14 du traité et serait, de toute façon, contraire au principe juridique général de non discrimination intégré au droit communautaire.

A cette thèse, la Commission opposait l'opportunité de la suppression en deux étapes et d'une suppression sélective car ces taxes peuvent être classées en deux catégories : les taxes à l'importation frappant un ou plusieurs produits, et les taxes frappant tous les produits. Or, estime la Commission, l'action à l'égard de la première catégorie de taxes est la plus urgente car elle fausse beaucoup plus la concurrence que la seconde, l'effet des premières n'étant compensé que dans une proportion moindre par la fixation du cours du change correspondant à l'ensemble des prix : elle rejetait l'existence d'un détournement de pouvoir.

La Cour juge que l'article 13, alinéa 2, permet à la Commission de fixer le rythme de suppression des taxes d'effet équivalent et s'inspire des règles prévues aux alinéas 2 et 3 de l'article 14.

L'article 13, paragraphe 1, prévoit la suppression progressive des taxes d'effet équivalent. Cette suppression doit se faire en concordance avec la suppression des droits de douane mais d'une manière souple.

Enfin la Cour rejette l'argument reprochant à la Commission son action limitée à certains gouvernements, en rappelant l'indépendance des obligations. « Le traité instituant la Communauté économique européenne impose des obligations aux différents sujets auxquels il s'applique, règle les

pouvoirs, droits et obligations de ces sujets et détermine les procédures pour faire sanctionner toute violation éventuelle ». Il appartiendrait donc, au gouvernement allemand, d'introduire le cas échéant un recours en carence contre l'inaction de la Commission à l'égard de certains gouvernements. On peut rapprocher cette attitude de la Cour de celles qu'elle a adoptées dans les affaires 2 et 3/62 et 90 et 91/63.

Dans les affaires 2 et 3/62 elle avait jugé qu'une faute de la Commission ne saurait rendre irrecevable un recours de celle-ci contre un Etat membre sur la base de l'article 169.

Dans les affaires 90 et 91/63, elle avait précisé cette attitude et avait rejeté l'exception d'irrecevabilité soulevée contre un recours de la Commission par les gouvernements belge et luxembourgeois qui invoquaient le manquement à ses obligations par la Communauté pour justifier leur propre manquement. En confirmant cette attitude dans cette affaire, la Cour contribue à renforcer l'institutionnalisation des Communautés européennes en rejetant l'introduction dans l'ordre juridique communautaire de principes inspirés par le droit interétatique relationnel. En effet, dans le droit international interétatique les obligations des Etats parties à un traité sont interdépendantes et l'inexécution de ses obligations par un Etat entraîne l'inexécution par l'autre de ses obligations sur la base de l'exception non adimpleti contractus. Au contraire, dans les Communautés européennes, le système institutionnel sert à garantir l'exécution du traité en prévoyant des procédures pour sanctionner les violations respectives.

Joël RIDEAU.

RECOURS PREJUDICIEL (ART. 177 C.E.E.). — APPLICABILITE IMMEDIATE (ARTICLE 95, ALINEAS 1 ET 3).

Demande adressée à la Cour en application de l'article 177 du Traité C.E.E. par le Finanzgericht du Land de Sarre et tendant à obtenir une décision préjudicielle dans le litige Firma Alfons Luticke contre Hauptzollamt de Sarrelouis. Affaire 57/65. Arrêt du 16 juin 1966. Conclusions Gand.

I. — L'administration fiscale allemande a demandé à l'entreprise Luticke de payer, en plus des droits de douane, 1 320,80 DM de taxe compensatoire sur le chiffre d'affaires à l'occasion d'une importation en Allemagne fédérale du Luxembourg, le 9 octobre 1963, de 15 000 kg de lait entier en poudre. L'entreprise a présenté une réclamation administrative, qui a été rejetée, elle a alors introduit un recours devant le Finanzgericht (tribunal fiscal) du Land de Bavière, contre le Hauptzollamt (Bureau principal des douanes) de Sarrelouis. A l'appui de son recours, elle invoquait le fait que, le lait en poudre indigène et la livraison du lait étant exemptés de la taxe sur le chiffre d'affaires, le premier depuis le 1^{er} février 1956, la seconde depuis le 30 juin 1961, la perception d'une taxe compensatoire à la taxe sur le chiffre d'affaires pour une importation de lait en poudre serait contraire à l'article 95 du Traité C.E.E..

Le Finanzgericht a décidé, le 25 novembre 1965, de saisir, par la voie de l'article 177, la Cour de Justice des Communautés européennes des questions suivantes :

1) l'article 95, alinéa 1^{er} du Traité C.E.E., a-t-il des effets directs et crée-t-il pour les particuliers des droits individuels dont les juridictions nationales doivent tenir compte ? Et en cas de réponse négative à cette première question :

2) Est-ce qu'à compter du 1^{er} janvier 1962, l'article 95, alinéa 1^{er}, de ce Traité, a des effets directs et crée pour les particuliers des droits individuels dont les juridictions nationales doivent tenir compte ?

Et en cas de réponse négative à cette deuxième question également :

3) L'article 95, alinéas 1^{er} et 3, du Traité C.E.E., conjointement avec l'article 12 ou l'article 13 de ce Traité, a-t-il des effets directs et crée-t-il pour les particuliers des droits individuels dont les juridictions nationales doivent tenir compte ?

II. — La compétence de la Cour n'ayant pas fait l'objet d'observations, il n'y a pas lieu pour la Cour de se prononcer. Malgré cela, il nous semble nécessaire de formuler une remarque. La série de questions posées n'était pas indépendante puisque la réponse à la question 1) conditionnait la réponse à la question 2) et que la réponse à la question 2) conditionnait la réponse à la question 3). Logiquement, la Cour, répondant positivement à la question 1), n'avait pas à répondre à la question 2) ni à la question 3). Or, l'examen de l'arrêt montre qu'elle répond à la question 2) et que tout en déclarant qu'il n'y a pas lieu de répondre à la question 3), elle donne malgré tout les éléments d'une réponse. Pour expliquer cette attitude, il faut se référer à la jurisprudence antérieure de la Cour, maintenant bien connue, par laquelle elle dégage des questions posées, ce qui relève de sa compétence.

Ici, il s'agit d'autre chose, mais la solution donnée sur le point précédent explique l'attitude de la Cour dans la présente affaire. Le sens de cette jurisprudence est de

permettre à la Cour des Communautés de rectifier des questions mal posées qui entraîneraient la Cour des Communautés au-delà de sa compétence. Dans ce cas, elle refuse de se laisser enfermer dans la présentation des questions, faite par la juridiction nationale, car, sans apprécier les motifs de la juridiction nationale, ce qui serait contraire à sa politique, elle réalise qu'il est nécessaire de l'éclairer sur un certain nombre de points, que l'ordre des questions posées ne lui permettrait pas de résoudre. Cette réponse ne manque pas de produire un effet déroulant, car la Cour est formellement dans l'obligation de répondre aux questions l'une après l'autre, même si elle n'accepte pas d'être liée par les enchaînements, ce qui montre les faiblesses d'une telle jurisprudence.

L'une des principales hésitations du Finanzgericht portait sur le point de savoir si c'était l'article 95 ou l'article 12 qui devait s'appliquer, ou s'ils devaient s'appliquer conjointement. Manifestement, c'est cette question qui aurait dû être posée en premier lieu par le Finanzgericht. L'avocat général Joseph Gand l'a bien ressenti, qui, dans ses conclusions a, en premier lieu, examiné ce point avant, ayant opté pour l'article 95, s'interroger sur l'interprétation des alinéas de l'article 95, demandées par les questions 1) et 2). Pour commenter le fond de l'arrêt, nous suivrons cependant l'ordre adopté par la Cour.

III. — La Cour répond conjointement à la première et à la deuxième question. Ces deux questions soulevaient le problème des articles d'applicabilité immédiate.

Auparavant, la Cour précise les rapports entre l'article 95, alinéa 1 et l'article 95, alinéa 3.

L'article 95, alinéa 1, prévoit qu'« aucun Etat membre ne frappe directement ou indirectement les produits des autres Etats membres d'impositions intérieures, de quelque nature qu'elles soient, supérieures à celles qui frappent directement ou indirectement les produits nationaux similaires et l'alinéa 3 que « les Etats membres éliminent ou corrigent, au plus tard au début de la deuxième étape, les dispositions existant à l'entrée en vigueur du présent Traité qui sont contraires aux règles ci-dessus ».

Selon la Cour, l'article 95, alinéa 1, est une règle générale et permanente de l'ordre communautaire. Cette règle comporte l'obligation du traitement fiscal égal des produits nationaux et des produits importés des autres Etats membres. Cette règle est différente de celle prévue par les articles 9 et 12, qui tend à la suppression des droits de douane en matière fiscale, il ne s'agit pas de porter atteinte à la souveraineté fiscale des Etats membres, mais de faire en sorte que cette souveraineté pèse avec un poids égal sur tous les produits. C'est pour favoriser cette adaptation qu'est prévu l'article 95, alinéa 3, disposition transitoire qui a donné un délai de quatre ans aux Etats pour remplir leurs obligations dans ce domaine. A partir du 1^{er} janvier 1962, la clause suspensive a cessé de s'appliquer et l'article 95 alinéa 1 a produit tous ses effets.

La portée des deux alinéas de l'article 95 étant ainsi précisée par la Cour, elle considère la question de l'applicabilité immédiate. Le caractère d'applicabilité immédiate de certains articles a déjà fourni l'occasion de nombreux développements à la Cour de Justice des Communautés. A propos de la C.E.C.A., la Cour avait reconnu à l'article 4 de ce Traité ce caractère et refusé de le reconnaître à l'article 70. Dans la jurisprudence C.E.C.A., l'accent était mis sur la nature parfaite de l'obligation contenue dans un tel article. La jurisprudence C.E.E. a enrichi cette notion, en éclairant un autre aspect de ces articles conjointement au premier, la création de droits au profit des particuliers par les articles d'applicabilité immédiate.

Cela s'explique par deux raisons. La première, c'est la différence des procédures par lesquelles ces problèmes ont été posés à la Cour : recours directs par des particuliers devant elle dans la C.E.C.A., questions préjudicielles posées par des juridictions nationales à l'occasion de recours de particuliers introduits devant elles dans la C.E.E. La seconde raison, c'est la différence de structure entre la C.E.C.A. et la C.E.E. avec la part plus grande faite aux Etats membres dans cette dernière pour la mise en œuvre du Traité. La reconnaissance du caractère d'applicabilité immédiate à l'alinéa 1 de l'article 95 ne soulève pas de difficultés au regard de la jurisprudence antérieure, une fois résolus les rapports entre l'alinéa 1 et l'alinéa 3. Les éléments de l'applicabilité immédiate sont réunis : existence d'une obligation parfaite en elle-même et effets directs dans les relations juridiques entre Etats membres et particuliers. Ce qui nous semble arbitraire, c'est la liaison systématique faite par la Cour entre obligation parfaite et effets directs à l'égard des particuliers « que cette interdiction est donc complète, juridiquement parfaite et, en conséquence, susceptible de produire des effets directs dans les relations juridiques entre les Etats membres et leurs justiciables ». Or, ce n'est pas le caractère parfait de l'obligation qui provoque ces effets directs, il n'est que la condition nécessaire pour que se produisent ces effets directs, il faut encore que cette obligation intervienne dans un type de relations que la Cour considère comme porteur d'effets directs pour les particuliers.

Contrairement à celle de l'article 95, alinéa 1, la reconnaissance de l'applicabilité immédiate de l'article 95, alinéa 3, constitue une innovation en matière d'applicabilité immédiate. Jusque-là, en effet, n'avaient été reconnus comme articles d'applicabilité immédiate que des articles formulant des obligations négatives pour les Etats membres.

La Cour juge que le caractère de l'obligation, imposée aux Etats membres, d'éliminer les dispositions contraires aux principes de l'article 95 premier alinéa avant le 1^{er} janvier 1962, permet de considérer cette obligation comme parfaite, puisqu'elle ne laisse pas aux Etats de marge d'appréciation sur la date à laquelle doivent être intervenues les mesures mentionnées. Le juge national a donc le pouvoir de tenir compte de cette obligation à partir de cette date.

La Cour rejette aussi un argument basé sur l'article 97, et invoqué par trois gouvernements, pour interpréter différemment l'article 95. En permettant aux Etats membres qui perçoivent la taxe sur le chiffre d'affaires par un système de taxe cumulative à cascade de fixer des taux moyens par produit ou par groupe de produits, l'article 97 ne constitue qu'une règle d'adaptation de l'article 95 qui ne peut interférer sur l'interprétation de l'article 95.

IV. — La troisième question ne devrait pas comporter de réponse et la Cour écarte d'ailleurs cette réponse, puisque elle n'était demandée que dans le cas d'une réponse négative à la deuxième question. Cependant, comme nous l'avons fait remarquer sous II, elle donne malgré tout une réponse à l'essentiel de la question, en soulignant l'impossibilité d'une application simultanée des articles 12 et 95 en raison de leur domaine différent.

L'article 12 s'applique aux taxes d'effet équivalent à des droits de douane et l'article 95 aux impositions intérieures. La Cour ajoute enfin qu'une taxe destinée à compenser l'effet d'une imposition intérieure participe à la nature intérieure de l'imposition. Implicitement, elle juge donc que la taxe perçue dans l'espèce relève de l'article 95 et non de l'article 12.

ACTUALITÉS ET DOCUMENTS

LA VIE DU MARCHÉ COMMUN ET DES AUTRES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

I. — LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

Nominations

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES

Suite à l'entrée en vigueur au 1^{er} juillet 1967 du Traité instituant un Conseil unique et une Commission unique des Communautés Européennes (fusion) et conformément à l'article 11 de ce Traité, les Représentants des Gouvernements des Etats membres ont nommé, d'un commun accord, M. Jean REY comme Président, MM. Raymond BARRE, Fritz HELLWIG, Lionello LEVI-SANDRI et Sicco L. MANSHOLT comme Vice-présidents et MM. Victor BODSON, Guido COLONNA di PALIANO, Albert COPPE, Jean-François DENIAU, Hans von der GROEBEN, Wilhelm HAFERKAMP, Edoardo MARTINO, Henri ROCHEREAU et Emanuel SASSEN comme membres de la Commission unique qui est entrée en fonction à la date du 6 juillet 1967.

COMITE CONSULTATIF POUR LA LIBRE CIRCULATION DES TRAVAILLEURS

M. Italo PAPINI a été nommé membre titulaire du Comité consultatif pour la libre circulation des travailleurs, en remplacement de M. G. FALCHI, démissionnaire, pour la durée du mandat de celui-ci restant à courir, soit jusqu'au 12 juillet 1968.

Propositions

AGRICULTURE

★ Proposition de règlement portant dispositions complémentaires en matière d'organisation commune du marché viti-vinicole (27 juin 1967).

Les bases de l'organisation commune du marché viti-vinicole ont été jetées le 4 avril 1962 par le règlement n° 24 du Conseil qui disposait que :

- au plus tard, le 30 juin 1963, il serait établi par les Etats membres un cadastre viticole,
- chaque année et pour la première fois en 1962, il serait procédé à l'évaluation puis à la déclaration des récoltes et des stocks,
- la Commission dresserait, au début de chaque année, un bilan prévisionnel pour déterminer les ressources et estimer les besoins prévisibles,
- le 31 décembre 1962 au plus tard, il serait arrêté, suivant la procédure prévue à l'article 43 § 2 du

Traité, une réglementation communautaire des vins de qualité produits dans des régions déterminées.

Pour tenir compte de l'un des objectifs les plus importants du Traité, à savoir l'élargissement des échanges, le Conseil, avait par ailleurs adopté le 4 avril 1962 sa décision concernant l'ouverture de contingents d'importation de vin par l'Allemagne, la France et l'Italie.

L'importance économique du vin pour la Communauté est reflétée dans les chiffres suivants :

- Surface cultivée par des vignobles : 2 869 000 hectares (environ un tiers de la superficie du vignoble mondial).
- Récoltes de vin à l'intérieur de la Communauté (en moyenne des cinq dernières années) : 127 500 000 hl (50 % environ de la production mondiale pendant la même période).
- Consommation : 134 800 000 hl (en moyenne des cinq dernières années et 139 000 000 hl en 1966).
- La valeur du vin correspond à plus de 50 % de la valeur des céréales produites par les Etats membres.

La proposition de la Commission est placée sous le triple aspect d'une

- adaptation des ressources aux besoins,
- amélioration de la qualité,
- harmonisation des législations.

Afin d'assurer l'équilibre global de la campagne, la proposition prévoit des mesures d'intervention (à charge du F.E.O.G.A.) au début de celle-ci, sur la base du bilan prévisionnel visé au règlement n° 24 et en cours de campagne en cas de chute des cours constatée à la production sur des places de commercialisation (aide au stockage et à la distillation volontaires, aide attribuée pour les vins qui répondent à certains critères de qualité).

Sur le plan structurel, il est prévu que la déclaration des arrachages et des plantations de vigne sera rendue obligatoire cependant que, au cas où la situation économique le justifie, des dispositions pourront être prises pour limiter la production de vin.

Les mesures à la frontière commune sont constituées essentiellement par l'application intégrale des droits du tarif douanier commun, celle-ci étant assortie de la libération totale des échanges avec les Pays tiers. Cette application est complétée par la fixation d'un prix d'écluse destiné à éviter que la protection assurée par les droits de douane aux producteurs communautaires ne soit battue en brèche par la pratique de prix anormalement bas.

Des dispositions particulières concernant, par exemple, l'instauration de certificats d'importation viennent compléter les mesures évoquées ci-dessus. De même des dispositions pourront être prises dans le cadre du trafic de perfectionnement en attendant l'adoption en la matière d'une réglementation de portée générale.

Dans le domaine de l'amélioration de la qualité il est prévu qu'un classement des cépages sera effectué avant le 1^{er} septembre 1968. Les Etats membres restent maîtres de délimiter les aires les plus aptes à produire des vins de qualité, des mesures communautaires pouvant être prises en ce sens, si besoin en est.

L'harmonisation des pratiques œnologiques et l'adoption de définitions communes des produits contribueront à l'amélioration de la qualité.

Les aspects les plus importants de l'harmonisation des pratiques œnologiques devront être arrêtés avant le 1^{er} septembre 1968, ainsi d'ailleurs que les mesures relatives au contrôle de la circulation des vins. A cet effet, il est prévu qu'à partir de cette même date les raisins destinés à la vinification, les moûts et les vins ne pourront circuler à l'intérieur de la Communauté que s'ils sont accompagnés d'un document descriptif.

★ Propositions de règlements concernant les mesures à prendre dans le secteur du tabac :

- proposition de règlement du Conseil portant établissement d'une organisation commune des marchés dans le secteur du tabac brut ;
- proposition de règlement du Conseil concernant les impôts frappant la consommation de tabacs manufacturés autres que les taxes sur le chiffre d'affaires, ainsi qu'un projet de résolution du Conseil concernant l'accise sur les tabacs manufacturés ;
- proposition de règlement du Conseil concernant les monopoles nationaux à caractère commercial des tabacs manufacturés ;
- proposition de règlement du Conseil concernant les Etats africains et malgache associés et les pays et territoires d'outre-mer (4 juillet 1967).

I

Lors de sa session des 10 et 11 mai 1966, le Conseil avait en principe décidé que l'organisation des marchés dans le secteur du tabac brut, assortie de dispositions concernant l'aménagement des monopoles et la suppression des discriminations dans ce secteur, devrait entrer en vigueur à partir du 1^{er} juillet 1968.

La mise en œuvre d'une organisation commune des marchés dans le secteur du tabac doit — selon les propositions de la Commission — permettre de réaliser :

- la suppression de toute disposition susceptible de maintenir, sur le territoire d'un Etat membre déterminé, lors de la vente et la distribution de ces produits des discriminations en raison de leur provenance ;
- l'élimination de toute mesure fiscale tendant à favoriser, directement ou indirectement, l'écoulement des produits manufacturés nationaux au détriment des produits des autres Etats membres.

II

La production communautaire qui est de l'ordre de 133 000 tonnes de tabac en feuilles et dont la valeur peut être estimée à 140 millions de dollars présente un intérêt économique et social particulier dans certains Etats

membres où elle se trouve concentrée dans des régions déterminées. Cette culture exerce un rôle essentiel dans l'économie de ces régions.

Du fait des conditions naturelles et économiques dans lesquelles la production de tabac dans la C.E.E. a évolué on constate que, pour une grande partie de celle-ci, les prix de revient sont supérieurs à ceux des pays tiers fournisseurs. C'est le cas notamment pour les tabacs noirs français, pour les tabacs italiens du type oriental et pour certains tabacs allemands.

De ce fait, la protection des marchés nationaux des Etats membres intéressés a été assurée aussi bien par des droits de douane que par d'autres mesures aptes à assurer l'écoulement des productions nationales à des prix rémunérateurs.

Il est apparu indispensable à la Commission de maintenir dans l'organisation commune des garanties équivalentes à celles mentionnées ci-dessus qui s'étendent actuellement à 38 % de la production communautaire.

Dans la Communauté, la production de tabac brut indigène assure 30 à 40 % des besoins des industries de transformation. La Communauté est donc tributaire des importations pour la majeure partie de ses besoins.

Ces besoins ne pourront être satisfaits que pour une faible partie par les disponibilités des pays associés du fait que les exigences techniques particulières des industries de transformation ainsi que les différences profondes entre les caractéristiques organoleptiques des variétés imposent le maintien d'importations importantes en provenance des pays tiers fournisseurs habituels de ces variétés et qualités de tabac.

En outre, les droits inscrits au tarif douanier commun ont fait l'objet d'une consolidation au G.A.T.T. sur laquelle, compte tenu d'une part de la valeur des importations et d'autre part de l'intérêt que certains pays tiers attachent au maintien de leur position sur le marché de la Communauté, il serait très difficile de revenir.

Compte tenu de ce qui précède, il n'a pas semblé opportun d'envisager une organisation commune pour le tabac brut axée sur des mesures tendant à relever dans la Communauté, au niveau nécessaire pour garantir un revenu équitable aux producteurs, les prix à payer par les utilisateurs aussi bien pour le produit indigène que pour celui importé.

Dans ces conditions, une politique commerciale à l'égard des pays tiers, basée sur l'application du tarif douanier commun, est apparue comme la plus cohérente avec les exigences économiques du secteur sans que cette politique risque de mettre en danger le revenu des producteurs communautaires en raison des interventions prévues.

Un régime de prix et d'intervention (à charge du F.E.O.G.A.) est prévu pour le tabac en feuilles. Les prix d'objectif et les prix d'intervention seraient fixés annuellement par le Conseil en tenant compte de l'orientation à donner à la production communautaire.

Les organismes d'intervention sont tenus d'acheter au prix d'intervention le tabac en feuilles qui leur est offert par les producteurs. En vue d'encourager l'écoulement de la production par la voie du marché, une prime est octroyée aux acheteurs de tabac indigène.

Le régime des échanges avec les pays tiers est basé sur le tarif douanier commun et il est assorti d'une clause de sauvegarde (jouant en cas de perturbations graves).

III

En ce qui concerne les aménagements à apporter aux systèmes fiscaux nationaux pour permettre la libre circulation des tabacs manufacturés (2^e proposition) ceux-ci concernent d'abord les Etats membres qui appliquent un système de prix de vente au détail imposés par voie législative ou administrative, comportant notamment des prix minima élevés. Un tel système peut, en effet, entraîner des troubles de concurrence. C'est pour cette raison qu'il est proposé que le fabricant choisisse librement, d'après les possibilités du marché, le prix de vente auquel il désire que son produit soit vendu.

En ce qui concerne la base de perception fiscale dans le système proposé, l'accise sera perçue sur base du prix de vente au détail, droit de douane compris.

Il a en outre paru souhaitable à la Commission d'assortir le système de taxation des cigarettes d'une fiscalité minimum en vue de sauvegarder les recettes fiscales des Etats membres et de permettre un certain équilibre entre les cigarettes bon marché et les cigarettes de haute qualité.

IV

En vue de la réalisation d'un marché réellement libre pour les tabacs fabriqués, les Etats membres détenteurs d'un monopole (visés par la troisième proposition) devraient avant le 1^{er} janvier 1970 prendre les mesures nécessaires en vue :

- d'assurer l'ouverture complète de leurs marchés à l'importation des tabacs fabriqués en provenance des autres Etats membres, les fournisseurs établis dans ces Etats membres disposant du droit d'importer directement, de créer leur propre réseau de distribution de gros et d'entretenir des stocks ;
- d'assurer sur le plan juridique, l'indépendance commerciale des débitants vis-à-vis du monopole, et éventuellement de l'Etat ;
- d'assurer la faculté pour les débitants de s'approvisionner directement auprès des fournisseurs des autres Etats membres en toutes quantités et qualités ;
- d'instaurer une réglementation en matière de publicité, applicable dans les mêmes conditions aux produits nationaux et aux produits importés, dans la mesure où une réglementation communautaire de la publicité dans ce secteur ne serait pas encore mise en place.

V

Dans le domaine du tabac la Communauté a contracté des obligations vis-à-vis des pays européens associés (notamment Grèce), les E.A.M.A. et les P.T.O.M.

En vue de la fixation du régime particulier à appliquer aux deux derniers groupes de pays et territoires la Commission a soumis la quatrième des propositions précitées.

★ Proposition d'un règlement du Conseil relatif à des mesures transitoires concernant l'application des prélèvements dans le secteur de la viande de porc (27 juin 1967).

Afin de compenser les différences existant entre les Etats membres dans les coûts d'alimentation et résultant des écarts entre les prix des céréales fourragères avant le 1^{er} juillet 1967, il est proposé d'instaurer pendant la période se terminant le 30 septembre 1967, pour certains des produits en question un prélèvement lors de l'importation dans certains Etats membres en provenance d'autres

Etats membres. Afin de compenser les différences existant entre les coûts d'alimentation dans les pays tiers et ceux dans les Etats membres ayant des prix de céréales fourragères plus élevés que les prix communs et résultant des écarts entre ces prix avant le 1^{er} juillet 1967, il est prévu de percevoir pendant la période se terminant le 30 septembre 1967, pour les produits en question en sus des prélèvements intracommunautaires, un prélèvement supplémentaire lors de l'importation en provenance des pays tiers.

Outre une adaptation de la nomenclature douanière des produits pour lesquels des prélèvements sont fixés, la proposition prévoit dans certains cas la limitation des prélèvements « pays tiers » aux montants résultant d'une consolidation au G.A.T.T.

Cette proposition a fait l'objet d'un règlement du Conseil adopté le même jour et entré en vigueur le 1^{er} juillet 1967.

★ Proposition de règlement portant fixation de la liste des marchés représentatifs pour le secteur de la viande de porc dans la Communauté (27 juin 1967).

Le règlement cadre portant organisation commune des marchés dans le secteur de la viande de porc a prévu la possibilité de mesures de soutien du marché du porc en cas de chute des prix de marché sur les marchés représentatifs de la Communauté. La liste de ces marchés représentatifs dans la Communauté est l'objet de la présente proposition.

Pour pouvoir juger de la situation du marché du porc, la Commission estime nécessaire de retenir des cotations établies sur des marchés où l'offre et la demande de viande porcine donnent lieu à des transactions commerciales importantes, dont les cours reflètent la tendance générale des prix de marché du porc abattu et de choisir donc les marchés qui satisfont à cette condition sur la base des expériences acquises. Elle propose de retenir à cet effet les marchés de préférence qui sont actuellement retenus pour l'établissement des prix du porc abattu.

Le Conseil a arrêté ce règlement le même jour et celui-ci est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1967.

★ Proposition d'un règlement du Conseil fixant les montants maxima de la restitution à la production pour les sucres utilisés dans l'industrie chimique (27 juin 1967).

Ce règlement, adopté le même jour est entré en vigueur au 1^{er} juillet 1967.

★ Proposition de règlement relatif au financement des dépenses d'intervention sur le marché intérieur dans le secteur des céréales lors du passage de la campagne de commercialisation 1966/1967 à la campagne 1967/1968 (27 juin 1967).

La Commission propose de remplacer pour le passage de la campagne 1966-67 à la campagne 1967-68, le prix indicatif par le prix d'intervention valable dans la même zone le premier mois de la campagne suivante pour le produit considéré, majoré d'un montant égal à la différence entre le prix d'intervention de base et le prix indicatif.

★ Proposition de règlement concernant les mesures de prix à appliquer pour certains produits laitiers en Allemagne pendant la campagne laitière 1967/1968 (27 juin 1967).

En juillet 1966, le Conseil était convenu que l'octroi d'aides d'Etats liées à des produits laitiers déterminés et

d'aides versées pour le lait vendu par les producteurs est incompatible avec l'application à partir du 1^{er} avril 1968 des prix communs pour le lait et les produits laitiers ; actuellement de telles aides sont accordées en Allemagne. Afin de faciliter la transition vers le marché commun dans le secteur du lait, il est proposé de procéder à une diminution de ces aides et de supprimer certaines autres aides en Allemagne.

Le Conseil a adopté ce règlement le 11 juillet 1967.

★ Proposition de règlement concernant la fixation des prix de seuil, le calcul des prélèvements et de la restitution de certains **lait** en poudre et **fromages**, ainsi que des mesures d'intervention pour ces fromages (27 juin 1967).

★ Proposition de modifications à la proposition de règlement du Conseil concernant le régime commun d'échanges pour l'**ovoalbumine** et la **lactoalbumine** et abrogeant le règlement n° 48/67/C.E.E. (26 juin 1967).

★ Proposition d'une directive du Conseil concernant les **additifs** dans l'**alimentation des animaux** (27 juin 1967).

Un développement de la production animale dépend dans une large mesure de l'utilisation d'aliments pour animaux de haute qualité qui soient appropriés aux différents besoins. La réalisation de cet objectif est de plus en plus facilitée par l'emploi des additifs dans les aliments des animaux (**substances complémentaires** dont on escompte un effet favorable sur la croissance et les productions animales, « **adjuvants** » favorisant l'absorption, la fabrication ou la conservation des aliments et **substances ayant un effet préventif** contre d'éventuelles maladies), tout en évitant l'emploi de certains additifs qui par leur nature sont susceptibles d'avoir des effets défavorables sur la santé des animaux ou sur la santé humaine, par l'intermédiaire des productions animales, ou qui peuvent porter préjudice au consommateur en l'induisant en erreur, notamment en altérant les caractéristiques des produits animaux. Un autre danger réside dans le fait que certains additifs tels que les antibiotiques sont susceptibles, en faibles quantités, d'avoir des effets probiotiques alors qu'en doses élevées ce sont, au même titre que d'autres substances contre les coccidiostatiques, des substances médicamenteuses.

De plus en plus, les additifs ont été réglementés dans les Etats membres. Les dispositions législatives, réglementaires et administratives de ces Etats divergent cependant sensiblement en de nombreux points et des entraves ont surgi de part et d'autre dans les échanges. Il s'avère donc nécessaire d'éliminer ces incidences sur l'établissement et le fonctionnement du marché commun en procédant à un rapprochement des dispositions législatives, réglementaires et administratives.

La proposition de la Commission est fondée sur le principe que seuls les additifs inscrits expressément dans la directive peuvent être incorporés aux aliments des animaux, ceci à condition qu'ils répondent, en outre, aux exigences éventuelles fixées à leur égard. Abstraction faite de quelques exceptions, ces substances ne doivent être distribuées aux animaux, en vue de leur alimentation, qu'en tant que composant des aliments ; en conséquence, ils ne peuvent pas se présenter à l'état pur.

Dans la mesure où un additif n'est pas formellement admis par la directive, son utilisation est interdite dans la Communauté — c'est le cas notamment des substances ayant un effet hormonal ou anti-hormonal.

Le projet prévoit en outre un marquage très détaillé des aliments auxquels des additifs ont été incorporés. La « formule ouverte » s'appliquera à toutes les indications pouvant présenter un certain intérêt pour l'utilisateur. Ces indications permettront d'éviter les fraudes et elles faciliteront en même temps les contrôles officiels.

Lorsque des aliments complémentaires contiennent des concentrés d'additifs dont les teneurs dépassent les taux maxima prescrits pour les aliments complets, il y a lieu de procéder à un marquage spécial. En outre, un mode d'emploi auquel l'utilisateur devra se conformer sera joint.

L'harmonisation doit avoir pour résultat que les aliments des animaux répondant aux exigences figurant dans la directive relative aux additifs pourront être commercialisés librement en ce qui concerne les additifs qu'ils contiennent. Ceci est applicable également aux aliments des animaux provenant des pays tiers.

La proposition prévoit également des contrôles officiels à effectuer par les Etats membres et une étroite coopération, entre les Etats membres et la Commission, assurée par un « Comité permanent des aliments des animaux ». Il est enfin proposé d'exclure du champ d'application de la directive tous les aliments destinés à l'exportation vers des pays tiers.

★ Proposition d'un règlement du Conseil relatif au régime applicable aux produits transformés à base de **fruits et légumes** avec addition de **sucre originaires des Etats africains et malgache associés et des pays et territoires d'outre-mer** (5 juillet 1967).

★ Proposition de règlement du Conseil portant dispositions concernant les droits de douane applicables, lors de leur importation en provenance des pays tiers, aux **produits transformés à base de fruits et légumes** avec addition de sucre, pour la période du 16 juillet 1967 au 31 octobre 1967 (10 juillet 1967).

Le Conseil a adopté ce règlement le 11 juillet 1967.

★ Communication de la Commission au sujet des **aides en faveur des populations atteintes par les récents événements du Moyen-Orient** (5 juillet 1967).

Cette communication avait pour but de préparer les discussions du Conseil les 10 et 11 juillet 1967 et constitue un complément à la communication de la Commission relative à la poursuite des négociations dans le secteur des céréales et à la mise en œuvre d'un programme d'aide alimentaire.

REGIME DES ECHANGES

★ Proposition d'un règlement du Conseil fixant les conditions d'octroi des **restitutions** pouvant être accordées à l'exportation, vers les pays tiers, sous la forme de marchandises ne relevant pas de l'Annexe II du Traité, de certains **produits agricoles** (27 juin 1967).

Dans sa résolution du 27 octobre 1966, relative à la responsabilité financière de la Communauté pour les produits agricoles de base transformés en marchandises hors Annexe II exportées vers les pays tiers, le Conseil avait convenu de ce que des dispositions adéquates seraient prises dans le cadre de chaque organisation commune de marchés assurant que les produits agricoles de base ou les produits agricoles se substituent à ces produits de base ou aux produits issus de leur transformation soient mis à la disposition des entreprises de transformation sur la base des prix du marché mondial, pour autant que lesdits produits soient exportés vers les pays tiers sous forme de

marchandises ne relevant pas de l'Annexe II du Traité et figurant dans une liste annexée.

La mise en œuvre de ces dispositions est l'objet de la présente proposition que le Conseil a adopté le même jour.

★ Proposition d'un règlement du Conseil portant adjonction du **mannitol** et du **sorbitol** (position 29.04 C II du tarif douanier commun) à la liste des marchandises auxquelles s'applique le règlement n° 160/66/C.E.E.

★ Proposition d'un règlement du Conseil portant établissement des spécifications tarifaires relatives au **mannitol** et au **sorbitol** et déterminant les éléments fixes applicables à ces marchandises ainsi que les quantités de produits de base considérées comme étant entrées dans leur fabrication (27 juin 1967).

Le Conseil, lors de l'adoption du règlement 160/66/C.E.E. portant instauration d'un régime d'échanges pour certaines marchandises résultant de la transformation de produits agricoles, avait convenu d'inscrire le mannitol et le sorbitol à la liste des marchandises auxquelles s'applique ce règlement, dans le cas où la restitution accordée à la production du sucre destiné à la transformation à des fins industrielles n'aurait pas pour effet de permettre l'approvisionnement en sucre de l'industrie de transformation sur la base des prix du marché mondial.

POLITIQUE COMMERCIALE

★ Proposition modifiée d'un règlement du Conseil relatif à la définition commune de la **notion d'origine** des marchandises.

★ Proposition d'une décision du Conseil relative à l'application aux départements français d'outre-mer de la définition commune de la **notion d'origine** des marchandises (26 juin 1967).

Tous les Etats membres ont à déterminer ou à contrôler l'origine des marchandises qu'ils importent et à certifier l'origine des marchandises qu'ils exportent dans tous les cas où cette certification est exigée par les autorités des pays d'importation et notamment lorsque des avantages sont attachés à une telle certification.

En vue d'élaborer en la matière des règles communes à tous les Etats membres, il est proposé notamment :

— que les marchandises entièrement obtenues dans un pays déterminé dans l'apport de produits importés d'autres pays doivent être considérées comme originaires de ce pays, sauf à préciser les types de marchandises entrant dans cette catégorie ;

— d'admettre comme pays d'origine d'une marchandise transformée celui dans lequel a eu lieu la dernière transformation ou ouvraison substantielle économiquement justifiée.

A noter encore que la définition de l'origine des produits pétroliers a été réservée à la politique énergétique commune.

La Commission propose un certificat d'origine communautaire appelé à se substituer progressivement aux certificats délivrés dans chacun des Etats membres, mais qui dans certains cas peut servir à établir en même temps l'origine d'un Etat membre déterminé.

Enfin en vue de garantir une application uniforme la Commission considère comme indispensable de mettre en place une procédure communautaire permettant de préciser la portée des règles fixées par le présent règlement et elle propose à ces fins l'institution d'un Comité de l'Origine.

FISCALITE

★ Proposition d'une directive du Conseil portant institution d'une méthode commune pour le calcul des taux moyens prévus à l'article 97 du Traité (30 juin 1967).

Dès l'entrée en vigueur du Traité de Rome, l'article 97 a donné lieu à de sérieuses difficultés d'application. Cet article est, en effet, appliqué de façon différente par les Etats membres, la notion même de moyenne n'étant pas, par ailleurs, interprétée de façon identique. En outre, les méthodes de calcul utilisées pour les compensations fiscales varient d'un pays à l'autre, si bien que les difficultés de contrôler les taux moyens de l'article 97 s'en trouvent encore accrues.

La méthode commune de calcul proposée tend à remédier à ces difficultés. S'inscrivant dans le cadre de l'article 97 du Traité, elle a pour but de permettre de s'assurer que les taux moyens des taxes compensatoires à l'importation et des ristournes à l'exportation ne dépassent pas les limites fixées par cet article.

La méthode commune de calcul ne fait donc pas obligation d'atteindre le plafond qu'elle précise. Un pays membre pourrait, par conséquent, établir des taux moyens qui restent en dessous du plafond établi par la méthode, par exemple 50 % en dessous du plafond. Mais il doit être entendu que, si tel est le cas, cette façon de procéder devrait être appliquée de façon uniforme pour tous les produits pour lesquels existent des taxes compensatoires ou des ristournes. Si un Etat n'appliquait pas cette règle, il irait à l'encontre de la décision prise par les représentants des Gouvernements des Etats membres réunis au sein du Conseil, le 21 juin 1960 concernant les modifications des taxes compensatoires et des ristournes.

Afin d'éviter que les taxes compensatoires et les ristournes puissent être utilisées à des fins de politique économique, commerciale ou financière, il y a lieu de considérer également qu'en vertu de la décision du 21 juin 1960, les taux tant à l'exportation qu'à l'importation doivent, en outre, être en principe identiques. Dans des cas exceptionnels et sur justifications, il n'y aura cependant pas d'inconvénients à accorder pour un même produit un taux de ristourne à l'exportation inférieur au taux de la taxe compensatoire à l'importation. Cette dérogation paraît, en effet, nécessaire pour éviter qu'un Etat se trouve en infraction avec l'article 96 du Traité C.E.E. en remboursant, le cas échéant, un montant d'impôt supérieur à la charge réelle ; tel pourrait être le cas lorsque les exportations d'un produit sont réalisées essentiellement par des entreprises intégrées.

Sur le plan technique, la méthode proposée ne se différencie guère, dans ses grandes lignes, de celle qu'utilisent déjà les Etats membres : décomposition du produit au dernier stade de sa fabrication en ses divers éléments composants, chaque élément étant lui-même décomposé. La remontée se fait ainsi de proche en proche. Il n'a été fixé aucune limitation au nombre de stades à prendre en considération.

Ce genre de décomposition risque cependant de présenter des inconvénients susceptibles de rendre la méthode inapplicable : en effet, très rapidement, la remontée dans le temps multiplie jusqu'à l'infini le nombre des éléments, l'évaluation de leur montant devient toujours plus approximative, leur poids dans le montant de la charge fiscale s'estompe au point de devenir négligeable et incertaine. C'est pour cette raison qu'il a paru utile de ne prendre

en considération, pour le calcul de la charge, qu'un certain nombre de composants (facteurs et éléments) et de prévoir, à titre de compensation, certaines majorations forfaitaires.

Le système des taxes cumulatives à cascade accentuant la différence de charges fiscales supportées par un produit suivant le degré d'intégration de l'entreprise qui le produit, il a paru utile, pour dégager le taux moyen, de procéder, en outre, à une pondération des résultats.

Bien que cette méthode analytique puisse être appliquée en général sans difficultés majeures, il a semblé opportun, dans un but de simplification, d'introduire la possibilité d'avoir recours à des systèmes d'évaluation forfaitaire, aboutissant à un résultat sensiblement identique.

Par charge fiscale grevant un produit, il faut entendre

la charge des taxes sur le chiffre d'affaires frappant la fabrication d'un produit ou d'un groupe de produits aux différents stades de la production. La méthode ne concerne pas la charge des stades commerciaux situés après la fabrication du produit à exporter. Un complément de ristourne peut donc être accordée au commerçant-exportateur au titre de ce stade. Quant à la ristourne accordée à un négociant, en tant qu'elle se rapporte à la charge ayant grevé la fabrication d'un produit qu'il exporte, elle ne peut être supérieure à celle qu'aurait touchée le fabricant de ce produit s'il l'avait lui-même exporté.

Les charges fiscales pourront être rapportées à des prix taxes comprises ou taxes non comprises. Mais ce prix de référence une fois choisi, tous les calculs devront être faits sur la même base.

II. — RELATIONS EXTÉRIEURES

Missions de pays tiers

M. Reino Ilmari HONKARANTA a été accrédité comme Chef de la Mission de Finlande auprès de la Communauté Economique Européenne.

M. Edouard ADJOMO a été accrédité comme Chef de la Mission du Gabon auprès de la Communauté Européenne en remplacement de M. SANDOUNGOUT.

La République d'Indonésie a établi une Mission auprès de la Communauté Economique Européenne.

Indonésie

L'Ambassade de la République d'Indonésie à Bruxelles

a fait parvenir à la Commission le 29 mai 1967 un aide-mémoire concernant les échanges commerciaux de manioc et de l'huile de palme.

Israël

Dans le cadre de l'accord commercial entre la Communauté Economique Européenne et Israël, les Représentants des Gouvernements des Etats membres de la C.E.E., réunis au sein du Conseil, ont décidé le 11 juillet 1967, de proroger, jusqu'au 30 juin 1968, l'alignement accéléré vers les droits du tarif douanier commun applicables à certains produits.

LE XX^e CONGRÈS DE LA LIGUE INTERNATIONALE CONTRE LA CONCURRENCE DÉLOYALE

Association Internationale d'Etude de la Concurrence
Nice, 30 avril-4 mai 1967

Le XX^e Congrès de la Ligue Internationale contre la Concurrence déloyale, Association Internationale d'Etude de la Concurrence, s'est tenu à Nice, du 30 avril au 4 mai 1967.

Créée en 1930 et réorganisée, après la guerre, en 1950, la Ligue a pour objet d'étudier les problèmes de la concurrence qui se posent tant dans les relations internationales que sur le plan national; de promouvoir la concurrence saine et honnête en combattant les pratiques déloyales, illicites ou abusives sur le plan international; de défendre la liberté de l'entreprise et du commerce; de centraliser l'information et la documentation se rapportant à la concurrence industrielle et commerciale et de fournir toute documentation et tous avis dans ce domaine; de faire admettre les réformes qu'elle estime utiles, tant sur le plan international, que dans des pays déterminés.

La structure de la Ligue est fédérale. Elle repose sur les groupes nationaux, associés en tant que membres effectifs de l'organisation. Ces groupes sont actuellement au nombre de sept (allemand, argentin, autrichien, belge, espagnol, français et italien), mais la Ligue comprend également, comme membres effectifs, certaines organisations internationales (l'Institut International des Classes Moyennes, l'Union des Fabricants pour la protection internationale de la propriété industrielle et artistique) et possède des correspondants et adhérents dans une trentaine de pays, répartis dans tous les continents.

Le groupe français constitué en « Association Française d'Etude de la Concurrence » est présidé par M. Henri Desbois, professeur à la Faculté de Droit et des Sciences économiques de Paris, qui assume en même temps, avec beaucoup de tact et de compétence, la présidence de la Ligue. Il est assisté notamment par Maître Jacques Lassier, avocat à la Cour d'appel de Paris qui exerce, depuis de longues années, les fonctions de secrétaire général de la Ligue et de l'Association française et de M. Yves Saint-Gal qui assume les importantes fonctions de rapporteur général.

La Ligue publie, tous les deux mois, la « Revue Internationale de la Concurrence » et réunit, tous les deux ans, un Congrès international. Des journées d'études sont convoquées pendant les années où le congrès ne siège pas.

Douze rapports ont été présentés au Congrès de Nice, qui les a examinés en séance plénière. Presque tous font une place très importante aux problèmes de la concurrence dans le Marché Commun. Les sujets des rapports qui ont abouti à l'adoption de motions (*) sont les suivants :

1) l'évolution de la législation et de la jurisprudence en matière de concurrence déloyale et de pratiques anti-concurrentielles, depuis mai 1965, date du précédent congrès (rapporteur M. Yves Saint-Gal, France);

2) la protection des indications de provenance et des

appellations d'origine. Evolution de la situation depuis mai 1965 (rapporteur M. A. Devletian, France);

3) les chaînes volontaires et les groupements d'achats de détaillants (rapporteur Maître Robert Collin, France);

4) les groupements de consommateurs, leurs interventions et leurs responsabilités (rapporteur Maître L. Van Bunnan, Avocat, Belgique);

5) l'évolution des réglementations sur les pratiques restrictives du point de vue économique et juridique (point de vue économique, rapporteur M. le Professeur J. C. Dischamps, France. Point de vue juridique, rapporteur M. R. Niemants, Belgique);

6) les rapports entre la réglementation de la concurrence et la concurrence déloyale ou illicite (co-rapporteurs Maître Jean Robert, France; et Maître F. Ligi, Italie);

7) les conflits de lois en matière de concurrence déloyale (rapporteur Dr Friedrich Mosing, avocat, Vienne);

8) la responsabilité des entreprises et des supports à raison des diffusions publicitaires concernant les produits et les services (rapporteur M. le Professeur L. Sordelli, Italie);

9) les cartes de crédit (rapporteur M. Bertrand de Casanova, France);

10) le dumping comme moyen de restriction de la concurrence sur le plan international (rapporteur M. le Professeur C. Ribolzi, Italie);

11) la liberté de concurrence et la préconisation d'emploi (rapporteur M. Foures, France, en collaboration avec M. le Professeur Robert Plaisant, France);

12) la publicité comparative par utilisation de fiches, de renseignements ou données permettant de confronter les caractéristiques des produits (rapporteur, Maître J. Badel, Suisse).

En dehors des discussions en séance plénière, les congressistes ont pu établir de précieux contacts, échanger des renseignements et confronter leurs points de vue dans les entretiens de couloir, ainsi que lors des visites et réceptions et d'une excursion en Haute-Provence (vallée du Var, gorges du Cians, Beuil, Valberg, gorges de Daluis, Entrevaux). Parmi les réceptions il convient de mentionner celle offerte à la villa Masséna, par M. le Député-maire de la ville de Nice et la visite suivie d'un dîner à la Fondation Maeght de Saint-Paul. Les organisateurs du Congrès, dirigés par M. le Professeur Henri Desbois, ont fourni un travail considérable pour en assurer la réussite.

L. FOSCANEAU.

(*) Le texte des rapports et des motions peuvent être obtenus en écrivant à l'Association française d'Etude de la Concurrence, 33, rue Jean-Goujon, Paris-8^e.

COLLOQUE ORGANISÉ PAR LE CENTRE UNIVERSITAIRE D'ÉTUDES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES
DE LA FACULTÉ DE DROIT ET DES SCIENCES ÉCONOMIQUES DE PARIS

**COOPERATIONS, CONCENTRATIONS, FUSIONS
D'ENTREPRISES DANS LA C.E.E.
26, 27, 28 octobre 1967**

Jeudi 26 octobre :

15 heures. — Accueil des congressistes par M. Alain BARRÈRE, Doyen de la Faculté de Droit et des Sciences Économiques de Paris, et M. Pierre-Henri TEITGEN, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Économiques de Paris et Directeur du Centre.

Présidence : M. Attilio CATTANI, Président de la Cie Olivetti-General-Electric, Rome.

Rapporteurs : M. Robert LECOURT, Ancien Ministre : « Concentrations et fusions, facteurs d'intégration européenne ».

M. André MARCHAL, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Économiques de Paris : « Nécessité économique des concentrations et fusions ».

M. Jacques HOUSSIAUX, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Économiques de Nancy : « Limites économiques des concentrations et fusions ».

Discussion.

19 heures. — Cocktail.

Vendredi 27 octobre :

Matin. — I. - OBSTACLES SOCIOLOGIQUES ET PSYCHOLOGIQUES AUX COOPERATIONS, CONCENTRATIONS ET FUSIONS INTRACOMMUNAUTAIRES.

9 heures.

Présidence : M. Michel GAUDET, Conseiller d'Etat, Directeur Général du Service Juridique des Exécutifs Européens.

Rapporteurs : M. Pierre TABATONI, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Économiques de Paris.

M. Armand SACLE, Directeur à la Direction Générale « Concurrence » C.E.E.

Communications : M. Bernard DENOIX, Directeur des Services Financiers de la Cie I.B.M. France.

M. Michel DRANCOURT, Rédacteur en Chef d'« Entreprise ».

M. de JONG, de l'Europa Instituut de l'Université de Leyde.

M. François LAGANDRE, Membre du Conseil Économique et Social.

M. Kurt MARKERT, Bundeskartellamt, Berlin, Discussion.

Après-midi. — II. - OBSTACLES TENANT A LA LEGISLATION COMMUNAUTAIRE SUR LES ENTENTES ET POSITIONS DOMINANTES.

15 heures.

Présidence : M. Pieter VERLOREN VAN THEMAAT, Directeur Général de la Direction Générale « Concurrence » C.E.E.

Rapporteurs : M. Ernst STEINDORFF, Professeur à la Faculté de Droit de Munich.

M. W. Christian SCHLIEDER, de la Direction Générale « Concurrence » C.E.E.

Communications : M. C.R.C. Wijkerheld BİSDOM, Avocat à La Haye.

M. Arved DERINGER, Avocat à Bonn et Membre du Parlement Européen.

M. Alfred GLEISS, Avocat à Stuttgart.

M. Jacques LASSIER, Avocat à la Cour, Paris.

M. Renzo MORERA, Avocat à Rome.

M. Friedrich SILCHER, Membre du Conseil d'Administration de la Farbenfabriken Bayer A.G.

M. Michel WAELBROECK, Professeur à l'Université Libre de Bruxelles.

Discussion.

Samedi 28 octobre :

Matin. — I. - OBSTACLES TENANT AU DROIT INTERNE DES SOCIÉTÉS.

9 heures.

Présidence : M. GESSLER, Professeur, Ministerialdirektor im Bundesministerium der Justiz, Bonn.

Rapporteurs : M. Berthold GOLDMAN, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Économiques de Paris.

M. Wilfried HAUSCHILD, de la Direction Générale « Concurrence » C.E.E.

Communications : M. Remo FRANCESCHELLI, Professeur à la Faculté de Droit de Milan, Avocat à la Cour d'appel et à la Cour de cassation.

M. William GARCIN, Avocat à la Cour, Paris.

M. Giuseppe GUARINO, Professeur à l'Université de Rome.

M^e Charles JEANTET, Avocat à la Cour, Paris.

M. Bertrand MOTTE, Président-Directeur-Général de la Société Agfa-Gevaert.

M. Wolfgang WENNER, Avocat à Tübingen.

Discussion.

Après-midi. — II. - OBSTACLES TENANT AU DROIT FISCAL.

15 heures.

Présidence : M. Fritz NEUMARK, Professeur à l'Université de Francfort.

Rapporteurs : M. Joseph KAUFFMAN, Conseiller d'Etat de Luxembourg, Sté A.R.B.E.D.

M. Gérard HUTCHINGS, de la Direction Générale « Concurrence » C.E.E.

Communications : M. Jacques DESMYTTERE, Président de la Commission de Fiscalité du Patronat Français.

M. Jacques LATSCHA, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Poitiers.

M. Elie LEBOEUF, Chef du Service des Relations Internationales au Ministère des Finances, Paris.

M. André TURCQ, Chef des Services Fiscaux des Contributions Directes, Paris.

M. Günter TREBUTH, Avocat à Munich.

Discussion.

Rapport de synthèse : M. Pierre-Henri TEITGEN, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Paris et Directeur du Centre.

Langues du colloque : Français et Allemand. Les exposés, communications et discussions feront l'objet de traduction simultanée.

Lieu de réunion : Centre International des Conférences, Ministère des Affaires Etrangères, 19, avenue Kléber, Paris-16^e.

Cotisation : 350 F. français payables par chèque à l'ordre de « L'Association pour l'Etude des Communautés

Européennes », compte 24.708, Société Générale, Agence U, rue de Sèvres, Paris-6^e.

Inscription : Les participants sont priés d'adresser leurs bulletins d'inscription le plus rapidement possible à : M. Gérard NAFILYAN, Secrétariat du Centre Universitaire d'Etudes des Communautés Européennes, Faculté de Droit et des Sciences Economiques, 92, rue d'Assas, Paris-6^e.

Les rapports présentés au colloque seront adressés aux participants.

AU JOURNAL OFFICIEL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

(Suite et fin du dépouillement du n° 93 au n° 121)

Règlement n° 102/67/C.E.E. de la Commission, du 26 mai 1967, portant dispositions particulières pour la durée de validité du montant maximum de la restitution valable pour l'exportation de **beurre anhydre** vers certains pays tiers (98, p. 1874/67).

Règlement n° 103/67/C.E.E. de la Commission, du 25 mai 1967, déterminant les montants des éléments mobiles applicables pendant le mois de juin 1967 à l'importation dans les Etats membres des marchandises auxquelles s'applique le règlement n° 160/66/C.E.E. du Conseil (99, p. 1877/67).

Règlement n° 108/67/C.E.E. de la Commission, du 2 juin 1967, modifiant et fixant des **montants supplémentaires** pour certaines parties de **volailles** (105, p. 2109/67).

Règlement n° 109/67/C.E.E. de la Commission, du 2 juin 1967, modifiant le **montant supplémentaire** pour les **œufs** en coquille de volailles de basse-cour (105, p. 2111/67).

Règlement n° 110/67/C.E.E. de la Commission, du 2 juin 1967, modifiant les **montants supplémentaires** pour certaines **poules** et certains **poulets abattus** et pour les **demis** ou **quarts de poules** et de **poulets** (105, p. 2112/67).

Règlement n° 112/67/C.E.E. de la Commission, du 1^{er} juin 1967, fixant des coefficients forfaitaires pour les **aliments composés** pour animaux, en vue du calcul des remboursements des **restitutions** à l'exportation vers les pays tiers pour les périodes de comptabilisation du 1^{er} juillet 1964 au 30 juin 1965 et du 1^{er} juillet 1965 au 30 juin 1966 (107, p. 2127/67).

Règlement n° 117/67/C.E.E. de la Commission, du 9 juin 1967, modifiant le règlement n° 103/67/C.E.E. de la Commission, déterminant les montants des éléments mobiles applicables pendant le mois de juin 1967 à l'im-

portation dans les Etats membres des marchandises auxquelles s'applique le règlement n° 160/66/C.E.E. du Conseil (112, p. 2205/67).

Règlement n° 118/67/C.E.E. de la Commission, du 12 juin 1967, relatif à certaines **dispositions transitoires** applicables dans le secteur des **graines de colza** et de **navette** (113, p. 2209/67).

Règlement n° 119/67/C.E.E. de la Commission, du 14 juin 1967, portant fixation des **prélèvements** dans le secteur de l'**huile d'olive** (114, p. 2221/67).

DECISIONS.

Décisions n°s 67/328-330/C.E.E. de la Commission, du 3 mai 1967, portant octroi de **contingents tarifaires** à la République fédérale d'Allemagne, au royaume des Pays-Bas, au royaume de Belgique et au grand-duché de Luxembourg pour le **magnésium brut** (95, p. 1841-49/67).

Décision n° 67/360/C.E.E. de la Commission, du 26 mai 1967, fixant définitivement les moyennes des **prix franco frontière** des **céréales** et brisures de **riz**, déterminées provisoirement pour les mois d'octobre 1966 à mai 1967 (107, p. 2129/67).

Décision n° 67/365/C.E.E. de la Commission, du 24 mai 1967, portant augmentation du volume du **contingent tarifaire** octroyé à la République italienne pour les thons frais, réfrigérés ou congelés, destinés à l'industrie de la conserve de poisson (109, p. 2163/67).

Décision n° 67/366/C.E.E. de la Commission, du 26 mai 1967, portant annulation de l'ajustement du **prélèvement** pour le **maïs** destiné à l'amidonnerie, fixé provisoirement par la décision du 30 septembre 1966 (109, p. 2165/67).

Décisions n° 67/377-378/C.E.E. de la Commission, du 30 mai 1967, portant octroi à la République fédérale d'Allemagne et au Royaume des Pays Bas de **contingents tarifaires** pour les mélasses destinées à la fabrication de l'acide citrique (113, p. 2211-13/67).

Décision n° 67/388/C.E.E. de la Commission, du 9 juin 1967, relative à la création d'un Comité consultatif des matières grasses (119, p. 2343/67).

(Dépouillement du n° 122 du 22 juin 1967 ou n° 146 du 8 juillet 1967) (1)

CONSEIL

REGLEMENTS.

Règlement n° 135/67/C.E.E. du Conseil, du 13 juin 1967, relatif à l'aide pour le blé dur (122, p. 2393/67).

Règlement n° 136/67/C.E.E. du Conseil, du 13 juin 1967, prorogeant le règlement n° 142/64/C.E.E. en ce qui concerne la **restitution à la production** pour les brisures de riz utilisées pour la fabrication de l'amidon et du quellmehl (122, p. 2394/67).

Règlement n° 137/67/C.E.E. du Conseil, du 13 juin 1967, établissant les règles générales relatives au système dit des « **produits pilotes et dérivés** » permettant la fixation de montants supplémentaires dans le secteur de la viande de porc (122, p. 2395/67).

Règlement n° 138/67/C.E.E. du Conseil, du 13 juin 1967, portant fixation de la **restitution à la production** pour les **gruoux et semoules de maïs** utilisés dans la brasserie (122, p. 2404/67).

Règlement n° 139/67/C.E.E. du Conseil, du 21 juin 1967, établissant, dans le secteur des **céréales**, les règles générales relatives à l'octroi des **restitutions** à l'exportation et aux critères de fixation de leur montant (125, p. 2453/67).

Règlement n° 140/67/C.E.E. du Conseil, du 21 juin 1967, relatif aux règles de fixation à l'avance des **prélèvements** applicables aux **céréales** (125, p. 2456/67).

Règlement n° 141/67/C.E.E. du Conseil, du 21 juin 1967, fixant, pour la campagne 1967/1968, les majorations mensuelles des **prix des céréales** et de certaines catégories de farines, gruoux et semoules (125, p. 2458/67).

Règlement n° 142/67/C.E.E. du Conseil, du 21 juin 1967, relatif aux **restitutions à l'exportation des graines de colza, de navette et de tournesol** (125, p. 2461/67).

Règlement n° 143/67/C.E.E. du Conseil, du 21 juin 1967, relatif au **montant compensatoire** applicable à l'importation de certaines **huiles végétales** (125, p. 2463/67).

Règlement n° 144/67/C.E.E. du Conseil, du 21 juin 1967, relatif aux règles générales concernant l'octroi des **restitutions à l'exportation de sucre** vers les **pays tiers** (125, p. 2464/67).

Règlement n° 145/67/C.E.E. du Conseil, du 21 juin 1967, déterminant les règles pour le calcul du prélèvement et du **prix d'écluse** applicables dans le secteur des **œufs** (125, p. 2467/67).

Règlement n° 146/67/C.E.E. du Conseil, du 21 juin 1967, déterminant les règles pour le calcul du prélèvement et du **prix d'écluse** applicables dans le secteur de la **viande de volaille** (125, p. 2470/67).

(1) A partir du 1^{er} juillet 1967, le « Journal officiel des Communautés européennes » ne sera plus paginé de façon continue et annuelle, mais par fascicule.

Règlement n° 147/67/C.E.E. du Conseil, du 21 juin 1967, portant modification du règlement n° 111/64/C.E.E. en ce qui concerne certains **produits laitiers sucrés** (125, p. 2476/67).

Règlement n° 166/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, fixant, pour la campagne de commercialisation 1967/1968, les majorations mensuelles du prix indicatif et du **prix d'intervention des graines oléagineuses** (130, p. 2589/67).

Règlement n° 167/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, relatif aux **centres d'intervention**, dans le secteur des **graines oléagineuses**, et aux **prix d'intervention dérivés** applicables dans ces centres (130, p. 2590/67).

Règlement n° 168/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, fixant les conditions de délivrance des **certificats d'importation et d'exportation** dans le secteur de l'**huile d'olive** (130, p. 2593/67).

Règlement n° 169/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, établissant un régime de **restitution à la production** pour les **huiles d'olives** utilisées pour la **fabrication de conserves de poissons** et de légumes et modifiant le règlement n° 217/66/C.E.E. relatif au régime de suspension du prélèvement pour ces huiles (130, p. 2594/67).

Règlement n° 170/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, concernant le **régime commun d'échanges pour l'ovoalbumine et la lactoalbumine** et abrogeant le règlement n° 48/67/C.E.E. (130, p. 2596/67).

Règlement n° 171/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, relatif aux **restitutions et prélèvements applicables à l'exportation d'huile d'olive** (130, p. 2600/67).

Règlement n° 172/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, relatif aux règles générales régissant la **dénaturation du blé et du seigle panifiable** (130, p. 2602/67).

Règlement n° 173/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, portant modification de la désignation de certains produits du secteur de la **viande de porc** figurant aux règlements n° 134/67/C.E.E. et 137/67/C.E.E. (130, p. 2604/67).

Règlement n° 174/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, relatif aux mesures particulières d'**intervention** dans le secteur des **céréales** (130, p. 2609/67).

Règlement n° 175/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, établissant, dans le secteur des **œufs**, les règles générales relatives à l'octroi des **restitutions** à l'exportation et les critères de fixation de leur montant (130, p. 2610/67).

Règlement n° 176/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, établissant, dans le secteur de la **viande de volaille**, les règles générales relative à l'octroi des **restitutions** à l'exportation et les critères de fixation de leur montant (130, p. 2612/67).

Règlement n° 177/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, établissant, dans le secteur de la viande de porc, les règles générales relatives à l'octroi des restitutions à l'exportation et les critères de fixation de leur montant (130, p. 2616/67).

Règlement n° 178/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, fixant les restitutions à la production pour les amidons, la fécule et le quellmehl (130, p. 2617/67).

Règlement n° 186/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, modifiant le règlement n° 215/66/C.E.E. pour tenir compte de l'incidence du règlement n° 120/67/C.E.E. sur le régime des échanges applicable aux aliments composés à base de produits laitiers (133, p. 2789/67).

Règlement n° 187/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, modifiant le prix de seuil applicable au lait en poudre entier aux Pays-Bas pour la campagne laitière 1967/1968 (133, p. 2791/67).

Règlement n° 188/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, prorogeant les règlements n° 113/66/C.E.E., n° 226/66/C.E.E. et n° 57/67/C.E.E. en ce qui concerne le régime spécial relatif au calcul du prélèvement des fromages fondus et des laits spéciaux « pour nourrissons » (133, p. 2792/67).

Règlement n° 189/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, relatif à des mesures transitoires concernant les impositions à l'importation pour l'ovoalbumine et la lactoalbumine (133, p. 2793/67).

Règlement n° 190/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, portant modification des normes communes de qualité pour les tomates (133, p. 2795/67).

Règlement n° 191/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, relatif au régime d'importation et d'exportation de produits transformés à base de céréales (133, p. 2797/67).

Règlement n° 192/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, fixant le prix de base et la qualité type pour le porc abattu, valables pour la période du 1^{er} juillet au 31 octobre 1967 (133, p. 2810/67).

Règlement n° 193/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, modifiant le règlement n° 16/64/C.E.E. en ce qui concerne les restitutions à accorder au riz contenu dans des produits transformés exportés vers les pays tiers (133, p. 2811/67).

Règlement n° 194/67/C.E.E. du Conseil, du 27 juin 1967, relatif au régime applicable aux aliments composés à base de céréales pour les animaux (133, p. 2813/67).

(La fin du dépouillement du n° 122 au n° 146 sera publiée dans le prochain numéro de la Revue).

BIBLIOGRAPHIE

Nausteine zu einer europäischen Wirtschaftsordnung, Funktionärsherrschaft, Soziale Marktwirtschaft oder économie concertée ? (Éléments pour un ordre économique européen, oligarchie des fonctionnaires, économie sociale de marché ou « économie concertée » ?), par Fritz OTTEL, 223 pages, éditions Heider-Verlag, Bergisch-Gladbach, Allemagne).

Contenu : Définition de la notion « gesellschaftliche Wirtschaft » (économie du corps social). L'auteur oppose cette notion à la conception d'une « économie de marché » qui est orientée vers le profit et il se base à cet effet sur certaines hypothèses philosophiques [liberté et contrainte, philosophie de la formation des décisions, etc. (chapitre I)]. L'entreprise et sa gestion correcte (surtout d'un point de vue d'une éthique sociale (chapitres II à IV)).

Etat et économie : principes, expérience ou plutôt critique de « l'économie sociale de marché » selon Ludwig Erhard, démocratie des partis, théorie d'une coopération d'organismes autonomes avec l'Etat, limites du pouvoir législatif (positivisme), conception philosophique de l'Etat selon Smend, critique de la « société formée » (chapitre V). Oligarchie des fonctionnaires [des partis, syndicats etc. (chapitre VI)].

Programmation économique [fondée sur une « concertation des organisations économiques avec l'Etat et non sur une base collectiviste ; contexte historique et philosophique de cette conception (chapitre VII)]. Coopération économique, exposé de la conception de l'auteur d'une « économie concertée » (chapitre VIII)].

Individu et économie politique (critique de l'« homo oeconomicus » et de la « société de bien-être » (que l'auteur met sur un pied d'égalité avec la théorie des oisifs de Thorsten Veblen (chapitre IX)). Actualité de la dialectique hégélienne [dans laquelle l'auteur trouve une justification philosophique de sa théorie de la coopération et de la « concertation » conçue comme « synthèse » de la « thèse » de l'initiative économique privée et de l'« anti-thèse » de l'intervention de l'Etat dans l'économie] (chapitre X). Politique des prix (chapitre XI). Politique monétaire (chapitre XII). Conclusions théoriques et pratiques en vue d'une politique économique à mener par les Etats européens (chapitre XII).

Observations : Cet ouvrage comporte en somme moins d'éléments nouveaux de théorie économique que de considérations d'éthique sociale générale (que l'auteur lie au postulat d'une « concertation » — le mot est maintenant bien à la mode — entre les constituants de la « société » dans leur ensemble et en particulier entre les « organismes » économiques et le pouvoir public. Ces considérations sont combinées avec une polémique dirigée contre l'économie sociale de marché de l'ex-chancelier Erhard. L'auteur fonde largement ses conceptions sur les théories de l'école de Othmar Spann (économie sociale corporative) et voit une confirmation de celles-ci dans les économistes français contemporains comme Fr. Bloch-Lainé, de Calan, F. Perroux et A. Piettre.

A. F.

La Revue « **TRANSPORTS** »

3, rue Soufflot - Paris 5^e

publie deux numéros spéciaux bilingues
(français - anglais)

A l'occasion de l'Expo 67 de Montréal

1) Numéro spécial de mai

QUELQUES RÉALISATIONS FRANÇAISES EN MATIÈRE DE TRANSPORT

LES VEHICULES SUR « COUSSIN D'AIR », par J. BERTIN, de la Société BERTIN et Cie, et ses collaborateurs.

- Les « **Terraplanes** » (aéroglisteurs terrestres).
- Les « **Naviplanes** » (aéroglisteurs marins).
- L'« **Aérotrain** » (aéroglisteurs guidés).

LE PROGRES TECHNIQUE A LA S.N.C.F.

STRUCTURE DES FLOTES DES GRANDES COMPAGNIES AERIENNES FRANÇAISES :
Evolution récente et perspectives.

LE METRO EXPRESS REGIONAL

LES ETUDES ET LE SCHEMA DIRECTEUR DE LA REGION DE PARIS, par P. MERLIN, de l'Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Parisienne.

2) Numéro spécial de juin

LES TRANSPORTS AU CANADA

M. P. CAMU, Président de l'Administration de la Voie Maritime du St-Laurent

Le rôle des transports dans l'évolution économique du Canada

M. RICHER, Vice-Président des Canadian National Railways

Le rôle actuel du chemin de fer dans les transports au Canada

M. Mc GREGOR ou **M. IRWIN** d'Air Canada

Intuition, Statistiques et Transport aérien

X... Administration de la Voie Maritime du St-Laurent

La voie maritime du Saint-Laurent

M. Edouard DESLAURIERS, du Ministère des Transports

Les services de la garde côtière et la desserte de l'Archipel Nord

M. Benoît BROUILLETTE, Professeur de Géographie Economique à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales et **M. Raymond VAILLANCOURT**, Directeur des Relations Extérieures au Port de Montréal

Le Port de Montréal

M. W. A. RAMSAY, Architecte en chef à la Section des Aéroports

L'avenir des aéroports canadiens compte tenu de l'avènement des appareils supersoniques et des aéronefs géants

M. Garthc CAMPWEL, des Canadian National Railways

Le turbo-train Montréal-Toronto

M. BALDWIN, Sous-Ministre des Transports

Etudes sur la nouvelle politique nationale du Canada en matière de transports

M. COPE, Directeur au Ministère des Transports

Nous vous signalons la création des :

CAHIERS DE L'INSTITUT INTERNATIONAL D'ÉTUDES SOCIALES

L'Institut international d'Etudes Sociales créé par l'Organisation internationale du Travail en mars 1960 se consacre à des activités d'éducation et de recherche dans le domaine du travail et des questions sociales. Ses travaux, publiés jusqu'ici en langue anglaise, le seront également désormais en français sous le titre général de « Cahiers de l'Institut international d'Etudes sociales », chaque cahier étant consacré à un sujet déterminé.

LES MIGRATIONS DE TRAVAILLEURS EN EUROPE :

Analyse et compte rendu des discussions du Colloque de Genève d'octobre 1965, par P. GRANDJEAT, Conseiller Référendaire à la Cour des Comptes (paru en octobre 1966).

LES PROBLEMES DU TRAVAIL ISSUS DE L'AUTOMATION ET DU PROGRES TECHNIQUE A BORD DES NAVIRES :

Communications du Colloque d'Elseneur, de septembre 1965, et compte rendu par M. G. BONWICK, Capitaine au long cours (paru en janvier 1967).

LES NEGOCIATIONS COLLECTIVES DANS LES PAYS D'AFRIQUE :

La négociation collective dans les pays anglophones et dans les pays francophones ; B. C. ROBERTS et L. GREYFIE de BELLECOMBE (parution : mai 1967).

LE ROLE DES RELATIONS PROFESSIONNELLES DANS LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE :

Communications et compte rendu de la Conférence de Recherche de Genève (août-septembre 1964), par M. A. ROSS, Professeur à l'Université de Berkeley [Californie, Etats-Unis].

L'abonnement (4 cahiers) : France : 55 F — Etranger : 60 F.
Le cahier : France : 15 F — Etranger : 16,50 F.

LIBRAIRIE SOCIALE ET ECONOMIQUE, 3, rue Soufflot, PARIS (5^e) — C.C.P. PARIS 1738-10 — Tél. ODE 23-42

Pour le Marketing International

- Pour connaître en détail tous les fournisseurs d'un article précis
- Pour TOUT connaître sur ces Fournisseurs : organisation, usines, programme de fabrication.

consultez

KOMPASS

*Une collection de répertoires économiques
sans équivalent sur*

10 PAYS EN EUROPE

- | | |
|-------------------|------------------------------|
| ● Belgique | ● Hollande |
| ● Danemark | ● Italie |
| ● Espagne | ● Luxembourg |
| ● France | ● Suisse |
| ● Grande-Bretagne | ● Allemagne (en préparation) |

KOMPASS-FRANCE PARAIT CHAQUE ANNÉE EN SEPTEMBRE

S. N. E. I.

22, avenue Franklin D. Roosevelt -- PARIS 8^e -- Tél. 359-99-44 à 46

BANQUE NATIONALE DE PARIS

SIÈGE SOCIAL

16 Boulevard des Italiens

PARIS

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

Nos Services COMMERCE EXTERIEUR et MARCHÉ COMMUN ont spécialement été créés pour vous y aider.

Grâce à la présence de la BANQUE NATIONALE DE PARIS dans certains pays de la C.E.E. (succursales de Bruxelles et de Sarrebruck, bureau de représentation à Francfort-sur-le-Main), et aux liaisons permanentes qu'ils entretiennent avec le réseau de ses correspondants à l'étranger, nos Services :

" COMMERCE EXTÉRIEUR et MARCHÉ COMMUN "

mettent à votre disposition une documentation abondante et constamment renouvelée. Ils vous facilitent vos prospections et vos entrées en relations. Ils vous permettent de rechercher plus sûrement et de conclure plus facilement des accords de représentation, de fabrication, de spécialisation. Enfin ils facilitent vos investissements et vos implantations dans la Communauté Européenne.

Consultez nos Services COMMERCE EXTERIEUR et MARCHÉ COMMUN.