Revue du

MARCHÉ COMMUN

La politique agricole en crise. — Washington et Londres feront-ils obstacle au seul rapprochement "possible" entre la C.E.E. et les pays candidats, Ph. LEMAITRE. — A propos de Fiat-Citroën. — L'entreprise internationale européenne est-elle nécessaire et pourquoi ?, N.S. MOUSSIS. — La presse imprimée franchit-elle les frontières ?, J.R. RABIER. — Le droit d'établissement et la presse, J.P. de CRAYENCOUR.

Programme technologique

6 ans d'avance !

Six ans avant la mise en service du Concorde, Air France entraîne déjà 42 de ses meilleurs pilotes à la conduite des avions supersoniques — non pas seulement sur des simulateurs de vol, mais sur des avions volant réellement à M2.

7 milliards d'investissements.

Air France va investir plus de 7 milliards de NF au cours des 10 prochaines années pour offrir à sa clientèle les premiers services commerciaux du monde, en Concorde (1972), puis en Boeing SST (1974), qui mettront New York à 2 h 30, puis à 2 h de vol de Paris.

350 passagers + 30 tonnes de fret.

En outre, ces investissements vont permettre à Air France de s'assurer, dès leur sortie, les jets les plus modernes et les mieux adaptés aux moyennes distances (Super B 727, et, plus tard, l'Air-bus) ou aux longues distances (le géant Jumbo 747 qui pourra dès 1970 transporter 350 passagers à 1.000 km/h sur 9.000 km !).

Le dernier-né des ordinateurs.

Enfin, pour offrir un service toujours plus parfait, 20 000 techniciens et ingénieurs Air France mettent en œuvre les techniques les plus nouvelles (par exemple le dernier-né des ordinateurs, l'Univac 1108 multi-processor, dont le prix dépasse 11 milliards anciens).

Les plus exigeants.

Toujours et partout à la pointe du progrès technologique, Air France s'honore d'être la compagnie préférée des passagers les plus exigeants et les mieux informés.

Une technique ultra-moderne, un certain style de service

La certitude d'un excellent voyage

à votre service

AIR FRANCE

LE PLUS GRAND RÉSEAU DU MONDE

U&O

NUMERO 117

Revue du

MARCHÉ COMMUN

NOVEMBRE 1968

3, RUE SOUFFLOT, PARIS-Ve — Tél. 033-23-42

SOMMAIRE

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

Voir en page IV les conditions d'abonnement →

Zusammenfassung der wichtigsten in der vorliegenden Nummer behandelten Fragen

Summary of the main questions dealt with in the present number

La revue paraît mensuellement

RÉDACTION, ABONNEMENTS ET PUBLICITÉS

REVUE DU MARCHÉ COMMUN

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

Abonnement annuel

France ..... 74 F Etranger ..... 81 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

PROBLÈMES DU JOUR

LA POLITIQUE AGRICOLE EN CRISE

L'ANNÉE 1968 aura été celle de la prise de conscience par les autorités des Etats membres et de la Communauté des implications de la politique de revenus agricoles poursuivie depuis 1962. Pour des raisons bien compréhensibles les prix agricoles ont été fixés, on le sait, à un niveau relativement élevé, et cela surtout au moment du passage aux prix uniques. L'incitation à l'augmentation de la production nécessairement incluse dans ces niveaux de prix s'est traduite dans les faits. Cette tendance a été encore aggravée par les résultats favorables de certaines des dernières campagnes. La conséquence du jeu cumulé de cet ensemble de facteurs a été l'apparition d'excédents importants que la demande inélastique du marché communautaire pas plus que le marché mondial pléthorique ne peuvent absorber. La pression sur les prix exercée par cet état de choses tant au niveau des échanges intérieurs qu'à celui des relations commerciales avec les pays tiers, a conduit à de nombreuses interventions qu'il s'agisse d'achats aux prix garantis ou de restitutions à l'exportation. Le marché du lait et des produits laitiers apparaît à cet égard comme un parfait révélateur des vices du système en vigueur : les stocks de beurre pourraient semble-t-il atteindre à la fin de l'année 1968 le chiffre de 300 000 tonnes auxquels il faudrait adjoindre d'importants excédents, stockés eux aussi, de poudre de lait écrémé. Le financement de l'ensemble de la politique agricole commune pour cette année atteindrait le chiffre colossal de 2,4 milliards de dollars.

Encore n'est-ce pas tout. L'étude prospective des dix prochaines années débouche sur des prévisions catastrophiques. La formation de surplus invendables pourrait prendre dans certains secteurs une amplitude effarante : c'est ainsi que le chiffre de 650 000 tonnes de beurre en 1975 est avancé. Le coût du soutien des marchés deviendrait dès lors insupportable : certaines évaluations conduiraient à des sommes de l'ordre de 10 milliards de dollars en 1980. Et malgré ces dépenses insensées, le niveau de vie de la classe paysanne n'atteindrait toujours pas celui des autres catégories économiques.

⁂

La Commission a, par la bouche de son vice-président M. Mansholt, attiré l'attention des gouvernements sur cette situation et sur ses développements depuis de nombreuses années déjà. Mais il est évident que si le diagnostic est facile, les solutions apparaissent au contraire difficiles

et hasardeuses. Non pas que le remède ne soit à portée de mains. Il suffirait bien évidemment de diminuer le niveau des prix pour que l'ensemble du système communautaire de politique agricole rentre dans l'ordre. Mais quelles en seraient les conséquences ! Non seulement l'élimination brutale des exploitations marginales, mais le fer porté aussi dans des régions à vocation manifestement agricoles qui n'auraient pas su, par traditionnalisme ou par manque de moyens, opérer la mutation qui aurait pu les mettre en mesure de défendre leur place dans le monde moderne. Toute solution qui veut éviter l'explosion paysanne qui menace, doit tenir compte non seulement des données économiques du problème mais de son contenu social.

Les solutions ne sont pas très nombreuses. Ce ne sont pas non plus des solutions miracles.

Nous éliminerons celle qui consisterait à limiter la prise en charge financière par la Communauté des dépenses d'intervention. Elle se ramène en fait à un simple déplacement du problème ou plutôt à son fractionnement entre la Communauté et les Etats. Malheureusement comme la Communauté c'est encore les Etats, l'avantage final est mince.

Nous écarterons aussi celle qui pourrait, dans un contexte politique défavorable être la tentation de certains : casser la politique agricole commune et revenir à des solutions nationales. Son effet serait lui aussi limité. Sans doute, la disparition des prix uniques pourrait faciliter la diversification des garanties de prix et permettre certains rééquilibres. Mais le problème d'excédents agricoles n'est pas seulement le résultat spécifique de certaines décisions communautaires de prix. C'est un problème général dans le monde, qui tient largement à l'inélasticité des structures rurales et à la difficulté d'adapter la production aux conditions nouvelles qui révolutionnent depuis une décennie ou deux la production agricole. Dans ce cas aussi le problème ne serait donc que déplacé. Enfin il est inutile de souligner que cette solution sonnerait le glas du Marché commun et de vingt années d'effort pour unifier l'Europe. On voit mal qui oserait vouloir cela.

Dans ces conditions deux types de solutions sont concevables auxquelles il n'est pas impossible au demeurant, d'imaginer que l'on fasse recours conjointement.

Le premier type consiste à rechercher une limitation des phénomènes qui viennent d'être décrits, non pas selon les mécanismes classiques de l'économie de marché, mais par un contingentement de la production. La formule est certes séduisante ; c'est sa mise en œuvre qui est délicate. La difficulté essentielle, celle à laquelle la Communauté s'est toujours heurtée est de concilier le principe même du contingentement avec celui de l'unité du marché. Le contingentement, tel qu'il a été pratiqué jusqu'ici par la Communauté, n'a été en fait que le camouflage sous des apparences communautaires d'une solution nationale. D'une manière ou d'une autre il réintroduit les notions de frontières nationales, de contingents nationaux, de gestion nationale de ces contingents. L'expérience qui a été faite de cette formule tend à montrer qu'elle est sans doute concevable à un stade d'unification plus avancé, mais qu'elle est mal adaptée au niveau atteint dans le présent. Son utilisation dans des conditions acceptables, suppose donc un effort d'imagination sur le plan de la technique administrative et un dynamisme communautaire dont on peut douter que la Communauté soit capable dans les circonstances actuelles.

Le second type de solution est plus orthodoxe et il va au fond des problèmes. Mais il n'est pas d'un effet immédiat et suppose des moyens financiers considérables. Il consiste à promouvoir conjointement la « restructuration » agricole de la Communauté et une révision en baisse de la politique des prix communautaire. Il s'agit en somme d'industrialiser l'agriculture, si l'on nous permet ce mot, en la mettant en mesure de trouver un équilibre économique mieux adapté aux besoins. De quoi s'agirait-il ? Sans doute d'une diminution des surfaces cultivées et de la population agricole active, ainsi que d'une augmentation des dimensions des exploitations agricoles. Mais pour cela on l'a dit il faut du temps et de l'argent. Les premières études conduisent à estimer qu'une telle mutation ne pourrait être réalisée en moins de dix ans. Quant au coût de l'opération il pourrait être spectaculaire, de l'ordre de deux voire de trois milliards de dollars par an.

⁂

Telles sont les données du problème et les éléments de solution à partir desquels la Commission doit définir — dans la mesure où les derniers événements financiers et monétaires le lui permettront — les propositions à soumettre au Conseil. Il est encore difficile de connaître l'orientation qu'elle dégagera. Il n'est pas possible de penser que ce qui sortira de ses délibérations soit de réalisation simple et peu coûteuse mais la vrai question n'est pas là. Celle que l'on peut se poser avec une certaine anxiété est celle-ci : la Communauté est-elle suffisamment forte et suffisamment dynamique pour s'engager délibérément dans la voie de la réforme économique la plus longue et la plus délicate avec laquelle une nation puisse être confrontée ?

WASHINGTON ET LONDRES FERONT-ILS OBSTACLE AU SEUL RAPPROCHEMENT « POSSIBLE » ENTRE LA C.E.E. ET LES PAYS CANDIDATS ?

Philippe LEMAITRE

La réunion des Ministres des Affaires étrangères de la C.E.E. les 4 et 5 novembre a, en partie, effacé le mauvais souvenir laissé par la précédente rencontre, le 27 septembre.

Désormais le dialogue sur la façon d'entreprendre un rapprochement entre la Communauté et les pays désirant y adhérer devrait pouvoir reprendre dans des conditions à peu près normales. Le Conseil en effet — contrairement à ce qui s'était passé en septembre — a jugé opportun de renvoyer l'ensemble du dossier à l'examen du Comité des Représentants permanents.

C'est là, comme s'est empressé de le souligner M. Joseph Luns à l'issue de la réunion, un simple accord de procédure. Mais si l'on se refuse d'assimiler les Ministres à des marionnettes raisonnant et décidant hors de toute logique, il signifie que pour les Six, il est maintenant possible de parler de façon constructive, que les thèses des uns et des autres ne sont pas suffisamment éloignées pour empêcher un accord sur le fond. On notera d'ailleurs — ces quelques mots n'ont pas été inscrits par hasard dans la résolution finale — que le Conseil a engagé le Comité des Représentants permanents à porter une attention particulière aux deux solutions suggérées par M. Michel Debré : la conclusion d'Arrangements commerciaux avec les pays candidats et la promotion de la coopération scientifique à l'échelle continent européen.

Pour les intégristes de la cause anglaise il ne s'agit là que d'une clause de style sans portée réelle. Chacun campe sur ses positions et il serait ridicule, prétendent-ils de croire à un début de dégel. On peut en effet, si l'on en a envie, continuer à être pessimistes. Les Ambassadeurs, c'est évident, éprouveront du mal à confirmer le début d'ouverture s'étant manifestée le 5 novembre car personne ne pense que les quatre plus fervents adversaires de la France en cette affaire — les pays du Benelux et l'Italie — ont renoncé à leurs idées favorites, se sont, comme par enchantement, et sans réserve, ralliés au point de vue exprimé par M. Debré.

Mais enlever toute chance de réussite à la négociation sur le point d'être engagée par les Ambassadeurs est tout aussi suspect. Il y a passablement de dépit dans les réactions des Cassandre d'aujourd'hui : pour ces ultras, la recherche d'une voie moyenne excluant l'adhésion immédiate, s'apparente déjà à une capitulation. En d'autres temps troublés, lors de la crise de 1965/66, M. Paul Henri Spaak, pourtant peu suspect de gaullisme militant, avait déjà souligné le caractère irresponsable d'une telle attitude : ce n'est pas en désirant l'affrontement brutal, en voulant forcer le consentement du gouvernement français que l'on sauvera la Communauté et l'idée européenne.

***

Avant de considérer les éléments du dossier confié aux ambassadeurs il faut dire un mot des premières réactions de Londres et de Washington. Les partenaires de la France accepteraient en effet plus facilement de limiter leurs ambitions si, du côté anglais, on voulait bien se contenter d'un premier geste, abandonner la tactique du tout ou rien chère au gouvernement de M. Wilson depuis qu'il a fait acte de candidature.

Rien n'indique une telle évolution : quelques heures après la réunion ministérielle les dépêches annonçaient que Londres ne trouvait rien de séduisant dans les propositions Debré — que dissimule cette constance, ce refus de bouger ?

. Certains, à Paris bien sûr, n'y manqueront pas d'y observer une nouvelle manifestation de la perfidie britannique : une Communauté homogène, autonome, avec ses velléités de troisième force ne sied pas aux Anglais ; il convient donc de la « casser » soit en y entrant — ce qui permettrait d'altérer de façon subtile l'opération conduite depuis 1958 — soit en semant la zizanie parmi les Etats membres. Dans cette politique il convient de tout faire pour empêcher les Six d'esquiver l'attaque — même si les formules proposées présentent un intérêt certain pour le commerce et l'industrie britannique — de s'entendre sur des mini-solutions susceptibles de leur rendre le confort intellectuel et le goût pour les travaux qu'exigent la poursuite de leur intégration économique.

. Le récent attachement des Anglais pour la cause européenne est sincère ; ils entendent devenir des Etats membres à part entière avec les avantages et avec les charges que cela supposent mais redoutent justement, en donnant leur aval à une solution du type de celle proposée par M. Debré, de tomber dans un piège. On ne peut éternellement maintenir l'attention des gens en éveil. Certes il est dit aujourd'hui que les arrangements commerciaux suggérés ont pour but de faciliter une adhésion ultérieure. Mais cette intention estimable ne risque-t-elle pas d'être oubliée si l'on reste dans l'indécis, si aucune date n'est fixée pour revoir le dossier, pour décider si oui ou non il y a lieu d'ouvrir les véritables négociations, c'est-à-dire celle précédant l'entrée dans le club.

. Les Britanniques sont conscients des avantages que présenteraient pour eux la mise en application des propositions Debré. Les arrangements commerciaux reviendraient à créer une zone préférentielle européenne ce qui, après tout, serait un premier pas non négligeable. De plus, avec un peu d'habileté la coopération scientifique et technologique — envisagée pour l'instant au seul niveau d'opérations ponctuelles, bien délimitées — pourrait rapidement se transformer en une véritable Communauté scientifique, élargie aux pays candidats et prélude elle-même à une entrée définitive dans le Marché Commun. Mais dans l'immédiat l'économie britannique, encore très fragile, ne pourrait supporter ce nouveau choc, fut-il éminemment souhaitable sur le plan politique. L'industrie britannique, quelque soit le dynamisme de ses exportateurs, peut-elle supporter une réduction de sa protection tarifaire alors qu'il y a quelques mois à peine on décidait à Londres de taxer davantage les importations ? Cette merveilleuse tarte à la crème qu'est devenue la coopération technologique ne risque-t-elle pas d'être la source d'irritants déboires si sollicités sur tel ou tel dossier les responsables du Foreign Office se trouvent forcés de se récuser faute d'argent disponible ? Ces craintes sur les conséquences immédiates de l'opération « rapprochement » expliqueraient selon certains le manque d'enthousiasme manifesté par Londres pour les tentatives de conciliation menées actuellement à Bruxelles.

La réunion de l'A.E.L.E. le 18 novembre à Vienne devrait donner des éclaircissements sur les intentions et les motivations des uns et des autres. Les Anglais ne pourront alors se contenter de discours ou autres déclarations à l'emporte-pièce. Ils devront s'expliquer devant des partenaires qui — sans être pour cela convaincus des bénéfices à tirer d'éventuels avantages commerciaux — n'en raisonnent pas moins souvent de façon différente et paraissent soucieux d'éviter toute cassure avec la Communauté.

Les réactions des Américains sont des plus terre à terre. On a dit une fois pour toute à Washington combien on était favorable à l'unification du continent européen, cette œuvre grandiose, presque wilsonnienne, étant jugée de nature à consolider la paix. Cette bénédiction généreuse étant donnée, il convient d'en revenir aux choses sérieuses, c'est-à-dire aux affaires, aux lobbies industriels et à des slogans d'une tout autre veine. Il est des évidences que cette vieille Europe refuse d'admettre : l'Amérique est dynamique et compétitive et

donc, *a priori*, excusée lorsqu'elle menace d'imposer des taxes sur ses importations ; il est logique — puisque le Congrès l'affirme — que la loi intérieure ait priorité sur les accords internationaux. Seule la Communauté est protectionniste puisqu'elle refuse ces garanties d'accès réclamées par les exportateurs d'Outre-Atlantique. Quant aux arrangements commerciaux dont il est maintenant question à Bruxelles, il n'est pas possible de les accepter : ils sont discriminatoires, donc contraire aux règles du G.A.T.T. (du moins tant que leur objectif officiel n'est pas d'aboutir à une zone de libre échange entre les pays ayant l'intention de les conclure).

L'aide-mémoire envoyé d'abord au gouvernement allemand (l'interlocuteur privilégié) puis à la Commission et aux autres Etats membres évite toute ambiguïté ; la traduction française est désolante mais le ton est néanmoins net, brutal, menaçant : « Les effets d'un tel accord commercial seraient de nature à créer de profondes divisions entre l'Europe et les Etats-Unis au moment où nos deux pays cherchent à renforcer le camp atlantique »... « Le gouvernement des Etats-Unis estime qu'un accord commercial préférentiel non expressément lié au statut de membre des Communautés ou à l'unification européenne appelle des objections, tant du point de vue politique que du point de vue commercial ».

Sera-t-on impressionné à Bonn par cette façon comminatoire de présenter les choses ? Rien n'est moins sûr. Au reste, à la Commission européenne on examine dès maintenant dans le détail l'ensemble du contentieux Communauté-Etats-Unis, il s'agit d'un gros dossier, ne se limitant pas à ce problème des arrangements commerciaux et qu'il faudra de toute façon ouvrir avant la fin de l'année. Ses principaux chapitres sont les suivants : anticipation des réductions tarifaires du Kennedy Round au profit des Etats-Unis ; non-suppression de la législation américaine dite de l'American Selling Price qui freine les exportations de produits chimiques européens vers le nouveau monde ; seconde réduction du droit d'entrée en Europe sur les produits chimiques ; mesures protectionnistes décidées par Washington contre certains produits européens, notamment les textiles de laine toscans ; problème du régime de protection des graines tourteaux et autres oléagineux dans la Communauté... Bref une masse de questions allant bien au-delà des notes au ton consulaire expédiées par le département d'Etat et que M. Jean-François Deniau, au nom de la Commission, et ses interlocuteurs américains devront essayer de débrouiller lors de leurs prochaines rencontres sur les bords du Léman ou du Potomac avant que le Conseil des ministres bruxellois ne se saisisse de l'ensemble du dossier. Reste l'essentiel, ce dont se préoccupent en cette fin novembre de façon concrète, sans guère s'embarrasser de philosophie, les Ambassadeurs des Six : les propositions pratiques, mises sur la table de conférence le 5 novembre par M. Michel Debré et soutenue au moins par M. Willy Brandt.

***

Voici d'abord la fiche signalétique des arrangements commerciaux qui, est-il bien spécifié, devraient être ouverts non seulement aux pays candidats (Grande-Bretagne, Irlande, Danemark, Norvège), mais également aux autres nations économiquement développées d'Europe occidentale, et en particulier au groupe des neutres : la Suède, la Suisse et l'Autriche.

Pour les produits industriels les abaissements tarifaires, à se consentir réciproquement, devraient, au bout de quatre ans porter sur 30 % des droits effectivement perçus (donc s'ajouter aux diminutions déjà décidées lors de la négociation Kennedy). Ils seraient appliqués aux produits pour lesquels la réduction maximum des droits — 50 % — a été décidée en 1967 à Genève. C'est là une clause restrictive assez gênante risquant par exemple de rendre bien difficile la conclusion de tels arrangements avec les pays nordiques : ainsi la pâte à papier ou l'aluminium, si l'on s'en tient au Plan Debré, ne devrait pas pouvoir circuler plus librement à l'intérieur de l'espace européen. Mais, quoi qu'en disent les représentants français il s'agit là de positions de départ qu'il faudrait bien améliorer si une véritable négociation s'engageait.

Les échanges de produits agricoles devraient eux aussi se développer : la Communauté, la France en particulier, espèrent bien, si ce rapprochement inter-européen devient réalité, vendre davantage leur blé, leur beurre ou leur porc excédentaires sur les marchés de l'Europe du Nord. Mais là, l'existence de la politique agricole commune, avec ses règlements et régimes de prix, complique les choses. De toute façon, cela est déjà explicitement dit,

l'Angleterre et ses amis devront faire un effort sérieux : non seulement ces pays auront à ouvrir davantage leurs frontières mais devront encore accepter les produits de la terre de la petite Europe à des prix nettement supérieurs à ceux pratiqués sur le marché mondial.

Pour faire accepter cette pilule, bien désagréable pour le clan de l'A.E.L.E., on veut bien admettre que des formules devront être trouvées pour faciliter l'accès des marchés des Six aux exportations agricoles danoises ou norvégiennes...

A côté des arrangements commerciaux, la France et l'Allemagne — outre la perspective ouverte d'une législation européenne de la propriété industrielle — propose de renforcer la coopération scientifique et technologique entre la C.E.E. et les pays soucieux d'y adhérer. C'est là un slogan sympathique, allant dans la ligne des décisions prises par les Six à Luxembourg en octobre 1967, mais il n'est guère possible d'imaginer la portée réelle tant que les intéressés ne se seront pas retrouvés autour d'une table de travail pour lui donner vie. Au reste l'essentiel ici n'est presque plus de savoir ce qu'il pourra effectivement sortir de cette future coopération technologique. En acceptant que les Anglais, ou d'autres, soient associés aux travaux préparatoires dès que le « groupe Maréchal » aura terminé ses travaux, les Français ont fait, nous dit-on, un « geste politique » pouvant être apprécié par leurs partenaires. La longue discussion bruxelloise s'alimente de ces subtilités et de ces gestes politiques ; peu importe le côté dérisoire de la chose si, finalement, l'ensemble de l'affaire pouvait s'en trouver désembourbé.

A PROPOS DE FIAT-CITROEN

L'ENTREPRISE INTERNATIONALE EUROPÉENNE EST-ELLE NÉCESSAIRE ET POURQUOI ?

NICOLAS S. MOUSSIS, M.A., Ph.D.

Expert à la C.E.E.

« L'échec du Marché Commun... se résume par une proposition simple : quand une entreprise française ou italienne est en difficulté, elle traite le plus souvent non avec une entreprise du même secteur appartenant à un autre pays du Marché Commun, mais avec une corporation américaine. »

Raymond ARON,

« Succès et échec du Marché Commun »,

Le Figaro, 9 mars 1965.

L'ABSENCE ou la rareté des liaisons internationales entre entreprises européennes ne peut pas encore être appelée un échec du Marché Commun. Après tout, la C.E.E. vient de fêter son dixième anniversaire et plusieurs de ses effets ne font qu'apparaître. Mais si ce n'est pas encore un échec, c'est, pourtant, un vrai problème avec des conséquences graves sur (a) le processus de l'intégration économique et (b) l'expansion dynamique des pays de la C.E.E. Après avoir défini le problème, on cherchera, dans les lignes qui suivent, à analyser ses conséquences sous ces deux aspects.

I. — L'APPORT DE L'ENTREPRISE INTERNATIONALE AU PROCESSUS DE L'INTEGRATION ECONOMIQUE

Selon une définition généralement acceptée (1, 6), l'établissement d'un marché commun comporte non seulement l'élimination des restrictions aux échanges de marchandises mais aussi l'intensification de la circulation des facteurs de production entre les Etats membres. Celle-ci est souhaitable car elle conduit vers l'égalisation des prix des facteurs — donc des salaires, des taux d'intérêt et des profits — dans les différents pays du marché commun. De son côté, l'égalisation des prix de ces facteurs est nécessaire pour assurer la répartition efficace des ressources d'une zone économique. En effet, les produits marginaux des facteurs de production ne pourront pas s'égaliser dans les pays membres aussi longtemps que leurs prix seront différents.

Il y a toujours des mouvements de facteurs de production entre des marchés qui sont en intercommunication. Pour pouvoir parler d'une véritable intensification des mouvements de ces facteurs, due au marché commun, ces mouvements doivent être plus que normaux (6). Or, on n'a pu constater de mouvements des facteurs plus que normaux dans la Communauté Economique Européenne au cours de la première décennie de son existence (2).

Certes, il y a eu des mouvements de capitaux entre Etats membres pendant la période de 1958 à 1967 ; mais, il n'ont jamais pris une grande envergure. En outre, ils se sont effectués surtout par l'intermédiaire de la place de New York (jusqu'à l'imposition de l' « Interest Equalization Tax » en 1963) ou par l'intermédiaire des filiales européennes des grandes banques américaines. Un mécanisme européen permettant d'emprunter dans le marché d'un Etat membre et de prêter dans celui d'un autre ne s'est pas réalisé.

Il y a aussi eu des mouvements de travailleurs entre Etats membres de la C.E.E. entre 1958 et 1967 mais ces mouvements ont été beaucoup moins importants que le grand afflux de main-d'œuvre provenant de pays tiers comme l'Espagne, la Grèce, la Turquie et la Yougoslavie.

La lenteur de l'intégration économique en ce qui concerne les mouvements de facteurs de production résulte de l'imperfection des marchés des capitaux et du travail dans les pays de la C.E.E. Ces marchés ne peuvent pas être les seuls instruments de transfert entre pays. Voyons les raisons de cette situation.

La mobilité du facteur capital signifie que toutes les entreprises d'un marché commun ont accès au crédit à des conditions égales, et que des capitaux cherchant un placement sous forme de prêts ou d'actions se portent en masse là où les rendements sont plus élevés (1, 5). La mobilité des capitaux ainsi définie peut cependant ne pas être acquise dans un marché commun, même après l'élimination complète des restrictions aux transferts. Interviennent, en effet, le risque (vrai ou imaginé) de l'opération et des incertitudes qui persistent aussi longtemps qu'une union économique ne vient pas compléter le marché commun. Ces incertitudes peuvent être basées sur la crainte d'éventualités telles que : imposition unilatérale de restrictions aux changes ; instabilité politique ou monétaire ; changements du régime fiscal ou des réglementations concernant les dividendes ; fixation des salaires et des prix, etc.

L'inertie du facteur travail peut persister après l'élimination des restrictions au déplacement des travailleurs. En effet, la mobilité ne devient effective que s'il existe un stimulant assez fort, c'est-à-dire, s'il y a de grandes différences de salaires entre les pays membres. Des facteurs psychologiques et sociaux empêchent les travailleurs de se déplacer pour obtenir une relativement faible augmentation de salaire. L'absence d'information ou une information imparfaite conduit au même résultat, même quand le stimulant pourrait être puissant.

Parmi tous les facteurs de production, les entrepreneurs du type classique et la technostructure (*) d'une entreprise moderne sont les plus mobiles. Mais ils sont aussi les plus susceptibles de suivre des mouvements pervers, c'est-à-dire, contraires aux buts de l'intégration économique. Il est très probable qu'après la disparition des restrictions à l'établissement, les entrepreneurs et techniciens habitant des pays et régions relativement défavorisés émigreront vers des pays et régions plus développés où leurs rendements seront plus élevés. Or, c'est le mouvement inverse qui est nécessaire pour l'utilisation efficace des ressources et le développement équilibré de tous les pays du Marché Commun.

En résumé, les marchés des capitaux et du travail des pays membres de la C.E.E. ne peuvent à eux seuls engendrer des mouvements de facteurs plus que normaux, conformes aux buts de l'intégration économique. Il faut de plus qu'existent des unités de prise de décisions communautaires. Au stade actuel de l'intégration économique, les seules unités qui peuvent entrer en ligne de compte et agir efficacement dans cette optique, sont les entreprises internationales. Ces entreprises peuvent produire là où les coûts sont faibles et vendre là où les prix sont élevés. Leur technostructure peut transmettre l'information et surmonter les obstacles aux mouvements de facteurs d'une manière plus rapide et plus efficace que ne le peuvent les marchés internationaux (5).

Les transferts de capitaux pour le financement des investissements directs à l'étranger ou, en sens inverse, pour le paiement de dividendes aux actionnaires de la maison-mère sont des opérations de routine pour une entreprise internationale. Les risques et les incertitudes de semblables opérations sont minimes et même s'il ne démontrait qu'ils sont réels, ils ne pèseraient finalement pas sur le groupe de prise de décisions — la technostructure — mais sur le groupe des actionnaires. Ce qui compte pour la technostructure, c'est l'expansion de l'entreprise et non pas la maximisation du profit. C'est la raison pour laquelle les grandes entreprises modernes sont constamment à la recherche de débouchés nouveaux à l'étranger.

(*) Personnel possédant des connaissances spécialisées et participant à la prise des décisions collectives (4).

L'entreprise internationale peut compléter le marché international de travail et servir comme véhicule du mouvement des travailleurs en recrutant les chômeurs ou quasi-chômeurs sur place, en leur fournissant une information détaillée et une garantie complète sur leurs conditions de travail et de vie dans le pays étranger et en les formant à ses frais dans de nouvelles spécialisations. Mais elle peut aussi se substituer au marché international du travail en employant les travailleurs dans les pays où les salaires sont bas avec des capitaux étrangers. Dans les deux cas, le résultat sera le même ; un meilleur emploi du facteur de production travail dans la zone intégrée.

Mutatis mutandis, les mêmes observations valent pour le troisième facteur de production, l'entrepreneur. Lorsqu'on parle d'une entreprise moderne, il ne s'agit pas d'entrepreneurs du type classique, mais de managers et de techniciens. Ce sont des salariés « à col blanc », et non des capitalistes. L'entreprise internationale recrute d'habitude sur place pour l'encadrement de ses filiales à l'étranger, et envoie des techniciens et managers de la maison mère dans la mesure où ceux-ci sont nécessaires. L'intervention de l'entreprise internationale à cet égard est donc premièrement préventive (freinant le « brain-drain ») et deuxièmement corrective (dotant le pays relativement sous-développé du « know-how » qui lui manque).

En conclusion, les firmes internationales ayant accès au capital, à la main-d'œuvre, au « know-how » et aux marchés de plusieurs pays, sont à même de tirer avantage des différences de prix entre ces pays et de contribuer ainsi à les faire disparaître, ce qui constitue leur apport spécifique à l'intégration économique.

II. — L'APPORT DE L'ENTREPRISE INTERNATIONALE A L'EXPANSION DYNAMIQUE DU MARCHE COMMUN

Il ne faut pas perdre de vue que l'intégration économique n'est pas une fin en soi mais que, selon l'article 2 du Traité de Rome, elle vise à promouvoir « une expansion continue et équilibrée, une stabilité accrue, un relèvement accéléré du niveau de vie, et des relations plus étroites entre les Etats qu'elle réunit ». Sur tous ces points, l'apport de l'entreprise internationale « européenne » peut être positif, mais nous ne retiendrons pour l'analyse que le premier but du Traité de Rome : « L'expansion continue et équilibrée ».

Les facteurs principaux contribuant à la croissance économique d'un groupe d'économies nationales développées sont : (a) le progrès technologique ; (b) un effort d'investissement soutenu ; (c) l'allocation optimum des investissements dans la zone économique ; et (d) la planification et la rationalisation de la production. Voyons qu'elle peut être l'influence de l'entreprise internationale sur ces facteurs de croissance.

(a) Le progrès technologique

La technologie dépend de la recherche de base. De petites entreprises limitées au cadre d'un marché national peuvent difficilement entreprendre une telle recherche et, quand elles le font, cela conduit à la surcharge de leurs coûts de production, à des doubles emplois et à la dispersion des efforts.

La grande firme internationale peut contribuer au progrès technologique par des économies d'échelle dans le domaine de la recherche et par une expansion des activités des recherches plus que proportionnelle à celle de la firme elle-même. Par ailleurs, l'entreprise internationale est plus ouverte au progrès technologique qu'une petite firme nationale. Elle tend à mettre à l'épreuve de nouvelles méthodes de production et à les transplanter d'un pays à l'autre. Elle a les moyens de recruter un personnel hautement qualifié et de le tenir au courant du progrès technique par des voyages d'étude à l'étranger.

La preuve de l'argument technologique est apportée par les entreprises internationales américaines opérant en Europe et la littérature sur ce sujet est suffisamment abondante pour qu'il ne soit pas nécessaire d'insister longuement.

(b) L'effort d'investissement soutenu

Que l'expansion économique dépende d'un effort d'investissement soutenu est un fait bien établi par la théorie économique. La question est de savoir comment financer cet effort. Les entreprises internationales ont la réponse : c'est l'autofinancement par les amortissements et les bénéfices réinvestis dans les affaires. Les grandes entreprises américaines et leurs filiales à l'étranger couvrent plus que 50 % de leurs besoins en capitaux par

l'autofinancement. C'est une ressource sûre, bon marché, et qui rend l'entreprise indépendante de l'imperfection des marchés de capitaux. En dehors des avantages concurrentiels que l'autofinancement apporte à l'entreprise, il assure l'expansion dynamique des économies basées en une grande partie sur des firmes modernes.

(c) L'allocation optimum des investissements dans la zone intégrée

Seule une grande firme internationale a l'optique et les moyens nécessaires pour procéder à une spécialisation horizontale et verticale dans un grand marché. Elle peut, en effet, attribuer les tâches à ses filiales selon les possibilités optimales de chacune, ou même fermer les usines marginales et installer des usines nouvelles là ou l'analyse coûts-recettes indique que se situe l'optimum.

En d'autres mots, seule une grande firme internationale a la possibilité — et le courage — de transférer sa production, des pays à coûts élevés, vers les pays à coûts bas, en ignorant les réactions de facteurs de production qu'elle rend momentanément inoccupés. Ainsi les entreprises américaines se mirent à rationaliser leur production à l'échelle européenne dès les premiers jours de la création du Marché Commun, en installant leurs usines dans le pays que leurs analyses des coûts leur indiquaient comme le plus favorable, tout en visant les marchés de tous les partenaires. De même, la General Motors et la Remington Rand ont pu ignorer l'indignation des syndicats et des partis de gauche en France quand en 1962-63, elles ont mis à pied, l'une 600 ouvriers de la fabrique de réfrigérateurs à Gennevilliers, et l'autre 800 ouvriers de sa fabrique de machines à écrire à Calluire (8).

(d) Planificaton et rationalisation de la production

Abstraction faite de considérations idéologiques et politiques, la planification de la production à long terme est une nécessité pour un système industriel moderne (4). Une planification par une institution publique à l'échelle communautaire étant actuellement irréalisable, la planification à l'échelle de l'entreprise internationale pourrait la remplacer. Ces entreprises sont à même de planifier non seulement leur production mais aussi leur marché selon les méthodes — parfois abusives — décrites par J. K. Galbraith dans *The Affluent Society*.

La rationalisation de la production est facilitée par l'intégration économique. Le marché agrandi par l'élimination des tarifs douaniers permet des économies internes à la firme ; mais pas à n'importe quelle firme. Les petites firmes nationales ayant un accès imparfait à l'information concernant les marchés des partenaires, des possibilités limitées d'ouvrir des débouchés à l'étranger, et une absence de « management » dynamique ne sont presque pas touchées par le processus d'intégration économique. Elles n'ont pas le stimulant nécessaire pour introduire des méthodes de production à grande échelle.

Ce sont les grandes entreprises qui seules peuvent mettre à leur profit, et partant, au profit de toute l'économie européenne, l'élargissement du marché en adaptant leur production aux nouvelles conditions. Elles peuvent supporter les coûts d'une pénétration dans un marché, tels que les dépenses de publicité, d'études du marché, d'adaptation des modèles aux goûts des consommateurs étrangers, d'installation d'un réseau de vente et de réparation, etc. En outre, les grandes firmes peuvent vaincre plus facilement la résistance institutionnelle au changement et réorganiser leurs unités de production selon des méthodes nouvelles de gestion de l'entreprise.

CONCLUSIONS

L'analyse précédente a cherché à montrer que l'entreprise internationale européenne est un excellent véhicule d'intégration économique et d'expansion dynamique. Elle n'est cependant pas le seul moyen d'atteindre ces objectifs, et, dans la même optique, d'autres solutions peuvent être envisagées.

Premièrement on peut penser à une union économique de l'Europe occidentale ; c'est-à-dire à l'unification des politiques monétaires, fiscales, sociales et d'investissements sous le contrôle d'une autorité supranationale. Ceci est, sans doute, la solution la plus souhaitable de tous les points de vue notamment parce qu'elle permettrait de résoudre la question de l'entreprise européenne, mais elle est difficile à atteindre au stade actuel.

La concentration des entreprises à l'échelle des

Etats et non du Marché Commun aurait des effets aussi bénéfiques que la création de grandes entreprises internationales en ce qui concerne l'expansion économique mais des effets tout à fait opposés en ce qui concerne l'intégration économique. Elle conduirait au nationalisme économique, à une concurrence acharnée et malsaine et, finalement, à l'affaiblissement de l'industrie européenne au profit de ses concurrents extérieurs, l'industrie américaine et japonaise. Et dans ce cas que deviendrait l'intégration européenne ?

Une troisième solution — qui est une solution de défaite — serait de laisser aux entreprises américaines seules la tâche de l'intégration et de l'expansion économique de l'Europe ; une tâche qu'elles ont, d'ailleurs, assumée depuis longtemps. D'un point de vue strictement économique l'impact des entreprises internationales à capitaux extérieurs sur l'intégration et l'expansion économique est aussi positif que celui des entreprises internationales européennes. Mais les conséquences politiques, sociales et culturelles d'une « Europe investie », comme les ont décrites Servan-Schreiber, Layton et R. Hellman, sont particulièrement graves (7) (8).

Si les entreprises nationales européennes étaient rachetées par des Européens et, qui plus est, des partenaires ces conséquences politiques et sociales pourraient être beaucoup moins graves. Il est donc incompréhensible que le Gouvernement allemand qui a permis à la Texaco d'obtenir 97,4 % du capital de la Deutsche Erdöl refuse à la Compagnie Française des Pétroles d'acheter 30 % des actions de la Gelsenkirchener Bergbau. Et de même on n'eut pas compris que le Gouvernement français — qui a permis à Chrysler de prendre possession de 76 % du capital de Simca Automobiles et à General Electric plus que 51 % du capital de Bull — crée des obstacles lorsque Fiat a cherché à obtenir une minorité des actions de Citroën.

Les obstacles à la fondation des filiales communes, à la prise de participations et, même, à la fusion internationale de sociétés soumises à des ordres juridiques différents sont, principalement, politiques et, secondairement, juridiques et fiscaux. Les flirts Compagnie Française des Pétroles-Gelsenberg et Fiat-Citroën ont suffisamment démontré que les entreprises européennes sont prêtes à réaliser des liaisons internationales même en l'absence de dispositions légales ou réglementaires facilitant ces opérations et leur accordant toutes garanties juridiques. Il suffirait probablement que le feu vert politique soit donné et qu'une liaison internationale aboutisse à un succès spectaculaire dans un grand secteur industriel (*), pour que la réalisation d'autres projets soit encouragée, et qu'un mouvement de concentrations européennes se déclenche.

(*) Les accords Agfa-Gevaert et Fiat-Citroën bien que de portées limitées constituent néanmoins un début en ce sens.

BIBLIOGRAPHIE

(1) Belassa Bela. — The Theory of Economic Integration. Homewood, Illinois, Richard Irwin, Inc., 1961.

(2) Communauté Economique Européenne, Commission. — *Le développement d'un Marché Européen des Capitaux*, Bruxelles : 1966.

(3) Compagnie Lambert pour l'Industrie et la Finance. — *La dimension des Entreprises Européennes*, Bruxelles : 1967.

(4) Galbraith John Kenneth. — The New Industrial State. London : Hamish Hamilton, 1967.

(5) Hymer Stephen. — « Place de la firme à capital extérieur dans la production ; l'impact des firmes internationales » rapport présenté au Colloque sur *La Politique Industrielle de l'Europe Intégrée et l'Apport des Capitaux Extérieurs*, Paris : Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Paris, mai 1966.

(6) Kindleberger C. P. — « European Integration and the International Corporation ». *Columbia Journal of World Business*, Winter 1966, pp. 65-73.

(7) Layton Christopher. — *Trans-Atlantic Investments*. Boulogne-sur-Seine : The Atlantic Institute, 1966.

(8) Hellman Rainer. — *Amerika auf dem Europamarkt ; U.S.-Direktinvestitionen im Gemeinsamen Markt*, Baden-Baden : Nomos Verlagsgesellschaft, 1966.

LA PRESSE IMPRIMÉE FRANCHIT-ELLE LES FRONTIÈRES ?

J. R. RABIER

Les journaux et autres périodiques, ainsi qu'on l'a souvent rappelé, ne sont pas « une marchandise comme les autres ». Mais, comme les autres marchandises, ils sont produits, c'est-à-dire rédigés et imprimés, et vendus au public, soit dans le pays où ils sont consommés, soit dans d'autres pays. Il y a un marché de la presse comme il y a un marché du film ou de tous autres biens culturels matérialisés.

Le marché de la presse est principalement un marché national. Les importations et les exportations de journaux et périodiques sont généralement très faibles par rapport à la consommation nationale. Elles ne sont cependant pas négligeables et méritent d'être étudiées, d'autant que plusieurs facteurs exercent déjà et continueront sans doute à exercer des influences de sens contraires sur le volume et l'orientation des échanges internationaux.

La distance géographique entre les pays limite les échanges, surtout en ce qui concerne les journaux quotidiens, denrée particulièrement périssable. Un autre obstacle à une large circulation internationale de la presse imprimée est la diversité des langues. Mais le principal obstacle est sans doute le cloisonnement du monde en systèmes politiques, économiques ou culturels distincts parfois concurrents ou même hostiles, systèmes dont les frontières ne coïncident pas nécessairement entre elles, suivant qu'il s'agit de politique, d'économie ou de culture, mais qui délimitent des aires de diffusion des messages d'information, donc des marchés pour les supports matériels de ces messages. La presse des Etats-Unis elle-même, malgré l'unité linguistique, n'est-elle pas principalement une presse régionale ?

En sens contraire, on constate que le monde moderne est de plus en plus en intercommunication. Les distances géographiques et, dans une certaine mesure, les distances culturelles sont raccourcies par les progrès des moyens de transport et de communication, ainsi que par le développement du tourisme international, l'apprentissage de langues étrangères, le rapprochement des modes de vie, des besoins et des aspirations. Les consommateurs d'information, même s'ils ont et garderont sans doute longtemps des centres d'intérêt principalement locaux ou nationaux, s'ouvrent de plus en plus aux informations venues de l'extérieur, qu'elles concernent la mode, le tourisme ou les arts, la publicité pour des produits nouveaux, l'annonce d'exploits sportifs, médicaux, techniques ou militaires, et finalement les aspects les plus variés de l'économie, de la politique et des diverses cultures.

Il faut tenir compte également du fait que les progrès de l'alphabétisation et de l'éducation des masses ouvrent des horizons nouveaux à la diffusion de la presse nationale et, dans une certaine mesure, de la presse étrangère.

Enfin, certains phénomènes d'intégration internationale, comme celui qui se développe entre les six pays de la Communauté Européenne, ont pour effet d'accélérer ce processus de mise en commu-

nication. Sur le plan culturel, des peuples qui prennent peu à peu conscience de certains intérêts communs auront tendance à échanger leurs informations à l'intérieur d'un espace élargi d'événements significatifs, ce qui peut avoir pour effet une plus grande consommation de journaux et périodiques étrangers, rédigés ou non dans la langue ou les langues des pays de destination. Sur le plan économique, la suppression des obstacles aux échanges intracommunautaires, tandis que subsistent des disparités dans les coûts de production, en ce qui concerne, par exemple, les tarifs d'imprimerie des différents pays, peut avoir pour effet d'inciter les éditeurs d'un pays donné à faire imprimer leurs publications périodiques à l'extérieur. Ces deux catégories d'échanges, de nature fort différente, sont confondues dans les relevés de statistiques ; il n'en est pas moins intéressant de procéder à une première analyse des courants d'échanges et de leur évolution depuis le début de l'établissement du Marché Commun, sans prétendre attribuer à cette seule variable les phénomènes enregistrés, ni à plus forte raison tenter de prévoir les évolutions futures.

Notre recherche ne se limitera pas aux échanges intracommunautaires. Si les pays qui forment la Communauté européenne n'ont jamais été gros consommateurs de publications étrangères, certains d'entre eux ont une longue tradition d'exportateurs vers les diverses régions du monde. C'est le cas notamment de la France, dont l'influence culturelle et souvent politique a marqué de très nombreux pays, en Afrique, au Moyen-Orient, dans les deux Amériques et même en Extrême-Orient ; c'est aussi le cas de l'Allemagne, dont le rayonnement scientifique, technologique et économique, ainsi que la participation au développement de nombreux pays, ne peuvent pas ne pas avoir eu d'effets sur la diffusion dans le monde des publications en langue allemande ; c'est encore le cas de l'Italie, en raison notamment de l'émigration importante qui, partie de ce pays, a contribué au peuplement des Etats-Unis, de l'Amérique latine et d'autres régions du monde.

Comment toutes ces influences se traduisent-elles dans les courants d'échanges actuels entre chacun des pays de la Communauté européenne et le reste du monde ? Telle est l'autre question que nous nous sommes posée.

La recherche portera donc, en premier lieu, sur les échanges de journaux et périodiques imprimés, en 1960 et en 1966, entre les pays de la Communauté européenne (échanges intracommunautaires) et, en second lieu, sur les échanges de ces pays avec le reste du monde, tant à l'exportation qu'à l'importation, au cours de la même période (1).

Les données statistiques, aussi surprenant que cela puisse être, sont rares en ce domaine. Il n'existe, à notre connaissance, aucune statistique sur le commerce mondial, en tonnage et en valeur, des journaux et publications périodiques imprimés. Les statistiques des Nations Unies, par exemple, ne donnent pas toujours les tonnages et ne comprennent pas les pays de l'Est, ni, bien entendu, la Chine populaire.

Toutes les données statistiques utilisées ici proviennent, sauf indication contraire, des « Tableaux analytiques du Commerce extérieur » publiés par l'Office des Statistiques des Communautés européennes. La position CST 892.2 comprend à la fois les journaux et les périodiques imprimés ; la distinction entre ces deux catégories n'est pas donnée, du fait que les pays du Benelux ne la font pas dans leurs stastistiques du commerce extérieur. Toutefois, les renseignements disponibles pour l'Allemagne, la France et l'Italie montrent qu'en 1966, pour l'ensemble de ces trois pays, les échanges de périodiques, calculés d'après les tonnages, représentent plus des neuf dixièmes des échanges extérieurs totaux (journaux et périodiques) ; on notera cependant deux exceptions : l'Italie achète dans le Marché Commun — surtout en Allemagne — proportionnellement plus de journaux quotidiens que les deux autres pays ; la France vend dans le Marché Commun, exporte à l'extérieur et importe de l'extérieur — surtout du Royaume-Uni — proportionellement plus de quotidiens que les deux autres pays (voir tableau page suivante).

Vue d'ensemble

Une première constatation, à laquelle on pouvait s'attendre, est que les échanges internationaux

(1) Le fait que nous nous soyons limité à cette période récente et aux pays de la Communauté européenne n'enlève rien à l'intérêt qu'il y aurait à entreprendre une recherche plus large, remontant dans le passé aussi loin que le permettent les statistiques disponibles et portant sur tous les grands pays exportateurs de journaux et périodiques imprimés, c'est-à-dire, outre les pays de la Communauté Européenne (qui viennent au premier rang), les Etats-Unis d'Amérique (qui viennent au deuxième rang) et le Royaume-Uni (au troisième rang).

POURCENTAGE DES PÉRIODIQUES DANS LE COMMERCE EXTÉRIEUR DES JOURNAUX ET PÉRIODIQUES.

	Echanges intracommunautaires Ventes	Achats	Exportations vers le reste du monde	Importations en provenance du reste du monde
Allemagne	98 %	99 %	99 %	94 %
France	77 %	98 %	83 %	51 %
Italie	95 %	88 %	96 %	96 %

de journaux et périodiques sont très faibles. Pour une consommation totale de papier-journal qui est de l'ordre de 2 millions de tonnes par an dans les pays du Marché Commun, à quoi il faudrait ajouter un million de tonnes de papiers spéciaux utilisés pour la fabrication des périodiques, les exportations totales de journaux et périodiques des six pays vers le reste du monde ont atteint 90 800 tonnes en 1966, les importations 11 400 tonnes et les échanges intracommunautaires 112 000 tonnes.

A titre de comparaison, les exportations des Etats-Unis peuvent être évaluées, pour la même année, à environ 60 000 tonnes ; celles du Royaume-Uni sont de 30 000 tonnes. Le commerce extérieur total des pays de la Communauté (échanges intracommunautaires et exportations) est de l'ordre des deux tiers du commerce mondial des journaux et périodiques.

Ces échanges ont toutefois tendance à augmenter. De 1960 à 1966, pour une production de journaux et périodiques qui n'a probablement pas augmenté de plus de 10 %, les exportations des six pays de la Communauté européenne vers le reste du monde ont plus que doublé, de même que leurs échanges entre eux, tandis que leurs importations en provenance du reste du monde augmentaient de 35 % (2).

IMPORTATION DE JOURNAUX ET PÉRIODIQUES DE L'ENSEMBLE DES PAYS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EN PROVENANCE DU RESTE DU MONDE.

	1960	1965	1966
Quantités (en tonnes)	8 459	9 868	11 426
Indices (base 100 en 1960)	100	117	135

EXPORTATION DE JOURNAUX ET PÉRIODIQUES DE L'ENSEMBLE DES PAYS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE A DESTINATION DU RESTE DU MONDE.

	1960	1965	1966
Quantités (en tonnes)	43 742	92 397	90 824 (3)
Indices (base 100 en 1960)	100	211	208

ECHANGES DE JOURNAUX ET PÉRIODIQUES ENTRE LES PAYS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE (4).

	1960	1965	1966
Quantités (en tonnes)	52 692	100 922	111 944
Indices (base 100 en 1960)	100	192	212

L'analyse des échanges en valeur ne modifie guère nos constatations : de 1960 à 1966, le solde positif de la balance commerciale avec l'extérieur a augmenté un peu plus en valeur (indice 233) qu'en tonnage (indice 225), mais la différence est minime (voir tableau en haut de la page suivante).

Quant aux valeurs unitaires, c'est-à-dire les valeurs par tonne, elles ont augmenté plus fortement pour les produits importés de l'extérieur (+ 47 %) que pour les produits exportés (+ 9 %) et pour les produits échangés entre les pays du Marché Commun (+ 7 %). Ces pays achètent en dehors du Marché Commun des produits de plus en plus chers, sans doute des périodiques d'infor-

(2) D'après la Fédération internationale des Editeurs de journaux et publications, *Bulletin d'information*, n° 59, janvier 1964, le taux d'augmentation des tirages des quotidiens dans les pays du Marché Commun, était de l'ordre de 2,2 % par an de 1955 à 1960. Nous manquons de renseignements sur le tirage des périodiques.

(3) La légère diminution de 1965 à 1966 provient d'une baisse des exportations allemandes vers le Royaume-Uni et des exportations françaises vers l'Algérie et le Maroc.

(4) D'après les statistiques d'importations.

IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS DE JOURNAUX ET PÉRIODIQUES DES PAYS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE EN PROVENANCE ET A DESTINATION DU RESTE DU MONDE.

	Quantités (en tonnes)			Valeurs (en milliers de $)		
	1960	1965	1966	1960	1965	1966
Exportations	43 742	92 397	90 824	29 233	61 594	66 370
Importations	8 459	9 868	11 426	5 314	8 246	10 556
Solde positif	35 283	82 529	79 398	23 919	53 348	55 814
Indice	100	234	225	100	223	233

mation générale, des publications scientifiques et des magazines de luxe :

VALEURS UNITAIRES DES JOURNAUX ET PÉRIODIQUES IMPORTÉS, EXPORTÉS OU ÉCHANGÉS PAR LES PAYS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE. (en dollars par tonne)

	1960	1965	1966	Indice 1966 (1960 = 100)
Importations	628	835	923	147
Exportations	668	666	730	109
Echanges intracommunautaires	568	593	608	107

Ce premier examen d'ensemble nous confirme donc que les journaux et périodiques — surtout les journaux — sont en majeure partie consommés dans le pays où ils sont produits, mais il montre que, si les importations des pays du Marché Commun en provenance de l'extérieur sont très faibles et augmentent faiblement, les exportations et les échanges intracommunautaires sont huit à dix fois plus importants et augmentent fortement.

Essayons d'aller plus loin dans l'analyse des courants d'échanges.

ECHANGES INTRACOMMUNAUTAIRES

Le volume des échanges entre les pays du Marché Commun est passé, comme on l'a vu, de 52 700 tonnes environ en 1960 à près de 112 000 tonnes en 1966.

La participation des différents pays à ces courants d'échanges est très inégale ; elle dépend de multiples facteurs parmi lesquels il est très difficile de démêler l'influence relative des affinités linguistiques et culturelles (France-Belgique, Pays-Bas - Belgique), des relations politiques et économiques (Allemagne-France), des migrations (Italie), de la notoriété internationale de certaines publications comme *Paris-Match*, et aussi l'influence des disparités économiques qui peuvent pousser un éditeur à faire imprimer à l'étranger, donc à « importer », les publications qu'il vend dans son propre pays ou à l'extérieur.

Nous examinerons successivement comment se répartissent ces échanges suivant les provenances et les destinations, en insistant sur les courants principaux et en négligeant les courants de faible importance (Belgique vers l'Allemagne et l'Italie, Italie vers les Pays-Bas et réciproquement).

1. — *Les provenances.*

Les principaux pays vendeurs sont, en 1966, l'ensemble *Belgique/Luxembourg* (38 271 tonnes, soit 34 % du total), dons le plus gros client est, de loin, la France (35 165 tonnes), et l'*Italie* (29 117 tonnes, soit 26 % du total), dont le plus gros client est également la France (26 708 tonnes). La quasi-totalité de ces ventes belgo-luxembourgeoises et italiennes en France est constituée par des périodiques.

Viennent ensuite, par ordre d'importance des tonnages vendus : la *France* (18 347 tonnes, soit 16 % du total), avec comme principal client l'ensemble Belgique/Luxembourg (15 761 tonnes, dont un peu moins de 80 % de périodiques et un peu plus de 20 % de quotidiens), l'*Allemagne* (15 741 tonnes, soit 14 % du total), avec une clientèle assez bien répartie entre les autres pays, et les *Pays-Bas* (10 468 tonnes, soit 9 % du total), avec comme principaux clients l'ensemble Bel-

ANALYSE PAR PAYS DES ÉCHANGES INTRACOMMUNAUTAIRES DE JOURNAUX ET PÉRIODIQUES (5)
(en tonnes)

1960

Pays acheteurs	Pays vendeurs					
	Belg./Lux.	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Total
Belgique/Luxembourg	-	1 800	9 771	561	5 961	*18 093*
Allemagne	12	-	560	196	1 246	*2 014*
France	18 998	1 859	-	5 692	207	*26 756*
Italie	6	1 502	1 223	-	28	*2 759*
Pays-Bas	1 710	930	410	20	-	*3 070*
Total	*20 726*	*6 091*	*11 964*	*6 469*	*7 442*	*52 692*

1966

Pays acheteurs	Pays vendeurs					
	Belg./Lux.	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Total
Belgique/Luxembourg	-	3 771	15 761	645	8 332	*28 509*
Allemagne	21	-	1 289	1 668	1 866	*4 844*
France	35 165	3 741	-	26 708	158	*65 772*
Italie	5	4 035	703	-	112	*4 855*
Pays-Bas	3 080	4 194	594	96	-	*7 964*
Total	*38 271*	*15 741*	*18 347*	*29 117*	*10 468*	*111 944*

gique/Luxembourg (8 332 tonnes) et l'Allemagne (1 866 tonnes).

De 1960 à 1966, tandis que les échanges intracommunautaires totaux ont plus que doublé (indice 212), les ventes belgo-luxembourgeoises, françaises et néerlandaises ont augmenté relativement moins, les ventes allemandes ont augmenté un peu plus (indice 258) et les ventes italiennes ont presque quintuplé (indice 450).

EVOLUTION PAR PAYS DES ÉCHANGES INTRACOMMUNAUTAIRES EN TONNAGE DES JOURNAUX ET PÉRIODIQUES (6)
(Indice 1966 sur base 100 en 1960)

Pays acheteurs	Pays vendeurs					
	Belg./Lux.	Allemagne	France	Italie	Pays-Bas	Total
Belgique/Luxembourg	-	210	161	115	140	*158*
Allemagne	175	-	230	851	150	*241*
France	185	201	-	469	76	*246*
Italie	83	268	57	-	400	*176*
Pays-Bas	180	451	145	480	-	*259*
Total	*185*	*258*	*153*	*450*	*141*	*212*

(5) D'après les statistiques d'importations.

(6) D'après les statistiques d'importations.

Cet accroissement des ventes de l'Italie, dont le principal client était en 1960 et reste en 1966 la France, provient sans doute du fait que des quantités croissantes de publications périodiques de langue française, éditées et vendues en France, sont imprimées en Italie, où elles bénéficient de conditions de fabrication plus avantageuses : ce sont des ventes de caractère économique, c'est-à-dire des ventes dont on peut supposer qu'elles sont une conséquence des différences des coûts de production d'un pays à l'autre (7). Il faut noter, d'autre part, que certaines publications italiennes ont des éditions dans d'autres langues.

Le même facteur a probablement joué, mais c'est moins évident, en faveur des ventes allemandes, encore que la répartition à peu près égale des tonnages vendus par l'Allemagne en 1966, avec une augmentation beaucoup plus rapide des ventes aux Pays-Bas (dernier client en 1960 et premier client en 1966), suggère d'expliquer l'évolution constatée par un intérêt croissant porté aux revues et magazines allemands. Les ventes allemandes aux autres pays du Marché Commun seraient, à titre principal, des ventes de caractère scientifique et culturel, et non des ventes de caractère économique au sens précisé ci-dessus.

Les ventes belgo-luxembourgeoises à la France ont augmenté dans une proportion un peu plus forte que les ventes aux Pays-Bas (indices 185 et 180 respectivement). Pour les unes comme pour les autres, et tout en tenant compte du fait que les premières représentent en 1966, comme en 1960, plus de dix fois le tonnage des secondes, il est difficile d'évaluer la part des ventes d'ordre économique et celle des achats d'ordre culturel. On se bornera à noter, sans autre commentaire, que la Belgique et le Luxembourg vendent beaucoup plus — et de plus en plus — de publications (probablement de langue française) à la France que de publications (probablement de langue néerlandaise) aux Pays-Bas.

Les ventes françaises, qui vont principalement vers la Belgique (et le Luxembourg), n'ont augmenté pour ces pays que de 61 % de 1960 à 1966, soit nettement moins que le volume total des échanges intracommunautaires. On a vu que ces ventes, en 1966, portaient à raison d'environ 80 % seulement sur des périodiques et de 20 % sur des quotidiens. Cette proportion, que nous avons constatée seulement dans le cas de la France, suggère que le caractère principal des ventes françaises à l'extérieur, dans le Marché Commun, est d'ordre culturel (au sens le plus large du mot). Les ventes françaises en Allemagne, tout en restant peu importantes en tonnage, ont plus que doublé de 1960 à 1966 ; les journaux comptent pour un tiers, en 1966, dans les tonnages vendus ; c'est là l'indice d'un intérêt assez net et croissant pour la culture et la politique françaises, jusque dans son expression quotidienne (8). Les ventes de la France en Italie, au contraire, ont diminué de plus de 40 % de 1960 à 1966 ; les journaux comptent pour un tiers, en 1966, dans les tonnages vendus.

Quant aux ventes néerlandaises, qui vont principalement à la Belgique, et un peu à l'Allemagne, elles ont augmenté vers ces deux destinations dans des proportions semblables (indices 140 et 150 respectivement).

2. — *Les destinations.*

L'analyse détaillée qui vient d'être faite des tonnages vendus d'un pays à l'autre, à l'intérieur du Marché Commun, nous permet de limiter les commentaires concernant les pays acheteurs.

Les principaux pays acheteurs sont, en 1966, la *France* (65 772 tonnes, soit 59 % du total) et l'ensemble *Belgique/Luxembourg* (28 509 tonnes, soit 25 %).

Par rapport à 1960, les achats de la France ont été multipliés par près de 2,5 ; ses deux principaux fournisseurs sont l'ensemble Belgique/Luxembourg (71 % en 1960 et 53 % en 1966) et l'Italie (21 % en 1960 et 41 % en 1966).

Pendant la même période, les achats de la Belgique (et du Luxembourg) ont augmenté seulement de moins de 60 %, ses principaux fournisseurs étant la France (54 % en 1960 et 55 % en 1966) et les Pays-Bas (33 % et 29 %). Ces achats sont de caractère culturel et s'expliquent évidemment par la situation culturelle et géographique de la Belgique. On notera à ce sujet, en corollaire de ce qui a été dit plus haut, que, de même que la Belgique vend beaucoup plus de publications à la France qu'aux Pays-Bas, elle achète beaucoup plus de publications à la France qu'aux Pays-Bas ; cet écart s'est accru de 1960 à 1966 ; tandis que les ventes belges à ses deux

(7) On notera également que les ventes italiennes à l'Allemagne, très faibles en 1960 (196 tonnes), ne sont plus négligeables en 1966 (1 668 tonnes).

(8) Les ventes françaises en Allemagne sont très inférieures aux ventes allemandes en France (33 % en 1960 et 29 % en 1966). Ces dernières sont constituées à peu près exclusivement par des périodiques.

voisins du sud et du nord sont, en 1966, dans la proportion de dix à un, les achats belges aux mêmes pays sont dans la proportion de deux à un.

ECHANGES DE JOURNAUX ET PÉRIODIQUES ENTRE LA BELGIQUE, LA FRANCE ET LES PAYS-BAS (9)

	1960	1965	1966	Indice 1966 (1960 = 100)
Ventes de la Belgique				
— à la France	18 998	34 301	35 165	185
— aux Pays-Bas	1 710	2 312	3 080	180
Achats de la Belgique				
— à la France	9 771	14 399	15 761	161
— aux Pays-Bas	5 961	7 628	8 332	140
Balance commerciale				
— avec la France	+ 9 227	+ 19 902	+ 19 404	210
— avec les Pays-Bas	— 4 251	— 5 316	— 5 252	123

(9) Les échanges du Luxembourg sont compris avec ceux de la Belgique, mais leur poids relatif est sans doute très faible.

Pour conclure cette analyse des échanges intracommunautaires, il nous reste à souligner les situations opposées et les évolutions en sens contraire de la France et de l'Italie.

Seule, parmi les pays du Marché Commun, la France achète à ses partenaires plus de journaux et de périodiques qu'elle ne leur en vend : ses achats ont été multipliés par près de 2,5 de 1960 à 1966, et ses ventes par 1,5 seulement ; le solde déficitaire de sa balance a plus que triplé. Nous savons que ses achats consistent presque exclusivement en périodiques et nous supposons qu'une partie probablement très importante, en provenance de l'Italie, consiste en publications de langue française imprimées à l'extérieur pour des raisons économiques. Ses ventes, en revanche, qui constituent une exportation de biens de nature culturelle, sont principalement dirigées vers la Belgique et comportent une part relativement importante de journaux quotidiens (plus de 20 %).

L'Italie prend une part croissante dans les échanges intracommunautaires. Alors que ses ventes ne la situaient en 1960, qu'à l'avant-dernier rang des pays vendeurs, elle accède, en 1966, au deuxième rang, devançant largement la France ; la progression de ses ventes est la plus forte — et de loin — de tous les pays du Marché Commun : elle est deux fois plus forte que celle du volume total des échanges des journaux et périodiques entre ces pays ; ces ventes consistent presque exclusivement en périodiques, principalement destinés à la France, dont la nature et la langue devraient faire l'objet d'une étude approfondie,

BALANCE DES ÉCHANGES INTRACOMMUNAUTAIRES DE JOURNAUX ET PÉRIODIQUES (10)
(en tonnes)

1960

	Achats	*Ventes*	*Solde*
Belgique/Luxembourg	18 093	20 726	+ 2 633
Allemagne	2 014	6 091	+ 4 077
France	26 756	11 964	— 14 792
Italie	2 759	6 469	+ 3 710
Pays-Bas	3 070	7 442	+ 4 372

1966

	Achats	*Ventes*	*Solde*
Belgique/Luxembourg	28 509	38 271	+ 9 762
Allemagne	4 844	15 741	+ 10 897
France	65 772	18 347	— 47 425
Italie	4 855	29 117	+ 24 262
Pays-Bas	7 964	10 468	+ 2 504

(10) D'après les statistiques d'importations.

de façon à distinguer quelle part peut être attribuée à l'exportation « culturelle » de publications en italien et quelle autre part à l'exportation « économique » de publications françaises imprimées en Italie. Les achats de l'Italie aux autres pays du Marché Commun, c'est-à-dire principalement à l'Allemagne, ont augmenté au total de seulement 76 %. Le solde positif de sa balance a plus que sextuplé de 1960 à 1966.

L'examen des échanges en valeur ne modifie pas ces conclusions, mais permet de tirer quelques constatations intéressantes de l'évolution des valeurs unitaires :

— la valeur unitaire des ventes italiennes est, en 1966, nettement supérieure à celle des ventes des autres pays ; ce qui laisse supposer que, pour l'essentiel, les ventes de l'Italie à la France sont constituées par des produits très élaborés (magazines de mode, encyclopédies périodiques, etc...) ;

— la valeur unitaire des achats français est voisine de la valeur moyenne, mais celle des achats français en Italie est, bien entendu, nettement supérieure ;

— enfin, l'écart entre les valeurs unitaires extrêmes, pour les tonnages exportés à l'intérieur du Marché Commun, s'est réduit de 17 %, passant de 1,64 à 1,36, tandis que l'écart pour les tonnages importés est resté constant, à 1,29 : cela signifie que les produits vendus par chaque pays tendent à devenir de plus en plus comparables, en valeur unitaire, aux produits achetés, et comparables d'un pays à l'autre.

VALEURS UNITAIRES DANS LES ÉCHANGES INTRACOMMUNAUTAIRES DE JOURNAUX ET PÉRIODIQUES

1°) *Produits vendus*

1960			1966		
	Dollars p. tonne	Indice CE = 100		Dollars p. tonne	Indice CE = 100
Italie	812	143	Italie	719	118
			Pays-Bas	617	101
Moyenne CE	*568*	*100*	*Moyenne CE*	*608*	*100*
France	557	98	France	578	95
Belgique/Luxembourg	534	94	Belgique/Luxembourg	569	94
Pays-Bas	531	93	Allemagne	528	87
Allemagne	495	87			

2°) *Produits achetés*

1960			1966		
	Dollars p. tonne	Indice CE = 100		Dollars p. tonne	Indice CE = 100
Allemagne	668	118	Allemagne	680	112
Pays-Bas	596	105	Pays-Bas	659	108
France	593	104	France	623	102
Moyenne CE	*568*	*100*	*Moyenne CE*	*608*	*100*
Italie	558	98	Belgique/Luxembourg	561	92
Belgique/Luxembourg	518	91	Italie	528	87

Exportations vers le reste du monde

Comme on vient de le voir, les échanges à l'intérieur du Marché Commun mettent en présence quatre gros vendeurs (Belgique/Luxembourg, Italie, France et Allemagne) et deux gros acheteurs (France et Belgique/Luxembourg). Les exportations vers les pays tiers sont le fait, à titre principal, de l'Allemagne et de la France, et dans une mesure rapidement croissante de l'Italie.

Sur un tonnage exporté de 90 824 tonnes en 1966, contre 43 742 en 1960, les trois principaux pays exportateurs se classaient comme suit :

— l'Allemagne avec 44 194 tonnes, soit 49 % du total ;

— la France avec 33 211 tonnes, soit 37 % du total ;

— l'Italie avec 11 914 tonnes, soit 13 % du total (11).

Les positions relatives des différents pays sont donc fort différentes suivant qu'il s'agit des ventes aux autres pays du Marché Commun et des ventes aux pays tiers :

— l'ensemble Belgique/Luxembourg, principal vendeur à l'intérieur, notamment sur le marché français, exporte très peu à l'extérieur ;

— l'Italie, qui est devenue le deuxième pays vendeur à l'intérieur, vend moitié moins à l'extérieur où ne joue pas, sans doute, le phénomène que nous avons décrit d'impression en Italie de publications éditées dans d'autres pays, notamment en France ;

— la France, en revanche, grâce à la diffusion de sa langue nationale et au rayonnement de sa culture dans le monde, vend à l'extérieur de la Communauté presque deux fois plus qu'à l'intérieur, et environ 80 % de périodiques dans les deux cas ;

— l'Allemagne, enfin, dont la puissance économique et le rayonnement culturel se manifestent par des relations avec l'ensemble du monde, vend à l'extérieur près du triple de ce qu'elle vend à l'intérieur et presque exclusivement des périodiques.

Les principaux marchés extérieurs des pays de la Communauté européenne sont : les autres pays européens, notamment la Suisse, l'Autriche, le Royaume-Uni, l'Espagne et les Pays scandinaves ; l'Amérique latine et l'Amérique du Nord (Canada et Etats-Unis) ; l'Afrique du Nord et l'Afrique Noire. L'importance de ces différents marchés est l'aboutissement d'une longue évolution historique où interfèrent les facteurs politiques, culturels et économiques. Mais, comme nous le verrons, ces marchés sont en pleine transformation : certains marchés traditionnels se ferment ou se restreignent (Afrique du Nord), tandis que d'autres se développent (Royaume-Uni, Espagne, Afrique noire et Madagascar, Amérique latine, etc...). En outre, les positions relatives des pays exportateurs évoluent elles-mêmes : dans de nombreuses régions du monde, les exportations françaises traditionnelles sont fortement concurrencées par les exportations allemandes (par exemple en Espagne, en Turquie, en Israël), tandis qu'un troisième concurrent, l'Italie, progresse rapidement (notamment au Royaume-Uni, en Amérique latine, en Espagne et même en Suisse).

De 1960 à 1966, tandis que les exportations totales des pays de la Communauté vers le reste du monde doublaient, les exportations allemandes ont doublé elles aussi, les exportations françaises n'ont augmenté que de 85 % et les exportations italiennes ont plus que triplé. Comme nous l'avons vu précédemment en examinant l'évolution des échanges intracommunautaires, l'industrie italienne de la presse paraît en plein essor.

Répartition par pays des exportations de journaux et périodiques de la Communauté européenne vers le reste du monde
(en tonnes)

	1960	1965	1966	Indice 1966 (1960 = 100)
Allemagne	21 030	44 240	44 194	210
France	17 989	35 328	33 211	185
Italie	3 863	11 303	11 914	308
Pays-Bas	504	1 120	1 155	229
Belgique-Lux.	356	406	350	98
Communauté europ.	*43 742*	*92 397*	*90 824*	*208*

Comment ces exportations ont-elles évolué, de 1960 à 1966, tant en ce qui concerne les provenances que les destinations ?

1. — *Les provenances.*

L'*Allemagne* exporte principalement vers l'Autriche et la Suisse, pays où la langue allemande

(11) Au cours de la même année 1966, le Royaume-Uni a exporté pour 30 714 tonnes de journaux et périodiques, dont 6 197 tonnes seulement vers les pays de la Communauté européenne et 24 517 tonnes vers le reste du monde. Source : *World Trade Annual*, 1966, Volume III, Statistical Office of the United Nations.

est exclusive ou dominante : 8 310 et 7 176 tonnes respectivement en 1960 ; 18 022 et 13 320 tonnes en 1966. L'augmentation, comme l'on voit, est plus forte vers l'Autriche que vers la Suisse. Dans les deux cas, il s'agit à 98 ou 99 % de publications périodiques.

Ses autres clients extérieurs relativement importants sont : l'Amérique latine (820 tonnes en 1960 et 2 624 en 1966, soit plus de trois fois plus) ; les Pays scandinaves (1 412 tonnes en 1960 et 2 599 tonnes en 1966) ; le Royaume-Uni et les Etats-Unis : 557 et 653 tonnes respectivement en 1960 ; 1 042 et 1 306 tonnes en 1966.

L'Allemagne a, en outre, un grand nombre de clients dispersés dans le monde entier :

— le Canada (494 tonnes en 1960 et 658 en 1966, soit une augmentation de 33 %, bien inférieure à celle des exportations françaises) ;

— Israël (15 tonnes seulement en 1960, mais 553 en 1966) ; Israël est, pour l'Allemagne, un nouveau marché ; on verra plus loin que les exportations françaises augmentent beaucoup moins rapidement et sont maintenant largement dépassées par les exportations allemandes ;

— l'Afrique du Sud (223 tonnes en 1960 et 519 en 1966) ;

— la Grèce et la Turquie (46 et 130 tonnes respectivement en 1960 ; 128 et 389 en 1966) ; dans ces deux pays, les exportations allemandes augmentent plus vite que les exportations françaises, qu'elles ont d'ailleurs dépassées en Turquie ;

— la Pologne, la Yougoslavie et les autres pays de l'Est (217 tonnes en 1960 et 490 en 1966, augmentation moins forte que pour les exportations françaises) ;

— l'Australie (326 tonnes en 1960 et 377 en 1966) : l'augmentation est ici assez faible, tandis que deux « concurrents » apparaissent : la France (386 tonnes) et l'Italie (175 tonnes) ;

— enfin le Japon, avec 150 tonnes en 1960 et 223 en 1966, augmentation beaucoup moins forte que celle des exportations françaises.

La *France* a une zone de diffusion extrêmement large, dont le point le plus important, la Suisse, représente 25 % en 1960 (4 690 tonnes) et 23 % en 1966 (7 601 tonnes) des exportations françaises de journaux et périodiques à l'extérieur du Marché Commun. Les exportations françaises vers la Suisse (85 % de périodiques) représente à peu près la moitié des exportations allemandes vers ce même pays (98 % de périodiques) et elles ont augmenté moins fortement que celles-ci de 1960 à 1966 (indices 162 et 185 respectivement).

Le deuxième destinataire important des exportations françaises est formé par l'ensemble des trois pays du Maghreb, Algérie, Maroc et Tunisie naguère soumis à une influence prépondérante de la France. Ces exportations sont menacées : elles sont passées de 5 178 tonnes en 1960 à 4 855 en 1966.

Deux pays de langue anglaise, le Royaume-Uni et les Etats-Unis, ont reçu ensemble 1 494 tonnes de journaux et périodiques français en 1960 (1 151 et 343 tonnes respectivement) et 3 896 en 1966 (2 570 et 1 326 tonnes). Ainsi la France exporte vers le Royaume-Uni deux fois plus que l'Allemagne et désormais autant qu'elle vers les Etats-Unis ; les exportations françaises vers le Royaume-Uni et surtout vers les Etats-Unis (indices 223 et 387) augmentent beaucoup plus fortement que les exportations allemandes (indices 187 et 200). Près de 20 % des exportations françaises vers le Royaume-Uni sont constituées, en 1966, par des quotidiens.

Vers l'Espagne et le Portugal, les exportations françaises sont également en nette augmentation : 1 255 tonnes en 1960 (960 et 295 tonnes respectivement) et 3 655 en 1966 (3 076 et 579 tonnes). Elles augmentent toutefois moins vite (indices 320 et 196) que les exportations allemandes (indices 476 et 318). En 1966, près de 30 % des exportations françaises vers l'Espagne et près de 10 % vers le Portugal sont constituées par des quotidiens ; les achats des touristes français doivent expliquer au moins en partie cette importance des ventes de quotidiens en Espagne.

Vers le Canada, les exportations françaises, passant de 1 653 à 3 423 tonnes, ont plus que doublé de 1960 à 1966 (indice 207), tandis que les exportations allemandes augmentaient seulement de 33 %.

Le marché des Etats d'Afrique et de Madagascar associés à la Communauté économique européenne, qui ont presque tous la langue française comme langue officielle, reste important et se développe : 557 tonnes en 1960 et 2 280 en 1966 (indice 409), les principaux clients étant, en 1966 : le Sénégal (635 tonnes), la Côte d'Ivoire (479 tonnes), Madagascar (327 tonnes) et le Cameroun (238 tonnes). On notera que la France vent plus au Congo-Kinshasa que la Belgique, mais le débouché se restreint : 116 tonnes en

1966, dont 67 pour la France et 41 pour la Belgique, contre 140 en 1960, dont 95 pour la France et 44 pour la Belgique.

Vers l'Amérique latine, les exportations françaises ont augmenté seulement de 91 %, de 1960 à 1966, passant de 625 à 1 192 tonnes. Pendant le même temps, les exportations allemandes vers ces pays ont plus que triplé et, comme on va le voir, les exportations italiennes ont plus que quadruplé. En 1960, sur trois publications provenant des pays du Marché Commun et vendues en Amérique latine, une était française ; en 1966, la proportion est tombée à moins de une sur quatre.

Enfin, la France exporte vers une multitude de marchés petits ou dispersés, dont les principaux sont :

— l'Union soviétique, la Roumanie, la Yougoslavie et les autres pays de l'Est (763 tonnes en 1966, contre 229 en 1960, soit indice de 333) ;

— les Pays scandinaves : Suède, Danemark, Finlande, Norvège, avec 831 tonnes en 1966 contre 331 en 1960 (indice 251) ;

— la Grèce et la Turquie : 330 et 294 tonnes en 1966, contre 154 et 199 en 1960 ; l'indice des ventes est donc, en 1966, de 214 et de 148 ;

— le Liban, Israël et l'Egypte : 477, 392 et 222 tonnes en 1966, contre 231, 205 et 155 en 1960 (indices : 206, 191 et 143 respectivement) ;

— l'Australie et la Nouvelle-Zélande : 386 et 121 tonnes en 1966, contre 23 et zéro en 1960 ; c'est un marché nouveau ;

— l'Inde : 370 tonnes en 1966 contre 4 en 1960 ;

— l'Afrique du Sud : 340 tonnes contre 67 ;

— le Japon : 271 tonnes contre 67.

Au Vietnam du Sud, au Cambodge et au Laos, les ventes françaises sont tombées de 224 tonnes en 1960 à 106 en 1966.

L'*Italie*, pays encore faiblement exportateur par rapport à la France et à l'Allemagne, mais exportateur pour des tonnages croissants, vend principalement ses journaux et périodiques à la Suisse (2 028 tonnes en 1960 et 5 199 en 1966), au Royaume-Uni et aux Etats-Unis (204 et 357 tonnes en 1960, 3 388 et 457 tonnes en 1966), au pays de l'Amérique latine (294 tonnes en 1960 et 1 207 en 1966).

La progression des exportations italiennes au Royaume-Uni (indice 1661) et en Amérique latine (indice 411) est particulièrement forte. D'ores et déjà, l'Italie exporte vers le Royaume-Uni — pays où se trouvent de nombreux travailleurs italiens — à peu près autant que la France et l'Allemagne réunies. Elle exporte encore moitié moins que l'Allemagne, mais déjà plus que la France en Amérique latine. Environ 10 % des ventes italiennes en Amérique latine sont constitués par des quotidiens et comme il paraît peu probable que, pour les périodiques, il s'agisse de publications en langue espagnole ou en langue portugaise qui seraient imprimées en Italie pour des raisons économiques (du fait que ce pays exporte assez peu vers l'Espagne et le Portugal), on peut attribuer l'augmentation de ces exportations en Amérique latine à l'expansion de la culture italienne — probablement sous forme très diverses — dans ce vaste continent où les principaux clients de l'Italie sont l'Argentine et le Brésil.

Les *Pays-Bas* exportent très peu et l'ensemble *Belgique/Luxembourg* encore moins, mais tandis que les exportations néerlandaises ont plus que doublé de 1960 à 1966 (indice 229) avec comme principaux clients le Royaume-Uni (438 tonnes en 1966) et l'Afrique du Sud (265 tonnes), les ventes belgo/luxembourgeoises sont restées constantes, avec comme principaux clients la Suisse (130 tonnes en 1966) et le Canada (111 tonnes).

Il semblerait que les exportations belges portent principalement sur des publications de langue française, les exportations belges vers l'Afrique du Sud sont nulles.

2. — *Les destinations.*

Si l'on examine maintenant les courants d'exportation des pays du Marché Commun dans l'autre sens, c'est-à-dire en se plaçant, non plus du côté des pays d'origine, mais du côté des pays de destination, on peut classer ces derniers de la façon suivante :

1°) Deux pays, la *Suisse et l'Autriche* représentent ensemble, en 1966, la moitié du total des exportations communautaires. Ce sont deux pays situés dans le même espace linguistique et culturel que les pays de la Communauté.

Les principaux fournisseurs de la Suisse sont évidemment l'Allemagne, la France et l'Italie ; le principal fournisseur de l'Autriche est l'Allemagne (12).

(12) A titre de comparaison, les importations suisses en provenance du Royaume-Uni et des Etats-Unis dépassent à peine 1 000 tonnes en 1966 ; les importations autrichiennes en provenance des deux mêmes pays sont négligeables.

ORIGINE DES EXPORTATIONS (tonnes)

Destinations	Allemagne		France		Italie		Total Communauté Europ.	
	1960	1966	1960	1966	1960	1966	1960	1966
Suisse	7 176	13 320	4 690	7 601	2 028	5 199	*13 979*	*26 267*
(indice)	(100)	(186)	(100)	(162)	(100)	(256)	*(100)*	*(188)*
Autriche	8 310	18 022	124	222	70	93	*8 514*	*18 355*
(indice)	(100)	(217)	(100)	(179)	(100)	(133)	*(100)*	*(216)*

De 1960 à 1966, les ventes communautaires en Suisse ont augmenté de 88 %, mais celles de l'Italie de 156 %. Les ventes allemandes en Autriche ont plus que doublé.

2°) Viennent ensuite quatre pays — *le Royaume-Uni, l'Espagne, le Canada et les Etats-Unis* — qui représentent ensemble 20 % du total des exportations communautaires. Deux de ces pays sont voisins de la Communauté et entretiennent avec celle-ci de nombreuses relations de tous ordres ; le troisième a une langue commune avec des pays de la Communauté ; le quatrième, outre son rôle de premier plan dans les affaires du monde, est caractérisé par l'importance sur son sol, des minorités ethniques d'origine européenne.

Le principal fournisseur du Royaume-Uni est désormais l'Italie ; celui de l'Espagne et du Canada est la France ; aux Etats-Unis la France et l'Allemagne sont presque à égalité.

De 1960 à 1966, les exportations communautaires vers le Royaume-Uni et l'Espagne ont plus que triplé ; elles ont à peu près doublé vers le Canada et les Etats-Unis.

ORIGINE DES EXPORTATIONS (tonnes)

Destinations	Allemagne		France		Italie		Total Communauté Europ.	
	1960	1966	1960	1966	1960	1966	1960	1966
Royaume-Uni	557	1 042	1 151	2 570	204	3 388	*2014*	*7 463*
(indice)	(100)	(187)	(100)	(223)	(100)	(1 661)	*(100)*	*(371)*
Espagne	214	1 018	960	3 076	85	226	*1 270*	*4 437*
(indice)	(100)	(476)	(100)	(320)	(100)	(313)	*(100)*	*(349)*
Canada	494	658	1 653	3 423	99	171	*2 292*	*4 405*
(indice)	(100)	(133)	(100)	(207)	(100)	(173)	*(100)*	*(192)*
Etats-Unis	653	1 036	343	1 326	357	457	*1 387*	*3 157*
	(100)	(200)	(100)	(387)	(100)	(128)	*(100)*	*(228)*

On notera particulièrement l'augmentation très forte des ventes italiennes au Royaume-Uni, des ventes allemandes en Espagne, des ventes françaises au Canada et aux Etats-Unis.

Une comparaison avec les échanges entre les trois grands pays de langue anglaise que sont les Etats-Unis, le Royaume-Uni, et en partie, le Canada est ici particulièrement intéressante.

ORIGINE DES EXPORTATIONS (tonnes)

Destinations	Royaume-Uni	Etats-Unis	Canada
Royaume-Uni	-	6 093 (13)	-
Etats-Unis	1 044		(3 600) (14)
Canada	822	(27 000) (14)	

Comme l'on voit ces échanges sont relativement limités, sauf en ce qui concerne les exportations des Etats-Unis vers le Canada. Les ventes américaines au Royaume-Uni sont inférieures à celles des pays de la Communauté. Les ventes britanniques aux Etats-Unis et au Canada représentent respectivement le tiers et le cinquième des ventes communautaires ; la France, à elle seule, exporte un peu plus que le Royaume-Uni aux Etats-Unis, et quatre fois plus au Canada.

ORIGINE DES EXPORTATIONS (tonnes)

Destinations	Allemagne		France		Italie		Total Communauté Europ.	
	1960	1966	1960	1966	1960	1966	1960	1966
Amérique latine	820	2 624	1 625	1 192	294	1 207	*1 984*	*5 144*
(indice)	(100)	(320)	(100)	(191)	(100)	(411)	*(100)*	*(259)*
dont Argentine	252	951	70	212	300	645	*623*	*1 810*
Brésil	325	904	268	225	121	304	*737*	*1 443*
Chili	100	239	28	46	20	76	*148*	*361*
Afrique du Nord	16	31	5 192	4 898	94	213	*5 304*	*5 142*
(indice)	(100)	(194)	(100)	(94)	(100)	(227)	*(100)*	*(80)*
dont Algérie	—	10	2 857	2 482	—	—	*2 857*	*2 492*
Maroc	15	9	1 637	1 633	3	—	*1 656*	*1 642*
Tunisie	—	5	684	740	7	53	*691*	*798*
Libye	1	7	14	43	84	160	*100*	*210*
Pays scandinaves	1 412	2 599	331	831	25	114	*1 803*	*3 558*
(indice)	(100)	(184)	(100)	(251)	(100)	(456)	*(100)*	*(197)*
dont Suède	633	1 116	159	418	25	68	*833*	*1 605*
Danemark	479	815	79	170	—	22	*572*	*1 015*
Finlande	165	299	34	123	—	—	*200*	*423*
Norvège	135	369	59	120	—	24	*198*	*515*
Etats Africains et Malgaches ass.	—	46	557	2 280	—	25	*602*	*2 393*
(indice)			(100)	(409)			*(100)*	*(398)*
dont Sénégal	—	—	135	635	—	—	*135*	*635*
Côte-d'Ivoire	—	7	71	479	—	—	*71*	*486*
Madagascar	—	4	32	327	—	—	*32*	*331*
Cameroun	—	1	59	238	—	—	*59*	*239*
Europe orientale	217	490	229	763	63	213	*517*	*1 448*
(indice)	(100)	(226)	(100)	(333)	(100)	(338)	*(100)*	*(280)*
dont Yougoslavie	57	135	25	140	11	80	*93*	*355*
Pologne	54	182	88	98	8	5	*153*	*286*
Union sov.	41	33	85	193	1	62	*128*	*268*
Roumanie	8	24	7	176	2	4	*17*	*204*
Tchécoslovaquie	28	49	18	97	32	51	*81*	*197*

(13) Tonnage des importations britanniques.

(14) Estimation, sur base d'une valeur unitaire de 900 dollars par tonne.

(15) Les exportations des Etats-Unis sont de l'ordre de 11 000 tonnes, soit le double des ventes communautaires, avec comme principaux clients : le Mexique, le Venezuela et la Colombie.

(16) Exportations américaines : environ 900 tonnes ; exportations britanniques : environ 900 tonnes également.

3°) Encore 20 % des exportations communautaires sont concentrés dans cinq régions du monde :

— *l'Amérique latine* (5,7 %), avec 5 144 tonnes en 1966 contre 1 984 en 1960, les principaux fournisseurs étant désormais l'Allemagne, l'Italie et la France (15) ;

— *l'Afrique du Nord* (5,7 %), avec 5 142 tonnes en 1966 contre 5 304 en 1960, le principal fournisseur étant la France ;

— *les Pays scandinaves* (3,9 %), avec 3 558 tonnes en 1966 contre 1 803 en 1960, les principaux fournisseurs étant l'Allemagne et la France (16) ;

— *les Etats d'Afrique et de Madagascar associés à la Communauté européenne* (2,6 %), avec 2 393 tonnes en 1966 contre 602 en 1960, la France étant à peu près le seul fournisseur ;

— *les pays de l'Europe orientale* (1,6 %) avec 1 448 tonnes en 1966 contre 517 en 1960, les principaux fournisseurs étant la France et l'Allemagne.

Parmi ces cinq régions aux caractéristiques si différentes, deux au moins laissent prévoir des développements importants et rapides des exportations communautaires : l'Amérique latine et les Etats associés d'Afrique et de Madagascar.

4°) Enfin, les 10 % restants des exportations communautaires se répartissent dans un grand nombre de pays, parmi lesquels *l'Afrique du Sud, Israël, l'Australie, le Portugal, la Turquie, le Liban, la Grèce et le Japon.*

Les marchés en expansion paraissent être l'Afrique du Sud (Allemagne, France, Pays-Bas), Israël (Allemagne et France), l'Australie (France et Allemagne), le Portugal (France et Allemagne), la Turquie (Allemagne et France), le Liban (France), la Grèce (France et Allemagne), le Japon (France et Allemagne). Dans la plupart de ces pays, l'Allemagne et la France sont, comme l'on voit, les principaux fournisseurs parmi les pays de la Communauté, mais le tonnage de leurs exportations reste, bien entendu, inférieur dans les pays du Commonwealth à celui du Royaume-Uni. En Afrique du Sud et en Australie, les exportations britanniques sont environ 2,6 fois supérieures à celles de la Communauté ; en Nouvelle-Zélande, elles sont dix fois plus importantes.

ORIGINE DES EXPORTATIONS (tonnes)

Destinations	Allemagne		France		Italie		Total Communauté Européen.	
	1960	1966	1960	1966	1960	1966	1960	1966
Afrique du Sud	223	519	67	340	16	95	*318*	*1 219* (17)
(Indice)	(100)	(233)	(100)	(507)	(100)	(594)	*(100)*	*(383)*
Israël	15	553	205	392	—	16	*225*	962
(Indice)	(100)	(3 687)	(100)	(191)	(—)	(—)	*(100)*	*428*
Australie	326	377	23	386	133	175	*484*	*952*
(Indice)	(100)	(116)	(100)	(1 678)	(100)	(132)	*(100)*	*(197)*
Portugal	67	213	295	579	—	24	*363*	*820*
(Indice)	(100)	(318)	(100)	(196)	(—)	(—)	*(100)*	*(226)*
Turquie	130	389	199	294	—	19	*355*	*705*
(Indice)	(100)	(299)	(100)	(148)	(—)	(—)	*(100)*	*(199)*
Liban	11	62	231	477	2	11	*254*	*550*
(Indice)	(100)	(564)	(100)	(206)	(100)	(550)	*(100)*	*(217)*
Grèce	46	128	154	330	11	74	*215*	*533*
(Indice)	(100)	(278)	(100)	(214)	(100)	(673)	*(100)*	*(248)*
Japon	150	223	67	271	3	4	*220*	*499*
(Indice)	(100)	(149)	(100)	(404)	(100)	(133)	*(100)*	*(227)*

(17) Les exportations des Pays-Bas vers l'Afrique du Sud sont passées de 10 à 265 tonnes de 1960 à 1966.

IMPORTATIONS EN PROVENANCE DU RESTE DU MONDE

Les principaux pays importateurs en provenance des pays tiers, en 1966, sont la France (37 % du total), l'Allemagne (25 %), les Pays-Bas (15 %) et l'Italie (12 %).

Ces importations ont évolué comme suit, de 1960 à 1966 :

— en provenance du Royaume-Uni (3 146 tonnes en 1960 et 4 625 en 1966), à destination de la France principalement ;

— en provenance de Suisse (2 776 tonnes en 1960 et 3 008 en 1966), à destination de la France et de l'Allemagne ;

— en provenance des Etats-Unis (1 511 tonnes en 1960 et 2 462 en 1966), à destination de tous les pays du Marché Commun, parmi lesquels les Pays-Bas et la France sont ceux qui ont le plus augmenté leurs achats de 1960 à 1966.

RÉPARTITION PAR PAYS DES IMPORTATIONS DE JOURNAUX ET PÉRIODIQUES DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE
(en tonnes)
Origine des importations

Destinations	Royaume-Uni		Suisse		Etats-Unis		Total des pays tiers	
	1960	1966	1960	1966	1960	1966	1960	1966
France	1 377	1 759	1 472	1 358	301	687	*3 446*	*4 273*
(Indice)	(100)	(128)	(100)	(92)	(100)	(228)	*(100)*	*(124)*
Allemagne	311	622	925	1 221	363	503	*1 787*	*2 833*
(Indice)	(100)	(200)	(100)	(132)	(100)	(139)	*(100)*	*(159)*
Pays-Bas	464	807	44	79	343	793	*911*	*1 756*
(Indice)	(100)	(174)	(100)	(180)	(100)	(231)	*(100)*	*(193)*
Italie	484	777	188	156	294	219	*1 416*	*1 420*
(Indice)	(100)	(160)	(100)	(83)	(100)	(74)	*(100)*	*(100)*
Belgique/Luxembourg	510	660	147	194	210	260	899	*1 144*
(Indice)	(100)	(129)	(100)	(132)	(100)	(124)	*(100)*	*(127)*
Communauté européenne	*3 146*	*4 625*	*2 776*	*3 008*	*1 511*	*2 462*	*8 459*	*11 426*
(Indice)	*(100)*	*(147)*	*(100)*	*(108)*	*(100)*	*(163)*	*(100)*	*(135)*

Comme l'on voit, les importations en provenance de Suisse sont à peu près stables, au total : elles ont augmenté à destination de l'Allemagne et diminué à destination de la France. Les importations en provenance du Royaume-Uni ont augmenté de 47 % en moyenne, mais elles ont doublé en Allemagne et se sont accrues de 74 % aux Pays-Bas et de 60 % en Italie. Les importations en provenance des Etats-Unis augmentent encore plus vite (63 % en moyenne) ; elles ont plus que doublé en France et aux Pays-Bas ; les données statistiques ne permettent pas de déceler dans cette évolution, la part des revues scientifiques américaines et celle de... *Playboy*.

Pour conclure cette analyse on remarquera que, dans les échanges entre la Communauté européenne et les deux grands pays de langue anglaise, le solde a changé de sens de 1960 à 1966 : en 1960, les pays de la Communauté importaient du Royaume-Uni et des Etats-Unis plus qu'ils n'y exportaient ; en 1966, ils y exportent plus qu'ils n'en importent. Ce changement provient principalement de l'augmentation des exportations italiennes et françaises.

BALANCE DES ÉCHANGES DE JOURNAUX ET PÉRIODIQUES ENTRE LES PAYS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE, LE ROYAUME-UNI ET LES ETATS-UNIS
(en tonnes)
Origine des importations

Destinations	Royaume-Uni		Etats-Unis	
	1960	1966	1960	1966
France	— 226	+ 811	+ 42	+ 639
Allemagne	+ 246	+ 420	+ 290	+ 803
Pays-Bas	— 368	— 369	— 322	— 729
Italie	— 280	+ 2 611	+ 63	+ 238
Belgique/Luxembourg	— 504	— 635	— 197	— 256
Communauté Europ.	*— 1 132*	*+ 2 838*	*— 124*	*+ 695*

INTÉGRATION EUROPÉENNE ET OUVERTURE AU MONDE

De toute cette étude, il semble que l'on puisse tirer trois conclusions :

1°) Les pays de la Communauté européenne ont entre eux des échanges importants et croissants. Nulle part ailleurs dans le monde on ne peut trouver une région de cette importance (183 millions d'habitants), encore divisée en six pays, parlant quatre langues, à l'intérieur de laquelle les échanges de journaux et périodiques soient aussi intenses.

Comme on l'a vu, ces échanges portent d'une part, sur des publications « nationales » *lues* « à l'étranger » et, d'autre part, sur des publications « nationales » *imprimées* « à l'étranger ». Presque tous les pays participent à ces échanges de façon importante : non seulement les pays les plus peuplés (Allemagne, Italie, France), mais aussi des pays aux dimensions plus restreintes : l'ensemble Belgique/Luxembourg est le plus gros vendeur aux autres pays de la Communauté, à la France surtout et, dans une beaucoup moindre mesure, aux Pays-Bas ; les Pays-Bas eux-mêmes, dont la langue n'est parlée que par 17 ou 18 millions d'Européens, accroissent rapidement leurs achats dans les autres pays (Allemagne principalement), sinon leurs ventes.

Ces tendances devraient s'accentuer au cours des prochaines années, en conséquence notamment du développement de l'intégration européenne. L'augmentation très rapide des ventes italiennes, principalement à la France, montre que le marché commun des supports imprimés fonctionne, anticipant sans doute sur le marché commun des messages d'information. Mais déjà certaines publications, notamment des magazines et des périodiques scientifiques ou techniques, ont acquis une notoriété internationale ; peut-être le développement de la télévision a-t-il, sur ce point, contribué à élargir les horizons. Certes les échanges de quotidiens sont peu importants, encore que certains quotidiens français aient déjà une audience européenne ; mais il est possible que l'on voit, au cours des prochaines années, se développer les échanges frontaliers, dans la mesure où les activités économiques, l'apprentissage des langues et surtout la régionalisation suprafrontalière des centres d'intérêt se développeront à l'intérieur du Marché Commun.

2°) La Communauté européenne, d'autre part, est un espace culturel ouvert au monde. Elle importe peu de journaux et périodiques en provenance des pays tiers, mais — à population à peu près égale — beaucoup plus que les Etats-Unis d'Amérique, quoique moins que le Royaume-Unis (18).

Il est notable qu'un pays comme les Pays-Bas ait acheté, en 1966, cinq fois plus de journaux et périodiques en Allemagne (4 194 tonnes) qu'au Royaume-Uni (807 tonnes) ou qu'aux Etats-Unis (793 tonnes) ; de même l'Italie a acheté cinq fois plus en Allemagne (4 035 tonnes) qu'au Royaume-Uni (777 tonnes).

3°) La Communauté européenne est le plus gros exportateur de journaux et périodiques du monde entier. Alors qu'elle produit certainement beaucoup moins de journaux et de périodiques que les Etats-Unis, elle exporte moitié plus. Encore faudrait-il noter que la moitié des exportations américaines va vers le Canada, qui est quasiment en « marché commun » avec eux. Ce serait donc environ 30 000 tonnes par an qu'exporteraient les Etats-Unis vers le reste du monde (Canada non compris), comparées aux 90 000 tonnes de la Communauté européenne (19).

(18) Importations 1966 (en tonnes) :

— Communauté européenne		11 426
— Etats-Unis d'Amérique		6 481
dont Canada	3 289	
— Royaume-Uni		15 797
dont Etats-Unis	6 093	
Irlande	2 950	
Italie	3 339	

Source : *World Trade Annual*, 1966, Volume III, Statistical Office of the United Nations.

(19) A titre de comparaison, le Royaume-Uni exporte environ 30 000 tonnes par an, dont plus de 7 000 en Irlande.

Ces exportations des pays de la Communauté sont la preuve du rayonnement de l'Europe dans le monde. Trois pays de la Communauté y participent pour l'essentiel (Allemagne, France et Italie). Presque toutes les régions du monde comptent parmi les destinataires : les unes toutes proches par la géographie, les langues et la culture (Suisse, Autriche) ; d'autres encore très proches (Royaume-Uni, Espagne, Pays scandinaves) ; d'autres plus éloignés, mais d'origine européenne (Canada, Etats-Unis, Amérique latine) ; d'autres encore qui sont unies à l'Europe par de nombreux liens historiques (Afrique du Nord, Afrique Noire, Moyen-Orient, etc...). Il n'est guère que les pays de l'Est, le Japon, l'Inde, la Chine, pour être, par rapport à leur population et à leur niveau de développement, d'aussi faibles partenaires dans les échanges de journaux et périodiques, échanges qui paraissent être finalement un bon indicateur des relations politiques. économiques et culturelles.

Parmi ces marchés extérieurs de la presse européenne, certains sont, pour ainsi dire, traditionnels : les plus proches, ou ceux qui résultent d'une longue présence colonisatrice, ou encore ceux qui ont pour origine des politiques nationales de diffusion culturelle poursuivies depuis de longues années. Ces marchés sont en pleine transformation et parfois en récession (Afrique du Nord). Mais des marchés nouveaux semblent s'ouvrir, ou des clientèles nouvelles apparaître dans les marchés traditionnels : le Royaume-Uni, où les exportations communautaires ont presque quadruplé de 1960 à 1966 ; l'Espagne, le Canada, les Etats-Unis, l'Amérique latine (où l'Italie augmente ses ventes deux fois plus vite que la France) ; les Etats associés d'Afrique et de Madagascar (où la France bénéficie de sa communauté de langue avec ces pays et des politiques — nationale et communautaire — d'aide au développement). L'Europe de l'Est s'ouvrira peut-être demain aux publications venant des pays de la Communauté, de même que des marchés encore peu importants considérés un à un (Afrique du Sud, Israël, Australie, Portugal, Turquie, Liban, Grèce, Japon), mais susceptibles de s'élargir sous l'influence de facteurs démographiques, culturels, économiques ou politiques.

La diffusion à travers le monde des journaux et périodiques édités dans les pays de la Communauté est sans doute la conséquence de l'influence de chacun de ces pays. Mais elle pourrait être aussi un élément important dans une politique communautaire d'échanges avec le monde. Faut-il que, sur ces divers marchés, chacun des pays membres mène sa propre politique, souvent très onéreuse, pour aider à la diffusion de sa presse nationale, ou peut-on entrevoir le jour où, dans ce domaine aussi, des politiques communes pourront être élaborées ? Il est sans doute trop tôt pour répondre à la question, mais peut-être pas pour la poser.

LE DROIT D'ÉTABLISSEMENT ET LA PRESSE

J. P. de CRAYENCOUR

Chef de division à la Commission des Communautés Européennes

I. — ETAT DE LA QUESTION

Le 1er juillet dernier, le Parlement européen a adopté à l'unanimité le rapport de M. Dehousse (Belgique) approuvant la proposition de directive « Presse » élaborée par la Commission et que le Conseil soumet au Parlement pour avis.

Dans son rapport, M. Dehousse propose, au nom de la Commission juridique du Parlement, quelques amendements sur lesquels nous reviendrons plus loin.

Le vote est intervenu sans débat. C'est ainsi que, assez paradoxalement, une directive bloquée devant le Parlement depuis octobre 1965 se trouve subitement adoptée à l'unanimité.

Nous devinons bien les raisons de ce paradoxe, mais elles relèvent de la technique parlementaire et ne font pas l'objet de notre actuel propos.

II. — CONTENU DE LA PROPOSITION DE DIRECTIVE

Il n'est pas inutile de rappeler succinctement ce que contient la proposition de directive.

1° Elle vise la réalisation du droit d'établissement et de la liberté de prestation de services pour un ensemble d'activités concernant le domaine de la presse. Il s'agit plus précisément des activités non salariées du journaliste, du photographe de presse, du responsable d'une agence de presse, d'une maison d'édition de périodiques ou d'une messagerie de presse.

2° Pour ces diverses activités — diverses et disparates, nous y reviendrons —, la proposition de directive prescrit la suppression des restrictions au sens de l'article 52 du Traité, à savoir de toutes dispositions normatives imposées aux étrangers et auxquelles échappe le « national ».

Ces restrictions peuvent avoir un caractère général, c'est-à-dire s'appliquer à un grand nombre d'activités et ne pas être spécifiques aux activités de la presse. C'est le cas, par exemple, pour la Belgique, de l'obligation pour les étrangers de posséder une carte professionnelle, et pour la France, une carte d'étranger, ou bien d'obtenir, au Luxembourg, une autorisation d'exercice d'une durée limitée.

La restriction peut également être spécifique à l'activité en cause ; par exemple, en Allemagne, l'exigence, dans certains « Länder », d'être titulaire du droit de vote, et en Italie, l'exigence de la nationalité italienne.

Il existe en outre, dans la législation française,

une disposition particulière selon laquelle un étranger ne peut être propriétaire, avec droit de gestion, d'une partie minoritaire du capital d'une entreprise d'édition de périodiques. Cette interdiction résulte de l'application conjuguée des articles 3 et 19 de l'Ordonnance du 26 août 1944. La Commission a considéré qu'il s'agissait là d'une restriction. Nous aurons à revenir plus loin sur cette question.

3° La proposition de directive contient, comme c'est l'habitude, certaines dispositions d'ordre général, c'est-à-dire incluses dans toutes les directives visant la réalisation du droit d'établissement. Il s'agit de l'inscription à une organisation professionnelle de droit public, ou de l'affiliation à une organisation professionnelle de droit privé, des conditions d'honorabilité, de l'interdiction d'aides « qui soient de nature à fausser les conditions d'établissement ». Ces dispositions générales sont bien connues ; elles ne sont pas spécifiques au domaine de la presse et il n'est donc pas utile de s'y attarder plus longuement ici.

4° Enfin, la proposition de directive comporte une disposition concernant les connaissances professionnelles. L'Italie impose, pour certaines des activités visées par la directive, des conditions de formation. La directive devait, à cet égard, prévoir une disposition pour éviter que les ressortissants des cinq autres Etats membres soient obligés de passer par la formation italienne en question. La solution classique à ce genre de problème est une directive de reconnaissance mutuelle des diplômes. Dans la présente matière, cependant, les conditions de formation en cause n'étant pas suffisamment élaborées dans les Etats membres, et même pas en Italie, il a été estimé suffisant de s'en tenir à une mesure transitoire dans l'attente d'une directive ultérieure de reconnaissance mutuelle des diplômes.

Cette mesure transitoire consiste à faire accepter par l'Italie, comme l'équivalent de ces conditions de formation, une certaine expérience professionnelle acquise dans le pays d'origine.

III. — LES DIFFICULTES

L'énoncé que nous venons de faire du contenu de la directive et que nous avons exprimé en termes juridiques, ne permet pas d'en apprécier la portée exacte.

Cette directive, nous l'avons dit, prévoit principalement la liberté, pour un journaliste « indépendant », de s'établir dans un Etat membre ou d'y exercer son activité temporairement, à titre de prestation de service ; elle prévoit également le droit, pour une société d'édition de périodiques, d'établir une succursale ou une agence dans les Etats membres. Dans quelle mesure ces libertés sont-elles vraiment nouvelles ; quelle est la situation exacte ainsi créée et quelles seraient, le cas échéant, les difficultés qu'elle présente ?

La matière est complexe ; il faut y pénétrer avec prudence car elle revêt de nombreux aspects économiques, juridiques et culturels. Il est, pour cette raison, difficile d'apprécier les motifs exacts de certaines oppositions.

Disons tout d'abord que notre propos ne concerne ici, dans le domaine de la presse, que l'aspect juridique de la réalisation du droit d'établissement. C'est dire que nous laisserons délibérément de côté l'aspect économique et l'aspect culturel. Non pas que nous négligions ces aspects que nous savons essentiels, mais ils ne conditionnent pas la réalisation correcte du droit d'établissement. Cette affirmation mérite quelque développement.

Il est évident que les conditions économiques de l'industrie de l'édition et de la presse peuvent être très différentes d'Etat membre à Etat membre. On peut sans doute soutenir que ces différences sont de nature à créer des distorsions en cas de libre circulation des personnes et des sociétés. C'est là une vieille querelle qui surgit à propos de n'importe quel secteur d'activités pour lequel on se propose de réaliser le droit d'établissement.

On se souviendra à ce propos du colloque de Pont-à-Mousson qui a vu l'affrontement des juristes et des économistes. Les premiers soutenaient que la réalisation du droit d'établissement n'était pas conditionnée par une politique commune dans le secteur « libéralisé » ; les seconds prétendaient que libérer sans réaliser parallèlement cette politique commune, amenait à des distorsions. Les uns et les autres ont sans doute raison au point de vue où ils se placent.

En ce qui concerne notre propos — qui est juridique — nous adoptons ici le point de vue selon lequel le droit d'établissement en matière de presse n'est pas conditionné par une harmonisation des conditions économiques du secteur, par exemple des conditions économiques concernant le prix du papier ou le montant des salaires.

En ce qui concerne l'aspect culturel, loin de le négliger, nous l'estimons tout à fait essentiel. Il est trop clair que la presse est avant tout une activité culturelle, mais encore une fois, ceci est sans rapport avec la réalisation du droit d'établissement.

Ceci dit, quelles ont été, au cours des travaux d'élaboration des directives, les principales difficultés et objections ?

1. *La presse n'est pas concernée par le Traité de Rome.*

La presse dit-on, particulièrement l'activité du journaliste, est une activité culturelle ; comme telle, elle n'a rien à voir avec un Marché Commun et n'est pas visée par le Traité de Rome.

Cette objection porte manifestement à faux. Si la presse est principalement une activité culturelle, il est clair qu'elle a des aspects économiques considérables. Par ailleurs toutes les activités professionnelles sont visées par le droit d'établissement, et l'on trouve dans les annexes du Programme général visant la réalisation de ce droit, des activités comme l'enseignement, les sports, et même... l'homme de lettres !

2. *Le champ d'application de la directive est mal établi.*

On a fait, à propos du champ d'application de la directive, une triple objection :

a) Le titre de la directive porte : « Activités de la presse », alors que, dans le corps de la directive, on ne vise que certaines activités du domaine général de la presse.

Au plan littéral, cette remarque est exacte, mais sa portée est pratiquement nulle. En réalité, la directive porte sur toutes les activités du domaine de la presse qui doivent faire l'objet d'une « libération », les autres étant entièrement libres et n'ayant donc pas à être visées.

b) La directive englobe des activités disparates qu'il eût été préférable de traiter dans des directives distinctes ; l'activité d'une maison d'édition, par exemple, est très différente de celle d'un journaliste.

Il est vrai que les activités visées par la directive sont d'ordre assez différent, mais elles relèvent toutes du domaine de la presse et les différences de structure interne de ces activités n'ont ici aucune importance, car il ne s'agit, dans cette directive, que de supprimer des restrictions, et nullement d'harmoniser les conditions d'exercice.

c) En abordant la presse, on touche en fait le domaine des grands moyens d'information. Il aurait fallu, dit-on, traiter cette matière de façon homogène, et en particulier viser en même temps la presse, la radio et la télévision.

Cette dernière objection a été plus explicitement développée par M. Kreyssig dans le rapport qu'il fit en juin 1965 devant la Commission Juridique du Parlement européen. Elle ne semble pas devoir être retenue.

On comprend qu'il faille considérer comme un tout les différentes formes d'activité de la presse, et en particulier la presse écrite et la presse orale. Mais la directive vise bien ces deux formes d'activité. Pour le surplus, la presse, la radio et la télévision font certes partie, avec d'autres activités, de ce vaste et important domaine des moyens d'information, nous dirions plus volontiers : des grands moyens de communication de la culture. Mais si, dans ce domaine, on reste dans le cadre du droit d'établissement, on se heurte, pour la radio et la télévision, aux difficiles questions de monopole. Si, au contraire, on entend aborder le problème, non pas de la liberté d'exercer ces activités, mais des modalités, voire des finalités de leur exercice même, on entre alors dans un domaine beaucoup plus vaste, important certes, mais qui déborde cette fois largement le cadre du droit d'établissement.

C'est ce qu'a bien vu M. Dehousse qui, dans son rapport, n'a pas retenu cette exigence de liaison entre la presse et la radio-télévision.

Pour être tout à fait exact, il faut d'ailleurs préciser que M. Kreyssig n'avait pas demandé, dans son rapport, que les deux matières fassent l'objet d'une seule directive. Il avait seulement insisté pour que la Commission présente, le plus rapidement possible, « une *nouvelle* directive qui prévoie la libération des activités ayant trait à la radio et à la télévision » (*).

Toutefois, lors de la séance du 21 octobre 1965, au cours de laquelle le rapport de M. Kreyssig

(*) Parlement européen — Document de séance n° 83 du 30.8.1965.

fut présenté sans faire l'objet d'une discussion, il semblerait qu'il ait été décidé de reporter l'examen de la proposition de directive dans l'attente de nouvelles propositions de la Commission concernant les autres domaines de l'information.

Il s'est donc produit là un malentendu qui est sans doute à l'origine du long hibernage de la directive. La Commission n'a jamais exclu l'examen *ultérieur* des problèmes de la radio et de la télévision, mais elle n'a jamais entendu les lier formellement à ceux de la presse ; elle était tenue en cela par le Programme général qui prévoit la libération de ces diverses activités dans des délais différents, en raison précisément des problèmes complexes que soulèvent les monopoles dans le domaine de la radio et de la télévision.

Il faut ajouter que ce « malentendu » arrangeait bien les affaires de certains.

3. La directive apparaît comme une mesure réglant les problèmes de la profession de journaliste alors que, en réalité, d'une part, elle ne concerne que les journalistes indépendants, c'est-à-dire une faible minorité de la profession, et d'autre part, elle n'aborde qu'une partie seulement des activités du journaliste.

Cette objection résulte du décalage — fâcheux mais inévitable — qui existe toujours entre une disposition juridique et les réalités professionnelles telles que les vivent les intéressés. Il est exact que, s'agissant de journalistes indépendants, la directive ne touche qu'une minorité de ces professionnels, encore que l'on n'a pas suffisamment souligné que beaucoup de journalistes salariés ont une activité d'appoint comme indépendant et que cette activité, précisément, pourra se développer plus librement par la directive, dans le cadre de la prestation de service au sens du Traité, c'est-à-dire dans les cinq Etats membres au départ d'un établissement dans le sixième.

Mais l'équivoque vient surtout ici du fait que le journaliste songe avant tout aux conditions d'exercice de sa profession et que, lisant la directive, il s'aperçoit qu'elle ne lui apporte rien sur ce plan. C'est que pour modifier les conditions d'exercice d'une profession, il faut, le cas échéant, une directive de coordination de ces conditions, et que la directive « presse » dont il est ici question ne réalise pas cette coordination et se limite à supprimer des restrictions, c'est-à-dire à autoriser l'exercice de l'activité dans les conditions établies par les législations du pays d'accueil (réserve faite d'une mesure transitoire dont nous allons parler plus loin). Il est donc compréhensible que le journaliste professionnel qui, répétons-le, songe davantage aux modalités d'exercice de sa profession qu'au droit qu'il a déjà, dans une large mesure, de l'exercer dans l'ensemble de la Communauté, soit déçu par un texte qui n'apporte, à ce sujet, pas grand chose de neuf. Nous sommes de ceux qui estiment qu'un effort doit être fait pour tenter une coordination des conditions d'exercice de la profession de journaliste sur base de l'article 57 du Traité, et nous y reviendrons plus loin. Mais un tel effort — qui ne sera pas facile à faire accepter — ne peut pas freiner la réalisation d'un objectif plus limité mais nécessaire et imposé par le Traité : le droit d'établissement.

4. La presse est une activité qui peut mettre en cause la sécurité et l'ordre publics. Il faut donc l'excepter du droit d'établissement en application de l'article 56.

Cette dernière objection est la plus sérieuse. Elle a été soulevée à l'occasion de l'examen d'une Ordonnance française du 26 août 1944, interdisant aux étrangers d'être, en France, propriétaire, avec droit de gestion, d'une part minoritaire du capital d'une entreprise de publication. Cette interdiction, nous l'avons déjà indiqué, résulte de l'application conjuguée des articles 3 et 19 de cette Ordonnance.

Précisons tout d'abord que beaucoup d'inexactitudes ont été dites, voire publiées, à propos de cette Ordonnance. Il n'est pas facile en effet, reconnaissons-le, d'apprécier exactement la portée de cette interdiction. Il s'agit du fait d'être propriétaire, avec droit de gestion, d'une part minoritaire du capital. Avoir la majorité du capital n'est donc pas interdit. La ratio legis de cette disposition est la suivante : le Gouvernement français n'est pas opposé à l'existence en France d'une publication dont l'appartenance étrangère est bien connue du public, et cela du fait de la participation majoritaire étrangère au capital, indication portée sur la publication, alors qu'une participation minoritaire ne s'apercevrait pas et permettrait, par le droit de gestion, une influence occulte que l'on veut éviter.

La Commission a considéré que cette Ordonnance comportait une restriction que le Gouvernement français devait accepter de supprimer en

application de l'article 52 du Traité. Le Gouvernement français n'a pas nié qu'il y avait là une restriction, mais il a estimé que le maintien de celle-ci était justifié par des préoccupations d'ordre et de sécurité publics. La Commission à son tour n'a pas contesté qu'en matière de presse, l'article 56 pourrait être, le cas échéant, d'application, mais selon elle, il ne peut s'agir que de situations spécifiques et exceptionnelles justifiées cas par cas.

On le voit donc, cette disposition apparemment si complexe et qui a soulevé à l'époque tant d'animosité, se limite en fin de compte à bien peu de chose, sinon à une pure querelle de juristes. Personne ne conteste que dans un cas particulier, un Gouvernement ait le droit d'appliquer, à propos d'une publication déterminée, l'article 56 du Traité, quitte le cas échéant à avoir à s'en expliquer. Mais cela ne justifie pas le maintien d'une disposition générale discriminatoire.

IV. — LES AVIS DU COMITE ECONOMIQUE ET SOCIAL ET DU PARLEMENT EUROPEEN

Comme le prévoit le Traité, le Conseil a consulté le C.E.S. et le Parlement européen sur cette proposition de directive.

Avis du C.E.S. : le C.E.S. a émis, le 27 janvier 1964, un avis favorable. Il a souligné l'importance de la presse, rappelé l'interdépendance des secteurs de la presse et de la radio-télévision et proposé certains amendements sur lesquels nous reviendrons plus loin.

Avis du Parlement européen : Comme il a déjà été indiqué, la proposition de directive a été examinée par le Parlement européen le 21 octobre 1965. Le Rapport Kreyssig a été présenté, mais n'a pas été discuté. Ce rapport se montrait favorable à la proposition de directive, mais soulignait fortement le lien qui existe entre la presse, d'une part, et la radio-télévision, d'autre part ; il insistait fermement pour que la Commission dépose le plus rapidement possible, en complément de la directive « Presse », des propositions de directives dans le domaine de la radio et de la télévision. En outre le rapport proposait quelques amendements de détail sur lesquels nous reviendrons plus loin.

Le 1er juillet 1968, M. Dehousse présentait, au nom de la Commission Juridique, un rapport devant l'assemblée plénière du Parlement européen. Ce rapport reprenait l'essentiel du rapport Kreyssig, en abandonnant cependant la liaison entre la presse et la radio-télévision ; il se montrait favorable à la proposition de directive, tout en reprenant pour son compte les amendements de détail déjà présentés dans le rapport Kreyssig.

La Commission ne s'est pas encore prononcée sur les amendements proposés tant par le C.E.S. que par le Parlement européen. Ces amendements ne portent pas sur des points d'une importance capitale ; il s'agit principalement :

— de préciser les appellations exactes des activités visées par la directive ;

— de permettre que l'expérience professionnelle exigée pour bénéficier de l'équivalence des formations puisse être effectuée aussi bien à titre de salarié qu'à titre d'indépendant.

On peut s'attendre à ce que la Commission adopte ces amendements qui améliorent le texte.

V. — CONCLUSION

La proposition de directive va donc revenir devant le Conseil qui en délibérera sans doute vers la fin de cette année.

Nous n'aurons pas l'imprudence de nous prononcer sur les réactions qui peuvent encore se faire jour à ce niveau. Si tous ceux qui interviendront alors dans le débat — directement ou indirectement — ont bien pris conscience de la portée exacte de la proposition de directive et éliminent du débat des préoccupations, justifiées certes, mais qui lui sont étrangères, il est possible que cette directive soit bientôt arrêtée par le Conseil.

La matière sera-t-elle pour autant réglée ? Certes non. A vrai dire, l'essentiel n'aura pas été abordé. En effet, à notre avis, cet essentiel porte,

d'une part, sur les problèmes économiques qui ne sont pas visés par la directive, et d'autre part sur les conditions d'exercice de la profession de journaliste, matières qui concernent bien le droit d'établissement, mais qui ne sont pas encore réglées par la proposition de directive.

Nous avons dit plus haut, en indiquant que nous y reviendrions qu'une coordination des conditions d'exercice de la profession de journaliste était une chose utile, voire nécessaire. De quoi s'agit-il ? Sans ouvrir ici la discussion sur la portée qu'il y a lieu de donner à la notion de coordination visée à l'article 57 du Traité, disons plus simplement que la libre circulation des journalistes rend, sinon indispensable, du moins hautement souhaitable, un accord entre les Etats membres sur ce qui fait l'essentiel de la profession, à savoir :

— la détermination de la qualité de journaliste professionnel ;

— si possible, un minimum de conditions de formation, non pas pour être autorisé à exercer l'activité de journaliste, mais pour être autorisé — ce qui est différent — à porter un titre professionnel légalement défini ;

— et enfin, le cas échéant, les quelques règles fondamentales concernant la discipline professionnelle : le secret professionnel, la liberté d'opinion, la non-violation de la personne humaine.

On peut concevoir qu'une coordination dans ces matières permettrait, dans l'ensemble de la Communauté, la délivrance d'une carte professionnelle de journaliste, fondée sur le respect de ces normes minima de la profession.

Nous avons toujours pensé que c'était dans ce domaine que se posaient certains des vrais problèmes en matière de presse. Malheureusement, les professionnels se montrent extrêmement réticents à aborder ces matières. Ils craignent — et à certains égards on les comprend — une amputation de leurs libertés, tout particulièrement de la liberté d'expression ; ils trouvent, hélas, dans le passé de bonnes raisons de se méfier. Le résultat en est que la voie vers de réels progrès dans ce domaine s'en trouve bouchée.

Car en effet, que faudrait-il avant tout obtenir ? Ce n'est pas ici qu'il y a lieu de s'étendre longuement sur l'importance capitale de l'information. Mais reconnaissons qu'à mesure que se développent nos moyens d'information, paradoxalement nous sommes de plus en plus mal informés. Cela semble tenir au fait que les choses inévitablement se compliquent avec le développement — heureux en soi — des sciences et des techniques. Ce problème pourrait trouver un commencement de solution dans un plus grand soin mis à la formation de ceux qui contribuent à l'information. Les journalistes, en particulier, doivent tendre à devenir les auteurs d'une vulgarisation de haute qualité. Cela demande de plus en plus de culture générale, et le seul talent ne suffit plus. Il faut, en particulier, qu'ils acquièrent cette faculté, aujourd'hui déterminante, d'exposer clairement et en termes simples des choses que les techniciens et les technocrates de toute nature traitent dans un jargon pratiquement incompréhensible à l'honnête homme.

Par ailleurs, le journaliste rôde aujourd'hui dangereusement aux frontières de l'intimité et de l'intériorité de la personne humaine. Il serait bon qu'à cet égard, on se mette d'accord sur quelques règles à respecter. Que cela ne soit pas facile et qu'il y faille davantage de conscience professionnelle que des textes de loi, est bien évident, mais cela ne dispense pas de l'effort de légiférer, car le droit restera toujours un aspect fondamental d'un niveau déterminé de civilisation et de culture.

Compétente et conscience. Il est faux et malhonnête de prétendre qu'on ne peut les atteindre qu'au détriment de la vraie liberté. C'est le contraire qui est vrai.

En ce qui concerne le domaine de la radio et de la télévision, il est douteux qu'à s'en tenir aux exigences du Traité en matière de droit d'établissement, on puisse, dans ce domaine et dans l'immédiat, réaliser quelque chose de concret. Le problème des monopoles constitue ici un obstacle pratiquement insurmontable. Enfin, peut-on envisager que la Commission aborde, plus largement encore, le problème global des moyens d'information et de diffusion de la culture ? Peut-être. Mais il est évident que cette matière, essentiellement culturelle, suppose un degré d'intégration communautaire qui n'est sans doute pas encore atteint.

Pour terminer, il faut dire un mot des contacts des représentants de la profession avec les services de la Commission.

Lorsque la proposition de directive a été débattue, en 1965, devant le C.E.S. et le Parlement européen, les dirigeants professionnels se sont plaints de n'avoir pas été consultés au moment de l'élaboration des textes. Les services de la

Commission, de leur côté, se plaignaient à l'époque de ne pas trouver l'interlocuteur. Fort heureusement, cette situation s'est clarifiée et depuis, des contacts efficaces sont en cours, aussi bien avec les représentants des maisons d'édition qu'avec les délégués des journalistes. Il faut s'en réjouir, car il va de soi que si quelque progrès pouvait être apporté dans l'organisation de la profession de journaliste au plan communautaire, cela ne pourrait utilement résulter que d'un souhait unanime, à tout le moins très largement majoritaire, de la profession elle-même.

JURISPRUDENCE DE LA COUR DE JUSTICE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

par René-Jean DUPUY
Directeur du Centre d'Etudes des Communautés Européennes
de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nice

Joël RIDEAU
Maître-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
Professeur-Assistant au Département de Science Politique de l'Université de Montréal,
Chercheur au Centre d'Etudes Européennes de la Faculté de Droit de Nice

RECOURS EN ANNULATION. — RECEVABILITE. — COMMUNICATION DE L'ARTICLE 15 § 6 DU REGLEMENT 17 CONSTITUANT UNE DECISION. — MOTIVATION. — ANNULATION. — ARTICLE 85 C.E.E. ; 189 C.E.E. — REGLEMENT N° 17 C.E.E.

Société Anonyme Cimenteries C.B.R. Cementbedrijven N. V., Bruxelles : Naamloze Vennootschap Cementfabrick Ijinui den (CEMII) ; Naamloze Vermootschap Eerste Nederlandse Cement Industrie (ENCI), Maastricht Absen'sche Portland - Cement - Fabriken K. G., Hamburg, et autres contre Commission de la Communauté Economique Européenne, Affaires jointes 8 à 11/66, arrêt du 15 mars 1967, Rec. vol. XIII, 1, p. 93, conclusions Roemer.

74 entreprises (44 allemandes, 28 belges et 2 néerlandaises) avaient conclu, le 6 juillet 1956, un accord dit « Noordwijks Cement Accoord », contenant pour les fournitures de ciment et clinker, la répartition du marché par quotas, des clauses consacrées à la construction de nouvelles cimenteries, la fixation collective des prix et conditions de vente, des obligations exclusives de fournitures et d'acquisitions, ainsi que certaines interdictions d'exportations.

Cet accord, conformément aux dispositions du règlement n° 17, a été notifié à la Commission C.E.E., le 31 octobre 1962. Le 8 avril 1965, une lettre du Commissaire von der GROEBEN précisant qu'elle ne constituait pas une communication au sens de l'article 15, § 6 du règlement 17, indiquait aux entreprises que l'accord tombait probablement sous l'interdiction de l'article 85, § 1 du Traité, et leur demandait la suppression d'un certain nombre de clauses.

Plusieurs rencontres eurent alors lieu entre les représentants des entreprises et les fonctionnaires de la Commission. Puis, alors que les entreprises pensaient avoir satisfait ou être en mesure de satisfaire les demandes de la Commission, celle-ci, estimant que les modifications apportées et celles prévues étaient trop minimes parce qu'elles laissaient inchangé l'essentiel de l'accord, décida, le 14 décembre 1965, par procédure écrite, d'envoyer aux entreprises une communication au sens de l'article 15, § 6 du règlement 17.

A cet effet, la Commission a conféré au Président du groupe de travail de la concurrence, M. von der GROEBEN, la possibilité de charger le Directeur général de la Concurrence de signer et d'expédier ladite communication, ce qu'il fait par lettre du 3 janvier 1966.

Les entreprises formèrent un recours en annulation de cette communication.

1° La Recevabilité.

En application du règlement 17, la Commission ne peut reconnaître la validité d'une entente que si elle lui a été notifiée. Selon l'article 15, § 5 du règlement, la notification permet aux entreprises d'échapper aux amendes qui peuvent leur être infligées par la Commission en cas d'infraction aux dispositions du Traité, pour des agissements postérieurs à la notification et antérieurs à la décision de la Commission. Encore, faut-il que ces agissements aient eu lieu dans le cadre de l'activité décrite dans la notification et que la Commission n'ait pas procédé à un refus après examen provisoire (art. 15 § 6 du règlement 17).

Dans ce dernier cas, la Commission rend-elle un simple avis ou prend-elle une véritable décision au sens de l'article 189 du Traité ?

Selon la défenderesse, cette communication, au sens de l'article 15 § 6 du règlement 17, ne constitue pas le terme ultime de la procédure administrative interne. Elle laisse ouverte la question de savoir si la Commission infligera une amende en cas de décision (définitive) refusant l'exemption. Cette communication a pour effet de prévenir les intéressés qu'ils encourent, outre le risque existant en droit civil, celui supplémentaire de se voir infliger une amende.

Mais les entreprises sont libres de ne pas tenir compte de cet avis, car la Commission peut revenir sur ses premières conclusions, après un examen approfondi et déclarer en définitive, l'article 85, § 3 applicable.

La solution de ce problème conditionnait évidemment la recevabilité du recours.

1. — La Cour commence par constater que l'acte de la Commission, la lettre du 3 janvier 1966, a eu pour effet de priver les entreprises du bénéfice d'une situation juridique attachée par l'article 15 § 5 à la notification de l'accord (exemption d'amende) pour les exposer à un grave risque pécuniaire. « Ladite mesure a donc affecté les intérêts des entreprises en apportant à leur situation juridique une modification caractérisée » (p. 116).

Or, cet acte de la Commission s'imposant obligatoirement aux entreprises, « constitue, déclara la Cour, non un simple avis, mais une décision » (p. 117).

2. — La Cour est ainsi amenée à préciser la portée de la double exigence de l'article 15 § 6 du règlement 17, d'après lequel la Commission fait savoir « aux entreprises intéressées qu'après examen provisoire elle estime que les conditions d'application de l'article 85 § 1 du Traité sont remplies et qu'une application de l'article 85 § 3 n'est pas justifiée », pour savoir si celle-ci n'implique pas nécessairement l'intervention d'une décision.

Selon la Cour, la Commission objecte à tort que l'accord serait interdit sans qu'il soit besoin d'aucune décision préalable. En effet, si aux termes de l'article 1er du règlement, les accords « visés » par l'article 85 § 1 du Traité « sont interdits sans qu'une décision préalable soit nécessaire », la Commission doit cependant constater que l'accord qui lui a été notifié, en vertu de l'article 5 du règlement, est susceptible d'affecter le commerce entre Etats membres, ou encore s'il a pour effet d'altérer le jeu de la concurrence. La Commission doit ainsi apprécier des « éléments économiques et juridiques qui ne sauraient être supposés acquis en dehors de la constatation explicite que l'espèce, considérée dans son individualité réunit toutes les conditions prévues par l'article 85 § 1 » (p. 117).

La Commission doit, en outre, après une nouvelle appréciation d'éléments de fait et de droit, faire savoir aux intéressés qu'elle estime non justifiée une application de l'article 85 § 3 du Traité ; « si la Commission, déclare la Cour, dispose à cet égard d'une certaine faculté d'appréciation, elle n'en est que plus obligée, dans le cadre particulier de l'article 15 § 6 du règlement, de statuer pour déclarer qu'une application de l'article 85 paragraphe 3 « n'est pas justifiée » (pp. 117-118).

3. — On ne peut tirer de l'absence du terme « décision » à l'article 15 § 6 ni du caractère provisoire de la procédure prévue à ce texte, la faculté de procéder par simple avis, alors que cette expression n'est également pas utilisée par la disposition en question.

« Le silence du Texte, en la matière qui affecte la garantie des droits des particuliers, ne saurait conduire à l'interprétation la plus défavorable à ceux-ci » (p. 118). C'est là une attitude constante de la Cour (cf. Aff. 6/60, **Rec.** vol. VI, p. 1130 ; Aff. 25/62, **Rec.** vol. IX ; Aff. 1/64, **Rec.** vol. X, p. 811) qui cherche ainsi à compenser en partie le caractère plus restrictif des recours individuels dans le Traité de Rome par rapport à celui de la C.E.C.A.

« Malgré son caractère provisoire, l'acte par lequel la Commission statue en l'espèce, constitue le terme ultime d'une procédure spéciale, distincte de celle qui, après l'application de l'article 19, doit permettre ensuite de statuer au fond » (p. 118).

4. — A l'argument invoqué par la défenderesse de la possibilité pour les entreprises d'exercer leur droit de recours au stade final de la procédure prévue à l'article 6, la Cour répond : « si la mesure provisoire était exclusive de tout contrôle judiciaire, elle ne laisserait aux entreprises d'autre alternative, quelque soit leur éventuel bon droit, qu'entre le risque d'une grave menace d'amende ou la rupture préjudiciable d'un accord qui, en cas de recours, eût pu échapper aux rigueurs de l'interdiction ; qu'elle aurait ainsi pour effet pratique de dispenser la Commission de rendre une décision finale grâce à l'efficacité de la simple menace d'amende » (p. 118).

5. — La Commission invoquant la lourdeur excessive de la procédure si un recours pouvait être exercé dans le cadre de l'article 15 § 6 du règlement 17, la Cour fait remarquer que 3 ans se sont écoulés de la notification de l'accord à la décision provisoire et pose un principe pour la première fois : les « garanties individuelles prévues par le Traité... prévalent sur tous textes réglementaires » (p. 119).

Le doute que pourrait susciter enfin la régularité de la notification de ladite décision n'altérant en rien la nature de celle-ci, la Cour déclare que l'acte par lequel la Commission a statué en vertu de l'article 15 § 6 du règlement 17 a constitué et devait constituer une décision au sens de l'article 189 du Traité : elle rejette donc l'exception d'irrecevabilité.

Comment peut-on apprécier la position de la Cour par rapport à sa jurisprudence antérieure ? (voir les remarquables conclusions Roemer dans cette affaire, p. 121 et suivantes).

Pour définir la notion de décision, la Cour a toujours retenu le contenu de l'acte et non sa forme (cf. aff. jointes 1 et 14/57, **Rec.** III, p. 222 ; aff. jointes 20 à 23/58 ; aff. jointes 32, 33/58 et aff. 42/58, **Rec.** V, p. 181, 227, 249, 271, 302 et 402 ; aff. jointes 15 et 29/59, **Rec.** VI, p. 24 ; aff. jointes 16 à 18/59, **Rec.** VI, p. 64 ; aff. jointes 16 et 17/62 et aff. jointes 19 à 22/62, **Rec.** VIII, p. 918 et p. 959).

Pour déterminer le contenu de l'acte, il ressort de la jurisprudence de la Cour, que l'acte doit correspondre à une manifestation de volonté définitive et qu'il produise des effets juridiques. Mais cette dernière expression signifie-t-elle seulement qu'un acte doit conférer des droits ou imposer des obligations ?

De la jurisprudence 54/65, il ressort que pour qu'un acte soit qualifié de décision, il faut et il suffit qu'il « soit susceptible de produire des effets juridiques ». Même si l'on retient certaines définitions plus restrictives de la Cour en exigeant que les effets juridiques soient susceptibles de porter atteinte aux intérêts individuels (cf. aff. 16 à 18/59, **Rec.**, Vol. VI, p. 64 ; aff. 42/59, **Rec.**, Vol. VII, p. 142), il faut bien reconnaître que dans cette affaire, la communication répond à ces exigences en entraînant une modification du statut des entreprises intéressées sur le plan du droit public, dans la mesure où, à compter de sa notification, elle fait naître la possibilité, qui n'existait pas auparavant d'infliger des amendes. Elle introduit ainsi un « nouvel élément dans les rapports juridiques » existant entre la Commission et les entreprises (cf. aff. 49 et 50/59, **Rec.**, Vol. VI, p. 1013).

Quant à l'exigence d'une manifestation de volonté défi-

nitive (cf. aff. 23, 24, 52/63, **Rec.**, Vol. IX, p. 455; aff. 28/63 et 53 et 54/63), ainsi que le remarquait l'avocat général « il ne faut pas oublier qu'elle a été posée lors de l'appréciation des actes émanant de services non compétents de la Haute Autorité dans le cadre d'une procédure administrative préalable, c'est-à-dire d'actes qui n'exprimaient pas encore une manifestation de volonté du Collège compétent. Ce fait devrait déjà nous garder de conclure que selon la Cour, seules des mesures qui marquent le terme définitif d'une procédure sont des « manifestations de volonté définitives ». « Il faut donc considérer cette exigence du caractère « définitif » du point de vue des effets juridiques concrets de l'acte. Cette exigence est remplie lorsque les effets juridiques produits ne peuvent être écartés que par la révocation de l'acte. En outre, il suffit que l'acte mette fin à une certaine partie de la procédure » (pp. 130/131 et 133).

Il apparaît donc que c'est à bon droit que la Cour a reconnu le caractère de « décision » à la communication. Outre les arguments juridiques, il est manifeste que la Cour a été inspirée par un louable souci de garantir une protection juridictionnelle efficace aux individus.

2° **Sur le fond,** les requérants invoquaient, entre autres moyens, l'absence de motivation de la décision.

Selon la jurisprudence de la Cour, il suffit à la décision d'expliciter de façon même succincte mais claire et pertinente, les principaux points de droit et de fait lui servant de support et nécessaires pour rendre compréhensible le raisonnement qui a déterminé la Commission » (Aff. 24/62, **Rec.**, Vol. IX, p. 143; voir également aff. 36/64, **Rec.**, Vol. XI, p. 438). Certes l'exigence de motivation est plus ou moins stricte selon les cas (cf. Aff. 18/62, **Rec.**, Vol. IX, p. 567, conclusion p. 578), mais elle est toujours en premier lieu, un moyen de renforcer la protection juridictionnelle en permettant à la Cour d'exercer son contrôle, ainsi qu'elle le rappelle dans cette affaire (voir G. Le Tallec, C. D. **Ehlermann** « La motivation des actes des Communautés Européennes », **Revue du Marché Commun,** n° 90, 1966, pp. 179/187).

Des termes de procès-verbal de la 343° réunion de la Commission, au cours de laquelle la Commission a arrêté les communications et donné pouvoir au Président du Groupe de la Concurrence de faire signer et d'adresser les communications par le Directeur général de la concurrence, il ressort que cette décision n'a été assortie d'aucun motif.

La lettre du 3 janvier 1966, par laquelle cette décision a été portée à la connaissance des parties, est constituée par un simple résumé de l'accord, suivi de l'affirmation que la Commission « est arrivée à la conclusion » que l'article 85 § 1 du Traité devait être appliqué et qu'une application de l'article 85 § 3 « n'est pas justifiée ».

On ne peut ainsi vérifier ni la nécessité du recours au § 6 de l'article 15 du règlement 17, ni la régularité des éléments retenus par la Commission pour considérer comme « remplies » les conditions de l'article 85 § 1 et non justifiée une application de l'article 85 § 3.

Or, « si une telle appréciation peut être explicitée en des motifs succincts en raison du caractère provisoire de la procédure, ils n'en doivent pas moins apparaître dans la décision elle-même avec une clarté suffisante pour permettre à la Commission et à tous intéressés de constater la correcte application des textes » (p. 119).

Notons d'une part que la motivation peut être succincte à raison du caractère provisoire de la procédure, ou des conditions matérielles, techniques, ou du délai dans lesquels la décision doit intervenir (cf. aff. 16/65). D'autre part, par « tous intéressés », il faut entendre, outre les destinataires de l'acte quand l'acte en comporte, les personnes qui, tant devant la Cour que devant les tribunaux nationaux, peuvent invoquer l'acte litigieux ou se voir opposer cet acte (cf. aff. 16/65).

Enfin, la nécessité de constater la gravité manifeste de l'infraction à l'article 85 § 1 rend l'obligation de motiver impérieuse (cf. aff. 56 et 58/64).

Pour ces motifs, la Cour annule la décision du 14 décembre 1965, communiquée aux entreprises par lettre du 3 janvier 1966.

Maurice TORRELLI.

ACTUALITÉS ET DOCUMENTS

LA VIE DU MARCHÉ COMMUN ET DES AUTRES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

I. — LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

TRAVAUX

Les Représentants des Gouvernements des Etats membres des Communautés Européennes, réunis au sein du Conseil, ont signé le 27 septembre 1968 la Convention concernant la compétence judiciaire et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale (cf. article 220 du Traité de Rome).

Cette Convention avait été élaborée par un Comité d'experts gouvernementaux avec l'assistance des services de la Commission. Ce Comité était présidé par le Professeur BÜLOW, ancien Secrétaire d'Etat au Ministère de la Justice de la République fédérale d'Allemagne et son rapporteur était M. JENARD, directeur au Ministère belge des Affaires étrangères.

NOMINATIONS

COUR DE JUSTICE

La Cour de justice des Communautés européennes, a élu pour la durée d'un an à partir du 7 octobre 1968 :

M. le juge J. MERTENS DE WILMARS, comme président de la Ire Chambre.

M. le juge A. TRABUCCHI, comme président de la IIe Chambre.

Les Chambres de la Cour sont constituées comme suit :

Première Chambre :
J. MERTENS DE WILMARS, président,
A. M. DONNER, R. MONACO, juges,
Avocat général : K. ROEMER.

Deuxième Chambre :
A. TRABUCCHI, président,
W. STRAUSS, P. PESCATORE, juges,
Avocat général : J. GAND.

COMITE ECONOMIQUE ET SOCIAL

M. Georges DEBUNNE a été nommé membre du Comité Economique et Social pour la période prenant fin le 16 mai 1970, en remplacement de M. MAJOR, démissionnaire.

AGRICULTURE

★ Proposition d'un règlement du Conseil modifiant le règlement (C.E.E.) n° 666/68.

Le Conseil a adopté ce règlement le 27 septembre 1968 et a prorogé le règlement n° 666/68 concernant les conditions d'octroi des restitutions à l'exportation des marchandises industrielles (chimiques) incorporant des produits agricoles (sucre et produits amylacés) jusqu'au 30 juin 1969.

★ Proposition d'une directive du Conseil modifiant la directive du Conseil du 14 juin 1966 concernant la commercialisation des matériels forestiers de reproduction (2 octobre 1968).

Au 1er juillet 1967, certains Etats membres ne sont pas parvenus à se conformer aux dispositions de la directive précitée en ce qui concerne les espèces « Abies alba, Picea abies, Pinus silvestris et Pseudotsuga taxifolia », et il est proposé de leur accorder un délai supplémentaire jusqu'au 1er juillet 1969. En revanche, le délai prévu pour le genre « Populus » et l'espèce « Quercus borealis » peut être avancé sans difficulté au 1er juillet 1971 ce qui est également proposé par la Commission.

★ Proposition d'un règlement du Conseil fixant le prix de base et la qualité type pour le porc abattu pour la période du 1er novembre 1968 au 31 octobre 1969 (8 octobre 1968).

Par suite des fluctuations cycliques, la situation sur le marché du secteur de la viande de porc dans la Communauté était caractérisée durant la campagne 1967/68 par des prix relativement bas. Pendant les premiers six mois de l'année 1968, les prix du porc tombaient en dessous du prix de base valable à ce moment. Pendant les mois de juillet-août, les prix ont monté avec une rapidité extraordinaire. Quant à l'évolution future, on peut s'attendre à ce que les prix soient relativement élevés au cours de l'année 1969, à l'exception de la baisse saisonnière normale au printemps 1969.

La Commission considère comme expériences satisfaisantes les interventions déclenchées pendant la campagne 1968 en fonction du prix de base. Même si les quantités retirées ont été faibles, le prix d'intervention a contribué au soutien du prix de marché dans la Communauté sans qu'il n'ait conduit à la formation d'excédents structurels. Considérant que la situation ci-dessus et les conditions de production ne se modifieront pas considérablement l'année prochaine, il est proposé de fixer le prix de base valable à partir du 1er novembre 1968, au même niveau que celui en vigueur au cours des mois d'août, septembre et octobre 1968. La somme du prix d'écluse et du prélèvement à l'importation s'élève actuellement à 296,94 DM/100 kg pour le porc abattu.

Ce règlement a été arrêté par le Conseil le 30 octobre 1968 et le Conseil a fixé le prix de base du porc abattu pour la campagne 1968/69 à 75 U.C./100 kg.

(*Un article sera prochainement consacré dans la Revue à cette Convention*).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil fixant pour la campagne de commercialisation 1968/1969, les prix indicatifs, le prix d'intervention et le prix de seuil pour l'huile d'olive (8 octobre 1968).

Le règlement « matières grasses » prévoit pour l'huile d'olive la fixation annuelle de prix valables pour une campagne.

Le prix indicatif à la production doit être fixé à un niveau équitable pour les producteurs, compte tenu de la nécessité de maintenir le volume de production nécessaire dans la Communauté. Cet objectif peut être atteint en fixant ce prix à un niveau déterminé en tenant compte d'une part, de la rémunération obtenue par les producteurs pendant la campagne de commercialisation 1967/68 et, d'autre part, de la nécessité de maintenir un rapport équilibré entre les prix des principaux produits agricoles. Le niveau du prix indicatif de marché doit permettre l'écoulement normal de la production. Cet objectif peut être atteint si ce prix est fixé à un niveau tel que son rapport avec le prix des huiles concurrentes soit de nature à permettre le maintien de la consommation d'huile d'olive. Le niveau prévisible du prix des huiles concurrentes de l'huile d'olive dans la Communauté pendant la campagne de commercialisation 1968/1969 est inférieur à celui qui avait été prévu lors des précédentes fixations du prix indicatif de marché de l'huile d'olive. En conséquence, il est proposé de fixer le prix indicatif de marché valable pendant la campagne de commercialisation 1968/1969 à un niveau inférieur à celui qui avait été retenu pour les campagnes précédentes. En outre, lors de cette fixation, il est proposé de tenir compte de l'augmentation du prix de l'huile d'olive tout au long de la campagne en raison des majorations mensuelles. L'écart entre le prix indicatif de marché et le prix d'intervention doit permettre aux prix de marché de s'adapter aux fluctuations normales dues à la conjoncture, sans pour autant compromettre la stabilité des prix à la consommation. En outre, pour permettre aux huiles produites dans les principales régions productrices de la Communauté d'affronter, dans les principales zones déficitaires, la concurrence de l'huile d'olive importée, il y a lieu de tenir compte de certains frais de transport. En raison de ces considérations, il est proposé de maintenir l'écart retenu précédemment entre le prix indicatif de marché et le prix d'intervention.

Le prix de seuil doit être fixé de façon que le prix de vente du produit importé se situe, au lieu de passage en frontière au niveau du prix indicatif de marché, compte tenu des frais à la charge de l'importateur à partir du stade C.A.F., il est proposé de fixer le niveau du prix du seuil à 1,40 U.C. en dessous de celui du prix indicatif de marché.

Les prix visés ci-dessus doivent s'appliquer à une qualité type représentative du marché de la Communauté. A cette fin, il est proposé de retenir, comme pour la campagne de commercialisation 1967/1968 la qualité vierge semi-fine à 3° d'acidité.

En conséquence, la Commission propose les prix suivants :

a) Prix indicatif à la production ..	**115,25 U.C./100 kg**
b) Prix indicatif de marché	**72,10 U.C./100 kg**
c) Prix indicatif d'intervention ...	**64,85 U.C./100 kg**
d) Prix de seuil	**70,70 U.C./100 kg**

Ce règlement a été adopté par le Conseil le 30 octobre.

★ Communication de la Commission au Conseil sur la situation du marché des produits laitiers dans certains Etats membres.

Proposition de règlement du Conseil autorisant la Belgique à accorder des aides à la production de lait entier en poudre (9 octobre 1968).

Les Gouvernements belge et français avaient informé le Conseil et la Commission de certaines difficultés rencontrées actuellement sur les marchés du lait en poudre entier, du lait condensé (Belgique seulement) et de certains fromages.

La Commission a examiné la situation et est arrivée aux conclusions suivantes :

En ce qui concerne le lait en poudre, la Commission propose que le Conseil autorise la Belgique à accorder pour la campagne 1968/1969 une aide nationale temporaire à la production dont le montant est égal à 2,85 U.C./100 kg.

Quant aux fromages de type Gouda, la Commission constate que les difficultés trouvent leur origine, d'une part dans l'adaptation en cours de l'industrie des fromages aux conditions du marché unique et d'autre part à des facteurs temporaires résultant de la situation générale du marché du Gouda (réduction de la production dans la plupart des Etats et existence de stocks importants de fromages destinés à la fonde constitués avant le 29 juillet 1968).

Pour remédier à ces difficultés en Belgique et en France, et dans l'attente d'un rétablissement de l'équilibre du marché du Gouda dans la Communauté, la Commission se propose d'autoriser ces deux pays sur la base de l'article 35 du règlement (C.E.E.) n° 804/68 à poursuivre jusqu'au 31 mars 1969 les mesures d'aide au stockage privé du Gouda (et en ce qui concerne la France du Gruyère de Comté) qui étaient en vigueur avant la mise en application de la réglementation instaurant le marché unique des produits laitiers. Une telle prolongation ferait suite aux mesures transitoires décidées par la Commission dans son règlement (C.E.E.), n° 1099/68.

En ce qui concerne le lait condensé dont la production peut être considérée comme la plus industrialisée du secteur laitier, la Commission estime que les difficultés de la production belge ne résultent pas de l'application des montants correctifs décidés par le conseil et qu'il n'y a pas lieu d'appliquer les dispositions de l'article 5 à ce produit.

Un premier train de mesures a été arrêté par le Conseil et par la Commission au cours et à la suite de la session du Conseil des 14-15 octobre 1968.

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil relatif au concours du Fonds européen d'orientation, et de garantie agricole, section orientation, pour l'année 1969 (10 octobre 1969).

Chaque projet doit, pour bénéficier du concours du Fonds, s'inscrire dans le cadre d'un programme communautaire établi conformément à l'article 16 du règlement relatif aux conditions du concours du Fonds européen d'orientation et de garantie agricole.

Ces programmes communautaires n'ont pas encore été arrêtés pour l'année 1969 et les projets à financer par le Fonds en 1969 n'ont donc pas pu être établis en fonction de ces programmes. La Commission propose en conséquence de faire abstraction de ces dispositions pour l'année 1969.

Par ailleurs les demandes de concours de la section orientation du Fonds doivent être présentées à la Commission chaque année avant le 1er octobre. La Commission propose de prolonger, au plus tard jusqu'au 20 mars, le délai fixé pour la présentation des demandes pour l'année 1969 afin de faciliter les travaux préparatoires des Etats membres concernant l'introduction des demandes et enfin de raccourcir dans l'intérêt des demandeurs le délai entre la présentation de la demande et la décision de la Commission.

Une partie des crédits disponibles de la section orientation pour l'année 1969 doit être réservée afin de permettre le financement des mesures particulières à prendre à la suite des décisions qui seront arrêtées dans le domaine des structures agricoles après l'examen du memorandum de la Commission au Conseil concernant la réforme de l'agriculture dans la Communauté économique européenne.

La Commission recommande enfin d'augmenter à 45 % le concours maximum possible du Fonds pour les projets de structure de production.

★ Proposition de règlement du Conseil fixant le prix de base et le prix d'achat pour les choux-fleurs pour la période allant du 1er novembre 1968 au 30 avril 1969 (10 octobre 1968).

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil modifiant le règlement n° 1 009/67/C.E.E. portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre (14 octobre 1968).

Le règlement n° 1.009/67/C.E.E. du Conseil du 18 décembre 1967, portant organisation commune des marchés dans le secteur du sucre est applicable à partir du 1er juillet 1968.

Ainsi, la production du sucre dans la C.E.E. pendant la campagne sucrière 1968/1969 s'effectue sur une base communautaire.

Pour l'exécution des dispositions communautaires, une série de règlements d'application a été arrêtée. Or, lors de l'élaboration de ces règlements, quelques difficultés ont surgi à cause de la rédaction du texte du règlement de base.

Le présent règlement a pour but de modifier quelques articles dudit règlement ce qui doit permettre d'arrêter toutes les mesures souhaitées pour son application.

Ainsi la Commission propose d'inclure le sucre liquide qui offre certains avantages aux utilisateurs dans l'industrie transformatrice dans le système de compensation des frais de stockage.

Ensuite, il s'est proposé d'assujettir la production éventuelle de sucre qui dépasse le quota maximum de l'usine ou de l'entreprise au système communautaire notamment en ce qui concerne l'écoulement, l'exportation et l'intervention et de percevoir en même temps une cotisation spéciale qui remplace les frais découlant de l'obligation prévue auparavant (d'exporter sans intervention communautaire).

Lors de l'élaboration des modalités d'application concernant le régime de la cotisation à la production prévu à l'article 27 du règlement de base, il s'est avéré nécessaire de prévoir des modalités d'application concernant les dispositions prévues dans cet article mises à part celles du paragraphe 2.

Il s'agit notamment de prévoir le cas échéant des règles (éventuelles) concernant l'échéance de la cotisation à la production.

Le début de la période de production de sucre est différente d'une région communautaire à l'autre. La transformation de cannes à l'île de La Réunion commence début juillet ; un mois plus tard, la transformation de betteraves débute dans la plupart des régions italiennes et encore deux mois plus tard la production de sucre de betteraves dans toutes la Communauté est entreprise. Enfin, au mois de janvier, les fabricants de sucre de canne aux Antilles françaises commencent leur campagne.

L'article 32 du règlement de base prévoit la possibilité de reporter une partie de la production à la campagne sucrière suivante à condition que les fabricants communiquent avant le 1er février à leur Etat membre la quantité à reporter et qu'ils stockent le sucre reporté à leurs frais pendant une période de douze mois allant du 1er février au 31 janvier.

Pour l'application correcte du régime de report, le fabricant doit connaître sa production totale de la campagne sucrière en question. La Commission propose dès lors de prévoir d'autres dates que celles prévues au règlement de base pour les fabricants de sucre aux Antilles françaises. D'autre part, le faible décalage entre les débuts de campagne dans les autres régions de la C.E.E. ne justifient pas une différenciation plus détaillée des dates en cause.

L'annexe du règlement de base ne prévoit pas les dérivés du mannitol et du sorbitol, produits pilotes qui eux-mêmes sont repris à cette annexe. Toutefois, le mannitol et le sorbitol ainsi que leur dérivés sont soumis au même régime prévu pour l'industrie chimique en ce qui concerne le niveau de la restitution à la production pour le sucre transformé. Dans ces conditions et afin d'éviter le recours au trafic de perfectionnement, il est proposé d'inclure lesdits produits dérivés à l'annexe du règlement de base.

★ Proposition d'un règlement (C.E.E.) du Conseil prorogeant la durée de validité du règlement n° 213/67/C.E.E. concernant les marchés représentatifs pour le secteur de la viande de porc (21 octobre 1968).

TARIF DOUANIER COMMUN

★ Projet de règlement (C.E.E.) du Conseil portant suspension temporaire du droit autonome du tarif douanier commun, du 1er novembre au 31 décembre 1968, sur l'acrylonitrile monomère et certaines peaux d'ovins (16 octobre 1968).

Pour répondre aux besoins des industries utilisatrices, il est proposé de suspendre totalement, à partir du 1er novembre 1968 et jusqu'au 31 décembre 1968, le droit autonome du tarif douanier commun sur l'acrylonitrile monomère de la position ex 29.27 et sur les peaux d'ovins préparées, autres que celles des n°s 41.06 à 41.08 inclus, autres peaux, simplement tannées, de la sous-position 41.03 B I, la production communautaire de ces produits étant actuellement insuffisante pour couvrir les besoins des industries utilisatrices de la Communauté.

AFFAIRES SOCIALES

★ Projet de règlement (C.E.E.) du Conseil relatif à l'organisation d'une enquête sur les salaires dans l'indus-

trie et la production et distribution d'électricité, de gaz et eau (4 octobre 1968).

Pour accomplir les tâches qui lui sont confiées par le traité, notamment dans ses articles 2, 3, 117, 118, 120 et 122, la Commission doit connaître la situation et l'évolution des salaires dans les six pays de la Communauté, tant en ce qui concerne le coût de la main-d'œuvre que le revenu des travailleurs. Les renseignements statistiques disponibles dans chacun des six pays ne permettent pas de comparaisons valables et en conséquence des enquêtes doivent être menées sur la base de définitions et selon une méthode uniformes.

La meilleure méthode pour connaître le niveau, la composition et l'évolution, tant du coût de la main-d'œuvre que du revenu des travailleurs dans l'industrie, est de procéder à des enquêtes communautaires spécifiques, ainsi qu'il a été fait à partir de 1959, sur la base des renseignements comptables relatifs aux années 1959 à 1966.

En raison des changements importants qui se produisent dans les dépenses des entreprises en salaires et en charges patronales afférentes, il apparaît difficile d'actualiser, au-delà d'une certaine période, les résultats des enquêtes qui ont été effectuées jusqu'à présent. Il est dès lors proposé de procéder à une nouvelle enquête sur la base des données comptables relatives à l'année 1969, afin de mettre à jour les résultats de la précédente enquête qui concernaient les données comptables relatives à l'année 1966. En vue d'obtenir par une seule et même enquête, une image complète du coût de la main-d'œuvre et des revenus réels pour l'industrie dans sa totalité, y compris la production et distribution d'électricité, gaz et eau, il apparaît, en raison de son ampleur, nécessaire à la Commission de procéder à cette investigation par la méthode du sondage, afin qu'elle ne constitue pas une charge trop lourde pour les entreprises et le budget des Communautés européennes.

II. — RELATIONS EXTÉRIEURES

Mission de pays tiers

M. Milos OPRESNIK, Ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire, a été accrédité comme Chef de la Mission de la Yougoslavie auprès de la C.E.E.

M. Philip KUOK HOCK KHEE, Ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire, a été accrédité comme Chef de la Mission de Malaisie auprès de la C.E.E.

Argentine

La Mission de l'Argentine auprès des Communautés Européennes a fait parvenir à la Commission une note verbale concernant les prélèvements qui s'appliquent à l'importation de certaines viandes congelées en provenance des pays tiers.

Autriche

La Mission autrichienne auprès des communautés Européennes a fait parvenir à la Commission une note verbale concernant les certificats relatifs à certains fromages.

Finlande

La Mission de Finlande a adressé à la Commission une note verbale concernant les importations dans la C.E.E. du fromage Tilsit originaire et en provenance de la Finlande.

Pakistan

La Mission du Pakistan auprès des Communautés Européennes a fait parvenir à la Commission une note verbale concernant une demande d'aide alimentaire.

Maroc et Tunisie

Une troisième phase de négociations entre la Communauté d'une part et le Maroc et la Tunisie d'autre part en vue de la conclusion avec ces deux pays d'accords partiels comme premier pas dans la voie de l'association de ces deux pays à la Communauté, a eu lieu à Bruxelles du 7 au 10 octobre (Tunisie) et du 14 au 18 octobre (Maroc).

Yougoslavie

Une première phase de négociations en vue de la conclusion d'un accord commercial avec la Yougoslavie a eu lieu à Bruxelles du 15 au 17 octobre 1968.

AU JOURNAL OFFICIEL DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

(Dépouillement du « Journal Officiel », série L du n° 218 du 4 septembre 1968 au n° 264 du 26 octobre 1968)

CONSEIL

REGLEMENTS.

Règlement (C.E.E.) n° 1471/68 du Conseil, du 24 septembre 1968, relatif aux contrats de stockage pour l'huile d'olive (**234**, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 1496/68 du Conseil, du 27 septembre 1968, relatif à la définition du territoire douanier de la Communauté (**238**, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 1497/68 du Conseil, du 27 septembre 1968, prorogeant la durée de validité du règlement (C.E.E.) n° 666/68 (**238**, p. 3).

Règlement (C.E.E.) n° 1498/68 du Conseil, du 27 septembre 1968, prorogeant la durée de validité du règlement (C.E.E.) n° 1114/68 (**238**, p. 4).

Règlement (C.E.E.) n° 1600/68 du Conseil, du 15 octobre 1968, relatif au financement par le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole des dépenses découlant des mesures particulières prises par la République italienne à l'importation de céréales fourragères (**253**, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 1601/68 du Conseil, du 15 octobre 1968, rectifiant le texte, en langue néerlandaise, du règlement n° 120/67/C.E.E., en ce qui concerne l'appellation de certaines céréales et modifiant l'article 23 dudit règlement (**253**, p. 2).

Règlement (C.E.E.) n° 1602/68 du Conseil, du 15 octobre 1968, portant dispositions complémentaires en matière de financement de la politique agricole commune dans le secteur de certains produits céréaliers et de certains de leurs dérivés (**253**, p. 3).

Règlement (C.E.E.) n° 1603/68 du Conseil, du 15 octobre 1968, modifiant le règlement n° 359/67/C.E.E. portant organisation commune du marché du riz, en ce qui concerne le mode de fixation du correctif s'appliquant à la restitution (**253**, p. 5).

Règlement (C.E.E.) n° 1604/68 du Conseil, du 15 octobre 1968, modifiant l'annexe I du règlement (C.E.E.) n° 865/68 en ce qui concerne certains jus de fruits (**253**, p. 6).

Règlement (C.E.E.) n° 1619/68 du Conseil, du 15 octobre 1968, concernant certaines normes de commercialisation applicables aux œufs (**258**, p. 1).

DIRECTIVES.

Directive (C.E.E.) n° 68/360 du Conseil, du 15 octobre 1968, relative à la suppression des restrictions au déplacement et au séjour des travailleurs des Etats membres et de leur famille à l'intérieur de la Communauté (**257**, p. 13).

Directive (C.E.E.) n° 68/363 du Conseil, du 15 octobre 1968, concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées relevant du commerce de détail (ex groupe 612 CITI) (**260**, p. 1).

Directive (C.E.E.) n° 68/364 du Conseil, du 15 octobre 1968, relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées relevant du commerce de détail (ex groupe 612 CITI) (**260**, p. 6).

Directive (C.E.E.) n° 68/364 du Conseil, du 15 octobre 1968, concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées relevant des industries alimentaires et de la fabrication des boissons (classes 20 et 21 CITI) (**260**, p. 9).

Directive (C.E.E.) n° 68/366 du Conseil, du 15 octobre 1968, relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées relevant des industries alimentaires et de la fabrication des boissons (classes 20 et 21 CITI) (**260**, p. 12).

Directive (C.E.E.) n° 68/367 du Conseil, du 15 octobre 1968, concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées relevant des services personnels (ex classe 85 CITI) :

1. Restaurants et débits de boissons (groupe 852 CITI).
2. Hôtels meublés et établissements analogues, terrains de camping (groupe 853 CITI) (**260**, p. 16).

Directive (C.E.E.) n° 68/368 du Conseil, du 15 octobre 1968, relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées relevant des services personnels (ex classe 85 CITI) :

1. Restaurants et débits de boissons (groupe 852 CITI).
2. Hôtels meublés et établissements analogues, terrains de camping (groupe 853 CITI) (**260**, p. 19).

Directive (C.E.E.) n° 68/369 du Conseil, du 15 octobre 1968, concernant la réalisation de la liberté d'établissement pour les activités non salariées de distribution de films (**260**, p. 22).

DECISIONS.

Décision (C.E.E.) n° 68/361 du Conseil, du 15 octobre 1968, instituant un Comité vétérinaire permanent (**255**, p. 23).

Décision (C.E.E.) n° 68/359 du Conseil, du 15 octobre 1968, portant application aux départements français d'outre-mer des articles 48 et 49 du traité (**257**, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 1612/68 du Conseil, du 15 octobre 1968, relatif à la libre circulation des travailleurs à l'intérieur de la Communauté (**257**, p. 2).

Décision (C.E.E.) n° 68/362 du Conseil, du 15 octobre 1968, portant conclusion d'un accord avec l'Australie, négocié au titre de l'article XXVIII, paragraphe 5 du G.A.T.T. (**258**, p. 9).

RECTIFICATIFS.

Rectificatif au règlement (C.E.E.) n° 911/68 de la Commission, du 5 juillet 1968, relatif à certaines modalités concernant l'aide pour les graines oléagineuses (J. O. n° L 158 du 6.7.1968) (**255**, p. 24).

Rectificatif au règlement (C.E.E.) n° 920/68 de la Commission, du 9 juillet 1968, relatif à la détermination des centres d'intervention pour les graines oléagineuses,

autres que les centres principaux et des prix d'intervention dérivés qui y sont applicables (J. O. n° L 161 du 10.7.1968) (**255**, p. 24).

COMMISSION

REGLEMENTS.

Règlement (C.E.E.) n° 1469/68 de la Commission, du 23 septembre 1968, modifiant les règlements n°s 282/67/C.E.E., 284/67/C.E.E. et (C.E.E.) 911/68 relatifs aux graines oléagineuses (**239**, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 1470/68 de la Commission, du 23 septembre 1968, relatif à la prise et réduction des échantillons ainsi qu'à la détermination de la teneur en huile, en impuretés et en humidité des graines oléagineuses (**239**, p. 2).

Règlement (C.E.E.) n° 1524/68 de la Commission, du 30 septembre 1968, diminuant le montant compensatoire à l'importation des huiles de tournesol, originaires ou en provenance de Bulgarie, de Roumanie, de Hongrie, de Yougoslavie et de l'U.R.S.S. (**240**, p. 37).

Règlement (C.E.E.) n° 1556/68 de la Commission, du 4 octobre 1968, modifiant le règlement (C.E.E.) n° 1097/68 relatif aux modalités d'application des mesures d'intervention dans le secteur de la viande bovine (**244**, p. 15).

Règlement (C.E.E.) n° 1557/68 de la Commission, du 4 octobre 1968, relatif à la vente de produits ayant fait l'objet de mesures d'intervention dans le secteur de la viande de porc (**244**, p. 16).

Règlement (C.E.E.) n° 1572/68 de la Commission, du 9 octobre 1968, modifiant le règlement (C.E.E.) n° 1100/68 en ce qui concerne la liste des pays tiers pour lesquels la restitution ne peut être fixée à l'avance (**247**, p. 7).

Règlement (C.E.E.) n° 1574/68 de la Commission, du 9 octobre 1968, modifiant le règlement (C.E.E.) n° 1101/68 en ce qui concerne la présentation des offres lors de l'adjudication et le début de la période de déstockage du beurre de stock privé (**247**, p. 9).

Règlement (C.E.E.) n° 1576/68 de la Commission, du 9 octobre 1968, relatif à la mise en application en France de mesures d'intervention dans le secteur de la viande bovine (**247**, p. 11).

Règlement (C.E.E.) n° 1585/68 de la Commission, du 10 octobre 1968, modifiant le réglement (C.E.E.) n° 1097/68 de la Commission, du 27 juillet 1968, relatif aux modalités d'application des mesures d'intervention dans le secteur de la viande bovine (**248**, p. 16).

Règlement (C.E.E.) n° 1592/68 de la Commission, du 11 octobre 1968, complétant, en ce qui concerne la Finlande, le règlement (C.E.E.) n° 1054/68 établissant la liste des organismes émetteurs de certificats destinés à permettre l'admission de certains produits laitiers en provenance des pays tiers dans certaines positions tarifaires (**249**, p. 7).

Règlement (C.E.E.) n° 1594/68 de la Commission, du 11 octobre 1968, relatif à l'extension en République fédérale d'Allemagne des mesures d'intervention dans le secteur de la viande bovine (**250**, p. 1).

Règlement (C.E.E.) n° 1620/68 de la Commission, du 17 octobre 1968, portant modification du règlement (C.E.E.) n° 1104/68 en ce qui concerne la non application des montants compensatoires dans les échanges de certains produits laitiers entre la Belgique et le Luxembourg (**255**, p. 1).

DECISIONS.

Décision (C.E.E.) n° 68/355 de la Commission, du 30 septembre 1968, autorisant la République fédérale d'Allemagne à exclure du traitement communautaire les « carpes fraîches, réfrigérées ou congelées », de la position ex 03.01 A II b) du tarif douanier commun, originaires de Yougoslavie et mises en libre pratique dans les autres Etats membres (**246**, p. 6).

Décision (C.E.E.) n° 68/356 de la Commission, du 3 octobre 1968, modifiant la décision de la Commission, du 4 septembre 1968, relative à la mise en application en République fédérale d'Allemagne des mesures d'intervention dans le secteur de la viande bovine (**247**, p. 13).

Décision (C.E.E.) n° 68/357 de la Commission, du 7 octobre 1968, relative à la fixation du prix minimum du beurre pour l'adjudication visée à la décision de la Commission du 2 septembre 1968 (**247**, p. 14).

Décision (C.E.E.) n° 68/358 de la Commission, du 7 octobre 1968, portant modification de la décision du 28 juin 1968 relative aux dispositions applicables, à partir du 1er juillet 1968, à la circulation des marchandises obtenues dans les circonstances visées à l'article 10, paragraphe 2, deuxième alinéa du traité (**250**, p. 3).

Règlement (C.E.E.) n° 1654/68 de la Commission, du 22 octobre 1968, portant modification de la liste des entrepôts agréés pour le stockage public de lait écrémé en poudre pendant la campagne laitière 1968/1969 figurant à l'annexe du règlement (C.E.E.) n° 1403/68 (**261**, p. 6).

BIBLIOGRAPHIE

Dictionnaire du Marché Commun, par Gide, Loyrette, Nouel, Paris, éditions Joly à Paris et Bruylant, dépositaire à Bruxelles, 1968.

En publiant le dictionnaire du Marché Commun, les éditions Joly viennent de combler une lacune.

Voici comment se présente l'ouvrage.

Toute l'œuvre communautaire se trouve classée en dix-neuf rubriques qui sont les suivantes : agriculture, capitaux, concurrence, cour de justice, droit communautaire, échanges extérieurs, échanges intérieurs, énergie, entreprise, établissement et services, états associés, états associés hors d'Europe, Euratom, impôts, institutions, institutions financières, propriété industrielle, salariés et droit social, transports.

Prenons par exemple le mot « concurrence » : les développements se divisent en trois :

— D'abord un commentaire des dispositions applicables dans la Communauté économique européenne. Il a 88 pages plus un sommaire et une table alphabétique. Ces 88 pages de décomposent en une introduction, des chapitres sur l'article 85, l'article 86, les notifications, les exemptions par catégories, les attestations négatives, les questions de brevets, le pouvoir d'investigation de la

Commission, les sanctions, les aides, les règles spéciales applicables au secteur agricole.

— Les textes (96 pages) qui comprennent cinq règlements du Conseil ou de la Commission, neuf décisions individuelles de la Commission, des extraits de sept arrêts de la Cour de Justice des Communautés, de dix décisions judiciaires françaises, et la liste avec référence de décisions judiciaires belge, néerlandaise et allemande.

— Les dispositions applicables dans la Communauté économique européenne du charbon et de l'acier, avec 18 pages de commentaires et 33 pages de textes.

Les articles sont anonymes. On sait seulement qu'ils sont principalement l'œuvre de 22 fonctionnaires de la commission, nommés en première page, et qu'entourent une demi-douzaine d'avocats à la Cour de Paris, le tout sous la présidence du Pr Cartou.

Chacun des commentaires est clair — on doit en féliciter à la fois les auteurs, mais aussi les éditeurs car la mise en page est agréable — et d'autre part suffisamment approfondi ; il est évident toutefois que si sur chaque sujet on avait voulu aller au fin fond des développements, ce sont des centaines de volumes qui auraient été nécessaires.

L'ouvrage est en feuillets mobiles de façon à permettre sa mise à jour régulière et à ce qu'au fur et à mesure du développement du Marché Commun les volumes puissent se dédoubler.

Observations : Doit-on regretter que l'ésotérisme des règles communautaires rende nécessaire la publication d'un tel monument ? Ce serait à la Communauté que le grief serait à adresser. Son droit est tellement touffu, abondant que personne ne peut se vanter de le connaître en totalité. Mais à l'heure où dans tous les domaines la Communauté a mis en place ses mécanisme et commencé son œuvre réglementaire, ce dictionnaire vient au bon moment.

La division en dix-neuf rubriques était-elle la meilleure. Certes il y aura des litiges de frontières. Par exemple les aides à l'agriculture auraient-elles dû se commenter dans le chapitre Agriculture ou dans celui de la Concurrence ?

De même un règlement sur les contingents de produits agricoles à l'égard des pays à commerce d'Etat relève-t-il de l'Agriculture ou des Echanges extérieurs ? Aucune méthode n'est exempte de ces difficultés. Si plutôt qu'un dictionnaire, les auteurs eussent fait un code commenté, ils eussent eu à choisir pour les exemples ci-dessus entre les articles 42 et 85, 43 et 111...

Il est certain que cet ouvrage doit devenir rapidement très volumineux. Trois tomes sont déjà parus. Le coût devrait s'en ressentir. Mais là encore, est-ce la faute des auteurs et non plutôt de la Communauté ?

C'est dans toutes les familles professionnelles que le dictionnaire devrait trouver des abonnés, dans les milieux judiciaires, dans ceux des administrations, des organismes professionnnels, des entreprises, des universités. Aucune ne pourra l'ignorer et à chacune il est appelé à rendre les plus grands services.

D. V.

La Banque européenne d'investissement, par G. P. Menais, Paris, Les Editions de l'Epargne, 188 p.

Contenu : Une histoire de dix ans ; mission et action de la B.E.I. ; sa politique ; son organisation ; ses ressources ; ses prêts ; la reconversion des entreprises européennes ; les opérations d'intérêt communautaire ; la B.E.I. face à l'élargissement de la Communauté.

Observations : Cet ouvrage ne prétend pas être exhaustif. Il ne veut qu'éclairer une des institutions, peut-être la plus méconnue, résultant du Traité de Rome. Et cependant quel rôle étonnant a joué, dans la décennie 1958-1968, la Banque européene d'investissement. De la mise en valeur du Mezzogiorno à la création d'un complexe pétrochimique en Sarre-Lorraine, de l'aide aux agriculteurs de Bretagne ou de Gascogne, du prêt aux autoroutes à la reconversion de certains chantiers, il est peu de domaines qui lui soient étrangers.

L'auteur croit davantage aux réalisations pratiques qu'aux idées générales. Dans un langage clair et précis, il a voulu informer ses lecteurs sur l'une des concrétisations européennes les plus valables.

Mais selon la préface de Georges Elgozy, l'auteur ne s'est pas contenté d'étudier avec scrupule les mécanismes, les actions et les résultats de la Banque européenne d'investissement, il en a également dégagé toute la portée économique, sociale, philosophique, c'est ce qui fait le prix de cet ouvrage.

People's Democracy. Contribution to a Study of the Communist Theory of State and Revolution. (Démocratie Populaire, une contribution à l'étude de la théorie communiste de l'Etat et de la révolution), par Francis J. Kase, 1968, A. W. Sijthoff Leyden, 223 pages. Prix : 25 FL, bibliographie.

L'auteur, d'origine tchécoslovaque (et docteur de droit de l'Université de Prague), présente une monographie (de science politique) sur la démocratie populaire, ses origines (soviétiques), sa genèse (après la guerre), sa structure politique et les différentes formes qui se sont développées en Europe orientale et dans certains pays tiers. Kase analyse les efforts soviétiques de fournir une théorie du régime communiste des Etats, de son obéissance et des Etats tiers où l'U.R.S.S. espère pouvoir établir son influence. Les thèses développées par Kase, conçues avant le 21 août 1968, se trouvent brutalement confirmées par les événements survenus en Tchécoslovaquie. L'auteur met en relief la présence de l'armée rouge comme facteur décisif de l'établissement et du maintien des démocraties populaires de l'Europe orientale, dans leur forme actuelle. Ces pays ne sont en fait que le glacis militaire de l'Union soviétique et leur désobéissance vis-à-vis de Moscou n'est donc pas admise par l'Union soviétique. La lecture de cet ouvrage est d'autant plus profitable qu'il analyse non seulement des problèmes théoriques mais illustre une situation politique avec laquelle l'Europe entière vient d'être confrontée si brutalement.

GUIDE INDUSTRIEL EUROPEEN
Sidérurgie - Mines - Pétrole - Nucléaire de la C.E.E.

Publication Inter-Europe H. E. Jaeger, Allemagne, 21 X 27, demi-toile, 800 pages, publié en trois langues : anglais, français, allemand. Prix : 75 F. 6e édition 1968.

Malgré maintes difficultés, l'intégration économique de l'Europe et, avec elle, la réalisation du Marché Commun ont continué à progresser. L'éditeur espère avoir pu y contribuer par le Guide Industriel Européen, qui en est à sa 6e édition. L'ouvrage veut montrer aux industries de base, ainsi qu'à l'industrie nucléaire européenne de nouvelles voies de coopération entre elles et avec leurs fournisseurs et clients.

La nouvelle édition fournit à son lecteur des renseignements détaillés et exacts sur les industries sidérurgiques, métallurgiques, minières et pétrolières ainsi que l'industrie nucléaire. Des entreprises d'Allemagne, de Belgique, de France, d'Italie, de Luxembourg et des Pays-Bas y sont répertoriées. L'ouvrage donne des renseignements sur l'offre des industries intéressées au marché européen. Tous les renseignements ainsi que l'index alphabétique sont en trois langues : anglais, français, allemand.

La partie A donne une vue d'ensemble sur l'organisation des communautés européennes et des renseignements sur les membres de leurs institutions. Les parties B et C contiennent des renseignements détaillés sur les programmes de production, de livraison et d'extraction des usines sidérurgiques, aciéries, laminoirs et mines du Marché Commun. La partie D s'occupe de l'activité de l'industrie pétrolière dans la communauté. La partie E — Nucladress — comprend des firmes de planning, de construction et de livraison pour réacteurs et centrales atomiques. Dans la partie F — le Guide de l'Acheteur — des producteurs capables sont classés bien disposé d'après des branches professionnelles et d'activités. Un index de mots-clef comprenant toutes les parties du livre permet de retracer immédiatement tous les produits et fabricants publiés dans ce guide.

L'éditeur s'est à nouveau efforcé par la présente édition, de publier des renseignements judicieux et exacts afin de lui conserver sa valeur pratique. En outre, comme moyen d'information précis sur une industrie bien développée, l'ouvrage est destiné, plus que jamais, à créer des contacts utiles, tout en surmontant les frontières politiques.

Représentants en France et en Belgique : TOMETAL S.A., 79, av. de Ségur, Paris - 15e. Téléphone : 783-86-66,

Les Communautés dans l'Europe : l'adhésion de la Grande-Bretagne aux Communautés (fascicule I). Institut d'Etudes Européennes, Université Libre de Bruxelles. Editions de l'Institut de Sociologie, Bruxelles, 1968, 134 pages.

Il s'agit d'un colloque organisé par l'Institut d'Etudes Européennes de l'Université Libre de Bruxelles le 27 février 1968 sous la présidence de M. W. J. Ganshof van der Meersch.

Cinq communications furent présentées, par M. R. K. Simmonds sur les problèmes juridiques posés par l'adhésion anglaise, sur la politique française par M. R. Capitant, sur les arguments alternatifs sur l'adhésion par le Rt. Hon. D. P. Jay, et sur les aspects économiques tant par M. Kirschen que par M. Figgures.

Presque aussi remarquables que ces exposés on retiendra les interventions ayant suivi les communications et spécialement celle de M. Spaak qui avec la plus grande énergie croise le fer avec M. Capitant.

La qualité exceptionnelle de ce colloque doit être signalée. On doit par ailleurs féliciter les éditions de l'Institut de sociologie d'en avoir fait paraître le compte rendu quelques semaines après la tenue du colloque et non pas à un moment où les travaux de celui-ci seraient complètement dépassés.

Objectifs et principes fondamentaux d'un droit comparé de l'alimentation. — Volume II : Eléments de motivation et éléments de qualification, par E. J. Bigwood et A. Gérard, Bâle, Karger, 1968, 266 pages.

Contenu : Les éléments de motivation, c'est-à-dire l'ensemble des raisons qui ont rendu nécessaire ou tout au moins souhaitable l'intervention de l'autorité publique dans le droit de l'alimentation, elles sont d'ordre géographique, économique, social, ou socio-juridique, l'analyse de ces motivations est complétée par leur étude en droit comparé.

Eléments de qualification : vitamination des aliments, aliments diététiques, réglementation de l'emploi des préparations enzymatiques, critères de qualité des aliments, aliments irradiés, les additifs alimentaires.

Observations : En 1967, le Centre de recherche sur le droit de l'alimentation de l'Université Libre de Bruxelles avait commencé son étude sur les objectifs et principes fondamentaux du droit de l'alimentation, notamment en étudiant les domaines d'application de ce droit.

Le présent volume y fait suite. L'ouvrage doit être complété par d'autres volumes qui étudieront notamment le contrôle en matière de droit de l'alimentation.

LA VIE DES ENTREPRISES

XIXe SICOB

Au Salon International de l'Equipement de Bureau et de l'Informatique sont rassemblés les matériels, appareils et machines, de natures très divers, relevant tous du souci d'assurer dans le domaine des affaires, dans leur gestion et leur administration, une communication aisée, rapide, précise entre tous ceux qui en sont responsables à quelque degré que ce soit.

Le matériel d'informatique y occupe une très large place puisque 20.000 m² d'exposition lui sont consacrés.

Cette année était organisée pour la première fois, une section de matériels audiovisuels. 27 sociétés présentaient la gamme complète des « aides » audiovisuels, actuellement à la disposition de tous ceux qui ont un message, de quelque nature que ce soit, à transmettre à un public, individu ou foule. Tous ces appareils sont mis en œuvre suivant des méthodes récentes, en plein développement, et qui s'appliquent aussi bien à la formation technique ou commerciale qu'à l'information promotionnelle ou de prestige. En outre chaque année le SICOB présente divers centres de Documentations sur des problèmes particuliers mais intéressant toute l'administration et la gestion des entreprises. Cette année il a été présenté un « Centre d'information des collectivités locales » où les élus locaux ont pu trouver une documentation sur l'équipement de bureau et l'informatique ; sur les équipements municipaux. Le centre « Les PTT et l'informatique » a montré comment le ministère des PTT s'apprête à tenir son rôle dans la vie de la Nation. Un deuxième stand « les PTT et l'entreprise » a eu trait au télex et au courrier qui va nécessiter de plus en plus une manipulation automatisée des enveloppes. Un dernier stand « Centre de documentation formes utiles » présentait des créations en matière d'équipements de bureau et rassemblait une documentation sur son action en faveur de l'esthétisme dans les fabrications des matériels fonctionnels.

Nous avons noté :

TELECOMMUNICATIONS ET AIDES AUDIO-VISUELLES

Un appareil téléphonique à clavier.

Le classique cadran y est remplacé par des touches : numérotation beaucoup plus rapide (Siemens).

Un interphone pour locaux bruyants.

Il laisse uniquement passer la voix, sans retransmettre le bruit ambiant (Essé).

Un nouveau pupitre dirigeur compact pour central téléphonique.

De présentation toute nouvelle, ce pupitre comporte des touches à signalisation lumineuse incorporées et un clavier de numérotation pour l'écoulement très rapide des appels entrant.

En outre, un tableau lumineux indique les postes intérieurs occupés (C.G.C.T.).

Les magnétoscopes.

Ce matériel était présenté pour la première fois au SICOB dans la section audio-visuelle. Il s'agit de l'enregistrement des images sur bandes magnétiques. Possibilité de programme de télévisions en cassettes, procédé appelé à révolutionner l'enseignement d'ici à 5 ans (Philips).

Commande à distance des appareillages électriques.

Votre maison de campagne est vide. Vous l'appelez au téléphone depuis votre résidence principale. Quand retentit la sonnerie, vous commandez à la voix que la chaudière électrique se mette en route. Quand vous arriverez une ou deux heures plus tard, votre maison sera chaude. Toutes commandes à la voix, les sons sont transformés en impulsions codées (Maison de l'Automation).

REPROGRAPHIE

Les copieurs électrostatiques.

De nouveaux modèles apparaissent toujours, très proches les uns des autres par la qualité des documents fournis, se distinguant toutefois par des caractéristiques propres à chacun.

Celui-là est remarquable par son petit format et cet autre par la possibilité de réduire à volonté les copies jusqu'à l'échelle 1/2, ceci afin de disposer dans un dossier de documents de petite grandeur quelles que soient les dimensions de l'original (Photasia - OCE).

Un autre est composé d'un ensemble adapté à la réduction, la reproduction et l'assemblage des reproductions des listings mécanographiques. Taux de réduction : de 0 à 23 % suivant la dimension des originaux. Les listings deviennent manipulables comme des magazines (Rank Xeros).

La photocopie en couleurs.

Elle est présenté au SICOB en première mondiale sous forme commerciale (3M).

TRAITEMENT DES INFORMATIONS

Un terminal pour converser en temps réel avec l'ordinateur.

Se signale par la facilité de lecture du document imprimé : textes avec majuscules et minuscules, interrogations de l'opérateur en rouge, réponses de l'ordinateur en noir (Friden).

Une démonstration de téléinformatique.

De nombreux stands d'informatique ont présenté des exemples de liaisons à distance, en temps réel, entre des terminaux les plus divers et des ordinateurs situés plus ou moins loin hors du SICOB, utilisés en temps partagé (C.I.T.).

Un ensemble de traitement graphique.

Un ordinateur visualise sur écran des droites et des courbes dont il détient les expressions algébriques en mémoire. L'opérateur peut effacer tout ou partie de ces droites et courbes, en ajouter, en varier les formes et dimensions à l'aide d'un crayon électronique. En fonction de l'évolution de ces images, il commande à l'ordinateur

d'effectuer les nouveaux calculs et de changer les informations contenues en mémoires (I.B.M.).

AMENAGEMENT DES BUREAUX

Le bois teint.

Dans une série originale de meubles de bureau en couleur, les placages en bois ne sont pas peints ou laqués mais imprégnés de couleur par un procédé nouveau qui laisse au bois sa vitalité, sa personnalité, sa chaleur (Knoll).

Des « cloisons blocs ».

Des cloisons métalliques ont été conçues comme des blocs dans l'épaisseur desquels ont peu concevoir tous les rangements possibles : classeurs, vestiaires, bibliothèques, armoires, etc... Elles isolent et meublent en même temps (Simmons).

CALCUL — MONNAIE

Une série de calculatrices électroniques de bureau très compactes.

Leurs dimensions très réduites (pour le plus petit modèle : 28 × 33 × 12 cm) sont possibles grâce à l'utilisation de circuits intégrés microscopiques : 75 transistors, 60 diodes, 60 résistances... sur 2 mm² (Facit).

REPERTOIRE DE LA PRESSE ET DES PUBLICATIONS PERIODIQUES FRANÇAISES - 1968

Un répertoire complet de 1.400 pages décrivant toutes les publications périodiques françaises, vient de paraître à la Documentation française.

Une table de vingt mille titres permettant de suivre l'évolution de la presse française après dix ans, un index des noms cités et des collectivités permettant les recherches, complètent cet ouvrage. C'est une source de documentation exceptionnelle qu'offre le répertoire pour toutes les recherches concernant aussi bien les sciences humaines que les sciences exactes, les activités sociales, économiques ou artistiques.

« La Documentation française », 31, quai Voltaire, Paris (7e).

JOURNEES SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES HONGROISES

Les Journées scientifiques et techniques hongroises auront lieu à Paris, du 25 au 29 novembre, sous le patronage de M. Robert GALLEY, ministre délégué auprès du premier ministre, chargé de la recherche scientifique et des questions atomiques et spatiales, et M. Arpad KISS, ministre, président du Comité national du Développement technique et de la Fédération des Sociétés techniques et scientifiques de Hongrie.

Les organisateurs des Journées sont, la Chambre de Commerce de Hongrie et la Fédération des Sociétés techniques et scientifiques ; les organisations françaises suivantes prêteront leur concours : l'Association nationale de la Recherche technique, le Centre national du Commerce extérieur, le Conseil national du Patronat français, le Comité Franc-Europe de l'Est.

D'éminents savants et techniciens hongrois prononceront plus de vingt conférences traitant des problèmes de la métallurgie, des constructions mécaniques, des télécommunications, des industries chimique et alimentaire, etc. M. Arpad KISS, lors de la séance d'ouverture, donnera une conférence sur les « influences du développement scientifique et technique dans l'économie de la Hongrie ».

Le but de cette série de conférences est de donner un aperçu sur la vie technique et scientifique en Hongrie.

Elles auront lieu au siège de l'Union des Industries métallurgiques et minières, 58, avenue de Wagram, Paris (16e).

7e TABLE RONDE DES INDUSTRIES TEXTILES DE LA C.E.E.

Les membres des organisations patronales et économiques, et des travailleurs de l'industrie textile de la C.E.E. se sont réunis à Bruxelles, le 23-10-68.

Dans le cadre de leur examen périodique en commun des problèmes économiques de leur industrie, ils ont étudié notamment les conditions et objectifs d'une politique sectorielle textile communautaire.

Les participants ont réaffirmé leur foi dans l'avenir de l'industrie textile du Marché commun, dont la constante modernisation, la productivité, et la capacité de création, représentent un apport positif à la croissance de l'économie communautaire. Ils ont souligné l'importance du secteur textile communautaire dans le domaine de l'emploi.

Au cours d'échanges de vues fructueux sur les corollaires sociaux des problèmes économiques, ils se sont penchés plus spécialement sur le cas des travailleurs âgés.

Ils ont convenu, par ailleurs, de créer un groupe de travail en vue de mener conjointement des études plus approfondies sur les dits corollaires, et de rechercher les moyens appropriés pour apporter des solutions aux problèmes qui s'y rattachent.

MAD INTERNATIONAL FUND

La Banque de Paris et des Pays-Bas et la Banca Commerciale Italiana viennent de créer à Luxembourg, le Mad International Fund, fonds d'investissement qui sera spécialisé dans les valeurs américaines et canadiennes, permettant ainsi aux épargnants européens de bénéficier du développement de l'économie des Etats-Unis. Le Mad International Fund sera conseillé par le Madison Fund Inc.

Directeur de la Publication : G. EPSTEIN. Langres. — Imprimerie de Champagne.
N° d'ordre 0.192. — Novembre 1968. — Dépôt légal 4e trimestre 1968.

les Allemands
sont tentés par
les produits français

pour qu'ils choisissent les vôtres annoncez dans HÖR ZU

PUBLICIS V2

Hör Zu met à votre disposition 64 combinaisons de parution et donne à vos annonces le plus d'impact possible quel que soit votre budget publicitaire sur le marché allemand.

Hör Zu fait paraître chaque semaine six éditions. Chaque édition correspond à une région économique.

Hör Zu touche 31,1% de la population allemande, soit 13 millions 370 000 consommateurs potentiels, dont 6 millions 950 000 femmes.

Hör Zu est le grand magazine de la famille allemande diffusé chaque semaine à plus de 4 millions d'exemplaires.

HÖR ZU **le grand magazine de la famille allemande édité par Axel Springer**

Une publicité qui veut être européenne, intensive et de grande portée doit paraître dans **Hör Zu, le support des annonces qui vendent.**

RÉSERVÉ AUX ANNONCEURS
Pour tous renseignements concernant les modalités d'insertion dans les différentes éditions de l'hebdomadaire HÖR ZU, adressez ce bon ou téléphonez à :

J. MAMIN - 83, rue Chardon-Lagache - PARIS 16e - Tél. : 525.08.80.

Nom .....

Société .....

Adresse .....

.....

Tél. .....

M.C. 4

#118
7/3/69

Pour le placement

de votre

épargne,

BONS DU TRÉSOR

(1 an — 2 ans — 5 ans)

Imprimé en France