

LIBRARY

~~GV~~  
~~RH~~  
~~KE~~  
~~ML~~  
~~WN~~  
~~BS~~



*Après la session du F.M.I., Y. de l'ECOTAIS. — Le Marché Commun, le cinéma et les syndicats, C. DEGAND. — Les relations avec le Portugal. — Accords de licences et règles de concurrence, R. JAUME. — Chantiers navals : les choix, les sacrifices et le salut, P. HAGUET.*

REVUE DU

# MARCHÉ COMMUN

# Prenez le temps de vivre



Quelques heures  
d'avion, c'est d'abord  
le moyen de courir la  
planète, d'aller très  
vite où vous voulez,  
quand vous voulez.

C'est évident. Vous y comptez.

Mais c'est aussi l'occasion méritée de quelques heures  
de détente, une halte bénéfique dans le tourbillon  
de la vie professionnelle. Profitez de cette chance :  
un fauteuil confortable, un magazine feuilleté  
nonchalamment, un film pour vous distraire, de la  
musique pour rêver, le silence

française défend cela depuis longtemps. Au-delà  
des techniques modernes, elle retrouve  
les raffinements et les nonchalances du passé.  
Au-delà de la rigueur industrielle, elle sauvegarde  
la qualité de la vie. Air France se hâte pour vous.  
Prenez le temps de vivre.

si vous le souhaitez,  
un repas bien composé  
savouré sans hâte, tous  
les plaisirs de la vie  
pendant quelques heures  
qui s'offrent à vous  
hors du temps. La tradition

## **AIR FRANCE**

le bon voyage

\*\*\* NN

**H**

Chaîne



Concorde

# HOTEL TERMINUS SAINT-LAZARE CONCORDE

387-36-80 108, Rue St-Lazare PARIS

TELEX 65 442

**350 CHAMBRES**



SA

**ROTISSERIE NORMANDE**

## POUR VOTRE BIBLIOTHÈQUE

	Prix Franco
<b>Euroobligations - Eurobonds</b>	<b>59 F</b>
<b>La position dominante et son abus</b> (art. 86 du Traité de la C.E.E.), par J.-P. DUBOIS	<b>44 F</b>
<b>Le Marché Commun de la Pêche Mari-</b> <b>time,</b> par R. GARRON	<b>24,50 F</b>
<b>Concurrence européenne et marques de</b> <b>fabrique,</b> par X. de MELLO	<b>10 F</b>
<b>La vente à tempérament et son finance-</b> <b>ment dans le Marché Commun</b>	
<b>Tome I. Le droit français</b>	<b>60 F</b>
<b>Tome II. Les droits belge et</b> <b>luxembourgeois</b>	<b>85 F</b>

## LIBRAIRIES TECHNIQUES

27, place Dauphine — PARIS-1<sup>er</sup>  
C.C.P. PARIS 65.09

Chaque mois, dans



Reportages, enquêtes, interviews, dossiers  
vous donnent toute l'information  
sur la vie et les problèmes du Tiers-Monde

**BON POUR UN ABONNEMENT D'ACCUEIL. 1 AN : 25 F**

**A retourner à : C.J.N., 163, bd Malesherbes, 75017 PARIS**

NOM ..... PRENOM .....

N° .... RUE ..... N° DEPT ..... VILLE .....

souscrit à un abonnement d'accueil et verse la somme de 25 F

— par virement postal 3 volets C.C.P. Paris 7393-52

— par chèque bancaire  mandat-lettre

# CONTREPOINT

REVUE TRIMESTRIELLE

Directeur : Patrick DEVEDJIAN

Rédacteur en Chef : Georges LIEBERT

Rédacteur en Chef adjoint : Jean C. TEXIER

N° 7-8

Eté-Automne 1972

## RELATIONS INTERNATIONALES

Raymond ARON : Sur Clausewitz  
 Jean BAECHLER : Un système international hétérogène ?  
 François FEJTO : Titisme et maoïsme  
 Kostas PAPAIOANNOU : Notes sur l'impérialisme bolchevique  
 Richard LOWENTHAL : Un monde à la dérive ?  
 Emmanuel BERL : Qu'est-ce qu'un européen ?  
 ANTHOLOGIE : Les communistes français et l'Europe  
 Neal ASCHERSON : Non à la Grande-Bretagne dans l'Europe  
 Margot LYON : Oui à la Grande-Bretagne dans l'Europe  
 Pierre KENDE : L'Europe survivra-t-elle en 1984 ?

## MELANGES

Marc FUMAROLI : Au carrefour du baroque  
 Bernard CAZES : Vers l'état stationnaire ?  
 Alain BESANÇON : Les malheurs de la vertu communiste  
 André STEPHANE : L'anti-Œdipe ou la fin d'un malentendu  
 Jean-Louis CURTIS : Traduire Shakespeare

## RAPPEL

N° 2 : Où en est la Russie ?  
 N° 3 : De la nation à l'Europe ?  
 N° 5 : L'U.R.S.S. aujourd'hui.

## BULLETIN D'ABONNEMENT

NOM .....

Adresse .....

Je commande ..... numéro (s). — Je m'abonne pour un an

Le numéro : 18 F

L'abonnement : 50 F

1, rue du Mail - PARIS 2<sup>e</sup> — C.C.P. PARIS 2605-96 — Tél. : 236-29-24

# LE RECYCLAGE DEVIENT UNE AVENTURE PASSIONNANTE...

**ENTREPRISE** *le prouve chaque semaine à ses  
830.000 lecteurs en leur apportant*

## Toute l'Information dont ils ont besoin :

L'essentiel de l'actualité économique et politique, en France et dans le monde, vu sous l'angle des affaires.

Les tendances et les prévisions. La conjoncture pensée en vue d'une action immédiate.

Un choix équilibré d'études et de flashes sur une affaire, un secteur ou une profession. Ses activités, ses débouchés, ses perspectives et les hommes qui l'animent.

## La Formation permanente qui répond le mieux à leurs exigences :

Par des comptes rendus d'expériences, des cas concrets et des exemples vécus : solutions pratiques et réactions individuelles à des problèmes qui peuvent se poser à toutes les entreprises.

Par l'exposé des méthodes et des techniques nouvelles utiles à l'action professionnelle : leur mode d'utilisation et les possibilités qu'elles offrent.

« **ENTREPRISE** » assure ainsi chaque semaine le recyclage de ses lecteurs et donne à tous les cadres soucieux de progresser et d'élargir leur champ d'action professionnel, un extraordinaire moyen de promotion.

Chaque semaine lisez **ENTREPRISE**, en vente partout, le jeudi — le numéro 4 F. Pour vous abonner, adressez-vous 13, rue Saint Georges - Paris 9<sup>e</sup>

Vient de paraître :

Le cinéma est un art mais  
« C'EST PAR AILLEURS UNE INDUSTRIE »

André MALRAUX

# LE CINEMA... CETTE INDUSTRIE

par Claude DEGAND

préface de Jacques DUHAMEL,  
Ministre des Affaires Culturelles.

**Le premier livre depuis 20 ans** traitant des aspects économiques du cinéma :

- relations du producteur et du consommateur,
- mécanismes financiers,
- rôle de l'administration,
- poids de la fiscalité,  
etc.

**Le cinéma à l'heure européenne** constitue un chapitre des plus importants que M. J. DUHAMEL souligne dans sa préface.

**L'auteur** doit sa compétence :

- aux fonctions qu'il occupe depuis de longues années dans l'administration française du cinéma,
- aux actions qu'il n'a cessé de mener à titre personnel sur le plan international depuis une première étude publiée en juillet 1957 sur l'industrie européenne du film.

UN OUVRAGE QUI PAR LA CLARTÉ DE L'EXPOSÉ ET LA COMPÉTENCE DE L'AUTEUR RENDRA DE GRANDS SERVICES TANT AUX PROFESSIONNELS QU'AUX PROFANES

280 pages, Format 13,5 × 20,5, Broché.

Prix : 21,50 F.

## BON DE COMMANDE

Je commande .... exemplaire (s) de l'ouvrage de M. Claude DEGAND. « **Le cinéma... cette industrie** » au prix de 21,50 F l'exemplaire, soit ..... F, au nom des :

### EDITIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES

3, rue Soufflot, PARIS-5<sup>e</sup> — C.C.P. PARIS 10 737 10

Paiement par :  Mandat  C.C.P.  Chèque bancaire

NOM

ADRESSE

DEPARTEMENT

PROFESSION

Date et signature :

3, RUE SOUFFLOT, PARIS-V<sup>e</sup> — Tél. 033-23-42

### SOMMAIRE

#### PROBLEMES DU JOUR

Après la session du F.M.I., par Yann de l'ECOTAIS ..... 659

#### L'ECONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

Le Marché Commun, le cinéma et les syndicats, par Claude DEGAND ..... 663

Les relations avec le Portugal ..... 671

Accords de licences et règles de concurrence, par René JAUME, Directeur des Ententes et Positions Dominantes, Commission des Communautés Européennes 674

#### CHRONIQUE

Chantiers navals : les choix, les sacrifices et le salut, par Paul HAGUET ..... 691

#### ACTUALITÉS ET DOCUMENTS

La Vie du Marché Commun et des autres institutions européennes ..... 697

Congrès — Colloques — Séminaires ..... 702

BIBLIOGRAPHIE ..... 703

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

© 1972 REVUE DU MARCHÉ COMMUN

*Voir en page VIII les conditions d'abonnement* ♦

## Zusammenfassung der wichtigsten in der vorliegenden Nummer behandelten Fragen

### ~ TAGESPROBLEME :

**Nach der Sitzung des I.W.F., von Yann de L'ECOTAIS** ..... Seite 659

Die Vereinigten Staaten standen anfangs dem Unternehmen der Gemeinschaft wohlwollend gegenüber. In der nachfolgenden Zeit verschlechterten sich die Beziehungen zwischen Washington und der Gemeinschaft jedoch zusehends bis sie schliesslich einen kritischen Punkt erreichten. Der Verfasser untersucht hier den wirtschaftlichen, handels- und währungspolitischen Aspekt dieser Beziehungen und ihre Folgen innerhalb des Gemeinsamen Marktes.

### **DAS WIRTSCHAFTS- UND SOZIALWESEN IN DER E.W.G. :**

**Der Gemeinsame Markt, das Kino und die Gewerkschaften, von Claude DEGAND** ..... Seite 663

Wie reagieren die Gewerkschaften auf die Anwendung des Vertrags von Rom auf das Kino? Die Arbeiterbewegungen im Bereich des Kinos sind nicht nur durch ihre Verbindung mit verschiedenen ausgerichteten internationalen Gewerkschaftsbewegungen, deren Richtlinien sie im übrigen nicht immer befolgen, voneinander getrennt, sondern sie vertreten auch in vielen Punkten unterschiedliche Auffassungen. Der Verfasser zeigt zunächst die derzeitigen Gegebenheiten des europäischen Kinos und prüft dann die Haltungen der einzelnen Gewerkschaften sowie die soziokulturellen Aspekte des Kinos in Europa.

**Die Beziehungen zu Portugal** .. Seite 671

Die tiefgreifenden wirtschaftlichen und geographischen Unterschiede, die zwischen Portugal und den verschiedenen EFTA-Partnern bestehen, hatten bedeutende Vorteile

für Portugal im Inneren dieser Organisation zur Folge gehabt. In den Beziehungen zu der erweiterten Gemeinschaft treten jedoch zahlreiche, vorwiegend sektorgebundene Schwierigkeiten, vor allem in der Landwirtschaft und im Fischereiwesen, in Erscheinung. Die Unterhändler griffen zu pragmatischen Lösungen, die jedoch zu einem vernünftigen Optimismus Anlass geben.

**Lizenzabkommen und Konkurrenzbestimmungen, von René JAUME, Direktor für Ausgleiche und beherrschende Positionen, E.W.G.-Kommission** ..... Seite 674

Der Vertrag von Rom widersetzt sich weder dem Bestehen noch der Ausübung von industriellen Eigentumsrechten, sondern er begrenzt die Ausübung dieser Rechte. Der Verfasser untersucht hier, in vier Gruppen eingeteilt, die 20 Verpflichtungen, die die Lizenzen im Rahmen der Gemeinschaft regeln. Wie auf vielen anderen Gebieten machen auch hier die Bestimmungen des Vertrag die Abtrennung der Nationalen Märkte unmöglich, wie sie ehemals die Regel war.

### **CHRONIK :**

**Schiffswerften : die Wahlmöglichkeiten, die Opfer und Heil, von Paul HAGUET** Seite 691

### **AKTUALITÄT UND DOKUMENTIERUNG :**

**Das Leben des gemeinsamen Markts und der anderen europäischen Einrichtungen** Seite 697

**Kongresse - Kolloquien - Seminare** Seite 702

**Bibliographie** ..... Seite 703

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

## Summary of the main questions dealt with in the present number

### CURRENT PROBLEMS :

**After the I.M.F.'s session**, von Yann de L'ECOTAIS ..... page 659

The United States was favourable to the European Community in the Community's early stages. But relations between Washington and the Common Market later deteriorated to a critical point. The author studies the economic, commercial and monetary aspects of these relations and their consequences to the Common Market.

### ECONOMIC AND SOCIAL ISSUES IN THE COMMON MARKET :

**The Common Market, the Film Industry, and the Labour Unions**, by Claude DEGAND ..... page 663

How are the labour unions reacting to the application of the Rome Treaty to the film industry? Divided by their allegiance to international unions with various points of view, whose directives are not always followed, film workers differ on a number of points. After reviewing the present-day performance of the European film industry, the author examines the positions of different labour unions and the socio-cultural aspects of the industry.

**Relations with Portugal** ..... page 671

The deep economic and geographic dissimilarities of Portugal and its E.F.T.A. partners had produced major opportunities within the organisation. But with an expanded

Europe, many differences have arisen, mainly in the fields of agriculture and fishing. The negotiators have had to adopt pragmatic solutions which include some reasonable grounds for optimism.

**Licence agreements and competition rules**, by René JAUME, Directeur des Ententes et Positions Dominantes, E.E.C. Commission page 674

The Rome Treaty opposes neither the existence nor the exercise of industrial property rights, but it does set limits on the exercise of such rights. The author outlines the twenty obligations which have been retained, divided into four categories, governing licences within the Community framework. In this field, as in many others, the provisions of the Treaty no longer permit the absolute partitioning of national markets — a procedure which was frequently common practice in the past.

### REPORT :

**Shipyards : choices, sacrifices, and salvation**, by Paul HAGUET ..... page 691

### NEWS AND DOCUMENTS :

**Activities of the Common Market and other European institutions** ..... page 697

**Congresses - Colloquies - Seminars** page 702

**Bibliography** ..... page 703

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

quoi d'ailleurs ?), du moins devait-elle prendre ses distances vis-à-vis de Washington parce qu'elle n'avait pas, partout et toujours, les mêmes intérêts que les Etats-Unis. Ce qui paraît évident, mais ce que l'on a encore aujourd'hui bien du mal à admettre, du moment qu'il faut tirer de cette constatation certaines conclusions pour l'action.

La France n'a jamais réussi à convaincre ses partenaires de l'utilité, autre que verbale, d'une politique indépendante des Etats-Unis. Si elle a réussi à le faire au niveau intellectuel, du moins ses partenaires n'avaient-ils pas les moyens, pour des raisons militaires ou économiques, de paraître s'opposer à Washington. Cependant, la fermeté pendant plusieurs années de la politique étrangère française, particulièrement à Bruxelles, a conduit la Communauté Européenne soit à ne pas céder quand l'administration américaine « faisait la grosse voix », soit même à adopter et maintenir des politiques auxquelles les Etats-Unis étaient vivement opposés. Ce fut notamment le cas de la politique agricole commune.

Les années passant, les Etats-Unis en arrivèrent, par exemple en matière monétaire, à des abus que même les gouvernements européens les plus compréhensifs ne pouvaient accepter sans mot dire. Ainsi, progressivement, le climat se détériorait-il, détérioration qu'aggravaient outre-atlantique des campagnes quelque peu rudimentaires, dans le grand public. Mais l'élément déterminant — d'autant qu'entretiens avec le départ du Général de Gaulle la politique française avait perdu un peu de sa virulence — fut la crispation que fit naître aux Etats-Unis la perspective de l'élargissement du Marché Commun, adhésion de plusieurs pays mais également zone de libre échange établie ou projetée avec tous les pays européens occidentaux sans compter la quasi totalité des Etats d'Afrique et du Bassin méditerranéen. La Communauté devenait un « monstre » commercial, « discriminant » les Etats-Unis. On était bien loin, pour les responsables américains, de cette communauté politique, compagnon de route — ou plutôt écuyer fidèle et discret — même si la Communauté considérée dans son ensemble n'avait pas la moindre intention de gêner les Etats-Unis. L'Europe, malgré elle et presque contre son gré, en est venue à poser des problèmes de plus en plus aigus aux Américains. L'élargissement du Marché Commun en est la preuve, comme la grande crise monétaire internationale, la dévaluation du dollar étant moins la conséquence d'une ferme volonté des Européens que des conditions objectives de la situation internationale. Au total, on peut se demander si la cause réelle de la tension entre la Communauté Européenne et les

Etats-Unis n'est pas tout simplement la conséquence de l'affermissement de la puissance économique et monétaire européenne face à un affaiblissement, peut-être passager, de la puissance économique et monétaire américaine, modification d'un rapport de forces mal toléré à Washington.

La preuve en a été apportée à la récente assemblée du F.M.I. Le raisonnement américain s'enchaîne en quelque sorte de la façon suivante :

1) Le dollar doit redevenir convertible. Washington paraît là céder aux demandes des Européens. C'est une vue de l'esprit pour plusieurs raisons. La première étant que les Etats-Unis n'ont jamais dit le contraire. La deuxième que la devise américaine ne pouvait de toute façon pas rester éternellement inconvertible. La troisième qu'il reste à connaître les conditions de ce retour à la convertibilité. La quatrième est que peut-être, finalement, cela ne changera pas grand chose à la position du dollar-roi.

2) Le dollar ne pourra redevenir convertible que lorsque la situation de la balance américaine des paiements aura retrouvé durablement une situation équilibrée.

3) Cette situation d'équilibre dépendra de l'amélioration sensible de la balance commerciale américaine. Or chacun sait que le déficit des paiements américains n'a pas pour origine la détérioration des échanges commerciaux.

4) L'amélioration sensible de la balance commerciale résultera principalement des concessions que feront les grands partenaires des Etats-Unis — Japon et C.E.E. — dans l'ordre commercial immédiatement (c'est le thème du « round » international de 1973) et dans l'ordre monétaire plus tard, en particulier par les ajustements monétaires des pays à excédents de change (ce sera un des thèmes essentiels de la grande négociation monétaire).

Deux éléments du raisonnement ne sont pas contestables. Le premier que la balance américaine des paiements doit retrouver une situation d'équilibre — et les Européens peuvent aider les Américains — le second que les pays dont la monnaie est sous-évaluée de façon patente (l'inverse est également vrai) doivent corriger leurs parités. Mais l'enchaînement des idées n'est pas satisfaisant. Pourtant, encore une fois, la Communauté devra faire contre mauvaise fortune bon cœur. Intervenant devant le F.M.I., M. Richard Nixon n'a pas caché que les Etats-Unis prendraient les dispositions adéquates au cas où les partenaires des Etats-Unis ne comprendraient pas le bien-fondé de ses thèses.

En clair, et pour les Européens, l'avertissement du Président américain était le suivant : « faites l'Europe avec les Etats-Unis ou vous risquez fort de ne pouvoir la faire ». Washington ne manque pas de moyens pour convaincre les gouvernements de la Communauté... au cas où ceux-ci auraient encore besoin d'être convaincus. Du côté français on paraît bien, en tout cas, s'être rendu à l'évidence ; c'est d'ailleurs une des caractéristiques du gouvernement français, aujourd'hui, que de ne pas se battre en casar et gants blancs quand la situation est intenable. Paris aurait souhaité que le sommet des chefs d'Etat soit l'occasion historique de préciser la nature et la vocation indépendante de l'Europe. Les autres Etats membres du Marché Commun ont refusé ce choix. Dès lors la France n'était plus de taille à affronter les Etats-Unis, sur le plan commercial et sur le plan monétaire. Il faut sans doute voir là l'explication de la réponse très conciliante que M. Valéry Giscard d'Estaing fit, au F.M.I. à Washington, à son collègue américain.

\*\*

Il n'y aura donc pas de « guerre » commerciale ou monétaire entre l'Europe et les Etats-Unis. Mais les problèmes demeurent. Au-delà du futur « Nixon Round » de 1973 et de l'adaptation du système monétaire international, la question essentielle est sans aucun doute celle de l'organisation des rapports entre les deux rives de l'Atlantique.

Les Américains souhaitent que ces rapports soient institutionnalisés, par exemple par la création d'un comité « de contacts » permanent, et ils tiennent beaucoup plus à cette revendication qu'au catalogue de demandes ponctuelles sur les oranges, le tabac, la T.V.A., etc. Ce comité, dans leur esprit, permettrait de débattre de tous les problèmes d'intérêt commun. Il est évident que mieux vaut prévenir les difficultés que devoir réparer tant bien que mal les pots cassés. Un dialogue confiant entre la Communauté Européenne et les Etats-Unis est donc à tous égards souhaitables.

Reste à savoir si, ce faisant, la Communauté ne s'engagerait pas dans un système progressivement paralysant. Pour les Etats-Unis il est clair en effet que la fixation du prix européen du blé, la mise en œuvre d'une politique européenne de l'énergie, ou la conclusion d'accords préférentiels en Méditerranée par la C.E.E. sont des « problèmes d'intérêt commun ». Et il n'est pas moins évident qu'ils souhaitent avoir leur mot à dire dans toutes ces affaires. Dans le passé on a déjà bien souvent pu constater

combien le point de vue américain, exposé au sein des instances européennes, par personnes ou délégations interposées pouvait être « pesant ». Qu'en sera-t-il le jour où ce point de vue sera exprimé officiellement dans des organismes communs ? Encore une fois, il ne peut être question de faire l'Europe contre les Etats-Unis, mais ne doit-on pas considérer que certains problèmes relèvent spécifiquement des Européens et que Washington n'a pas en bonne logique à participer à la formation de décisions qui intéressent la Communauté, et la Communauté avant tout ?

On peut constater, d'ailleurs, que les préoccupations américaines trouvent un écho sur la frontière est de la Communauté. Du côté soviétique, et toutes proportions gardées puisque Moscou n'a pas reconnu la C.E.E., on espère notamment que la conférence européenne de sécurité et de coopération permettra de trouver une formule de « concertation ». Ici encore le dialogue est bien évidemment souhaitable.

Mais la Communauté Européenne doit malgré tout éviter de voir son développement contrôlé à l'Est et à l'Ouest, ou tout simplement bloqué parce que finalement on ne souhaite ni à Washington ni à Moscou que l'intégration communautaire aille au-delà du stade actuel.

Les Etats-Unis et la Communauté Européenne vont donc s'atteler, dans un climat moins passionnel, à la libéralisation des échanges et à l'assainissement de la situation monétaire internationale. Il faudra essayer de ne pas oublier dans ces discussions un certain nombre de phénomènes fondamentaux, par exemple que :

— depuis 1958, en moyenne, la balance commerciale de la C.E.E. avec les Etats-Unis s'est soldée par un déficit constant et important, de 1,7 milliard de dollars chaque année et qu'en 1971 la C.E.E. a été la seule zone industrialisée avec laquelle la balance commerciale américaine a été excédentaire ;

— la moyenne du tarif douanier européen s'élève à 6 % contre 7,1 % aux Etats-Unis (le tarif européen étant en outre, « écorché ») ;

— même dans le secteur agricole, le marché européen reste le principal marché d'exportation des Etats-Unis, dont les ventes se sont accrues en valeur absolue et relative ;

— les barrières non tarifaires américaines, d'après le G.A.T.T. lui-même, valent très largement celles de la Communauté ;

— le chiffre d'affaires des filiales américaines en Europe représente 2,5 fois la valeur des exportations totales des Etats-Unis vers la C.E.E. ;

— le déficit de la balance des opérations en capital des Etats-Unis a atteint l'an dernier près de 30 milliards de dollars, en augmentation de 10 milliards sur 1970. 3 milliards seulement sont imputables au déficit de la balance commerciale (le commerce avec l'Europe étant cependant largement excédentaire). Mais les sorties de capitaux destinés à financer les investissements directs se sont chiffrées à plus de 4,5 milliards de dollars ;

— la Communauté Européenne ne peut être tenue pour responsable de la banqueroute monétaire américaine. Si elle peut aider les Etats-Unis à rétablir leur situation commerciale et monétaire, elle ne peut seule, avec le Japon, supporter le poids de ce rétablissement américain ;

— la charge que représente la « défense » militaire de l'Europe pour les Etats-Unis devrait être appréciée en tenant compte du fait que Washington a, aussi, un intérêt propre à la défense de cette Europe.

\*\*

Il existe — ce n'est pas une découverte — deux courants de pensée dans la Communauté. Certains

pensent que l'Europe ne pourra se construire que si elle a auparavant choisi un certain nombre d'objectifs. « L'Europe, oui. Mais quelle Europe ? ». C'était la thèse française, selon laquelle il était inutile, et même peu souhaitable, de se rassembler sur l'air « marchons, marchons » sans savoir où aller. D'autres, plus nombreux, considèrent que la Communauté Européenne ne peut avoir de politique commune vis-à-vis du reste du monde, qu'il s'agisse des Etats-Unis, des pays de l'Est ou du tiers monde, sans que les liens entre les Etats membres aient été préalablement resserrés, ce qui implique des progrès, dans l'intégration, l'harmonisation des politiques et, forcément, des décisions en matière institutionnelle. La vérité est sans doute que les deux points de vue doivent et peuvent être conciliés. C'est l'Allemagne Fédérale qui était à l'origine de la théorie du « synchronisme » : ce fut la politique agricole contre le Kennedy Round, l'élargissement du Marché Commun contre l'union économique et monétaire. Il reste à souhaiter que la définition plus claire des rapports entre les Etats-Unis et la Communauté Européenne ne soit pas pour celle-ci une opération à sens unique mais, au contraire, l'occasion d'effectuer un nouveau bond en avant.

# L'ÉCONOMIQUE ET LE SOCIAL DANS LE MARCHÉ COMMUN

## LE MARCHÉ COMMUN, LE CINÉMA ET LES SYNDICATS

par Claude DEGAND

*Comment réagit le monde syndical à l'application du Traité de Rome au cinéma ? La question mérite d'autant plus d'être posée que les forces ouvrières du cinéma sont divisées : non seulement elles sont rattachées à plusieurs centrales internationales d'orientations différentes, mais il arrive que certains syndicats relevant d'une confédération internationale, au lieu de suivre la ligne de celle-ci, coopèrent avec des syndicats relevant d'une autre confédération internationale dont la doctrine et l'orientation sont différentes, sinon opposées.*

### I. — LE DOSSIER DU CINÉMA EUROPÉEN

Mais, tout d'abord, quels sont les principaux éléments de la conjoncture du cinéma européen, à l'automne 1972 ? Procédons, pour simplifier, à deux approches successives de la question, selon qu'on examine l'action des autorités, nationales et surtout européennes, ou l'action des professionnels.

#### 1.1. L'EUROPE DES JURISTES ET DES FONCTIONNAIRES

En plus des quatre directives déjà promulguées, deux autres directives doivent être bientôt adoptées, et deux autres sont en préparation. Les deux premières, qui viennent d'être examinées par le Parlement Européen et par le Comité Economique et Social prévoient l'établissement d'un registre public du film dans chacun des pays de la C.E.E. et la liberté de prestation de services dans la distribution. Si les processus administratifs de Bruxelles ne sont pas retardés, ces deux directives pourraient être définitivement adoptées par le Conseil des Ministres

vers la fin de l'année 1972 ; avec les quatre directives antérieures, elles seront automatiquement applicables aux nouveaux partenaires et notamment à la Grande-Bretagne, au plus tard le 1<sup>er</sup> juillet 1973. Il est intéressant de noter à cet égard qu'un pays — la Belgique — s'apprête à créer son propre registre public du film sans même attendre la promulgation de la directive européenne.

Les deux directives en préparation concernent les industries techniques du cinéma, l'objectif étant d'y instaurer à la fois la liberté du droit d'établissement et la liberté de prestation de services. Sur ce dernier point de délicats problèmes juridiques se posent : si on libère la prestation de services des laboratoires et studios, un film pourra être développé et tourné dans n'importe quel studio et laboratoire de la Communauté alors que, généralement, les aides financières accordées par les Etats membres subordonnent le versement de celles-ci à des travaux réalisés sur leur propre territoire. Ainsi se trouve-t-on ramené au pro-

blème de la compatibilité des régimes d'aide au cinéma avec le Traité de Rome.

Quelle est alors, d'une manière générale, la conception de la Communauté Européenne en matière d'aides sectorielles ? C'est là une question qui s'insère dans la politique générale de la concurrence de la C.E.E. Or, à la demande du Parlement Européen, la Commission Européenne vient de présenter un rapport sur l'évolution de sa politique de concurrence. On peut y lire que les aides nationales, c'est-à-dire conçues unilatéralement, devront être réinsérées dans une perspective communautaire des problèmes qu'elles visent à résoudre. Ces aides doivent être, dans leur intensité, adaptées à la gravité des problèmes à résoudre, cette gravité étant appréciée non seulement d'un point de vue national mais également communautaire ; elles doivent aussi contribuer efficacement à l'amélioration des structures sectorielles, car c'est en ayant un minimum de nocivité du point de vue de la concurrence qu'elles trouvent leur justification. Comme ces aides doivent finalement avoir pour effet, à terme, de permettre aux entreprises d'affronter le marché sur la base de leurs seules facultés, elles doivent avoir pour caractéristiques d'être temporaires et dégressives afin d'inciter aux adaptations nécessaires ; ce qui explique que les aides de conservation ou prenant la forme d'aide au fonctionnement soient, en principe, exclues. On ne s'étonnera pas alors de voir Bruxelles préciser que ces aides sectorielles doivent être aussi transparentes que possible, non seulement pour permettre aux instances communautaires d'en apprécier l'incidence mais également pour mettre les entreprises à même de bien apprécier leur situation concurrentielle réelle. Par contre, la Commission Européenne rappelle qu'en examinant les initiatives nationales, elle ne perd jamais de vue les exigences sociales et humaines, celles qui, au-delà de la stricte rationalité économique, peuvent constituer une justification de ces aides. Dès lors pourraient être acceptées des aides visant à rendre moins brutales les mutations qui s'imposent de toute façon, à la condition toutefois que de telles aides s'inscrivent dans le cadre d'initiatives d'ensemble, « celles qui, par exemple, aboutiraient à la réalisation de certaines infrastructures permettant d'activer la qualification et la réadaptation professionnelle des travailleurs ».

En tout cas l'évolution de la question des aides, comme les progrès plus rapides réalisés dans le domaine de l'établissement et des prestations de services conduiront probablement à un réexamen des critères de nationalité des films tels qu'ils ont été

fixés dans la première directive-cinéma. Outre que la directive 1963 semble avoir omis la nécessité d'imposer le développement de films dans un des laboratoires de la Communauté, il semble qu'il faudra, assez rapidement substituer, à des critères de nationalité, des critères définissant « l'origine communautaire » des films. Ce qui n'ira pas, d'ailleurs, sans poser quelques problèmes d'ordre juridique et pratique.

Tout ceci démontre que plus on avance dans la réalisation de l'Europe juridique du film plus on découvre la nécessité de « globaliser » l'approche du problème, ce qui n'a pas échappé au Parlement et au Comité Economique et Social de la C.E.E. qui ont réclamé de la Commission Européenne qu'elle élabore au plus tôt une politique sectorielle du cinéma. C'est, semble-t-il, dans cette direction que s'est récemment engagée, en matière de cinéma, à Bruxelles, la Direction Générale des Affaires Industrielles. C'est à titre de première étape vers la réalisation d'un véritable marché intérieur de la cinématographie que cette D.G. propose d'adopter un système de co-production financière des films entre les Etats membres ; ce système, qui ne modifierait guère les régimes d'aide nationaux en vigueur, jouerait à partir de conditions minimales et d'application automatique qui restent à définir, et il pourrait se combiner avec la co-distribution européenne des films.

## 1.2. L'EUROPE DES PROFESSIONNELS

Chez les professionnels des positions assez nettes ont été adoptées chez les banquiers du cinéma et chez les distributeurs de films, positions qui d'ailleurs se rejoignent.

A la réunion des 21 et 22 avril 1972 du C.I.C.R.E.C. (1) à Milan, M. Eitel Monaco a présenté une conception de l'Europe du film qui semble avoir été approuvée. Elle consiste à harmoniser les aides, encourager la production-associée ou la co-production automatique et multilatérale, créer des sociétés européennes de distribution (ou des accords européens de distributeurs), organiser enfin le crédit cinématographique sur une base européenne, soit par un organisme unitaire auquel participeraient les principaux instituts bancaires de l'Europe, soit par un système de coordination de ces instituts.

La F.I.A.D. (Fédération Internationale des Associations de Distributeurs), conformément aux décisions qu'elle a prises à Cannes le 16 mai 1972, va réunir en octobre 1972 à Versailles une vingtaine de sociétés de distribution des différents pays d'Europe

(1) C.I.C.R.E.C. : Comité International du Crédit Cinématographique.

pour tenter de réaliser concrètement ce qu'elle a depuis longtemps préconisé, à savoir plusieurs chaînes européennes de distributeurs.

Quant à l'exploitation cinématographique, elle a réaffirmé à Cannes les 12/13 mai 1972 par le canal de l'U.I.E.C./U.E.S.C. (2) son soutien à l'unification de l'Europe en matière de cinéma en faisant porter l'accent sur les problèmes d'aide et de fiscalité ; l'U.I.E.C. tiendra une nouvelle réunion à Paris en octobre 1972.

Reste la position des producteurs de films et des industries techniques. Ces deux branches — ainsi d'ailleurs que la distribution — se retrouvent dans le C.I.C.E. Celui-ci, en transférant son siège de Rome à Paris en mars 1972, a rompu un silence de plus d'un an. Il a affirmé vouloir obtenir de Bruxelles les directives dont le cinéma a besoin en insistant sur la nécessité d'aboutir à un système de coproduction multilatérale.

Mais, les choses et les personnes évoluant avec le

temps, le moment semble venu où on ne peut plus se contenter de relater l'action des organisations professionnelles européennes. Il faut commencer à tenir compte de l'action déployée par certaines firmes et certains groupes commerciaux. En France par exemple, il faut compter avec *U.G.C.-France* (3), groupe commercial cinématographique qui paraît bien être le plus important d'Europe puisqu'il regroupe plus de 200 entreprises et près de 600 salles, le holding disposant d'un secteur distribution, participant au financement de films et ayant des intérêts dans les autres secteurs des loisirs. Or ce groupe, conformément d'ailleurs à l'idée antérieurement lancée par l'U.I.E.C., se prépare à prospecter les autres pays européens pour donner à l'exploitation des films une base plus large que celle offerte par un seul pays (4). En Italie d'autre part, l'action du secteur d'Etat du cinéma mérite, elle aussi, d'être suivie avec attention, notamment en sa branche distribution (5).

## II. — POSITION DES SYNDICATS

### 2.1. PLURALISME SYNDICAL ET DIVERGENCES D'OPINION

La position des syndicats qui relèvent de la Confédération Internationale des Syndicats Libres (C.I.S.L. à Bruxelles) ne mérite guère qu'un rappel : ils ont toujours été favorables à l'unité européenne, et l'Union Européenne des Travailleurs du Film et de la Télévision, dès sa fondation en 1953 et plus encore depuis le Traité de Rome, a multiplié les propositions et prises de position (6).

Ce qui est nouveau et mérite analyse c'est la position des autres organisations syndicales européennes du cinéma : il s'agit d'une manière générale, de celles qui relèvent de la Fédération Syndicale Mondiale (F.S.M. de Prague) et qui groupe, outre la C.G.T. française et la C.G.I.L. italienne, les syndicats des pays de l'Est. Les syndicats d'obédience F.S.M. ont d'autre part trouvé un renfort chez certains syndicats relevant de la C.I.S.L. celui, en Grande-Bretagne par exemple, d'un des syndicats de travailleurs du film l'A.C.T.T. La position de ce bloc syndical consiste à combattre systématiquement le Marché commun en général, et son application au cinéma tout particulièrement ; ce qui impose aujourd'hui une analyse c'est l'évolution récente de cette attitude.

Cette évolution ne s'explique pas entièrement mais

se comprend mieux si on se réfère à une autre évolution, celle de l'attitude de l'U.R.S.S. à l'égard de la C.E.E. En janvier 1972, la signature du traité d'élargissement (7) de la C.E.E. donnait à la presse soviétique une nouvelle occasion de se déchaîner ; deux mois plus tard (8), M. Brejnev fournissait la démonstration que les dirigeants soviétiques ont été et restent tiraillés entre le dogmatisme doctrinal et le pragmatisme. Si, en effet, le dogmatisme les incite à condamner, voire même à nier la C.E.E. ; le pragmatisme les oblige à la considérer comme un fait accompli : le succès — au lieu de l'échec annoncé — de la C.E.E. conduisait les dirigeants de Moscou à substituer à l'idée d'une conspiration politico-militaire l'évocation d'un certain déterminisme économique ayant obligé les Six à s'unir. Aussi M. Brejnev

(2) U.I.E.C. : Union Internationale de l'Exploitation Cinématographique dont l'U.E.S.C est la section européenne.

(3) Déclarations J. Ch. Edeline à une revue cinématographique (« Le Film Français » du 25 août 1972).

(4) Ce que j'ai préconisé dans mon livre « Le cinéma... cette industrie » (page 242).

(5) Celle-ci, Italnollegio, vient de conclure un accord avec le groupe anglais Gala (dirigé par K. Rive) qui possède des salles et un secteur de distribution.

(6) Il ne semble pas que se soient manifestés, pour le cinéma, des syndicats relevant de la Confédération Mondiale du Travail (C.M.T.) elle aussi favorable à l'unité européenne.

(7) Le 22 janvier 1972.

(8) 22 mars 1972 : discours aux syndicats soviétiques.

faisait-il savoir que la politique soviétique reconnaissait dans la C.E.E. un des éléments majeurs de la situation en Europe pour demander, à titre de réciprocité, la reconnaissance du COMECON et l'ouverture de relations entre les deux entités (9).

Cette évolution de l'attitude soviétique vis-à-vis de la C.E.E. s'est accompagnée d'une évolution dans l'attitude des syndicats de la F.S.M., y compris ceux du spectacle. Chez les syndicalistes de la C.G.T. à Paris et de la C.G.I.L. à Rome, l'attitude de rigide hostilité à l'intégration européenne a fait place à une politique, sinon de coopération, du moins de prise en considération de la C.E.E. et d'établissement de contacts (10).

## 2.2. POSITION DES SYNDICATS DE LA F.S.M.

Cette position a été précisée à l'issue d'une réunion tenue à Cannes pendant le Festival de 1970, avec la participation du syndicat anglais A.C.T.T. (relevant de la C.I.S.L.) puis d'une autre tenue à Leipzig les 19 et 20 novembre 1971 et présidée par Peter Minetti, Président de l'Union des Travailleurs Culturels de la République Démocratique d'Allemagne (11).

La conférence de Leipzig n'était pas centrée sur le problème Marché commun, puisque traitant de la coopération syndicale intra-européenne à l'égard de tous les problèmes de l'heure, ceux que peuvent par exemple poser l'évolution des techniques audio-

visuelles, les cassettes notamment. La résolution finale consiste surtout à affirmer la nécessité de maintenir une coopération aussi étroite que possible entre tous les syndicats concernés ; le protocole, tout en concluant à l'impossibilité présente de créer une fédération internationale du film et de la télévision dont la nécessité était par ailleurs soulignée, annonçait la mise en place d'un comité de liaison chargé, entre autres choses, d'organiser la prochaine conférence des mêmes syndicats, prévue pour 1972 en Italie (12).

Les problèmes de Marché commun proprement dits devaient être abordés par une sous-commission réunissant les délégations de Grande-Bretagne, de France et d'Italie. Ayant examiné, sur la base d'un rapport présenté par l'A.C.T.T., les problèmes découlant de l'application des accords de coproduction et des textes promulgués par Bruxelles, il était décidé entre Français, Italiens et Anglais d'organiser, à Bruxelles et en 1972, une nouvelle réunion du même objet. Celle-ci, qui devrait, si possible rallier des représentants de la Belgique, de la Hollande et de l'Allemagne de l'Ouest, viserait à préparer un accord général sur la politique à adopter en matière de cinéma — et de télévision — dans le Marché commun et sur l'action et les démarches à entreprendre auprès des autorités appropriées.

On ne saurait préjuger des conclusions de cette réunion de l'automne 1972. Mais on peut au moins apprécier quelle sera la position de départ des participants. Des délégués français et italiens C.G.T. et C.G.I.L. se sont en effet rendus, les 2 et 3 mai 1972, auprès des fonctionnaires de la C.E.E. et ils ont donné le compte rendu de ces entretiens. Celui-ci montre que la motivation de la délégation syndicale italo-française consistait à chercher « les remèdes à envisager en face des conséquences directes sur nos activités professionnelles de l'application du Traité de Rome ». Cette formulation révèle un état d'esprit plus négatif que positif et, par cela même, de sens opposé à la motivation des syndicats d'obédience C.I.S.L. : les premiers n'acceptent que contraints et forcés l'application au cinéma du Traité de Rome, c'est-à-dire comme un mal dont il faut limiter les dégâts, alors que les seconds ont toujours considéré

(9) Jusqu'à présent les pays de l'Est ont ignoré la C.E.E. en tant que telle et par conséquent refusé de négocier avec Bruxelles sur les questions concernant les pays membres, bien que le Traité de Rome ait confié à la Communauté et à Bruxelles la charge des conventions commerciales avec les pays tiers. Aussi chacun des six pays a dû négocier directement ses accords avec les pays de l'Est sans qu'une politique communautaire ait pu être adoptée en ce domaine. Le 26 avril 1972, à Paris, l'Ambassadeur Zorine se montrait plus nuancé que M. Brejnev en avançant que Moscou reconnaîtra la réalité de la C.E.E. si celle-ci établit des contacts avec le Comecon. Bruxelles, tout en restant ouvert à ces propositions se montre prudent à l'égard des problèmes que posent les relations entre un système communautaire à finalité libérale comme la C.E.E. et un organisme apparemment communautaire mais dont la finalité est totalitaire comme le Comecon.

(10) Les centrales française et italienne ont créé à Bruxelles un bureau (rue de l'Industrie), où elles disposent désormais d'un observateur en la personne de M. Pierre Caldera.

(11) La conférence rassemblait 56 délégués de la Bulgarie, Tchécoslovaquie, Finlande, France, Grande-Bretagne, Hongrie, Italie, Yougoslavie, Pologne, Roumanie et Union soviétique, les syndicats de Suède et de Belgique s'étant excusés et présenté leurs vœux de réussite. Étaient aussi représentées deux organisations horizontales des travailleurs du spectacle : la Fédération Internationale des Acteurs (F.I.A.) et la Fédération Internationale des Musiciens (F.I.M.) dont la tendance politique a toujours été voisine de celle des syndicats de la F.S.M.

(12) L'A.C.T.T. se trouvait en position inconfortable puisqu'au sein de la centrale internationale dont l'A.C.T.T. relève — la C.I.S.L. de Bruxelles — par le canal de sa centrale nationale, les T.U.C., fonctionne depuis plusieurs années, un tel organisme horizontal, le Secrétariat International des Syndicats du Spectacle (S.I.S.S.) avec lequel l'A.C.T.T. s'est toujours refusé à coopérer.

l'intégration européenne comme riche de potentialités nouvelles pour ce secteur d'activité. Et sur cette différence de philosophie s'en greffe une autre, d'ordre technique en quelque sorte : les syndicats libres, par suite de l'attention qu'ils ont portée aux problèmes européens, sont beaucoup plus avancés dans l'étude du dossier de l'intégration européenne du cinéma que les syndicats de la F.S.M. qui abordent le Marché commun avec quelque 15 années de retard.

D'après le compte rendu des délégués français et italiens, les représentants de la C.E.E. ont précisé que leur objectif était celui d'une meilleure rentabilité du produit cinématographique à l'intérieur de l'Europe, but devant être atteint à la fois par la réduction des frais de production et par l'élargissement du marché du film, étant entendu et précisé par ailleurs que les conséquences sociales et culturelles de l'application du Traité de Rome au cinéma n'étaient pas de la compétence des autorités européennes. Cette conception des choses affichée par Bruxelles — ou qui est attribuée à Bruxelles — n'a pas manqué d'inquiéter les représentants français et italiens ; ils ont donc pris position en soulignant essentiellement les points suivants :

a) Les autorités européennes négligent l'aspect culturel au seul profit de l'aspect économique ce qui ne peut être que préjudiciable au cinéma. A quoi s'ajoute une complicité de fait des gouvernements français et italien par leur commune renonciation à leurs responsabilités dans le domaine culturel : ces gouvernements se refusent en effet à prendre en

considération le caractère de service public du secteur du théâtre, de la musique et du cinéma alors même qu'ils renforcent leur tutelle sur les organismes de radio et de télévision. Il importe donc de réaffirmer la nécessité de sauvegarder les cultures nationales et l'intégrité de celles-ci en assurant le respect de la libre création, au lieu d'abandonner celles-ci au jeu des intérêts purement techniques ou industriels ; la C.G.T. et la C.G.I.L. ne voient pas d'autres moyens d'y parvenir qu'en procédant à une démocratisation des structures économiques du secteur.

b) Bruxelles préconise une distribution européenne cohérente basée sur la concentration des entreprises et la libre circulation du produit cinématographique entre distributeurs et exploitants : que devient dans ce schéma la diffusion du film d'auteur et de recherche qui étouffe déjà dans les systèmes nationaux actuels ?

c) Dans le jeu d'une libre concurrence à base de libre circulation des capitaux, libre concurrence des infrastructures (studios, laboratoires) et libre circulation des travailleurs, que deviennent les capitaux non-européens, et que deviennent aussi les travailleurs qui devront émigrer vers les infrastructures les plus compétitives et où l'argent sera le moins cher, c'est-à-dire là où prévaudront les plus bas salaires ? D'autre part, la libre circulation de la main-d'œuvre réclamée par Bruxelles suscite un problème au moins en France à cause du régime de cartes d'identité professionnelle.

### III. — LES ASPECTS SOCIAUX ET CULTURELS DE L'EUROPE DU CINÉMA

Les points soulevés par les syndicats F.S.M. du film méritent qu'on s'y arrête. Peut-être n'est-il pas inutile d'observer tout d'abord que, dans l'industrie du film comme ailleurs, les questions de travail et d'emploi, c'est-à-dire les problèmes spécifiquement humains restent les plus épineux ; tant il est vrai que notre société industrielle et technicienne se révèle toujours plus apte à favoriser les hauts rendements et les prouesses technologiques qu'à faciliter les rapports humains et cultiver « la qualité de la vie ».

D'autre part, il y a aussi le fait que le cinéma est un secteur subissant une crise économique : n'est-il pas, dès lors, contraint d'attribuer la priorité à la recherche de la meilleure rentabilité possible ? Et l'inévitable réforme des stratégies commerciales et de l'organisation professionnelle qui en résulte peut-

elle ne pas avoir d'incidence sur le plan social ? L'intérêt bien compris des travailleurs du film et de leurs syndicats pourrait donc être de travailler à la recherche de structures économiques, financières, etc. permettant à la fois d'adapter le secteur cinématographique aux nouvelles conditions de concurrence et de sauvegarder les intérêts de ceux qui continueront à faire apport de leurs aptitudes techniques et artistiques à la création cinématographique et à sa diffusion. Ceci admis, il faut aussi savoir que les transformations que va connaître — et que connaît déjà — le cinéma, soit par suite de l'évolution des modes de vie et de la technique, soit par suite de l'intégration européenne, soit pour les deux raisons à la fois, n'auront pas des effets aussi brutaux que certains veulent le faire croire. Le poids des habi-

### CONCLUSION

A l'automne 1972, le cinéma d'Europe dispose, sur le plan juridique, de 4 directives auxquelles vont bientôt s'en ajouter 2 autres relatives au registre public et à la distribution de films ; immédiatement après, 2 autres directives suivront, l'aboutissement consistant à réunir toutes les conditions juridiques d'un véritable marché intérieur, c'est-à-dire d'un marché unique des cinématographies européennes. Dans le même temps, la Communauté des Six va s'étendre à de nouveaux partenaires et, pour ce qui est du cinéma, l'entrée en lice de la Grande-Bretagne ouvre des perspectives nouvelles... ne serait-ce que par les nouveaux problèmes que cela pose aux Six.

Tel est le décor dans lequel les forces vives des diverses industries cinématographiques doivent, bon gré mal gré, déployer leurs efforts. La recherche de nouvelles structures et de nouveaux dispositifs, si

l'on veut éviter distorsions et injustices, devrait s'inspirer d'une conception globale du devenir de la cinématographie en Europe, ce qui exige d'urgence une concertation que, pour son compte, le Ministre fran-

(15) Se reporter, sur ce thème, à l'étude publiée en 1967 par M. André Holleaux pour montrer que la coproduction devait céder la place à un système « plus évolué, plus simple et plus franc » grâce, par exemple, à un régime d'aide communautaire qui permettrait très bien, voire mieux, de sauvegarder le contenu national du film que les accords bilatéraux en vigueur (cf. « Le cinéma... cette industrie », page 243).

(16) Denis de Rougemont : discours à l'Université de Bonn, le 15-4-1971.

(17) E. W. F. Tomlin : Conseiller Culturel, Ambassade de Grande-Bretagne à Paris (article publié à Paris in « Le Monde », 24-1-1972).

(18) Allocution de Jacques Duhamel, Paris, le 3 mai 1972. pour la sortie du livre « Le cinéma... cette industrie ».

tudes professionnelles et humaines et des courants commerciaux constitue généralement un frein suffisant à empêcher les excès de vitesse. Car pas plus que le règlement instituant définitivement la libre circulation des travailleurs en Europe n'a provoqué de migrations brutales des travailleurs, pas plus la liberté de prestation de service dans les studios et laboratoires n'aboutirait à envoyer brusquement tous les films se tourner à Rome et se développer à Hambourg.

De toute façon, ce serait faire un procès d'intention aux partisans de l'intégration européenne que de passer sous silence leur constante préoccupation de faire progresser de pair — et conformément à l'esprit du Traité de Rome — l'intégration sur le plan économique et sur le plan social. Et si on est en droit de reprocher à la C.E.E. ses insuffisances en matière de politique sociale, il est faux de dire

par l'Union Européenne des Travailleurs du Cinéma. Chacun sait, qu'en l'occurrence, il s'agit essentiellement du rôle du dollar dans l'économie du cinéma européen. En fait, le problème déborde le pur cadre financier pour déboucher sur le problème des structures — à cause du rôle déterminant des sociétés de distribution — et même sur la définition d'une politique « extérieure » d'un cinéma européen : s'il atteint à une certaine unité, le cinéma d'Europe devra logiquement se donner une ligne de conduite homogène dans ses relations avec les autres pays.

Reste enfin à savoir si l'Europe du film constitue une menace pour le film « national » et pour le contenu artistique et culturel de ces œuvres audiovisuelles. Peut-être faut-il tout d'abord noter que le caractère ambigu de cet art et de cette industrie est périodiquement mis à profit par certains qui, invoquant à point nommé la défense des valeurs culturelles, s'efforcent surtout de défendre des avantages

çais des Affaires Culturelles s'est déclaré prêt à entreprendre avec ses partenaires des autres pays.

Dans cette action de reconversion et les recherches théoriques qu'elle implique, il est évident que les organisations syndicales ont leur rôle à jouer. Mais là aussi l'efficacité commande la globalisation des conceptions et des efforts. Pour ne prendre qu'un exemple, la probable et peut-être prochaine création de chaînes européennes de distribution devra logiquement conduire à l'adoption de conventions européennes fixant les conditions d'emploi et de rémunération des salariés de la distribution et de même pour la production de films lorsque celle-ci s'effectuera librement à l'intérieur de la C.E.E. Cette nécessité de regroupement des forces par-dessus les frontières a été de longue date ressentie par les syndicats libres. Sans parler même des tentatives actuelles de la C.I.S.L. et de la C.M.T. d'établir un organisme commun aux deux centrales internationales pour faire face aux problèmes particuliers de l'Europe, il faut rappeler qu'il existe depuis plusieurs années déjà, dans le cadre de la C.I.S.L., un Secrétariat International des Syndicats du Spectacle (le S.I.S.S. à Bruxelles) et que sa section cinéma a élaboré, pour plusieurs branches du cinéma, des projets de conventions collectives européennes.

Les syndicats libres sont certes décidés à poursuivre leurs efforts dans le sens d'une rapide et harmonieuse intégration européenne du secteur cinématographique. Mais il faut bien reconnaître que pour assurer la défense des justes intérêts de tous les tra-

vailleurs du cinéma, face aux transformations qu'implique la recherche d'une meilleure rentabilité et l'inscription d'une économie européenne du film dans ce contexte de pluralisme culturel qui doit rester l'apanage de l'Europe, les efforts coordonnés de tous ne seraient pas de trop.

#### LE COMECON

COMECON : cette abréviation d'origine anglo-saxonne s'applique au *Conseil d'Aide Economique Mutuel* constitué le 25 janvier 1949 par la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Tchécoslovaquie et l'Union Soviétique, puis par l'Albanie, puis par la République Démocratique Allemande, la Yougoslavie n'ayant que le statut d'Etat associé. Le Secrétariat du Conseil, qui siège à Moscou, comprend un secrétaire (de nationalité soviétique) et ses adjoints, et un personnel recrutés parmi les pays membres. L'organe supérieur du COMECON se réunit au moins une fois par an et il adopte des recommandations et des décisions qu'un comité exécutif est chargé d'appliquer. Le Conseil s'appuie sur la Banque Internationale de Coopération Economique fonctionnant depuis 1964 et permettant d'appliquer l'accord sur les règlements multilatéraux en roubles transférables ; une banque d'investissement a en outre été créée en 1970. Le COMECON dispose encore de plusieurs organismes s'occupant de la production industrielle, de la distribution d'énergie et des combustibles, des transports, etc.

# LES RELATIONS AVEC LE PORTUGAL

## UN PASSÉ QUI DICTE LE PRÉSENT

Dans le jeu complexe des relations internationales contemporaines, le sort du Portugal demeure lié encore très étroitement à la tradition de ses rapports particuliers avec le Royaume-Uni, en dehors de tout sentimentalisme (les chancelleries sont peuplées d'une espèce humaine à sang froid), mais en considération d'intérêts communs bien compris.

C'est donc avec l'appui du Royaume-Uni que le Portugal avait pu devenir membre de l'Association européenne de libre-échange et y obtenir des conditions d'accès favorables tenant compte de l'importance du secteur agricole pour ce pays et de son faible niveau de développement. L'ensemble de conditions avantageuses ainsi obtenu avait rendu le Portugal peu enthousiaste à l'égard de la première demande d'adhésion du Royaume-Uni, et c'est avec un certain soulagement qu'en 1963 avait été accueillie à Lisbonne l'annonce du veto gaullien.

L'actuelle adhésion du Royaume-Uni, accompagnée de celles du Danemark et de l'Irlande, a cependant confronté les responsables portugais à la nécessité de trouver coûte que coûte un arrangement avec une Communauté élargie qui absorbe les deux tiers de ses exportations et domine son économie.

De son côté, la Communauté dans sa composition originale constatait avec un certain désagrément qu'elle ne pouvait ignorer purement et simplement les conséquences d'une A.E.L.E. dont elle n'acceptait pas l'héritage mais dont elle ne pouvait ignorer les réalités.

Les négociations avec le Portugal se sont donc engagées à la fin de l'année 1971 sous le signe d'une résignation apparemment palliée par des déclarations plus ou moins fleuries de considérations sur la participation à la prospérité européenne, la contribution au développement des échanges internationaux, et l'appartenance à l'Europe.

## DES OBSTACLES POLITIQUES

Pour des raisons évidentes un fort courant d'opinion aurait manifesté, à l'égard d'un rapprochement économique avec le Portugal considéré isolément, et à plus forte raison s'il s'était agi d'une intégration à l'Europe, des oppositions analogues à celles constatées lors des négociations avec l'Espagne. Mais le cas du Portugal étant traité en bloc avec celui des autres pays non candidats de l'A.E.L.E., l'objectif étant purement commercial, et consistant à ne pas créer de nouveaux obstacles aux échanges à l'occasion de l'élargissement de la Communauté, le problème portugais fut accepté par les plus réticents comme un élément du passif inévitablement lié à l'adhésion du Royaume-Uni, dont le solde devait être réglé.

Sans avoir jamais espéré ni voulu une adhésion immédiate, on eut cependant à Lisbonne souhaité préparer l'avenir et obtenir que l'accord recherché soit fondé sur l'article 238 du Traité, c'est-à-dire constitue une association n'excluant pas l'adhésion éventuelle, à défaut de la viser expressément comme dans les cas de la Grèce et de la Turquie.

Cette solution put être abandonnée sans perte de face (sinon d'illusion) car les accords avec les pays de l'A.E.L.E. non candidats à l'adhésion furent en définitive tous fondés sur les dispositions commerciales du Traité de Rome, et plus particulièrement son article 113.

## DES RAPPORTS DÉSÉQUILIBRÉS

La position du Portugal demeurait difficile. Bien qu'emboîtant le pas aux autres pays de l'A.E.L.E., les particularités et les faiblesses économiques de ce pays ajoutaient à son handicap politique et l'isolaient malgré tout.

Il n'y a en effet aucune mesure commune entre l'Europe des Neuf et le petit Portugal, ni du point de vue quantitatif, ni du point de vue qualitatif (si ce

n'est la grande efficacité et valeur des négociateurs portugais cependant bien conscients de la faiblesse des cartes qu'ils avaient en main).

Le revenu par habitant du Portugal ne représente toujours que le tiers environ du revenu européen moyen et reste de loin inférieur à celui de son voisin espagnol. La production demeure peu diversifiée et l'essentiel des exportations consiste en produits du sol ou de la pêche n'ayant subi qu'une transformation rudimentaire, à l'exception du textile, secteur dans lequel d'ailleurs les fabrications les plus élaborées n'ont pris une certaine ampleur que dans un passé récent.

Le Portugal importe de l'Europe des Neuf deux fois plus qu'il n'exporte, et la libre circulation des marchandises entre des partenaires aux forces aussi disproportionnées ne pourrait être tolérable que dans le cadre de dispositions tenant compte du déséquilibre existant, dans les domaines notamment d'une protection suffisante des industries naissantes, et de la progressivité appropriée du désarmement tarifaire et quantitatif.

Le problème pour le Portugal se posait donc en termes simples : obtenir l'ouverture du débouché de l'Europe au moindre coût, et s'assurer des concessions lui permettant de supporter sur son marché la concurrence d'un géant sans lequel il ne peut vivre, mais dont la masse risque de l'écraser. Il s'agissait, somme toute, d'accéder au marché de l'Europe des Neuf avec un traitement de faveur aussi avantageux si possible que celui acquis au sein de l'A.E.L.E.

#### DES DIFFICULTÉS SECTORIELLES SÉRIEUSES

Les objectifs de la négociation étaient simples : de la part de la Communauté, ne pas créer de nouveaux obstacles aux échanges par rapport à la situation créée par l'A.E.L.E. ; de la part du Portugal, ne pas perdre les avantages acquis dans l'A.E.L.E. et s'efforcer de les étendre à la Communauté à Neuf.

Les difficultés pour réaliser ces objectifs n'en étaient pas moins réelles. En effet, le régime particulier accordé au Portugal par les autres membres de l'A.E.L.E. ne leur créait pratiquement pas de problème, car les productions essentielles du Portugal méridional se trouvaient complémentaires de celles de ces pays du Nord pour tout le secteur, vital pour le Portugal, des produits agricoles et agricoles transformés, et notamment liège et objets en liège, concentrés de tomates, et même conserves de poisson (sardines et thons principalement). La situation concurrentielle est différente en ce qui concerne une

Europe élargie dont le marché unique englobe également des zones méridionales pauvres dont les productions sont souvent les mêmes que celles du Portugal.

En outre, si le vin avait pu être exclu de la Convention de Stockholm, car ce produit ne connaissait aucune concurrence interne sur les marchés des pays de l'A.E.L.E., il était bien évident que, malgré la spécificité des qualités du Porto et du Madère, une trop forte discrimination par rapport aux vins de la Communauté élargie aurait pu, à la longue, entraîner des substitutions : il fallait donc inclure dans l'accord avec le Portugal un produit très sensible que les signataires de la Convention de Stockholm avaient pu ignorer.

Même dans le secteur industriel, et celui-ci concerne pour l'essentiel les textiles, la situation n'était plus la même car la Communauté à Six est loin d'avoir accompli les réformes de structures réalisées notamment en Angleterre. Ajoutons que même dans le cadre de l'A.E.L.E. les ventes de textiles portugais avaient soulevé des difficultés et nécessité certaines mesures d'autolimitation de la part du Portugal.

Enfin le Portugal considérait pour sa part la concurrence de l'Europe des Six comme beaucoup plus redoutable que celle de ses partenaires de l'A.E.L.E., fondant cette conviction sur la constatation que, malgré la préférence qu'il accorde aux pays partenaires de l'A.E.L.E., la C.E.E. se taille, dans beaucoup de secteurs, une part de marché très importante, et se montre plus compétitive en dépit d'un régime commercial moins avantageux.

#### DES SOLUTIONS PRAGMATIQUES

La Communauté a cherché à se protéger contre les perturbations pouvant résulter de l'ouverture de son marché à des produits à bas prix provenant d'un Portugal où les coûts, et notamment de main-d'œuvre, sont beaucoup moins élevés et où la fiscalité pouvait être beaucoup plus avantageuse, sans parler de possibles aides d'Etat toujours difficiles à identifier.

Cette préoccupation a trouvé une réponse dans l'insertion dans l'Accord de clauses de sauvegarde pour cause de perturbation sectorielle, et de dispositions relatives à la concurrence et aux aides régionales, directement inspirées des clauses correspondantes du Traité de Rome.

En outre, si le rythme de désarmement tarifaire de la période de transition des Actes d'adhésion a été conservée, un système de surveillance permettant de plafonner les quantités bénéficiaires des conces-

sions a été retenu pour une dizaine de produits, objets en liège et divers textiles, pour une durée s'étendant jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 1980.

De même pour les vins de Porto, de Madère, le Moscatel de Sétubal, les conserves de sardines et les concentrés de tomates, les concessions tarifaires accordées sont limitées à certaines quantités annuelles, et, pour les concentrés de tomates et certaines conserves de poisson, sont subordonnées au respect d'une discipline de prix.

Enfin, si pour les produits industriels la période de transition doit conduire à la franchise généralisée le 1<sup>er</sup> juillet 1977 et les plafonnements doivent prendre fin le 1<sup>er</sup> janvier 1980, pour les produits agricoles les concessions demeurent spécifiques. Pour ces derniers produits, de surcroît, le désarmement tarifaire n'est le plus souvent que partiel.

Il s'agit donc là non pas d'une extension à la Communauté élargie des avantages reçus de l'A.E.L.E. par le Portugal, mais d'une transposition de ceux-ci tenant compte des intérêts communautaires.

Le Portugal, pour sa part, a obtenu de la Communauté les garanties qu'il estimait nécessaires.

Les clauses de sauvegarde de l'Accord, de caractère réciproque, correspondent à une nécessité plus précise pour ce pays que pour la Communauté.

Les industries naissantes pourront être protégées par un relèvement des droits de douane de 20 % ad valorem pour une quantité correspondant à 10 % de ses importations totales de produits originaires de la Communauté. Des dispositions analogues ne sont pas exclues au-delà de 1985.

Enfin, et surtout, pour plus de la moitié des importations industrielles du Portugal, la période de transition ne s'achèvera que le 31 décembre 1979 (au lieu

du 31 juin 1977), et même, pour 5 % environ de ces importations, le 31 décembre 1984. De surcroît un régime particulier a été défini concernant les restrictions à l'importation de certains aciers, des produits pétroliers et des voitures automobiles.

On peut donc estimer que si le Portugal n'a pas obtenu toutes les concessions qu'il aurait souhaitées, il dispose de toutes les protections nécessaires à une économie encore fragile.

#### UN OPTIMISME RAISONNABLE EST PERMIS

Cet Accord négocié sans enthousiasme n'est pas enthousiasmant dans ses résultats, mais il paraît équitable et correspondre au but de tout accord commercial, car il est construit de façon à permettre un développement équilibré des échanges.

A moyen terme, il devrait encourager d'importants investissements étrangers au Portugal. A court terme, des instabilités inhérentes à toute réforme de structures paraissent inévitables. Pour sa part, le Portugal appréhende, en un premier temps, un accroissement de son déficit commercial qui ne serait pas immédiatement compensé par les mouvements de capitaux ni par les recettes du tourisme. Des fluctuations dans les relations entre partenaires d'importance aussi disproportionnée sont normales, et peuvent trouver leur correctif dans les clauses de l'Accord, qui multiplient les sauvegardes au bénéfice du Portugal.

Le problème n'est pas là : il réside dans la capacité du Portugal de moderniser ses structures, et pas seulement ses structures économiques, mais sociales et politiques.

Car alors tout deviendrait possible, même l'adhésion.

J.B.

# ACCORDS DE LICENCES ET RÈGLES DE CONCURRENCE

par René JAUME

*Directeur des Ententes et Positions Dominantes  
(Commission des Communautés européennes)*

La création inventive par l'homme a toujours été caractéristique de la civilisation, mais elle s'est considérablement développée dans les temps modernes. Aussi, elle a été progressivement considérée comme une forme de propriété. Pendant longtemps, le secret, plus ou moins facile à conserver, a été le seul moyen de maintenir à l'inventeur l'exclusivité du profit dans l'exploitation de son invention. Cette situation reste toujours fondamentale en ce qui concerne le savoir-faire. Mais les législations modernes ont accordé, aux inventions de matériels, de produits ou de procédés, une protection légale par le système des brevets. Le brevet confère à l'inventeur un monopole légal limité dans le temps, lui permettant de se protéger contre la contrefaçon. Ainsi, la nécessité de maintenir le secret disparaît et, en contrepartie de la protection légale, la publicité donnée à l'invention permet à d'autres chercheurs d'y apporter des perfectionnements et de réaliser des inventions nouvelles, ce qui favorise, dans l'intérêt général, un développement constant des techniques et du progrès.

L'extension géographique du commerce a fait naître, pour les producteurs comme pour les utilisateurs, la nécessité de l'identification des produits, en les individualisant par une marque. L'utilité de la marque concerne tout naturellement les produits qui font l'objet de brevets d'invention et qui comportent donc, notamment, un caractère de nouveauté. Mais elle s'applique aussi à des produits qui, sans être brevetables, comportent des caractéristiques par-

ticulières de fabrication qui les distinguent des produits concurrents. La marque est donc elle aussi une forme reconnue de propriété et elle fait l'objet d'une réglementation et d'une protection légales.

Dans certaines conditions, la loi protège également les modèles déposés, les dessins, comme elle le fait dans des domaines voisins, avec des dispositions appropriées, pour la propriété littéraire ou artistique ou encore pour la création de variétés végétales.

En ce qui concerne la propriété industrielle, on peut donc distinguer trois principales catégories de droits : les brevets d'invention, les marques et le savoir-faire.

\*\*

Si l'on excepte les contrats de vente et de prestations de services les plus courants, on constate que les contrats portant sur ces divers droits de propriété industrielle sont parmi les plus nombreux dans l'activité économique contemporaine. Cela résulte du fait que le titulaire original d'un droit de propriété industrielle n'est qu'exceptionnellement en mesure de l'exploiter à lui seul de façon suffisante, sur tous les territoires où cette exploitation présente de l'intérêt. Le plus souvent, ce titulaire sera donc amené à conclure avec des tiers des accords dits de licence, notamment pour leur concéder des droits de fabrication ou d'utilisation relatifs à des brevets, des marques ou du savoir-faire, par exemple dans certains territoires ou pour certains usages. En plus du caractère limité des capacités matérielles de mise en œuvre

par le titulaire original des droits, le fait que ces droits ne résultent encore actuellement que de législations nationales, avec des différences appréciables, tend également à la répartition territoriale de leur exploitation entre plusieurs entreprises.

\*\*

L'existence des droits de propriété industrielle, en elle-même, n'est pas contraire à l'idée de concurrence : elle ne se réfère qu'à la notion de propriété. Sur le plan communautaire, l'article 222 du Traité de Rome précise que le régime de la propriété dans les Etats membres n'est en rien préjugé. La Cour de Justice a eu plusieurs fois l'occasion de développer cette notion : résultant d'un statut légal accordé par un Etat, le brevet d'invention (arrêt Parke-Davis) comme le droit de marque (arrêt Sirena) échappent aux éléments contractuels ou de concertation exigés par l'article 85 paragraphe 1 du Traité. De même, la protection particulière — de nature monopoliste — conférée à son titulaire dans le cadre d'un Etat membre par le brevet, n'implique pas, d'office, l'applicabilité de l'article 86 qui suppose l'exploitation abusive de la position dominante.

C'est seulement dans l'exploitation des droits conférés qu'on peut trouver la source de conflits entre le droit de la propriété industrielle et le droit de la concurrence.

Comme la Cour l'a plusieurs fois précisé, le caractère national de la protection de la propriété industrielle et les divergences entre les législations relatives à cette matière, sont susceptibles de créer des obstacles à la libre circulation des produits brevetés ou de marque ainsi qu'au régime communautaire de la concurrence.

Dans l'exploitation des droits de propriété industrielle, c'est notamment — mais certes pas exclusivement — l'utilisation du caractère national de la protection qui est fréquemment utilisé pour introduire des restrictions de concurrence dans les accords de licence.

Il serait vain de soutenir, comme certains l'ont fait, que, parce que le titulaire d'un droit de propriété industrielle bénéficie d'un monopole légal, lui permettant de ne pas accorder de licence du tout, il pourrait librement introduire n'importe quelle limitation ou obligation dans un accord de licence, sans être en conflit avec la réglementation de la concurrence. La vie en société nécessite de nombreuses limitations à la liberté de chacun. Le droit de propriété et la liberté de contracter — droits pourtant fondamentaux — n'échappent pas à cette règle.

Pour les brevets d'invention, le régime des licences obligatoires, connu de nombreux pays, constitue déjà une remarquable limitation à la « faculté de disposer de leur titulaire ». Aussi, les contrats de licence, comme tous les autres contrats, peuvent-ils être l'occasion de restrictions de concurrence interdites ou, au moins, réglementées par la loi, en particulier par la législation des Communautés européennes.

\*\*

En fait, les règles de concurrence du Traité ne citent pas les accords de licences, ni pour les comprendre, ni pour les exclure de leur champ d'application. Bien entendu, certains de ces accords ne sont pas visés par l'article 85 parce que les dispositions qu'ils contiennent n'excèdent pas les limites du droit de propriété industrielle dans le cadre de la législation nationale. Dans ce cas, ces accords restent en dehors des règles de la notification instituée par le règlement d'application n° 17 du 6 février 1962.

Cependant, en raison des dispositions qu'ils contiennent, un grand nombre d'accords de licence entrent dans le champ d'application de l'article 85 parce qu'ils ont des effets restrictifs de concurrence à l'intérieur du Marché commun débordant les limites du droit de propriété industrielle et qu'ils sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres.

Comme un système plus souple de notification seulement facultative était prévu en faveur de certains accords présumés très nombreux ou moins dangereux pour le Marché commun, on a décidé de faire bénéficier de cette notification facultative les accords bilatéraux qui ont seulement pour effet « d'imposer à l'acquéreur ou à l'utilisateur de droits de propriété industrielle — notamment de brevets, modèles d'utilité, dessins et modèles ou marques — ou au bénéficiaire de contrats comportant cession ou concession de procédés de fabrication ou de connaissances relatives à l'utilisation et à l'application de techniques industrielles, des limitations dans l'exercice de ces droits » (article 4, § 2, 2 b). Il faut tout de suite préciser que, comme il est dit dans les considérants du règlement, ce régime plus souple ne préjuge pas la validité des accords qui en bénéficient au regard de l'article 85. Mais l'absence de notification n'empêche pas les entreprises intéressées d'obtenir une décision d'application de l'article 85 paragraphe 3 avec, s'il y a lieu, un effet rétroactif. De plus, la Cour de Justice a décidé que les accords non notifiés parce qu'ils profitent du régime facultatif, portent leur plein effet aussi longtemps que leur

nullité n'a pas été constatée, tout comme les accords notifiés (arrêt Bilger-Jehle).

Cependant, il a souvent été perdu de vue que le régime facultatif de la notification ne s'étendait pas à tous les accords de licence, quel que soit leur contenu. En effet, il doit s'agir seulement de limitations dans l'exercice des droits de propriété industrielle. Or il est manifeste que de nombreux accords de licence contiennent des restrictions qui ne sont pas en relation directe avec l'exercice du droit de propriété industrielle. Il en est ainsi, par exemple, pour les engagements imposés au licencié pour une durée plus longue que celle du brevet ou encore pour l'interdiction de fabriquer aucun produit concurrent. Sans doute, ces restrictions sont-elles susceptibles de bénéficier de l'exemption prévue à l'article 85 paragraphe 3 si les conditions en sont remplies, mais, pour l'obtenir, elles devraient d'abord avoir été notifiées.

A cet égard, il existe donc trois catégories d'accords de licence :

1) ceux qui ne sont pas visés par l'article 85 et dont la validité n'est subordonnée ni à une décision d'exemption ni à une notification ;

2) ceux qui, tout en étant visés par l'article 85, bénéficient de la notification facultative ;

3) les autres, pour lesquels une éventuelle décision d'exemption reste subordonnée à une notification préalable.

La distinction importante est donc celle qui caractérise la troisième catégorie par rapport à la deuxième. Il est évident que cette distinction est difficile à faire, comme cela a été reconnu dans le Guide pratique publié par la Commission. Aussi nous semble-t-il qu'une assez grande souplesse d'interprétation devrait-elle être adoptée dans ce domaine.

\*\*\*

Cette souplesse paraît d'autant plus souhaitable que, tout compte fait, le nombre des accords de licence notifiés à la Commission n'est pas tellement considérable. Certes, à la fin de la période de notification des accords bilatéraux, on avait pu dénombrer environ 4 000 dossiers considérés comme concernant des accords de licence, parmi un total général de 36 000 dossiers. Mais, notamment après élimination des accords dont la durée a été assez courte, des doubles-emplois et des classifications erronées — des accords d'exclusivité commerciale sont souvent appelés licences par les parties — il ne restait, au 1<sup>er</sup> janvier 1972 sur un total général de 4 500 dossiers en cours, que 2 000 accords de licence à côté de 1 500 accords d'exclusivité commerciale et

1 000 accords horizontaux et divers. Ce nombre comprend d'ailleurs les 30 à 40 accords de licence nouveaux qui sont notifiés chaque année.

\*\*

Ces nombres ne sont certainement pas excessifs par rapport à la réalité économique dans le marché commun et ils montrent que le caractère facultatif de la notification a été très largement utilisé. Il n'en reste pas moins que les accords de licence visés par le Traité forment une catégorie très nombreuse et que, par ailleurs, il est matériellement impossible de prendre des centaines de décisions individuelles à leur égard dans un délai de quelques années. La Commission a donc été rapidement conduite à envisager pour ces accords, comme pour l'autre catégorie encore plus nombreuse, des accords d'exclusivité commerciale, la possibilité d'appliquer collectivement le bénéfice de l'article 85 paragraphe 3 par le moyen de l'exemption par catégories dont la possibilité était expressément prévue à cet article du Traité.

Cette intention a fait l'objet d'une communication au Journal Officiel dès le 9 novembre 1962. Mais il a été nécessaire de disposer d'un règlement du Conseil habilitant la Commission à prendre des exemptions par catégories. Ce règlement est intervenu le 2 mars 1965, sous le numéro 19/65. Il vise d'une part certains accords d'exclusivité commerciale et la Commission a utilisé la possibilité qui lui était ainsi donnée en adoptant le règlement n° 67/67 du 22 mars 1967. D'autre part, le règlement 19 concerne également les accords bilatéraux « qui comportent des limitations imposées en rapport avec l'acquisition ou l'utilisation de droits de propriété industrielle — notamment de brevets, modèles d'utilité, dessins et modèles ou marques — ou avec les droits résultant de contrats comportant cession ou concession de procédés de fabrication ou de connaissances relatives à l'utilisation et à l'application de techniques industrielles » (article 1, § 1 b).

Lorsque la Commission aura pu prendre un règlement d'exemption par catégories dans le domaine de ces accords de licence, les accords qu'il visera seront non seulement dispensés de notification et de toute autre formalité, mais, dans la mesure où cela sera nécessaire, ils bénéficieront d'office de l'article 85 paragraphe 3. On peut également prévoir que, comme cela a été fait pour les accords d'exclusivité, des modalités favorables d'adaptation seront offertes pour les accords qui, en leur état primitif, ne rempliront pas les conditions d'exemption du règlement.

Mais avant d'en arriver là, l'un des considérants du règlement 19 prévoit « ... qu'une expérience suffisante aura été acquise à l'occasion de décisions individuelles... ». Dans une matière aussi délicate, cette condition se comprend fort bien et la Commission s'emploie actuellement à la remplir, de telle façon qu'on peut prévoir qu'un règlement d'exemption par catégories pourrait intervenir vers la fin de la présente année, ou au début de 1973.

\*\*

La préparation de solutions collectives — règlements ou communications — est d'ailleurs facilitée par le fait que les accords de licence constituent un ensemble fortement homogène, avec des clauses juridiques qui ne varient pas beaucoup d'après les secteurs économiques ou les produits qui sont concernés par chaque accord. Ce fait est d'expérience et il se trouve confirmé par l'examen des 2 000 dossiers dont dispose la Commission et qui constituent, très vraisemblablement, un échantillonnage représentatif de la réalité.

C'est ainsi que, sans prétendre être exhaustif, on peut répertorier une vingtaine d'obligations qui, sans doute, ne se retrouvent pas dans tous les accords — plusieurs ne sont d'ailleurs applicables qu'à un seul type de droit, le brevet notamment — mais qui couvrent pratiquement la gamme de tout ce que l'on rencontre dans de très nombreux accords de licence. Pour faciliter leur examen, il peut être utile de répartir ces vingt obligations en quelques groupes rassemblant des obligations voisines. Nous proposons les quatre groupes suivants, tout en étant conscients du fait que d'autres répartitions pourraient être aussi valables et que certaines obligations pourraient trouver place dans un autre ou dans plusieurs groupes :

A. Obligations d'ordre géographique ou assimilé.

B. Relations entre le donneur de licence et le licencié.

C. Relations entre le licencié et les tiers.

D. Obligations relatives aux produits.

La répartition des vingt obligations retenues peut s'effectuer comme suit entre ces quatre groupes en utilisant tout d'abord quelques expressions abrégées. Il est à remarquer que la plupart des obligations sont à la charge du licencié ; quelques-unes sont propres au donneur de licence pendant que quelques autres sont réciproques.

## PRINCIPALES CLAUSES DANS LES ACCORDS DE LICENCE

### A. — Obligations géographiques et assimilées

1) Fixation d'un territoire d'exploitation (fabrication).

2) Limitation à certains modes d'exploitation ou à certains usages et destinations.

3) Caractère exclusif de la concession visée aux paragraphes 1 et 2.

4) Limitation du territoire de vente (interdiction d'exporter, directe ou indirecte).

5) Protection du licencié contre l'extérieur.

### B. — Relations donneur de licence-licencié

1) Limites temporelles de la licence.

2) Abstention de concurrence par le donneur de licence.

3) Redevances à payer par le licencié.

4) Fourniture et échange de connaissances et d'expériences.

5) Cession et concession de nouveaux droits.

6) Clause de non-contestation.

### C. — Relations licencié-tiers

1) Obligation de secret.

2) Cession de la licence et cession ou concession de nouveaux droits par le licencié à des tiers.

3) Possibilité des sous-licences.

4) Obligations en matière de prix de vente ou de revente.

### D. — Produits

1) Obligations quantitatives (minima ou maxima).

2) Obligations qualitatives (caractéristiques, présentation, contrôle).

3) Matières premières (normes de qualité, contrôle, provenance).

4) Identification et marquage (brevet, procédé, marque).

5) Interdictions relatives à des produits, procédés ou marques concurrents.

A l'aide de cette classification — qui encore une fois n'a rien de dogmatique — il est possible d'examiner chaque obligation, en indiquant, lorsque cela existe, les positions et interprétations déjà adoptées par les instances communautaires.

A cet égard, les sources documentaires sont actuel-

lement assez appréciables, notamment depuis qu'à partir de décembre 1971 la Commission a adopté plusieurs décisions qui concernent spécialement des affaires de licence.

Mais un document important, donnant des interprétations de fond, avait été publié par la Commission dès l'année 1962. Il s'agit de la communication relative aux accords de licence de brevets parue au Journal Officiel du 24 décembre 1962.

On sait qu'en matière de règles de concurrence, une communication de la Commission est un texte d'ordre général par lequel cet organe fait connaître publiquement son opinion sur certains problèmes. Faisant suite aux deux communications préparatoires du 9 novembre précédent destinées à provoquer des observations de la part des personnes intéressées, la communication du 24.12.62 revêt une forme et une portée proches d'une attestation négative collective. Comme l'attestation négative individuelle prévue à l'article 2 du règlement n° 17, la communication exprime l'opinion que certaines clauses figurant dans des contrats de licence de brevet ne sont pas interdites par l'article 85 paragraphe 1 du Traité, mais avec la même réserve que cette opinion est donnée « sur la base des circonstances actuellement connues ». La communication mentionne une dizaine de clauses, ce qui montre son importance.

De son côté, et depuis 1966, la Cour de Justice des Communautés européennes a eu l'occasion, dans quatre arrêts, de s'exprimer sur des questions relatives à l'utilisation de droits de propriété industrielle ou assimilés. Pour le premier de ces arrêts (Grundig-Consten, 13 juillet 1966) il s'agissait d'un recours formé contre une décision de la Commission. Dans les autres affaires (Parke-Davis, 29 février 1968, Siréna, 18 février 1971, Metro-Deutsche Grammophon, 8 juin 1971) la Cour avait été saisie d'une demande d'interprétation par des tribunaux nationaux, en application de l'article 177 du traité.

Indépendamment de sa décision du 23 septembre 1964 qui a donné lieu à l'arrêt de la Cour de 1966 dans l'affaire Grundig-Consten, la Commission a pris à ce jour quatre autres décisions concernant directement des affaires de licences de droits de propriété industrielle : Burroughs-Delplanque et Burroughs-Geha (22 décembre 1971), Davidson Rubber (9 juin 1972) et Raymond-Nagoya à la même date.

Tel est aujourd'hui l'ensemble de sources dont on verra que, si elles ne permettent pas de répondre à toutes les questions, elles offrent cependant des

solutions pour un grand nombre de problèmes dont beaucoup comptent parmi les plus importants.

\*\*

Les clauses *A 1 et A 2* peuvent être examinées ensemble. Il faut bien préciser qu'elles ne concernent par exemple que la fixation du territoire sur l'étendue duquel pourra se faire la fabrication des produits brevetés, l'apposition de la marque ou la mise en œuvre industrielle du savoir-faire, sans impliquer une exclusivité de ce droit ni, encore moins, une limitation du territoire de vente des produits obtenus.

Pour les licences de brevets, ces clauses ne sont pas restrictives (Communication de décembre 1962) et la même solution doit être adoptée pour les licences de marque. Dans les deux cas, il s'agit d'une simple division d'un droit de propriété industrielle. L'attribution de territoires ou la limitation à certaines applications techniques s'impose lorsque le titulaire du brevet n'a pas la possibilité de l'exploiter lui-même dans ces territoires ou pour ces applications.

Par contre, le savoir-faire ne constituant pas un droit spécialement protégé, les limitations susvisées introduites dans un accord à son sujet sont en principe restrictives de concurrence, puisqu'elles restreignent l'utilisation du savoir-faire. Mais, lorsque la restriction est sensible, elle pourra très souvent bénéficier de l'exemption prévue à l'article 85 paragraphe 3.

\*\*

Il est extrêmement fréquent que la fixation d'un territoire d'exploitation soit assorti d'une clause d'exclusivité : c'est la *clause A 3*, par laquelle le donneur de licence s'engage à n'autoriser personne d'autre à exploiter le droit sur le même territoire. Ici également, il convient de préciser que ce caractère d'exclusivité de la concession doit être soigneusement distingué de la limitation du territoire de vente comme de la protection territoriale du licencié : il ne s'agit, pour ce dernier, que de l'assurance d'être seul à fabriquer dans le territoire concédé.

En 1962, la Communication considérait qu'il était controversé de savoir si, dans le cas d'une licence de brevet, cette exclusivité constituait une restriction de concurrence, mais que, de toute façon, cette disposition n'était pas visée par l'article 85 paragraphe 1, parce qu'elle ne paraissait pas susceptible d'affecter le commerce entre Etats membres.

Actuellement, l'interprétation doit être plus nuancée. A plusieurs reprises, la Commission a considéré

que si le breveté donneur de licence « s'oblige à limiter l'exploitation de son droit exclusif à une seule entreprise dans un territoire et confère donc à cette entreprise unique le droit d'exploiter l'invention et d'empêcher d'autres entreprises de l'utiliser, il perd ainsi la faculté de contracter avec d'autres demandeurs de licences. Dans certains cas, ce caractère exclusif d'une licence de fabrication peut être restrictif de concurrence et visé par l'interdiction prévue à l'article 85 paragraphe 1 ».

La restriction de concurrence n'est donc envisagée que comme une possibilité. Elle n'a pas été retenue dans les deux affaires Burroughs, parce qu'elle n'a pas été considérée comme sensible. En effet, les licenciés en question ne détiennent qu'une faible part du marché très concurrentiel des papiers carbone « plusieurs fois ». De plus, les licenciés et la société Burroughs elle-même ont le droit de vendre sur tout le marché commun. Comme il s'agit de produits dont le transport est facile et peu coûteux, ce droit est effectivement utilisé.

Par contre, dans l'affaire Davidson, la Commission constate que « le procédé Davidson est le plus important procédé de fabrication d'accoudoirs pour voitures automobiles, que le nombre de procédés concurrents comme des fabricants qui les utilisent est restreint et que les licenciés de Davidson détiennent une part considérable du marché de ces articles dans la C.E.E., si l'on tient compte du fait que les constructeurs d'automobiles fabriquent eux-mêmes d'importantes quantités pour leurs besoins propres ; que, dans ces conditions, bien que mitigée par la disposition d'après laquelle la vente des articles contractuels peut être faite librement entre Etats membres de la C.E.E., l'exclusivité conférée par Davidson à chacun de ses licenciés a pour conséquence, outre la restriction de la liberté du détenteur de ce procédé, que la position des tiers, notamment des fabricants d'éléments d'intérieur de voitures, qui désiraient appliquer le procédé en question, se trouve modifiée de façon sensible puisqu'ils sont empêchés d'exploiter ce procédé à l'intérieur du marché commun ; que les contrats de licence en cause ont donc pour effet de restreindre de manière sensible le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché commun ; ...que l'exclusivité conférée par Davidson à chacun de ses licenciés dans un territoire déterminé à l'intérieur du marché commun empêche celle-ci de mettre des tiers, par l'octroi d'autres licences, en mesure d'exploiter également ses brevets et son savoir-faire dans ce territoire, et par conséquent d'effectuer éventuellement des expor-

tations au départ de ce territoire à destination d'autres parties du marché commun ; que cette restriction doit dès lors être considérée comme étant susceptible d'affecter le commerce entre Etats membres puisqu'elle est de nature à mettre en cause, de manière directe ou indirecte, la liberté du commerce entre Etats membres d'une façon qui pourrait nuire à la réalisation des objectifs d'un marché unique entre Etats ; ...que les accords en cause entrent donc dans le champ d'application de l'article 85 paragraphe 1 du Traité ».

Il s'agit donc d'une question qui dépend des circonstances de fait, notamment de la situation concurrentielle du marché et de la position des entreprises intéressées sur ce marché. Une attitude semblable avait déjà été prise, accessoirement, dans la décision Transocean (27 juin 1967). D'autre part, elle s'adaptera facilement en ce qui concerne les marques et le savoir-faire.

Bien entendu, cette restriction est susceptible d'être exemptée de l'interdiction. Dans l'affaire Davidson, la Commission reconnaît « qu'étant donné la situation du marché de ces produits, Davidson ne serait pas parvenue à faire appliquer son nouveau procédé par des tiers en Europe, si elle n'avait accepté de limiter ses licenciés dans cette partie du monde à un petit nombre d'entreprises en leur donnant l'assurance que, dans les territoires qui leur ont été confiés, elle n'irait pas ensuite les faire concurrencer par de nouveaux licenciés. Au surplus, dans le présent cas, en l'absence d'une exclusivité, les licenciés n'auraient pas consenti à faire les investissements nécessaires pour développer le procédé et l'adapter aux exigences du marché européen ».

\*\*

Je n'oublie pas les clauses A 4 et A 5, mais je les réserve pour la fin. Je passe donc à la *clause B 1*, qui est beaucoup plus simple.

Lorsqu'il s'agit d'un droit de propriété industrielle limité dans le temps, notamment d'un brevet, rien ne s'oppose à ce que la licence ne soit accordée que pour une durée plus courte que celle du brevet. La Communication l'a précisé.

Les licences de marques peuvent aussi n'être concédées que pour une durée limitée.

Pour les licences de brevet, il est normal que la validité du contrat de concession cesse avec l'expiration du brevet. Le contraire serait une restriction certaine de concurrence.

En ce qui concerne le savoir-faire, l'obligation pour le concessionnaire de tenir secret ce savoir-faire.

après l'expiration de l'accord et même sans limite fixée, ne constitue pas une restriction de concurrence. En effet, aussi longtemps que le savoir-faire n'est pas périmé ou divulgué, le caractère secret est un élément essentiel de sa valeur pour son propriétaire.

La Commission en a décidé dans ce sens dans l'affaire Burroughs-Delplanque.

\*\*

L'engagement du concédant de ne pas exploiter lui-même l'invention dans le territoire concédé, c'est la *clause B 2*, donne lieu aux mêmes observations que celles déjà formulées pour la *clause A 3* concernant le caractère exclusif de la concession, auxquelles il convient donc de se référer.

Dans les mêmes conditions, cet engagement était mentionné dans la Communication de 1962 et les citations des décisions Burroughs et Davidson se trouvent aussi applicables.

La notion complète d'exclusivité implique en effet l'exclusion aussi bien du titulaire original du droit que celle des tiers. Il convient de remarquer que, dans les affaires Burroughs par exemple, l'exclusivité est bien limitée à la fabrication, puisque la Société Burroughs elle-même concurrence ses licenciés en vendant des produits contractuels à destination des pays concédés.

\*\*

L'obligation pour le licencié de payer des redevances, *clause B 3*, est la contrepartie normale de la concession. En principe, elle ne constitue donc pas une restriction de concurrence. Il est également normal que l'importance des redevances varie avec celle des droits concédés. Par exemple, les redevances peuvent être plus élevées pour un territoire concédé en exclusivité que pour un autre territoire où le droit n'est pas exclusif. Il en est de même si, dans le premier territoire, un brevet s'ajoute à un savoir-faire qui serait seul valable dans le second territoire.

C'est ainsi que, dans sa décision Burroughs-Geha, la Commission a noté dans les éléments de fait, sans les retenir comme restriction, que « la société Geha s'oblige à payer à la société Burroughs des redevances dont le taux est fixé par l'accord. Toutefois, au cas où la société Burroughs ne détiendrait plus de brevets valides, ou ne bénéficierait pas de demandes de brevets, ces redevances seront diminuées de 50 %, sauf pour les produits exportés vers des pays où la société Burroughs aurait des brevets valides ».

Mais si des taux différents doivent être payés pour des territoires distincts dans lesquels les mêmes

brevets sont valables, dans des conditions d'exploitation comparables, on doit alors constater une discrimination restrictive de concurrence, puisqu'on peut supposer l'intention de répartir les marchés.

\*\*

Au sujet des *clauses B 4 et B 5*, la Communication de 1962 a précisé que les « engagements non exclusifs et réciproques concernant la communication d'expériences acquises dans l'exploitation de l'invention ou l'octroi de licences des inventions de perfectionnement ou d'application » ne sont pas interdits.

De tels engagements sont fréquents. Ils figurent par exemple dans l'accord Burroughs-Geha, où « les parties à l'accord se communiqueront tout perfectionnement, modification, invention ou nouveau modèle et la façon d'utiliser les procédés », comme dans Raymond-Nagoya où l'on mentionne « l'engagement pris par les partenaires de se communiquer mutuellement les améliorations ou modifications qu'ils apportent à la technique Raymond pendant la durée de l'accord : cet échange d'informations est destiné à assurer la transmission de l'expérience acquise dans l'application des brevets, du savoir-faire et des modèles d'utilité. Il fait partie de l'exploitation contractuelle des droits de propriété industrielle et du savoir-faire qui est prévue par le contrat ». Dans les deux cas ces engagements n'ont pas été considérés comme restrictifs, cette position étant valable aussi bien dans le domaine du savoir-faire que dans celui des brevets.

Mais de nombreux accords de licence contiennent à cet égard des dispositions relatives à la propriété des inventions, à sa cession par le licencié (rétrocession), à l'obligation pour le licencié d'accorder à son concédant une licence exclusive ou non (rétroconcession) pour les inventions de perfectionnement qu'il pourrait faire et, parfois même, pour des inventions ne mettant en œuvre que des techniques parallèles.

La Commission estime que l'obligation du licencié de céder la propriété de ses inventions au donneur de licence est restrictive de concurrence et ne peut être exemptée de l'interdiction. En effet, elle n'est pas indispensable et il suffit que le licencié qui a obtenu un brevet d'amélioration de la technique licenciée accorde une licence non exclusive à son partenaire.

La même solution vaut, a fortiori, dans le cas où le brevet obtenu par le licencié, tout en concernant le même domaine industriel, applique une technique parallèle, mais non pas celle qui fait l'objet

de la licence. Il ne s'agit donc pas d'un perfectionnement de l'invention primitive. Il est très normal que le donneur de licence primitif souhaite pouvoir exploiter la nouvelle invention, mais pour cela, l'octroi d'une licence non exclusive est suffisant.

En application de ces principes, la Commission est intervenue au cours de l'instruction de l'affaire Raymond-Nagoya, et elle a obtenu des parties que l'obligation primitive pour Nagoya de céder à Raymond la propriété des améliorations ou modifications éventuelles qu'elle apporterait à la technique Raymond soit modifiée, dans le sens que, si des brevets sont accordés à Nagoya pour des améliorations ou modifications, Nagoya en accordera une licence non exclusive à Raymond.

Dans les mêmes conditions, les parties à l'accord ont modifié l'obligation pour Nagoya d'accorder à Raymond une licence exclusive pour les brevets, modèles d'utilité, dessins ou modèles qu'elle obtiendrait en dehors du Japon pour des inventions dans le domaine des éléments de fixation qui seraient réalisées en dehors de la technique Raymond, en l'engagement de Nagoya d'accorder une licence non-exclusive portant sur ces brevets et autres droits pour la durée du contrat.

Dans trois affaires, la Commission s'est occupée de la clause de non-contestation, *la clause B 6*.

Dans la décision Burroughs-Geha, elle mentionne que « les parties à l'accord ont supprimé la clause qui interdisait à la société Geha de contester ou d'aider des tiers à contester les demandes de brevets ou les brevets du donneur de licence ».

D'une façon plus précise, la décision Davidson Rubber signale « que, dans leur version initiale, les contrats... comportaient l'obligation pour chaque licencié et sous-licencié de ne pas contester, pendant la durée du contrat, la validité des brevets faisant l'objet de la licence, mais que, sur demande de la Commission, les intéressés ont supprimé cette obligation à compter du 1<sup>er</sup> octobre 1970 ».

L'appréciation négative de la Commission est ainsi rendue claire. Elle est explicitée dans la décision Raymond-Nagoya, dans les termes suivants : « En principe, une clause de non-contestation de ce genre entraîne une restriction de la liberté d'action du licencié qui n'est pas couverte par l'essence-même du droit de propriété industrielle, car elle lui enlève la possibilité de contester la validité du contrat pour réduire les redevances et faire supprimer certaines restrictions, ce qui pourrait renforcer sa position concurrentielle tout en améliorant celle des entreprises tierces intéressées à la fabrication des arti-

cles sous licence, ainsi que celle des utilisateurs ».

En raison de circonstances de fait propres à l'affaire (notamment localisation de Nagoya au Japon) cette clause n'a pas été attaquée, mais le principe est nettement posé.

On ne peut oublier en effet que la clause de non-contestation est utilisée assez fréquemment pour garantir le maintien de restrictions importantes de concurrence réalisées à l'aide de licences de brevets dont la valeur très faible ou même nulle n'est pas ignorée des parties.

\*\*

L'obligation faite au licencié de conserver le secret, *clause C 1*, trouve tout naturellement son application dans les contrats de savoir-faire. On la trouve d'ailleurs fréquemment, comme disposition nécessaire, dans des accords de coopération dont des licences ne constituent pas l'objet.

C'est ainsi que, dans la décision Transocean (27 juin 1967), les partenaires « s'engagent à garder le secret sur les renseignements d'ordre technique et commercial qu'ils obtiennent en leur qualité de membres » et que, dans la décision Herstal-Cartoucherie française (28 mai 1971), on peut lire : « Pour ce qui concerne le savoir-faire, les parties se sont engagées à garder le secret, pendant toute la durée de validité du contrat et les cinq années qui suivent son expiration ».

Cette obligation a été jugée légitime par la Commission et il en est de même lorsque le contrat porte essentiellement sur des droits de propriété industrielle. C'est ainsi que, dans la décision Burroughs-Delplanque, un considérant précise que ne constitue pas une restriction de concurrence « l'obligation de Delplanque de ne pas communiquer ce savoir-faire à des tiers pendant la durée de l'accord, plus une période de 10 ans après la fin de celui-ci, pour le motif que l'essence du savoir-faire technique, qui est un ensemble de procédés industriels non protégés par les dispositions légales sur la propriété industrielle, est le secret ; que le secret est une condition nécessaire pour que le propriétaire du savoir-faire technique le concède à d'autres entreprises pour son exploitation complète et qu'il est donc une condition préalable à toute commercialisation du savoir-faire technique, aussi longtemps que ce dernier n'est pas tombé dans le domaine public ».

\*\*

Les *clauses C2 et C3* sont liées par leur nature. En règle très générale, une licence d'un droit quel-

conque de propriété industrielle est concédée « intuitu personae ». Il est donc tout à fait normal que le licencié ne puisse pas transférer son droit à un tiers sans l'accord de son donneur de licence. En ce qui concerne les licences de brevet, ce fait était déjà reconnu dans la Communication de 1962.

Au sujet de la possibilité pour le licencié de céder ou de concéder à des tiers des droits nouveaux résultant de brevets consécutifs à ses propres recherches, il convient de se référer à ce qui concerne les relations entre le donneur de licence et le licencié. Le principe est que le licencié doit conserver une grande liberté. Puisqu'il ne peut être obligé à concéder que les licences non exclusives à son propre donneur de licence, il doit avoir la possibilité d'en concéder également à des tiers.

L'interdiction faite au licencié d'accorder des sous-licences ou, tout au moins, de le faire sans l'accord du donneur de licence figure également parmi les dispositions dont la Communication de 1962 indiquait qu'elles n'étaient pas visées par l'interdiction prévue à l'article 85 du Traité.

Cette position n'a pas changé. C'est ainsi que, dans la décision *Burroughs-Delplanque*, on peut lire que ne constitue pas une restriction de concurrence « l'interdiction imposée à la société *Delplanque* de donner des sous-licences, sauf à ses filiales entièrement dépendantes, étant donné que le titulaire d'un brevet est le seul à pouvoir permettre l'utilisation de son droit sur l'invention et que le secret du savoir-faire ne peut être garanti que si le détenteur de ce savoir-faire a la possibilité de déterminer à qui le secret sera communiqué ».

Cette mention figure en termes comparables dans la décision *Burroughs-Geha*.

Dans la décision *Davidson-Rubber*, l'exposé des faits signale « que les licenciés peuvent accorder des sous-licences, mais seulement avec l'autorisation de *Davidson* ; que c'est en application de cette disposition que *Maglum* — le licencié français — a conclu, en accord avec *Davidson*, un contrat de sous-licence d'exploitation du brevet français de *Davidson* et de concession du savoir-faire qui s'y rattache, avec la société *C.I.M.*, laquelle est tenue de lui verser en contrepartie une redevance ».

Plus loin, dans l'appréciation de l'affaire, il est décidé que n'est pas interdite par l'article 85 paragraphe 1 « l'obligation pour les licenciés de n'accorder des sous-licences qu'avec l'autorisation de *Davidson* puisque, d'une part, cette obligation est couverte par le droit exclusif du donneur de licence et que, d'autre part, elle se justifie par l'intérêt de ce der-

nier à ce que son savoir-faire ne soit pas divulgué, sans son accord, à d'autres entreprises que celles qui ont été autorisées à l'utiliser ».

Il arrive que des concessions de licences de brevets, de marques ou de savoir-faire comportent des obligations en matière de prix de vente pour le licencié lui-même et, plus rarement, aussi pour ses propres clients revendeurs. C'est la *clause C 4*.

De telles dispositions n'ont pas été rencontrées dans les décisions déjà intervenues en matière de droits de propriété industrielle. On peut prévoir qu'elles seraient traitées comme dans les autres genres d'accords, c'est-à-dire qu'en règle générale l'article 85 paragraphe 1 serait déclaré applicable si la restriction était sensible et susceptible d'affecter le commerce entre Etats membres. Dans ce cas, il faudrait des motifs exceptionnellement sérieux pour justifier une exemption. Cela serait particulièrement le cas si les obligations s'étendaient aux revendeurs clients du licencié.

Les obligations quantitatives visées par la *clause D 1* peuvent se présenter sous forme soit de maxima à ne pas dépasser, soit de minima à atteindre obligatoirement.

Le premier cas, certainement le plus rare, figure, comme clause non interdite, dans la Communication de 1962.

Le cas d'obligation d'une production ou utilisation minimale est fréquent. Il peut s'exprimer soit par un nombre ou un poids de produits, soit par un chiffre d'affaires, soit encore par une formule moins précise telle que « l'utilisation du procédé avec une diligence raisonnable » (*Davidson*) ou encore « la fabrication du produit en quantité suffisante pour satisfaire la demande » (les deux affaires *Burroughs*).

L'inobservation de cette obligation peut être sanctionnée de diverses manières, pouvant aller jusqu'à la résiliation de l'accord. Il s'agira fréquemment de la fixation d'un minimum de redevances.

Dans les deux décisions *Burroughs-Delplanque* et *Burroughs-Geha*, la Commission a précisé que l'obligation du licencié de fabriquer le produit en quantité suffisante ne constitue pas une restriction de concurrence parce qu'il s'agit d'un engagement qui n'a d'autre but que de permettre l'exploitation suffisante des droits conférés par les brevets à leur titulaire.

Cette position est légitimement valable pour toutes les catégories de droits de propriété industrielle ou assimilés. Mais il va de soi — et cela vaut pour toutes les obligations — que la position favorable trouverait ses limites si l'on atteignait le niveau de l'abus.

Au sujet des *clauses D 2 et D 3*, on peut rappeler que, déjà souvent citée, la Communication de 1962 excluait de l'interdiction les « Normes de qualité ou obligations d'approvisionnement en certains produits, imposées au licencié, dans la mesure où elles sont indispensables pour assurer une exploitation techniquement irréprochable du brevet ».

Cette mention était ainsi commentée : « Les engagements du licencié... concernant l'observation de certaines normes de qualité pour les produits protégés ou des semi-produits, matières premières ou auxiliaires, ne pourraient restreindre la concurrence à protéger, dans la mesure où ils doivent éviter une exploitation techniquement incorrecte de l'invention. L'engagement de s'approvisionner en certains produits n'entre en ligne de compte que lorsque la qualité ne peut être établie d'après des critères objectifs. Dans ce cas, cet engagement a la même portée que les normes de qualité ».

Ces obligations ne constituent donc pas une restriction de concurrence parce qu'il est d'un intérêt certain que la qualité des produits qui font l'objet du brevet — et il en est de même pour le savoir-faire ou pour les marques — soit garantie par des instructions du titulaire du droit qui ont pour but de garantir la qualité, les caractéristiques ou la présentation des produits en cause.

Tout comme pour les obligations quantitatives, la Commission, dans les deux décisions *Burroughs*, a précisé que l'obligation du licencié de se conformer aux instructions techniques de *Burroughs* ne constitue pas une restriction de concurrence parce qu'il s'agit d'un engagement qui n'a d'autre but que de permettre l'exploitation techniquement adéquate des droits conférés par les brevets à leur titulaire.

Il est tout naturel que le respect de certaines obligations qualitatives puisse être contrôlé par le concédant.

Cette disposition complémentaire fait l'objet de considérants dans la décision *Raymond-Nagoya*. *Nagoya* « doit accepter que *Raymond* soumette à certains contrôles de qualité les produits contractuels qu'elle fabrique et les procédés de fabrication qu'elle utilise... ce contrôle de la qualité est indispensable pour une exploitation appropriée de l'invention et du savoir-faire et, par conséquent, admissible ».

La question ne s'est pas encore spécifiquement posée, mais il est naturel que les obligations de qualité et de contrôle relatives aux produits fabriqués puissent s'étendre aux matières premières mises en œuvre. En fait, cela ne fait souvent qu'une seule et même chose.

Mais il arrive que les obligations relatives aux matières premières vont plus loin et que le licencié est tenu de se procurer ces dernières chez un fournisseur déterminé qui est fréquemment le donneur de licence lui-même. Cette obligation est excessive et constitue une restriction de concurrence si elle n'est pas objectivement justifiée. Il peut se faire qu'une entreprise déterminée — le donneur de licence ou une autre — soit seule en mesure de fournir une matière de base, par exemple parce qu'il s'agirait d'un produit protégé par un brevet ou dont la préparation resterait secrète. Dans ces cas, l'obligation d'approvisionnement pour le licencié résulte d'une nécessité évidente. Mais, dans les autres cas, il s'agira, en règle générale, d'une restriction visée par l'article 85 paragraphe 1.

Les obligations relatives à l'identification et au marquage des produits, *clause D 4*, sont évidemment essentielles dans les licences de marque, mais elles existent également dans les licences de brevets ou de savoir-faire, les unes et les autres se trouvant d'ailleurs fréquemment combinées.

La Communication de 1962 doit encore être citée ici, une nouvelle mais dernière fois. Elle dispose que ne sont pas interdites les obligations, pour le licencié, d'apposer sur le produit l'indication du brevet. La motivation qui suit précise que « L'engagement imposé au licencié d'apposer sur le produit l'indication du brevet répond à l'intérêt légitime du breveté à voir les objets protégés caractérisés comme tirant leur origine de l'invention brevetée. Dès lors que le licencié peut également apposer des signes distinctifs de son choix sur l'objet protégé, cette disposition n'a pas pour objet ni pour effet de restreindre la concurrence ».

Dans les deux affaires *Burroughs*, la Commission a trouvé des obligations très libérales en matière de marques : « (Le licencié) doit apposer sur les produits portant les marques de *Burroughs* « *Encore* » et « *Nu-Kote* » la mention « *Fabriqué sous licence de Burroughs Corporation* » et, sur les produits portant une autre marque quelconque, un signe imprimé qui permet d'identifier le produit comme provenant (du licencié) ».

Les décisions considèrent que ne constitue pas une restriction de concurrence « la licence non-exclusive d'utiliser les marques de la société *Burroughs*, d'autant plus que (le licencié) a le droit d'apposer d'autres marques sur les produits fabriqués sous licence de la société *Burroughs* ; que l'obligation (du licencié) de permettre l'identification de ces produits par un signe distinctif n'a d'autre but, dans le cas d'espèce, que

de faciliter un contrôle par la société Burroughs de la qualité et de la quantité des produits objet de l'accord ».

Dans le sens de la *clause D 5*, il est assez fréquent que la concession d'un droit de propriété industrielle comporte, pour le licencié, l'interdiction de fabriquer un produit concurrent, de mettre en œuvre un procédé concurrent ou d'utiliser une marque concurrente du produit, du procédé ou de la marque concédé.

Cette situation ne s'est pas trouvée dans les décisions de la Commission déjà intervenues. Bien au contraire, certains des licenciés en question utilisent couramment, pour certaines fabrications, des procédés concurrents de ceux qui font l'objet de la licence.

En règle générale, l'interdiction susvisée constitue une restriction de concurrence qui, si elle est sensible et susceptible d'affecter le commerce entre Etats membres, est visée par l'interdiction de l'article 85 paragraphe 1.

Mais, bien entendu, elle peut dans de nombreux cas, bénéficier de l'exemption du paragraphe 3 du même article, si les conditions sont remplies.

On peut signaler à cet égard, comme élément de comparaison, le fait qu'en ce qui concerne les accords d'exclusivité commerciale, la clause de non-concurrence fait partie des restrictions bénéficiant de l'exemption par catégorie accordée par le Règlement n° 67/67 de la Commission.

Nous revenons maintenant aux *clauses A 4 et A 5*.

Avec ces clauses des accords de licence concernant la délimitation du territoire de vente pour le licencié ou pour ses clients et la protection du licencié contre les importations dans son territoire, on rencontre les dispositions qui posent les problèmes les plus délicats.

En effet, en règle très générale, les législations et les jurisprudences nationales accordent au titulaire de droits de brevets et de marques, qu'il s'agisse du propriétaire ou du licencié, une protection complète contre les importations de produits issus de brevets parallèles, ou portant la même marque déposée dans un autre pays, quel que soit le titulaire de ces droits étrangers. Ces importations sont qualifiées de contre-façon ou de concurrence déloyale et, en conséquence, interdites et réprimées.

Il était donc inévitable que cette situation entre en conflit avec les notions de libre circulation des produits, de libre concurrence à l'intérieur du marché commun et de création d'un marché unique entre Etats membres qui résultent du Traité de Rome.

Mais la situation est très différente suivant la

nature du droit envisagé. On peut parler d'une sorte de hiérarchie qui permet de classer, par ordre décroissant de protection, les brevets, les marques et le savoir-faire.

En réalité, le savoir-faire n'est pas spécialement protégé par les législations et cela résulte de son caractère essentiel, le secret.

A l'égard des accords portant sur du savoir-faire, la Commission estime que toutes les interdictions d'exporter les produits, qu'elles s'appliquent aux concessionnaires ou au concédant, constituent des restrictions de concurrence qui doivent être jugées comme la généralité des interdictions d'exporter.

La décision Davidson Rubber contient à ce sujet les appréciations suivantes :

« Considérant que... Davidson a chargé Happich (son licencié allemand) de communiquer aux autres licenciés le savoir-faire qu'elle lui a transmis ; qu'en conséquence, Happich a conclu avec Maglum et Gallino (les licenciés français et italien) des accords de concession de savoir-faire concernant les mêmes articles que ceux faisant l'objet des licences concédées par Davidson et comportant... l'obligation pour chaque partie de ne pas exporter dans le territoire de l'autre les produits contractuels...

« considérant toutefois que le contrat entre Happich et Maglum a été remplacé le 7 avril 1965 par un autre contrat ne comportant plus d'interdiction d'exporter et que, par avenant du 6 mai 1971, Happich et Gallino ont également supprimé l'interdiction d'exporter qui figurait dans leur contrat ». (cela à la demande de la Commission).

« Considérant que, tels qu'ils étaient en vigueur dans leur version initiale, les contrats de concession de savoir-faire conclus par Happich respectivement avec Maglum et Gallino ne remplissaient pas les conditions d'application de l'article 85 paragraphe 3 parce qu'ils comportaient une clause interdisant à chaque partie d'exporter les articles fabriqués selon le procédé Davidson dans le territoire de l'autre, clause qui constituait une restriction sensible de la concurrence ne pouvant pas être considérée comme indispensable pour atteindre les objectifs favorables des accords en cause ».

\* \*

La Cour de Justice des Communautés n'a pas encore eu à se prononcer sur des accords de savoir-faire, pas plus que sur l'ensemble des clauses déjà examinées. Par contre, elle a rendu plusieurs arrêts concernant des licences de marque ou de brevets.

En matière de marques, une partie de l'importante

affaire Grundig-Consten a permis d'abord à la Commission, par sa décision du 23 septembre 1964, puis à la Cour de Justice, par son arrêt du 13 juillet 1966, de poser les principes fondamentaux des relations entre le droit des marques et le droit communautaire de la concurrence.

Les considérants de la Commission décrivent les faits avec précision :

« La marque Gint (« Grundig-International ») a été déposée, en France, au nom de Consten ; ce dépôt est fondé sur un accord conclu entre Grundig et Consten... Consten s'est engagé à transférer la marque Gint à Grundig ou à faire radier le dépôt à partir du moment où il ne sera plus son distributeur exclusif ; ladite marque est apposée sur tous les appareils fabriqués par Grundig, également sur ceux qui sont vendus en Allemagne.

La marque Gint fut introduite par Grundig peu après qu'il eût succombé, en décembre 1956, dans une action en justice contre un importateur parallèle des Pays-Bas ; par cette action, Grundig avait essayé d'assurer au concessionnaire exclusif néerlandais la protection territoriale grâce à la marque Grundig ; la marque Gint est déposée en Allemagne au nom de Grundig, et dans plusieurs autres Etats membres au nom du concessionnaire respectif ;... Consten... a intenté contre l'importateur parallèle UNEF une action en contrefaçon de la marque Gint ».

Ces faits ont été appréciés comme suit :

« Consten s'est prévalu devant le Tribunal de commerce de la Seine de la jurisprudence sur la concurrence déloyale pour obtenir que le contrat de distribution exclusive soit opposable aux tiers et que toutes les importations de produits Grundig en France par d'autres entreprises soient interdites.

La manière enfin dont Grundig et Consten se servent de la marque Gint constitue un moyen subsidiaire de protéger Consten contre la concurrence.

Or, la marque Gint est uniquement destinée à être apposée sur des produits Grundig et, d'un autre côté, tous les produits Grundig en cause sont déjà munis par Grundig de la marque Gint. L'utilisation de la marque Gint et la division des droits sur les marques en ce sens que la marque Grundig est partout déposée au nom de Grundig, tandis que la marque Gint est déposée au nom de Grundig en Allemagne fédérale, mais à l'extérieur de l'Allemagne au nom des concessionnaires respectifs... ont au premier chef pour but de protéger les concessionnaires exclusifs contre des importations parallèles. Cela est également démontré par l'historique de la marque Gint...

En raison de ce qui précède, il apparaît opportun

d'obliger Grundig et Consten à s'abstenir de gêner ou d'entraver, par quelque moyen que ce soit, y compris par l'utilisation dans ce but de la marque Gint, l'importation parallèle de produits Grundig en France.

Cette obligation n'empêche pas Consten d'utiliser ses droits sur la marque Gint à l'égard des tiers, pour autant qu'il ne s'agisse pas de gêner ou d'entraver les importations parallèles de produits Grundig dans le territoire visé au contrat ».

La Cour de Justice a approuvé cette position de la Commission en déclarant notamment :

« attendu que les requérantes reprochent à la Commission d'avoir violé les articles 36, 222 et 234 du Traité C.E.E. et d'avoir en outre dépassé les limites de sa compétence en déclarant que l'accord sur le dépôt en France de la marque Gint sert à assurer la protection territoriale absolue en faveur de Consten et en excluant de ce fait, à l'article 3 du dispositif de la décision attaquée, la possibilité pour Consten de faire valoir les droits découlant de la législation nationale sur les marques pour s'opposer aux importations parallèles ;

attendu que les requérantes soutiennent plus particulièrement que l'effet critiqué sur le plan de la concurrence est dû non pas à l'accord, mais à l'enregistrement de la marque, conformément à la législation française, qui donne naissance à un droit originaire du titulaire sur la marque dont découlerait la protection territoriale absolue d'après le droit national ;

attendu que le fait, par Consten, de disposer seul en France, en vertu du contrat, de la marque Gint utilisable de la même manière dans d'autres pays est destiné à permettre le contrôle et l'entrave des importations parallèles ;

que, partant, l'accord par lequel Grundig, titulaire de cette marque en vertu d'un enregistrement international, a autorisé Consten à déposer celle-ci en France à son nom, tend à restreindre la concurrence ;

que si Consten, par le dépôt de la marque Gint, est titulaire à titre originaire, selon le droit français, des droits relatifs à cette marque, c'est cependant en vertu d'un accord avec Grundig qu'il a procédé à ce dépôt ;

que, partant, cet accord peut être frappé par l'interdiction de l'article 85, § 1 ;

que cette interdiction serait sans effet si Consten pouvait continuer à se servir de la marque dans le même but que celui visé par l'accord reconnu illicite ; que les articles 36, 222 et 234 du Traité, invoqués par

les requérantes ne s'opposent pas à toute incidence du droit communautaire sur l'exercice des droits nationaux de propriété industrielle ;

que l'article 36, limitant la portée des normes sur la libéralisation des échanges contenues au titre 1, chapitre 2 du Traité, ne saurait limiter le champ d'application de l'article 85 ;

que l'article 222 se borne à préciser que le « Traité ne préjuge en rien le régime de la propriété dans les Etats membres » ;

que l'injonction, contenue à l'article 3 du dispositif de la décision attaquée, de ne pas utiliser les droits nationaux relatifs à la marque aux fins d'entraver les importations parallèles, sans toucher l'attribution de ces droits, en limite l'exercice dans la mesure nécessaire à la réalisation de l'interdiction découlant de l'article 85, § 1 ;

que le pouvoir de la Commission d'édicter une telle injonction, prévu à l'article 3 du règlement du Conseil n° 17/62, est compatible avec le caractère du système communautaire de la concurrence, constitué par des règles d'efficacité immédiate et qui s'imposent directement aux individus ;

qu'un tel système, en raison du caractère susvisé et de sa fonction, n'admet pas l'emploi abusif des droits découlant de l'un ou de l'autre droit national des marques, pour mettre en échec l'efficacité du droit communautaire des ententes ».

Plus récemment, la Cour a nettement : confirmé et complété sa position, en précisant qu'elle s'étendait également à une cession de marque, même intervenue avant l'entrée en vigueur du Traité. Il s'agit de l'arrêt Siréna, du 18 février 1971, dans lequel on peut lire :

« attendu que les règles nationales relatives à la protection de la propriété industrielle et commerciale n'ayant pas encore fait l'objet d'unification dans le cadre de la Communauté, le caractère national de cette protection est susceptible de créer des obstacles, et à la libre circulation des produits de marque, et au régime communautaire de la concurrence ;

que, dans le domaine des dispositions relatives à la libre circulation des produits, les interdictions et restrictions d'importation justifiées par des raisons de protection de la propriété industrielle et commerciale sont admises par l'article 36, mais sous la réserve expresse qu'elles « ne doivent constituer ni un moyen de discrimination arbitraire ni une restriction déguisée dans le commerce entre les Etats membres » ;

que l'article 36, tout en relevant du chapitre concernant les restrictions quantitatives aux échanges

entre Etats membres, s'inspire d'un principe susceptible de trouver aussi application en matière de concurrence en ce sens que, si les droits reconnus par la législation d'un Etat membre en matière de propriété industrielle et commerciale ne sont pas affectés dans leur existence par les articles 85 et 86 du Traité, leur exercice peut cependant relever des interdictions édictées par ces dispositions ;...

Attendu que l'exercice du droit de marque est particulièrement susceptible de contribuer à la répartition des marchés et de porter ainsi atteinte à la libre circulation des marchandises entre Etats, essentielle au marché commun ;

que d'ailleurs, le droit de marque peut être distingué à cet égard d'autres droits de propriété industrielle et commerciale en ce que les éléments protégés par ceux-ci sont le plus souvent d'un intérêt et d'une valeur supérieure à ceux dérivant d'une simple marque ;...

que si la juxtaposition de cessions à des exploitants différents de droits de marque nationaux protégeant un même produit, parvient à reconstituer des frontières imperméables entre les Etats membres, une telle pratique peut affecter le commerce entre Etats et altérer la concurrence dans le marché commun ; qu'il en serait autrement si, pour éviter tout cloisonnement du marché, les ententes relatives à l'utilisation des droits nationaux d'une même marque intervenaient dans des conditions susceptibles de concilier l'exercice généralisé des droits de marque à l'échelle de la Communauté avec le respect des conditions de concurrence et d'unité de marché si essentielles au marché commun qu'elles sont sanctionnées par l'article 85 d'une nullité de plein droit ;

que l'article 85 est donc applicable dès lors que sont empêchées, en invoquant le droit de marque, les importations de produits originaires de différents Etats membres portant la même marque du fait que leurs titulaires ont acquis cette marque, où le droit d'en faire usage, en vertu soit d'accords entre eux, soit d'accords conclus avec des tiers ;

que ne fait pas obstacle à l'applicabilité de l'article 85 la circonstance que la législation nationale fasse découler les droits de marque d'éléments juridiques ou de fait autres que les accords susmentionnés, tels le dépôt de la marque ou la jouissance paisible de celle-ci ;

attendu que, si les ententes ont pris naissance antérieurement à l'entrée en vigueur du Traité, il faut et il suffit qu'elles poursuivent leurs effets postérieurement à cette date ».

Cette jurisprudence est parfaitement claire. On comprend qu'elle heurte d'anciennes habitudes et

qu'elle gêne certains intérêts. Mais la primauté du droit communautaire sur les droits nationaux est un principe qui a également été solennellement confirmé par la Cour. Si l'on considère qu'à l'heure actuelle la grande majorité des produits sont commercialisés sous une marque, on ne peut pas admettre que l'utilisation du droit national des marques soit détournée de son vrai but pour obtenir un cloisonnement des marchés nationaux des Etats membres, fondamentalement contraire aux objectifs essentiels de la Communauté.

L'existence de différences dans les goûts et les habitudes nationaux ou régionaux des consommateurs entraîne parfois quelques divergences dans la composition, les caractéristiques ou la présentation de produits vendus sous une même marque dans des pays différents. Cela ne peut justifier l'interdiction de franchir les frontières pour ces produits. Si le producteur le juge utile pour éviter de jeter la confusion dans l'esprit de la clientèle, il suffit d'ajouter à la marque une indication supplémentaire qui caractérise les particularités, par exemple : « goût italien », « étiquette rouge », « qualité extra ». Ces indications peuvent expliquer non seulement les différences des produits, mais également d'éventuelles disparités de prix.

\*\*

La limitation des territoires de vente à l'occasion de licences de brevets fait l'objet de plusieurs affaires en cours d'instruction mais n'a pas encore donné lieu à des décisions de la Commission. Par contre, la Cour de Justice a déjà statué sur plusieurs points.

Pour étudier cette question, il est utile de distinguer diverses situations :

En premier lieu, quelle est la situation du licencié dans un pays pour l'exportation vers les autres pays du marché commun où un brevet parallèle n'est pas valide, parce qu'il n'y a pas été demandé ou accordé, qu'il est venu à expiration ou a été annulé ? Tout permet de penser que la Commission jugera l'interdiction contractuelle de cette exportation comme toute autre interdiction d'exporter en général, c'est-à-dire comme prohibée par l'article 85 sans possibilité d'exemption. En effet, le droit de propriété industrielle ne peut en aucune manière permettre une telle interdiction d'exporter.

En deuxième lieu se pose le problème réciproque de la protection du licencié dans un pays contre les importations de produits correspondant au brevet qu'il exploite, mais provenant de pays où un brevet parallèle n'existe pas. Il est à remarquer que le pro-

blème se pose indépendamment de l'existence d'un accord. C'est dans une telle situation et pour le cas où le produit n'est pas brevetable dans le pays d'origine (il s'agissait d'un produit pharmaceutique fabriqué en Italie) que la Cour de Justice s'est prononcée par l'arrêt Parke-Davis (29 février 1968). Après avoir rappelé les principes généraux : caractère national de la protection de la propriété industrielle, divergences des législations susceptibles de créer des obstacles à la libre circulation des produits brevetés et à la concurrence communautaire, la Cour précise « que le brevet d'invention, pris en lui-même indépendamment de toute convention dont il pourrait être l'objet, ne s'apparente à aucune de ces catégories (d'ententes), mais résulte d'un statut légal accordé par un Etat sur les produits répondant à certains critères, et échappe, ainsi, aux éléments contractuels ou de concertation exigés par l'article 85, paragraphe 1 ;

que, par contre, il n'est pas exclu que les dispositions de cet article puissent trouver application si l'utilisation d'un ou plusieurs brevets, concertée entre entreprises, devait aboutir à créer une situation susceptible de tomber sous les notions d'accords entre entreprises, décisions d'associations d'entreprises ou pratiques concertées au sens de l'article 85, paragraphe 1 ».

Enfin, elle décide que :

« Les droits accordés par un Etat membre au titulaire d'un brevet d'invention ne sont pas affectés dans leur existence par les interdictions des articles 85, paragraphe 1, et 86 du Traité.

L'exercice de ces droits ne saurait lui-même relever ni de l'article 85, paragraphe 1, en l'absence de tout accord, décision ou pratique concertée visée par cette disposition, ni de l'article 86, en l'absence de toute exploitation abusive d'une position dominante ;

La supériorité du prix de vente du produit breveté sur celui du produit non breveté provenant d'un autre Etat membre n'est pas nécessairement constitutive d'abus ».

D'après la motivation employée par la Cour, il semble bien qu'on peut étendre la même interprétation aux cas où l'absence de brevet valide dans le pays d'origine des produits importés résulte de causes autres que la non-brevetabilité légale : absence de demande, expiration du brevet...

Il faut d'ailleurs remarquer que, fréquemment, les produits importés dans ces conditions pourraient constituer une contrefaçon au sens propre du terme, c'est-à-dire provenir d'une fabrication effectuée en

appliquant les procédés brevetés dans les autres pays, mais sans autorisation du titulaire du brevet et sans contrepartie à son profit, notamment sans redevance.

étant l'objet, le moyen ou la conséquence d'une entente qui, en interdisant les importations en provenance d'autres États membres,

C'est ce qu'a précisé la Cour de Justice, dès l'arrêt Parke-Davis : « Si le brevet d'invention confère à son titulaire une protection particulière dans le cadre d'un Etat membre, il n'en résulte pas pour autant que l'exercice des droits ainsi conférés implique la réunion des trois éléments (d'application de l'article 86). Il ne pourrait en être autrement que si l'utilisation du brevet devait dégénérer en une exploitation abusive de cette protection ».

Cette position a été confirmée dans l'arrêt Metro-D.G. et elle a été appliquée au droit des marques dans l'arrêt Sirena :

« Le titulaire d'une marque ne jouit pas d'une position dominante au sens de l'article 86 du seul fait qu'il est en mesure d'interdire à des tiers d'écouler, sur le territoire d'un Etat membre, des produits portant la même marque. Il faut, en outre, qu'il ait le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur une partie importante du marché à prendre en considération ».

Cette citation sera la dernière d'une série peut-être longue. Mais, dans un domaine où une doctrine extraordinairement abondante se trouve en grande partie dépassée et périmée, la valeur d'une jurisprudence, surtout lorsqu'elle émane de la Cour de Justice, est nettement supérieure à toute opinion individuelle, si autorisée puisse-t-elle paraître.

\*\*

Pour terminer, il convient de signaler que toutes les appréciations favorables qui ont été formulées au cours de cet exposé supposent toujours que, compte tenu de la position privilégiée résultant des droits de brevet et de marque, une concurrence efficace existe sur le marché. Il convient donc de faire une réserve générale pour les cas de marchés oligopolistiques et pour les situations susceptibles de s'en rapprocher, telles que communautés de brevets, accords de licences groupées; accords d'échange gratuits de licences. En raison de leurs effets d'ensemble, toutes ces situations doivent être examinées à ce titre et il peut arriver que, dans ce cadre, certains accords soient jugés restrictifs de concurrence et interdits, alors qu'il n'en serait rien dans des conditions plus courantes.

\*\*

La conclusion générale peut être très brève. Les règles de concurrence du Traité de Rome ne s'opposent pas à l'existence et à l'exercice des droits de propriété industrielle, notamment à la conclusion de nombreux accords de licences qui sont extrêmement souhaitables. Mais elles apportent des limites à l'exercice de ces droits. Dans ce domaine comme dans beaucoup d'autres d'ailleurs, les dispositions du Traité ne permettent plus le cloisonnement absolu des marchés nationaux qui était si souvent la règle autrefois. C'est une nouvelle manière de penser, à laquelle il convient de s'habituer.

#### ERRATUM

« Les directives européennes relatives aux Marchés publics de travaux », par J. LAVIOLETTE-VANDERPOOTEN.

*Des erreurs d'impression s'étant produites, certains passages de l'article de Mme LAVIOLETTE-VANDERPOOTEN peuvent avoir été de ce fait rendus moins intelligibles. Nous présentons à nos lecteurs et à l'auteur nos excuses. Vous trouverez ici même diverses rectifications.*

— P. 480 colonne de gauche, par. 6, n° 20, 1<sup>er</sup> alinéa, 9<sup>e</sup> ligne : *des règles communes de passation des Marchés publics de travaux au lieu de des règles communes en passation.*

— P. 482 colonne de gauche, 1<sup>er</sup> alinéa, 2<sup>e</sup> ligne : *ces délais sont réduits dans les procédures accélérées et allongés au lieu de allongées.*

— P. 484 colonne de gauche avant le n° 33 comme titre : Par. 10. Examen des problèmes particuliers au lieu de A - Les concessions de travaux.

— P. 488 colonne de gauche, B, n° 45, 2<sup>e</sup> alinéa, 5<sup>e</sup> ligne : *alors que l'« association momentanée » est fréquemment utilisée en Belgique et qu'elle existe chez ses partenaires au lieu de : des partenaires.*

## CHANTIERS NAVALS : LES CHOIX, LES SACRIFICES ET LE SALUT

*De 1960 à 1970, la construction de navires dans le monde a augmenté de 2 fois 1/2. Les constructeurs traditionnels, parmi lesquels les neuf Européens tiennent de loin le premier rang, n'ont progressé que d'un tiers. Au contraire, la production des Japonais s'est multipliée par 6 et celle des autres nouveaux venus par 3.*

*Il y a dix ans, les Européens faisaient près des deux tiers de la construction mondiale ; ils en font le tiers aujourd'hui ; leur part décroîtra encore dans les cinq prochaines années.*

*Malgré un système d'aides publiques qui facilite les prises de commandes, les chantiers européens n'ont pu continuer à garnir leurs carnets qu'en période de haute conjoncture, et encore ne l'ont-ils pas fait dans les conditions assurant leur rentabilité.*

*Depuis que la conjoncture s'est retournée, l'essentiel des commandes se porte sur les chantiers japonais. De même, ceux-ci, et les chantiers d'un certain nombre d'autres pays neufs, sont les seuls à poursuivre dans les phases d'atonie une politique d'investissement qui leur permet, l'euphorie revenue, de disposer d'outils de production modernes et puissants.*

*C'est donc tout naturellement que vient à l'esprit un scepticisme sur l'avenir des chantiers européens, et que l'on est en droit de se demander si cette activité n'appartient pas, dans nos pays, à la catégorie des industries vieillissantes dont l'extinction ou la reconversion sont les seules ambitions à nourrir à leur égard.*

*En prolongeant un système d'aides publiques, en recherchant avec les Japonais un accord de coexistence pacifique, l'Europe ne fait-elle pas fausse route, et ne prolonge-t-elle pas en vain des « canards boiteux » au détriment du dynamisme du développement et du respect de la loi du marché ?*

*Il faut une analyse plus détaillée pour montrer que les difficultés des chantiers navals européens, si elles vont bien au-delà des crises de conjoncture, et si elles sont une crise de structure, ne condamnent pas forcément toute l'industrie de la construction navale, mais seulement sa dispersion, son orientation et son cadre économique-politique.*

*Concentrée au plan européen, spécialisée dans certains types de navires chantier par chantier, aidée dans ses investissements et sur son marché intérieur au lieu de l'être dans ses prix et à l'exportation, cette industrie peut valablement rester une forte industrie européenne.*

*Car il y a un type moderne de chantier naval, industrie lourde à peu près indifférente à la localisation mais très dépendante de ses conditions de marche, et que l'on peut réaliser aussi bien en Europe qu'ailleurs.*

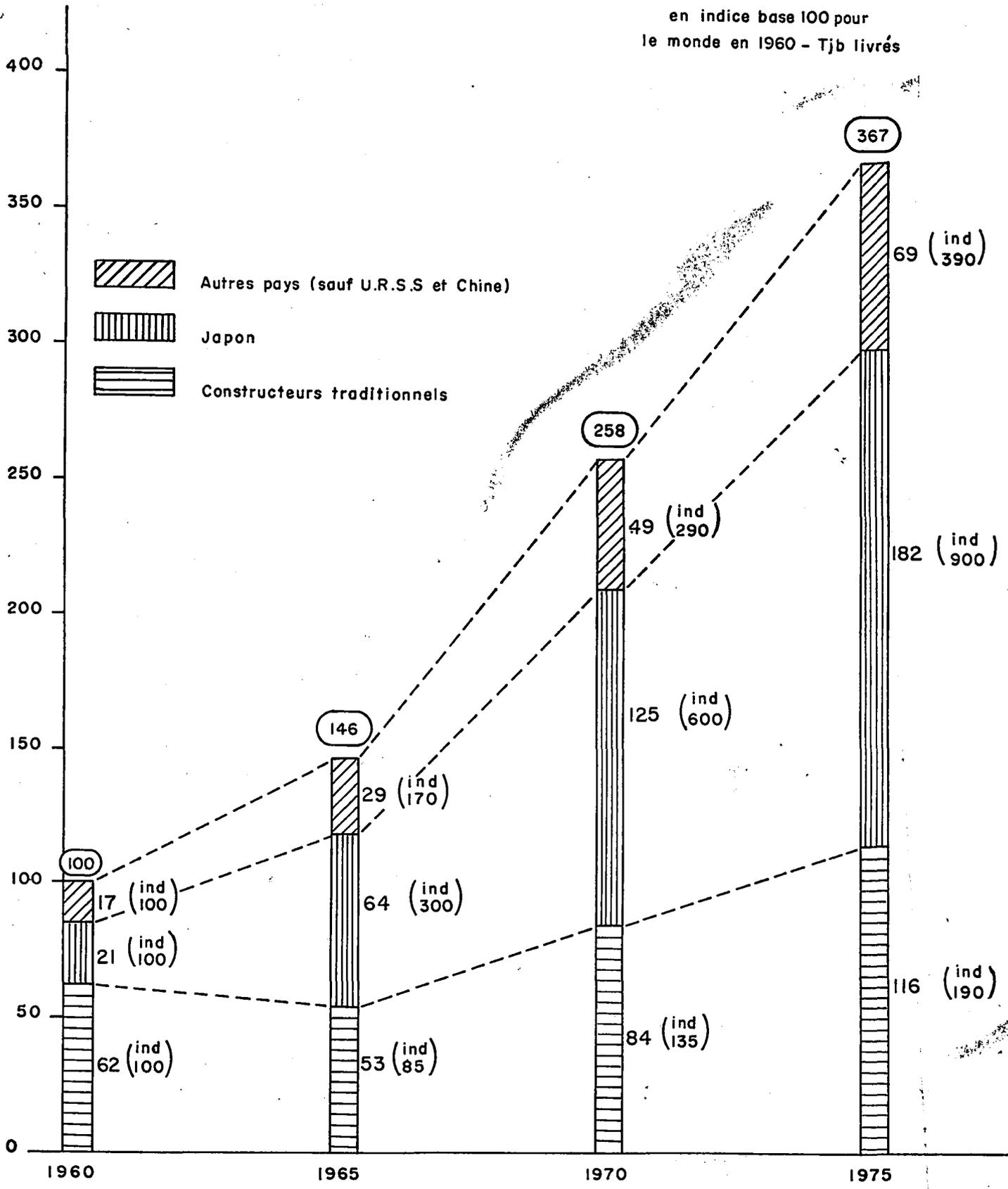
*La question qui se pose est de savoir s'il y a intérêt à l'avoir en Europe, et si les diverses parties intéressées — des firmes à la Communauté en passant par les syndicats, les armateurs et les Etats — sont disposées à faire ce qu'il faut pour qu'il en soit ainsi.*

*Il y aurait urgence à trouver réponse à ces deux interrogations, non seulement parce que l'évolution de la conjoncture compromet les chantiers européens, mais aussi parce que les discussions mondiales, en l'absence de politique communautaire ferme, ne peuvent manquer de tourner au détriment d'une industrie divisée et désorientée.*

*Mais, de mission d'études en groupe d'experts, l'examen de l'objectif à poursuivre et des conditions à remplir ne cesse de traîner depuis dix ans aussi bien à l'O.C.D.E. qu'à la C.E.E. et même au niveau des Etats européens.*

*La difficulté n'est pas dans l'analyse économique ; elle est dans la volonté politique, celle des firmes*

L'évolution de la construction navale dans le monde (1960-1975)  
 en indice base 100 pour le monde en 1960 - Tjb livrés



comme celle des autorités : les uns et les autres s'accommodent du conservatisme et de la ouate que donnent alternativement ou simultanément les aides et la conjoncture. La condamnation des unes et la chute des autres, changent-elles les choses d'une manière décisive ? On ne peut que le souhaiter.



L'apparition de très grands navires pour le transport du pétrole et des minerais, voilà une quinzaine d'années, a provoqué une révolution dans leur mode et leur coût de construction.

Les Japonais sont ceux qui, dans le monde entier, ont les premiers et le mieux compris la mutation intervenue. Cela se comprend puisque ce pays est entièrement dépendant des liaisons maritimes pour ses approvisionnements en matières premières industrielles ou alimentaires et en énergie.

Ils ont apporté à la manière de construire les navires, des transformations qui ont bouleversé les prix. Ils se sont équipés en moyens de production d'une taille et d'une productivité sans équivalents, et d'un nombre tel qu'ils fabriquent actuellement près de la moitié du tonnage mondial.

Ils ont amplifié l'efficacité de leur industrie en lui donnant le monopole des commandes nationales et de substantielles aides à l'exportation, afin de lui permettre de prendre une part déterminante du marché mondial.

A la concurrence japonaise, les pays traditionnellement en tête dans la construction navale ont très vite réagi de deux façons : les uns esquivèrent la compétition soit en se retirant du marché soit en bornant leur activité aux types de bateaux pour lesquels la dimension n'était pas l'atout majeur ; les autres rectifièrent les conditions de la lutte en accordant à leurs chantiers une protection équivalente à leur écart avec les Japonais.

La première façon a été celle des Etats-Unis, qui ont pratiquement disparu du marché, et de l'Allemagne, qui opère très peu dans la catégorie des pétroliers et des minéraliers pour se borner aux navires à haute technicité.

La seconde manière a été celle de pays tels que l'Italie, la Grande-Bretagne, la France, qui ont institué des formes d'aide à la construction navale très diverses.

En vérité, avec l'accentuation de la lutte mondiale, les différents pays rivaux du Japon ont dû combiner

les deux attitudes sous peine de ne plus pouvoir figurer dans le petit peloton des constructeurs mondiaux de grands navires.

Il faut souligner ici la différence des comportements, qui illustre deux conduites de chefs d'entreprise : ceux qui cherchent avant tout dans le marché la riposte aux attaques du marché, et ceux qui cherchent tout d'abord dans l'aide de l'Etat, la protection contre ce qu'ils croient être une agression d'un autre Etat, et qui n'est en fait que l'offensive d'un rival.

Certes, les chantiers japonais bénéficient d'une aide substantielle de leur Etat ; certes, l'offensive nipponne s'inscrit dans un plan général de conquête systématique d'une position dominante.

Mais ces appuis subsidiaires et cet objectif politique sont sous-tendus par une capacité proprement industrielle.

La riposte des concurrents menacés ne peut être efficace qu'à partir de moyens industriels analogues, que peuvent renforcer, mais non remplacer, les aides publiques.

En tenant trop longtemps pour artificielle la concurrence japonaise, en la croyant fondée sur le niveau abusivement bas des salaires et sur le niveau abusivement élevé des protections, les chantiers européens, Français et Anglais tout les premiers, ont sous-estimé l'importance des facteurs dimensionnels de la concentration et de la mutation technologique.

Les choses sont allées mieux pour eux quand ils ont adapté leur politique à ces données de base, regroupé leurs chantiers, construit de nouvelles formes, renouvelé leurs méthodes de travail.

Toutefois, dans le même temps, les Japonais et d'autres constructeurs, faisaient à leur tour de nouveaux progrès.

Aussi bien, aujourd'hui, la compétition se retrouve aussi inégale, mais à un niveau plus élevé de risque et de mise. Elle s'est même étendue des grands pétroliers et minéraliers à des navires plus difficiles, tels les méthaniers et les porte-containers.

De 1960 à 1965, la situation des chantiers navals européens s'est dégradée au profit des Japonais au point qu'un péril mortel pesait sur leur avenir.

La recherche d'un accommodement avec le Japon, sur le plan de l'O.C.D.E., s'est alors avérée inefficace, mais les conditions économiques ont apporté les bases d'un redressement temporaire.

Ce furent successivement la généralisation des aides nationales, l'expansion de la demande de navires, la concentration et la modernisation de certains chantiers (et sur ces deux plans les aides publiques contribuèrent au redressement), puis la forte conjoncture des années 1969 à 1971.

Depuis lors, le ralentissement des commandes de navires a replacé les chantiers dans une situation concurrentielle qui fait apparaître le risque pesant sur l'industrie européenne.

A nouveau, la recherche d'un arrangement avec le Japon apparaît comme la solution à tenter ; à nouveau elle peut buter sur l'opposition complète des intérêts.

Que peut donc être, en 1973, une politique européenne efficace pour la construction navale ? Telle est la question que se posent aussi bien les autorités communautaires que les Etats membres, anciens et nouveaux.

Un point mérite d'être aussitôt souligné : nul ne pense que l'issue puisse ne pas être européenne ; tous admettent que le levier pour mettre la solution en mouvement, ne peut être que la Commission ; il y faut un renforcement de ses pouvoirs et de son intervention sur les chantiers navals.

On mesure sur cette reconnaissance, à la fois l'évolution des esprits à l'égard du facteur communautaire, et l'aggravation de la situation relative de l'Europe et du reste du monde.

Mais la Commission dispose-t-elle de l'audience et de la volonté politiques pour proposer une solution réelle à la crise des chantiers ? Pourra-t-elle s'en faire reconnaître les moyens ou les faire accepter par les Etats ?

Une nouvelle Commission, une nouvelle Communauté, permettent d'espérer que oui. D'autant plus, raison déterminante, que l'urgence et la gravité du problème, l'impossibilité de se borner aux aides traditionnelles, vont dans le même sens.

\*\*\*

L'Europe peut-elle encore avoir une industrie compétitive de la construction navale ? Telle est la première interrogation qu'il faut se poser.

Les raisons externes sur quoi repose le postulat de son existence, à savoir la tradition, l'emploi, le prestige, l'animation régionale, n'ont rien à voir, avec la réalité.

Seul compte l'argument interne : les conditions du marché et les conditions européennes de la production rentabilisent-elles en Europe une activité de construction navale dont la justification stratégique a cessé d'autoriser l'entretien à perte ?

On ne peut répondre qu'au travers d'une analyse globale des caractéristiques économiques de la construction navale, en tant qu'industrie lourde d'équipement.

Avec les autres industries lourdes, la construction navale a en commun l'alternance des périodes de très haute et de très basse conjoncture.

Ce rythme est dû à l'extrême porosité des marchés, à l'élasticité très grande de la demande instantanée par rapport à la rigidité de la capacité instantanée de production.

Les investissements de toutes les industries lourdes sont très coûteux, par rapport à leur chiffre d'affaires, et le risque est élevé de se trouver en présence de leur emploi insuffisant, car leurs installations ne sont rentables qu'utilisées à plein.

Or, un décalage très important existe entre les décisions de créer de nouvelles capacités de production et le moment où elles entrent effectivement en service.

D'une époque à l'autre, la conjoncture a eu le temps de se retourner, sans que la nature de ces installations permette d'en étaler l'exécution sur des délais supplémentaires avec une sérieuse économie financière.

Dans la construction navale, il existait en 1967-1968 une surcapacité due à l'entrée en jeu de nouveaux investissements. Elle a été vite résorbée quand les armateurs ont passé de nombreuses nouvelles commandes, en premier lieu les pétroliers.

La saturation des chantiers a provoqué l'apparition de nouveaux projets d'investissements. Ceux-ci entrent en service maintenant que la conjoncture s'est inversée et que le remplissage des carnets de commandes pour les années 1975-1980 devient de plus en plus aléatoire.

Mais seront alors en état de proposer les prix les meilleurs, ceux qui, pendant la période de basses activités, auront pu poursuivre leur développement et leur modernisation.

Les industries telles que la sidérurgie, les textiles chimiques, les plastiques, les composants électroniques, sont dans la même situation que les chantiers à cet égard.

Mais la construction navale souffre en outre de caractéristiques qu'elle partage avec toutes les industries d'équipement lourd à cycle long, telles que le gros équipement énergétique, la construction ferroviaire, les usines clés en main, caractéristiques auxquelles échappent les autres industries de masse.

En premier lieu, se trouve l'écart entre la situation de départ et la situation d'arrivée. La longueur du cycle de fabrication accentue le risque ; il est de quelques mois pour l'acier, le nylon, le transistor ; il est de quelques années pour le pétrolier, pour la centrale, pour l'usine d'engrais.

Entre les prix à la commande et les prix à la fourniture, le risque d'écart est donc incomparablement plus grand, d'autant plus que, dans certaines industries d'équipement, dont le navire, la commande à prix ferme est la règle.

En second lieu, les industries d'équipement lourd connaissent une croissance dimensionnelle rapide des produits qu'elles élaborent, turbo-alternateurs, fours, navires, laminoirs, etc.

Les mêmes performances sont obtenues avec moins d'heures et de matières, donc coûtent moins. En d'autres termes, il faut accroître l'activité plus que proportionnellement pour réaliser les mêmes profits et donc la même capacité de développement. Les progrès liés à la dimension se trouvent en fait, vu la compétition, jouer quasi-exclusivement en faveur de la clientèle.

Au cours des dernières années, l'inflation mondiale persistante a pesé sur les prix de revient des chantiers sans qu'ils puissent revenir sur les contrats à prix fermes passés pour garnir leur carnet. Leurs résultats se sont amenuisés.

Ainsi, les navires que l'on construit avec les moyens actuels ne rapportent pas assez pour financer, si l'on n'a pas une surface colossale, les moyens futurs sans lesquels on ne pourra même plus figurer demain parmi les constructeurs possibles.

Face aux risques que comportent la lourdeur et l'incertitude de la construction navale, les pays n'ont le choix qu'entre quatre attitudes.

La première est la guerre à outrance avec les concurrents les plus mordants. Enlever à tout prix les commandes, disposer à tout prix des capacités disponibles, modernes et puissantes, cela exige des soutiens financiers puissants et conduit à l'escalade des audaces. En contrepartie, le vainqueur se trouvera avoir conquis des parts appréciables de marché sur ses rivaux malheureux ou lassés.

Telle est la politique du Japon, systématiquement et lucidement, depuis quinze ans et contre vents et marées.

La deuxième est la coalition. Au sein d'un ensemble économique, national ou communautaire, les chantiers, l'Etat, les clients, les fournisseurs, les banquiers, s'entendent pour que la construction navale résiste et puisse produire et vendre comme les concurrents agressifs. C'est ce que font ensemble ou isolément la plupart des pays d'Europe.

L'état d'esprit est différent, mais les résultats sont les mêmes que ceux des politiques agressives, car il y a poussée à l'excès des investissements et des concessions de prix.

La troisième solution est le renoncement des faibles. Théoriquement, il devrait laisser un répit aux forts dans leur conquête en leur abandonnant de nouvelles parts de marché.

En fait, on constate que, au lieu de ce renoncement, la réalité fait apparaître la reprise de lutte des plus pondérés (comme les Etats-Unis) et l'engagement de nouveaux venus, donc faibles au départ, dans la construction navale (Espagne et Yougoslavie ou pays de l'Est), avec des méthodes qui s'apparentent à l'une ou à l'autre de celles décrites ci-dessus.

Enfin, la quatrième solution s'appellerait l'appel à la raison, c'est-à-dire à l'organisation de la concurrence et de la croissance dans des limites et des règles qui empêchent de franchir le seuil du déraisonnable.

C'est ce que tentent, actuellement, les Européens en conversant avec les Japonais. Mais le risque, même en cas d'accord à froid, est qu'il ne tienne pas lors de la grande crise ou qu'il ne soit pas respecté par des outsiders.

\*  
\*\*

Il n'y aura, de façon solide et durable, d'industrie de la construction navale en Europe que si trois conditions sont réunies :

— un petit nombre de grands chantiers spécialisés pour l'essentiel dans un ou deux types de navires et ayant de ce fait un quasi-monopole européen ;

— une priorité à ces chantiers pour l'équipement de la marine marchande européenne et une régulation conjointe de la conjoncture dans la construction et dans le trafic ;

— une aide à long terme permettant de mener une politique d'investissements sur quinze ans en dépit des variations de la conjoncture tous les trois ou quatre ans.

Deux remarques semblent ici justifiées.

La première est que ce genre de politique, à peu de chose près, est appliquée au plan national par la France, mais que l'échelle nationale ne lui permet plus d'être assez efficace. La concentration n'aboutit pas à la dimension requise, et le soutien des investissements excède les droits et moyens de l'Etat.

La deuxième est que ce genre de politique convient aussi à d'autres industries lourdes, telles que la sidérurgie (voir le cas de Fos) ou les centrales nucléaires. Il y aurait intérêt, dans leur cas, à ne pas attendre que la dégradation due à la dispersion ait atteint ce qu'elle est dans la construction navale.

L'ampleur et l'interventionnisme de cette politique ont de quoi effrayer, notamment dans des pays comme l'Allemagne ou les Pays-Bas, traditionnellement attachés au libre jeu des forces économiques.

Par contre, ils ont de quoi séduire en Italie, en France et en Grande-Bretagne, où l'interventionnisme a pris souvent un aussi grand style.

Il ne faut d'ailleurs pas en exagérer le caractère attentatoire aux habitudes et aux situations pré-

sentes. S'appliquant aux investissements nouveaux de très grande dimension, la concertation suffit et n'a pas besoin d'être d'entrée de jeu doublée et soutenue par une confusion des actifs sociaux : il suffit d'une filiale commune à plusieurs chantiers.

Le soutien aux investissements est peut-être plus novateur, étant pratiqué à une si grande durée ; mais il comporte un aspect de garantie d'Etat (ou de Communauté) et un aspect de trésorerie au bon moment et au bon taux qui ne sont en fait que l'extension de formules usuelles.

Quant au couplage des commandes de l'armement européen avec la bonne occupation des chantiers européens, et à l'espèce de protectionnisme ainsi créé, outre qu'il n'est que la copie de ce qui se fait au Japon même et qu'il a un caractère communautaire déjà manifesté en d'autres domaines, il n'a besoin de porter que sur une part des besoins des uns et des moyens des autres.

Aussi bien, n'est-ce pas la possibilité pratique de mettre au point une telle solution qui fait difficulté, mais la façon de la faire admettre politiquement. Cela exigerait qu'il y ait quelqu'un pour proposer et quelqu'un pour négocier. Est-ce si inconcevable au moment où arrive à la tête de la Communauté un homme dont précisément la tournure d'esprit, l'expérience passée et les qualités répondent à un semblable schéma ?

## ACTUALITÉS ET DOCUMENTS

# LA VIE DU MARCHÉ COMMUN ET DES AUTRES INSTITUTIONS EUROPÉENNES

### I. — LES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

#### NOMINATIONS

##### COMITE ECONOMIQUE ET SOCIAL

Le Conseil, lors de sa session des 25-26 septembre 1972, a décidé de nommer M. Werner HENNIG, Ministerialdirektor a.D. ehem. Abteilungsleiter in der Hauptverwaltung der Deutschen Bundesbahn, membre du Comité Economique et Social, en remplacement de M. GEILE, pour la durée du mandat de celui-ci restant à courir, soit jusqu'au 22 août 1974.

##### COMITE CONSULTATIF DE LA CECA

Le Conseil, lors de sa session des 25-26 septembre 1972, a décidé de nommer membres du Comité consultatif de la CECA (catégorie « travailleurs ») :

— M. Rudolf JUDITH, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied der IG Metall, en remplacement de M. MICHELS, pour la durée du mandat de celui-ci restant à courir, soit jusqu'au 22 mars 1974 ;

— M. Hans MAYR, Vorsitzender der Industrie-Gewerkschaft Metall, en remplacement de M. LODERER, pour la durée du mandat de celui-ci restant à courir, soit jusqu'au 22 mars 1974.

##### COMITE CONSULTATIF POUR LA LIBRE CIRCULATION DES TRAVAILLEURS

Le Conseil, lors de sa session des 25-26 septembre 1972, a décidé de nommer M. W. KOK, Secretaris van het Nederlands Verbond van Vakverenigingen, membre titulaire du Comité consultatif pour la libre circulation des travailleurs, en remplacement de M. WILLEMS, pour la durée du mandat de celui-ci restant à courir, soit jusqu'au 27 février 1974.

#### COMITE DU FONDS SOCIAL EUROPEEN

Le Conseil, lors de sa session des 25-26 septembre 1972, a décidé de nommer :

— M. Michel LAGRAVE, Attaché social à la Représentation Permanente de la France, membre suppléant du Comité du Fond Social Européen, en remplacement de M. PHILBERT, jusqu'à ce qu'il soit procédé au renouvellement des membres de ce Comité ;

— M. W. KOK, Secretaris van het Nederlands Verbond van Vakverenigingen, membre titulaire du Comité du Fonds Social Européen, en remplacement de M. WILLEMS, jusqu'à ce qu'il soit procédé au renouvellement des membres de ce Comité.

25 septembre 1972 - Les Communautés Européennes ont donné l'agrément à S.E. Monsieur Ismail KHELIL, Ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire, désigné par son Gouvernement comme Chef de la Représentation de la Tunisie auprès des Communautés Européennes, en remplacement de M. Chedby AYARI.

25 septembre 1972 - Les Communautés Européennes ont donné l'agrément à S.E. Monsieur Tefvik SARACOGLU, Ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire, désigné par son Gouvernement comme Délégué permanent, respectivement Chef de la Mission de Turquie auprès des Communautés Européennes, en remplacement de M. Ziya MUEZZINOGLU.

#### TRAVAUX

\* 11 septembre 1972 - Projet de décision du Conseil portant directives à la Commission en vue de la négociation d'un accord relatif à la création d'un Centre européen d'information sur les programmes pour ordinateurs.

\* 11 septembre 1972 - Proposition de décision du Conseil concernant le programme de recherches et d'enseignement de la Communauté Européenne de l'Energie Atomique dans le domaine de l'information sur les programmes pour ordinateurs.

\* 20 septembre 1972 - Proposition d'une directive du Conseil concernant le rapprochement des législations des Etats membres relatives aux vitres de sécurité destinées à être montées sur les véhicules à moteur.

\* 21 septembre 1972 - Proposition d'une directive du Conseil modifiant le champ d'application du taux réduit du droit d'apport prévu en faveur de certaines opérations de restructuration de sociétés par l'article 7, paragraphe 1 b) de la directive du Conseil concernant les impôts indirects frappant les rassemblements de capitaux.

\* 22 septembre 1972 - Proposition de directive du Conseil concernant l'harmonisation des dispositions législatives, réglementaires et administratives relatives au régime du perfectionnement passif.

\* 22 septembre 1972 - Proposition de troisième directive du Conseil concernant l'harmonisation des dispositions législatives, réglementaires et administratives relatives aux taxes sur le chiffre d'affaires et aux accises perçues dans le trafic de voyageurs.

\* 22 septembre 1972 - Proposition de directive du Conseil relative aux franchises fiscales applicables à l'importation des petits envois de marchandises destinés à des particuliers.

\* 26 septembre 1972 - Proposition de règlement du Conseil fixant le prix indicatif de marché et le prix d'intervention de l'huile d'olive pour la campagne de commercialisation 1972/1973.

\* 26 septembre 1972 - Proposition de règlement du Conseil modifiant l'article 10 du règlement 136/66/CEE pour ce qui concerne l'aide à l'huile d'olive.

\* 26 septembre 1972 - Proposition de règlement du Conseil relatif à l'aide pour l'huile d'olive.

## POLITIQUE SOCIALE

Proposition d'un règlement du Conseil complétant le règlement (CEE) n° 543/69 du Conseil du 25 mars 1969 de certaines dispositions en matière sociale dans le domaine des transports par route (24 juillet 1972).

Lorsque la Commission a entrepris la préparation des premières mesures à prendre dans le domaine des transports par route, elle a estimé qu'il convenait de ne pas chercher à résoudre immédiatement l'ensemble des problèmes visés, mais de se limiter dans un premier règlement à quelques problèmes présentant une urgence particulière, à savoir la composition des équipages, les temps de conduite et le repos journalier. De ce fait, le règlement (CEE) n° 543/69 du Conseil du 25 mars 1969 n'a traité que ces questions.

Il s'indique dès lors de compléter cette première étape par l'harmonisation de certaines autres dispositions en matière sociale concernant notamment l'amplitude, les pauses, les congés et jours fériés et l'interdiction des primes à la distance parcourue et au tonnage transporté.

Il convient cependant de souligner que cette deuxième étape ne constitue pas l'aboutissement définitif de l'action à mener par la Communauté en matière sociale dans le domaine des transports par route. Tout en poursuivant les actions de rapprochement déjà entreprises, il faudra suivre dans ce secteur l'évolution du progrès social dans l'ensemble de la Communauté.

## ENQUETE SUR LES CONDITIONS DE VIE ET DE TRAVAIL DES TRAVAILLEURS ETRANGERS DANS LA COMMUNAUTE (12 SEPTEMBRE 1972)

Les échanges de main-d'œuvre intra-communautaire sont restés stables ces dernières années mais, par contre, le recours à la main-d'œuvre des pays tiers a connu une hausse constante, sans que les possibilités de recours aux travailleurs ressortissants des six Etats membres aient été épuisées. L'hypothèse a été avancée que l'embauchage de la main d'œuvre en provenance des pays tiers, ne bénéficiant pas des garanties des dispositions communautaires sur la libre circulation, a pu paraître plus intéressant du fait que les travailleurs pourraient être occupés à moindre frais que les travailleurs venant des Etats membres.

La commission présente au Conseil un projet concernant la réalisation d'une enquête sur les conditions de vie et de travail des travailleurs étrangers dans la Communauté et des efforts seront faits pour connaître d'une façon précise les raisons qui empêchent les travailleurs disponibles dans certains Etats membres de la Communauté d'accepter les emplois offerts dans les autres Etats membres.

En premier lieu, l'étude doit permettre d'établir, sur la base de **faits objectifs**, si les travailleurs nationaux, les travailleurs de la Communauté et les travailleurs des pays tiers sont rémunérés de manière identique ou de façon différente dans le cadre des conditions générales de travail.

En deuxième lieu, on étudiera **les motivations** et **les attitudes** qui influencent les faits objectifs.

Dans chacun des Etats membres, plusieurs cas seront retenus pour l'étude à partir d'une liste de secteurs d'entreprise arrêtée a priori. Une monographie sera établie pour chaque entreprise choisie. Les différentes monographies seront présentées séparément dans le rapport final.

## POLITIQUE DES TRANSPORTS

### PROPOSITION DE DIRECTIVE PRESENTÉE PAR LA COMMISSION AU CONSEIL

relative à l'harmonisation des législations en matière de permis de conduire un véhicule routier (24 juillet 1972)

Toute véritable politique commune des transports doit tendre entre autres à ce que les transports et les mouvements de véhicules se déroulent dans les meilleures conditions possibles sur l'ensemble du territoire communautaire. En conséquence, on ne peut ignorer les mesures propres à améliorer à la fois les conditions d'écoulement, de régularité, de fluidité et de sécurité du trafic. Le développement des échanges intra-communautaires de marchandises, consécutif à l'intégration progressive des différents marchés nationaux, comme l'expansion continue du tourisme, laissent prévoir un accroissement sérieux des difficultés de la circulation routière. Il est donc indis-

pensable que, dans le cadre de la politique commune des transports, un certain nombre de mesures soient arrêtées en vue de contribuer à l'amélioration des conditions de circulation des véhicules routiers. Parmi ces mesures, une importance non négligeable doit être attribuée à l'harmonisation, à un niveau le plus élevé possible, des conditions de délivrance des permis de conduire un véhicule routier.

L'article premier de cette directive, prévoit que, à partir du 1er janvier 1974, les Etats membres délivreront leurs permis de conduire dans des conditions uniformes fixées par la directive et selon un même modèle repris en annexe à la directive.

\*\*

### PROPOSITION DE DIRECTIVE PRESENTÉE PAR LA COMMISSION AU CONSEIL

#### concernant le rapprochement des législations des Etats membres relatives au contrôle technique des véhicules à moteur et de leurs remorques (24 juillet 1972)

Une politique commune des transports ne peut pas exclure de ses objectifs celui de contribuer efficacement à l'amélioration des conditions dans lesquelles s'effectue la circulation des moyens de transport en général, des véhicules routiers en particulier.

Parmi les mesures à envisager à cet effet, celles concernant la sécurité ainsi que celles concernant la lutte contre les pollutions et les autres nuisances revêtent une importance particulière.

La sécurité de la circulation routière exige non seulement que le fabricant équipe le véhicule à moteur des dispositifs indispensables pour la sécurité, mais également que l'on veille soigneusement à ce que les véhicules en circulation soient tenus en bon état de marche et dotés des équipements réglementaires.

C'est la raison pour laquelle, à l'heure actuelle, les véhicules à moteur et leurs remorques sont soumis à des contrôles réguliers et obligatoires dans tous les Etats membres. Or, les réglementations nationales actuellement en vigueur sont très divergentes, notamment en ce qui concerne les catégories de véhicules soumises au contrôle obligatoire, la périodicité et l'ampleur des contrôles.

Dès lors, l'introduction dans tous les Etats membres de réglementations uniformes et conformes aux exigences de l'évolution de la circulation moderne constitue une contribution importante à la sécurité du trafic routier.

La densité croissante du trafic routier, notamment dans les centres urbains, augmente en outre les nuisances provoquées par le bruit et le gaz d'échappement des véhicules à moteur. Un contrôle sévère des équipements prescrits en vue de limiter les bruits et les gaz d'échappement constitue donc un instrument important pour la protection de l'environnement.

La réglementation communautaire proposée s'inspire de l'idée qu'il y a lieu de limiter l'uniformisation aux points qui sont essentiels pour atteindre les buts susmentionnés. En l'occurrence, il s'agit surtout de désigner les catégories de véhicules à contrôler, de fixer les délais des contrôles périodiques, de définir certains cas impor-

tants nécessitant des contrôles particuliers, d'arrêter le principe de la compétence et de la responsabilité de l'Etat, et, enfin, d'uniformiser certaines mesures permettant une vérification aisée et immédiate du respect des obligations inhérentes au contrôle.

### POLITIQUE AGRICOLE

#### VINS D'ESPAGNE

Le Conseil, lors de sa session des 2-3 octobre 1972, a arrêté, trois règlements portant ouverture, répartition et mode de gestion de contingents tarifaires communautaires de :

- vins de Xérès,
- vins de Malaga,
- vins de Jumilla, Priorato, Rioja, Vadepenas, originaires d'Espagne.

#### FRUITS ET LÉGUMES

Le Conseil a procédé lors de sa session des 2-3 octobre 1972, à un examen approfondi des principales questions qui se posent au sujet des modifications de l'organisation commune du marché des fruits et légumes proposées par la Commission en vue d'améliorer son fonctionnement, de façon à ce que les prix de ces produits contribuent d'une manière équivalente au soutien des revenus des producteurs et que la préférence communautaire soit assurée.

Les débats ont permis au Conseil de dégager certaines orientations de caractère général notamment en ce qui concerne l'aménagement du régime des interventions sur le marché intérieur et du régime de protection à l'égard des importations de pays tiers, orientations qui doivent guider le Comité Spécial Agriculture dans la poursuite de ses travaux préparatoires en vue des délibérations du Conseil les 30-31 octobre prochain.

#### PRÉFIXATION DES PRÉLÈVEMENTS ET DES RESTITUTIONS

Le Conseil a procédé lors de sa session des 2-3 octobre 1972 à un bref échange de vues sur la proposition modifiée concernant la suspension de l'application des dispositions prévoyant la fixation à l'avance des prélèvements et des restitutions dans les différents secteurs de l'organisation commune des marchés. Ce débat a permis de réaliser un large degré de convergence des positions qui pourraient conduire à une décision à brève échéance.

#### VIANDE BOVINE

Le Conseil a procédé lors de sa session des 2-3 octobre 1972 à un large échange de vues sur les mesures à prendre pour stimuler la production de viande bovine afin d'améliorer l'approvisionnement dans la Communauté en ce qui concerne ce secteur.

A l'issue du débat, le Conseil a donné mandat au Comité Spécial Agriculture ainsi qu'au Comité des Représentants Permanents, en ce qui concerne des incidences financières, de lui présenter un rapport complet sur tous ces problèmes pour sa session des 30-31 octobre prochain, en vue de lui permettre de prendre des décisions.

### POLITIQUE RÉGIONALE

Le Conseil a procédé lors de sa session des 25-26 septembre 1972 à un débat approfondi portant plus particulièrement.

— sur la proposition de règlement concernant le financement par le FEOGA, section orientation, de projets s'inscrivant dans le cadre d'opérations de développement dans les régions agricoles prioritaires et,

— sur la proposition de règlement relatif au Fonds européen de développement régional.

Le Conseil a pu rapprocher les points de vues de ses membres sur plusieurs questions qui n'avaient pas encore trouvé de solution, sans cependant pouvoir réaliser un accord sur l'ensemble des textes qui lui étaient soumis. Il est convenu de reprendre ses travaux après la Conférence des Chefs d'Etat et de Gouvernement dont les délibérations porteront également sur des problèmes de la politique régionale, de sorte qu'il puisse prendre ses décisions en cette matière vers le 15 décembre prochain.

\*\*\*

## II. — RELATIONS EXTÉRIEURES

### RELATIONS AVEC LES PAYS DE LA MÉDITERRANÉE

Le Conseil, lors de sa session des 25-26 septembre 1972 a approuvé cinq projets de décisions concernant l'ouverture de négociations avec l'Espagne, Israël, Malte, le Maroc et la Tunisie, en vue des adaptations techniques des Accords conclus par la Communauté avec ces pays, adaptations rendues nécessaires par suite de l'élargissement de la Communauté au 1er janvier 1973.

Par la même occasion, le Conseil a pris acte de ce que la Commission soumettra très prochainement les propositions qui lui avaient été demandées par le Conseil concernant les modalités d'une approche globale pour l'ensemble des relations de la Communauté avec les divers pays méditerranéens.

Le Conseil a procédé lors de sa session des 9-10 octobre 1972 à un premier échange de vues de caractère général sur la communication de la Commission concernant ces modalités et, à l'issue du débat, le Conseil est convenu de reprendre ses travaux en la matière les 6-7 novembre prochain pour un examen approfondi de l'ensemble des problèmes que soulève cet important dossier.

### BUDGET DES COMMUNAUTÉS

Au cours de sa session des 26-27 septembre 1972, essentiellement consacrée à des problèmes d'ordre budgétaire, le Conseil a, après consultation des Etats adhérents, établi le projet de budget général des Communautés pour l'exercice 1973.

Ce projet de budget est le premier projet de budget des Communautés élargies.

### RÉFÉRENDUM DANOIS

A l'ouverture des travaux du 3 octobre 1972, le Président du Conseil a notamment déclaré au sujet des résultats du référendum danois sur l'adhésion aux Communautés Européennes : « Je me réjouis en particulier de ce que l'adhésion du Danemark ait renforcé quelque peu l'équilibre géographique de l'Europe occidentale et amélioré également le rapport entre ce que nous appelons les grands et les petits pays. Je me permets de faire état de l'aspect politique de l'adhésion du Danemark, étant donné que la Grande-Bretagne et l'Irlande ont trouvé dans cette adhésion confirmation de leur propre décision. Les traditions démocratiques auxquelles notamment le peuple danois est toujours resté fidèle présentent sans aucun doute une très grande importance du point de vue politique. J'estime que l'adhésion du Danemark à la Communauté pourrait avoir à long terme des conséquences sur la situation de toute la Scandinavie en ce qui concerne ses relations avec la C.E.E. »

Le Conseil est également convenu que des contacts avec les pays adhérents soient pris afin que ceux-ci soient associés à l'examen de cette question.

Par ailleurs, le Conseil a autorisé la Commission d'ouvrir des conversations exploratoires avec le Royaume de Jordanie, suite à la demande introduite par ce pays en juin dernier et visant à la conclusion d'un accord avec la Communauté.

### POLITIQUE COMMERCIALE

Le Conseil, lors de sa session des 26-27 septembre 1972, a arrêté les décisions :

— autorisant la République française à ouvrir la négociation d'un protocole commercial pour l'année 1973 avec la République socialiste de Roumanie ;

— autorisant la République fédérale d'Allemagne à ouvrir la négociation d'un protocole commercial pour l'année 1973 avec la République socialiste de Tchécoslovaquie ;

— autorisant la République italienne à ouvrir la négociation d'un protocole commercial pour l'année 1973 avec la République socialiste de Tchécoslovaquie.

**AUTRICHE**

Au cours d'une cérémonie qui s'est déroulée le 28 septembre 1972 au siège du Conseil des Communautés Européennes, il a été constaté que les procédures internes nécessaires à l'entrée en vigueur de l'Accord intérimaire entre la Communauté Economique Européenne et la République d'Autriche étaient accomplies. Son Excellence M. l'Ambassadeur LEITNER pour l'Autriche et Son Excellence M. l'Ambassadeur SASSEN pour la Communauté ont procédé ensuite à l'échange des instruments de notification de l'accomplissement de ces procédures.

Dans ces conditions, l'Accord intérimaire, signé à Bruxelles, le 22 juillet 1972, entre en vigueur, comme prévu le 1<sup>er</sup> octobre 1972.

A compter de cette même date du 1<sup>er</sup> octobre 1972, par ailleurs, sont également applicables les dispositions tarifaires prévues dans l'Accord intérimaire entre les Etats membres de la C.E.C.A. et la République d'Autriche en ce qui concerne les produits relevant du Traité C.E.C.A.

Par conséquent, à partir du 1<sup>er</sup> octobre 1972, la plupart des produits du secteur industriel, originaires respectivement d'Autriche et de la Communauté, bénéficieront d'une réduction tarifaire de 30 %, cette réduction devant être considérée comme une première étape vers la réalisation progressive de la franchise qui interviendra au 1<sup>er</sup> juillet 1977 en vertu des Accords généraux signés le 22 juillet 1972 à Bruxelles entre les Parties Contractantes en vue d'apporter des solutions au problème posé à l'Autriche par l'élargissement de la Communauté. La réduction tarifaire susvisée affecte également la protection industrielle dont jouissent les produits agricoles transformés.

**ARGENTINE**

Le 29 septembre 1972 a eu lieu, à Bruxelles, une rencontre entre le Comité des Représentants Permanents auprès des Communautés Européennes et S.E. Monsieur Ernesto J. LANUSSE, ministre de l'Agriculture et de l'Elevage de la République d'Argentine.

Le Président du Comité, S.E. Monsieur E.M.J.A. SASSEN, a tenu à souligner les liens multiples — aussi bien culturels qu'économiques et politiques — qui existent entre l'Argentine et la Communauté ainsi que ses Etats membres.

Le ministre LANUSSE a ensuite fait un exposé indiquant, d'une part, un certain nombre de questions spécifiques intéressant les échanges entre son pays et la Communauté et, d'autre part, sur un plan plus général, a évoqué des perspectives de coopération fructueuse pouvant s'instaurer entre la Communauté et son pays.

Le ministre argentin a également fait part de la préoccupation de son pays en ce qui concerne les conséquences de l'élargissement de la Communauté, tout en exprimant sa certitude que la Communauté élargie pourra constituer un partenaire important de l'Argentine.

M. SASSEN, au nom du Comité, a donné au ministre

argentin l'assurance que son exposé fera l'objet d'un examen très approfondi et que les problèmes concrets et les suggestions indiqués constitueront des éléments de réflexion en vue de la préparation de la première réunion de la Commission mixte qui se tiendra prochainement.

**AIDE ALIMENTAIRE**

Dans le cadre de la Convention relative à l'aide alimentaire et du schéma d'exécution 1970/1971, le Conseil lors de sa session des 26-27 septembre 1972, a adopté la décision portant conclusion d'un accord entre la Communauté Economique Européenne et le Programme Alimentaire Mondial relatif à la fourniture de 9 000 tonnes de céréales brutes au bénéfice de pays en voie de développement à titre d'aide alimentaire.

✱

20 septembre 1972 : Recommandation de décision présentée par la Commission au Conseil portant conclusion de l'Accord entre la Communauté Economique Européenne et le Royaume d'Afghanistan relatif à la fourniture de froment tendre à titre d'aide alimentaire.

✱

20 septembre 1972 : Recommandation de décision présentée par la Commission au Conseil portant conclusion d'un Accord entre la Communauté Economique Européenne et la République du Dahomey relatif à la fourniture de froment tendre et de riz à titre d'aide alimentaire.

20 septembre 1972 : Recommandation de décision présentée par la Commission au Conseil portant conclusion de l'Accord entre la Communauté Economique Européenne et le Comité International de la Croix-Rouge relatif à la fourniture de farine de froment tendre à titre d'aide alimentaire.

**AIDE AU DÉVELOPPEMENT**

Le Conseil a procédé, lors de sa session des 25-26 septembre 1972, à un débat de caractère général sur la politique à suivre à l'avenir par la Communauté dans le domaine de la coopération au développement.

Au cours de cet échange de vues est apparue la volonté unanime de réaliser une action communautaire efficace dans ce domaine et de la développer d'une manière harmonieuse en tenant compte, d'une part, des liens existants avec les pays de la Méditerranée et de l'Afrique qui reflètent la situation historique particulière de ces pays à l'égard de l'Europe et, d'autre part, de la responsabilité de la Communauté à l'égard de l'ensemble des pays en voie de développement dans le monde.

# CONGRÈS — COLLOQUES — SÉMINAIRES

## LA COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES ET L'ÉLARGISSEMENT DE L'EUROPE

Colloque organisé par l'Institut d'Etudes  
européennes de l'Université de Bruxelles  
23-24-25 novembre 1972

### Projet de programme

#### Jeudi 23 novembre

— 9 h 30 : Ouverture du colloque par M. Paul de Groote, Président de l'Institut.

— 10 h : La commission, gardienne des traités.

Président : M. W. Haferkamp, vice-président de la Commission des Communautés européennes.

Rapporteurs : M. R. Kovar, Professeur à l'Université des Sciences juridiques, politiques et sociales de Strasbourg, Directeur du Département des Sciences juridiques du Centre Européen universitaire de Nancy et M. le Professeur W. Much, Directeur général du Service juridique de la Commission des Communautés européennes.

— 14 h 30 : Le pouvoir d'initiative de la commission.

Président : M. le Professeur B. Borner, Directeur de l'Institut für das Recht der Europäischen Gemeinschaften de l'Université de Cologne.

Rapporteurs : M. E. Gazzo, rédacteur en chef d'« Agence Europe » et M. E. Noël, secrétaire général de la Commission des Communautés européennes.

16 h : Les pouvoirs de gestion de la Commission.

Président : M. le Professeur B. Borner, Directeur de l'Institut für das Recht der Europäischen Gemeinschaften.

Rapporteurs : M. G. Olivier, Directeur général adjoint du Service juridique de la Commission des Communautés européennes et M. le Professeur J.D.B. Mitchell, Directeur du Centre of European Governmental Studies de l'Université d'Edimbourg.

#### Vendredi 24 novembre

10 h : La commission, négociateur de la Communauté.

Président : M. le Professeur W.J. Ganshof van der Meersch, ancien Président de l'Institut d'Etudes européennes.

Rapporteurs : Son Excellence Monsieur l'Ambassadeur D. Spierenburg, chef de la Délégation des Pays-Bas auprès de l'OTAN (pressenti) et M. le Professeur J. Rey, ancien Président de la Commission des Communautés européennes, ministre d'Etat.

14 h 30 : La responsabilité politique de la Commission.

Président : M. le ministre F. Dehousse, Président de l'Institut d'Etudes juridiques européennes de l'Université de Liège.

Rapporteurs : M. G. Vedel, Professeur à la Faculté de Droit et des Sciences économiques de Paris, Doyen honoraire et M. S. Mansholt, Président de la Commission des Communautés européennes (pressenti).

#### Samedi 25 novembre

10 h : Le rôle politique de la Commission et l'élargissement de la Communauté.

Président : Lord Gladwyn, G.C.M.C., G.C.V.O., C.B. (pressenti).

Rapporteurs : M. A. Spinelli, membre de la Commission des Communautés européennes et Son Excellence Monsieur l'Ambassadeur A.M. Palliser, C.M.G., chef de la délégation du Royaume-Uni auprès des Communautés européennes (pressenti) et Comte J.N. de Lipkowski, ancien Secrétaire d'Etat aux Affaires étrangères (pressenti).

Tous renseignements peuvent être obtenus à l'Institut d'Etudes européennes, avenue F.D. Roosevelt 39, 1050 Bruxelles - Téléphone : 49.00.30, extension 3070.

#### II<sup>e</sup> RENCONTRE UNIVERSITE-ENTREPRISE

#### « NOUVELLES DONNEES POUR UN DROIT DE LA CONSOMMATION »

17-18 novembre, Aix-en-Provence

Le Centre de Droit des Affaires de la Faculté de Droit d'Aix-Marseille et le C.P.A. de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris organisent les 17 et 18 novembre prochains un Colloque sur le « Droit de la consommation ». L'actualité d'un tel sujet ne peut laisser personne indifférent. Il s'agit, au cours de cette rencontre, de tenter un inventaire d'une part des éléments économiques et juridiques du thème étudié, d'autre part des éléments nouveaux et des signes d'évolution afin de tracer les grandes lignes d'un droit de la consommation. Il ne s'agit pas d'élaborer une déclaration des droits des consommateurs dirigée contre les industriels et les commerçants, car les uns et les autres ont des intérêts communs qu'il importe de dégager. Un débat doit s'instaurer qui doit laisser de côté les discours démagogiques pour aborder tous les aspects du problème.

Le Centre de Droit des Affaires et le C.P.A. se sont assurés la participation d'éminentes personnalités du secteur privé, de la Haute Administration et de l'Université, notamment

MM. André Conquet et Pierre Blum (Chambre de Commerce),

MM. F. Dalle (Président Directeur général de l'Oréal) et C. Marcus (Directeur général de Publicis),

MM. A. G. Cohen et P. Rouvillois, Inspecteurs des Finances,

MM. J. Calais-Auloy et R. David, Professeurs des Facultés de Droit,

M. R. Toulemon, Directeur général à la C.E.E.

MM. J. Saint-Geours et J.-P. Fourcade, Directeurs généraux du Crédit Lyonnais et du C.I.C.

Renseignements et inscriptions : Centre de Droit des Affaires, Faculté de Droit, 3, avenue Robert-Schuman, 13621 Aix-en-Provence. Tél. : 26-64-55.

# BIBLIOGRAPHIE

François PERROUX, *Masse et classe*, Collection Mutations-Orientations, Castermann Poche, 1972, 146 pages.

Dans un de ces ouvrages, à la fois brefs et denses, dont il a le secret, le Professeur Perroux invite à une réflexion fondamentale sur la société actuelle. Laisant de côté toute érudition superflue, il s'attaque, en un langage accessible et prenant, à la machinerie qui conditionne la plupart de nos activités, sans même que nous nous en rendions compte, qui sous-tend nos politiques et nos économies, et qui par le biais des monopoles et de l'exploitation, nous asservit à la loi du profit et à son corollaire, celle de l'exclusion.

A partir de cette analyse sans complaisance, il établit à quelles conditions — au demeurant très simples — pourrait être établie une économie vouée à la seule promotion de l'homme, utilisant la totalité de la Ressource humaine, la condition essentielle étant la volonté politique de justice et d'équité, dont les « politiques sociales » menées par les gouvernements les plus socialistes ne seraient plus, comme actuellement, un ersatz et un alibi débilissants.

F. Perroux part de cette constatation que, dans aucun pays, la lutte des classes dans son sens marxien n'a obtenu la suppression de l'exploitation de l'homme par l'homme dénoncée précisément par Marx et par Lénine. Le remplacement aux leviers de commande d'une classe par une autre, lorsqu'il a été effectivement réalisé, n'a pas aboli cette exploitation, il l'a simplement transformée : l'opposition entre les maîtres des machines et les servants des machines demeure aussi profonde, même lorsque l'ordinateur a pris la place du métier à tisser. Il apparaît maintenant que la « classe ouvrière », comme jadis la bourgeoisie ou la classe féodale, contient en elle-même des germes d'éclatement et de différenciation telles que l'élévation, d'ailleurs modeste, d'une partie de cette classe sur le plan matériel a suscité des phénomènes de rejet et d'exclusion si poussés, vers le « haut » et vers le « bas », que le raisonnement marxien de la lutte des classes n'est plus un outil d'analyse utile, que ce soit dans les démocraties occidentales ou dans les démocraties populaires.

Il faut bien en revenir dès lors à l'éternelle coexistence plus ou moins pacifique des riches et des pauvres, des élites et des masses, des participants et des exclus. Plus hypocritement peut-être, la civilisation du XX<sup>e</sup> siècle, comme celles qui l'ont précédée, met en œuvre un principe essentiel sur lequel elle repose en grande partie, le principe de l'exclusion. Des masses innombrables sont victimes de cette gigantesque machine à exclure, sous l'angle intellectuel (enseignement, culture) comme sous l'angle matériel du bien-être. La décision qui engage la vie de chacun d'entre nous n'appartient, en définitive, qu'à un très petit nombre : ce qu'on observe aujourd'hui comme hier, après vingt siècles de christianisme et un siècle de marxisme, c'est « la permanence de deux coalitions » la coalition forte et consciente des participants, la coalition faible et divisée, bien plus souvent potentielle qu'effective, des « exclus ».

A la dialectique des classes, qui s'estompe progressivement à mesure que la réalité s'écarte du schéma marxien, vient se substituer la dialectique masse-minorité, vieille comme les origines du monde, et dont Marx n'avait analysé qu'un avatar passager. La révolte des masses contre la société, illustrée sur le mode mineur par mai 1968, prend ou reprend la place de la révolte de l'ouvrier contre le capitalisme d'hier. Mais en cette deuxième moitié du siècle, elle ne se comprend encore que par référence constante à l'industrie et à l'industrialisation. Celle-ci, qui permet de lents progrès dans le statut matériel des uns, dont le niveau ou le genre de vie s'améliore, provoque des déchets considérables, des dégâts importants, des coûts sociaux rarement pris en considération par la comptabilité nationale et encore moins par celles des entreprises, et qui conduisent à la paupérisation relative de beaucoup d'autres : femmes seules, petits retraités, travailleurs étrangers, travailleurs des branches en régression, chômeurs, minorités raciales, sont notamment parmi les exclus.

C'est que l'économie de l'ère industrielle, capitaliste, recherche la maximisation du profit des entreprises, donc de ceux qui les dirigent (groupes et individus) directement ou indirectement, et qui font partie sans exception de l'« Upper class of the Society ». L'économie de l'ère industrielle, socialiste, doit satisfaire à un plan censé, répondre aux besoins des masses, par investissements interposés, plan élaboré par une bureaucratie dirigeante qui impose ses choix en fonction de ses objectifs propres, ceux des « apparatchniks ».

Dans tous les cas, des masses de millions de pauvres subsistent en des ensembles sans cesse renouvelés, et sans cesse exclus, par les lois du marché ou par les lois de l'accumulation sociale. Parfois le dialogue est accepté — un dialogue bien mené n'accroît-il pas le rendement ? —, jamais la participation des masses n'est admise. Pour les dirigeants de nos sociétés bloquées, les masses représentent un mal nécessaire : elles constituent un danger permanent de subversion sociale, mais aussi un énorme marché indispensable à la poursuite de l'industrialisation et au fonctionnement de l'industrie. Le dialogue orienté est utilisé comme un chloroforme permettant d'éviter une participation qui, si elle est réelle, agirait sur notre société comme un détonateur.

Trente-cinq millions de pauvres aux Etats-Unis en 1962, soit environ 20 % de la population. En France, selon les estimations, 12 ou 15 millions, soit 24 % ou 30 % de la population. La pauvreté chez les riches n'a jamais cessé d'être étudiée depuis la naissance de la grande industrie moderne. Pourtant, elle n'a guère été combattue, et moins que jamais, dans nos « sociétés de consommation », la lutte contre la pauvreté ne constitue un objectif. « En tant que masse, les pauvres sont exclus par le fonctionnement même de la société politique, de style utilitariste, par l'acquiescement secret des élites de l'argent et du pouvoir, et par une sorte d'idéologie rémanente... Le pauvre est virtuellement coupable ».

Cette « pauvreté multidimensionnelle », à base d'exclusion sociale, amène F. Perroux à poser la question essentielle : n'est-elle pas inévitablement engendrée par les principes les plus fondamentaux de l'économie et de la société politique où nous vivons ? Les contraintes du « rien pour rien », les contraintes de l'« accumulation rentable », malgré le correctif social, présentent à ses yeux une capacité peu discutable d'engendrer la pauvreté multidimensionnelle. Ce sont ces contraintes qu'il convient d'abolir, afin de mettre sur pied une économie utilisant la totalité de la Ressource humaine et répondant aux légitimes aspirations des masses.

Utopie, dira-t-on, rejoignant celles de Fourier ou de Proudhon ? Un programme réaliste et simple, reposant sur une participation effective des masses dans les domaines essentiels, permet d'en préciser la nature. Dans l'ordre des choses comptabilisables, jouissance par chacun d'un minimum vital à partir d'une refonte de l'Assurance sociale, de la substitution d'une politique de plein développement à la politique aveugle de plein emploi appliquée aujourd'hui, de l'infléchissement résolu des structures des productions, des consommations et des investissements en faveur des objets et moyens de masse pour les besoins fondamentaux. Il est clair qu'une politique correcte du salaire et du profit est la condition préalable à toute autre mesure de participation. Dans l'ordre culturel, « renoncer à confier à des élites cooptées l'office de définir un type d'homme pour le propager ensuite par autorité ou persuasion », car la culture vraie ne peut reposer que sur une sélection sans élimination offrant sa chance à chaque esprit.

Cette grande utopie rationnelle à laquelle F. Perroux nous convie, la Cité des participants, nombreux sont les esprits qui souhaitent instinctivement en établir les prémisses. La « croissance-zéro », la qualité de vie en sont d'autres aspects qui, fulgurantes intuitions jusqu'ici, devront être approfondies dans les années à venir et transformées en principes d'action. L'Europe aura un rôle à jouer dans cette recherche fondamentale, pour laquelle l'ouvrage de F. Perroux demeurera plus qu'un instrument de référence : une philosophie de réflexion et d'action. Puisse une nouvelle nuit du 4 août transformer la machine à exclure en instrument à participer ! Mais l'imagination est-elle au pouvoir ?

Cl. L.

G. BLARDONE, **Progrès économique dans le Tiers-Monde : l'environnement socio-politique du développement**, Librairie sociale et économique, Paris, 1972, 233 pages.

Nulle part le phénomène d'exclusion, dénoncé par F. Perroux dans « Masse et Classe », n'est aussi apparent que dans le Tiers-Monde. Le remarquable ouvrage de Gilbert Blardone, paru récemment à la Librairie Sociale et Economique : **Progrès économique dans le Tiers-Monde, environnement socio-politique, croissance démographique et urbanisation**, en constitue une analyse et une illustration documentées, indispensable aux spécialistes. Mais le lecteur simplement soucieux de mieux connaître les sociétés dans lesquelles vivent des milliards d'hommes y trouvera, réunies dans un ensemble parfaitement cohérent, des informations à la fois éco-

nomiques, sociologiques et politiques, habituellement dispersées dans de multiples ouvrages.

G. Blardone l'introduira dès l'abord dans « ces pays que l'on dit sous-développés ». Dans aucune société, les progrès ne se diffusent rapidement et aux moindres coûts sociaux dans toutes les couches de la société. Mais le monde est surtout constitué de pays (70 % de la population mondiale y vivent) qui se définissent eux-mêmes comme sous-développés. C'est là un phénomène récent, né de l'industrialisation d'une petite partie du monde et de l'évolution des relations économiques internationales qui en est résultée. C'est aussi un phénomène complexe, qui amène à poser la question de savoir si les pays sous-développés sont incapables d'adaptation, imperméables à la civilisation industrielle et aux changements qu'elle implique, ou s'ils sont au contraire victimes des puissances industrielles. Le sous-développement est enfin le corollaire d'un phénomène probablement irréversible : la progression continue des techniques modernes de production, qui rend difficile d'imaginer que le mouvement de déstructuration des sociétés traditionnelles, générateur direct du sous-développement, puisse s'arrêter au présent stade.

Le sous-développement constitue dès lors une étape vers une restructuration économique et sociale, vers un nouveau type de société. Dans la première partie de son ouvrage, G. Blardone présente les motivations sociales qui ont assuré les dynamismes internes des sociétés traditionnelles. Dans la seconde, il analyse les déséquilibres politiques et sociaux les plus caractéristiques de la situation de transition, « séquelles de la colonisation et de la décolonisation, attitudes des nouvelles classes dirigeantes, explosion démographique, urbanisation accélérée ».

De fait, les motivations des sociétés traditionnelles, disparues, sauf de rares survivances, des pays occidentaux — sans doute vaudrait-il mieux parler des « pays nordistes », car l'Est ou l'Ouest industrialisés se rejoignent plus qu'il n'y paraît — se maintiennent encore dans de nombreux pays du Tiers-Monde, mais abâtardies et amalgamées à des idéologies nouvelles d'importation récente. G. Blardone, à la suite de maints ethnologues, souligne d'abord la capacité d'adaptation et le dynamisme interne des sociétés « primitives ». L'« obscure Afrique » a participé pendant des siècles, dès avant l'époque romaine, à la vie du monde. « Il faut toute la naïveté et aussi l'ignorance des occidentaux », comme l'écrit Melville Herskovits dans « l'Afrique et les Africains entre hier et demain », « pour prétendre que le Tiers-Monde commence seulement à vivre aujourd'hui au sein d'un monde plus vaste : car il n'en a jamais été exclu ».

Les sociétés traditionnelles, qui ont survécu jusqu'à nos jours malgré toutes les vicissitudes de l'Histoire, présentent un dynamisme incontestable, mais répondent à une rationalité économique différente de la nôtre. A une époque où les sociétés les plus « développées » commencent à remettre en cause leurs motivations profondes, il est passionnant de chercher à approfondir ce que représente l'acte économique dans les sociétés traditionnelles. Comme on se retrouve loin d'Adam Smith et de Karl Marx ! Après Georges Balandier, après le Professeur Bastide, G. Blardone démontre à l'aide d'exemples choisis — schémas de l'activité économique dans une société d'au-

tosubsistance en Afrique Noire ; exemple de la Turquie des villages — que l'acte économique y répond toujours à une signification sociale et religieuse avant d'être utilitaire, et s'intègre étroitement à un système cosmogénique et théogénique. Les consommations religieuses et sociales ostentatoires ont une priorité absolue sur les autres types de consommation, particulièrement sur les consommations utilitaires : il s'ensuit que l'investissement rentable et donc le développement économique au sens occidental sont impossibles dans les sociétés traditionnelles.

Faut-il alors faire « table rase » de la tradition, suivre aveuglément soit le modèle capitaliste de développement — esprit d'acquisition, esprit de concurrence, esprit de rationalité — ou le modèle collectiviste de développement — plan et appropriation collective des moyens de production ? G. Blardone souligne à juste titre que c'est de la concordance de l'organisation des moyens avec la finalité recherchée qu'est né le développement (amélioration des niveaux de vie et modification des genres de vie). Si le développement suppose ainsi une concordance étroite entre les motivations et les mécanismes, la première condition pour tous ceux qui souhaitent sincèrement aider le Tiers-Monde, c'est d'abandonner l'impérialisme culturel. Le droit au développement, c'est d'abord le « droit au schisme ». La recherche de l'authenticité, entreprise dans plusieurs pays du Tiers-Monde, malgré les sourires de condescendance des grands Etats et des grandes Firmes, n'est pourtant pas autre chose que l'expression parfois malhabile de ce droit.

Et d'ailleurs, comment légitimer les multiples tentatives d'imposer de l'extérieur les règles du jeu mises au point dans les sociétés industrialisées, ces sociétés de consommation qui ont fait du moyen qu'est l'économie une fin en soi : vivre pour consommer, vivre pour produire, cet idéal utilitariste est récusé par la jeunesse d'aujourd'hui, pour laquelle confort matériel et abondance ne suffisent pas à donner un sens à l'existence. Qui pourrait de bonne foi, en 1972, rétroceder d'occasion aux pays sous-développés un modèle que nous envisageons de plus en plus sérieusement de jeter dans les poubelles de la protection de l'environnement ?

Il n'y a pas de modèle-type pour le Tiers-Monde. Cependant, qu'il soit mal parti ou qu'il ait du mal à partir, le Tiers-Monde, entraîné dans l'évolution des sociétés humaines, n'a pas le choix : il ne peut ni revenir en arrière, ni demeurer dans sa précarité présente. Dans la deuxième partie de son ouvrage, où il analyse l'instabilité et les déséquilibres des sociétés de transition, G. Blardone démontre combien les déséquilibres politiques actuels sont liés aux séquelles de la colonisation et de la décolonisation : le conflit de la tradition et de la modernité, la coexistence de structures archaïques et d'idéologies modernes, la contradiction des structures sociales et des idéaux politiques se traduisent dans l'apparition de « nouvelles classes dirigeantes » (Les Bourgeois noirs, en Afrique, la Quatrième force en Asie, les Caciques en Amérique Latine, les militaires un peu partout). Or ces nouveaux venus, l'auteur estime, sur la base des expériences les plus récentes, qu'ils constituent un obstacle majeur au développement.

« L'attitude égoïste et irresponsable des élites dirigeantes de la plupart des pays du Tiers-Monde » lui

semble clairement démontrée. On ne peut cependant espérer la surmonter par la liquidation rapide de ces élites au moyen d'un processus politique, la Révolution, qui serait une dangereuse illusion : une nouvelle caste dirigeante ne fait alors que succéder à l'ancienne. De fait, l'éveil des masses et leur participation directe aux responsabilités du pouvoir aux divers niveaux apparaissent de plus en plus comme les deux conditions nécessaires d'un développement visant, au-delà de l'amélioration des niveaux de vie, ce que F. Perroux appelle, dans un raccourci saisissant, la totalité de la Ressource humaine.

L'analyse des déséquilibres sociaux, qui vient ensuite, paraîtra plus classique : le dualisme social, l'explosion démographique dont G. Blardone souligne heureusement les aspects positifs, souvent méconnus par les planificateurs familiaux et autres zéloteurs du stérilet, l'urbanisation tertiaire spontanée à l'origine d'un véritable processus d'appauvrissement (bidonvilles, instabilité, dislocation), sont des phénomènes maintenant bien étudiés et répertoriés, spectaculaires sans doute, mais moins fondamentaux qu'il n'y paraît, et dont il était utile de situer très exactement l'importance.

Par sa réflexion claire et pertinente, par sa recherche approfondie, par ses perspectives audacieuses, G. Blardone aura fourni dans son livre aux optimistes impénitents que nous sommes, suffisamment d'éléments pour leur prouver que le Tiers-Monde peut encore réussir sa Révolution culturelle, synthèse de la tradition et du progrès, au terme de laquelle, mort à lui-même, il vivra d'une vie nouvelle, après avoir retrouvé enrichie l'identité qu'il aura un moment perdue.

Cl. L.

Yves SAINT-GALL Directeur technique de l'Union des Fabricants pour la protection internationale de la Propriété industrielle et artistique ; Chargé d'enseignement à l'Université de Paris I, **Protection et valorisation des marques de fabrique, de commerce ou de service**, 4<sup>e</sup> édition, Editions J. Delmas et Cie, 1972.

La quatrième édition de cet ouvrage (dont la troisième s'est vu décerner en 1969 le prix annuel de la Fédération Nationale des Conseillers juridiques et fiscaux) constitue en fait une refonte complète, très influencée par les évolutions du droit international, notamment dans le cadre de la Communauté Economique Européenne.

Tout en conservant la clarté de sa présentation et son aspect pratique, l'ouvrage tend à devenir un véritable traité du droit des marques. L'auteur situe d'ailleurs son domaine particulier dans l'ensemble des droits de propriété industrielle et même dans le cadre général du Droit. Un des éléments les plus utiles est la documentation remarquable réunie par M. Saint-Gal en ce qui concerne les législations et la jurisprudence française et étrangère et les traités bilatéraux et multilatéraux.

L'ouvrage comprend cinq parties : principes généraux ; acquisition et conservation du droit ; défense de la marque ; extinction du droit ; renseignements complémentaires.

Nous attirerons surtout l'attention de nos lecteurs sur le fait que cet ouvrage de droit comparé comporte des

développements importants sur les conceptions en la matière, des neuf Etats du Marché Commun.

Dans plusieurs chapitres, l'auteur précise comment la marque peut être protégée et défendue dans ces pays et quels sont les concepts actuellement en vigueur pour la commercialisation des produits circulant sous le bénéfice d'une marque.

C'est ainsi que le chapitre K analyse les dispositions du Traité de la Communauté Economique Européenne pouvant concerner les marques et donne un aperçu des perspectives d'avenir. Le chapitre M étudie les principes régissant la concession de licence dans les dix pays et dans le cadre du Traité de Rome. Le chapitre X comporte une analyse détaillée des législations et jurisprudences des neuf pays (et même des pays associés) en matière de marques. Enfin le chapitre W donne certains renseignements sur la réglementation des pratiques restrictives de la concurrence, telle qu'elle est conçue dans les neuf pays et dans le Traité, en insistant sur les incidences qu'elles peuvent avoir sur le droit des marques.

J. LASSIER

Ph. DE NORMAN D'AUDENHOVE, **Intégration économique et monétaire européenne**, Centre d'Etudes européennes de l'Université catholique de Louvain, Bruylant-Vander, 1972, 48 pages.

Cette plaquette de Ph. de Norman d'Audenhove contient une étude faite pour le Centre d'Etudes européennes de l'Université catholique de Louvain, et qui a obtenu le prix Jean Rey en 1971. Précédée d'une importante préface de M. Franco Maria Malfatti, alors Président de la Commission des Communautés Européennes, elle fait le point de la situation monétaire internationale, perturbée par l'écroulement du système monétaire de Bretton-Woods et par la leucémie persistante du dollar.

L'analyse de la crise, qui occupe une partie impor-

tante du mémoire, se complète de perspectives intéressantes sur la « posologie à respecter » en vue de parvenir à l'établissement d'« un système monétaire new-look », permettant au libéralisme économique rétabli depuis vingt ans de continuer à fonctionner, et dans lequel l'Europe, enfin dotée, grâce à des institutions politiques appropriées, d'une stratégie économique et monétaire globale, devra jouer un rôle à la mesure de ses importantes possibilités.

Peut-être faut-il regretter cependant que la question essentielle : une politique européenne, pourquoi faire ?, ne soit abordée qu'incidemment, et comme réponse au défi — ne vaudrait-il pas mieux parler de désinvolture ? — américain. Le souci de rester sur la défensive, la crainte de heurter les grands de ce monde, dollar et rouble, engendre en effet tout naturellement la tentation de réduire l'union économique et monétaire à des éléments techniques, ne reposant pas sur des perspectives politiques clairement définies. Nous savons bien que l'économie et la monnaie ne sont pas « neutres », qu'elles demeurent sous tous les régimes les servantes de la politique, que celle-ci soit ou non mise en forme idéologique.

Alors que l'Europe compte encore des dizaines de millions de « pauvres », et que les dirigeants français par exemple s'acharnent à prouver qu'un salaire minimum de 1 000 francs par mois dans l'immédiat signifierait la ruine de l'économie, on peut se demander s'il est politiquement honnête d'encourager la mise sur pied d'un système monétaire (or, dollars et D.T.S.), par lequel l'Europe financerait indéfiniment le déficit américain, tout en effaçant les effets inflationnistes de celui-ci en transférant aux pays sous-développés des moyens matériels accrus, qui lui font à elle-même défaut pour son plein développement. Dans une matière très voisine, Saint-Just proclamait déjà qu'« un gouvernement libre doit s'expliquer sincèrement et généreusement avec le peuple ».

Ch. L.

# ÉTUDES INTERNATIONALES

Directeur : Antoine AYOUB

Université Laval

## SOMMAIRE

Volume III, n° 3, septembre 1972

Jean BAECHLER : Les modèles révolutionnaires.

Brigitte et Wellie SELLEKAERTS : Les réserves optimales pour les pays développés et en voie de développement.

Domenico MAZZEO : Les Nations-Unies et la diplomatie de décolonisation.

Jean KLEIN : Désarmement ou « arms control » : la position de la France sous la V<sup>e</sup> République.

Roger DEHEM : Le mythe de la réforme monétaire internationale.

## NOTES ET DOCUMENTATION

Robert-H. KEYSERLINGK : La nation vivante : idéologie et analogie.

## LIVRES

---

*ETUDES INTERNATIONALES* paraît quatre fois par année et est publiée par le Centre québécois de relations internationales affilié à l'Institut canadien des affaires internationales.

*Rédaction et administration* : Centre québécois de relations internationales, case postale 337, Sillery, Québec 6<sup>e</sup> (Québec) - Téléphone (418) 656-2462 ou 656-5204.

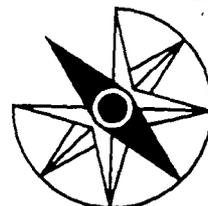
*Distribution et abonnement* : Les Presses de l'Université Laval, case postale 2447, Québec 2<sup>e</sup> (Québec).

*Abonnement annuel* : dix dollars.

Le numéro : trois dollars.

# KOMPASS

KOMPASS-FRANCE  
est édité par la S.N.E.I.  
22, avenue Franklin-D.-Roosevelt,  
PARIS-8<sup>e</sup>. Tél. 359-99-44



# REVUE DE DROIT RURAL

LA CREATION DE LA REVUE DE DROIT RURAL COMBLE UNE LACUNE

Un ensemble particulièrement complexe des règles juridiques originales régissent les problèmes posés par :

Ces règles juridiques sont trop souvent mal connues

XII

## 30 JOURS D'EUROPE

LE  
MAGAZINE DE L'EUROPE

vous apporte chaque mois

TOUTE L'ACTUALITÉ DE L'EUROPE  
EN CONSTRUCTION



- Les progrès de l'union économique et monétaire.
- Les étapes de l'intégration industrielle.
- Les efforts de coordination de la recherche et de la technologie.
- Les péripéties de l'union politique.
- La coopération universitaire.
- Comment vivent les Européens.



30 JOURS D'EUROPE  
vous fait vivre en Européen

Par abonnement seulement : 20 F par an.

Offre aux lecteurs  
du MARCHÉ COMMUN  
Service gratuit d'essai de trois mois sur  
simple demande à :

**30 JOURS D'EUROPE**  
61, rue des Belles Feuilles - PARIS-16<sup>e</sup>

### LES ÉDITIONS TECHNIQUES ET ÉCONOMIQUES

3, rue Soufflot, Paris-5<sup>e</sup> - 033-23-42

## Stratégie en face d'une demande aléatoire

par Claude WILLARD

Docteur de l'Université de Paris

Conseiller en Recherche Opérationnelle

Office de Planification et de Développement  
du Québec.

L'auteur, docteur de l'Université de Paris en Mathématiques Appliquées, tour à tour professeur, ingénieur-conseil, fonctionnaire international, a eu l'occasion de travailler et de publier dans de nombreux pays de traditions et d'idéologies différentes.

Cette expérience du monde lui a donné un souci particulier de clarté dans l'exposition et de rigueur dans le raisonnement.

Les théories présentées dans cet ouvrage sont récentes et purement originales. Elles sont susceptibles d'applications pratiques à de nombreux domaines : qu'il s'agisse de gouvernement ou d'entreprises il faut faire des prévisions, élaborer des politiques face à un avenir aléatoire.

L'auteur a réussi à distinguer plusieurs familles de problèmes, pour lesquels il présente des solutions mathématiques inédites, et une interprétation économique également originale. Ces problèmes appartiennent à la catégorie appelée **Programmation Mathématique en univers aléatoire**. Le lecteur lira avec intérêt cette « tête de pont » sur un terrain à peine exploré. Qu'il s'agisse d'un ingénieur, d'un mathématicien, d'un économiste, qu'il y recherche un supplément de culture générale ou un instrument de travail, il consultera un tel ouvrage avec profit.

112 pages. Format 15 x 21. Broché.

#### BON DE COMMANDE

Je commande ..... exemplaire(s) de l'ouvrage de M. Claude WILLARD : « **Stratégie en face d'une demande aléatoire** » au prix de 53,75 F. TTC l'exemplaire, soit .....

au nom des :

**EDITIONS TECHNIQUES ET ECONOMIQUES**

3, rue Soufflot, Paris-5<sup>e</sup>  
C.C.P. Paris 10 737 10

NOM .....  
ADRESSE .....  
DEPARTEMENT .....  
PROFESSION .....

Date et Signature :

POUR ALLER VITE EN FISCALITÉ

# TABLEAUX FISCAUX EUROPÉENS

par Pierre Fontaneau

Présentation synoptique des impôts sur le revenu et sur le capital dans la C.E.E.

Ce parallèle rigoureux donne des idées, suggère des solutions, indique les recherches à faire.

---

**Tome 1** : l'impôt sur le revenu des personnes physiques dans la C.E.E.

170 tableaux (350 p. 27 × 21) 125 F.

**Tome 2** : l'impôt sur les sociétés et sur le capital dans la C.E.E.

150 tableaux (300 p. 27 × 21) 135 F.

Demandez un exemplaire en consultation à l'éditeur : Les Cahiers Fiscaux Européens, 15, rue du Louvre - Paris 1<sup>er</sup> - France - Tél. 231.98.82 - C.C.P. 14.621.41 Paris.

# BONS du TRÉSOR

1 an, 2 ans, 5 ans

je sais toujours  
quoi faire  
de mon argent...



photo jean-louis guffan

BT. 20