

Actes de la Conférence
des Nations Unies
sur
**LE COMMERCE
ET LE DÉVELOPPEMENT**

6

**Expansion du commerce international
et groupements régionaux**
(Première partie)



Publié par
DUNOD, éditeur, Paris
avec la collaboration
des
NATIONS UNIES

NOTE

Les désignations utilisées dans cette publication et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les cotes des documents de l'Organisation des Nations Unies se composent de lettres majuscules et de chiffres. La simple mention d'une cote dans un texte signifie qu'il s'agit d'un document de l'Organisation.

E/CONF. 46/141, Vol. VI

PUBLICATION DES NATIONS UNIES

N° de vente : 64. II.B. 16

Prix : broché, 30 F ; relié, 40 F

Copyright © United Nations, 1965

Manufactured in France

Copyright © Nations Unies, 1965

Imprimé en France

AVANT-PROPOS

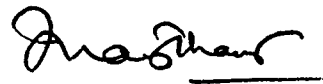
La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, qui s'est tenue au printemps de 1964, ouvre un nouveau chapitre dans l'histoire des efforts déployés par les Nations Unies pour accélérer le développement économique des pays en voie de développement. Cette Conférence marque la voie vers un ordre économique international plus équitable et plus rationnel dans lequel les nations pauvres, qui constituent la grande majorité de l'humanité, seront enfin en mesure de recueillir une part adéquate des fruits du progrès économique et technique.

La Conférence a posé les premiers jalons d'une nouvelle politique commerciale orientée vers le développement. Elle a, de surcroît, reconnu que l'acceptation des politiques et des principes généraux en matière de commerce international ne prendra tout son sens que si ces politiques et ces principes sont appliqués dans l'action concrète par des rouages internationaux efficaces.

Les résultats de la Conférence témoignent avec éloquence de la sagesse de ses participants. Malgré des divergences d'opinions sur de nombreux problèmes, ils ont travaillé sans relâche pour parvenir au plus grand degré possible d'accord sur une série de mesures urgentes qui doivent être prises tant par les pays développés que par les pays en voie de développement. Ils ont décidé aussi d'étudier plus avant nombre d'autres mesures sur lesquelles l'accord n'a pu encore se faire.

La publication des Actes de la Conférence vise en premier lieu à mettre à la disposition des gouvernements et de l'Assemblée générale un tableau complet de ce qui a été accompli et de ce qui reste à faire. Cette collection devrait répondre aussi à l'intérêt accru que la Conférence a suscité dans de larges secteurs de l'opinion pour les questions de développement et de commerce.

Je veux espérer que la tâche amorcée à Genève sera poursuivie avec élan et audace.



U THANT

Secrétaire général des Nations Unies

NOTE LIMINAIRE

Cette collection en huit volumes a pour but de fournir la documentation qui se rattache aux Actes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Outre les Actes proprement dits de la Conférence et les rapports des cinq grandes commissions, la présente collection contient la majeure partie de la documentation qui avait été préparée en vue de la Conférence, ainsi que d'autres documents mentionnés au cours des débats. Seules les études d'un caractère plus limité, telles que les monographies nationales ou des monographies par produits, n'ont pas été, pour des raisons techniques, reproduites.

L'Acte final adopté par la Conférence (y compris les 35 principes et les 57 recommandations) est publié dans le volume premier, en même temps que le Rapport de la Conférence. Ce volume contient en outre un répertoire complet de tous les documents utilisés pendant la Conférence.

Le rapport présenté par le Secrétaire général de la Conférence avant le début de celle-ci, sous le titre *Vers une nouvelle politique commerciale en vue du développement économique*, est publié dans le volume II. Celui-ci contient aussi les discours d'ouverture prononcés par le Président de la Confédération suisse, le Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies, le Président et le Secrétaire général de la Conférence, ainsi que les déclarations de principes faites au début et à la fin de la Conférence par les chefs de délégation et par les représentants d'institutions spécialisées et du GATT, de groupements économiques régionaux, d'organisations non gouvernementales, etc.

La documentation préparatoire est publiée dans les volumes III à VII inclus. Pour la commodité du lecteur, cette documentation a été organisée en cinq parties, selon les points de l'ordre du jour affectés à chacune des cinq grandes commissions :

Première commission : Problèmes internationaux des produits de base.

Deuxième commission : Commerce des articles manufacturés et des articles semi-finis.

Troisième commission : Amélioration du commerce invisible des pays en voie de développement et financement de l'expansion du commerce international.

Quatrième commission : Dispositions institutionnelles.

Cinquième commission : L'expansion du commerce international et son importance pour le développement économique, et les incidences des groupements économiques régionaux.

La répartition des mémoires entre l'une ou l'autre de ces cinq parties est forcément quelque peu arbitraire, étant donné que certains d'entre eux intéressent plus d'une commission. Le texte de la documentation préparatoire est présenté dans cette collection sous la forme dans laquelle elle avait été initialement soumise à la Conférence, sans aucun changement quant aux références indiquées. Néanmoins, lorsque mention est faite de documents portant la cote E/CONF.46/... qui sont reproduits dans la présente collection, le numéro du volume dans lequel ces documents figurent a été indiqué.

Le volume VIII contient les documents de la Conférence sur le commerce et le développement qu'il paraissait utile de publier aux fins de référence, alors même qu'ils ne se rapportaient pas directement à l'une ou l'autre des catégories prévues dans les autres volumes de la collection. Ces documents comprennent les rapports sur les trois sessions du Comité préparatoire, ainsi qu'une lettre du Secrétaire général de la Conférence contenant une liste des questions évoquées dans les discussions préliminaires sur les divers points inscrits à l'ordre du jour, comme cela avait été annoncé lors de la troisième session du Comité préparatoire ; ce volume contient en outre un certain nombre de lettres et d'aide-mémoire touchant diverses autres questions soulevées au cours des séances, cinq projets de recommandations qui n'ont pu être examinés faute de temps, mais dont la Conférence a estimé qu'ils présentaient un intérêt suffisant pour qu'il faille en recommander la transmission à l'« organisme permanent », un extrait pertinent d'une brochure publiée par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), qu'il est maintenant difficile de se procurer mais qui a été souvent citée pendant la Conférence, des communications de deux organisations non gouvernementales et, enfin, la liste des membres des délégations qui ont assisté à la Conférence, des observateurs envoyés par

diverses organisations ainsi que du Secrétariat de la Conférence.

Les volumes de cette collection portent les titres ci-après :

- I. ACTE FINAL ET RAPPORT
- II. DÉCLARATIONS DE PRINCIPES
- III. COMMERCE DES PRODUITS DE BASE
- IV. COMMERCE DES ARTICLES MANUFACTURÉS ET SEMI-FINIS

V. FINANCEMENT ET COMMERCE INVISIBLE
DISPOSITIONS INSTITUTIONNELLES

VI. EXPANSION DU COMMERCE INTERNATIONAL
GROUPEMENTS RÉGIONAUX Première partie

VII. EXPANSION DU COMMERCE INTERNATIONAL
GROUPEMENTS RÉGIONAUX Deuxième partie

VIII. DOCUMENTS DIVERS ET LISTE DES PARTICIPANTS.

NOTE EXPLICATIVE

Les signes suivants ont été employés dans tous les tableaux :

Deux points (..) indiquent soit que l'on ne possède pas de renseignements, soit que les renseignements en question n'ont pas été fournis séparément ;

Le tiret (—) indique que le montant est nul ou négligeable ;

Un blanc laissé dans un tableau indique que la rubrique est sans objet dans le cas considéré ;

Le signe (-) placé devant un nombre indique, sauf mention contraire, un déficit ou une diminution ;

Le point (.) indique les décimales ;

La barre transversale (/) indique une campagne agricole ou un exercice financier, par exemple 1960/1961 ;

Le trait d'union (-) entre deux millésimes, par exemple 1961-1963, indique qu'il s'agit de la période tout entière (y compris la première et la dernière année mentionnées).

Sauf indication contraire, le terme « tonne » s'entend de la tonne métrique, et le terme « dollar » du dollar des Etats-Unis d'Amérique.

Sauf indication contraire, les taux annuels de croissance ou de modification sont des taux annuels composés.

La somme des montants détaillés ou des pourcentages ne correspond pas nécessairement au total indiqué, car les chiffres ont été arrondis.

Certaines abréviations ont été utilisées :

- AELE Association européenne de libre-échange ;
- AID Association internationale pour le développement ;
- BID Banque interaméricaine pour le développement ;
- BIRD Banque internationale pour la reconstruction et le développement ;
- CAD Comité de l'Assistance au développement (de l'Organisation de coopération et de développement économiques) ;
- CAEM Conseil d'aide économique mutuelle ;
- CCIPB Commission du commerce international des produits de base ;
- CTCI Classification type pour le commerce international ;
- FAO Organisation pour l'alimentation et l'agriculture ;
- FED Fonds européen de développement (de la Communauté économique européenne) ;
- FISE Fonds des Nations Unies pour l'enfance ;
- FSNU Fonds spécial des Nations Unies ;
- GATT Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ;
- ICCICA ... Commission de coordination provisoire des ententes relatives aux produits de base ;
- ICICI Industrial Credit and Investment Corporation of India ;
- OEA Organisation des Etats américains ;
- OECE Organisation européenne de coopération économique ;
- OCDE Organisation de coopération et de développement économiques ;
- OPEP Organisation des pays exportateurs de pétrole ;
- PEAT Programme élargi d'assistance technique (des Nations Unies) ;
- SFI Société financière internationale ;
- UNRWA .. Office de secours et de travaux des Nations Unies.

« Rhodésie et Nyassaland » s'entend de la Fédération de la Rhodésie et du Nyassaland.

La République sud-africaine est ainsi désignée, même quand les données portent sur la période antérieure au 31 mai 1961, alors que ce pays s'appelait Union sud-africaine.

Lorsque la présentation statistique l'impose, « Malaisie » est employé pour désigner la Fédération de Malaisie et Singapour, « Afrique du Sud » pour désigner la République sud-africaine, le Sud-Ouest africain et le Bassoutoland, le Betchouanaland et le Souaziland, territoires de la Haute-Commission, et « RAU » pour désigner la République arabe unie.

TABLE DES MATIÈRES

	<i>Pages</i>
Problèmes des pays sans littoral (document présenté par l'Afghanistan, le Laos et le Népal)	3
Sécurité économique collective (projet de résolution soumis par le Brésil à la Deuxième Commission de l'Assemblée générale à sa dix-huitième session)	12
Principes régissant les relations commerciales internationales et la politique commerciale (document présenté par les délégations de la Pologne, de la Tchécoslovaquie et de l'URSS)	13
La participation de la Tchécoslovaquie aux relations économiques internationales (document présenté par la Tchécoslovaquie)	15
Aide-mémoire sur certaines questions à l'ordre du jour de la Conférence (présenté par la France)	20
Position de la République gabonaise (document présenté par la délégation du Gabon)	31
Lettre en date du 19 mars 1964, adressée par la délégation d'Israël au Secrétaire général de la Conférence	33
Principes et avantages des accords à long terme entre la République démocratique allemande et les pays en voie de développement.	
Lettre en date du 30 avril 1964 du Chef de la Délégation polonaise	35
Déclaration de la République démocratique allemande	35
Un programme d'action des Nations Unies (mémoire présenté par le Royaume-Uni)	38
Les perspectives de développement du commerce extérieur de l'Union des Républiques socialistes soviétiques (vues formulées par des économistes soviétiques, document soumis par l'URSS)	42
Résolution de l'Assemblée fédérale de la République socialiste fédérative de Yougoslavie relative à la Conférence, en date du 13 février 1964	45
Déclaration concernant les principes de la coopération économique internationale (document présenté par la Yougoslavie)	49
Nouvelles perspectives qui s'offrent au commerce mondial : Déclaration de principes de Bellagio	52
Résolution de Niamey relative à la Conférence (adoptée par la Commission économique et sociale de l'Organisation de l'unité africaine, en décembre 1963)	60
La Charte d'Alta Gracia (version provisoire approuvée par l'Organisation des Etats américains à la conférence tenue en février-mars 1964)	62
Le commerce international et son importance pour le développement économique	74
Problèmes commerciaux entre pays ayant des systèmes économiques et sociaux différents CEE/ONU	129
Echanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement : Bilan et perspectives CEE/ONU	195
Incidences quant au commerce et au développement des pays en voie de développement des groupements économiques des pays développés ou des accords commerciaux préférentiels ou des uns et des autres CEE/ONU	273
Les travaux de la Commission économique pour l'Europe dans le domaine du commerce et du développement CEE/ONU	467

Expansion du commerce international
Groupements régionaux

Première partie

PROBLÈMES DES PAYS SANS LITTORAL *

Présenté par l'Afghanistan, le Laos et le Népal

[Texte original en anglais]

Au Secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

A sa vingtième session qui s'est tenue à Téhéran, la Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient (CEAEO) a adopté la résolution 51 (XX) sur les transports en transit des pays sans accès à la mer. Cette résolution :

« *Reconnaissant* que cette question est de la plus haute importance pour le développement économique des pays sans accès à la mer de l'Asie, de l'Afrique, de l'Europe et de l'Amérique latine, qui constituent un cinquième des pays du monde ;

« *Recommande vivement* que cette question soit examinée d'urgence et avec faveur à la prochaine Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, en vue de l'élaboration d'une convention internationale appropriée, assurant effectivement la liberté du transit aux pays sans accès à la mer ;

« *Recommande en outre* que la prochaine Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement crée un Comité chargé spécialement d'atteindre les objectifs exposés ci-dessus. »

Nous voudrions également attirer l'attention de Votre Excellence sur le fait que le Comité préparatoire de la Conférence a décidé à sa troisième session que le problème des pays sans littoral serait examiné sous le point 10 e) de l'ordre du jour qui a été adopté par la Conférence le 23 mars.

Il y a lieu de noter que cette décision du Comité préparatoire a été confirmée lors de la Réunion préalable du 21 mars qui a décidé qu'il faudrait créer un comité spécial pour l'étude du problème des pays sans littoral ainsi que pour l'élaboration et l'adoption d'un projet de convention en la matière.

En conséquence, les représentants soussignés de pays sans littoral ont l'honneur de demander à Votre Excellence de faire distribuer aux membres de la Conférence les documents suivants qui figuraient en annexe de la résolution de la CEAEO :

1) Principes énoncés par la Conférence préliminaire des États sans littoral.

2) Projet de convention sur les transports en transit.

Nous espérons que ces documents préliminaires pourront être traduits dans toutes les langues de travail des Nations Unies et distribués sans retard à tous les membres de la Conférence. Nous pensons en outre qu'il faudrait distribuer également des copies de documents importants des Nations Unies traitant de ce sujet, comme la Convention de Barcelone de 1921 ainsi que les dispositions pertinentes de la Convention sur la mer territoriale et la zone contiguë et la Convention sur la haute mer adoptées en 1958 par la Conférence des Nations Unies sur le droit de la mer, afin que les délégués de la Conférence puissent disposer des informations de base nécessaires pour étudier cette importante question.

(Signé) Mohammad Sarwar OMAR,
Afghanistan

(Signé) Ngon SANANIKONE,
Laos

(Signé) Veda Nanda JHA,
Népal

* Ce document est présenté par l'Afghanistan, le Laos et le Népal. Il se rapporte au point 10 e) de l'ordre du jour provisoire : « Principes régissant les relations commerciales internationales et les politiques commerciales propres à favoriser le développement » (point 1.5 de la liste des points fondamentaux). [Voir par. 6 du Rapport intérimaire du Comité préparatoire (1^{re} session) dans le volume VIII de la présente collection.]

LISTE DES ANNEXES A LA NOTE PRÉSENTÉE PAR L'AFGHANISTAN, LE LAOS ET LE NÉPAL

- I. Principes énoncés par la Conférence préliminaire d'Etats sans littoral.
- II. Projet de convention sur les transports en transit.
- III. Convention et Statut sur la liberté du transit, Barcelone, le 20 avril 1921.
- IV. Convention sur la mer territoriale et la zone contiguë, 1958 : Dispositions relatives au libre accès à la mer des pays sans littoral.
- V. Convention sur la haute mer, 1958 : Dispositions relatives au libre accès à la mer des pays sans littoral.

Annexe I**PRINCIPES ÉNONCÉS PAR LA CONFÉRENCE PRÉLIMINAIRE D'ÉTATS SANS LITTORAL**

Les représentants des États n'ayant pas un accès territorial direct à la mer, réunis à Genève du 10 au 14 février 1958 pour un échange de vues préliminaire, désireux de voir réaffirmés à l'occasion de la Conférence du droit de la mer convoquée par les Nations Unies, leurs droits au libre accès à la mer, tenant compte de ce qu'il ne convient pas de demander à d'autres États qui ne se trouvent pas dans la même situation géographique le jeu de la clause de la nation la plus favorisée, estiment que l'accès à la mer des États sans littoral maritime se trouve régi en particulier par les principes généraux suivants qui font partie du droit international actuel :

*Principe I***DROIT DE LIBRE ACCÈS A LA MER**

Le droit pour tout État sans littoral d'accéder librement à la mer découle du principe fondamental de la liberté de la haute mer.

*Principe II***DROIT AU PAVILLON**

Tout État sans littoral possède, en parfaite égalité de traitement avec les États riverains, le droit au pavillon de ses navires dûment enregistrés en un lieu unique sur leur territoire.

*Principe III***DROIT DE NAVIGATION**

Les navires battant le pavillon d'un État sans littoral jouissent, en haute mer, d'un régime identique à celui dont jouissent les navires des États riverains ; dans les eaux territoriales et les eaux intérieures, ils jouissent du régime identique à celui des navires battant le pavillon des États riverains, autre que l'État territorial.

*Principe IV***RÉGIME APPLICABLE DANS LES PORTS**

Tout État sans littoral a droit au traitement le plus favorable et en aucun cas à un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux navires de l'État riverain pour l'accès aux ports maritimes de celui-ci, l'utilisation de ces ports et les facilités de toutes sortes généralement consenties.

*Principe V***DROIT AU LIBRE TRANSIT**

Le passage en transit des personnes et marchandises en provenance des pays sans littoral vers la

mer, et inversement, par tous les moyens de transports et de communications doit, sous réserve d'accords spéciaux et des conventions en vigueur, être accordé librement.

Les transports en transit ne seront soumis, par l'État transitaire, à aucun droit de douane ni à aucun droit ou taxes spéciaux à l'exclusion des taxes perçues en rémunération des services particuliers rendus.

Note : La délégation de l'Autriche entend que le principe V n'a pas de portée plus étendue que les obligations découlant du Statut de Barcelone, dont l'Autriche est signataire.

*Principe VI***DROITS DE L'ÉTAT TRANSITAIRE**

L'État transitaire conservant pleine juridiction sur les moyens de communications et tout ce qui concerne les facilités consenties, aura le droit de prendre les mesures indispensables pour que l'exercice du droit de libre accès à la mer ne porte point atteinte à ses intérêts légitimes de tout ordre, notamment de sécurité et de santé publiques.

*Principe VII***ACCORDS EN VIGUEUR ET ACCORDS A CONCLURE**

Les dispositions codifiant les principes régissant le droit de libre accès des États sans littoral vers la mer n'abrogeront point les accords en vigueur entre deux ou plusieurs parties contractantes sur les questions faisant l'objet de la codification envisagée et ne constitueront pas un obstacle à la conclusion de tels accords à l'avenir, pourvu que ces derniers n'introduisent pas un régime moins favorable et ne soient pas contraires aux dispositions précitées.

Annexe II**PROJET DE CONVENTION SUR LES TRANSPORTS EN TRANSIT**

(rédigé par les représentants de l'Afghanistan, du Laos et du Népal)

Article I

Seront considérés comme en transit à travers les territoires placés sous la souveraineté ou l'autorité de l'un quelconque des États contractants, les personnes, bagages, marchandises, ainsi que les navires, bateaux, voitures, wagons ou autres instruments de transport, dont le trajet par lesdits territoires, accompli avec ou sans transbordement, avec ou sans mise en entrepôt, avec ou sans rupture de charge, avec ou sans changement de mode de transport, n'est que la fraction d'un trajet total, commencé et devant être terminé en dehors des frontières de l'État à travers le territoire duquel le transit s'effectue.

Les transports de cette nature seront désignés dans la présente Convention sous le nom de « transports en transit ».

Article 2

Sous réserve des autres stipulations de la présente Convention, les mesures de réglementation et d'exécution prises par les États contractants, en ce qui concerne les transports effectués à travers les territoires placés sous leur souveraineté ou leur autorité, faciliteront le libre transit, par voie ferrée, route, voie d'eau ou par tout autre moyen de transport, sur les voies en service appropriées au transit international. Il ne sera fait aucune distinction, tirée soit de la nationalité des personnes, soit du pavillon des navires ou bateaux, soit des points d'origine, de provenance, d'entrée, de sortie ou de destination, soit de toute considération relative à la propriété des marchandises, des navires, voitures, wagons ou autres instruments de transport.

En vue d'assurer l'application des dispositions du présent article, les États contractants autoriseront le transit à travers leurs eaux territoriales, conformément aux conditions et réserves d'usage.

Article 3

Les transports en transit ne seront soumis à aucuns droits ou taxes spéciaux à raison de leur transit (entrée et sortie comprises). Toutefois, pourront être perçus sur ces transports en transit, des droits ou taxes exclusivement affectés à couvrir les dépenses de surveillance et d'administration qu'imposerait ce transit. Le taux de tous droits ou taxes de cette nature devra correspondre, autant que possible, à la dépense qu'ils ont pour objet de couvrir, et lesdits droits ou taxes seront appliqués dans les conditions d'égalité définies à l'article précédent, sauf que, sur certaines voies, ces droits ou taxes pourront être réduits ou même supprimés, à raison de différences dans le coût de la surveillance.

Article 4

Les États contractants s'engagent à fournir des moyens de transports suffisants pour que le mouvement des marchandises en transit s'effectue sans retard et à appliquer aux transports en transit, sur les voies exploitées ou administrées par des services d'État ou concédés, quels que soient les points de départ ou de destination des transports, des tarifs équitables, tant par leur taux que par les conditions de leur application et compte tenu des conditions de trafic, ainsi que des considérations de la concurrence commerciale entre voies de transport. Ces tarifs devront être établis de façon à faciliter, autant que possible, le trafic international, et ne seront en aucun cas supérieurs à ceux des transports intérieurs. Les transports en transit seront exempts de droits de douane. Nulle rémunération, facilité ou restriction

ne devra dépendre, directement ou indirectement, de la nationalité ou de la qualité du propriétaire du navire ou de tout autre instrument de transport qui aurait été ou devrait être employé pendant une partie quelconque du trajet total.

Article 5

Aucun des États contractants ne sera tenu, par la présente Convention, d'assurer le transit des voyageurs dont l'entrée sur ses territoires sera prohibée ou des marchandises d'une catégorie dont l'importation est interdite, soit pour une raison de santé ou de sécurité publiques, soit comme précaution contre les maladies des animaux ou des végétaux.

Chaque État contractant aura le droit de prendre les précautions nécessaires pour s'assurer que les personnes, bagages, marchandises et notamment les marchandises soumises à un monopole, les navires, bateaux, voitures, wagons ou autres instruments de transport, sont réellement en transit, ainsi que pour s'assurer que les voyageurs en transit sont en mesure de terminer leur voyage et pour éviter que la sécurité des voies et moyens de communication soit compromise.

Rien, dans la présente Convention, ne saurait affecter les mesures qu'un quelconque des États contractants est ou pourra être amené à prendre en vertu de conventions internationales générales auxquelles il est partie, ou qui pourraient être conclus ultérieurement, en particulier celles conclues sous les auspices de la Société des Nations (ou de l'Organisation des Nations Unies), relativement au transit, à l'exportation ou à l'importation d'une catégorie particulière de marchandises, telles que l'opium ou autres drogues nuisibles, les armes ou le produit de pêcheries, ou bien de conventions générales qui auraient pour objet de prévenir toute infraction aux droits de propriété industrielle, littéraire ou artistique, ou qui auraient trait aux fausses marques, fausses indications d'origine ou autres méthodes de commerce déloyal.

Dans le cas où des services de traction monopolisés seraient établis sur les voies navigables utilisées pour le transit, l'organisation de ces services devra être telle qu'elle n'apporte pas d'entrave au transit des navires et bateaux.

Article 6

La présente Convention n'impose à aucun des États contractants une obligation nouvelle, du fait des présentes stipulations, d'accorder le libre transit aux ressortissants, ainsi qu'à leurs bagages, ou au pavillon d'un État non contractant, ni aux marchandises, voitures, wagons ou autres instruments de transport ayant pour État de provenance, d'entrée, de sortie ou de destination, un État non contractant, sauf les cas où des motifs valables seraient invoqués en faveur d'un tel transit par l'un quelconque des

autres États contractants intéressés. Il est entendu, pour l'application du présent article, que les marchandises transitant sans transbordement, sous pavillon d'un des États contractants, bénéficient des avantages accordés à ce pavillon.

Article 7

Il pourra être exceptionnellement, et pour un terme aussi limité que possible, dérogé aux dispositions des articles précédents par des mesures particulières ou générales que chacun des États contractants serait obligé de prendre en cas d'événements graves intéressant la sûreté de l'État ou les intérêts vitaux du pays, étant entendu que le principe de la liberté du transit doit être observé dans toute la mesure possible.

Article 8

La présente Convention ne fixe pas les droits et les devoirs des belligérants et des neutres en temps de guerre. Néanmoins, elle subsistera en temps de guerre dans la mesure compatible avec ces droits et ces devoirs.

Article 9

La présente Convention n'impose à aucun des États contractants d'obligation qui irait à l'encontre de ses droits et devoirs en tant que Membre de l'Organisation des Nations Unies.

Article 10

Tout État contractant accordera aux marchandises qui auront traversé en transit le territoire de tout autre État contractant, un traitement non moins favorable que celui qu'il aurait accordé à ces marchandises si elles avaient été transportées de leur lieu d'origine à leur lieu de destination sans passer à travers le territoire de cet autre État contractant.

Article 11

La présente Convention ne comporte aucunement le retrait de facilités plus grandes que celles résultant de ses dispositions et qui auraient été accordées, dans des conditions compatibles avec ses principes, aux transports en transit sur le territoire placé sous la souveraineté ou sous l'autorité de l'un quelconque des États contractants. Elle ne comporte pas davantage l'interdiction d'en accorder à l'avenir de semblables.

Article 12

Les États contractants s'engagent à adopter une documentation simplifiée et des méthodes expéditives en ce qui concerne les douanes, le transport et autres procédures administratives relatives au transit. L'examen des marchandises en transit sera limité à des sondages permettant de s'assurer qu'il n'y a pas de marchandises de contrebande. Dans la mesure du

possible, les marchandises en transit seront transportées en vrac. Les opérations de transit sur terre seront traitées de la même façon que les transbordements aux ports d'escale. Les transporteurs devront veiller — sous le contrôle des autorités douanières et dans les conditions fixées par ces dernières, y compris le plombage en douane — à ce que les marchandises retraversent les frontières du pays en transit. Les propriétaires de la marchandise ne seront pas tenus de présenter individuellement dans le pays de transit de documents douaniers ou autres, soit directement, soit par des agents. Ils ne seront pas tenus non plus de prendre d'engagement en ce qui concerne le passage des marchandises dans le pays de transit, à moins que ces marchandises ne soient transportées sous leur garde.

Article 13

Tout différend qui surgirait à propos de l'interprétation ou de l'application des dispositions de la présente Convention et qui ne pourrait être réglé entre les parties par négociation ou par un autre moyen pacifique, sera soumis à l'arbitrage. La commission d'arbitrage sera composée de trois membres. Chaque partie au différend nommera un membre de la commission et le troisième membre, à la suite d'une demande écrite, sera nommé par le Secrétaire général des Nations Unies. La commission d'arbitrage statuera à la majorité simple sur les affaires qui lui auront été soumises et ses décisions seront obligatoires pour les parties intéressées.

Article 14

Étant donné qu'il existe, à l'intérieur ou sur les frontières mêmes des territoires de certains États contractants, des zones ou enclaves d'une étendue et d'une population très faible, par rapport à celle des dits territoires, et qui forment des parties détachées de ceux-ci, ou des établissements appartenant à d'autres États métropoles et que, d'autre part, il est impossible, pour des raisons administratives, d'appliquer les dispositions de la présente Convention aux dites zones ou enclaves, il est convenu que ces dispositions ne s'y appliqueront pas.

Il en sera de même, lorsqu'une colonie ou dépendance possède une frontière particulièrement longue par rapport à sa superficie, qui rend, en fait, impossible la surveillance de la douane et de la police.

Toutefois, les États intéressés appliqueront, dans les cas visés ci-dessus, un régime qui, dans la mesure du possible, respectera le principe de la présente Convention et qui facilitera le transit et les communications.

Article 15

Il est entendu que la présente Convention ne doit pas être interprétée comme réglant en quoi que ce soit les droits et obligations *inter se* de territoires

faisant partie ou placés sous la protection d'un même État souverain, que ces territoires, pris individuellement, soient ou non Membres de l'Organisation des Nations Unies.

Article 16

Le montage de véhicules et de machines mobiles arrivant démontés, ou le démontage (ou le démontage suivi de remontage) d'articles volumineux, ne seront pas considérés comme excluant lesdits véhicules ou articles des « transports en transit », à condition que ces opérations soient entreprises à seule fin de faciliter le transport.

Article 17

Si, à la suite de négociations, un État contractant accorde à un pays n'ayant pas accès direct à la mer des avantages supérieurs à ceux déjà prévus par la présente Convention, ces avantages supplémentaires pourront être limités au dit pays, à moins que le fait de ne pas les accorder à un autre État contractant n'enfreigne les dispositions de la présente Convention qui contiennent la clause de la nation la plus favorisée.

Article 18

La période pendant laquelle les marchandises peuvent être entreposées sans frais aux points d'entrée, de sortie et d'arrêts intermédiaires dans le pays de transit sera étendue à un mois au moins dans chaque cas. Même si la durée dépasse un mois, aucun droit de magasinage ne sera perçu à moins que le retard dans le mouvement de la marchandise ne soit causé par la faute du propriétaire de ladite marchandise.

Article 19

Les transports en transit ne seront pas soumis à des retards ou restrictions sans réelle nécessité. Les retards dans le mouvement de ces marchandises pourront faire l'objet d'enquêtes communes par les fonctionnaires compétents des pays intéressés. De même, l'abus des facilités du transit, s'il présente une certaine gravité fera l'objet d'enquêtes communes et des mesures appropriées de prévention pourront être prises. Cette action commune n'affectera pas les mesures prises normalement dans les cas individuels conformément aux lois du pays intéressé, soit pour prévenir la contrebande, soit pour disposer du coupable ou des marchandises de contrebande. Les fonctionnaires compétents du pays d'origine ou du pays de destination fourniront, à la demande des fonctionnaires du pays de transit, tous renseignements utiles concernant la marchandise.

Article 20

Il y aurait lieu d'établir dans les ports d'entrée ou de sortie du pays de transit une zone franche pour

les marchandises en transit seulement, qui devrait se trouver sous le contrôle des autorités du pays sans littoral. La création d'une zone franche s'effectuera par accord entre le pays sans littoral et le pays maritime.

Annexe III

CONVENTION ET STATUT SUR LA LIBERTÉ DU TRANSIT

(Barcelone, 20 avril 1921)

I. CONVENTION

Article premier

Les Hautes Parties Contractantes déclarent accepter le statut ci-annexé relatif à la liberté du transit, adopté par la Conférence de Barcelone, le 14 avril 1921.

Ce statut sera considéré comme faisant partie intégrante de la présente Convention. En conséquence, elles déclarent accepter les obligations et engagements du dit statut, conformément aux termes et suivant les conditions qui y figurent.

Article 2

La présente Convention ne porte en rien atteinte aux droits et obligations qui résultent des dispositions du Traité de Paix, signé à Versailles le 28 juin 1919, ou des dispositions des autres traités analogues, en ce qui concerne les Puissances signataires ou bénéficiaires de ces traités.

Article 3

La présente Convention, dont les textes français et anglais font également foi, portera la date de ce jour et pourra être signée jusqu'au 1^{er} décembre 1921.

Article 4

La présente Convention est sujette à ratification. Les instruments de ratification seront transmis au Secrétaire général de la Société des Nations, qui en notifiera la réception aux autres Membres de la Société, ainsi qu'aux États admis à signer la Convention. Les instruments de ratification seront déposés aux archives du Secrétariat.

Pour déférer aux prescriptions de l'article 18 du Pacte de la Société des Nations, le Secrétaire général procédera à l'enregistrement de la présente Convention, dès le dépôt de la première ratification.

Article 5

Les Membres de la Société des Nations qui n'auront pas signé la présente Convention avant le 1^{er} décembre 1921 pourront y adhérer.

Il en sera de même des États non Membres de la Société, auxquels le Conseil de la Société aurait décidé de donner communication officielle de la présente Convention.

L'adhésion sera notifiée au Secrétaire général de la Société, qui informera toutes les Puissances intéressées de l'adhésion et de la date à laquelle celle-ci a été notifiée.

Article 6

La présente Convention n'entrera en vigueur qu'après avoir été ratifiée par cinq Puissances. La date de son entrée en vigueur sera le quatre-vingt-dixième jour après la réception par le Secrétaire général de la Société des Nations de la cinquième ratification. Ultérieurement, la présente Convention prendra effet, en ce qui concerne chacune des parties, quatre-vingt-dix jours après la réception de la ratification ou de la notification de l'adhésion.

Dès l'entrée en vigueur de la présente Convention, le Secrétaire général en adressera une copie conforme aux Puissances non Membres de la Société, qui, en vertu des Traités de Paix, se sont engagées à y adhérer.

Article 7

Un recueil spécial sera tenu par le Secrétaire général de la Société des Nations, indiquant quelles parties ont signé ou ratifié la présente Convention, y ont adhéré ou l'ont dénoncée. Ce recueil sera constamment ouvert aux Membres de la Société et publication en sera faite aussi souvent que possible, suivant les indications du Conseil.

Article 8

Sous réserve des dispositions de l'article 2 de la présente Convention, celle-ci peut être dénoncée par l'une quelconque des parties, après l'expiration d'un délai de cinq ans, à partir de la date de son entrée en vigueur pour ladite partie. La dénonciation sera faite sous forme de notification écrite, adressée au Secrétaire général de la Société des Nations. Copie de cette notification, informant toutes les autres parties de la date à laquelle elle a été reçue, leur sera immédiatement transmise par le Secrétaire général.

La dénonciation prendra effet un an après la date à laquelle elle aura été reçue par le Secrétaire général et ne sera opérante qu'en ce qui concerne la Puissance qui l'aura notifiée.

Article 9

La révision de la présente Convention peut être demandée à toute époque par un tiers des Hautes Parties Contractantes.

II. STATUT SUR LA LIBERTÉ DU TRANSIT

Article premier

Seront considérés comme en transit à travers les territoires placés sous la souveraineté ou l'autorité de l'un quelconque des États contractants, les personnes, bagages, marchandises, ainsi que les navires, bateaux, voitures, wagons ou autres instruments de transport, dont le trajet par lesdits territoires, accompli avec ou sans transbordement, avec ou sans mise en entrepôt, avec ou sans rupture de charge, avec ou sans changement de mode de transport, n'est que la fraction d'un trajet total, commencé et devant être terminé en dehors des frontières de l'État à travers le territoire duquel le transit s'effectue.

Les transports de cette nature seront désignés dans le présent Statut sous le nom de « transports en transit ».

Article 2

Sous réserve des autres stipulations du présent Statut, les mesures de réglementation et d'exécution prises par les États contractants, en ce qui concerne les transports effectués à travers les territoires placés sous leur souveraineté ou leur autorité, faciliteront le libre transit, par voie ferrée et par voie d'eau, sur les voies en service appropriées au transit international. Il ne sera fait aucune distinction, tirée soit de la nationalité des personnes, soit du pavillon des navires ou bateaux, soit des points d'origine, de provenance, d'entrée, de sortie ou de destination, soit de toute considération relative à la propriété des marchandises, des navires, bateaux, voitures, wagons ou autres instruments de transport.

En vue d'assurer l'application des dispositions du présent article, les États contractants autoriseront le transit à travers leurs eaux territoriales, conformément aux conditions et réserves d'usage.

Article 3

Les transports en transit ne seront soumis à aucuns droits ou taxes spéciaux à raison de leur transit (entrée et sortie comprises). Toutefois, pourront être perçus sur ces transports en transit, des droits ou taxes exclusivement affectés à couvrir les dépenses de surveillance et d'administration qu'imposerait ce transit. Le taux de tous droits ou taxes de cette nature devra correspondre, autant que possible, à la dépense qu'ils ont pour objet de couvrir, et lesdits droits ou taxes seront appliqués dans les conditions d'égalité définies à l'article précédent, sauf que, sur certaines voies, ces droits ou taxes pourront être réduits ou même supprimés, à raison de différences dans le coût de la surveillance.

Article 4

Les États contractants s'engagent à appliquer aux transports en transit, sur les voies exploitées ou administrées par des services d'État ou concédés, quels que soient les points de départ ou de destination des transports, des tarifs équitables, tant par leur taux que par les conditions de leur application et compte tenu des conditions de trafic, ainsi que des considérations de la concurrence commerciale entre voies de transport. Ces tarifs devront être établis de façon à faciliter, autant que possible, le trafic international. Nulle rémunération, facilité ou restriction ne devra dépendre directement ou indirectement de la nationalité ou de la qualité du propriétaire du navire ou de tout autre instrument de transport qui aurait été ou devrait être employé pendant une partie quelconque du trajet total.

Article 5

Aucun des États contractants ne sera tenu, par le présent Statut, d'assurer le transit des voyageurs dont l'entrée sur ses territoires sera prohibée ou des marchandises d'une catégorie dont l'importation est interdite, soit pour raison de santé ou de sécurité publiques, soit comme précaution contre les maladies des animaux ou des végétaux.

Chaque État contractant aura le droit de prendre les précautions nécessaires pour s'assurer que les personnes, bagages, marchandises et, notamment les marchandises soumises à un monopole, les navires, bateaux, voitures, wagons ou autres instruments de transport, sont réellement en transit, ainsi que pour s'assurer que les voyageurs en transit sont en mesure de terminer leur voyage et pour éviter que la sécurité des voies et moyens de communication soit compromise.

Rien, dans le présent Statut, ne saurait affecter les mesures qu'un quelconque des États contractants est ou pourra être amené à prendre en vertu de conventions internationales générales auxquelles il est partie, ou qui pourraient être conclues ultérieurement, en particulier celles conclues sous les auspices de la Société des Nations, relativement au transit, à l'exportation ou à l'importation d'une catégorie particulière de marchandises, telles que l'opium ou autres drogues nuisibles, les armes ou le produit de pêcheries, ou bien de conventions générales qui auraient pour objet de prévenir toute infraction aux droits de propriété industrielle, littéraire ou artistique, ou qui auraient trait aux fausses marques, fausses indications d'origine ou autres méthodes de commerce déloyal.

Dans le cas où des services de traction monopolisés seraient établis sur les voies navigables utilisées pour le transit, l'organisation de ces services devra être telle qu'elle n'apporte pas d'entrave au transit des navires et bateaux.

Article 6

Le présent Statut n'impose à aucun des États contractants une obligation nouvelle du fait des présentes stipulations, d'accorder le libre transit aux ressortissants, ainsi qu'à leurs bagages, ou au pavillon d'un État non contractant, ni aux marchandises, voitures, wagons ou autres instruments de transport ayant pour État de provenance, d'entrée, de sortie ou de destination, un État non contractant, sauf les cas où des motifs valables seraient invoqués en faveur d'un tel transit par l'un quelconque des autres États contractants intéressés. Il est entendu, pour l'application du présent article, que les marchandises transitant sans transbordement, sous pavillon d'un des États contractants, bénéficient des avantages accordés à ce pavillon.

Article 7

Il pourra être exceptionnellement, et pour un terme aussi limité que possible, dérogé aux dispositions des articles précédents par des mesures particulières ou générales que chacun des États contractants serait obligé de prendre en cas d'événements graves intéressant la sûreté de l'État ou les intérêts vitaux du pays, étant entendu que le principe de la liberté du transit doit être assuré dans toute la mesure possible.

Article 8

Le présent Statut ne fixe pas les droits et les devoirs des belligérants et des neutres en temps de guerre. Néanmoins, il subsistera en temps de guerre dans la mesure compatible avec ces droits et ces devoirs.

Article 9

Le présent Statut n'impose à aucun des États contractants d'obligation qui irait à l'encontre de ses droits et devoirs en tant que Membre de la Société des Nations.

Article 10

Les traités, conventions ou accords conclus par les États contractants en matière de transit, avant la date du 1^{er} mai 1921, ne sont pas abrogés par suite de la mise en vigueur du présent Statut.

En raison de cette non-abrogation, les États contractants s'engagent, soit à l'expiration de ces accords, soit dès que les circonstances le rendront possible, à apporter à ceux de ces accords ainsi maintenus, qui contreviendraient aux dispositions du présent Statut, toutes modifications destinées à les mettre en harmonie avec elles, que permettraient les conditions géographiques, économiques ou techniques des pays ou régions qui sont l'objet de ces accords.

Les États contractants s'engagent, en outre, à ne pas conclure, à l'avenir, de traités, conventions ou

accords qui seraient contraires aux dispositions du présent Statut et qui ne seraient pas justifiés par des raisons géographiques, économiques ou techniques, motivant des dérogations exceptionnelles.

Les États contractants, pourront, par ailleurs, conclure des ententes régionales relatives au transit, en conformité avec les principes du présent Statut.

Article 11

Le présent Statut ne comporte aucunement le retrait de facilités plus grandes que celles résultant de ses dispositions et qui auraient été accordées, dans des conditions compatibles avec ses principes, aux transports en transit sur le territoire placé sous la souveraineté ou sous l'autorité de l'un quelconque des États contractants. Il ne comporte pas davantage l'interdiction d'en accorder à l'avenir de semblables.

Article 12

Conformément à l'article 23 e) du Pacte de la Société des Nations, tout État contractant qui pourra invoquer valablement contre l'application de l'une quelconque des dispositions du présent Statut, sur tout ou partie de son territoire, une situation économique grave, résultant de dévastations commises sur son sol pendant la guerre de 1914-1918, sera considéré comme dispensé temporairement des obligations résultant de l'application de ladite disposition, étant entendu que le principe de la liberté du transit doit être observé dans toute la mesure possible.

Article 13

A défaut d'entente directe entre les États, tous différends qui surgiraient entre eux, relativement à l'interprétation ou à l'application du présent Statut, seront portés devant la Cour permanente de Justice internationale, à moins que, par application d'une convention spéciale ou d'une clause générale d'arbitrage, il ne soit procédé à un règlement du différend, soit par arbitrage, soit de toute autre manière.

Le recours sera formé ainsi qu'il est prévu à l'article 40 du Statut de la Cour permanente de Justice internationale.

Toutefois, afin de régler autant que possible ces différends à l'amiable, les États contractants s'engagent, préalablement à toute instance judiciaire et sous réserve des droits et attributions du Conseil et de l'Assemblée, à soumettre ces différends pour avis consultatif à l'organe qui se trouverait institué par la Société des Nations comme organe consultatif et technique des Membres de la Société, en ce qui concerne les communications et le transit. En cas d'urgence, un avis provisoire pourra recommander toutes mesures provisionnelles, destinées notamment à rendre au libre transit les facilités dont il jouissait avant l'acte ou le fait ayant donné lieu au différend.

Article 14

Étant donné qu'il existe, à l'intérieur ou sur les frontières mêmes des territoires de certains États contractants, des zones ou enclaves d'une étendue et d'une population très faible, par rapport à celles desdits territoires, et qui forment des parties détachées de ceux-ci, ou des établissements appartenant à d'autres États métropoles et que, d'autre part, il est impossible, pour des raisons administratives, d'appliquer les dispositions du présent Statut aux dites zones ou enclaves, il est convenu que ces dispositions ne s'y appliqueront pas.

Il en sera de même, lorsqu'une colonie ou dépendance possède une frontière particulièrement longue par rapport à sa superficie, qui rend, en fait, impossible la surveillance de la douane et de la police.

Toutefois, les États intéressés appliqueront, dans les cas visés ci-dessus, un régime qui, dans la mesure du possible, respectera les principes du présent Statut et qui facilitera le transit et les communications.

Article 15

Il est entendu que ce statut ne doit pas être interprété comme réglant en quoi que ce soit les droits et obligations *inter se* de territoires faisant partie ou placés sous la protection d'un même État souverain, que ces territoires, pris individuellement, soient ou non Membres de la Société des Nations.

Annexe IV

CONVENTION SUR LA MER TERRITORIALE ET LA ZONE CONTIGUE, 1958 : DISPOSITIONS RELATIVES AU LIBRE ACCÈS A LA MER DES PAYS SANS LITTORAL

Article 14

1. Sous réserve des dispositions des présents articles, les navires de tous les États, riverains ou non de la mer, jouissent du droit de passage inoffensif dans la mer territoriale.

2. Le passage est le fait de naviguer dans la mer territoriale, soit pour la traverser sans entrer dans les eaux intérieures, soit pour se rendre dans les eaux intérieures, soit pour prendre le large en venant des eaux intérieures.

3. Le passage comprend le droit de stoppage et de mouillage, mais seulement dans la mesure où l'arrêt ou le mouillage constituent des incidents ordinaires de navigation ou s'imposent au navire en état de relâche forcée ou de détresse.

4. Le passage est inoffensif tant qu'il ne porte pas atteinte à la paix, au bon ordre ou à la sécurité de l'État riverain. Ce passage doit s'effectuer en conformité des présents articles et des autres règles du droit international.

5. Le passage des bateaux de pêche étrangers

n'est pas considéré comme inoffensif si ces bateaux ne se conforment pas aux lois et règlements que l'État riverain peut édicter et publier en vue de leur interdire la pêche dans la mer territoriale.

6. Les navires sous-marins sont tenus de passer en surface et d'arborer leur pavillon.

Article 15

1. L'État riverain ne doit pas entraver le passage inoffensif dans la mer territoriale.

2. L'État riverain est tenu de faire connaître de façon appropriée tous les dangers dont il a connaissance, qui menacent la navigation dans sa mer territoriale.

Annexe V

CONVENTION SUR LA HAUTE MER, 1958 : DISPOSITIONS RELATIVES AU LIBRE ACCES A LA MER DES PAYS SANS LIT- TORAL

Article 2

La haute mer étant ouverte à toutes les nations, aucun État ne peut légitimement prétendre en soumettre une partie quelconque à sa souveraineté. La liberté de la haute mer s'exerce dans les conditions que déterminent les présents articles et les autres règles du droit international. Elle comporte notamment, pour les États riverains ou non de la mer :

- 1) La liberté de la navigation ;
- 2) La liberté de la pêche ;
- 3) La liberté d'y poser des câbles et des pipelines sous-marins ;

4) La liberté de la survoler.

Ces libertés, ainsi que les autres libertés reconnues par les principes généraux du droit international, sont exercées par tous les États en tenant raisonnablement compte de l'intérêt que la liberté de la haute mer présente pour les autres États.

Article 3

1. Pour jouir des libertés de la mer à l'égal des États riverains de la mer, les États dépourvus de littoral devraient accéder librement à la mer. A cet effet, les États situés entre la mer et un État dépourvu de littoral accorderont, d'une commune entente et en conformité avec les conventions internationales en vigueur :

a) A l'État dépourvu de littoral, sur une base de réciprocité, le libre transit à travers leur territoire ;

b) Aux navires arborant le pavillon de cet État un traitement égal à celui de leurs propres navires ou des navires de n'importe quel autre État, en ce qui concerne l'accès aux ports maritimes et leur utilisation.

2. Les États situés entre la mer et un État dépourvu de littoral régleront, d'un commun accord avec celui-ci, en tenant compte des droits de l'État riverain ou de transit et des particularités de l'État sans littoral, toutes questions relatives à la liberté de transit et à l'égalité de traitement dans les ports, au cas où ces États ne seraient pas déjà parties aux conventions internationales en vigueur.

Article 4

Tous les États, riverains ou non de la mer, ont le droit de faire naviguer en haute mer des navires arborant leur pavillon.

SÉCURITÉ ÉCONOMIQUE COLLECTIVE *

Projet de résolution soumis par le Brésil

[Texte original en anglais]

L'Assemblée générale,

Considérant que le développement économique et social de l'humanité, ainsi que la paix, ne peuvent être assurés que dans le cadre d'une interdépendance à l'échelon mondial et par la coopération active et permanente de tous les États Membres,

Reconnaissant que la sécurité économique et sociale obtenue par quelques États sera menacée tant que tous les États ne seront pas parvenus à la sécurité économique et sociale,

Consciente qu'il est essentiel de reformuler les principes et les règles qui régissent les relations économiques internationales et d'adopter des politiques appropriées sur le plan tant national qu'international, si l'on veut accélérer le développement économique des pays en voie de développement et, par là, créer des conditions permettant d'obtenir et de maintenir la sécurité économique collective,

Considérant que la réalisation de la sécurité collective pour l'humanité tout entière dépendra, dans une mesure considérable, de l'établissement d'une nouvelle structure des échanges internationaux, fondée sur la corrélation existant entre le commerce et le développement,

* *Note du Secrétariat.* — Le Secrétariat renvoie au projet de résolution intitulé « Sécurité économique collective » soumis par le Brésil à la Deuxième Commission de l'Assemblée générale à sa dix-huitième session, et aux paragraphes 131 et 132 du rapport de la Deuxième Commission (A/5653). Conformément à la décision prise par la Deuxième Commission, ce projet de résolution a été porté à l'attention du Comité préparatoire (E/CONF.46/PC/48, commentaires).

A la 56^e séance du Comité préparatoire, la délégation brésilienne a déclaré que ce projet de résolution se rattachait au point 1.5 de la liste des points fondamentaux de l'ordre du jour [voir par. 6 du Rapport intérimaire du Comité préparatoire (1^{re} session) dans le volume VIII de la présente collection], mais qu'il pourrait également se rapporter au point VII, et elle a demandé qu'il soit distribué comme document de la Conférence.

Reconnaissant que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement aura pour objectif d'établir cette nouvelle structure des échanges internationaux dans le contexte du point I, 5 de son ordre du jour provisoire, selon l'esprit de la résolution 1785 (XVII) de l'Assemblée générale et conformément à la déclaration commune des représentants de pays en voie de développement publiée à Genève lors de la clôture de la deuxième session du Comité préparatoire de la Conférence,

Tenant compte de tous les efforts faits précédemment dans ce domaine par l'Assemblée générale, le Conseil économique et social, les commissions économiques régionales et les institutions spécialisées, et en particulier du rapport du Groupe de travail spécial créé aux termes de la résolution 875 (XXXIII) du Conseil, de la Déclaration du Caire des pays en voie de développement et de la Déclaration commune des représentants de pays en voie de développement,

1. *Recommande* que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement proclame un ensemble de nouveaux principes et de nouvelles règles régissant les échanges internationaux et le financement du développement, dans le cadre plus général de principes et de règles relatifs à la sécurité économique collective ;

2. *Prie* le Secrétaire général de présenter à l'Assemblée générale, à sa dix-neuvième session, en s'inspirant de l'ensemble de principes et de règles proclamés par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, une étude proposant des principes et des règles analogues pour d'autres domaines de la coopération économique internationale, posant ainsi la base d'une déclaration générale des Nations Unies sur la réalisation et le maintien de la sécurité économique collective.

PRINCIPES RÉGISSANT LES RELATIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES ET LA POLITIQUE COMMERCIALE

[Texte original en russe]

LETTRÉ EN DATE DU 4 FÉVRIER 1964 ADRESSÉE AU SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE LA CONFÉRENCE PAR LES DÉLÉGATIONS DE LA POLOGNE, DE LA TCHÉCOSLOVAQUIE ET DE L'UNION DES RÉPUBLIQUES SOCIALISTES SOVIÉTIQUES

Les délégations de la République populaire de Pologne, de l'Union des Républiques socialistes soviétiques et de la République socialiste tchécoslovaque à la troisième session du Comité préparatoire présentent leurs compliments au Secrétaire général de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et, à propos du point 10 e) du projet d'ordre du jour provisoire de la Conférence, ainsi que du point 2 de l'ordre du jour de la troisième session du Comité préparatoire, le prient de bien vouloir faire distribuer, à ladite session du Comité, en tant que document officiel de la Conférence, le texte ci-joint des « Principes régissant les relations commerciales internationales et la politique commerciale ».

Le chef de la délégation polonaise,
(Signé) A. WOLYNSKI

Le chef de la délégation de l'URSS,
(Signé) S. BORISSOV

Le chef de la délégation tchécoslovaque,
(Signé) Y. KOHOUT

PRINCIPES RÉGISSANT LES RELATIONS COMMERCIALES INTERNATIONALES ET LA POLITIQUE COMMERCIALE

La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement,

Considérant que la consolidation et le développement des liens économiques entre les États et, avant tout, du commerce international, constituent un facteur important du progrès économique et social dans le monde entier, propre à raffermir la coexistence pacifique des États ayant des systèmes sociaux différents,

Désireuse de réaliser une nouvelle division internationale du travail rationnelle basée sur l'égalité des droits, en vue de réduire et de combler l'écart entre les niveaux de développement économique des divers pays,

Prenant note de ce que les pays en voie de développement sont déterminés à accélérer leur progrès économique et social par la mobilisation totale de leurs ressources intérieures, le développement de leur agriculture, l'industrialisation et la diversification de leur production et de leurs échanges commerciaux,

Reconnaissant, cependant, la nécessité, pour les pays développés, d'appuyer les efforts que déploient les pays en voie de développement en vue de résoudre leurs problèmes économiques,

Tenant compte de ce que l'état des relations commerciales qu'a tout pays avec un ou plusieurs autres pays a une incidence inévitable sur l'état de son commerce extérieur dans son ensemble et, par conséquent, sur l'état du commerce mondial,

Partant de la nécessité d'éliminer les obstacles, les restrictions et les pratiques discriminatoires dans le commerce mondial,

Désireuse de favoriser le développement ultérieur du commerce mondial,

Recommande à tous les pays de se guider, dans leurs relations économiques extérieures, sur les principes suivants :

1. Les relations commerciales et les autres relations économiques entre les pays doivent être fondées sur l'égalité des droits, le respect de la souveraineté, la non-ingérence dans les affaires intérieures des pays et les avantages réciproques.

2. Dans leurs relations commerciales, les pays appliqueront le principe de la nation la plus favorisée.

3. Tous les traités et accords internationaux relatifs aux transports maritimes et autres, le transit et l'utilisation des ports seront également fondés sur ce principe.

4. Tout État sans littoral a le droit de libre accès à la mer conformément au principe fondamental de la liberté de la haute mer.

5. Les pays développés prendront les mesures propres à assurer la réduction progressive et la prompté élimination de toutes les barrières et restrictions qui entravent les exportations en provenance des pays en voie de développement, et cela sans concessions réciproques de la part de ceux-ci.

6. Les pays développés, y compris ceux qui font

partie de groupements économiques, accorderont aux pays en voie de développement des privilèges et avantages dans le domaine du commerce, lesquels seront étendus, sans discrimination aucune, à tous les autres pays en voie de développement sans que les pays développés puissent en principe se les accorder mutuellement.

Le fait, pour les pays développés, de consentir des privilèges et avantages aux pays en voie de développement ne sera pas considéré comme une dérogation au principe de la nation la plus favorisée.

7. Tous les pays développés faisant partie de groupements économiques feront leur possible pour faciliter l'accès à leur marché des produits en provenance des pays qui ne font pas partie desdits groupements.

8. Pour favoriser le développement du commerce entre les pays en voie de développement, les pays développés s'abstiendront de se réclamer les privilèges et avantages accordés par un pays en voie de développement à d'autres pays en voie de développement.

9. Aucun pays développé ne bénéficiera dans ses échanges avec les pays en voie de développement de privilèges et avantages particuliers, c'est-à-dire de privilèges et avantages qui ne soient pas accordés à tous les autres pays développés.

A cet égard, les pays développés qui jouissent de privilèges et avantages particuliers en vertu d'accords préférentiels conclus antérieurement avec les pays en voie de développement, renonceront aussitôt que possible à ces privilèges et avantages.

10. Aucune discrimination d'aucune sorte ne doit être pratiquée dans le domaine du commerce international et des transports, en matière de finances et de crédit et en ce qui concerne d'autres aspects des relations économiques internationales, car elle constituerait une dérogation au principe de la nation la plus favorisée, ainsi qu'aux autres principes du présent document.

11. Tout recours aux méthodes de pression économique en vue d'obtenir des avantages économiques ou politiques est inadmissible dans les relations économiques internationales.

12. Tous les pays contribueront, dans la mesure du possible, à la stabilisation des marchés des matières premières, en ayant recours dans une mesure croissante à la pratique des accords et contrats commerciaux à long terme et en prenant d'autres

dispositions susceptibles de contribuer à atteindre cet objectif.

Il convient également d'encourager la conclusion, avec la participation de tous les principaux exportateurs et importateurs des produits intéressés, d'accords internationaux de stabilisation relatifs aux produits de base, qui permettraient aux prix de s'établir à un niveau économiquement satisfaisant et prévoiraient un accroissement régulier des échanges de ces produits, compte tenu des intérêts de tous les pays en cause.

13. Les pays développés prendront des mesures propres à améliorer la structure des exportations des pays en voie de développement en augmentant la proportion de produits finis et semi-finis dans leurs importations en provenance de ces pays.

14. Tous les pays contribueront dans la mesure du possible à améliorer le commerce invisible des pays en voie de développement, en particulier par l'amélioration des conditions de transport et d'assurance des marchandises, ainsi que des conditions d'octroi du crédit commercial.

15. L'assistance économique et technique accordée par les pays développés et les organisations internationales aux pays en voie de développement doit compléter et faciliter les efforts déployés par les pays en voie de développement pour assurer la croissance stable et ininterrompue de leur économie nationale sur la base de l'industrialisation, du développement de l'agriculture et de la diversification de la production et du commerce extérieur.

Une telle assistance ne doit être assortie d'aucunes conditions de caractère politique, économique, militaire ou autre qui seraient inacceptables ou imposées à ces pays.

16. Les crédits et fonds publics ou privés obtenus par les pays en voie de développement doivent être consentis à des conditions avantageuses pour ces derniers.

Afin de contribuer effectivement à la solution des problèmes pressants du commerce international et de traduire les principes énoncés ci-dessus dans les faits, la Conférence reconnaît la nécessité de créer, sous l'égide de l'Organisation des Nations Unies, une organisation internationale du commerce, en prenant en considération le fait que cette organisation devra s'occuper de l'ensemble des problèmes du commerce international et être ouverte et acceptable à tous les pays, quels que soient leur système social et leur niveau de développement économique.

LA PARTICIPATION DE LA TCHÉCOSLOVAQUIE AUX RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES

(Document présenté par la Tchécoslovaquie à titre d'information — Vues d'économistes tchécoslovaques)

[Texte original en anglais]

Certaines délégations ayant manifesté de l'intérêt pour la politique suivie par la Tchécoslovaquie dans le domaine du commerce extérieur, des économistes — membres de la délégation tchécoslovaque — ont exposé succinctement dans le présent document certains aspects de la participation de la Tchécoslovaquie aux relations économiques internationales.

1. LA TCHÉCOSLOVAQUIE PAYS TRADITIONNELLEMENT COMMERÇANT

La Tchécoslovaquie est un pays fortement industrialisé, qui entretient des relations commerciales dans le monde entier. Si l'on considère la valeur des échanges extérieurs par habitant, le chiffre du commerce extérieur tchécoslovaque est actuellement sensiblement trois fois plus élevé que la moyenne mondiale. La valeur annuelle des échanges extérieurs a constamment représenté, depuis la fin de la guerre, de 20 à 25 p. 100 du revenu national, proportion qui a tendance à augmenter actuellement. Le montant des échanges extérieurs est passé de 10.3 milliards de couronnes en 1948 à près de 34 milliards de couronnes en 1963, soit plus de 4.6 milliards de dollars des Etats-Unis. Alors que la production industrielle progressait de 58 p. 100 entre 1957 et 1963, les échanges extérieurs ont augmenté de 72 p. 100 pendant la même période. On peut voir ainsi que l'économie tchécoslovaque participe de plus en plus activement à la division internationale du travail. Actuellement, la Tchécoslovaquie commerce avec plus de 130 pays.

Étant donné certaines caractéristiques essentielles de l'économie tchécoslovaque — une industrie très avancée et des ressources en matières premières relativement peu abondantes — une forte participation aux relations économiques internationales est, pour la Tchécoslovaquie, un important facteur de croissance économique. C'est pourquoi elle soutient tous les efforts tendant à développer ces relations, en complète harmonie avec les tendances économiques actuelles qui vont dans le sens d'une internationalisation des forces productives à l'échelle mondiale. La Tchécoslovaquie cherche à tirer le meilleur parti possible des avantages que peut donner la division internationale du travail, notamment par un développement planifié rentable et qui économise la main-d'œuvre et le capital.

L'économie tchécoslovaque est nettement orientée vers le monde extérieur. Elle est profondément

engagée dans une coopération économique d'une grande ampleur dans le cadre du Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM), qui progresse vers une efficacité de plus en plus grande et vise maintenant à coordonner les plans économiques nationaux et à promouvoir une spécialisation et une coopération qui sont déjà réalisées dans le domaine de la production de matières premières. Cette coordination des plans économiques nationaux à laquelle participe la Tchécoslovaquie et cette spécialisation des programmes de production entreprise avec les autres membres du CAEM ouvrent de vastes perspectives d'expansion pour les relations économiques et commerciales avec les pays tiers. Elles permettent de tenir compte des besoins économiques des autres pays socialistes et non socialistes, en particulier de ceux des pays en voie de développement, et d'en tenir dûment compte dans les prévisions économiques à long terme, même dans le domaine des modifications structurelles de la production. Dans les activités qu'elle exerce dans le cadre du CAEM, la Tchécoslovaquie reste entièrement maîtresse de sa politique économique et commerciale. La politique commerciale pratiquée par la Tchécoslovaquie démontre que les méthodes et les pratiques du CAEM peuvent s'appliquer dans une large mesure aux relations économiques avec les pays tiers qui le désirent ; il s'agit notamment d'accords et de contrats à long terme, d'une coopération dans le domaine de la production, de la fixation de prix fermes, d'une coopération d'ordre économique et scientifique, etc.

Echanges commerciaux de la Tchécoslovaquie avec les principaux groupes de pays au cours des dix dernières années

(en millions de couronnes ;
1 dollar des Etats-Unis = 7.20 couronnes)

	1953	1963	Indice
Pays socialistes . .	10 579	24 620	234
Pays industrialisés non socialistes .	2 005	5 381	268
Pays en voie de développement .	899	3 843	427

Les échanges de la Tchécoslovaquie avec les pays en voie de développement sont pratiqués depuis relativement peu de temps. Leur croissance rapide et systématique n'a commencé qu'à partir de 1955 environ, lorsque de nouveaux États ont accédé à l'indépendance, que les relations internationales se sont progressivement normalisées, et que la Tchécoslovaquie, ayant mené à son terme un grand effort de reconstruction de son économie, a participé plus activement aux transactions des marchés mondiaux. Depuis 1953, les échanges avec ces pays ont progressé très rapidement, puisque leur chiffre a été multiplié presque par 4.3. Rien qu'au cours des six dernières années, les importations tchécoslovaques en provenance des pays en voie de développement ont augmenté de 112 p. 100 et les exportations à destination de ces pays de 58 p. 100. La composition des exportations tchécoslovaques à destination des pays en voie de développement présente une caractéristique remarquable : les exportations de machines représentent près des deux tiers du volume total des exportations. Les exportations correspondantes des pays industriels capitalistes pendant la même période n'ont atteint approximativement qu'un tiers du volume total de leurs exportations à destination de ces pays. Ainsi, les relations commerciales de la Tchécoslovaquie avec les pays en voie de développement contribuent à accélérer l'industrialisation de leur économie nationale. La Tchécoslovaquie a livré au cours de ces dernières années, ou livre actuellement, aux pays en voie de développement, environ 250 types différents d'unités de production complètes, telles que centrales électriques, laminoirs, usines de constructions mécaniques, sucreries, cimenteries, usines de produits chimiques, raffineries de pétrole, manufactures de caoutchouc, usines de céramique, installations complètes de transformation de produits alimentaires, fabriques de pneumatiques, usines textiles, fabriques de chaussures, etc.

La composition des échanges extérieurs tchécoslovaques a subi des changements importants. Le pourcentage des exportations de machines et d'équipement dans le total des importations, qui était de 7.2 p. 100 en 1948, s'est élevé à 25.5 p. 100 en 1963. Les importations de matières premières, qui représentent actuellement 50 p. 100 du total des importations, ont augmenté de 70 p. 100 en valeur absolue de 1948 à 1963. Également, au cours des cinq dernières années, les importations de biens de consommation industriels ont progressé de près de 80 p. 100. La part des exportations de machines dans le total des exportations tchécoslovaques qui est en augmentation est passé de 20 p. 100 en 1948 à 48 p. 100 en 1963. La Tchécoslovaquie occupe actuellement le neuvième rang parmi les exportateurs mondiaux de machines et elle fournit au moins 10 p. 100 des machines-outils exportées dans le monde.

2. POLITIQUE DE LA TCHÉCOSLOVAQUIE DANS LE DOMAINE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

La politique de la Tchécoslovaquie dans ce domaine est fondée sur le principe de l'égalité des droits, le respect de la souveraineté nationale, le principe de la non-ingérence dans les affaires intérieures des autres pays et sur l'octroi d'avantages mutuels. Dans ses relations commerciales, la Tchécoslovaquie applique le traitement de la nation la plus favorisée. Le point de vue de la Tchécoslovaquie en ce qui concerne les principes qui devraient régir les relations commerciales internationales est exposé dans le document : « Principes régissant les relations commerciales internationales et la politique commerciale », présenté conjointement par l'URSS, la Pologne et la Tchécoslovaquie *.

Les relations commerciales avec les pays industrialisés devraient être régies par le principe de la nation la plus favorisée. À l'égard des pays en voie de développement, la Tchécoslovaquie est disposée à appliquer un traitement préférentiel, comme moyen de favoriser les changements nécessaires pour améliorer leur position dans la structure de l'économie et des échanges internationaux.

La Tchécoslovaquie entretient avec les autres pays des relations commerciales bilatérales et multilatérales. Son commerce extérieur est régleménté au moyen de traités de commerce intergouvernementaux ainsi que d'accords commerciaux et d'accords de paiements. Au cours des dernières années, la Tchécoslovaquie a conclu des traités de commerce avec 67 pays, dont 38 pays en voie de développement. Des accords commerciaux sont actuellement en vigueur entre la Tchécoslovaquie et 58 pays (dont 31 pays en voie de développement) et des accords commerciaux à long terme avec 33 pays (dont 19 pays en voie de développement). La Tchécoslovaquie a conclu 25 accords de coopération économique, dont 18 avec des pays en voie de développement. Elle a également conclu avec ces pays 20 accords de coopération scientifique et technique.

À propos des relations commerciales, il y aurait lieu d'étudier les mérites relatifs des arrangements bilatéraux et des arrangements multilatéraux pour le commerce et les paiements. L'expérience prouve absolument qu'en particulier dans le cas de relations commerciales avec les pays socialistes et les pays en voie de développement, les accords bilatéraux sont avantageux pour les deux parties, surtout lorsqu'il s'agit d'accords à long terme, qui peuvent aller de pair avec des contrats commerciaux à long terme. Ces accords et ces contrats à long terme sont devenus un important élément de stabilité et offrent des perspectives d'accroissement du volume des échanges ainsi que des avantages économiques réciproques et une sécurité du point de vue juridique. On ne saurait traiter, dans l'abstrait, du caractère bilatéral ou multilatéral de tels arrangements

* Voir le document précédent.

comme s'il s'agissait d'un simple choix entre deux possibilités. Il s'agit plutôt d'assurer de façon concrète une adaptation et une souplesse propres à favoriser continuellement les relations commerciales, à l'avantage de toutes les parties en cause. Dans certaines conditions, il pourrait être utile de combiner les deux formes d'accords. La Banque de coopération internationale récemment créée, qui fonctionne dans le cadre du CAEM, pourrait contribuer à l'établissement de relations multilatérales, à la fois entre les pays du CAEM et avec des pays n'en faisant pas partie.

La Tchécoslovaquie participe activement aux travaux des organes économiques des Nations Unies ; elle est partie à des accords intergouvernementaux sur les produits primaires tels que celui du Conseil international du sucre ; elle est membre du Groupe d'étude international sur le caoutchouc et du Groupe d'étude international sur le plomb et le zinc ; elle est également partie à l'Accord international sur le café et à d'autres arrangements internationaux conclus à l'échelon gouvernemental ou non gouvernemental qui ont de l'importance pour la solution des différents problèmes que posent les relations économiques internationales.

La Tchécoslovaquie participe aussi aux activités de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en tant que membre de plein exercice. Elle applique activement le double tarif douanier qu'elle a institué pour tenir compte des intérêts des sociétés du commerce extérieur, ce système étant de nature à influencer sur leurs résultats financiers et, par ce biais, sur l'origine des importations du pays.

3. MÉTHODES COMMERCIALES

Le monopole socialiste exercé sur le commerce extérieur de la Tchécoslovaquie est caractérisé par l'existence de sociétés du commerce extérieur spécialisées dans certains groupes de produits et certains services. Ces sociétés, dont le nombre s'élève maintenant à 25, sont des organismes juridiquement et financièrement autonomes, habilités à faire des opérations commerciales avec des partenaires commerciaux étrangers dans leur branche particulière d'activité. Elles effectuent ces opérations sous leur propre nom, et les fonds dont elles disposent leur appartiennent. De même que les autres entreprises commerciales du monde entier, les sociétés de commerce extérieur cherchent à obtenir les meilleurs résultats économiques possibles. Les principaux critères pris en considération pour conclure des transactions commerciales individuelles, conformément au plan du commerce extérieur (qui se contente de fixer des objectifs généraux) sont les prix, la variété, la qualité, les conditions de livraison, de paiement, de crédit, d'assurance, etc., offerts par les partenaires étrangers, ainsi que les frais de transport et autres coûts, et un certain nombre d'autres éléments du domaine des considérations commerciales. Dans le

choix de leurs partenaires commerciaux, les sociétés de commerce extérieur sont guidées uniquement par les considérations ci-dessus. L'expérience a montré que le système de monopole du commerce extérieur existant en Tchécoslovaquie depuis 1948 a un effet stimulant sur le commerce extérieur et assure une expansion continue des échanges. Il n'existe pas d'entraves administratives telles que licences d'importation, licences d'exportation, listes d'embargo, formalités consulaires, certificats d'origine, etc.

Les méthodes commerciales appliquées aux échanges extérieurs de la Tchécoslovaquie sont souples et convenablement adaptées aux conditions changeantes des échanges internationaux et des pratiques commerciales internationales. En raison de l'expérience acquise et de certains aspects nouveaux de la gestion et de la planification de l'économie nationale, on envisage actuellement d'apporter certaines améliorations à l'organisation du commerce extérieur, en s'efforçant d'établir des rapports plus étroits entre le secteur du commerce extérieur et celui de la production pour l'exportation. Il en résultera de nouvelles facilités et une amélioration des contacts avec les marchés extérieurs d'une part, avec les fournisseurs et les clients tchécoslovaques d'autre part.

L'accès au marché tchécoslovaque est déjà prévu comme une nécessité primordiale au stade préliminaire de la planification, lorsqu'on évalue les avantages de l'importation par rapport à l'investissement. L'expérience a montré que les contacts établis par l'intermédiaire des sociétés de commerce extérieur sont un bon moyen de déterminer l'intérêt suscité par le marché tchécoslovaque. Il convient de souligner ici que les sociétés de commerce d'importation doivent se procurer à l'extérieur, conformément aux critères résultant des considérations commerciales, des articles qui répondent exactement aux besoins des consommateurs tchécoslovaques. De plus, pour ce qui est de l'importation de machines et d'équipement, par exemple, les représentants directs de ces consommateurs se trouvent très souvent en contact étroit avec les fournisseurs étrangers, sans parler de l'activité de ces représentants dans les domaines de la prospection des marchés, de l'évaluation des paramètres techniques, etc. En règle générale, le nombre des représentants envoyés à l'étranger par les organisations industrielles tchécoslovaques dépasse celui des représentants des sociétés de commerce extérieur. L'intérêt que présentent les contacts directs avec le marché tchécoslovaque se traduit également par les milliers de visas d'entrée accordés au titre des relations commerciales à des techniciens qui se rendent en Tchécoslovaquie pour mettre au point les conditions techniques de contrats commerciaux.

Comme toutes les entreprises qui se consacrent au commerce extérieur, les sociétés de commerce tchécoslovaques ont un vaste réseau de représentants, d'agents et de délégués commerciaux. C'est ainsi qu'en 1963, le nombre des agents commerciaux envoyés dans les pays non socialistes s'est élevé à

3 971 ; sur ce total, 2 177 ont exercé leur activité dans des pays en voie de développement. Les sociétés tchécoslovaques de commerce extérieur ont établi à l'étranger des entrepôts, des entreprises affiliées, etc. Vingt-six de ces dernières exercent actuellement leur activité dans les pays occidentaux.

Les sociétés de commerce extérieur pratiquent pour leurs opérations les prix du marché mondial. Il va de soi qu'en régime socialiste, l'économie planifiée a la particularité de posséder un système indépendant de prix intérieurs. En fait, l'économie socialiste exige un double système de prix : d'une part, des prix intérieurs de gros et de détail qui doivent correspondre au volume de la production par rapport à celui de la consommation prévue dans le plan et, d'autre part, les prix du marché mondial, sur la base desquels les contrats commerciaux sont conclus avec des partenaires commerciaux étrangers de pays socialistes ou de pays non socialistes. Les prix intérieurs ne sont pas liés automatiquement aux prix extérieurs, et, bien que l'on tienne compte, en les fixant, des coûts de la production des produits d'exportation, ils ne sont pas déterminés absolument et exclusivement par ces derniers : d'autres facteurs, tels que la consommation du secteur social, ou le point de vue de la santé et de la culture, sont également pris en considération. En ce qui concerne les prix extérieurs, le principe observé est celui du prix du marché mondial pour un article comparable. Il s'ensuit qu'il est de l'intérêt des sociétés de commerce extérieur de ne pas vendre à des prix inférieurs à ceux qui sont pratiqués sur le marché intéressé pour des produits concurrents comparables et de ne pas payer des prix plus élevés dans des conditions d'importation analogues.

Dans le passé, surtout à la suite de malentendus, il a fallu faire justice d'affirmations concernant du dumping. Il suffira de dire à ce sujet que, dans l'ensemble des 114 pays à économie de marché qui reçoivent les exportations tchécoslovaques, les enquêtes effectuées au cours des dernières années pour lutter contre le dumping, et qui ont porté sur 17 opérations d'exportation, n'ont abouti à des conclusions positives que dans trois cas.

Le nombre des cas de dumping constatés est presque négligeable par rapport au volume des opérations d'exportation ; le nombre de ces opérations effectuées avec des pays à économie de marché ces dernières années a été de l'ordre de 350 000 à 400 000 par an.

L'organisation du commerce extérieur de la Tchécoslovaquie compte, en plus des sociétés de commerce extérieur, d'autres organes subsidiaires importants. L'un d'eux est la Chambre de commerce de Tchécoslovaquie, dont l'activité a pour but de promouvoir les relations commerciales avec des partenaires commerciaux étrangers et s'étend à l'établissement de contacts directs entre ces partenaires et les fournisseurs et les consommateurs tchécoslovaques. Actuellement, plus de 100 des

principales entreprises industrielles sont membres de la Chambre de commerce de Tchécoslovaquie. Comme partout ailleurs, la Chambre de commerce tchécoslovaque fait partie de diverses chambres de commerce mixtes de certains grands pays commerçants.

La société de commerce extérieur Polytechna s'occupe de la vente et de l'achat de licences, de brevets et de procédés techniques ; elle organise la coopération scientifique et technique, délègue des hommes de science et des techniciens hautement qualifiés, etc., ce qui élargit le champ de la coopération économique internationale utile. En ce qui concerne la commercialisation et, plus particulièrement, les diverses formes de publicité, tous les fournisseurs étrangers ont les mêmes possibilités en Tchécoslovaquie grâce à une agence spéciale, la « Société de publicité pour le commerce extérieur » Rapid. Cette voie de publicité est aussi moins coûteuse, puisqu'elle bénéficie des avantages résultant de la concentration des efforts sur l'agence très spécialisée qui vient d'être mentionnée.

La promulgation d'un nouveau Code des relations commerciales internationales, qui entre en vigueur le 1^{er} avril 1964, est une preuve concrète de la volonté de la Tchécoslovaquie de développer ses relations commerciales avec les autres pays sur la base d'avantages mutuels et de la parfaite égalité des partenaires commerciaux. Ce code — sans précédent dans les autres systèmes de législation — contient une réglementation complexe de tous les droits et de toutes les obligations des partenaires ; il est conforme aux tendances actuelles à codifier ce que l'on appelle le contrat de commerce international. Le premier article stipule nettement l'absolue égalité des partenaires et exclut toute espèce de discrimination. Selon le nouveau code, les parties ont toute liberté de conclure des accords contractuels en conformité de leurs besoins réciproques ; pour certains produits spéciaux, elles peuvent adopter les conditions générales de vente uniformes établies par la Commission économique pour l'Europe (ECE). Le nouveau code tchécoslovaque contribue ainsi à l'élimination des entraves au commerce international qui proviennent d'une insuffisance de réglementation dans les codes civils et commerciaux respectifs des pays intéressés.

4. CONCLUSIONS

On s'est efforcé, dans le présent document, de montrer les méthodes et les principes essentiels appliqués dans l'organisation du commerce extérieur tchécoslovaque et d'en faire mieux comprendre les caractéristiques.

La Tchécoslovaquie continue à pratiquer la coopération économique avec les pays en voie de développement. On peut citer, à titre d'exemples récents, les accords de coopération économique conclus en mai 1964 avec l'Inde, prévoyant l'octroi d'un crédit de 400 millions de roupies (30 millions de livres

sterling), et avec l'Algérie (5 millions de livres sterling), à un faible taux d'intérêt (2.5 p. 100) avec des conditions favorables de remboursement. Ces accords permettront aux deux pays de recevoir un équipement industriel important, y compris des usines de construction mécanique pour la production de machines-outils, du matériel pour la production d'énergie, etc.

En ce qui concerne les perspectives du développement futur des relations économiques et commerciales de la Tchécoslovaquie avec l'ensemble des autres pays, nous citerons les propres paroles du chef de la délégation tchécoslovaque, M. Frantisek Hamouz, Ministre du commerce extérieur, prononcées à la onzième séance plénière de la Conférence :

« Notre propre intérêt économique exige que nous spécialisons notre production et que nous intensifions notre participation dans la division internationale du travail en vue de promouvoir notre expansion économique. Nous sommes prêts à réaliser à cette fin de sérieuses réformes structurelles.

« En conséquence, nous cherchons à doter l'économie tchécoslovaque d'une structure tenant pleinement compte de la division internationale du travail et de la nécessité de développer notre commerce avec tous les pays. Cette politique économique aura pour effet d'augmenter la demande effective de marchandises d'importation, ce qui constitue finalement le facteur décisif auquel nos partenaires commerciaux sont intéressés. La politique commerciale n'est pas un élément isolé de notre système économique ; elle fait partie intégrante de notre politique économique générale. Cela nous permet de prendre les mesures nécessaires dans le secteur même de la production et d'obtenir des résultats durables. De cette manière, nous ferons bénéficier nos partenaires commerciaux de l'expansion de notre marché et nous apporterons une contribution utile à l'ensemble des mesures prises en commun pour réaliser la sécurité économique collective et, partant, pour renforcer la paix dans le monde.

« La Tchécoslovaquie désire tirer le meilleur parti de ses possibilités pour augmenter substantiellement vers l'année 1970 le chiffre actuel de sa consommation, pour doubler ses importations de matières

premières et de denrées alimentaires, surtout de café, de cacao, de matières grasses, de poisson et de conserves de poisson, et pour tripler ses importations de fruits tropicaux en provenance des pays en voie de développement.

« Il va sans dire que, pour doubler notre consommation actuelle, nous devons accroître notre revenu national et, par conséquent, atteindre un taux de croissance économique élevé. En raison de nos ressources limitées en matières premières, ce développement nécessitera une augmentation substantielle de nos importations. D'après les estimations de nos économistes, il faudrait par exemple que nos importations de phosphates et de produits agricoles atteignent approximativement le double du volume actuel, les importations de caoutchouc naturel environ les deux tiers, et celles de métaux et minerais au moins un tiers. Nous prévoyons que cet accroissement de nos importations sera principalement couvert par les pays en voie de développement. Il semble utile d'envisager la possibilité de couvrir en partie l'accroissement de la consommation de pétrole par des importations en provenance des pays en voie de développement. Nous estimons souhaitable de prévoir l'achat de certaines des matières premières indiquées ci-dessus après qu'elles auront subi un traitement plus poussé, et nous sommes prêts à négocier au sujet des formes de coopération économique propres à en faciliter la réalisation.

« J'ai déjà dit que l'industrialisation des pays en voie de développement entraîne nécessairement un accroissement des exportations de nouveaux articles manufacturés et semi-finis. J'ai parlé de l'orientation de notre économie nationale vers la spécialisation ; je suis convaincu que ce processus nous permettra d'importer une plus grande quantité de ces articles des pays en voie de développement. Il est évident qu'il s'agit d'un processus qui demandera du temps et que, tout en augmentant nos importations de telle ou telle marchandise en provenance des pays en voie de développement, nous devons nous efforcer de rendre plus efficace notre propre économie. Nous n'excluons même pas la possibilité de prendre, en certains cas, les mesures qui s'imposeront dans notre industrie. »

AIDE-MÉMOIRE SUR CERTAINES QUESTIONS A L'ORDRE DU JOUR DE LA CONFÉRENCE

Présenté par la France

[Texte original en français]

NOTE LIMINAIRE

1. La plupart des idées exposées dans le présent mémorandum ne sont ni nouvelles ni nécessairement d'origine française. Chacune d'elles doit être considérée comme un élément d'un ensemble. Prises isolément, certaines peuvent être jugées insuffisantes, mais leur ensemble pourrait constituer une base valable de discussion pour la Conférence mondiale. De l'avis de la délégation française, c'est sur cet ensemble que devraient se prononcer les différents gouvernements représentés à cette Conférence.

2. Toutefois, la délégation française est prête à discuter n'importe quelle autre proposition d'ensemble, ainsi que tout amendement apporté aux idées exposées ci-dessous. Animée par un esprit de coopération et de compromis, elle envisagera avec la plus grande faveur toute solution du problème des pays en voie de développement qui tiendrait dûment compte des intérêts essentiels des principaux pays intéressés.

I. PRINCIPES GÉNÉRAUX

3. C'est au cours des vingt dernières années que le problème de la disparité des revenus et du niveau de vie entre les nations s'est posé à l'opinion publique mondiale, non seulement dans les pays où le revenu national était bas, mais encore dans les pays ayant un niveau de vie élevé. Depuis déjà longtemps, ces pays s'efforcent en effet de rendre plus équitable, par des transferts de revenus, la répartition du revenu national entre les différentes couches de leur propre population. C'est dans les grands pays industrialisés du monde occidental que l'inégalité flagrante de la répartition du revenu national mondial entre les peuples est devenue un problème d'importance majeure, non seulement psychologique et moral, mais encore politique.

4. A l'heure actuelle, tous les pays admettent pratiquement l'intérêt de procéder à des transferts de revenus nationaux de façon à atténuer, ou tout au moins à ne pas accentuer, les disparités qui existent dans le monde entre les revenus des différents pays. On ne discute plus que de l'ampleur et des modalités

d'un tel transfert. C'est à cette discussion que sera consacrée la Conférence mondiale sur le commerce et le développement convoquée par l'Organisation des Nations Unies. C'est en vue de cette discussion qu'a été préparé le présent mémorandum.

5. Pour réaliser ce transfert, un accord général paraît s'être fait autour de l'idée qu'il convient d'utiliser les échanges commerciaux plutôt que l'aide directe. C'est l'idée qui a trouvé son expression dans le leitmotiv anglais : *Trade not aid*. S'il est assez évident que le commerce est un moyen de transfert des revenus bien préférable aux prêts et aux dons gouvernementaux, encore faut-il s'entendre sur les conditions de ce commerce. Le commerce ne se substitue pas, en effet, automatiquement à l'aide directe. Au contraire, dans de nombreux cas, l'aide financière accordée par les pays industrialisés ne suffit même pas à compenser les pertes commerciales subies par les pays en voie de développement à la suite de la détérioration des termes de l'échange.

6. Il est donc indispensable de rechercher les conditions nécessaires pour que le commerce entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement puisse d'abord compléter l'aide financière accordée et ensuite se substituer définitivement à cette aide.

7. Tout d'abord, il faut éviter que les échanges commerciaux aient pour conséquence un transfert d'une partie du revenu national des pays pauvres vers des pays riches. C'est cependant ce qui s'est produit au cours des dernières années. Si l'on admet généralement, en effet, qu'une hausse des prix des produits tropicaux, par exemple, équivaut au transfert d'une partie du revenu national des pays industrialisés vers les pays en voie de développement exportateurs de ces produits, il semble difficile de nier qu'une baisse de ces prix équivaut à un transfert en sens inverse.

8. Ensuite, un commerce qui a pour résultat le transfert d'une partie du revenu national de certains pays riches vers d'autres pays riches va lui aussi à l'encontre des intérêts des pays pauvres, car un tel transfert s'effectue au profit de pays riches au lieu de s'effectuer au profit de pays pauvres. Or, dans l'état actuel des choses, le commerce des denrées alimen-

taires des zones tempérées, par exemple, aboutit à ce résultat fâcheux, dans la mesure où certains pays industrialisés subventionnent les denrées qu'ils exportent vers d'autres pays industrialisés.

9. Enfin, il ne faudrait pas non plus que le commerce aboutisse à un transfert, vers des pays pauvres, d'une partie du revenu national d'autres pays tout aussi pauvres, ou même encore plus démunis. Un tel résultat est cependant inévitable lorsque le commerce des produits exportés par les pays en voie de développement n'est régi que par les seules lois du marché ou de libre concurrence. Car, conformément à la loi du marché, les prix s'établissent au niveau le plus bas, et la concurrence n'a pour conséquence que d'avantager certains de ces pays au détriment des autres.

10. D'une manière générale, le commerce mondial devrait s'effectuer dans des conditions telles que les transferts de revenus qu'il provoque aillent des pays riches vers les pays pauvres, les échanges commerciaux entre les pays riches, ainsi que ceux entre les pays pauvres, devant maintenir de façon générale le *statu quo* économique et financier.

11. Examinée sous l'angle pratique, la situation des pays en voie de développement présente les caractéristiques suivantes :

— Une sous-alimentation générale due à la faiblesse de la production agricole locale et à l'impossibilité financière de se procurer ailleurs les ressources nécessaires ;

— Des recettes d'exportations insuffisantes par rapport aux besoins, soumises à des fluctuations brusques, affectées par la détérioration des cours des matières premières ;

— Une économie peu diversifiée et une production industrielle faible et la plupart du temps incapable de concurrencer la production des pays développés.

12. C'est à cette situation de fait qu'il convient de remédier. Les suggestions exposées dans ce mémorandum pourraient contribuer à atteindre cet objectif dans un avenir relativement proche.

13. Certaines d'entre elles vont à l'encontre des principes généralement proclamés du libéralisme commercial, telle la clause de la nation la plus favorisée, mais l'on ne peut dire qu'il s'agirait d'une innovation dans le domaine du commerce international et de sa réglementation contractuelle et institutionnelle.

14. En effet, tant les accords commerciaux bilatéraux que l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) admettent que des mesures restrictives et discriminatoires peuvent être prises par un pays donné lorsque les échanges commerciaux entre ce pays et des pays tiers provoquent des transferts de capitaux qui affectent défavorablement sa balance des paiements. On admet donc, du moins implicitement, que le commerce régi par des

principes libéraux et par la clause de la nation la plus favorisée ne doit pas avoir pour conséquence des transferts systématiques d'un pays vers d'autres. Si de tels transferts se produisent, on déroge aux exigences de la clause et des principes libéraux, en invoquant soit des clauses de sauvegarde incluses dans les accords bilatéraux, soit les articles XII, XIV et XVIII du GATT.

15. En fait, le recours aux articles XII et XIV, de nature temporaire, a pour but et pour résultat de mettre fin à des transferts allant d'un pays industrialisé vers d'autres pays industrialisés, tandis que le recours à l'article XVIII, de caractère permanent, est appelé à éviter des transferts allant d'un pays en voie de développement vers des pays industrialisés ou vers d'autres pays en voie de développement.

16. Si l'on a toujours été d'accord pour considérer comme indésirables les transferts allant des pays riches vers d'autres pays riches ou allant des pays pauvres vers d'autres pays pauvres et partant vers des pays riches, on admet généralement de nos jours que les transferts allant des pays riches vers des pays pauvres sont au contraire souhaitables. On pourrait en conclure que, s'il est admissible de déroger à certains principes, par ailleurs excellents, pour éviter des transferts indésirables, il ne devrait pas être exclu à priori d'y déroger afin de provoquer des transferts souhaitables.

17. C'est dans cet esprit que, dans le présent mémorandum, ont été incluses certaines idées qui, pour être traduites dans les faits, rendent nécessaire qu'il soit dérogé aux principes commerciaux que le Gouvernement français estime être par ailleurs valables.

II. ORGANISATION DES MARCHÉS DES DENRÉES ALIMENTAIRES DE LA ZONE TEMPÉRÉE

18. Il a été souvent remarqué qu'on ne peut raisonnablement demander aux pays économiquement arriérés de fournir l'effort humain nécessaire à une industrialisation poussée, avant d'assurer à leurs populations une alimentation adéquate. Or, les conditions qui prévalent généralement dans ces pays sont telles qu'il est parfois impossible de produire sur place toutes les denrées alimentaires qui seraient nécessaires. Sans doute, la production agricole locale peut-elle et doit-elle être augmentée, notamment par un accroissement du rendement dû à l'amélioration des techniques utilisées. Mais il s'agit d'une tâche de longue haleine, tandis que les besoins sont immédiats. Le problème est de nourrir dès maintenant d'une façon convenable les masses qui peuplent les régions tropicales et subtropicales. C'est par l'importation de denrées produites dans les zones tempérées que ce problème peut être résolu dans la plupart des cas.

19. Mais, avant d'accéder au stade industriel, les pays n'ont généralement pas les moyens de financer des importations alimentaires de cette ampleur. Aussi, pendant un certain temps, des dons alimen-

taires fournis par les pays industrialisés aux pays en voie de développement semblent nécessaires.

20. D'après certaines estimations, la production actuelle de denrées alimentaires dans les zones tempérées ne suffit pas pour permettre une alimentation suffisante de l'ensemble de la population du globe, notamment si l'on tient compte de son rapide accroissement. Mais les possibilités de productions nouvelles sont loin d'être épuisées, et il ne semble pas que le problème de l'alimentation mondiale soit matériellement insoluble. C'est le problème de son financement qui n'est pas encore résolu, et il ne le sera pas sans une réforme radicale du système actuel du commerce international des denrées alimentaires.

21. Jusqu'à présent, les États-Unis sont seuls à pratiquer sur une grande échelle une politique de dons alimentaires, dans le cadre d'un vaste programme appelé *Food for Peace*. On pourrait concevoir un accord qui ferait participer à cette œuvre soit tous les pays industrialisés, soit seulement ceux qui pratiquent une économie de marché. Un tel accord aurait été facile s'il était admis que chaque pays industrialisé devrait affecter un pourcentage donné de son revenu national à l'aide aux pays en voie de développement. Il suffirait alors de fixer la part de ce pourcentage qui serait affectée au *Food for Peace*. Mais cette idée n'a pas été retenue et peut paraître prématurée.

22. Une autre méthode est concevable. On pourrait organiser le marché mondial des denrées alimentaires produites dans les zones tempérées de façon que le niveau des prix mondiaux enlève aux subventions à l'exportation leur principale raison d'être. Les pays exportateurs industrialisés verseraient alors au *Food for Peace* les denrées qu'ils produisent, à concurrence des sommes supplémentaires obtenues pour leurs exportations à la suite de la hausse des prix mondiaux par rapport aux prix actuels.

23. Pour un pays industrialisé qui subventionne actuellement ses exportations de denrées alimentaires, ceci signifierait une orientation consciente et volontaire vers les pays en voie de développement des transferts de capitaux qu'il effectuait auparavant, parfois inconsciemment, vers d'autres pays industrialisés. Quant aux pays industrialisés qui ne subventionnent pas leurs exportations de denrées alimentaires, ils se borneraient à retransférer à des pays en voie de développement les capitaux supplémentaires qui leur seraient versés par les pays industrialisés importateurs à la suite de la hausse du prix des importations.

24. Dans les pays exportateurs, les prix intérieurs des denrées alimentaires nationales ne seraient pas affectés, comme on le verra plus loin, et les producteurs nationaux continueraient à recevoir pour leur production le prix qu'ils reçoivent actuellement. Le nouveau système n'inciterait donc pas les producteurs à augmenter leur production, du moins dans la mesure où une hausse des prix pourrait le

faire. Quant aux consommateurs, ils ne seraient affectés que dans la mesure où ils consomment des denrées alimentaires importées. Dans les pays en voie de développement, les prix actuels à la consommation pourraient être maintenus si le *Food for Peace* leur fournissait gratuitement les denrées alimentaires qu'ils ne pourraient plus payer en raison de la hausse des prix unitaires, vu leur incapacité d'affecter des devises supplémentaires à leurs importations. Bien entendu, il appartiendrait aux seuls gouvernements qui bénéficient de telles fournitures gratuites de déterminer les conditions, voire les prix auxquels les denrées dont il s'agit seront mises à la disposition des consommateurs nationaux.

25. Quant aux consommateurs des pays riches et industrialisés, on doit reconnaître qu'il est de l'essence du système suggéré de leur faire payer leurs achats de produits alimentaires plus cher qu'ils ne l'eussent fait si le marché de ces produits avait été laissé à ses tendances anarchiques. Mais, comme il s'agit d'opérer précisément un certain transfert de ressources des pays industrialisés vers les pays sous-développés, on voit mal comment il y aurait là une objection au système. En fait, une fois admise la nécessité d'un tel transfert de ressources, il ne reste plus qu'à déterminer s'il est plus opportun que ces ressources soient fournies par les contribuables des pays industrialisés, ce qui correspond au cas de l'aide financière, ou par les consommateurs dans la mesure où ils achèteraient les produits primaires à des prix rémunérateurs. Un certain nombre de facteurs militent précisément en faveur d'un transfert opéré par prélèvement sur les consommateurs, compte tenu de celui que les contribuables consentent déjà au titre de l'aide.

26. Si le système envisagé du transfert de capitaux vers les pays en voie de développement n'a aucun inconvénient du point de vue de la production et de la consommation, il présente un avantage certain du point de vue du commerce international. En effet, l'égalisation des prix à l'importation de toutes origines et provenances découragerait les pratiques de commerce déloyales telles que le *dumping*. La concurrence ne pourrait désormais s'effectuer qu'en fonction de l'aptitude à satisfaire les goûts et les exigences des consommateurs. Ainsi, ce système assurerait la meilleure garantie possible du maintien des courants commerciaux traditionnels, dans la mesure où ceux-ci reposent sur des bases commerciales saines.

27. Reste la question de savoir comment l'objectif esquissé ci-dessus pourrait être atteint. Plusieurs méthodes peuvent être envisagées, et la façon de parvenir à cet objectif doit naturellement faire l'objet de mises au point auxquelles le Gouvernement français est prêt à apporter dès à présent sa contribution.

28. Il suffit d'indiquer ici que le but recherché semblerait pouvoir être atteint automatiquement, si tous les pays appliquaient à l'importation des denrées

alimentaires des politiques analogues à la politique d'importation des céréales dans la Communauté économique européenne (CEE). Car, s'il en était ainsi, le prix unique à l'importation s'établirait de lui-même, le « prélèvement » se réduirait à zéro, et les échanges internationaux s'effectueraient sous un régime de liberté absolue qui ne mettrait pas en péril les courants traditionnels normaux.

III. AMÉNAGEMENT DU COMMERCE DES PRODUITS PRIMAIRES DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

29. Les défauts du commerce extérieur des pays en voie de développement peuvent être ainsi schématisés :

- Volume global insuffisant des recettes tirées des exportations en comparaison des besoins d'importations ;

- Fluctuations brusques des exportations tant en volume qu'en valeur ;

- Tendance à la détérioration des cours des produits primaires, particulièrement si on les rapporte au cours des produits manufacturés.

30. De plus les travaux internationaux ont exposé très clairement :

- La place capitale que les exportations de produits primaires occupent actuellement et, semble-t-il, pour longtemps encore parmi les possibilités qu'ont les pays peu développés de se procurer des moyens de financement externe ;

- Les conséquences néfastes que les trois caractéristiques ci-dessus rappelées des exportations de produits primaires ne manquent pas d'avoir sur la croissance économique des pays peu développés, le niveau de leurs importations, l'établissement et la réalisation de leurs plans de développement.

31. Sur la base de telles constatations, il paraît normal que l'action internationale tente de remédier aux trois caractéristiques défavorables citées plus haut, ou du moins aux plus importantes d'entre elles. C'est de ce point de vue que doivent être examinées les différentes solutions envisagées.

32. 1) Certaines solutions, qui peuvent être classées dans une première catégorie, tendent, d'après leurs auteurs, à accroître les débouchés des produits primaires exportés par les pays sous-développés, c'est-à-dire les quantités vendues par eux. Quant au prix de vente de ces produits, il est seulement admis, et depuis peu, qu'il convient d'en corriger les brusques fluctuations survenant de part et d'autre de leur tendance à long terme. De telles mesures sont officiellement légitimées par le souci de préserver au maximum l'influence des lois du marché sur ces échanges internationaux. Ceux-ci doivent donc être, dans toute la mesure possible, débarrassés des « obstacles » tarifaires, contingentaires ou autres qui sont supposés les entraver. De même, les prix demeurent assujettis aux lois du marché pour

l'essentiel puisque les corrections opérées à l'égard des fluctuations brusques doivent être respectueuses des tendances « naturelles » des cours à long terme.

33. Les mesures internationales qu'il a été proposé de prendre selon la ligne directrice ci-dessus rappelée ont fait l'objet d'exposés très nombreux et détaillés, résumés dans différents documents à la disposition des membres de la Conférence mondiale. Aussi n'est-il pas besoin de les décrire plus avant.

34. 2) Mais à supposer même que les mesures préconisées soient appropriées à leurs objectifs, et notamment que celles qui visent à un élargissement des débouchés provoquent (au cas où elles seraient réalisables) un certain accroissement des quantités vendues, il reste à expliquer pourquoi l'action internationale choisirait de corriger, parmi les caractéristiques défavorables du commerce des produits primaires, celles qui apparaissent comme relativement secondaires, en se refusant à agir sur d'autres que l'on peut à bon droit considérer comme essentielles. Pourquoi cette action s'interdirait-elle de s'appliquer, dans le domaine des prix, à autre chose qu'à la correction des brusques fluctuations, et pourquoi devrait-elle se refuser à faire prévaloir sur une tendance par hypothèse défavorable aux producteurs primaires, une politique de prix raisonnablement rémunérateurs ?

35. La raison ne peut en être trouvée dans une moindre efficacité qu'aurait une action régulatrice s'exerçant sur les prix par rapport à celle qui s'attacherait à faire disparaître les « obstacles » au commerce. Au contraire, la comparaison entre les effets attendus d'une suppression de ces obstacles et de ceux d'une régulation raisonnable des prix démontre que l'accroissement des recettes extérieures pour les pays peu développés serait à la fois beaucoup plus substantiel et plus rapide en cas d'emploi de la seconde méthode. La chute considérable des recettes de ces pays consécutive à la détérioration des cours des produits primaires dans ces dernières années conduit à cet égard à des conclusions très claires, que vérifient certaines évaluations internationales des conséquences que pourrait avoir dans l'avenir l'emploi de l'une et l'autre méthode.

36. Aussi bien ce refus d'interférer avec le mode actuel de détermination des cours internationaux des produits primaires est-il expressément motivé par la préoccupation de respecter dans toute la mesure possible les mécanismes du marché. Mais, pour que cette préoccupation apparaisse comme légitime, il faudrait démontrer que le jeu de cette libre compétition engendrerait automatiquement les effets économiques optimaux, non pas pour les producteurs les plus puissants mais pour les pays qu'il s'agit de favoriser, c'est-à-dire pour les pays peu développés. Or ce n'est visiblement pas là ce qu'enseigne l'expérience du commerce international.

37. De plus, il est significatif, comme il a été constaté précédemment, qu'il n'y ait guère de gouvernement qui laisse aux forces du marché, sur son

territoire national, le soin d'assurer automatiquement la prospérité de ses producteurs de produits primaires et notamment de produits agricoles. Si donc une interférence parfois très poussée avec le jeu des forces économiques « spontanées » a été jugée indispensable par la très grande majorité des gouvernements des pays industrialisés pour garantir une certaine rémunération à leurs propres producteurs de produits primaires, il est difficile de soutenir que l'action internationale devrait s'interdire, par définition, des ambitions très courantes sur le plan interne. Au contraire, il est naturel que l'on examine si cette action ne pourrait pas prolonger, et le cas échéant encadrer, les efforts d'organisation proprement nationaux du commerce des produits primaires et si une organisation de marché analogue dans son principe à celle proposée pour les produits agricoles tempérés ne pourrait permettre de résoudre les problèmes des recettes d'exportation des pays en voie de développement.

38. Le principe essentiel d'une telle organisation serait la substitution aux prix qui se dégagent du jeu de l'offre et de la demande de systèmes de prix fixés par accord international à des niveaux raisonnablement rémunérateurs pour les pays producteurs.

39. En d'autres termes, les prix nationaux des produits alimentaires sont fixés dans les pays industrialisés de façon à assurer un transfert de revenu, allant des villes vers les campagnes, de sorte que le revenu des agriculteurs diffère le moins possible de celui des autres catégories sociales. Sans doute tient-on compte de l'élasticité, d'ailleurs très faible, de la demande. Aussi bien le « juste prix » est-il en fait toujours le prix optimal et non le prix maximal. Mais l'expérience montre qu'il peut être sensiblement supérieur au prix mondial actuel, qui résulte du libre jeu de l'offre et de la demande.

40. Somme toute, il s'agirait de transférer une fraction du revenu national des pays industrialisés vers les pays en voie de développement, en s'inspirant des méthodes qu'utilisent les pays industrialisés pour transférer une fraction de revenus des citadins vers les populations rurales. Ici encore, il s'agirait de calculer à priori un « juste prix » et de trouver les moyens techniques d'aligner sur lui les prix mondiaux réels. Ici encore, le prix devrait être « optimal » en ce sens qu'il ne doit pas avoir pour conséquence une réduction du volume exporté. Et ici encore, l'expérience de certaines hausses spectaculaires qui ont eu lieu ces mois derniers sur le marché mondial montre que ces prix « optimaux » peuvent être sensiblement supérieurs aux prix pratiqués précédemment, sans provoquer les conséquences désastreuses que certains préoyaient lorsqu'on proposait de les relever « volontairement » aux niveaux qu'ils ont maintenant atteints d'eux-mêmes.

41. Sans doute est-il très difficile de déterminer le niveau des « justes prix » lorsqu'il s'agit d'un transfert de revenu non pas à l'intérieur d'un même

pays, mais entre l'ensemble des pays industrialisés et des pays en voie de développement. Mais on pourrait étudier de plus près la méthode qui consisterait à augmenter les prix mondiaux des denrées tropicales du même pourcentage dont il faudrait augmenter les prix mondiaux des denrées tempérées pour les aligner sur le prix moyen payé aux producteurs dans les pays hautement industrialisés.

42. Les mécanismes par lesquels le prix convenu serait effectivement appliqué peuvent être divers.

43. L'expérience des accords internationaux sur certains produits de base suggère qu'il serait possible de fixer dans de tels accords les prix en question, considérés comme des objectifs, ou encore une certaine fourchette de prix. C'est par le jeu d'un contingentement des exportations (et éventuellement des importations) que le respect de ce prix serait assuré.

44. La mise en place d'une telle organisation de marché exige toutefois la réalisation de conditions nombreuses et diverses. Elle exigerait en particulier la participation de la quasi-totalité des producteurs et des consommateurs de produits tropicaux.

45. L'accord de l'ensemble des pays consommateurs est requis non pas seulement pour le bon fonctionnement du système, mais encore pour que les charges qu'il entraîne soient équitablement réparties. La participation de l'ensemble des producteurs est nécessaire pour éviter l'action perturbatrice de ceux qui resteraient en dehors de l'organisation et qui tenteraient de profiter de ses effets sans accepter sa discipline.

46. C'est à cause des difficultés, permanentes ou temporaires, que présenteraient souvent les organisations du marché au sens étroit du terme qu'on a pensé à une méthode plus simple et expéditive qui permettrait de transférer des capitaux vers les pays en voie de développement à l'occasion de l'exportation par ces derniers de denrées alimentaires vers des pays industrialisés.

47. Il s'agirait soit d'établir à l'importation de ces denrées dans les pays développés un prélèvement variable correspondant à la différence entre le prix effectif d'importation et le prix de référence convenu par accord international, soit plus simplement encore de percevoir une taxe sur la consommation de ces denrées dans les pays industrialisés et de ristourner sous une forme ou une autre le produit de ce prélèvement ou de cette taxe aux pays en voie de développement qui sont exportateurs desdites denrées.

48. En théorie, cette méthode présente tous les avantages et n'a pour ainsi dire aucun inconvénient.

49. Son avantage principal est peut-être d'exclure des transferts à des pays pauvres de capitaux provenant d'autres pays pauvres. Pour éviter de tels transferts il suffirait, en effet, de n'introduire des prélèvements ou des taxes que dans des pays ayant atteint un certain niveau de revenu national par tête d'habitant. Ainsi tous les consommateurs des

pays pauvres continueraient à payer un prix bas, tandis que le prix relevé serait à la charge des seuls consommateurs des pays riches. Ce qui serait difficilement réalisable si le prélèvement ou la taxe étaient appliqués à l'exportation et non à l'importation ou à la consommation.

50. En outre, cette méthode aurait l'avantage de pouvoir être appliquée sans délai et ceci par un seul pays industrialisé ou par n'importe quel groupe de tels pays, sans attendre que les autres pays en fassent autant.

51. On a prétendu que des prix « artificiellement » élevés entraîneraient inévitablement des accroissements de la production sans rapport avec la demande effective et contribueraient ainsi à la formation de nouveaux excédents encombrants et onéreux.

52. Les mécanismes suggérés pourraient minimiser ce risque de façon satisfaisante. En effet, l'incitation à produire plus serait indéniable si le bénéfice des prix fixés internationalement allait directement aux producteurs intéressés. Mais il est possible de désolidariser les prix payés aux producteurs des prix internationalement établis. Dans le cas où le système des taxes ou des prélèvements variables serait adopté, le produit des perceptions pourrait être transféré aux gouvernements des pays exportateurs au prorata de leurs exportations.

53. Il appartiendrait aux gouvernements de ces pays de limiter l'incitation à produire en ne reversant aux producteurs qu'une partie des recettes obtenues et en consacrant le reste à d'autres emplois utiles pour le développement général du pays. Il serait normal de ne pas manifester la défiance de principe que certains pays paraissent nourrir à l'égard de la politique que suivraient ces gouvernements de pays peu développés, parfois considérés, semble-t-il, comme incapables de contrôler les productions nationales. Il y a lieu de penser, au contraire, que ces gouvernements se montreront conscients de l'intérêt qu'il y a, dans le cadre d'un tel système, à s'imposer une discipline indispensable à la solution de leurs problèmes.

54. Enfin, la taxe intérieure ristournée permettrait de stabiliser le revenu du pays exportateur, si elle variait en fonction de la fluctuation des prix. En théorie, cette méthode ne saurait donc être rejetée que par ceux qui nieraient l'idée même d'un transfert de revenus des pays industrialisés vers les pays en voie de développement.

55. Certes, on ne peut nier qu'il subsisterait certaines difficultés. D'une part, un pays industrialisé se résoudrait difficilement à appliquer cette méthode si d'autres pays industrialisés importants s'y refusent. D'autre part, s'il est relativement facile de transférer, en tout ou en partie, vers les pays en voie de développement le produit d'une taxe déjà existante (ou son équivalent monétaire), il peut être très difficile d'introduire des taxes là où elles n'existent

pas ou de rétablir une taxe supprimée pour une raison ou une autre. Enfin, l'action stabilisatrice de la taxe se heurterait à des intérêts très puissants qui tirent traditionnellement avantage de la fluctuation des prix.

56. Indépendamment de ces difficultés, qu'il s'agirait d'étudier cas par cas, le caractère automatique du transfert pose la question de l'utilisation des capitaux transférés. Le but final étant le relèvement du niveau de vie dans les pays en voie de développement, la diversification et l'industrialisation de leurs économies, un certain contrôle de l'usage fait des fonds transférés semble s'imposer. Ainsi, par exemple, il faudrait être sûr que la ristourne des prélèvements ou des taxes n'aurait pas pour conséquence une surproduction qui mènerait à l'effondrement des cours.

57. Certes, pour des raisons psychologiques et politiques évidentes, il n'est pas question que les pays industrialisés déterminent l'emploi des capitaux qu'ils auraient transférés aux pays en voie de développement. Il serait même difficile qu'ils exercent eux-mêmes un contrôle de cet emploi. Mais l'évolution de la coopération internationale dans le monde moderne semble permettre de résoudre cette difficulté. En tout cas, une difficulté analogue a été résolue en Europe lors du plan Marshall, grâce à l'Organisation européenne de coopération économique (OECE). Rien n'empêche de s'inspirer de ce précédent pour résoudre ce problème.

58. Il s'agirait d'établir un contrôle de l'utilisation des taxes ristournées dans un pays donné par l'ensemble des pays en voie de développement qui bénéficieraient d'une telle ristourne. Autrement dit, le produit des taxes ristournables perçues pour un produit donné serait versé à une caisse centrale, gérée en commun par tous les pays exportateurs dudit produit et pouvant prétendre à une ristourne des taxes. Il appartiendrait à ces pays et à eux seuls de répartir entre les ayants droit les sommes (ou une partie des sommes) versées à la caisse centrale, en posant, s'il y a lieu, certaines conditions aux pays bénéficiaires et en contrôlant éventuellement l'emploi que ceux-ci feront ou auront fait des sommes reçues par eux, une partie des ressources de la caisse centrale pouvant être affectée à des usages d'un intérêt commun.

IV. AMÉNAGEMENT DU COMMERCE DES PRODUITS MANUFACTURÉS DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

59. Dans l'état actuel des choses, et pour de longues années encore, les ressources en devises des pays en voie de développement, acquises par l'exportation de matières premières et de denrées alimentaires, seront sans commune mesure avec celles provenant de l'exportation de produits industriels, finis ou semi-finis. Mais, puisque le relèvement du niveau de vie dans ces pays exige une diversification et une industrialisation de leurs économies, l'organisation à leur profit des échanges internationaux des

semi-produits et des produits manufacturés présente une importance égale à celle que revêt l'organisation des échanges internationaux des matières premières, dont il a été question dans les deux chapitres précédents.

60. Or, si le commerce des matières premières et des denrées alimentaires devait être organisé de façon à éviter des transferts de capitaux allant soit de certains pays riches vers d'autres pays riches (ce qui peut être atteint par l'organisation des marchés esquissés au chapitre II), soit de certains pays pauvres vers d'autres pays pauvres (ce qui peut être obtenu au moyen des taxes compensatrices dont il a été question au chapitre III), l'organisation du commerce des produits semi-finis et manufacturés devrait permettre d'éviter un transfert de capitaux allant des pays pauvres vers des pays riches. Car de tels transferts, inéquitables dans l'immédiat et anti-économiques à long terme, se produiraient inévitablement si, au lieu de stimuler et d'orienter la production industrielle dans les pays en voie de développement par une organisation judicieuse du commerce international de produits manufacturés, on se contentait de « laisser faire » et de « laisser passer ».

61. Pour s'en convaincre, il suffit de supposer que toutes les « entraves au commerce » (telles que les restrictions quantitatives, les droits de douane, etc.) soient supprimées dans tous les pays industrialisés pour un produit manufacturé donné, que ce produit soit offert, d'une part, par un ou plusieurs pays industrialisés et, d'autre part, par un ou plusieurs pays dont l'industrialisation est encore à ses débuts, enfin que tous les exportateurs offrent ce produit à des prix pratiquement égaux. Il n'y a pas de doute que l'importateur choisisse le produit provenant des pays industrialisés, et ceci pour diverses raisons, telles que les préjugés plus ou moins fondés des consommateurs en faveur des producteurs traditionnels, l'insuffisance du réseau de vente des pays sous-développés, leur incapacité de financer une campagne de publicité comparable à celle que financent les pays industrialisés, etc. Par conséquent, un pays en voie d'industrialisation ne pourra vendre son produit qu'à condition de l'offrir à un prix inférieur à celui demandé par ses concurrents hautement industrialisés. Or, en fait, la productivité technique dans les pays en voie de développement sera, en règle générale, inférieure à celle existant dans les pays industrialisés et elle ne pourra en aucun cas, par définition, dépasser cette dernière. Pour vendre son produit à un prix inférieur, le pays sous-développé devra donc soit subventionner son exportation par des subsides gouvernementaux, soit laisser profiter l'exportateur (étatique ou privé) d'un niveau de salaires substantiellement inférieur à celui pratiqué dans les pays industrialisés, soit se servir des deux moyens à la fois.

62. Si le transfert de capitaux d'un pays pauvre vers un pays riche est patent dans le premier cas, il

n'est pas moins réel, tout en étant moins apparent, dans le second. Ainsi, les bas salaires contribueront à l'industrialisation non pas du pays exportateur en voie de développement, mais du pays importateur déjà hautement industrialisé. Ainsi apparaît clairement le caractère à la fois inéquitable et anti-économique d'une opération commerciale qui résulte pourtant nécessairement de l'application intégrale au commerce avec les pays en voie de développement du principe de la libre concurrence, conçu pour les échanges entre pays industrialisés.

63. Si cet état de choses peu satisfaisant est une conséquence nécessaire de l'application des principes commerciaux « libéraux » aux exportations industrielles des pays en voie de développement, on ne peut le modifier qu'en adaptant ces principes aux besoins légitimes des pays qui commencent seulement leur processus d'industrialisation. C'est ce qui a été fait récemment dans une importante suggestion qui émane d'un pays non seulement hautement industrialisé, mais encore bien connu pour son attachement traditionnel aux principes de l'économie libérale.

64. Le raisonnement dont découle cette suggestion est sans doute le suivant. D'une part, une industrie naissante dans un pays en voie de développement ne peut exporter ses produits vers des pays industrialisés qu'à condition de les offrir à des prix inférieurs aux prix que pratiquent les industries traditionnelles établies dans les pays hautement évolués, qui fabriquent les mêmes produits. D'autre part, de tels prix, qu'on peut qualifier d'anormalement bas, peuvent être seulement atteints soit en pratiquant de très bas salaires, soit au moyen de subventions (étatiques ou privées) à l'exportation.

Qu'il s'agisse d'un manque à gagner, soit des ouvriers producteurs de la marchandise exportée, soit de l'entreprise exportatrice, ou d'un prélèvement sur la fraction du revenu national concentrée entre les mains de l'État, c'est d'un transfert d'une partie du revenu du pays exportateur vers le pays importateur qu'il s'agit, c'est-à-dire d'un transfert de capitaux allant d'un pays pauvre vers un pays riche. Si l'on veut éviter que de tels transferts, inéquitables et anti-économiques, se produisent à l'occasion des exportations de produits manufacturés par des pays en voie de développement vers des pays hautement industrialisés, si l'on veut que ces exportations donnent lieu à des transferts en sens inverse, il faut et il suffit que le coût de l'abaissement « artificiel » du prix des produits exportés soit supporté non pas par une partie de la population du pays exportateur, par définition « pauvre », ni par l'ensemble de cette population, mais par le pays importateur hautement industrialisé, par définition « riche ».

Pour des raisons tant psychologiques et politiques que techniques, un pays industrialisé ne saurait subventionner en fait ses importations industrielles en provenance de pays en voie de développement que par un manque à gagner de l'État en tant que tel.

Pratiquement cela signifie que les pays industrialisés devraient maintenir ou introduire des droits de douane tels que la non-application de ces droits aux seules importations en provenance de pays en voie de développement rende ces importations possibles. En effet, l'exonération d'un droit à l'importation équivaut, du point de vue commercial, à une subvention à l'exportation d'égale valeur, à cette différence près que la « subvention » est à la charge non pas du pays exportateur, mais du pays importateur. La richesse des pays hautement industrialisés est telle que le manque à gagner ainsi subi par leurs États respectifs serait supporté sans inconvénients. Mais à l'exonération préférentielle ou discriminatoire en cause s'oppose l'un des principes fondamentaux du système commercial traditionnel « libéral » : la clause de la nation la plus favorisée. Ainsi, en dernière analyse, la suggestion dont il s'agit revient à demander que cette clause soit amendée de façon à permettre à un pays industrialisé d'accorder aux exportateurs des pays en voie de développement un traitement commercial non pas aussi, mais plus favorable que celui dont bénéficient les exportations des autres pays industrialisés.

65. Il est évident qu'un des principes fondamentaux du système commercial international actuel ne peut faire l'objet d'un amendement aussi radical et encore moins qu'il lui soit donné effet par un pays industrialisé isolé. C'est dire que l'octroi de préférences tarifaires par des pays industrialisés à des pays en voie de développement devrait être soumis à un contrôle multilatéral dans un organisme international approprié. Il s'agira donc de choisir cet organisme et d'en modifier, s'il y a lieu, les statuts.

66. Il est également clair que les préférences tarifaires ne peuvent être admises que comme des exceptions, limitées dans l'espace et dans le temps, au principe de non-discrimination commerciale et à la clause de la nation la plus favorisée. Cette clause et ce principe continueraient de constituer la règle générale. Celle-ci ne souffrirait d'ailleurs aucune exception lorsqu'il s'agirait de relations commerciales entre les pays industrialisés.

67. En d'autres termes, et à l'instar d'une formule qui se trouve dans un mémorandum qu'un des grands pays en voie de développement a soumis récemment à une organisation commerciale internationale, les préférences tarifaires ne pourraient être accordées qu'à des industries de pays en voie de développement qui en ont vraiment besoin.

68. De ce principe limitatif peuvent être tirées plusieurs conséquences :

a) Si l'on accorde à un pays en voie de développement une préférence tarifaire parce qu'il n'arriverait pas à exporter sans cet avantage, il ne s'ensuit pas qu'il faille accorder la même préférence à un autre pays en voie de développement, dont les exportations s'accommodent fort bien des tarifs existants, ni qu'il faille en faire bénéficier un pays

ou territoire qui pratique le *dumping* social ou le *dumping* tout court, ou bien encore à systématiquement recourir à des subventions étatiques à l'exportation ;

b) Inversement, du fait que certains pays en voie de développement pratiquent le *dumping* ou font usage de subventions et que d'autres pays produisent dans des conditions hautement compétitives, il ne s'ensuit pas qu'il faille refuser l'octroi de préférences à des pays qui ne se trouvent ni dans l'une ni dans l'autre de ces deux situations, qu'ils ne le puissent ou ne le veuillent ;

c) Si, dans un pays en voie de développement, une production donnée ne peut s'exporter vers des pays industrialisés sans une préférence tarifaire accordée par ceux-ci, il ne s'ensuit pas que d'autres productions ni, encore moins, que toutes les autres productions de ce même pays ont elles aussi besoin de préférences ;

d) Si des pays en voie de développement ne réussissent pas à exporter un produit donné vers un pays industrialisé donné sans une préférence tarifaire, il ne s'ensuit pas que la même situation se reproduira lorsqu'il s'agira d'exporter le même produit vers un autre pays industrialisé, ou un autre produit vers le pays industrialisé en cause ;

e) Du fait qu'un pays donné ne peut exporter sans préférences un produit donné à un moment donné, il ne s'ensuit pas qu'il en sera toujours ainsi, ni qu'on aura toujours besoin du même degré de préférence.

69. Ces conséquences logiquement déduites aboutissent à mettre en lumière la notion de préférences tarifaires sélectives, quant aux pays (qui les octroient ou en bénéficient), et, quant aux produits, temporaires et dégressives. Par ailleurs, la nécessité de dégager un critère relatif au « besoin » de la préférence exige que celle-ci soit limitée en volume ou en valeur (contingent tarifaire). Car le dépassement de la limite imposée à la préférence est un indice sûr de son inutilité.

70. Si ces diverses conséquences s'enchaînent sans conteste, leur application pratique ne manquera pas de soulever des difficultés multiples et variées. D'où la nécessité de procéder à des études, voire à des négociations cas par cas, et de soumettre l'ensemble du système préférentiel à un contrôle international.

71. Tout système préférentiel en faveur des pays en voie de développement devrait avoir pour but principal de permettre à ces pays de s'industrialiser sans s'appauvrir et sans devoir exploiter leur main-d'œuvre, comme ce fut le cas au début de l'industrialisation européenne. Dans le monde moderne, en effet, une industrie qui ne pourrait développer ses exportations qu'au détriment des intérêts des salariés créerait dans le pays intéressé une situation politique qui deviendrait, à la longue, critique.

72. Le système préférentiel ayant pour but

principal d'encourager les industries des pays en voie de développement qui pratiquent une politique de salaires élevés, ce système devrait logiquement être complété par des mesures qui décourageraient le maintien ou la création d'industries exportatrices qui pratiqueraient systématiquement le *dumping* social. Mais, dans ce cas également, la traduction concrète de cette conséquence logique soulève des difficultés, qui devront être résolues par des études et des négociations cas par cas, soumises à un contrôle international global.

73. Ce qu'on pourrait dire dès maintenant, c'est que le besoin de préférences tarifaires se ferait particulièrement sentir dans le cas des industries dont la production serait en majeure partie destinée à la consommation locale ou à l'exportation vers d'autres pays en voie de développement et qui, de ce fait, seraient mal adaptées aux conditions qui prévalent sur les marchés des pays hautement industrialisés. Pourtant ces industries ont également besoin d'exporter vers les pays industrialisés, ne serait-ce que parce qu'elles doivent concourir, dans la mesure du possible, aux recettes en devises des pays intéressés et parce qu'il est souhaitable qu'elles maintiennent sur le plan technologique un contact étroit avec les économies des pays avancés. L'institution de contingents tarifaires préférentiels leur en donnerait les moyens.

V. L'INTÉGRATION RÉGIONALE, MOYEN DE DÉVELOPPEMENT

74. Les pays en voie de développement, en raison même de l'effort de développement économique et industriel dans lequel ils se sont engagés, éprouvent des difficultés de balance de paiements et manquent de devises convertibles nécessaires à leurs importations de biens d'équipement. De ce point de vue, la situation de ces pays rappelle celle dans laquelle se sont trouvés après la guerre la plupart des pays de l'Europe occidentale. Certains des moyens qui ont été utilisés alors avec succès en Europe paraissent susceptibles d'être adaptés au cas des pays en voie de développement.

75. L'effort de redressement d'après guerre entrepris avec l'aide du Plan Marshall et de l'OECE avait essentiellement deux objectifs complémentaires : acquérir le plus possible de dollars et en dépenser le moins possible, ce qu'on avait alors pris l'habitude de définir comme les gains de dollars et les économies de dollars.

76. En ce qui concerne l'apport en dollars, il provenait de deux sources distinctes, l'une était les dons que les États-Unis octroyaient généreusement aux pays de l'Europe occidentale et l'autre l'exportation de produits européens vers la zone dollar. Mais la balance commerciale de l'Europe avec cette zone était massivement déficitaire et les dons financiers américains, pourtant très importants, ne suffisaient même pas à couvrir ce déficit commercial. C'est alors

qu'est né le thème : *trade, not aid*. Les Européens ont demandé aux États-Unis de remplacer l'aide financière directe (d'ailleurs répartie entre eux par les bénéficiaires eux-mêmes qui pouvaient en disposer librement) par des importations accrues de produits européens. Ce qui paraissait d'autant plus nécessaire que l'aide américaine avait, à juste titre, un caractère temporaire et dégressif.

77. Bien que le principe selon lequel le commerce valait mieux que l'aide n'ait jamais été contesté, aucune mesure spéciale n'a été prise par les pays de la zone dollar en vue d'accroître l'importation de marchandises européennes. L'accès de ces marchandises sur leur marché était libre, mais elles restaient soumises à des droits de douane assez élevés et aucune préférence ne leur était accordée. Il appartenait aux pays européens exportateurs de stimuler leurs ventes, ce qu'ils faisaient parfois à l'aide de subventions.

78. L'aide directe devant être temporaire par définition et dégressive en fait, et la balance commerciale restant cependant déficitaire, les pays européens ont dû rechercher l'équilibre de leur balance de paiements en pratiquant sur leurs dépenses en dollars de substantielles économies. Il s'agissait de produire plus en Europe afin de pouvoir importer moins de l'extérieur. Ainsi l'économie en dollars prenait en fait le pas sur les gains en dollars.

79. Il n'était, bien entendu, ni possible, ni souhaitable que chaque pays européen produise lui-même les marchandises qu'il s'agissait de ne plus importer de la zone dollar. Par contre, en échangeant leurs produits, les pays européens dans leur ensemble pouvaient réaliser des économies de dollars substantielles et toujours croissantes. C'est donc une politique destinée à stimuler, par des mécanismes discriminatoires ou préférentiels, les échanges intra-européens en vue d'arriver à une réduction des importations payables en devises non européennes qu'a adoptée l'OECE, en plein accord avec les États-Unis et avec le consentement du Fonds monétaire international (FMI) et du GATT.

80. Afin de stimuler les échanges intra-européens, deux méthodes complémentaires ont été utilisées dans le cadre de l'OECE. D'une part, sans s'accorder des préférences tarifaires, les pays européens ont progressivement libéré entre eux les échanges commerciaux et les transactions invisibles, tout en maintenant des restrictions quantitatives sévères à l'égard des pays tiers. Ces restrictions allaient dans certains cas jusqu'à la prohibition. D'autre part, une Union européenne de paiements (UEP) finançait les échanges intra-européens visibles et invisibles par un système de crédits, le fonds de roulement de l'UEP ayant été fourni pour moitié par les États-Unis.

81. Ce système, tendant à économiser des dollars, comportant des mesures financières et commerciales de caractère préférentiel et discriminatoire, a puissamment contribué au redressement économique et

monétaire des pays européens occidentaux appauvris par la guerre. Une fois le redressement accompli, ces pays ont pu appliquer pleinement et avec profit les principes libéraux dans le domaine financier et commercial.

82. Si l'on compare maintenant la situation des pays européens pendant les premières années d'après guerre avec la situation actuelle des pays en voie de développement, on constate à la fois des analogies évidentes et des différences profondes.

83. Tout d'abord, le rôle que le dollar a tenu pour les pays européens est joué, pour les pays en voie de développement, par l'ensemble des devises des pays industrialisés. On peut en conclure que, si les pays en voie de développement veulent user de mesures analogues à celles qui ont si bien profité aux pays européens, ces mesures devraient s'appliquer à l'ensemble des pays industriels.

84. Comme les pays européens à l'époque, les pays en voie de développement bénéficient d'une aide financière directe. Cette aide n'est plus exclusivement américaine, mais elle provient, en majeure partie, des États-Unis. On peut espérer que cette aide ne sera pas dégressive, et si elle est, par définition, temporaire, son terme n'est ni indiqué explicitement, ni même prévisible. Mais cette différence par rapport à l'aide Marshall n'est avantageuse qu'en apparence, car les besoins des pays en voie de développement sont sans commune mesure avec ceux de l'Europe occidentale après la guerre. Par ailleurs, à la différence de l'aide Marshall, l'aide financière directe dont bénéficient les pays en voie de développement n'est pas répartie entre eux par les soins des pays bénéficiaires agissant collectivement, ce qui rend plus difficile la création d'organismes pluri-nationaux du type OECE, capables de jouer dans le domaine économique, monétaire et commercial un rôle analogue à celui qu'avait joué cette organisation régionale européenne. Comme dans le cas de l'aide Marshall, l'aide financière accordée par les pays industrialisés aux pays en voie de développement ne pourrait couvrir à elle seule leurs besoins en devises convertibles.

85. L'ancien thème européen « du commerce et non de l'aide » a été repris par les pays en voie de développement et nul ne le conteste. La question est de savoir si l'application de ce principe se révélera plus efficace dans le cas des pays en voie de développement qu'elle ne l'a été dans le cas européen. On peut constater en effet que la plupart des pays industriels interprètent ce principe de la façon dont les États-Unis l'avaient interprété lorsqu'il s'agissait de l'Europe. A savoir que s'y conformer consisterait simplement à assurer aux pays en voie de développement un libre accès à leurs marchés, sans aucune discrimination ni préférence. Or, le fait est que le libéralisme commercial des pays de la zone dollar a assez peu profité à l'Europe d'après-guerre. Rien d'étonnant donc que la plupart des pays en voie de développement ne se contentent plus de demander

aux pays industrialisés une égalité de traitement dans le domaine du commerce, mais préconisent des mesures préférentielles en leur faveur.

86. Comme dans le cas des pays européens d'après-guerre, l'équilibre de la balance des paiements des pays en voie de développement ne peut sans doute être atteint si l'apport de devises convertibles dû aux dons et au commerce n'est pas complété par des mesures destinées à réduire au maximum leurs débours en ces devises. Or, dans cet ordre d'idées, la situation actuelle des pays en voie de développement est nettement moins favorable que celle des pays européens dans les premières années qui suivirent la guerre.

87. En effet, aucun groupement de pays en voie de développement ne dispose encore d'un organisme régional comparable à l'OECE, capable d'organiser un commerce intra-régional libéré, mais protégé vis-à-vis du monde extérieur et financé par un système de crédit analogue à l'UEP.

88. Pourtant, une analyse comparative montre clairement que les pays en voie de développement ont encore davantage besoin d'une organisation financière et commerciale de ce genre que n'en avaient besoin les pays européens éprouvés et appauvris par la guerre.

89. Tout d'abord, un pays en voie d'industrialisation éprouve beaucoup plus de difficultés qu'un pays hautement industrialisé à produire une marchandise qui a été traditionnellement importée de pays dont la devise est forte. Ainsi apparaît la nécessité accrue d'une division du travail entre les pays en voie de développement et d'une stimulation des échanges entre eux. Un ensemble intégré du point de vue commercial de pays en voie de développement ferait des économies en devises fortes de loin supérieures à la somme des économies que pourrait réaliser chacun de ces pays s'il restait économiquement isolé.

90. Mais, bien que le besoin d'échanges entre les pays en voie de développement soit encore beaucoup plus grand que dans le cas des pays hautement industrialisés, le commerce actuel entre les pays peu industrialisés, même lorsqu'ils appartiennent à la même région géographique, est incomparablement plus faible que celui qu'entretenaient entre eux les pays ouest-européens à la fin de la guerre. Il est donc aujourd'hui au moins aussi important et urgent de stimuler le commerce intra-régional dans une région sous-développée que cela n'a été le cas en Europe occidentale après la guerre.

91. Si l'on a reconnu dans le passé le bien-fondé des mesures discriminatoires européennes, l'application de mesures analogues dans des régions sous-développées devrait être admise encore plus facilement. Et si les États-Unis ont alors financé eux-mêmes, par le truchement de l'UEP, le système commercial européen qui les discriminait, l'ensemble des pays industrialisés ne devrait pas refuser aujourd'hui de financer des systèmes communs

préférentiels dans les régions sous-développées. Ceci d'autant plus que la faible ampleur du commerce intra-régional dans ces régions n'exige, du moins au départ, que des sommes relativement peu importantes.

92. Ce qui est vrai pour les échanges commerciaux l'est encore plus que les transactions invisibles. Car les dépenses en devises fortes des pays en voie de développement pour des services tels que les assurances et les frets par exemple, sont relativement plus importantes que ne l'étaient les dépenses analogues en dollars des pays ouest-européens après la guerre. Ici encore, l'intégration économique régionale permettrait d'importantes économies de devises.

93. Enfin, l'intégration économique régionale des pays en voie de développement est la condition *sine qua non* de leur progrès dans le domaine de la recherche scientifique et technique. A l'heure actuelle, dans l'état d'isolement dans lequel se trouvent ces pays, aucun d'eux ne saurait procéder de lui-même à des recherches scientifiques valables, ni même profiter pleinement des instituts de recherches que construisent chez eux et pour eux les pays industrialisés. Parfois les résultats obtenus sont tels que les pays hautement industrialisés sont surtout capables de les utiliser. Une division du travail scientifique entre un groupe de pays en voie de développement pourrait changer cet état de choses.

94. Le problème économique et politique qui se pose au monde moderne du fait de l'existence de vastes régions sous-développées ne semble pas pouvoir être résolu sans la création, dans ces régions, de systèmes économiques, financiers et commerciaux préférentiels, analogues au système qui a permis à l'Europe occidentale d'après guerre de se relever.

VI. CONCLUSION

95. Le problème que pose au monde moderne la nécessité de supprimer aussi rapidement que possible les régions de sous-développement économique est si vaste et si complexe qu'aucune mesure simple et isolée ne saurait le résoudre. Tout un faisceau de mesures doit être pris plus ou moins simultanément

si l'on veut obtenir des résultats rapides et spectaculaires.

96. La première tâche de la Conférence sur le commerce et le développement devrait donc consister dans l'établissement d'un catalogue raisonné, aussi complet que possible, de toutes les mesures susceptibles de contribuer à la solution du problème posé par le sous-développement. Chacune de ces mesures devrait être étudiée attentivement au sein des diverses commissions de la Conférence, afin de faire ressortir non seulement la nature et la portée de ses avantages, mais encore les inconvénients qu'elle ne saurait manquer de comporter aussi.

97. La nature du problème à résoudre est telle qu'il ne sera pas possible de puiser dans ce catalogue au hasard afin d'en extraire des mesures qui pourraient faire l'objet de résolutions et de recommandations en vue de leur application immédiate ou différée et progressive. Car il y aura certainement, en dépit de l'étude préalablement faite au sein de la commission de la Conférence, des incompatibilités entre les mesures ainsi cataloguées.

98. Ainsi par exemple, telle mesure qui demanderait la suppression du droit de douane pour un produit donné n'est pas compatible avec telle autre mesure qui préconiserait l'octroi d'une préférence tarifaire pour ce même produit. De même l'idée d'une ristourne aux pays producteurs d'une taxe à la consommation perçue dans les pays consommateurs est incompatible avec l'idée de la suppression de ces taxes.

99. C'est dire que la Conférence, après une étude approfondie par ses commissions, devrait faire son choix entre des ensembles de mesures cohérentes et complémentaires, en comparant les effets globaux de ces ensembles, tant dans l'immédiat qu'à long terme. C'est un tel ensemble cohérent de mesures, et non pas telle ou telle mesure prise isolément, qui devrait faire l'objet de la recommandation finale.

100. Le présent mémorandum, soumis à l'attention de la Conférence, vise à contribuer à l'élaboration d'une recommandation de ce genre, qui pourrait classer les mesures préconisées d'après l'importance et l'urgence relatives de chacune d'elles.

POSITION DE LA RÉPUBLIQUE GABONAISE

[Texte original en français]

PROGRAMME *

Les pays en voie de développement, si l'on y réfléchit, poursuivent un seul et même objectif : le développement qui conduira à la hausse des niveaux de vie.

Nous pensons qu'en définitive celui-ci peut être atteint, par la réalisation simultanée, sur le plan international, de trois séries de mesures :

i) Stimulation du commerce des produits primaires agricoles et miniers, dans le double sens d'une expansion et d'une meilleure rémunération (points 1 et 2) ;

ii) Développement de l'assistance financière, qu'elle soit bilatérale, multilatérale ou internationale, pour rationaliser nos économies et permettre la création des industries. Dons et prêts, à des conditions particulières, remarque étant faite que sous forme de prêts son remboursement n'est possible que si les échanges commerciaux dégagent les sommes nécessaires (points 3 et 4) ;

iii) Promotion et protection de l'industrialisation et garanties de débouchés aux produits manufacturés (points 5 et 6) ;

Sur le plan international, la mise en application de ces mesures implique la création d'un organisme de contrôle ou l'aménagement d'institutions existantes (point 7).

POSITION DE LA RÉPUBLIQUE GABONAISE

1. *Organisation du marché des produits primaires agricoles et miniers, d'une manière telle qu'elle aboutisse à substituer aux prix actuels qui se dégagent, en principe, de la loi de l'offre et de la demande, des systèmes de prix fixés par accords internationaux à des niveaux raisonnablement rémunérateurs pour les pays producteurs.*

Méthode : Accords par produits.

Prix mondiaux majorés d'un *pourcentage* équivalent à celui dont il faudrait majorer les prix mondiaux des denrées tempérées (par exemple le blé) pour les aligner sur le prix moyen payé aux producteurs dans les pays hautement industrialisés (Communauté économique européenne, États-Unis, Canada pour le blé).

Pourcentage ainsi déterminé prélevé à l'importation dans les pays industrialisés, sous forme de prélèvement ou de taxe ;

Constitution d'un « fonds international de soutien » par produit, géré par tous les pays exportateurs, lesquels seraient chargés de sa répartition aux gouvernements selon des modalités à définir.

* Ce programme a été présenté par la délégation du Gabon pour examen par la Conférence.

2. *Echanges avec les pays à économie planifiée*

Les pays à commerce planifié devraient, d'une part, accroître leurs importations de produits primaires (en abandonnant la pratique d'un commerce obligatoirement lié) et, d'autre part, participer à un mouvement généralisé de solidarité en matière de prix.

3. *Financement destiné à permettre une expansion des échanges internationaux*

Soutien des propositions de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (Discours du Président Woods) ;

Maintien des aides financières bilatérales (FAC) et multilatérales (FED) ;

Financement d'opérations globales — Aides liées.

4. *Amélioration du commerce invisible des pays en voie de développement par ¹ :*

Frets : Création de compagnies maritimes ; Participation aux conférences maritimes des représentants de pays ayant ou n'ayant pas une marine nationale ; Amélioration des installations portuaires en raison des relations avec les taux de frets.

¹ Il semble difficile que, dans ce domaine, la Conférence puisse aboutir à des résultats concrets. Une Commission est néanmoins créée qui pourra dégager certaines orientations.

Paiement d'intérêt et de dividende : Mesures susceptibles d'en réduire la charge en vue d'une amélioration de la balance des paiements.

Assurance : Mobilisation de l'épargne dans les pays en voie de développement.

Tourisme : Nécessité d'une aide financière pour la mise en place d'un équipement touristique.

5. *Soutien des groupements régionaux entre pays industrialisés et sous-développés, d'une part, et entre pays sous-développés d'autre part, et par voie de conséquence*

a) Possibilité pour les pays sous-développés de déroger à la clause de la nation la plus favorisée dans l'établissement de leurs tarifs douaniers ;

b) Possibilité pour les pays sous-développés d'établir ou de relever leurs droits de douane, ou leurs droits de porte, en fonction des nécessités de leur industrialisation ;

c) Possibilité pour les pays sous-développés d'établir des restrictions quantitatives dans le même objet et, par conséquent, pour des raisons autres que de balance de paiement.

6. *Aménagement du commerce des produits manufacturés des pays en voie de développement sur les bases suivantes :*

a) Tarifs douaniers préférentiels accordés par les pays industrialisés aux produits manufacturés des pays en voie de développement (donc dérogations à la clause de la nation la plus favorisée) ;

b) Possibilité de préférences tarifaires limitées :

— à certains produits ou à un certain volume de produits (contingents tarifaires) ;

— Dans l'espace (par certains pays et pour certains pays) ;

— Dans le temps (notion de dégressivité).

c) Nécessité d'un contrôle international par un organisme habilité et de négociations cas par cas.

— Fonds international de garantie aux investisseurs privés.

7. *Dispositions institutionnelles — Méthodes et mécanismes pour exécuter des mesures relatives à l'expansion du commerce international*

Il s'agit d'abord de mettre au point un « Code » qui intègre ces phénomènes relativement récents et, par hypothèse, mal réglementés par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) que sont le sous-développement et l'existence de deux systèmes économiques et commerciaux différents (commerce libre et commerce d'État).

Il s'agit ensuite d'instituer, ou de conserver en l'aménageant, une institution internationale *permanente* chargée de suivre l'application qui sera faite du « Code » par tous les pays adhérents.

On pourrait envisager :

a) Une réforme du GATT : par l'adjonction d'une section spéciale de l'Accord, consacrée au « Développement » (ou des modifications pertinentes de divers chapitres ou articles de l'Accord — voir travaux en cours du Comité de la réforme institutionnelle du GATT) ; par l'adjonction souhaitable d'une réglementation des rapports commerciaux Est-Ouest.

Si une volonté unanime se dégagait sur ces deux points, le GATT deviendrait l'organisme permanent de mise en œuvre et de contrôle de l'application des décisions et des recommandations de la Conférence.

b) L'institution d'une grande conférence mondiale du commerce, tous les deux ou trois ans, sous l'égide des Nations Unies au niveau ministériel.

LETTRE EN DATE DU 19 MARS 1964, ADRESSÉE PAR LA DÉLÉGATION D'ISRAËL AU SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE LA CONFÉRENCE

[Texte original en anglais]

Israël participe à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement avec la conviction que celle-ci peut et doit résoudre bon nombre des problèmes qui se posent actuellement à la communauté des Nations, problèmes particulièrement ardues pour les pays qui commencent seulement à jouer un rôle dans le commerce mondial.

Israël reconnaît qu'il existe de considérables différences de niveau de vie entre divers pays et plus particulièrement entre les pays qui sont parvenus à un stade très avancé d'industrialisation et de développement économique général et ceux qui en sont à prendre les premières mesures en vue d'améliorer le niveau de vie de leurs populations.

On ne saurait élever le niveau de vie des pays en voie de développement sans apporter de profondes améliorations dans bien d'autres domaines que celui du commerce. Mais il est généralement admis que l'expansion du commerce est une condition essentielle du progrès des pays en voie de développement.

Le développement économique seul peut apporter le progrès dans le domaine de l'éducation et de la culture dont ces pays ont un besoin vital ; ces deux facteurs dépendent donc l'un et l'autre de l'expansion du commerce.

Étant lui-même un pays en voie de développement, Israël a entrepris une étude approfondie des problèmes qu'affrontent les pays en voie de développement et notamment ceux qui se trouvent au stade initial du développement industriel. Il se croit donc en mesure de contribuer, par sa propre expérience, à l'étude et à la solution des problèmes sur lesquels on se penche actuellement dans les autres pays en voie de développement. Par ailleurs, Israël, dont la création en tant qu'État indépendant résulte d'une décision des Nations Unies, estime de son devoir de transmettre l'expérience qu'il a déjà acquise et qu'il continue d'étendre, aux autres membres de la communauté des Nations. Il espère ainsi aider les autres pays dans leur lutte pour améliorer le niveau de vie des hommes dans le monde entier.

C'est pour cette raison qu'Israël n'a pas manqué de se joindre aux États qui ont élaboré les grandes lignes de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Nous espérons, au cours de ses travaux, contribuer à la réalisation des fins qui nous paraissent essentielles pour libérer le

commerce des restrictions qui l'entravent et ensuite pour encourager positivement le commerce des pays en voie de développement. Ce faisant, nous avons le ferme espoir qu'il sera possible d'assurer l'élévation rapide du revenu des pays qui aspirent au développement.

Pendant la Conférence, la délégation israélienne fera tous ses efforts en vue d'améliorer les termes de l'échange des pays en voie de développement et appuiera toute proposition à cette fin.

La délégation israélienne tient à féliciter le Secrétariat de la Conférence qui a si excellemment prêté son concours à la préparation de la Conférence. Les documents détaillés que le Secrétariat a élaborés et distribués ont été étudiés attentivement ; ils permettront à notre délégation de participer plus pleinement et plus activement aux travaux de la Conférence. Le Secrétariat et certains groupes de pays ont déjà présenté des communications sur les principaux problèmes qui intéressent la Conférence ; à notre avis, ces communications éclaireront utilement les débats. La délégation israélienne n'a pas estimé nécessaire de soumettre par écrit ses propres vues sur ces problèmes qui lui semblent avoir été suffisamment traités dans la documentation déjà distribuée. Nous avons toutefois jugé bon d'attirer l'attention sur certaines mesures pratiques destinées à favoriser l'accroissement des recettes d'exportation des pays en voie de développement, aussi avons-nous préparé plusieurs communications sur certaines de ces mesures. Les questions retenues sont celles auxquelles nous nous sommes heurtés au cours du développement de notre économie. Ce sont notamment les suivantes :

1. L'assurance-crédit à l'exportation : proposition tendant à mettre à la disposition des pays en voie de développement l'assurance-crédit à l'exportation avec l'aide et l'appui des pays développés.

2. Les centres de renseignements commerciaux : proposition en vue de créer, dans les pays en voie de développement, des centres de renseignements commerciaux qui coordonneront leurs activités avec celles des centres internationaux.

3. Un plan de financement du développement portant notamment création d'une caisse de péréquation des intérêts qui permettra aux emprunteurs des pays en voie de développement de bénéficier de

taux d'intérêts comparables ou inférieurs à ceux qui ont cours dans les pays développés.

4. Un plan visant à accroître les recettes des pays en voie de développement en favorisant et en encourageant le tourisme dans les pays en voie de développement.

Ces questions seront traitées dans des exposés qui seront faits devant les commissions compétentes de la Conférence dans l'espoir qu'ils pourront servir de base aux débats de ces commissions et amener la Conférence à prendre d'importantes décisions sur ces

points. L'attention est en outre appelée sur une communication de M. David Horowitz, Gouverneur de la Banque d'Israël, sur la disparité des économies dans le monde, les biens nantis et les déshérités, qui a déjà été publiée et qui sera également mise à la disposition des participants.

(signé) M. BARTUR

*Ambassadeur, délégué permanent d'Israël
auprès de l'Office européen des Nations
Unies.*

PRINCIPES ET AVANTAGES DES ACCORDS A LONG TERME ENTRE LA RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

[Texte original en anglais]

LETTRE, EN DATE DU 30 AVRIL 1964, ADRESSÉE AU PRÉSIDENT DE LA
CONFÉRENCE PAR LE CHEF DE LA DÉLÉGATION POLONAISE CONTE-
NANT UNE COMMUNICATION INTITULÉE : « DÉCLARATION DE LA
RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE »

[Texte original en anglais]

J'ai l'honneur de vous faire parvenir ci-joint la déclaration de la République démocratique allemande concernant les principes et les avantages des accords à long terme entre la République démocratique allemande et les pays en voie de développement.

Je vous serais reconnaissant de bien vouloir faire distribuer cette déclaration comme document officiel de la conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement relatif au point 10 de l'ordre du jour.

(signé) F. MODRZEWSKI,

*Chef de la délégation polonaise à la
Conférence de l'Organisation des Nations
Unies sur le commerce et le dévelop-
pement.*

DÉCLARATION DE LA RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE ALLEMANDE

PRINCIPES ET AVANTAGES DES ACCORDS A LONG
TERME ENTRE LA RÉPUBLIQUE DÉMOCRATIQUE
ALLEMANDE ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPE-
MENT

La République démocratique allemande cherche à placer ses relations avec les pays non socialistes sous le signe d'une coexistence pacifique durable. Elle vise à une large extension des relations économiques, scientifiques et culturelles entre les peuples. L'extension de ces relations contribuerait grandement à sauvegarder la paix. A cet égard, la République démocratique allemande est guidée par les principes du respect mutuel de l'intégrité et de la souveraineté territoriales, de la non-ingérence mutuelle dans les affaires intérieures, de l'égalité et des avantages réciproques. Des relations économiques de cette nature contribuent à stabiliser davantage l'économie des pays en voie de développement

et à tirer un meilleur parti des avantages d'une division internationale du travail fondée sur l'égalité et la réciprocité.

En vue de tirer pleinement parti des possibilités d'une telle division internationale du travail à l'avantage de tous, la République démocratique allemande est en faveur de la conclusion d'accords et de contrats à long terme avec les pays en voie de développement. Ces accords et contrats devraient prévoir avant tout :

L'expansion continue et rapide d'un échange de produits sur la base d'une égalité favorable aux intérêts respectifs des pays intéressés ;

La coopération et l'assistance en vue de l'élaboration des programmes économiques des pays en voie de développement sous forme de détachement d'experts dans les organismes de planification de ces pays, de formation gratuite d'experts, etc. ;

La coopération en vue de la production, tant en ce qui concerne les matières premières et les fournitures qu'en ce qui concerne les industries manufacturières ;

La coopération et l'assistance dans le domaine des transports internationaux ; et

La coopération scientifique et technique.

Les contrats relatifs à la coopération et à l'assistance en ce qui concerne l'élaboration et la mise en œuvre des programmes économiques des pays en voie de développement ainsi que la coopération dans le domaine de la production prévoient l'envoi de conseillers spéciaux, des études dans la République démocratique allemande, la fourniture de documentation, la coopération entre spécialistes, etc.

Dans l'intérêt respectif des parties, ils visent à favoriser :

Une expansion universelle et rapide des forces productives qui se sont développées de façon très peu satisfaisante du fait de la division du travail

qui existait jusqu'ici dans les pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine ;

La construction d'une économie nationale complexe, dotée d'une structure harmonieuse, qui contribuerait à corriger la déformation de la structure économique et à pousser plus avant la division du travail entre la République démocratique allemande et les pays en voie de développement, dans leur intérêt respectif ;

L'amélioration du niveau de vie des populations.

Parmi les accords à long terme conclus entre la République démocratique allemande et les pays en voie de développement, les accords relatifs à l'échange de produits portant sur une longue période sont particulièrement importants.

La République démocratique allemande est disposée à signer des contrats d'achat à long terme avec les pays en voie de développement, chaque fois que ce sera possible et nécessaire, afin d'encourager les échanges de produits dans l'intérêt de chacun. Ces contrats d'achat à long terme tiennent largement compte de la structure des exportations des pays en voie de développement, car ils portent à la fois sur les produits traditionnellement exportés et, de plus en plus, sur les produits qui sont exportés depuis peu ; ils contribuent ainsi à créer, dans les pays en voie de développement, une économie nationale complexe.

A mesure que l'industrialisation progresse, les pays en voie de développement cherchent à exporter certains produits semi-finis. La République démocratique allemande se félicite de cette évolution et, dans la mesure du possible, tiendra compte des besoins d'exportations des pays en voie de développement dans le cadre de contrats à long terme. Une nouvelle forme de division du travail s'établira ainsi dans l'intérêt de chacun.

Les contrats d'achat à long terme favoriseront l'utilisation continue des nouvelles capacités de production des pays en voie de développement et augmenteront les possibilités d'emploi de la population. Cela contribuera à développer davantage les industries de transformation qui utilisent et travaillent les matières premières locales et facilitera l'industrialisation des pays intéressés dans le cadre de leurs possibilités.

Étant donné la structure de sa production et les possibilités d'exportation qui en résultent, la République démocratique allemande est à même de fournir aux pays en voie de développement, en quantités de plus en plus grandes, les biens d'équipement et le matériel qui leur sont indispensables. Dans le cadre de contrats d'exportation à long terme, la République démocratique allemande participera à la réalisation de projets de construction d'importance particulière pour les pays en voie de développement. Elle favorisera ainsi efficacement la découverte plus rapide et complète des réserves de ces pays, ce qui contribuera à créer des emplois et à améliorer le niveau de vie des populations.

Les organismes gouvernementaux et semi-gouvernementaux qui s'occupent du commerce extérieur des pays en voie de développement sont des interlocuteurs valables pour la conclusion de contrats à long terme sur la base d'accords gouvernementaux à long terme relatifs aux relations économiques extérieures. Dans les cas où il n'existe pas d'entreprises d'État chargées des questions de commerce extérieur, des garanties données par l'État favoriseront les échanges entre la République démocratique allemande et les pays en voie de développement. Les relations directes entre les entreprises d'État chargées des questions de commerce extérieur et les organismes de la République démocratique allemande qui s'occupent du commerce extérieur garantissent une contribution maximale à la reconstruction de l'économie des pays en voie de développement.

Tenant compte des exigences de l'ensemble de son économie nationale, la République démocratique allemande est, d'une façon générale, en faveur de l'application du principe des échanges équilibrés dans ses relations commerciales avec les divers États qui sont ses partenaires.

La création, dans le cadre d'accords à long terme, d'un commerce équilibré, répond aux buts visés et aux principes adoptés et garantit l'établissement de relations commerciales mutuellement avantageuses et dont les tendances s'équilibrent réciproquement. Les exportations et les importations peuvent être coordonnées de part et d'autre ; les accords de commerce ou de paiements de ce type assurent l'affectation des recettes d'exportation aux achats de produits de l'autre partie. Les pays partenaires s'engagent à n'imposer aucune restriction aux exportations ou importations des produits mentionnés dans le cadre des accords à long terme. Des restrictions unilatérales aux importations seraient contraaires au principe des accords signés par les deux parties et pourraient compromettre l'application du principe d'un commerce équilibré. Ce principe comporte par ailleurs la compensation mutuelle des paiements commerciaux et non commerciaux des partenaires, ainsi que la garantie du remboursement des crédits commerciaux ou consentis par les États.

La République démocratique allemande est prête à conclure, dans le cadre d'accords à long terme, des contrats de licence avec les pays en voie de développement ; elle entend le faire dans un esprit de coopération et d'assistance effective à ces pays, en vue de leur faciliter la création d'une industrie nationale répondant aux besoins. Dans le cadre de tels contrats de licence, la République démocratique allemande fournira certains éléments de construction, des parties de produits, ou des produits semi-ouvrés indispensables pour la fabrication d'un produit, mais que les pays en voie de développement ne sont pas encore en mesure de produire eux-mêmes ou dont ils n'envisagent pas la production à cause des investissements trop considérables que cela impliquerait, ou par suite de l'absence d'autres conditions indis-

pensables. De plus, la République démocratique allemande enverra les spécialistes nécessaires. Ces achats de licence permettront aux pays en voie de développement de faire l'économie de coûts et autres dépenses inhérents à l'élaboration de techniques et de méthodes de production, d'utiliser l'expérience déjà acquise ailleurs et de procéder à l'industrialisation sur des bases hautement techniques et scientifiques. La République démocratique allemande envisage de soumettre aux pays en voie de développement, dans le cadre des contrats de licence, des propositions tendant à assurer la spécialisation et la coopération de leurs économies respectives dans l'intérêt des deux parties, afin de créer une base solide pour le développement ultérieur d'échanges commerciaux internationaux de caractère stable.

La République démocratique allemande se propose de lier, à la conclusion de contrats à long terme, la possibilité de conclure des accords concernant l'octroi aux pays en voie de développement de crédits à long terme et à moyen terme ; elle estime en effet que l'octroi de crédits constitue un moyen d'aider à la construction de l'économie et d'encourager l'établissement de relations commerciales à long terme d'un caractère stable.

En conséquence, la politique de crédits adoptée par la République démocratique allemande se fonde strictement sur les principes de la non-ingérence dans les affaires intérieures, de l'égalité des droits, de la recherche des avantages mutuels et du respect réciproque de la souveraineté politique. Les crédits favoriseront de façon appréciable le développement économique des pays bénéficiaires et mobiliseront leurs ressources latentes pour les mettre au service de l'œuvre de construction. Des efforts seront entrepris en vue d'examiner, dans le cadre des contrats à long terme, la possibilité d'accorder les crédits, d'assurer les fournitures de matériel nécessaires et de céder des licences dans le domaine des techniques de production, y compris l'assistance technico-scientifique indispensable.

Lorsque l'occasion s'en présentera, les arrangements commerciaux seront complétés par des accords correspondants en matière de transports maritimes, ainsi que par la conclusion — dans la mesure où elle serait avantageuse pour tous les participants — d'arrangements en vue de l'exploitation commune de lignes de navigation. La République démocratique allemande accepte notamment le principe du partage du trafic dans l'organisation des transports de commerce extérieur. Dans le cas où les pays partenaires le souhaitent, la République démocratique allemande

est prête à accepter une répartition du volume de la cargaison sur des bases mutuellement avantageuses. Les flottes des nouveaux États indépendants recevront ainsi la possibilité de déployer leurs activités sur un pied d'égalité complète, ce qui favorisera indirectement la navigation maritime et la pleine utilisation des ports maritimes des pays en question.

Les contrats à long terme conclus par la République démocratique allemande dans le domaine de la coopération technico-scientifique sont caractérisés par la recherche d'une division de plus en plus étroite du travail dans l'intérêt des deux parties, ainsi que par la volonté de remédier à la pénurie d'un personnel national possédant la formation voulue ; ils visent également à combler les lacunes dans l'expérience technique et dans les moyens de planification des pays en voie de développement, afin d'accélérer le développement économique de ces pays et de favoriser par là même une division plus poussée du travail. Les contrats à long terme qui tendent à assurer une coopération technico-économique profitable aux deux parties portent principalement sur les points suivants :

Assistance en vue de la prospection et de la mise en valeur des gisements de matières premières dans les pays d'outre-mer ;

Exécution de travaux de recherche et établissement de projets en vue du développement de l'industrie dans les pays sous-équipés ;

Envoi d'instructeurs et création de centres d'apprentissage et de formation professionnelle ; ainsi que

Formation d'ouvriers spécialisés et d'étudiants dans la République démocratique allemande.

Pour les pays en voie de développement, les avantages économiques des accords et contrats à long terme consistent également, entre autres, dans l'accélération de l'accumulation nationale de capitaux, dans l'amélioration de la balance des paiements et dans la création d'une situation monétaire plus favorable. Grâce aux accords et contrats à long terme, le financement des programmes économiques nationaux se trouve facilité, l'élimination du système des monocultures devient plus aisée, le marché local se développe, les possibilités d'échanges internationaux s'accroissent, le revenu national augmente et le niveau de vie de la population s'élève.

La République démocratique allemande se déclare prête à conclure, avec les pays en voie de développement, des accords et des contrats à long terme s'inspirant de ces principes.

UN PROGRAMME D'ACTION DES NATIONS UNIES

*Mémoire présenté par le Royaume-Uni **

[Texte original en anglais]

1. L'attitude générale prise par le Royaume-Uni à l'égard de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement a été clairement exposée aux sessions du Comité préparatoire, comme lors des débats de l'Assemblée générale et du Conseil économique et social. Le Royaume-Uni a appuyé la résolution adoptée par l'Assemblée générale et apporté son entier appui au travail du Comité préparatoire, dans le ferme espoir que la Conférence réussira et sera menée de façon à valoir des avantages réels au commerce des pays moins développés. Le Royaume-Uni reconnaît cependant l'ampleur et la complexité des problèmes commerciaux dont la Conférence doit traiter et considère donc que la tâche du Comité préparatoire présentait la plus grande importance, pour préparer le terrain à sa réussite. Le Royaume-Uni estime que la tâche de la Conférence sera facilitée si elle se concentre sur des questions concrètes, d'intérêt direct pour les pays moins développés et en évitant la dispersion des efforts qu'entraînerait un vaste débat sur des questions d'intérêt lointain ou seulement marginal pour le commerce des pays sous-développés. C'est dans cet esprit que le Royaume-Uni a rédigé le présent mémoire, où quelques propositions pratiques, déjà soumises à l'examen du Comité préparatoire, sont présentées à la Conférence.

2. Le Royaume-Uni a noté avec intérêt les propositions faites dans les mémoires présentés au Comité préparatoire et à la Conférence et, en particulier, la place qu'ils accordent à l'importance que présente la suppression des obstacles à l'expansion du commerce des pays moins développés. Ces mémoires considèrent que la Conférence ne remplira sa tâche que si elle aboutit à des conclusions concrètes et à des programmes d'action entraînant la suppression des barrières commerciales, et déterminant les délais, stades et moyens nécessaires pour réduire les difficultés que créera l'adaptation à la nouvelle situation du commerce mondial. Ils deman-

dent aussi que le champ de ces mesures soit aussi large que possible et que, tout en insistant sur les politiques économiques nationales du commerce et de la production, on mette simultanément au point des mesures à prendre par tous les pays ou par des groupes de pays.

3. Le Royaume-Uni considère qu'il serait de l'intérêt de la Conférence, pour faciliter l'examen du type de proposition indiqué au paragraphe 2, d'attirer l'attention des membres sur les débats de la réunion ministérielle tenue par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) l'an dernier à propos des problèmes des pays moins développés, sur les décisions prises par les ministres des pays représentés et sur les conclusions dégagées par eux au sujet des mesures d'aide au commerce de ces pays. De nombreux pays, participant à la Conférence et également membres du GATT, connaissent déjà ce qui s'est passé à cette réunion ministérielle. On peut également renvoyer à l'exposé donné dans le mémoire établi par le secrétariat du GATT et intitulé : « Le rôle du GATT dans le domaine du commerce et du développement ¹ ».

4. Ce programme d'action contient les sept points suivants, proposés à l'acceptation des pays industrialisés, pour les appliquer dans leurs politiques commerciales relatives aux échanges avec les pays en voie de développement :

i) Les pays industriels ne devraient mettre aucune entrave, tarifaire ou non tarifaire, au commerce d'exportation d'un pays moins développé quelconque, pour les produits dont il est établi qu'ils présentent un intérêt particulier pour les pays moins développés. A ce propos, les pays moins développés pensent tout particulièrement aux entraves de caractère discriminatoire.

ii) Les restrictions quantitatives aux importations en provenance de pays moins développés qui contreviennent aux dispositions de l'Accord général seront supprimées dans un délai d'un an. S'il est établi, au cours de consultations entre les pays industrialisés et les pays moins développés intéressés, que des problèmes spéciaux interdisent d'agir dans ce délai, les restrictions en cause seront progressivement allé-

* Ce mémoire est présenté par le Royaume-Uni à propos du point 10 de l'ordre du jour provisoire intitulé « Expansion du commerce international et son importance pour le développement économique » (point I de la liste des points fondamentaux) [voir par. 6 du Rapport intérimaire du Comité préparatoire (1^{re} session) dans le volume VIII de la présente collection].

¹ Voir volume V de la présente collection.

gées de manière à être supprimées pour le 31 décembre 1965.

iii) L'admission en franchise dans les pays industrialisés sera accordée aux produits tropicaux d'ici au 31 décembre 1963.

iv) Les pays industrialisés accepteront de supprimer les droits de douane sur les produits primaires qui jouent un rôle important dans le commerce des pays moins développés.

v) Les pays industrialisés devraient également arrêter d'urgence un plan de réduction et de suppression des obstacles tarifaires aux exportations de demi-produits et produits ouvrés en provenance des pays moins développés, en prévoyant dans ce plan la réduction, dans les trois années à venir, d'au moins 50 p. 100 des droits actuels.

vi) Les pays industriels devront réduire progressivement les taxes intérieures et les droits à caractère fiscal sur les produits qui proviennent en totalité ou principalement des pays moins développés, en vue d'aboutir à la suppression de ces impositions et droits pour le 31 décembre 1965.

vii) Les pays industriels qui maintiennent les obstacles dont il est fait mention ci-dessus feront, en juillet de chaque année, rapport au secrétariat du GATT sur les mesures qu'ils auront prises l'année précédente pour mettre en œuvre ces décisions, et sur celles qu'ils se proposent de prendre au cours des douze mois suivants pour élargir les débouchés ouverts aux produits des pays moins développés.

Ultérieurement, au cours du débat sur le Programme d'action au Comité III du GATT, on a ajouté un nouveau point ainsi conçu :

viii) Les Parties contractantes devraient aussi examiner d'urgence l'adoption d'autres mesures appropriées qui faciliteraient les efforts des pays moins développés, pour diversifier leurs économies, renforcer leur capacité d'exportation et accroître leurs recettes provenant des ventes à l'étranger.

5. A la réunion ministérielle du GATT, les ministres ont été saisis du Programme d'action en même temps que d'un compte rendu des débats intervenus au Comité III. Les ministres ont convenu que l'examen de nouvelles mesures et la fixation de buts plus ambitieux ne devaient pas entraver la mise à exécution, aussi prompte et aussi complète que possible, du Programme d'action, lequel représente un concours positif que les pays industrialisés peuvent apporter au développement du commerce des pays moins développés dans le domaine de compétence particulière du GATT. En conséquence, les ministres ont décidé de créer un Comité d'action chargé, d'abord, d'aider à exécuter le Programme d'action et, ensuite, autant que de besoin, de prendre, d'appliquer et de coordonner les mesures positives nouvelles indiquées au Relevé des conclusions, pour aider les économies en développement à renforcer leur capacité de production et d'exportation, afin que l'expansion du commerce international puisse

contribuer à leur développement économique. Les ministres ont invité le Comité d'action et les autres organes appropriés du GATT à tenir compte, dans leurs travaux futurs, de l'accord réalisé sur le Programme d'action et des opinions exprimées par les ministres, telles qu'elles sont reproduites dans le Relevé des conclusions.

6. Le Relevé des conclusions adopté par les ministres indique que les ministres de tous les pays industrialisés membres du GATT, à l'exception de ceux des États membres de la Communauté économique européenne, sont convenus du Programme d'action, sous réserve d'un certain nombre de précisions sur des points particuliers, mentionnés au Relevé. Les ministres des États membres de la Communauté économique européenne se sont ralliés en principe aux objectifs généraux du Programme d'action et se sont déclarés prêts à contribuer, pour leur part et dans toute la mesure possible, au développement des pays en voie de développement. Toutefois, les ministres des États membres et associés de la Communauté économique européenne (CEE), tout en reconnaissant que certains des points du Programme pouvaient être tenus pour des objectifs auxquels on devrait adapter dans toute la mesure possible, les politiques concrètes, ont déclaré que les sept premiers points ne se rapportaient qu'à des mesures en vue de l'élimination des barrières commerciales, alors qu'à leur sens, des mesures plus positives s'imposent pour atteindre l'objectif fondamental : un relèvement marqué et rapide des recettes d'exportation de l'ensemble des pays en voie de développement. En conséquence, ils ont proposé que les mesures internationales tendent en particulier à organiser le commerce international des produits qui intéressent les pays moins développés et à assurer des exportations croissantes, à des prix rémunérateurs, équitables et stables aux pays moins développés producteurs de produits primaires et que ces mesures s'accompagnent d'une étude d'un choix de mesures analogues, en vue d'assurer à ces pays les marchés nécessaires à leurs articles ouvrés et semi-ouvrés. Les ministres ont également examiné la question des débouchés pour les produits tropicaux et ont reconnu que, pour commencer, les droits sur le thé et les bois tropicaux devraient être supprimés dans les plus brefs délais. Pour le café et le cacao, les ministres ont donné leur plein appui à la politique actuellement appliquée dans le cadre d'accords internationaux sur les produits, pour maintenir les cours à un niveau équitable et ont noté que des études sont en cours au GATT sur les questions complexes posées par le commerce international des bananes, ainsi que des graines oléagineuses et des huiles tropicales.

7. Selon le Royaume-Uni, la résolution et les conclusions adoptées à la réunion ministérielle du GATT représentent un progrès important dans l'évolution des techniques visant à aider, de façon coordonnée et sur une base multilatérale, les échanges des pays moins développés et si cette progression

peut, comme cela est naturel, paraître lente (et même décevante pour les pays peu développés), étant donné le besoin urgent qu'ils ont d'accroître leurs recettes en devises, il n'en reste pas moins que l'action internationale s'oriente maintenant dans la bonne direction : une prise de conscience plus aiguë des problèmes qui se posent aux pays en voie de développement se traduit de plus en plus par une action concrète, c'est-à-dire par des ajustements des politiques commerciales des pays membres du GATT. Les discussions qui se sont déroulées au GATT ont révélé une souplesse d'esprit dans l'étude des problèmes et une bonne volonté à l'égard des nouvelles idées — même peu orthodoxes — à condition que celles-ci paraissent susceptibles d'apporter un avantage réel aux pays moins développés. Les mesures destinées à éliminer les barrières commerciales représentent, de l'avis du Royaume-Uni, un premier pas en avant, fort important, qui pourrait être fait sur le plan international, et des mesures de cette nature doivent être appréciées pour les répercussions positives et dynamiques qu'elles auront sur le développement futur du commerce des pays peu développés.

8. En conséquence, se fondant sur cette appréciation de l'utilité des méthodes que le GATT a conçues et qu'il met actuellement au point, le Royaume-Uni propose que les Nations Unies, dans leur ensemble, suivent l'exemple que l'action du GATT a donné et qu'à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, on examine avec soin l'opportunité qu'il y aurait à étendre — de façon à toucher tous les États Membres de l'Organisation des Nations Unies — les progrès déjà accomplis par le GATT et les progrès qui seront probablement réalisés dans l'avenir. De façon plus précise, le Royaume-Uni propose que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement adopte un programme d'action qui tiendrait compte de ce qui a déjà été fait par le GATT, et que les États membres de l'Organisation, qui, n'ayant pas adhéré à l'Accord, ne sont pas liés par les décisions prises par le GATT, soient invités à prendre des engagements analogues à ceux auxquels ont souscrit les membres du GATT, tout au moins pour ce qui est du Programme d'action.

9. Le Royaume-Uni reconnaît que toute tentative d'étendre les principes contenus dans le Programme d'action du GATT à tous les États Membres des Nations Unies pourrait soulever des problèmes quelque peu différents ; il reconnaît notamment que les obligations proposées dans le Programme d'action du GATT sont principalement conçues pour s'appliquer aux pays occidentaux industrialisés qui ont des économies libérales et pour lesquels les tarifs douaniers sont le principal instrument de leur politique commerciale. Cependant, les difficultés soulevées par la nature différente des systèmes économiques de quelques États Membres de l'ONU ne sauraient être insurmontables et ne devraient pas les empêcher de s'associer à l'effort collectif, fondé sur

le Programme du GATT, pour élargir les débouchés commerciaux des pays peu développés. Nul doute qu'il sera nécessaire de modifier les principes contenus dans le Programme du GATT, de façon que les pays dont l'économie n'est pas libérale acceptent des engagements dont l'effet serait analogue aux engagements relatifs aux tarifs douaniers proposés dans le Programme du GATT. Cela peut être quelque peu complexe sur le plan technique et suppose une connaissance approfondie des systèmes de planification de ces pays, du mécanisme de leurs politiques des prix, du fonctionnement de leurs organes commerciaux internationaux et de leur système d'imposition interne. Le Royaume-Uni espère que la Conférence pourra compter sur l'aide spontanée et bienveillante des représentants des pays dont l'économie n'est pas libérale pour adapter et reformuler les principes contenus dans le Programme d'action du GATT.

10. Cependant, aux fins de contribuer à la discussion de ces principes et en vue d'essayer d'explorer plus à fond les incidences de cette proposition tendant à étendre à tous les États Membres des Nations Unies les principes contenus dans le Programme du GATT, le Royaume-Uni propose, provisoirement, de reformuler, à l'intention des pays qui n'ont pas une économie de marché, le Programme d'action du GATT à peu près comme suit :

i) Les pays à économie planifiée s'abstiennent d'adopter de nouvelles mesures ayant un effet analogue à ceux des tarifs douaniers, des contingents ou des impôts intérieurs et, notamment, n'élargiront pas les marges entre les prix d'importation et les prix de vente au détail des marchandises visées dans le Programme d'action (s'il s'agit de biens de consommation), ou encore la marge entre les prix d'importation et les prix de vente en gros des produits destinés à la production industrielle ou agricole ; ces pays ne réduiront pas les achats de ces produits en dessous du niveau établi pour l'année de base, ou ne limiteront pas plus sévèrement les quantités des produits importés fixées par les dispositions du plan national ; ils n'établiront ou ne relèveront aucun droit pouvant défavoriser les produits des pays peu développés ; les pays à économie planifiée élimineront tout élément de discrimination dans leurs politiques ou pratiques commerciales à l'égard des pays peu développés.

ii) Les pays à économie planifiée aboliront, dans un délai donné, toute restriction quantitative pour les produits énumérés que les organismes commerciaux d'État peuvent importer et augmenteront progressivement, suivant un barème accepté, la quantité des produits dont l'importation est prévue dans le plan central.

iii) Les pays à économie planifiée prendront des dispositions immédiates pour abolir toutes mesures limitant l'importation et la consommation du thé et des bois d'œuvre tropicaux — et examineront à quel

moment il sera possible de prendre des mesures correspondantes pour d'autres produits tropicaux.

iv) Les pays à économie planifiée s'engageront à réduire progressivement les marges entre les prix d'importation et les prix de revente des produits primaires qui présentent de l'importance pour les pays peu développés, jusqu'à ce que cette marge ne représente que les frais de distribution.

v) Les pays à économie planifiée s'engageront, au cours de la période fixée, à réduire graduellement la marge existant entre le prix d'importation et le prix de revente des articles manufacturés et semi-manufacturés portés sur les listes (compte dûment tenu des coûts de distribution).

vi) Les pays à économie planifiée s'engageront à éliminer, dans la période fixée, tout impôt entrant dans le prix de détail du thé, du café et du cacao, afin que les prix intérieurs de détail correspondent directement aux prix mondiaux à l'exportation.

vii) Les pays à économie planifiée seront invités à faire connaître au Secrétaire général, en temps

voulu après la Conférence et pour transmission aux organes appropriés des Nations Unies, les mesures prises ou envisagées pour tenir ces engagements.

viii) Les pays à économie planifiée examineront d'urgence l'adoption d'autres mesures appropriées, qui faciliteraient les efforts des pays moins développés pour diversifier leurs économies, renforcer leur capacité d'exportation et accroître leurs recettes provenant des ventes outre-mer.

11. Le Royaume-Uni présente cette proposition dans l'espoir qu'il en sortira un programme coordonné des mesures à prendre par tous les États Membres de l'Organisation des Nations Unies, qui procurera un avantage réel aux pays peu développés et entraînera une augmentation substantielle de leurs exportations, tant en ouvrant à leurs produits les marchés existants qu'en stimulant la consommation, notamment des produits tropicaux qui forment une si grande part des sources actuelles et possibles de recettes d'exportation pour les pays en voie de développement. C'est dans cet esprit qu'est présenté le présent Programme d'action des Nations Unies.

LES PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE L'UNION DES RÉPUBLIQUES SOCIALISTES SOVIÉTIQUES

Vues formulées par des économistes soviétiques — Soumis par l'URSS

[Texte original en russe]

1. L'Union soviétique attache une grande importance au large développement de ses relations économiques et commerciales avec les autres pays. Dans sa politique extérieure et dans ses relations économiques internationales, l'URSS s'inspire des principes de la coexistence pacifique d'États possédant des structures sociales différentes.

Le commerce extérieur de l'Union soviétique s'est développé très rapidement depuis la fin de la guerre. En 1963, la valeur du commerce extérieur de l'URSS atteignait 12.9 milliards de roubles et son volume était de 2.7 fois environ supérieur au niveau de 1953. Au cours des dernières années, le volume des échanges commerciaux de l'URSS s'est fortement développé avec tous les groupes de pays, et tout particulièrement avec les pays en voie de développement.

Il y a lieu de prévoir que le commerce extérieur soviétique continuera à se développer fortement dans les années à venir. Le programme adopté par le XXII^e Congrès du Parti communiste de l'Union soviétique prévoit que le volume global du produit social dépassera environ 5 fois en 1980 son niveau de 1960, que la production industrielle sera au moins 5 fois plus élevée et la production agricole approximativement 3.5 fois plus considérable qu'en 1960. Il ressort des résultats du développement de l'économie nationale de l'URSS au cours des cinq années écoulées du Plan septennal (1959-1965) que le volume de la production industrielle s'est accru pendant cette période de 58 p. 100, alors que les prévisions étaient de 51 p. 100. En 1965 ce volume se sera accru de 86 p. 100 en tout cas, alors que l'accroissement prévu était de 80 p. 100.

Le rythme rapide du développement de l'économie de l'Union soviétique favorise l'accroissement de ses possibilités d'exportation et d'importation. L'Union soviétique continuera à l'avenir à développer ses relations économiques avec les autres pays en se fondant sur le développement des ressources nationales et en s'inspirant des principes fondamentaux de sa politique extérieure, et elle s'efforcera de mettre à profit à cet effet les avantages de la division internationale du travail.

Ces constatations autorisent à penser que, dans

des conditions extérieures favorables, le volume des échanges de l'URSS pourrait augmenter quatre fois environ d'ici 1980, et atteindra à ce moment la valeur de 40-50 milliards de roubles.

2. Le commerce extérieur de l'Union soviétique avec la plus grande partie des pays socialistes repose sur des accords commerciaux à long terme qui, dans une mesure croissante, se fondent sur la coordination des plans économiques nationaux et sur l'approfondissement d'une division internationale rationnelle du travail. Ces facteurs garantissent la croissance constante des échanges commerciaux avec les pays en question.

Le commerce avec les pays socialistes continuera à se développer pendant la période allant jusqu'en 1980.

3. L'Union soviétique accorde une grande attention à l'expansion de ses relations économiques avec les pays en voie de développement de l'Asie, de l'Afrique et de l'Amérique latine et elle s'efforce de favoriser par tous les moyens les efforts entrepris par ces pays en vue d'éliminer les séquelles du colonialisme et de créer une économie nationale indépendante.

L'Union soviétique accorde aux pays en voie de développement une aide économique et technique sur la base d'accords de coopération économique et technique, et elle a mis à leur disposition des crédits pour la création d'environ 500 installations industrielles et autres, dont 150 ont été déjà construites et mises en service. Au nombre de entreprises et des installations équipées dans ces pays avec l'aide de l'URSS, il convient de mentionner 34 usines et ateliers de sidérurgie et de métallurgie des métaux non ferreux, plus de 30 entreprises de constructions mécaniques et de transformation des métaux, 20 usines produisant des matériaux de construction, 20 centrales électriques, plus de 20 usines chimiques et usines de traitement du pétrole, plus de 40 entreprises de l'industrie légère et de l'industrie alimentaire.

L'aide économique et technique accordée par l'Union soviétique s'oriente ainsi essentiellement vers les diverses branches clefs de l'industrie des pays en

voie de développement. L'Union soviétique assure en outre une assistance aux pays en voie de développement dans les domaines de l'agriculture, des transports, des communications, de la santé publique, de la science et de la culture.

Une aide considérable et qui revêt des formes diverses est en outre donnée par l'Union soviétique aux pays en voie de développement en vue de la formation de cadres techniques nationaux.

Tenant compte des difficultés auxquelles les pays en voie de développement se heurtent dans le domaine du financement et des réserves en devises, et considérant également la nécessité urgente d'assurer à ces pays des débouchés pour leurs produits d'exportation, l'Union soviétique les fait bénéficier de crédits à long terme à faible intérêt, dont le remboursement peut en règle générale s'effectuer au moyen de livraisons de marchandises traditionnellement exportées par ces pays et de produits de leurs industries en voie de formation. De cette façon, la coopération économique et technique de l'URSS avec les pays en voie de développement contribue activement à accélérer leur croissance économique et à développer leur commerce extérieur.

A mesure que se développera l'économie soviétique, l'Union soviétique disposera de moyens accrus pour accorder une aide économique et technique aux pays en voie de développement.

L'aide économique et technique de l'Union soviétique aux pays en voie de développement — qui n'est soumise à aucune condition discriminatoire et qui se fonde sur le respect de la souveraineté et de la complète égalité de ces pays — s'orientera principalement dans les directions suivantes :

Planification et construction d'entreprises et d'installations industrielles, agricoles ou se rattachant à d'autres branches de l'économie ;

Prospections géologiques et autres travaux de recherche destinés à développer les ressources nationales des pays en voie de développement ;

Mise à la disposition de ces pays, sur des bases convenues, de licences et d'une documentation technique en vue de l'organisation de la fabrication de produits indispensables au développement de leur économie nationale ;

Assistance en vue de la formation de cadres nationaux dans les pays en voie de développement ou dans les établissements d'enseignement et les entreprises de l'Union soviétique ;

Communication d'informations sur le dernier progrès de la science et de la technique ;

Consultations dans les domaines de l'industrie, de l'agriculture, des transports, de la planification et dans d'autres questions.

L'Union soviétique soutient les efforts des pays en voie de développement visant à créer des relations économiques internationales « qui leur permettent de trouver de plus en plus dans leurs propres ressources

le moyen d'assurer leur indépendance économique » (Déclaration commune de 75 pays en voie de développement à la dix-huitième session de l'Assemblée générale des Nations Unies).

On sait que les relations commerciales de l'URSS avec un grand nombre de pays en voie de développement ont été établies à une époque tout à fait récente, après l'accession de ces pays à l'indépendance politique. Cependant, le commerce de l'Union soviétique avec certains pays en voie de développement continue à se heurter, actuellement encore, à des difficultés qui ne proviennent ni de l'Union soviétique, ni des pays en question, mais s'expliquent par la persistance, dans l'économie de ces pays, et en partie aussi dans leur commerce extérieur, d'une forte influence de sociétés étrangères de pays capitalistes, dont l'action va à l'encontre des intérêts nationaux des pays en voie de développement.

La conclusion de contrats et d'accords bilatéraux à long terme contribue dans une large mesure à l'expansion des échanges commerciaux de l'Union soviétique avec les pays en voie de développement.

On peut prévoir que, grâce aux conditions favorables actuelles, le volume des échanges de l'URSS avec les pays en voie de développement augmentera huit fois d'ici à 1980 par rapport à son niveau de 1963, et atteindra une valeur de 10 à 11 milliards de roubles.

Cela suppose une augmentation considérable du nombre de pays avec lesquels l'Union soviétique entretient des rapports commerciaux.

L'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement pourra porter aussi bien sur des produits traditionnels d'exportation de ces pays que sur des produits nouveaux de leur industrie nationale.

La croissance rapide de l'industrie de transformation de l'URSS se traduit par une augmentation de ses besoins en matières premières et matériaux de toutes sortes. Malgré l'accroissement prévu de la production de différentes catégories de matières premières à l'intérieur même de l'Union soviétique, la satisfaction des besoins en question pourra être également assurée par une expansion très marquée des importations en provenance des pays en voie de développement.

Les calculs préliminaires autorisent à penser que, d'ici à 1980, les organisations du commerce extérieur de l'Union soviétique seraient en mesure d'accroître notablement, par rapport au niveau de 1963, les importations de matières premières agricoles en provenance des pays en voie de développement (fibres de coton, jute, laine), ainsi que les importations de denrées alimentaires (graines de cacao, café, thé, agrumes, graines oléagineuses, huiles végétales, bananes, ananas, épices et certaines autres denrées).

La possibilité existe de même d'accroître très sensiblement le volume des achats des biens de

production que les pays en voie de développement enverront sur les marchés mondiaux.

A mesure que s'affirmera et se développera l'économie nationale des pays en voie de développement, la liste des importations soviétiques des produits ouverts en provenance de ces pays pourrait être de même grandement élargie.

L'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement suppose naturellement une augmentation correspondante des achats de produits soviétiques effectués par ces pays. L'Union soviétique sera en mesure, de son côté, d'augmenter considérablement les exportations vers les pays en voie de développement, de produits indispensables à la réalisation des programmes de développement national de ces pays. Cependant, l'URSS ne favorisera pas l'exportation dans ces pays de marchandises produites par elle mais qui seraient susceptibles de faire concurrence à la production nationale de ces pays et de freiner ainsi la croissance de leur industrie.

4. Il existe actuellement de meilleures possibilités d'accroître les échanges commerciaux de l'Union soviétique avec les pays capitalistes industriellement développés.

Les échanges avec certains de ces pays, en particulier la Finlande, le Royaume-Uni, le Japon, l'Italie, la France, la République fédérale d'Allemagne, ont acquis des proportions considérables.

Avec la normalisation du commerce international et la suppression des discriminations ainsi que des obstacles et barrières artificiels, le commerce de l'URSS avec les pays capitalistes industriellement développés pourrait atteindre en 1980 un volume environ trois fois plus élevé qu'en 1963, et s'élever à près de 7 milliards de roubles.

L'accroissement des importations soviétiques ne pourrait être réalisé que si des conditions favorables sont créées pour l'écoulement des produits d'exportation soviétiques dans les pays occidentaux.

5. Le développement des forces productrices de l'URSS pendant la période de vingt ans en cours permettra d'accroître toujours davantage la part de la production nationale qui est destinée à l'exportation ; cela s'applique non seulement aux produits traditionnels de l'exportation soviétique mais également à de nombreux autres produits.

De grandes possibilités s'ouvrent pour le développement des exportations de machines et d'équipement. A l'heure actuelle, l'Union soviétique exporte déjà divers types de machines et d'équipements pour une valeur qui dépasse 1 milliard de roubles. Dans les exportations soviétiques, l'équipement d'entreprises entières tient une place importante. L'URSS

exporte d'autre part des tours à métaux, des machines agricoles, des tracteurs, des automobiles, des avions, de l'équipement destiné aux centrales électriques, aux exploitations minières, aux entreprises de forage de pétrole, ainsi qu'à d'autres types d'industries, des machines pour la construction de routes et de voies ferrées, des roulements à billes, des produits de mécanique de précision et d'optique, des installations ménagères.

Selon les calculs préliminaires, les exportations soviétiques de machines et d'équipements pourraient atteindre en 1980, un volume 6.5 fois supérieur à celui de 1963. Il serait possible, de même, d'accroître considérablement les exportations de laminés de fer et d'acier, ainsi que des produits chimiques, qui pourraient dépasser en 1980 six à huit fois environ leur niveau de 1963.

L'URSS serait en mesure par ailleurs de développer considérablement ses exportations de sciages, de cellulose, de papier, de carton, de contre-plaqué, de panneaux de fibre de bois et de panneaux de parcelles de bois ainsi que d'autres marchandises.

L'accroissement des achats de produits soviétiques par d'autres pays constitue une condition indispensable de l'expansion des importations soviétiques en provenance de ces pays.

Pendant la période de vingt ans actuellement en cours, l'Union soviétique sera en mesure d'exporter vers les pays en voie de développement des quantités notablement accrues de marchandises indispensables à la réalisation des programmes de développement national de ces pays, en particulier de machines et d'équipement destinés à différentes branches de l'industrie, de laminés d'acier, de produits primaires, de produits chimiques et d'autres marchandises.

D'autre part, l'Union soviétique pourra accroître considérablement ses importations de marchandises en provenance des pays en voie de développement.

Les possibilités d'importations concernant un certain nombre de produits alimentaires tropicaux en provenance des pays en voie de développement se présentent comme suit (en milliers de tonnes) :

	1963	1970 (Possibilités)	1980 (Possibilités)
Fèves de cacao . .	54	120	350
Café	29.1	60	120
Agrumes	60.2	180	750
Graines oléagineuses et huiles végétales (huiles de coprah, de palme, etc. pour la confiserie et la parfumerie — en équivalent de graines) . . .	212	300	1 000

**RÉSOLUTION DE L'ASSEMBLÉE FÉDÉRALE DE LA RÉPUBLIQUE
SOCIALISTE FÉDÉRATIVE DE YOUGOSLAVIE RELATIVE A LA CONFÉRENCE,
EN DATE DU 13 FÉVRIER 1964 ***

[Texte original en anglais]

L'Assemblée fédérale de la République socialiste fédérative de Yougoslavie considère que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement constitue une étape importante vers la coopération internationale, l'accélération du progrès économique et la consolidation de la paix dans le monde.

L'Assemblée fédérale constate avec satisfaction que la convocation de cette Conférence en vue de l'examen des problèmes économiques fondamentaux du monde actuel a été très favorablement accueillie dans le monde et a donné lieu à une activité internationale intense, notamment au sein des Nations Unies.

Se fondant sur le fait que dans les domaines de la politique étrangère et de la politique économique, la République socialiste fédérative de Yougoslavie s'est efforcée constamment d'établir entre les divers pays des rapports de coopération fondés sur des bases nouvelles, l'Assemblée fédérale croit que la délégation de la République socialiste fédérative de Yougoslavie à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement devra s'inspirer notamment des considérations ci-après :

Du fait de la croissance accélérée des forces productives contemporaines et du développement extraordinaire de la science et de la technique, il est indispensable d'encourager la coopération économique internationale, une nouvelle division internationale du travail et des relations économiques entre les divers pays fondées sur des principes nouveaux, afin de resserrer les liens entre les diverses économies nationales et de faciliter la création d'un marché mondial unique.

Les efforts qu'accomplit l'humanité dans sa lutte contre les causes économiques et sociales de la pauvreté et de la misère matérielle seraient bien plus efficaces s'ils n'étaient pas entravés par la course aux armements et par d'autres obstacles artificiels que l'on rencontre aujourd'hui dans les relations internationales.

Outre les obstacles politiques qui entravent ce

développement et ces tendances, on relève certaines contradictions sociales et économiques, et notamment :

a) Le retard économique d'une grande partie du monde, conséquence de l'évolution historique, du colonialisme et d'autres formes d'impérialisme, qui en se fondant sur cet état arriéré et en le maintenant, ont assuré leur domination et leur système d'exploitation économique. Cet état de choses fait obstacle au commerce international et ralentit ainsi sensiblement l'expansion des forces productives, tant dans les pays en voie de développement que dans les pays plus avancés ;

b) Les contradictions sociales, économiques et politiques existant dans le monde actuel, qui ont profondément marqué les relations économiques entre États. Divers obstacles artificiels, motivés par des intérêts politiques, militaires et stratégiques, ainsi que la tendance à la création de groupements économiques fermés et à la discrimination à l'égard d'autres pays, conséquences et éléments de la guerre froide, grèvent lourdement et faussent les relations économiques internationales.

L'assistance bilatérale aux pays en voie de développement constitue une pratique normale et dont les effets peuvent être positifs si elle est accordée sans conditions, politiques ou autres, créant un lien de dépendance entre le pays bénéficiaire et le pays donateur. Toutefois, cette assistance, nécessairement limitée à une solution partielle des problèmes, ne permet pas de résoudre complètement les graves questions que posent les relations économiques entre pays développés et pays en voie de développement.

En outre, divers pays cherchent à résoudre certains problèmes économiques à l'aide de mesures de protection ou au moyen d'accords économiques régionaux. De telles mesures se justifieraient si leur objet n'était pas d'exercer une discrimination à l'égard d'autres pays et de renforcer les tendances à l'autarcie. Or, la propension de certains pays industriellement développés à former des groupements économiques distincts et fermés, qui s'est manifestée dans l'après-guerre, pourrait avoir pour effet d'affaiblir la coopération économique de ces groupements avec des pays tiers, d'aggraver la discrimination dans les relations économiques internationales et d'accroître

* Ce document a été distribué à la troisième session du Comité préparatoire de la Conférence.

tre encore l'écart entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement.

Les pays en voie de développement, qui représentent les deux tiers de l'humanité, font de grands efforts pour éliminer les conséquences économiques et sociales de leur sous-développement et du colonialisme. C'est à juste titre qu'ils considèrent l'industrialisation et la modernisation de l'agriculture comme le meilleur moyen de mettre fin à leur état d'arriération et de dépendance économique, qui, dans les circonstances actuelles, offre au néo-colonialisme sous ses diverses formes des possibilités d'exploitation et de domination. Or, il est bien connu que les pays en voie de développement manquent de ressources financières suffisantes et ne sont pas en mesure de s'assurer les moyens qui leur permettraient de progresser plus rapidement. Il a été démontré que la meilleure manière d'atteindre ce but consistait à développer et à renforcer les institutions publiques appropriées et à utiliser des fonds publics pour l'expansion économique, en même temps que l'aide des pays industrialisés qui permettra aux pays en voie de développement de concentrer leurs propres efforts.

Il est manifeste que ces problèmes ne peuvent être résolus de manière satisfaisante que grâce aux efforts conjoints de tous les membres de la collectivité internationale. Comme la différence croissante entre les niveaux de développement économique est une des sources principales des difficultés et problèmes auxquels ont à faire face les pays en voie de développement et l'économie mondiale dans son ensemble, il est sans aucun doute dans l'intérêt tant des pays industrialisés que des pays sous-développés de parvenir à un accord sur les mesures à prendre pour résoudre les problèmes des pays nouveaux et sous-développés. L'objet de ces mesures devrait être de créer des conditions aussi favorables que possible pour une modification de la structure actuelle de la division internationale du travail, ce qui devrait améliorer sensiblement la situation des pays en voie de développement dans le domaine des relations économiques internationales. Il faut donc tâcher de diversifier la production et le commerce extérieur des pays en voie de développement en encourageant leur industrialisation et la modernisation de leur agriculture par une aide financière ou autre et il faut que les pays développés apportent à la structure de leur production et de leur commerce les ajustements indispensables. Les pays en voie de développement doivent donc poursuivre une politique économique qui leur permette de devenir un facteur de plus en plus actif du commerce international, car c'est seulement en utilisant rationnellement les ressources de la collectivité internationale qu'ils seront en mesure de contribuer de la façon la plus efficace au développement de leurs propres forces et à l'amélioration de leur niveau de vie.

Tenant compte de tous ces facteurs et persuadée que le développement économique rapide du monde

et de chaque pays individuellement constitue un postulat de la coopération internationale pour la solution des problèmes économiques mondiaux, l'Assemblée fédérale de la République socialiste fédérative de Yougoslavie estime que la création des conditions qui permettront de supprimer les obstacles à un développement plus rapide du marché mondial et de l'économie mondiale présente le même intérêt pour toutes les nations. Les pays économiquement avancés pourront développer avec succès leur potentiel productif à condition que les pays en voie de développement deviennent un facteur actif des relations économiques internationales. La Yougoslavie se penche sur ce problème non seulement parce qu'elle s'intéresse tout naturellement au sort de l'humanité — indépendamment des systèmes sociaux, de la nationalité ou de la race — mais encore, et surtout, parce qu'il s'agit d'une question qui touche à l'avenir de l'économie mondiale et dont dépendent l'amélioration du niveau de vie de tous les peuples, dans tous les pays, ainsi que le progrès du monde.

Les activités entreprises à cette fin ne peuvent être couronnées de succès que si elles sont fondées sur une action sans entraves, sur l'égalité économique de tous les pays et de toutes les nations, sur des relations démocratiques entre ces pays et nations, sur la suppression de toutes les formes de discrimination et d'hégémonie, le respect des avantages mutuels et des intérêts liés à la nécessité du développement économique intérieur de chaque pays, l'octroi unilatéral de certaines facilités aux pays en voie de développement et le respect de l'individu, quelle que soit sa nationalité ou sa race. De là découle la nécessité d'accomplir des efforts constants en vue de surmonter les contradictions politiques et sociales du monde actuel en appliquant les principes de la coexistence pacifique et de la coopération active entre pays dotés de systèmes économiques et sociaux différents. La Yougoslavie estime que, pour toutes ces raisons, l'Organisation des Nations Unies est l'organisme international le mieux qualifié pour résoudre les problèmes économiques mondiaux. C'est là ce qui devrait constituer sa tâche essentielle en vue du maintien de la paix internationale.

L'Assemblée fédérale est convaincue que la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement parviendra à un accord sur les mesures essentielles et l'action internationale qui permettraient à la communauté mondiale de s'orienter vers la solution pratique de ces problèmes.

Dans le domaine du commerce des produits de base, les pays en voie de développement ont élaboré un certain nombre de propositions tendant à stabiliser le marché de ces produits, à accroître et à stabiliser les recettes d'exportation et à améliorer les termes de l'échange. Les mesures les plus importantes à cet égard sont la suppression des barrières douanières et des autres entraves et restrictions à l'exportation de ces produits vers les marchés des pays industrialisés, la suppression progressive du protectionnisme agricole,

la conclusion d'accords internationaux à long terme sur les produits et la création d'un système financier international de compensation.

En outre, si l'on veut que les pays en voie de développement participent plus activement aux échanges internationaux de produits, il importe tout spécialement d'accroître non seulement les exportations traditionnelles, mais encore celles de nouveaux produits industriels en élargissant les marchés des pays industrialisés. Dans le domaine des exportations de produits industriels, on s'attend à bon droit que les pays industriels s'abstiennent, dans l'intérêt général, de toute augmentation nouvelle des tarifs douaniers ou des restrictions quantitatives et qu'ils entreprennent de les éliminer progressivement. On attend aussi de ces pays qu'ils acceptent le programme de traitement douanier préférentiel pour les importations de produits manufacturés et semi-manufacturés en provenance de pays en voie de développement.

La Conférence devra fournir des solutions concrètes qui contribueront à la suppression des entraves et des pratiques discriminatoires dans le commerce international, à la stabilisation du marché des produits de base ainsi qu'au développement et à l'évolution accélérée de la structure économique des pays en voie de développement.

L'Assemblée fédérale espère que la Conférence, tenant compte de l'urgence d'un développement général accéléré, contribuera à la création d'un système satisfaisant de coopération économique internationale dans le cadre des Nations Unies. A cet égard, il est de la plus haute importance que le problème du financement des pays en voie de développement soit inscrit à l'ordre du jour de la Conférence. Il faut absolument créer, sous le contrôle des Nations Unies, un système international approprié de financement qui soit capable de servir d'instrument de mise en œuvre et de faire face aux besoins croissants que suscite le développement économique de ces pays. A ce sujet, la Conférence devrait également étudier toutes les propositions relatives à la création de fonds d'équipement et de fonds de compensation des pertes subies par les pays en voie de développement du fait des termes défavorables de l'échange, la proposition tendant à accroître les ressources du Fonds spécial, le Programme élargi d'assistance technique des Nations Unies, ainsi que les problèmes liés à l'activité des institutions financières régionales. Sans vouloir minimiser l'importance d'autres mesures, l'Assemblée fédérale estime que ce sont précisément ces moyens qui sont de la plus haute importance si l'on veut hâter le progrès économique des pays en voie de développement et donner une forte impulsion aux échanges internationaux. La création de nouveaux fonds pour le financement de l'expansion économique des pays en voie de développement exige la mise en œuvre de ressources accrues qui permettront d'élargir l'assistance technique, c'est-à-dire d'accorder une

aide en vue de l'application de la science et de la technique modernes dans ces pays. Il ne sera pas possible d'appliquer la nouvelle politique de coopération économique internationale dans les cadres institutionnels existants, dont la création s'inspirait de principes maintenant périmés. Il est donc indispensable, non seulement d'adapter les institutions et organisations existantes en vue de leur conférer un rôle plus important, mais encore d'envisager la création d'institutions internationales nouvelles.

A cet égard, l'Assemblée fédérale attache une grande importance à la proposition qui tend à faire de la Conférence sur le commerce et le développement et de ses organes une institution permanente, ainsi qu'aux propositions similaires permettant de résoudre les problèmes fondamentaux de l'économie mondiale dans une perspective à long terme et à l'échelle internationale. Loin de réduire le rôle et l'importance des institutions et organisations internationales existantes, cette façon d'aborder le problème exige au contraire la coordination de leurs activités dans le cadre des Nations Unies, afin que leurs politiques et leurs méthodes de travail s'adaptent plus efficacement aux changements intervenus dans la situation et les besoins.

L'Assemblée fédérale appuie sans réserve la Déclaration des 75 pays en voie de développement qui a été adoptée à l'unanimité à la dix-huitième session de l'Assemblée générale et qui exprime l'espoir que la Conférence sera inspirée de la même volonté politique qui a conduit à l'adoption de la Charte des Nations Unies. Les activités entreprises par la Yougoslavie en vue d'assurer le succès de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement font partie intégrante de la politique de coopération internationale, au sens le plus large, qu'elle mène constamment à l'égard de tous les pays, dans l'intérêt du progrès et de la paix dans le monde. Notre pays, qui est en voie de développement économique rapide et considère les relations sociales fondées sur les principes socialistes et démocratiques comme un élément de l'économie mondiale, est directement intéressé aux solutions concrètes à trouver aux grands problèmes économiques du monde actuel. Il estime que ses intérêts sont identiques à ceux de tous les autres pays qui recherchent de telles solutions.

D'autre part, la Yougoslavie espère que la Conférence et les activités des organismes internationaux qu'elle pourra créer contribueront au règlement des problèmes qui la touchent directement, elle aussi, tels que, par exemple, le protectionnisme agraire, les barrières douanières, les diverses restrictions quantitatives, etc.

Dans ses relations économiques avec les autres pays, la Yougoslavie s'efforce d'introduire les formes de coopération qui sont fondées sur l'égalité pleine et entière et sur l'intérêt commun. Dans les limites de ses moyens, la Yougoslavie collabore de façon constructive avec les pays en voie de développement

qui s'efforcent de hâter leur industrialisation et leur émancipation économique.

A l'avenir aussi, la Yougoslavie s'attachera à lever tous les obstacles au renforcement de ses liens économiques avec les pays en voie de développement et à rechercher de nouvelles formes de coopération, plus fructueuses encore. En même temps, la Yougoslavie s'attachera, dans le cadre de son développement, à fournir des ressources permettant d'accorder aux pays en voie de développement des crédits proportionnés à ses moyens et répondant à leurs plans nationaux. En outre, elle poursuivra ses efforts en vue d'élargir la coopération industrielle avec ces pays.

La Yougoslavie accroîtra aussi — dans les limites de ses moyens économiques — ses contributions aux fonds des Nations Unies pour le financement du développement. Elle appuiera, plus particulièrement, les propositions tendant à la création d'un fonds spécial des Nations Unies pour le développement économique (SUNFED) et elle est prête à participer au financement de ce fonds dans la mesure de ses moyens.

Notre pays continuera à lutter en faveur de la coopération technique et scientifique avec les pays en voie de développement, tant dans le cadre des Nations Unies que sur le plan bilatéral.

En vue d'assurer le succès des objectifs et politiques mentionnés ci-dessus et conformément à ses principes constitutionnels, la Yougoslavie prendra les mesures d'organisation nécessaires et procédera aux ajustements qui s'imposeront.

Les changements qui interviennent dans les rela-

tions économiques et dans le commerce mondial poseront de plus en plus de problèmes auxquels le mouvement ouvrier, dans tous les pays et, plus particulièrement, dans les pays industrialisés devra accorder toute son attention, en ce qui touche notamment aux pays moins développés.

L'Assemblée fédérale est heureuse de constater que les Nations Unies et les organes qui en relèvent se sont déclarés prêts à collaborer avec le mouvement syndical, qui offre de vastes possibilités de mobilisation de l'ensemble des forces et des facteurs de progrès en vue de rechercher les meilleures solutions aux problèmes en question.

Les peuples de la Yougoslavie considèrent la prochaine Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement comme un événement de la plus haute importance pour les activités des Nations Unies dans le domaine économique. Ils espèrent que la Conférence réalisera des progrès importants dans la voie qui conduit à un développement économique et social plus rapide et qu'elle contribuera à la recherche de solutions appropriées, arrêtées d'un commun accord, aux problèmes économiques internationaux les plus urgents. Les tendances et les forces activement orientées vers la création de conditions favorables au progrès et à une paix durable entre les nations en seront consolidées.

L'Assemblée fédérale de la République socialiste fédérative de Yougoslavie déclare que la Yougoslavie est prête à contribuer, en collaboration avec tous les pays intéressés, à une solution positive des problèmes qui sont inscrits à l'ordre du jour de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

DÉCLARATION CONCERNANT LES PRINCIPES DE LA COOPÉRATION ÉCONOMIQUE INTERNATIONALE

Document présenté par la Yougoslavie

[Texte original en anglais et en français]

Les pays participant à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, qui s'est tenue à Genève du 23 mars au 15 juin,

S'inspirant des principes et des objectifs fondamentaux de la Charte des Nations Unies,

Considérant que l'accélération du développement économique et l'élargissement de la coopération économique internationale en vue d'assurer l'amélioration constante du niveau de vie de tous les peuples du monde contribuent à la consolidation de la paix dans le monde et au renforcement de la collaboration pacifique entre les peuples,

Soulignent l'urgente nécessité d'opérer des transformations radicales dans la structure du commerce international et de développer les relations économiques internationales sur des bases nouvelles, et, à cette fin, proclament ce qui suit :

DÉCLARATION CONCERNANT LES PRINCIPES DE LA COOPÉRATION ÉCONOMIQUE INTERNATIONALE

1. Le développement économique et le progrès social de tous les pays servent l'intérêt commun et sont le souci commun de la communauté internationale tout entière. En conséquence, tous les pays s'engagent à entreprendre d'une manière organisée et systématique des mesures destinées à promouvoir la coopération économique sur une base universelle et en pleine égalité de droits, en vue d'accélérer le développement économique dans le monde.

2. Le système économique et social dans le cadre duquel les différents pays décideront de réaliser leur développement économique sont du ressort exclusif de ces pays. Toute tentative d'ingérence et de pression extérieures visant à modifier le système qu'ils avaient choisi est considérée comme contraire à l'esprit et à la lettre de la Charte des Nations Unies.

3. Tout État a le droit souverain de disposer de ses richesses naturelles dans l'intérêt du développement économique et du bien-être de son propre peuple.

4. Le développement économique accéléré de chaque pays dépend en premier lieu des efforts qu'il

déploie lui-même. Pour que ces efforts puissent aboutir à des résultats aussi satisfaisants que possible, ils doivent être soutenus par une vaste action internationale, coordonnée dans tous les domaines de l'activité économique.

5. Tout pays qui a récemment accédé à l'indépendance a droit à une aide économique spéciale qui lui sera dispensée par le truchement des Nations Unies, et au plein appui de celles-ci pour asseoir son indépendance sur une base économique plus solide et pour éliminer toute tentative extérieure d'ingérence ou de sujétion.

6. Les relations économiques entre États doivent se fonder sur la Charte des Nations Unies et sur les principes de la présente Déclaration.

7. La promotion de la coopération économique entre États, sans égard au degré de développement économique qu'ils ont atteint ni à leur système économique et social, doit contribuer à la consolidation de la paix dans le monde et au renforcement de la politique de coexistence pacifique.

8. Toutes les formes des relations économiques entre États doivent se fonder sur le respect de la souveraineté, de l'égalité de droits et de la non-ingérence dans les affaires intérieures des États.

Tous les pays doivent s'abstenir de prendre des mesures susceptibles de nuire aux autres pays et doivent s'employer à supprimer toutes les formes de discrimination et tous les autres obstacles qui s'opposent au développement de relations économiques mutuellement avantageuses et instaurées sur un pied d'égalité entre les États.

La promotion de la collaboration internationale visant à accélérer la croissance économique mondiale exige l'élimination de toutes les formes de discrimination qui entachent les relations économiques entre les États dont le système économique et social diffère.

Les pays intéressés doivent régler tous les problèmes issus de leurs relations économiques par voie de consultation, de négociation et d'entente.

9. La collaboration internationale dans le domaine du commerce, du financement et des rela-

tions économiques en général doit être orientée vers l'accélération de la croissance économique des pays en voie de développement et, de ce fait, contribuer à la réduction progressive et à l'élimination définitive de l'écart entre les pays en voie de développement et les pays développés.

La diversification des économies des pays en voie de développement grâce à leur industrialisation et à l'amélioration de leur production agricole doit aboutir à une nouvelle répartition internationale du travail conforme aux besoins et aux intérêts des pays en voie de développement et de l'économie mondiale dans son ensemble.

10. Les pays développés devraient octroyer des concessions et des facilités aux pays en voie de développement sans leur demander la réciprocité et en s'abstenant d'accorder un tel traitement aux pays développés. A cet égard, il y a lieu de consacrer une attention particulière aux pays qui en sont au stade initial de leur développement économique, notamment en ce qui concerne le financement du développement et l'octroi d'une assistance technique.

11. Les pays en voie de développement ont le droit de protéger et de subventionner leurs industries naissantes en vue d'assurer la diversification de leur commerce extérieur et l'accélération de leur développement économique. Les pays en voie de développement peuvent s'accorder des avantages mutuels sans être tenus de les octroyer aux pays développés.

12. Les groupements économiques régionaux des pays en voie de développement et les autres systèmes tendant à établir des liens économiques étroits entre ces pays doivent avoir pour objet d'assurer une utilisation meilleure et plus rationnelle de leurs ressources économiques et de créer des conditions les plus favorables pour leur industrialisation.

Les pays qui participent à de tels arrangements doivent tenir dûment compte des intérêts des autres pays en voie de développement.

13. Les groupements économiques régionaux dont font partie des pays développés et qui leur procurent des avantages particuliers ne doivent pas aggraver la situation des pays tiers, notamment des pays en voie de développement. Ils devraient s'engager à éliminer dans les plus brefs délais les effets défavorables que des arrangements pareils peuvent avoir sur les pays tiers.

14. En vue d'assurer l'augmentation durable des exportations et des recettes d'exportation des pays en voie de développement, il est nécessaire que les pays développés suppriment les obstacles tarifaires et autres qui s'opposent aux importations de matières premières et de produits tropicaux en provenance des pays en voie de développement ; atténuent et abolissent les mesures de protection en faveur des produits agricoles des zones tempérées en renonçant à leur politique de protectionnisme agricole ; abaissent les droits de douanes et les autres imposi-

tions qui frappent les importations des articles manufacturés dans la fabrication desquels entrent, en tout ou en partie, des matières premières originaires des pays en voie de développement ; et qu'ils prennent d'autres mesures destinées aux mêmes fins.

15. Les accords de commerce internationaux, ainsi que les accords bilatéraux à long terme et les arrangements similaires concernant le commerce des produits primaires doivent favoriser l'expansion des exportations et la stabilisation du marché de ces produits sur la base de prix équitables et rémunérateurs.

16. Les pays développés ont le devoir d'aider les pays en voie de développement à éliminer les conséquences défavorables qui découlent pour eux de la diminution de la demande de produits primaires, due aux progrès techniques et au développement de la production des succédanés, permettant ainsi aux pays en voie de développement d'opérer les transformations appropriées dans la structure de leur économie.

17. Les pays développés doivent octroyer des préférences sur une base non-discriminatoire, sans exiger la réciprocité, en faveur des demi-produits et des produits ouvrés que les pays en voie de développement exportent ; ils doivent également prendre d'autres mesures positives destinées à soutenir les efforts que les pays en voie de développement déploient en vue d'améliorer la structure de leur commerce extérieur et d'accroître leurs recettes d'exportation. Les préférences accordées sur cette base ne s'appliqueront pas aux échanges commerciaux entre pays développés.

18. Les pays importateurs des produits primaires doivent compenser les pertes de recettes d'exportation que subissent les pays exportateurs du fait de l'altération des termes de l'échange. A cette fin il est nécessaire de créer, dans le cadre et sous le contrôle des Nations Unies, un fonds spécial pour le financement de compensation dont les ressources seraient affectées au financement des programmes de développement économique des pays en voie de développement.

19. Il est de l'intérêt commun tant des pays en voie de développement que des pays développés d'assurer un flux toujours croissant de capitaux internationaux afin de subvenir aux besoins du développement économique des pays en voie de développement et à développer le commerce international dans son ensemble. En ce qui concerne leur flux, leur volume et les conditions auxquelles ils seront accordés ces fonds devront répondre aux besoins des programmes du développement économique des différents pays et régions, compte tenu cependant de l'intensité des efforts que déploient eux-mêmes ces pays et ces régions.

L'octroi d'une aide financière internationale, quelle qu'en soit la source, ne doit être assorti d'aucune condition militaire, politique ou économique qui soient inacceptables pour les pays bénéficiaires.

20. Le financement international des pays en voie de développement doit être assuré de façon croissante par des sources publiques sur une base multilatérale. A cette fin, tous les pays doivent contribuer à la création, dans le cadre des Nations Unies, de fonds appropriés qui seraient destinés au premier chef à financer les plans économiques à l'échelon de la nation ou de la région des pays en voie de développement.

Les contributions que les différents pays doivent verser selon leurs possibilités, au Fonds d'équipement des Nations Unies devraient être suffisantes pour que soit assurée la continuité de l'aide financière à long terme aux pays en voie de développement.

Une partie des économies réalisées du fait de la réduction des dépenses d'armement devrait également être affectée à ces fonds.

21. Il y aurait lieu d'aider les pays en voie de développement à surmonter leurs difficultés de balance des paiements en favorisant la conversion de leur dette publique, en prorogeant les délais de remboursement des crédits et des emprunts déjà utilisés, en leur consentant des crédits à l'exportation par le truchement des institutions financières internationales, et en prenant d'autres mesures adéquates à ces fins.

22. L'élaboration d'une nouvelle politique internationale en matière de commerce nécessite également une modification appropriée des politiques monétaire et financière internationales en vue d'adapter les institutions monétaires et financières internationales existantes aux besoins du développement accéléré des pays en voie de développement. A cette fin, il est indispensable au premier chef que ces institutions élargissent leur activité et assurent, grâce à une réorganisation institutionnelle appropriée, la participation adéquate des pays en voie de développement à l'activité de ces institutions.

23. La communauté internationale a le devoir

d'aider les pays en voie de développement à développer leurs moyens de transports, maritimes et autres, à développer le tourisme et à améliorer les conditions de transport et d'assurance des marchandises afin d'accroître leurs recettes et de diminuer leurs dépenses en ce qui concerne les invisibles sous toutes leurs formes.

24. Les réalisations scientifiques et techniques doivent être mises à la disposition de tous les pays à des conditions favorables. A cette fin, il y a lieu d'encourager au maximum la collaboration scientifique et technique entre États, tant dans le cadre des Nations Unies que par le biais d'accords multilatéraux et bilatéraux. Il est nécessaire de donner aux pays en voie de développement, en accroissant l'assistance technique et en développant la collaboration économique sous toutes ses formes, la possibilité de mettre à profit les réalisations scientifiques et techniques modernes dans les plus brefs délais et sur la base la plus large et de former leurs propres cadres en fonction des impératifs d'un développement économique accéléré.

25. En vue de faciliter les échanges internationaux et le trafic des voyageurs, tous les pays doivent faciliter l'entrée et le transit de tous les moyens de transport sur la base du principe de non-discrimination.

Tous les pays sans accès à la mer doivent avoir librement l'accès aux ports ; ils doivent pouvoir utiliser les installations portuaires, jouir d'une entière liberté de transit et bénéficier des autres facilités qui sont généralement accordées dans ce domaine. Des accords bilatéraux doivent être conclus à cet effet avec des pays maritimes.

26. Il est nécessaire de créer une organisation internationale appropriée en vue d'assurer la mise en œuvre des principes énoncés dans la présente Déclaration, ainsi que des décisions de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

NOUVELLES PERSPECTIVES QUI S'OFFRENT AU COMMERCE MONDIAL DÉCLARATION DE PRINCIPES DE BELLAGIO

[Texte original en anglais]

Note du Secrétaire général de la Conférence

La Déclaration de principes ci-après, établie par un groupe d'économistes éminents, est présentée à la Conférence dans l'espoir qu'elle sera d'un grand intérêt pour les gouvernements.

Le Groupe, dont les membres représentaient beaucoup d'opinions très différentes, a été convoqué sous les auspices du Royal Institute for International Affairs (Londres), à l'aide des fonds fournis par la Carnegie Endowment for International Peace. Les réunions du Groupe se sont tenues à la villa de la Fondation Rockefeller, à Bellagio (Italie), du 16 au 24 septembre 1963.

Les opinions exprimées dans la Déclaration de principes ne sont pas nécessairement celles du Secrétaire général de la Conférence.

NOUVELLES PERSPECTIVES QUI S'OFFRENT AU COMMERCE MONDIAL DÉCLARATION DE PRINCIPES

(Bellagio, septembre 1963)

1. Du 16 au 24 septembre 1963, 19 économistes * de divers pays et d'opinions très différentes se sont réunis à Bellagio. Le Groupe comprenait quelques fonctionnaires, mais tous les participants ont pris part aux travaux à titre personnel. Les participants avaient pour objectif d'essayer d'identifier les perspectives les plus favorables à la mise au point d'une politique internationale du commerce mondial orientée vers le problème du sous-développement, dans l'espoir que leurs conclusions pourraient être utiles à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement qui se tiendra en 1964. Il convient de préciser qu'au cours des travaux du Groupe, les nombreux obstacles politiques à l'expansion du commerce mondial n'ont pas été ignorés. Mais pour presque toutes les questions, les participants ont estimé que, pour un groupe comme le leur, les critères économiques plutôt que les critères politiques offraient le point de départ le plus utile. Ce qui suit n'est pas un compte rendu détaillé des débats, mais un exposé des points d'entente qui se

sont dégagés. L'accent mis sur certains points et les termes employés ne correspondent pas toujours à l'avis des différents participants. Mais l'ensemble du document est l'expression convenue de l'entente réalisée à Bellagio.

2. La Déclaration comprend sept parties :

- a) Considérations stratégiques et tactiques en vue de l'expansion du commerce et de l'accélération du développement ;
- b) Politique proposée à l'intention des pays développés ;
- c) Politique des pays en voie de développement ;
- d) Position et politique des pays à économie planifiée ;
- e) Problèmes internationaux relatifs aux produits de base ;
- f) Institutions s'occupant du commerce mondial ;
- g) Perspectives de désarmement.

a) Expansion du commerce

3. L'avenir des pays en voie de développement et la prospérité des pays développés sont liés. La croissance continue des pays industrialisés, l'abaissement des droits de douane et la suppression progressive des autres obstacles à la libération des échanges sont les conditions essentielles de l'accélération du développement économique et de l'accroissement des recettes d'exportation des pays à faible revenu ¹.

4. Même si l'on part d'hypothèses relativement favorables en ce qui concerne le taux de croissance économique des pays développés et les termes de l'échange du monde sous-développé, il subsistera, en 1970 et au cours des années qui suivent, un écart énorme entre, d'une part, les recettes d'exportation des pays à faible revenu et, d'autre part, leurs besoins d'importation et les charges que leur imposera le service de leur dette. Cet écart pourra être sensiblement réduit si, dans les pays développés, les politiques actuelles qui influent sur le niveau des recettes que les pays sous-développés tirent de

* La liste des participants figure en annexe.

¹ Dans tout le présent texte, les expressions « à faible revenu », « sous-développé » et « en voie de développement » sont employées indifféremment.

l'exportation de produits manufacturés comme de leurs exportations traditionnelles, sont ajustées dans le sens des propositions consignées dans la suite du présent texte. Mais même en pareil cas, il faudra que l'aide aux pays sous-développés soit encore sensiblement accrue pour que le taux de croissance du revenu réel par habitant atteigne 5 p. 100 par an dans ces pays, comme l'ont envisagé les Nations Unies dans leur programme relatif à la Décennie du développement ².

5. D'autre part, dans les pays en voie de développement, un besoin d'initiatives nouvelles et plus vigoureuses se fait sentir, notamment dans le domaine de la coopération mutuelle. Ces pays devront continuer à diversifier leur économie et à s'industrialiser. Les pays développés, d'une part, et les pays sous-développés, d'autre part, devront surtout amorcer une collaboration plus active et plus étroite qui ait expressément pour objet de faire servir le commerce international à l'accélération du développement des pays à faible revenu.

b) POLITIQUE PROPOSÉE A L'INTENTION DES PAYS DÉVELOPPÉS

6. L'expansion des exportations des pays sous-développés répond à l'intérêt des pays développés. Il est évident que les pays en voie de développement, avides de marchandises, dépenseront toutes les recettes qu'ils tireront de leurs exportations. Il est improbable qu'ils thésaurisent leurs réserves de devises. Par conséquent, à toute augmentation de leurs ventes aux pays développés correspondra rapidement une augmentation des achats qu'ils effectueront dans ces pays. En outre, les exportations des pays à revenu élevé se trouvent actuellement entravées du fait que les pays en voie de développement ne peuvent réussir à se procurer des dollars, des livres et autres liquidités. Comme ils ne peuvent vendre en quantités suffisantes leurs produits agricoles, leurs minéraux, leurs textiles et leurs autres produits, ils ont à limiter l'augmentation de leurs achats de matériel de transport et de machines.

7. Parallèlement, le fait que les pays à revenu élevé n'ouvrent pas leur marché les amène à produire certains articles que les pays en voie de développement peuvent produire à meilleur compte. Les pays développés doivent comprendre que le prix d'une autarcie assez poussée dans le domaine de la production du sucre, des textiles et autres marchandises analogues est une diminution de leurs exportations de biens d'équipement. Ils sacrifient ainsi ce qui est pour eux un secteur à productivité et à salaires

élevés. La redistribution de main-d'œuvre qu'amènerait l'importation sans obstacle de produits en provenance des pays à faible revenu serait de nature à accroître la productivité moyenne de la main-d'œuvre et à élever le niveau des salaires réels. Il est donc de l'intérêt des pays développés, comme il est de l'intérêt des pays en voie de développement, qu'ils abolissent leurs restrictions et facilitent l'accès à leur marché intérieur.

8. A l'heure actuelle, les pays développés limitent leurs importations tant de produits primaires que de produits manufacturés en provenance des pays sous-développés. Il est établi que dans les pays développés, l'augmentation soudaine des importations peut avoir un effet marqué sur les industries anciennes et créer de sérieux problèmes sociaux de reconversion. Toutefois, le meilleur moyen de résoudre ces problèmes n'est pas de limiter les importations, mais de prendre des mesures d'aide financière en vue de faciliter le processus de reconversion. Il est donc vivement souhaitable de mettre un terme le plus tôt possible aux restrictions actuelles qui frappent expressément les produits exportés par les pays sous-développés (certaines sont des restrictions quantitatives de nature discriminatoire, d'autres tiennent à l'existence de droits à l'importation différents selon qu'il s'agit de produits de transformation ou de matières premières). A cette fin, il est recommandé :

i) Que toutes les restrictions quantitatives existantes, et tous les accords tendant à ce que les pays exportateurs à faibles salaires réduisent « volontairement » leurs exportations, soient abolis progressivement, dans un délai de 5 à 10 ans au plus ;

ii) Que tous les pays importateurs fassent connaître à une institution internationale la nature des restrictions actuellement en vigueur, et les mesures qu'ils envisagent de prendre pour les supprimer progressivement ;

iii) Que toute restriction quantitative temporaire, maintenue pendant la période de conversion, soit non discriminatoire ;

iv) Que les pays développés annoncent leur intention de réduire puis supprimer, dans un délai fixé de cinq ans, par exemple, la différence entre les droits à l'importation frappant les produits primaires et les droits frappant les mêmes produits lorsqu'ils sont traités, et rendent compte régulièrement à une institution internationale des progrès accomplis ;

v) Que les pays développés suppriment progressivement, comme cela est indiqué plus loin, aux paragraphes 24 et 25, les formes particulières de protection intérieure qui réduisent artificiellement l'importation de produits primaires, de sorte que les pays sous-développés puissent s'assurer une part croissante de leur marché intérieur ;

vi) Qu'un organisme international examine les plans des pays développés ainsi que les mesures prises par eux pour mettre en œuvre les principes

² La Conférence a étudié différentes prévisions concernant l'ampleur du déficit des paiements que les pays sous-développés connaîtront vraisemblablement en 1970. Ces prévisions doivent être considérées uniquement comme illustrant l'ordre de grandeur probable, mais il semble, sur la base des politiques présentes, et si l'on se fonde sur les hypothèses détaillées qui ont été faites, que le déficit des paiements passera d'environ 5 milliards de dollars en 1959 à 13 ou 20 milliards de dollars d'ici à 1970.

énoncés ci-dessus, et notamment l'application des accords dits « volontaires » qui tendent à limiter les exportations, et utilise à cette fin les techniques connues de confrontation internationale, employées par l'OCDE et le GATT.

9. Il n'est pas souhaitable que les pays développés accordent des préférences à quelques pays en voie de développement au détriment des autres. Dans la mesure où des facteurs historiques ont pu nécessiter une assistance spéciale à certains pays en voie de développement, il est préférable que cette assistance soit désormais fournie sous forme d'une aide directe plutôt que sous forme de préférences commerciales. Pour certaines économies particulièrement vulnérables, il se peut que l'on ait à fixer un calendrier des différentes mesures qui permettront de passer des préférences commerciales à l'aide directe. Mais en aucun cas, les pays développés ne seront fondés à conserver un traitement privilégié sur les marchés des pays en voie de développement auxquels ils accordent encore un traitement préférentiel.

10. Dans le cas particulier des Territoires associés d'outre-mer et de la Communauté économique européenne (CEE), les nouveaux États africains intéressés se sont trouvés, du fait du passé, devant un choix difficile. Beaucoup de postes de leur budget dépendent étroitement des subventions directes du Gouvernement français. Toute réduction des marges préférentielles qui leur sont consenties pour leurs exportations de produits de base vers la Communauté aurait à être compensée par une augmentation substantielle de l'aide directe fournie par les pays de la Communauté ; cette augmentation pourrait fort bien ne pas être accordée, et, si elle l'était, ce pourrait être au détriment de l'aide que les pays de la Communauté fournissent aux autres pays en voie de développement. En tout état de cause, il est douteux qu'il soit à longue échéance souhaitable que l'Europe s'attache encore davantage à faire bénéficier de son aide une partie relativement réduite du monde sous-développé. Il faut avoir fermement à l'esprit l'objectif ultime de l'abolition de toute préférence entre les différents pays en voie de développement, mais le moyen immédiat de progresser, dans le cas des Territoires associés d'outre-mer, serait peut-être de veiller à ce que les préférences qui leur sont accordées ne détournent pas sérieusement les courants commerciaux aux dépens des autres producteurs primaires. Toute tendance à une distorsion accrue des courants commerciaux devrait être rapidement contrebalancée par une réduction du niveau préférentiel sous forme d'un nouvel abaissement des droits de douane de la Communauté en ce qui concerne tous les produits primaires. Ceci pourrait constituer un arrangement transitoire dans le cadre duquel l'économie des Territoires associés d'outre-mer pourrait être réorientée en vue de l'intégration de ces territoires dans de nouveaux groupements commerciaux africains, sans qu'il en résulte de désorganisation.

11. Récemment, on a souvent soulevé la question d'une préférence générale que les pays industriels accorderaient à tous les produits en provenance des pays en voie de développement. Il est plus important de supprimer toutes les restrictions existantes, quantitatives ou autres, qui entravent les exportations des pays en voie de développement et créent une discrimination entre ces différents pays, que d'obtenir que les pays industriels accordent un traitement préférentiel aux importations en provenance de ces pays. Mais dans la mesure où les pays développés ne parviennent pas à abolir toutes les barrières imposées aux importations en provenance des pays sous-développés, ces différents pays ou groupes de pays ne devraient pas être empêchés, du fait de leurs obligations découlant de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), d'accorder un tel régime préférentiel aux importations en provenance des pays sous-développés. La réserve importante est que ce régime préférentiel soit accordé à tous les pays sous-développés sans discrimination.

c) POLITIQUE DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

12. Le principal objectif de la politique économique des pays en voie de développement restera pendant de nombreuses années encore une réorientation radicale de leur économie et l'augmentation accélérée de leur taux de croissance. Lorsque l'on s'efforce de diversifier l'économie, on tend souvent à s'attacher à la création d'industries locales dont la production puisse se substituer aux importations et on néglige les occasions de développer des industries d'exportation, d'autant que les possibilités d'exportation sont, par nature, incertaines et souvent entravées par les pratiques restrictives d'autres pays. Le remplacement des importations comme la promotion des exportations ont leur place légitime dans la stratégie du développement, mais il faut avoir soin d'éviter la création d'industries coûteuses produisant des biens qui sont non essentiels et dont la demande risque d'être limitée. Dans la mesure où l'on accepte les recommandations consignées dans le présent document qui tendent à supprimer les barrières commerciales dans les pays développés, et dans la mesure où seront créées des conditions favorables à un accroissement des exportations en provenance des pays peu développés, les dangers d'un remplacement coûteux des importations s'atténueront.

13. Le groupe de Bellagio formule à ce sujet un certain nombre de propositions générales de politique économique à l'intention des pays en voie de développement. Les pays en voie de développement devraient être exemptés de l'obligation découlant (le cas échéant) du GATT de ne pas créer de « tarifs consolidés ». En général, on ne peut insister sur la réciprocité dans les relations commerciales entre pays évolués et pays peu développés. Ces derniers se doivent de protéger leurs industries naissantes et de recourir à des restrictions dans l'intérêt de leur

balances des paiements. Ils peuvent également avoir besoin de subventionner leurs jeunes industries d'exportation afin de pallier les inconvénients résultant du manque d'expérience et de l'échelle réduite des opérations aux premiers stades du développement. Les pays évolués se doivent de reconnaître que ces besoins sont justifiés. De même — ce qui est plus important encore — les pays en voie de développement devraient avoir la latitude de recourir entre eux à des mesures discriminatoires en leur faveur, à condition a) que ces mesures aient pour objet de libéraliser les échanges dans une zone d'une certaine importance, et b) qu'il ne soit pas imposé de limite artificielle au volume global du commerce avec les pays développés. Cette dernière condition semble assez théorique, les pays pauvres étant résolus à utiliser toutes les recettes qu'ils tirent de l'exportation pour accélérer leur développement.

14. A mesure que le niveau de leur revenu par habitant se rapproche de celui des pays développés, les pays sous-développés doivent accepter l'obligation de se rapprocher, dans une mesure correspondante, des principes acceptés qui régissent la politique commerciale des pays développés. Non seulement cela est nécessaire du point de vue de l'équité dans leurs relations avec les pays déjà développés, mais cela aidera aussi à assurer aux derniers venus parmi les pays sous-développés la pleine possibilité de développer leur commerce dans les conditions les plus favorables, sans être retardés par leur relative faiblesse.

15. Quant à la question cruciale de la coopération entre pays en voie de développement, il existe une vaste gamme de possibilités. Ce n'est pas simplement affaire de concessions mutuelles en matière de tarifs et de contingents. Il y a aussi place pour une coopération accrue dans plusieurs autres domaines. Ainsi, les pays en voie de développement devraient pouvoir conclure des accords régionaux en matière de spécialisation dans certaines branches, ou même des arrangements d'une portée encore plus vaste conduisant en fin de compte à l'intégration économique. La collaboration dans l'étude prévisionnelle du développement des industries d'exportation est vitale et doit être vivement encouragée. Même en ce qui concerne les possibilités d'exportation existantes, on constate souvent parmi les pays dont la balance des paiements est en difficulté, une tendance à la concurrence pour obtenir des avantages immédiats ; les autres pays sont alors nécessairement contraints de suivre tôt ou tard cet exemple. Une telle concurrence excessive entraîne très souvent une détérioration des termes de l'échange qui aurait pu être évitée. Il serait utile que les pays en voie de développement coopèrent en vue d'éviter de telles formes de concurrence qui contredisent leurs objectifs, car de la sorte ils pourraient préserver et accroître leurs recettes d'exportation. De façon plus générale, il convient de souligner que la collaboration la plus étroite possible entre les planificateurs économiques

nationaux des différents pays en voie de développement peut avoir des avantages appréciables.

16. Des groupes de pays en voie de développement pourraient participer utilement à des projets d'investissement en commun. Ainsi, les gouvernements ou des entreprises de trois pays en voie de développement, par exemple, pourraient acquérir de concert des actions leur donnant droit de regard sur le capital et la gestion d'une cimenterie dans le premier pays, d'une usine chimique dans le deuxième, et d'une fabrique de pulpe dans le troisième, par exemple. Malgré d'évidentes difficultés administratives, l'idée mérite d'être examinée plus avant. Il conviendrait aussi que les pays en voie de développement accordent plus d'attention aux possibilités de coopération sur le plan du tourisme et d'autres services. Il y a place également pour de nombreux accords de coopération internationale en matière de financement et de promotion des exportations.

d) POSITION ET POLITIQUE DES PAYS A ÉCONOMIE PLANIFIÉE

17. Ces dernières années, les échanges se sont considérablement accrus entre les pays à économie planifiée et les pays en voie de développement. Les exportations en provenance des premiers se composent pour l'essentiel de biens d'équipement, et ces pays ont aussi offert un marché de plus en plus large aux produits tropicaux et aux produits industriels des pays en voie de développement. Il y a tout lieu de compter que, sur la base des plans élaborés dans les pays à économie planifiée en vue d'accroître la production et d'élever les niveaux de vie, leur commerce avec les pays sous-développés continuera à augmenter et à se diversifier à un rythme rapide. Cette tendance est très satisfaisante et il faut espérer que les plans et programmes futurs qui seront élaborés dans les pays à économie planifiée et dans les pays en voie de développement tiendront compte de façon plus explicite des possibilités qu'offrent d'utiles échanges entre eux.

18. Ceux des membres du groupe de Bellagio qui venaient de pays à économie planifiée ont été d'avis que les relations commerciales de ces pays avec les pays en voie de développement seraient facilitées si les restrictions frappant actuellement le commerce entre l'Est et l'Ouest étaient progressivement supprimées. Les pays à économie planifiée avaient accepté comme un principe de leur politique à long terme de recourir davantage à la division internationale du travail, et dans la mesure où leur commerce avec une région du monde faisait l'objet de restrictions, la portée du commerce mondial en général s'en trouvait limitée. Plus précisément, certaines des restrictions frappant actuellement le commerce entre l'Est et l'Ouest atteignaient directement les échanges entre les pays sous-développés et les pays à économie planifiée lorsque, par exemple, des firmes étrangères s'occupaient des opérations commerciales en question. Tous les participants ont

reconnu qu'il faudrait supprimer de tels obstacles au commerce des pays sous-développés et que, de façon générale, la promotion des échanges entre l'Est et l'Ouest répondrait à l'intérêt de tous. Entre autres avantages, elle fournirait une base de caractère plus véritablement multilatéral à une future expansion du commerce mondial.

19. On se trouve ainsi amené à aborder la question des critères à établir pour la politique commerciale des pays à économie planifiée. Bien que dirigé par des monopoles d'État, le commerce de ces pays est régi par certains principes généraux tels que l'achat et la vente aux prix du marché mondial. La Conférence a reçu l'assurance que l'Union soviétique et les autres pays à économie planifiée continueraient à avoir pour politique d'exporter aux prix du marché mondial et d'importer en faisant jouer la concurrence entre les différents fournisseurs. Il a été cependant dit que l'on ne pouvait attendre des pays à économie planifiée qu'ils acceptent une politique absolument exempte de toute discrimination en matière d'importations tant qu'on n'accorderait pas à leurs exportations vers d'autres pays le traitement de la nation la plus favorisée. Le Groupe a été d'avis que, lors de l'élaboration de leurs plans à long terme, les pays à économie planifiée devraient prévoir expressément un accroissement substantiel de leurs importations en provenance du monde sous-développé, à condition que les produits importés soient offerts à des prix concurrentiels. A cette fin, les gouvernements des pays à économie planifiée devraient être priés de fixer, pour les importations, un certain nombre d'objectifs quantitatifs, faisant une place croissante aux achats de produits primaires en provenance des pays sous-développés. Ce devrait être l'une des tâches d'une organisation mondiale du commerce (voir par. 35) que d'assurer la mise en œuvre de cette politique.

20. Étant donné la structure de leurs organisations commerciales et les exigences de la planification, les pays à économie planifiée ne sauraient logiquement adopter les mêmes procédures que les pays ayant un régime économique et social différent. Toutefois, on pourrait aisément mettre au point des techniques permettant d'évaluer les résultats que les pays à économie planifiée obtiennent en élargissant leurs échanges avec les pays en voie de développement, si l'on se référait à des statistiques commerciales générales et tenues à jour ainsi qu'aux intentions de ces pays telles qu'elles se reflètent dans les accords commerciaux à long terme qu'ils concluent. Ces accords commerciaux sont maintenant publiés et ils pourraient être enregistrés auprès d'une organisation internationale acceptable pour tous. Le mécanisme de consultations régulières entre un groupe d'experts internationaux et les gouvernements nationaux, dont l'institution est recommandée dans la suite du présent document, pourrait être d'une très grande utilité lorsque l'on cherche à évaluer la politique commerciale des pays à économie planifiée.

e) PROBLÈMES INTERNATIONAUX RELATIFS AUX PRODUITS DE BASE

21. Quatre-vingt-dix pour cent des recettes d'exportation des pays en voie de développement proviennent des produits primaires et la satisfaction des besoins de développement des pays à faible revenu continuera de dépendre dans une grande mesure du prix et du volume des produits primaires vendus sur les marchés mondiaux. Ces dix dernières années, l'évolution des termes de l'échange a continuellement joué au détriment des producteurs primaires. Selon certains membres du groupe de Bellagio, c'est là une des manifestations d'une tendance séculaire qui s'est dessinée vers 1880, n'a été que temporairement renversée du fait des deux guerres mondiales et tiré sa source de l'action différente des forces économiques fondamentales dans les secteurs primaires et les secteurs manufacturiers de l'économie mondiale. D'autres participants ont contesté que cette détérioration à long terme des termes de l'échange soit inévitable, mais ils ont reconnu que dans l'avenir immédiat et pour quelques années encore, il était probable que la croissance de l'offre des produits primaires qui font l'objet d'échanges internationaux dépasserait celle de la demande. Les tendances de l'évolution technologique de la production primaire (que montrent, par exemple, l'augmentation rapide des rendements agricoles et le fort accroissement intervenu vers 1955, de la superficie des plantations de café qui commencent seulement à produire) annoncent une nouvelle augmentation considérable de la production. L'autonomie alimentaire croissante des pays industriels, la mise au point de produits synthétiques remplaçant les matières premières naturelles, et les modifications de la composition des besoins civils et militaires en matières premières indiquent un ralentissement de la croissance de la demande de produits primaires importés au cours des prochaines années. La situation requiert une action concertée dans un certain nombre de domaines si l'on veut éviter la désorganisation qu'entraînerait un nouveau fléchissement sensible du prix des produits de base.

22. Si l'on ne veut pas abandonner l'issue au jeu des forces du marché, deux catégories de mesures visant à en contrebalancer l'effet sont possibles : i) celles qui ont pour effet de stimuler l'expansion de la demande, et ii) celles qui agissent en freinant l'expansion de l'offre. Dans la mesure où il est possible de remédier à la situation en augmentant la demande des produits primaires en provenance des pays sous-développés, cette solution est préférable, car elle améliorera le bien-être général des pays développés comme celui des pays sous-développés.

23. Le taux de croissance des pays industriels influe puissamment sur le taux d'accroissement de la consommation des produits primaires. Les politiques de plein emploi et autres mesures visant à accélérer l'accroissement de la productivité dans les secteurs industriels (par exemple, en écartant les

obstacles actuels au libre échange des produits entre pays développés, en permettant à la main-d'œuvre de se rendre librement dans les régions qui en manquent et en évitant des arrangements monétaires qui exigent l'application de politiques intérieures restrictives dans l'intérêt de la balance des paiements) seraient utiles aux recettes d'exportation des pays sous-développés. Mais il faut aussi augmenter d'urgence la part des produits des pays sous-développés dans la consommation totale des pays développés. Le premier pas consiste à écarter les nombreux obstacles artificiels qui entravent aujourd'hui ce mouvement.

24. Parmi ces obstacles, les plus caractéristiques sont les droits d'entrée et les lourdes taxes intérieures qui grèvent les produits tropicaux (thé, café, cacao, bananes). Là où ces droits et taxes freinent la consommation intérieure, ils devraient être sensiblement réduits ou complètement supprimés, à bref délai. Il est à espérer que l'action menée en ce sens, notamment au GATT, recevra l'appui de tous les pays.

25. Une modification radicale de la politique agricole des pays développés permettrait d'obtenir des résultats encore plus importants. Bien que le groupe de Bellagio ait reconnu que les adaptations nécessaires dans ce domaine pourraient fort bien être plus difficiles que celles qui s'imposent dans le secteur des industries secondaires établies de longue date qui ont atteintes par les importations en provenance de pays à bas salaires, les participants ont été unanimes à penser que les politiques agricoles de l'Europe occidentale et de l'Amérique du Nord doivent abandonner le soutien des prix en faveur du soutien des revenus. Un problème tout à fait analogue se pose pour les produits minéraux, notamment le pétrole. Il faut réduire progressivement les tarifs, droits à l'importation et contingentements. Cette réduction, associée à d'autres mesures incitant l'industrie des pays développés à s'orienter vers les secteurs qui bénéficient d'un avantage relatif plus marqué, élargirait le marché d'un bon nombre de produits de pays sous-développés, principalement la canne à sucre, les huiles végétales et les graines oléagineuses.

26. Il faut d'urgence faciliter l'accès des denrées alimentaires et matières premières traitées aux marchés des pays industrialisés. Les industries de traitement représentent l'une des possibilités de progrès les plus prometteuses pour les pays en voie de développement. Rien ne peut justifier la différence des droits de douane selon qu'il s'agit, par exemple, des huiles et des graines oléagineuses, ou encore du cuivre raffiné ou du minerai de cuivre. La lutte contre la discrimination qui frappe les produits traités et semi-traités à l'entrée dans les pays industriels devrait recevoir une place essentielle dans tout programme de développement du commerce. Les pays développés devraient eux-mêmes se fixer un calendrier (comme il est proposé au paragraphe 8) pour éliminer pro-

gressivement, dans les barèmes douaniers, l'écart entre produits traités et produits bruts.

27. Si l'on refuse aux producteurs primaires le libre accès aux marchés en voie de développement ou s'il apparaît que l'offre d'un produit primaire tend constamment à dépasser la demande, il faut recourir à d'autres moyens. Certains membres du groupe de Bellagio ont estimé que des formes spéciales d'aide directe s'imposeraient, mais on a fortement douté qu'elles puissent suffire. Une autre méthode consiste à soutenir les prix en réglant l'offre sur le marché mondial par des accords internationaux relatifs aux produits de base. Si l'on peut ainsi obtenir que l'offre aille de pair avec l'accroissement de la demande, les baisses de prix, souvent catastrophiques, qu'entraîne la surproduction peuvent être évitées. Naguère, nombre de ces plans ont échoué, soit parce qu'il était impossible d'y associer tous les producteurs, soit parce que les participants convenaient de limiter leurs exportations sans agir en même temps sur la production, provoquant ainsi l'accumulation de stocks. Une autre cause d'échec tenait à ce que les accords de contrôle des exportations qui attribuaient à chaque pays un contingent fondé sur sa part antérieure des échanges mondiaux, empêchaient les producteurs à bas prix d'augmenter leur part en respectant l'accord. Il est évident que pour réussir à longue échéance, un plan de contrôle des exportations exige que l'on agisse sur toutes les sources de production existantes ou possibles. Il est tout aussi évident que ces accords doivent prévoir des révisions périodiques de contingent d'exportations attribués. Ces révisions devraient s'inspirer de critères économiques, reflétant les changements intervenus dans les aptitudes relatives des pays producteurs, et non de considérations purement politiques.

28. D'autre part, les chances de succès de tout accord international relatif aux produits de base s'améliorent nettement si l'accord bénéficie du concours tant des pays consommateurs que des pays producteurs. Un trait encourageant des négociations récentes, notamment celles qui ont porté sur l'accord international relatif au café, tient à ce que les pays occidentaux non producteurs qui, en tant que consommateurs, ont intérêt à maintenir les prix à un niveau peu élevé, se sont néanmoins montrés disposés à collaborer à l'action menée pour rendre ces prix stables et plus rémunérateurs. L'un des avantages indirects de cette participation des pays consommateurs est de rendre plus réalistes la fixation des cours et l'estimation des perspectives de l'offre pour le produit considéré.

29. Il est manifeste que les accords qui règlent effectivement le volume de l'offre sur le marché mondial exigent une coopération internationale très poussée. Il ne faut pas se dissimuler les problèmes que cela présente. De plus, dans la mesure où un accord sur un produit de base entraîne une hausse marquée du prix du produit considéré (au lieu d'en

empêcher seulement une nouvelle baisse), il peut stimuler, dans les pays importateurs, la production du produit même ou de succédanés synthétiques qui peuvent bien s'assurer une part permanente du marché. Certains membres du groupe de Bellagio ont été d'avis que ces considérations condamnaient les accords relatifs aux produits de base. La majorité des participants a toutefois estimé que ces accords offrent des possibilités considérables de stabiliser les marchés des produits primaires, à condition qu'ils recueillent les adhésions voulues.

30. Il est nécessaire de mieux coordonner les politiques nationales relatives aux produits de base. Au minimum, des consultations devraient avoir lieu à intervalles réguliers entre les pays en voie de développement au sujet de leurs plans de production à long terme. Par le passé, l'effondrement des prix a été souvent le résultat d'une expansion excessive des cultures, plantations ou installations extractives, effectuée par des producteurs qui ignoraient quelle était l'évolution à l'extérieur. Le développement rapide, depuis la guerre, des arrangements de consultation réduit ce danger. Les pays en voie de développement devraient s'attacher davantage encore à évaluer la comptabilité de leurs divers programmes de croissance. A Bellagio, quelques participants, notamment ceux qui venaient des pays à économie planifiée, ont estimé qu'il fallait instituer un dispositif de coordination des plans de production des pays en voie de développement et des plans nationaux à long terme des économies planifiées.

31. Divers organismes internationaux effectuent des études des perspectives du marché pour un certain nombre de produits. Les commissions économiques régionales des Nations Unies ont elles aussi un rôle à jouer à cet égard. Tous ces travaux paraissent offrir l'occasion d'élaborer une meilleure stratégie mondiale pour les produits de base. L'objectif devrait être de mobiliser plus efficacement toutes ces connaissances accumulées, de sorte qu'elles servent expressément à lier les problèmes du commerce et les problèmes du développement aux fins de l'élaboration, pour un grand nombre de produits de base, d'un ensemble de mesures cohérentes. Malgré les difficultés pratiques, soulignées par quelques participants, les membres du Groupe ont été presque unanimes à penser qu'il était possible d'aborder le problème, dans une perspective plus vaste, en embrassant un certain nombre de produits différents dans un plan d'envergure. L'un des avantages de cette méthode globale serait de donner une base commune à la masse hétérogène des données statistiques et d'améliorer les techniques d'analyse et de projection. Les moyens et dispositifs existants qui ont déjà prouvé leur efficacité devraient être maintenus et renforcés. D'autre part, il était certain que de nouvelles tâches apparaîtraient qui appelleraient un mécanisme international (voir par. 34).

32. Les fluctuations des recettes provenant des produits de base constituent l'un des principaux

obstacles à une planification effective du développement. On propose à ce sujet un plan de compensation limité mais utile, dont on demande instamment la rapide application. L'essentiel de ce plan est le suivant : tout pays membre pourrait automatiquement prélever sur un Fonds d'assurance pour le développement le numéraire dont il a besoin pour compenser en tout ou en partie le déficit que ses recettes d'exportation accusent par rapport à la moyenne des trois années précédentes. Ce prélèvement emporterait obligation de rembourser le FAD dans les trois ans, à moins que les exportations ne se rétablissent pas pendant cette période. Ce plan est très différent de celui des prêts que consent le FMI, mais il ressemble beaucoup au plan proposé par le groupe d'experts des Nations Unies. Le FAD, en vertu duquel les remboursements seraient fonction de la reprise des exportations, non seulement adoucirait l'effet des fluctuations, mais aiderait encore à atténuer celui d'un déclin persistant des recettes d'exportation.

33. Certes, le plan peut inciter à des abus. Un moyen de les limiter serait d'offrir une compensation partielle, et non intégrale, du fléchissement des recettes provenant des produits de base. On a estimé en général que ces objections, quoique fondées, ne sont pas dirimantes. L'intérêt principal du plan est qu'il permet d'annuler les dettes si les exportations ne reprennent pas. Toute limitation sur ce point lui enlèverait sa valeur. Il existe, certes, d'autres moyens de s'attaquer au problème des fluctuations et de la baisse séculaire des recettes provenant des produits de base. Mais il apparaît néanmoins qu'il faut maintenant appuyer vigoureusement l'action menée en vue de l'établissement du FAD.

f) INSTITUTIONS S'OCCUPANT DU COMMERCE MONDIAL

34. On reconnaît que la mise en œuvre de ces diverses idées et propositions serait une lourde tâche pour l'organisation commerciale existante, le GATT, et qu'elle lui imposerait un certain nombre d'attributions supplémentaires. En libéralisant les échanges entre les pays déjà développés, le GATT joue indiscutablement un rôle très utile, qui doit se poursuivre. Les participants n'étaient pas d'accord sur le rôle du GATT dans d'autres domaines, que certains considéraient comme très importants. Néanmoins, il est évident que la suspension des obligations concernant les « tarifs consolidés » et le désir des pays en voie de développement de voir s'instituer des mesures naturelles de libéralisation des échanges sortent du cadre des procédures traditionnelles du GATT. En outre, l'application des délais proposés pour la suppression des barrières à l'importation des produits des pays sous-développés et la surveillance du dispositif de liquidation progressive des liens préférentiels historiques créeront nécessairement de nouvelles tâches importantes.

35. D'autre part, on doit reconnaître que, comme il est précisé plus haut, les besoins des pays sous-développés posent, en matière de commerce et de

développement, toute une série de nouveaux problèmes qui demandent à être traités plus activement et de façon plus coordonnée. L'expansion régulière et progressive des échanges entre les pays à économie planifiée et le reste du monde sur la base de principes convenus est une autre tâche qui demande un nouveau mécanisme international. Le Groupe a estimé que toutes ces considérations militent en faveur de la création d'une nouvelle organisation du commerce mondial, qui aurait pour rôle de surveiller l'exécution des décisions de principe les plus importantes, y compris celles qui sont recommandées dans le présent document. Elle devrait, non seulement aider à coordonner les travaux des organismes internationaux — y compris le GATT — dont l'activité s'exerce déjà dans ce domaine, mais aussi se charger d'un certain nombre de fonctions nouvelles qui, à l'heure actuelle, ne sont pas remplies comme il conviendrait³.

g) PERSPECTIVES DE DÉSARMEMENT

36. Il est évident que de vastes possibilités économiques s'offriront à tous les pays une fois que la détente internationale aura permis de réduire l'utilisation des ressources à des fins militaires. Il y a lieu de procéder à des études plus poussées, complétant celles que les Nations Unies et d'autres organismes ont entreprises. Jusqu'ici, les conclusions suivantes se sont dégagées.

Outre qu'ils pourront, sur le plan national, commencer à satisfaire des besoins jusqu'ici négligés, notamment en matière d'instruction et de logement, les pays dont l'économie repose sur l'entreprise privée aussi bien que les pays à économie planifiée, seront en mesure, grâce au désarmement, de consacrer une part plus grande de leurs ressources à l'assistance économique. Il se peut qu'à court terme, la disparition de la demande militaire ait une incidence défavorable sur le marché de plusieurs produits primaires importants. Mais certaines mesures (telles que la création d'un Fonds d'assurance pour le développement, proposée plus haut) conçues pour soutenir la capacité des pays sous-développés d'acheter aux pays industriels en cas de fléchissement

de leurs recettes provenant de l'exportation de produits de base, faciliteront la transition pour les deux groupes de pays.

Pour utiliser au mieux l'occasion qu'offrira le désarmement, le monde doit renforcer et accélérer la mise en œuvre de programmes de développement du commerce du genre suggéré dans le présent document. Si l'on veut éviter que l'assistance prenne, par rapport au commerce, une importance qui ne serait satisfaisante pour aucun pays, il faut accroître et consolider les possibilités d'auto-assistance dans les pays sous-développés, et le moyen le plus efficace d'obtenir ce résultat est de favoriser systématiquement leurs exportations vers le monde industriel.

Annexe

LISTE DES PARTICIPANTS

Président : Andrew Shonfield, Directeur des études, Chatham House, Londres.

Rapporteur : David Howell.

Jozsef Bognár, Université de Budapest, Hongrie.

Albert G. Hart, Université Columbia, Etats-Unis d'Amérique.

Nicholas Kaldor, Kings College, Cambridge, Royaume-Uni.

Charles P. Kindleberger, Massachusetts Institute of Technology, Etats-Unis d'Amérique.

Irving B. Kravis, Université de Pennsylvanie, Etats-Unis d'Amérique.

Alexander Lamfalussy, Banque de Bruxelles, Belgique.

Alfred Maizels, National Institute of Economic and Social Research, Londres.

H.M.A. Onitiri, Université d'Ibadan, Nigéria.

I.G. Patel, Ministère des finances, New-Delhi, Inde.

K.N. Raj, Université de Delhi, Inde.

V.S. Safrontchouk, Conseiller à l'Ambassade de l'URSS à Londres.

Osvaldo Sunkel, Commission économique pour l'Amérique latine, Chili.

Shigeto Tsuru, Université Hitotsubashi, Japon.

Pierre Uri, Institut atlantique, Paris.

Victor Urquidí, Conseiller économique au Ministère des finances, Mexique.

Experts consultants :

Gerda Blau, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture ;

Sidney Dell, Organisation des Nations Unies.

Organisateur de la réunion : E.J.B. Rose.

³ De l'avis de M. Kravis, il importe beaucoup moins d'obtenir l'assentiment des Etats-Unis et des autres pays occidentaux à la création d'une nouvelle organisation du commerce que d'obtenir d'eux qu'ils ouvrent leur marché aux produits primaires et aux produits manufacturés des pays en voie de développement.

RÉSOLUTION DE NIAMEY RELATIVE A LA CONFÉRENCE

[Texte original en anglais]

Note du Secrétaire général de la Conférence

Cette résolution, adoptée à la première session de la Commission économique et sociale de l'Organisation de l'unité africaine, qui s'est tenue à Niamey (Niger) au mois de décembre 1963, est distribuée à la demande des délégations de la Côte-d'Ivoire, de l'Ethiopie, du Ghana, du Kenya, de Madagascar, du Niger, de la Nigéria, de la République arabe unie, du Sénégal, du Sierra Leone, de la Tunisie et de Zanzibar. Elle a été distribuée à propos du point 10 de l'ordre du jour.

La Commission économique et sociale de l'Organisation de l'unité africaine, réunie à Niamey du 9 au 13 décembre 1963 ;

Rappelant que les Chef d'État et de Gouvernement africains, lors de la Conférence d'Addis-Abéba, au paragraphe 6 de leur Résolution concernant la coopération économique, ont demandé « instamment à tous les États intéressés de mener des négociations afin que les pays en voie de développement puissent tirer du commerce international des recettes sensiblement plus substantielles » ;

Notant que les Chefs d'État et de Gouvernement africains ont décidé d'accorder leur appui à la prochaine Conférence mondiale sur le commerce et le développement, qui doit examiner les problèmes de commerce international dans leurs rapports avec le développement économique des pays en voie de développement ;

Faisant sienne la déclaration commune des pays en voie de développement sur les échanges internationaux que l'Assemblée générale des Nations Unies a par la suite adoptée ;

Considérant la proximité et l'importance capitale de la Conférence mondiale des Nations Unies sur le commerce et le développement dont la convocation a été décidée par la résolution 963 (XXXVI) du Conseil économique et social des Nations Unies ;

Convaincue que l'accélération du développement économique des pays en voie de développement dépend avant tout d'une augmentation importante de leur participation au commerce international et de leur aptitude à obtenir des recettes stables et équitables de leurs exportations de produits primaires et de produits élaborés ;

Tenant compte du fait que l'Afrique, qui, dans une extrême mesure, est tributaire du commerce inter-

national et dont la gamme des produits de base est très limitée, est, plus que toute autre région du monde en voie de développement, gravement touchée par la dégradation des termes de l'échange et se trouve en conséquence appelée à souffrir davantage des fluctuations de ses recettes d'exportation ;

Consciente également de la nécessité d'éliminer les obstacles, les restrictions et les pratiques discriminatoires qui, dans le commerce mondial, influent dans des conditions particulièrement défavorables sur l'expansion et la diversification nécessaires des exportations de produits primaires et de produits élaborés des pays en voie de développement ;

Consciente des avantages que les pays d'Afrique retireront d'une coordination de leurs politiques ayant pour objet de définir à la longue leurs problèmes commerciaux et de protéger leurs intérêts ;

Consciente de la volonté unanime des pays africains de se dégager de la dépendance économique qui caractérise encore leurs relations avec les anciennes métropoles ;

Prenant acte du rapport du Comité préparatoire des Nations Unies pour le commerce et le développement ;

1. *Se déclare convaincue* que le principal objectif de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement devra être de définir les éléments d'une politique plus judicieuse dans le domaine de la coopération économique internationale, afin d'assurer aux pays en voie de développement un taux optimum de croissance économique ;

2. *Recommande* aux États membres de l'Organisation de l'unité africaine d'adopter conjointement les principes communs suivants :

i) Appuyer toutes les mesures destinées à permettre que les ressources en devises des pays en voie de développement augmentent à un taux proportionnel aux besoins de leur développement ;

ii) Demander instamment que le principe soit admis selon lequel les pays évolués, dans tout programme qu'ils adopteraient en vue d'un abaissement des barrières commerciales, accordent la priorité aux nécessités du commerce des pays en voie de développement. Il conviendrait en outre que les pays évolués acceptent de ne pas appliquer la clause de réciprocité dans leurs échanges avec les pays en voie de développement et admettent

une revision de la clause de la nation la plus favorisée ;

iii) Demander en outre que les pays évolués acceptent le principe selon lequel il conviendrait qu'un traitement préférentiel soit accordé aux pays en voie de développement, prévoyant en particulier la protection des industries naissantes fondée sur la reconnaissance du fait que, même avec la complète libéralisation des échanges, les pays en voie de développement ne sont pas en mesure d'aborder la concurrence sur le même pied que les pays industrialisés ;

iv) Demander instamment aux pays évolués de prendre des mesures qui permettraient l'utilisation maximum des produits primaires et remédieraient aux effets nuisibles que peut entraîner l'utilisation accrue des produits synthétiques ;

v) Demander aux pays évolués de se fixer, de concert ou individuellement, un objectif qui serait l'abolition de toute discrimination applicable à leurs importations en provenance des pays en voie de développement ;

vi) Recommander aux pays en voie de développement de libéraliser et de resserrer les relations commerciales et monétaires qu'ils entretiennent entre eux, en vue de créer des organismes commerciaux mutuellement profitables dans le cadre de programmes d'action ou de plans de développement intégrés et coordonnés ;

vii) Recommander la coordination des plans de développement des transports et des communi-

cations conçus pour accroître les échanges continentaux et intercontinentaux ;

viii) Demander tout particulièrement à la Conférence de prendre des mesures concrètes pour améliorer les termes de l'échange des pays en voie de développement et pour maintenir à des niveaux équitables et rémunérateurs les rapports entre les prix des produits primaires et les prix des produits industriels ;

ix) Envisager l'établissement de projets s'appliquant à plusieurs produits pour la stabilisation des prix des produits primaires afin que les accords internationaux concernant un produit particulier tiennent compte non seulement des niveaux de production du moment mais encore des possibilités et des autres moyens de production qui existent pour une gamme plus large de produits ;

x) Demander que les mécanismes internationaux qui existent dans le domaine des échanges internationaux soient revus et révisés en prévision de la création d'une organisation commerciale internationale adaptée aux besoins des pays en voie de développement ;

xi) Demander également aux groupements économiques constitués par les pays industrialisés d'éviter de prendre toute mesure préjudiciable aux économies des pays en voie de développement ;

xii) Appuyer la création d'un mécanisme international permettant de financer les échanges des pays en voie de développement, en ce qui concerne non seulement leurs besoins à court terme, mais également leurs plans de développement à long terme.

LA CHARTE D'ALTA GRACIA

[Texte original en espagnol]

Note du Secrétaire général de la Conférence

Ce document, publié, à la suite de la réunion de l'Organisation des États américains qui a eu lieu à Alta Gracia (Argentine), a été distribué à la demande des délégations de l'Argentine, de la Bolivie, du Brésil, de la Colombie, de Costa Rica, du Chili, de l'Équateur, d'El Salvador, du Guatemala, d'Haïti, du Honduras, du Mexique, du Nicaragua, du Panama, du Paraguay, du Pérou, de la République Dominicaine, de l'Uruguay et du Venezuela, pour l'information des délégations qui participent à la Conférence. Il s'agit d'un texte provisoire, qui n'avait pas encore été révisé par le Comité de rédaction de l'Organisation des États américains.

Ce texte se rapporte au point 10 de l'ordre du jour. Toutefois, les sous-titres du document montrent qu'il se réfère aussi à d'autres points de l'ordre du jour.

I. CHARTE D'ALTA GRACIA

Les représentants des gouvernements des pays d'Amérique latine, réunis à Alta Gracia, conformément au mandat fixé par la deuxième session annuelle du Conseil économique et social interaméricain, qui s'est tenue en 1963 à l'échelon ministériel, ont défini les grandes lignes d'une politique unifiée du commerce extérieur en vue du développement, et à cette fin déclarent ce qui suit.

En décembre 1962, l'Organisation des Nations Unies a décidé de convoquer la Conférence mondiale sur le commerce et le développement, qui a pour objet de jeter les bases d'une nouvelle structure du commerce international, propre à assurer une croissance accélérée, ordonnée et continue des pays en voie de développement.

Depuis lors, les pays d'Amérique latine ont participé aux réunions du Comité préparatoire de la Conférence, à New York et à Genève, et ont examiné en commun leurs problèmes en vue de coordonner leurs politiques commerciales. A cette fin, ils ont organisé, à Mar del Plata, Santiago, São Paulo et Brasília, une série de réunions d'experts indépendants, d'experts des administrations publiques et de représentants officiels, dont la présente réunion d'Alta Gracia constitue l'aboutissement.

A la suite de ces études et de ces efforts ininter-

rompus, les pays d'Amérique latine, ayant pris plus largement conscience de leurs problèmes, déclarent qu'ils sont fermement résolus à les résoudre par une action concertée dans le cadre des considérations et dispositions suivantes :

1. La structure actuelle du commerce international tend à élargir l'écart entre les niveaux de vie des divers pays du monde en empêchant les pays en voie de développement de s'assurer les ressources nécessaires à leur croissance économique et en concentrant les connaissances techniques et les facteurs de bien-être dans les pays qui ont déjà un niveau de revenu élevé.

Ces conditions créent des situations tragiques, vu l'accroissement de la population et le fait que les peuples ont pris conscience de leurs droits et de la possibilité d'améliorer leurs conditions de vie.

2. Ce phénomène universel a pris en Amérique latine un caractère particulièrement grave. Malgré les efforts qu'elle déploie pour augmenter le volume de ses exportations, l'Amérique latine voit diminuer sa part dans le commerce international et, pour empêcher que son rythme de croissance ne se ralentisse encore, elle a dû recourir à une assistance financière extérieure, à des conditions telles que le service de sa dette constitue une charge excessive pour sa capacité de paiement.

Il y a donc une contradiction flagrante entre la politique de prêt et la politique commerciale que les pays développés pratiquent à l'égard des pays en voie de développement. D'une part en effet, ils leur accordent une aide financière, et d'autre part, ils alourdissent le service de leur dette en empêchant un accroissement satisfaisant de leurs recettes d'exportation. Cette contradiction s'aggrave encore du fait que les prix des produits exportés par les pays en voie de développement diminuent alors qu'augmentent ceux des marchandises exportées par les pays industrialisés.

3. Devant une situation aussi défavorable, il importe de déterminer la part de responsabilité de tous les pays, notamment de ceux qui profitent le plus de l'injuste régime actuel. On doit mesurer cette responsabilité en tenant compte de l'intérêt commun né de l'interdépendance des économies nationales, sans quoi il serait impossible de rétablir la justice indispensable à la paix mondiale.

4. Il appartient donc principalement aux pays

industrialisés, bénéficiaires du régime actuel, de remédier aux défauts et aux contradictions de ce système, en contribuant à un changement de la structure actuelle du commerce qui permette une répartition plus équitable des richesses, propre à accélérer le rythme de croissance des pays en voie de développement. Cette tâche incombe à tous les pays industrialisés, quel que soit leur système économique.

5. Il appartient d'autre part aux pays en voie de développement, victimes du régime actuel, de faciliter une refonte de la structure du commerce, conformément aux principes et aux normes énoncés ci-après, et de réformer en même temps leurs structures économiques et sociales afin de permettre une utilisation plus complète et plus efficace de leurs ressources humaines et matérielles.

6. La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, qui doit s'ouvrir le 23 mars 1964, a été convoquée à la demande unanime de tous les pays du monde, développés et sous-développés. Cette Conférence leur offre une occasion exceptionnelle d'examiner et de chercher des solutions satisfaisantes aux problèmes du commerce extérieur et du développement.

7. La Conférence doit doter le commerce international d'une nouvelle structure. A cette fin, elle devra :

i) Formuler les principes et les règles d'application qui doivent régir le commerce international dans le but essentiel d'en faire l'instrument efficace de l'essor économique des pays en voie de développement ;

ii) Établir — sous l'égide des Nations Unies — des méthodes et mécanismes institutionnels propres à assurer l'exécution des décisions de la Conférence ; et notamment l'examen systématique, complet et permanent des problèmes que pose le commerce des pays en voie de développement ;

iii) Adopter des mesures concrètes qui contribuent à l'accroissement immédiat des recettes extérieures des pays en voie de développement.

8. En ce qui concerne les principes et les règles d'application qui devront établir un régime plus équitable du commerce international, les pays d'Amérique latine proposeront l'adoption, en particulier, des mesures ci-après.

La nouvelle structure du commerce international doit être fondée sur un traitement préférentiel, généralisé et non discriminatoire, en faveur de tous les pays en voie de développement. Ce traitement comportera entre autres la reconnaissance des principes suivants :

i) Les pays en voie de développement ne doivent pas être soumis à la règle de réciprocité pour les concessions ou préférences que leur octroieront les pays industrialisés ;

ii) Les pays industrialisés doivent garantir aux pays en voie de développement l'accès à leurs marchés sur une base non discriminatoire. Pour

ce qui est des avantages tirés des préférences et des discriminations actuellement en vigueur, considérés comme indispensables pour maintenir les recettes d'exportation de certains pays en voie de développement, ils devront être remplacés progressivement par d'autres avantages qui les compensent ;

iii) Les pays industrialisés accorderont des préférences aux pays en voie de développement, ils ne devront pas les étendre aux autres pays industrialisés ;

iv) Les pays en voie de développement qui s'accorderont mutuellement des préférences ne devront pas les étendre aux pays industrialisés. Ces préférences seront octroyées sans préjudice des droits et obligations découlant des associations régionales entre pays en voie de développement.

9. Étant donné les inégalités de croissance qui existent entre les pays en voie de développement, il faudra envisager en faveur de ceux-ci l'octroi — tant par les pays industrialisés que par les pays en voie de développement eux-mêmes — d'un traitement différentiel répondant aux caractéristiques particulières des divers niveaux de développement, en accordant une attention spéciale aux niveaux inférieurs. Ce traitement comportera l'octroi à certains pays d'avantages spéciaux, sans réciprocité, en ce qui concerne les mesures qui seront adoptées pour le commerce d'exportation des produits primaires, des articles manufacturés et semi-finis, le commerce invisible et le financement du commerce en vue du développement. Ces avantages spéciaux, qui ne devront pas constituer une discrimination commerciale entre pays en voie de développement, auront pour objet de faciliter la solution de leurs problèmes particuliers, et l'élimination des obstacles et restrictions dont ces pays sont victimes.

10. La nouvelle structure du commerce international doit aboutir à l'expansion générale des échanges mondiaux et favorisera leur intégration grâce à l'établissement de mécanismes et de normes appropriés au commerce entre pays se trouvant au même stade ou à des stades différents de développement, et entre pays dont les systèmes d'organisation économique diffèrent les uns des autres. Les nouvelles normes et mesures destinées à répondre aux besoins d'échanges des pays en voie de développement doivent être appliquées uniformément par tous les pays industrialisés à économie de marché et, sous une forme équivalente, par tous les pays industrialisés à économie planifiée.

11. Pour répondre pleinement aux besoins d'échanges des pays en voie de développement, il faut que les politiques financières et monétaires internationales s'harmonisent avec les politiques commerciales orientées vers la refonte du commerce international ; à cet effet, les organismes financiers compétents devront être dotés d'une nouvelle structure avec la participation effective des pays en voie de développement, de manière que leur activité soit

coordonnée avec celle des organismes opérant dans le domaine du commerce international.

12. Les mesures de protection et d'encouragement, par lesquelles certains pays industrialisés favorisent l'agriculture et l'élevage dans des conditions anti-économiques génératrices d'excédents, portent un tort considérable à l'économie des pays en voie de développement où ces activités sont rentables.

Étant donné que la faible consommation de denrées alimentaires constitue l'un des problèmes les plus graves du développement, il conviendrait, tant que subsisteront de tels excédents, de créer un Fonds qui faciliterait, à l'échelon mondial, leur écoulement et qui en financerait l'acquisition par les pays dénués de ressources.

13. L'urgence des problèmes qui se posent aux pays en voie de développement et l'insuffisance de leurs recettes d'exportation excluent des mesures partielles et incomplètes ; toute solution proposée doit en fait s'inscrire dans le cadre d'une politique unifiée et intégrale du commerce international.

14. L'Amérique latine se réjouit de ce que des millions d'habitants des pays développés jouissent d'un bien-être croissant et bénéficient des avantages de la culture, de la santé, de la sécurité sociale, du logement et du confort en général. Mais ce qui la remplit d'angoisse, c'est la situation dont souffrent les deux tiers de l'humanité.

En Amérique latine, l'effort est déjà en cours d'accomplissement ; elle cherche à se développer non seulement à l'intérieur des frontières nationales, mais également dans le cadre de la vaste zone régionale ; mais dans l'un et l'autre cas, l'expansion, qui se heurte à tant de difficultés, est une nécessité pour elle. La vulnérabilité ou la cause du retard des économies de l'Amérique latine, que l'on voulait attribuer à l'insuffisance de la technique, à la pénurie de capitaux indispensables pour mobiliser les moyens de production ou encore aux déficiences de l'organisation, au faible taux d'épargne ou à la médiocre capacité de consommation, il faut les chercher essentiellement dans le secteur externe, qui n'arrive à fournir ni les revenus nécessaires pour payer les importations indispensables au développement, ni la juste rétribution des exportations. Cela résulte non seulement des restrictions, mesures de protection, discriminations et tarifs douaniers, mais aussi du fait que les prix des produits exportés par l'Amérique latine sont presque toujours imposés par les acheteurs et que, inversement, les prix des produits importés sont fixés par les fournisseurs.

Et c'est ainsi que, s'il est vrai qu'il n'y a pas de graves conflits économiques entre les grandes nations concurrentes et que l'on peut même dire qu'il existe un accord assez étendu entre elles, le peu de cas que l'on fait des pays en voie de développement constitue à la fois une injustice et un danger.

Devant cette situation et la convocation fort opportune, par les Nations Unies, de la Conférence

internationale sur le commerce et le développement, l'Amérique latine, séculairement unie dans sa lutte pour la liberté, tendue vers la démocratie par une vocation spontanée et constante de ses peuples, orientée par une profonde inspiration morale, amie sincère de la paix, s'est assemblée ici, à Alta Gracia, pour trouver les formules d'une expansion pacifique et d'une organisation plus équitable du commerce international.

Rien de ce qu'elle a décidé de demander n'a pour but son profit exclusif. Tout ce qui a été résolu à Alta Gracia concerne aussi bien les pays en voie de développement d'Europe, d'Afrique, d'Asie et d'Océanie. C'est pourquoi l'Amérique latine approuve la déclaration des pays en voie de développement, adoptée par la dix-huitième session de l'Assemblée générale des Nations Unies ; elle assume en commun les responsabilités qui lui incombent et elle unit ses efforts à ceux que les autres pays en voie de développement déploient pour atteindre les objectifs communs.

L'Amérique latine est convaincue que l'un des éléments essentiels du succès de cette Conférence réside dans les dénominateurs communs qui peuvent servir de base à une action concertée avec les pays en voie de développement des autres régions du monde. Fidèles à cet objectif, nous nous sommes proposé de créer un mécanisme de coordination non seulement afin de réaliser le front commun de l'Amérique latine, mais aussi afin d'aboutir à une action commune au bénéfice de tous les pays en voie de développement.

L'Amérique latine va à Genève sans dogme ni préjugé. Elle apporte un critère objectif pour résoudre les problèmes du commerce international liés au développement. Elle apporte aussi son expérience réellement vécue. Elle va à Genève pour user de persuasion, sûre de la justice de sa cause, mais toujours disposée à entendre d'autres opinions, à condition que celles-ci soient inspirées de la vérité et du souci des bonnes relations internationales.

L'Amérique latine constate qu'une plus juste distribution des richesses entre les pays est un impératif moral qu'on ne saurait négliger, car les conditions inéquitables qui règnent dans le commerce international constituent une grave menace pour la paix des peuples.

L'Amérique latine espère que les représentants de tous les peuples de la terre, conscients des graves responsabilités de cette heure historique, contribueront de façon positive à constituer à Genève une authentique solidarité internationale.

II. CONCLUSIONS

Les représentants des gouvernements des pays de l'Amérique latine ont également adopté les conclusions suivantes sur les points particuliers de l'ordre

du jour du Comité d'experts du commerce latino-américain.

A. PRODUITS DE BASE EXPORTÉS D'AMÉRIQUE LATINE

1. Les mesures que les gouvernements des pays en voie de développement adopteront en vue de réglementer les régimes de propriété, d'exploitation, de transformation et de commercialisation de leurs ressources naturelles, en raison de leurs besoins de développement économique, de progrès social ou de sécurité nationale, ne devront pas susciter d'entraves ni de représailles de la part des pays industrialisés, du moment que lesdites mesures seront conformes à la constitution et aux lois du pays qui les aura prises.

2. Les pays en voie de développement doivent participer de plus en plus aux avantages tirés du progrès technique comme moyen de promouvoir leur expansion économique, mais si, par suite de la fabrication de produits synthétiques remplaçant des produits de base, leurs courants commerciaux traditionnels subissent des perturbations, les pays industrialisés devront adopter des mesures pour pallier ces effets en collaborant avec les pays en voie de développement à la recherche de solutions appropriées.

3. Les accords sur les produits de base devront avoir pour objet la stabilisation des prix des produits à un niveau adéquat de parité avec les prix des produits industriels importés par les pays en voie de développement.

4. Les pays consommateurs devront coopérer avec les pays producteurs pour constituer des fonds de financement dans le cadre des organisations internationales de produits de base, en vue d'assurer la bonne exécution des programmes de contrôle et de diversification de la production et la juste application des contingents d'exportation.

5. Les pays en voie de développement pourront utiliser les intermédiaires les plus appropriés aux formes de leur commerce extérieur, qu'il s'agisse d'institutions privées, mixtes ou étatiques.

a) *Produits tropicaux*

1. Les fortes taxes intérieures que les pays industrialisés appliquent habituellement à la consommation des produits de base tropicaux limitent sérieusement l'expansion de la demande et privent les pays en voie de développement de vastes possibilités d'accroissement de leurs exportations. Il faudrait donc tendre à les éliminer au plus tard le 31 décembre 1965.

2. Les droits de douane que les pays industrialisés appliquent à l'importation des mêmes produits tropicaux devraient également être abolis avant le 31 décembre 1965. Il faudrait également supprimer avant cette date les mesures discriminatoires de tous ordres contre les produits tropicaux exportés d'Amé-

rique latine. La suppression des droits et des discriminations devrait s'étendre également aux produits fabriqués avec des matières premières tropicales.

3. Les droits de douane et les taxes intérieures des pays industrialisés qui grèvent les produits finals à forte teneur de matières premières tropicales exportées par les pays en voie de développement devraient être ramenés à un niveau qui ne gêne pas l'expansion de l'activité industrielle correspondante dans le pays d'origine et qui contribue à accroître la demande interne dans le pays importateur.

4. Il convient de procéder le plus rapidement possible à une étude détaillée, faite par des experts, sur les causes qui rendent si élevés, dans certains pays industrialisés, les coûts de transformation et de commercialisation de certains produits tropicaux exportés d'Amérique latine, étude qui aurait pour but de suggérer des mesures permettant d'éviter les majorations considérées comme excessives.

5. L'appui des pays industrialisés est indispensable à la conclusion d'accords appropriés sur les produits tropicaux à condition qu'ils tiennent compte de l'objectif essentiel, lequel consiste à promouvoir l'expansion des pays en voie de développement qui sont actuellement exportateurs et de ceux qui pourront accéder au marché des exportations, en cherchant à établir des rapports de prix plus favorables.

b) *Produits agricoles de la zone tempérée*

1. Les pays industrialisés dont la politique agricole, par le jeu du mécanisme des prix, de diverses formes de restrictions à l'importation et de discriminations de toute nature, est responsable de la désorganisation des structures actuelles de la production et du commerce mondial, doivent s'engager à modifier cette politique en supprimant entièrement toutes ces formes de protection des produits de l'agriculture et de l'élevage qui sont la cause de ce bouleversement.

A cet effet, et comme première étape, les pays industrialisés doivent établir une limite maximum à l'ensemble des diverses formes de protection qu'ils appliquent afin d'assurer l'amélioration du pouvoir d'achat extérieur des pays en voie de développement ; cette amélioration est nécessaire pour que ceux-ci puissent atteindre leurs objectifs de croissance économique et sociale. Cette limite devra entrer en vigueur avant le 31 décembre 1965, date à partir de laquelle les pays industrialisés appliqueront un programme de réduction progressive de ces formes de protection en vue d'aboutir à leur élimination totale au cours de la Décennie des Nations Unies pour le développement.

En outre, les pays industrialisés devront supprimer, avant le 31 décembre 1965, les restrictions quantitatives et les taxes intérieures qui frappent le commerce des pays en voie de développement.

Dans le même délai, ils devront aussi supprimer

entièrement les subventions à l'exportation des produits de l'agriculture et de l'élevage.

2. L'écoulement dans des conditions spéciales des produits excédentaires de l'agriculture et de l'élevage ne doit compromettre ni les possibilités d'exportation et de commerce intra-régional des pays en voie de développement ni les perspectives d'expansion agricole des pays auxquels ces excédents sont destinés.

A cet effet, l'aide internationale offerte sous forme d'excédents devra être remplacée par une assistance financière destinée à accroître le pouvoir d'achat des pays bénéficiaires et à leur permettre d'acquérir des produits agricoles sur les marchés où ils sont le plus avantageux. L'écoulement des excédents, complété par la suppression des subventions, prendrait un caractère entièrement multilatéral et contribuerait ainsi à assurer une répartition plus équitable de la production agricole par l'entremise d'un Fonds mondial qui ne serait pas limité par les programmes actuels et à l'administration duquel participeraient les pays intéressés à chaque programme ainsi que les fournisseurs habituels.

En attendant que cette solution soit appliquée et tant que subsistent des excédents entrant dans le cadre des programmes de coopération internationale, l'écoulement de ces excédents pourra avoir lieu, à titre transitoire, sous la forme actuelle, mais sans porter préjudice aux pays qui en bénéficient.

3. Lorsqu'il s'agit de produits dont l'élasticité-revenu de la demande est faible et pour lesquels il existe une offre excédentaire, les accords actuels par produit pourront également, sans préjudice des recommandations précédentes, contribuer à l'amélioration des conditions du commerce mondial. Pour être efficaces, ces accords devraient tenir compte des principes généraux suivants, en les adaptant aux caractéristiques de chaque produit particulier :

i) Dans certains cas, le prix payé pour les produits importés ou nationaux devrait être fixé à un niveau intermédiaire entre le coût de revient le plus élevé et le coût de revient le plus bas des principales zones de production ;

ii) En fixant les prix, il y aura lieu de tenir compte de l'influence mutuelle des divers produits et des risques de remplacement de ces produits. Dans quelques cas, il sera nécessaire d'élaborer des accords portant sur plusieurs produits ;

iii) Les limites qui seront établies du côté de l'offre ne devront pas laisser supposer que les pays en voie de développement acceptent la désorganisation actuelle de l'agriculture mondiale ; au contraire, il faut assurer à ces pays un volume d'exportation suffisant pour qu'ils puissent pourvoir aux besoins de leur propre développement ;

iv) L'accroissement de consommation obtenu à l'avenir devra profiter surtout aux producteurs non subventionnés, de façon à aboutir progressivement à une situation se rapprochant davantage de

ce que l'on peut considérer comme une structure rationnelle de la production mondiale.

c) *Minéraux et combustibles*

1. Il est nécessaire que les pays industrialisés suppriment toutes les mesures de protection et de discrimination appliquées aux produits de base d'origine minérale et aux combustibles provenant de pays en voie de développement.

Cet objectif devrait être atteint au cours de la Décennie des Nations Unies pour le développement. Dans tous les cas, une libéralisation progressive devrait débiter avant le 31 décembre 1965, date à laquelle la réduction des droits de douane aura commencé et la suppression totale des restrictions quantitatives et des taxes internes qui grèvent ces produits aura été obtenue.

En attendant, et pour éviter le renforcement des politiques protectionnistes et restrictives, il est nécessaire que les pays industrialisés prennent des mesures pour décourager les investissements destinés à la production de minéraux qu'ils peuvent importer des pays en voie de développement dans des conditions économiques plus avantageuses.

2. L'engagement précédent devra être étendu aux produits semi-finis d'origine minérale afin de favoriser une transformation plus poussée des produits de base dans leur pays d'origine et de rendre possible leur écoulement direct sur le marché international.

3. Les gouvernements des pays industrialisés et les organismes internationaux de financement devraient favoriser l'octroi de prêts à moyen et à long terme aux entreprises nationales, privées, mixtes, etc., des pays en voie de développement qui se livrent à la prospection, à l'exploitation, à la transformation ou à la commercialisation de leurs ressources en combustibles et minéraux.

4. Il est indispensable que les pays industrialisés favorisent l'élaboration d'accords appropriés sur les produits de cette nature chaque fois que ce sera nécessaire pour améliorer les prix ou les stabiliser à un niveau supérieur en vue d'augmenter au maximum les recettes en devises des pays peu développés.

5. L'écoulement des stocks de minéraux et de métaux, y compris ceux qui proviennent des réserves stratégiques, accumulés dans les pays industrialisés, doit s'effectuer conformément à des règles de caractère international afin d'éviter qu'un écoulement massif de ces stocks ne déprime les prix de ces produits et désorganise le commerce mondial au préjudice des exportations des pays en voie de développement.

Les pays qui détiennent des réserves de minéraux et de métaux devraient participer aux accords et organismes internationaux qui régularisent le marché en vue d'établir un régime de commercialisation.

B. L'EXPORTATION DES ARTICLES MANUFACTURÉS ET DES ARTICLES SEMI-FINIS

1. Les pays industrialisés doivent accorder un traitement préférentiel, sans obligation de réciprocité, aux importations d'articles manufacturés et semi-finis provenant des pays en voie de développement. Ces préférences doivent être octroyées par la totalité des pays industrialisés au bénéfice de tous les pays en voie de développement, conformément aux normes ci-après :

a) Règles applicables aux articles manufacturés

i) Les pays industrialisés doivent accorder immédiatement l'entrée, exempte de droits de douane et autres charges ayant des effets équivalents, aux importations de tous les articles manufacturés finis qui proviennent de pays en voie de développement pour la fraction desdites importations qui ne dépasse pas, pour chaque produit, 5 p. 100 de la consommation intérieure du pays importateur en cause. En outre, tout pays industrialisé pourra accorder des préférences similaires aux importations excédant ladite limite sans les étendre pour autant à d'autres pays industrialisés, mais à condition de les appliquer sans distinction aux importations provenant de tous les pays en voie de développement.

ii) Dans les contingents d'importation exempts de charges auxquels se réfère l'alinéa i) n'entreront pas en ligne de compte les importations provenant de pays en voie de développement qui bénéficient de préférences établies antérieurement, sans préjudice des dispositions du paragraphe 7 ci-après.

iii) Les importations provenant des pays en voie de développement qui excèdent les limites indiquées à l'alinéa i) demeureront soumises aux droits de douane correspondants et, le cas échéant, à l'application de la clause de la nation la plus favorisée.

b) Règle applicable aux articles semi-finis

Les pays industrialisés devront réduire progressivement jusqu'à leur élimination complète dans les délais prévus par la Décennie pour le développement, les charges qui frappent les importations d'articles semi-finis provenant de pays en voie de développement. Ce processus de libéralisation graduelle devra commencer avant le 31 décembre 1965.

2. En appliquant les conclusions qui précèdent, les pays industrialisés devront envisager les mesures nécessaires pour ajuster la structure de leur production afin de stimuler et d'accroître les achats d'articles semi-manufacturés ou manufacturés aux pays en voie de développement, en coordonnant de cette façon l'échange d'articles manufacturés avec lesdits pays.

3. Afin que les avantages des préférences dont il est question au paragraphe 1 ci-dessus profitent

effectivement aux pays dont le développement est relativement moins avancé au sein de l'ensemble des pays en voie de développement, il sera nécessaire de compléter ces préférences de la façon suivante :

i) En formulant des programmes spéciaux d'assistance technique et de financement international qui leur permettent de bénéficier efficacement de ces traitements préférentiels et de les transformer en courants réels d'exportations industrielles vers les pays développés. Dans le cas des pays en voie de développement qui procèdent à leur intégration économique, ces programmes complémentaires devraient être appliqués de préférence par l'intermédiaire des institutions régionales existantes.

ii) Les organismes compétents de l'organisation du commerce mondial qui seront créés par la Conférence devront évaluer périodiquement dans quelle mesure ces préférences profitent à la généralité des pays peu développés et suggérer les mesures additionnelles qui seraient nécessaires pour étendre leur bénéfice aux pays qui, du fait de leur développement relativement moins avancé, n'auront pas été à même de profiter suffisamment des possibilités qu'offre ce traitement préférentiel.

4. Dans toute négociation qui pourra avoir lieu entre pays ou groupes de pays, en attendant l'entrée en vigueur des accords élaborés par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, et au cours de laquelle seront consenties des réductions de tarif pour les articles manufacturés, il devra être tenu compte des principes ci-après :

i) Les produits qui présentent un intérêt particulier pour les exportations des pays en voie de développement ne doivent en aucun cas figurer sur la liste éventuelle des exceptions.

ii) Il convient d'utiliser pleinement le système de négociations linéaires pour introduire, parallèlement à toute réduction de tarif sur des articles manufacturés, des réductions de tarif au moins équivalentes sur les positions correspondant aux stades antérieurs de la transformation.

iii) Il ne devra être appliqué de restrictions d'aucune sorte qui tendent à limiter les avantages escomptés des réductions de tarif en question.

5. L'adoption par les pays industrialisés de mesures favorables aux pays en voie de développement ne devra pas être subordonnée à l'octroi de concessions réciproques de la part de ces derniers.

6. Les pays industrialisés devront éliminer les restrictions quantitatives et les charges autres que les droits de douane en vigueur à l'égard des articles semi-manufacturés et d'usage ou de consommation finale, et ils ne devront pas créer de nouvelles entraves qui diminuent l'efficacité des concessions accordées. Ils devront de même éliminer toute autre mesure discriminatoire qui rende difficile ou impossible le libre accès des articles manufacturés des

pays en voie de développement sur les marchés des pays industrialisés.

7. En ce qui concerne les préférences accordées par des pays développés à certains pays sous-développés, il convient de procéder à leur élimination immédiate toutes les fois qu'elles n'ont pas encore donné lieu à des courants commerciaux. Si ces courants commerciaux sont déjà établis, les pays industrialisés devront limiter l'application de la préférence au volume des échanges déjà réalisés au cours des dernières années, sous réserve que ladite préférence devra être graduellement réduite jusqu'à son entière élimination.

8. En ce qui concerne les autres obstacles à l'exportation des articles manufacturés et semi-finis par les pays en voie de développement, il conviendra d'établir des mécanismes appropriés pour garantir que les restrictions apportées aux échanges du fait des trusts, des cartels ou des brevets d'invention ne compromettent pas la réalisation des objectifs auxquels tendent les diverses mesures ayant pour objet d'encourager les exportations industrielles des pays en voie de développement. La législation et les contrats relatifs à l'exploitation de brevets d'invention ne devront pas interdire ou rendre plus difficile l'exportation vers un marché de consommation quelconque, des produits fabriqués en application de ces brevets, afin de ne pas entraver le progrès de l'industrialisation et la diversification des exportations des pays en voie de développement, ni gêner leurs efforts d'intégration régionale.

9. Compte tenu de la nécessité de hâter la croissance industrielle des pays en voie de développement afin qu'ils puissent le plus tôt possible diversifier leur commerce extérieur grâce à l'exportation d'articles manufacturés et semi-finis, les pays en voie de développement et les pays industrialisés devront déployer les plus grands efforts pour créer au sein des Nations Unies un organisme spécialisé en vue du développement industriel.

C. LE COMMERCE INVISIBLE

La situation qui existe dans le domaine des services du commerce invisible montre que les gouvernements des pays en voie de développement doivent intervenir plus directement dans ce domaine afin de faire accepter la nécessité d'un traitement initialement préférentiel, sans obligation de réciprocité, et de réaliser une réorganisation structurelle de leurs services nationaux ou régionaux, de manière à obtenir plus de souplesse organique dans la conduite de leur commerce extérieur.

a) *Transports*

La solidarité économique dont la communauté internationale a besoin pour se développer exige que, pour établir les bases justes qui permettront de réduire l'écart entre les pays développés et les pays en voie de développement, l'on applique toutes

mesures propres à encourager les services de transport nationaux des pays en voie de développement ainsi qu'à permettre à ces pays d'employer au maximum les moyens dont ils disposent pour transporter les marchandises qui entrent dans leur commerce extérieur.

1. Reconnaissance du fait que l'expansion des marines marchandes et des flottes aériennes, nationales ou régionales, des pays en voie de développement est un facteur important de leur croissance économique, et reconnaissance du droit de ces pays à encourager et à favoriser la création ou le développement de leur marine marchande et de leur flotte aérienne.

2. Etablissement, en faveur de ces mêmes pays et sans obligation de réciprocité, du principe de la préférence pour tout ce qui concerne le transport.

3. Droit des pays en voie de développement d'obtenir pour les cargaisons commerciales les moyens de transports maritimes et aériens qui leur conviennent le mieux, en vue d'assurer la diversification et l'extension du marché, la stabilisation et le relèvement des prix et la libre circulation desdites cargaisons ; création à cet effet des moyens et des conditions qui permettent à la demande nationale et régionale de services de transport de s'établir et de s'exercer d'une façon organique, en harmonie avec les intérêts des autres pays en voie de développement.

En ce sens, ne seront pas considérées comme discriminatoires les mesures que les pays en voie de développement pourraient prendre pour que le transport des marchandises de leur propre commerce extérieur soit assuré, dans une proportion plus importante qu'à l'heure actuelle, par leurs services nationaux de transport, en particulier par voie d'eau.

4. Création d'un système qui assure aux gouvernements des pays en voie de développement, au moyen d'accords internationaux :

i) Une participation effective, compte tenu des particularités nationales de la production et de la commercialisation, ainsi que des exigences du développement, aux décisions qui affectent les conditions et les prix des transports par eau et des transports aériens ;

ii) La conclusion d'accords tendant à contrôler strictement l'application de ces conditions, tant en ce qui concerne les frets des marchandises que les mesures discriminatoires qui restreignent la capacité de concurrence des flottes des pays en voie de développement.

5. Le traitement préférentiel que les pays industrialisés pourraient accorder aux articles manufacturés ou semi-finis des pays en voie de développement devra être complété par des mesures favorables et équivalentes en matière de transports, et spécialement de transports par eau, afin que ce traitement préférentiel ne se trouve pas annulé ou restreint.

6. Les mesures internationales de coopération tendant à établir des conditions favorables à l'expansion des marines marchandes des pays en voie de développement peuvent comprendre des dispositions réservant aux navires de ceux-ci une part substantielle des cargaisons commerciales à transporter, ainsi que diverses formes d'aide, y compris la conclusion de conventions ou d'accords bilatéraux ou multilatéraux.

7. Création de services maritimes réguliers et aussi directs que possible entre les pays en voie de développement, de même qu'entre ceux-ci et leurs clients éventuels, de manière à assurer la stabilité de la prestation de ces services, dans l'intérêt des pays en voie de développement.

8. En plus des mesures recommandées au sujet du transport par eau, il y a lieu de reconnaître, au profit des pays en voie de développement qui sont dépourvus de littoral, le principe de la liberté complète du transit, de manière qu'ils aient libre accès au commerce régional et international, en toutes circonstances et pour tous les genres de marchandises.

9. Les pays industrialisés ne devront pas inscrire, dans leurs programmes d'aide aux pays en voie de développement, des clauses qui seraient contraires à la nécessité où se trouvent ces pays de protéger leur marine marchande.

b) *Assurance et réassurance*

10. Participation croissante des pays en voie de développement aux opérations internationales d'assurance et de réassurance, dans l'intérêt de leur balance des paiements. Dans l'exercice de ce droit, ces pays peuvent adopter des mesures qui n'entraîneront pas la réciprocité et qui ne seront pas réputées discriminatoires, à l'effet de consolider et de développer leur marché national d'assurance ainsi que d'accroître leur capacité de rétention.

11. Les pays développés ne devront pas inscrire, dans leurs programmes d'aide aux pays en voie de développement, des clauses qui seraient contraires à la nécessité où se trouvent ces pays de protéger leurs activités d'assurance et de réassurance.

12. Création d'organismes régionaux de réassurance, afin de concentrer et de redistribuer entre les pays membres des risques diversifiés quant au lieu et à la nature, les excédents techniques devant être rétrocédés massivement, sous condition de réciprocité, aux marchés traditionnels de réassurance.

13. Emploi international de clauses uniformes dans les assurances des transports maritimes, terrestres et aériens ; unification et échange des données statistiques concernant l'assurance et la réassurance en général.

c) *Tourisme*

14. Favoriser l'expansion du tourisme vers les pays en voie de développement, en adoptant des mesures du genre suivant : relèvement, dans les pays

industrialisés, du montant des allocations de devises prévues pour les voyages à l'étranger ; simplification des formalités relatives aux voyages ; établissement de programmes d'assistance technique en faveur du tourisme et de programmes d'aide financière pour l'amélioration de l'équipement touristique des pays en voie de développement. Cette action devra encourager spécialement les efforts coordonnés de promotion du tourisme que ces pays entreprendront sur le plan régional.

d) *Propriété industrielle*

15. Les études entreprises par les organismes internationaux compétents au sujet de la propriété industrielle devront être intensifiées, et il faudra tenir compte en particulier de l'effet des transferts de redevances (*royalties*) sur la balance des paiements des pays en voie de développement. De même, conformément aux recommandations de l'Organisation des Nations Unies, cette question devra être examinée à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement avec l'aide des études disponibles.

D. LA DIVERSIFICATION GÉOGRAPHIQUE DES ÉCHANGES

Les pays en voie de développement ont le droit de diversifier au maximum leurs marchés d'exportation, afin d'accélérer l'expansion de leur commerce extérieur comme instrument de développement économique. Il appartient, tant aux pays industrialisés qu'aux pays en voie de développement, d'adopter les mesures propres à assurer l'application effective de ce principe.

Au cas où des groupes de pays en voie de développement décideraient d'établir des organismes intergouvernementaux chargés de négocier et d'exécuter des opérations commerciales avec les pays à économie planifiée, ou avec les pays d'autres zones et groupements économiques, et d'assurer, par ce canal, l'intensification du commerce multilatéral entre les pays de l'un et de l'autre groupe, les pays avec lesquels on se proposera de négocier ou de commercer devront faciliter le recours à ces organismes.

a) *Le commerce avec les pays à économie planifiée*

1. Les pays socialistes doivent s'engager à fixer des objectifs quantitatifs d'échanges avec les pays en voie de développement et à incorporer ces objectifs dans leurs plans à long terme et dans leurs décisions à court terme concernant le commerce extérieur. Ces objectifs devront être compatibles avec les nécessités du commerce des pays sous-développés, et ils constitueront l'une des nouvelles conditions prévues pour l'expansion du commerce mondial en contribuant à une distribution plus rationnelle de la production et du commerce mondiaux de produits déterminés. Dans le cas des articles manufacturés et semi-finis, que les pays en voie de développement ne peuvent exporter dans les

pays industrialisés que s'ils y bénéficient de conditions particulièrement favorables, la fixation de ces objectifs quantitatifs doit s'accompagner de l'octroi de préférences aux pays en voie de développement.

Dans tous les cas, les pays socialistes développés devront accorder aux pays en voie de développement des conditions d'accès à leurs marchés, des conditions de financement et d'autres facilités qui ne soient pas inférieures à celles que les pays en voie de développement réclament aux pays industrialisés à économie de marché, dans le cadre des objectifs de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

2. Les pays à économie planifiée devront s'efforcer d'opérer en monnaie convertible, sans discrimination aucune, et dans l'immédiat, accélérer l'adoption de mesures destinées à permettre la transférabilité entre eux des soldes provenant d'opérations commerciales avec les pays sous-développés.

b) *Expansion des échanges entre pays en voie de développement*

1. L'utilisation effective du potentiel d'échanges entre les pays en voie de développement rend nécessaire l'acceptation de systèmes préférentiels qui répondent spécifiquement à l'objectif visé. Les pays en voie de développement pourront s'accorder des avantages mutuels sans avoir à les étendre aux pays industrialisés, eu égard à la nécessité de satisfaire les exigences propres d'une période de transition dont ils ont besoin pour développer leurs échanges de biens et de services.

2. Avant de procéder à l'élaboration concrète de ces systèmes préférentiels et afin d'éviter les complications particulières qui pourraient provenir d'une multiplication inconsidérée de préférences spéciales, les pays en voie de développement devraient examiner ensemble les principes et les modalités les plus propres à stimuler leurs échanges mutuels ; ces principes et modalités devraient être étudiés spécialement par les mécanismes institutionnels que pourrait créer à cet effet la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, comme des éléments de la nouvelle structuration du commerce mondial que l'on doit se proposer.

3. Les préférences dont jouissent actuellement quelques pays industrialisés auprès de certains pays en voie de développement doivent être éliminées dès que possible, et il y a lieu d'empêcher l'institution de nouvelles préférences de ce genre.

4. Il convient d'entreprendre l'étude et de rechercher — avec des concours internationaux — la solution des problèmes et des difficultés qui entravent les échanges entre les pays en voie de développement : difficulté des communications et des transports intrarégionaux, manque de méca-

nismes ou de liens commerciaux et bancaires, etc.

5. On doit prêter une attention spéciale aux problèmes que pose le manque de liquidités dans les pays en voie de développement et qui empêcheraient les échanges entre ces pays, si l'on s'en tenait strictement aux principes du multilatéralisme. Les accords bilatéraux de commerce et de paiement pourront servir d'instruments de transition pour créer de nouveaux courants d'échanges entre les pays en voie de développement, là où il n'est pas possible d'adopter un régime pleinement multilatéral pour les transactions économiques, et à condition que ces accords ne nuisent pas aux courants traditionnels d'échanges.

c) *L'intégration régionale et le commerce extérieur de l'Amérique latine*

1. Encourager l'intégration économique régionale et l'expansion du commerce intrarégional et extrarégional des pays en voie de développement — compte dûment tenu des particularités du développement de ces pays — en tant que moyen efficace d'assurer à chacun de ces pays une croissance soutenue et des chances égales.

2. Faire appel à la coopération internationale pour le renforcement technique et financier des institutions d'intégration des pays en voie de développement, à l'effet d'accélérer le fonctionnement de ces institutions.

3. Veiller à ce que, dans la refonte des instruments qui régissent le commerce international, on envisage par priorité, tout en ménageant la souplesse voulue, les règles et les modalités nécessaires pour réaliser ou consolider les processus d'intégration économique des pays en voie de développement.

4. Obtenir la coopération d'organismes internationaux pour des études de secteurs et des activités concrètes, qui permettent de favoriser l'intégration régionale et la complémentarité des industries, ainsi que de choisir les produits pour lesquels on pourrait établir des marchés sectoriels libres.

5. Favoriser la création d'instruments qui facilitent et amplifient le financement des échanges et qui perfectionnent les systèmes de paiements au sein des zones régionales d'intégration économique de pays sous-développés, en vue de permettre l'expansion de leur commerce.

6. Faire comprendre exactement la portée et les effets des intégrations économiques des pays en voie de développement, afin d'éviter, de la part des pays industrialisés, certaines interférences qui pourraient diminuer ou neutraliser l'accroissement des échanges interrégionaux résultant des processus d'intégration, ou qui pourraient affecter l'exécution des politiques d'intégration.

E. LE FINANCEMENT DU COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT

1. Les pays industrialisés doivent reconnaître la part leur incombant dans la contribution financière internationale qui, jointe à l'effort maximum d'épargne intérieure que puissent raisonnablement fournir les pays moins développés, permettra à ceux-ci de hâter leur processus de formation de capital, facteur déterminant du développement économique, pour obtenir des taux de croissance susceptibles de réduire la différence existant entre leurs niveaux de revenu et celui des pays industrialisés. Le montant de ces contributions minimales devra être suffisant pour couvrir le déficit résultant de la différence entre l'évaluation de leurs besoins d'importation et les perspectives d'accroissement de leur capacité d'importation. Les pays industrialisés doivent participer à cet effort dans une proportion équitable et appropriée de leurs produits bruts internes respectifs. Les pays en voie de développement s'efforceront de diversifier au maximum les sources de financement extérieur.

2. Dans la mesure du possible, l'importance, le mode de versement et les conditions du financement extérieur devront revêtir un caractère multilatéral et s'insérer dans les programmes de développement par secteur, par région, par pays ou groupe de pays, compte tenu des particularités et des besoins du développement, ainsi que des niveaux actuels de revenu et des rythmes différents d'évolution économique des pays en voie de développement.

Par conséquent, l'aide extérieure ne devra pas s'orienter exclusivement vers le financement de projets spéciaux, ni être conditionnée par les achats du pays bénéficiaire dans le pays fournisseur de l'aide. Il faudra prévoir de même la possibilité de financer partiellement ou totalement le coût local du projet en cause ou du programme de développement dont le financement aura été décidé.

3. La coopération financière extérieure doit tenir compte de la charge actuelle, sous forme d'amortissement et d'intérêt, de la dette extérieure des pays sous-développés, de telle sorte que le montant des ressources qu'ils doivent affecter au service de leurs obligations ne dépasse pas une proportion raisonnable de leurs capacités respectives de paiement, afin que ladite coopération contribue plus efficacement au développement économique. Conformément à ce qui précède, les organismes financiers internationaux, les gouvernements et les institutions des pays industrialisés doivent contribuer effectivement à la consolidation à long terme de la dette extérieure des pays sous-développés moyennant des intérêts peu élevés.

4. Il est indispensable d'intensifier les efforts et d'augmenter les ressources, en particulier celles des organismes internationaux, pour fournir aux pays qui la sollicitent l'assistance technique qui leur permettra d'accélérer leur développement et

d'utiliser avec le maximum d'efficacité leurs ressources extérieures. L'assistance technique devra être orientée le plus possible vers l'implantation et le développement de techniques et de procédés compatibles avec la structure des ressources du pays bénéficiaire.

5. Il est indispensable d'établir les mécanismes appropriés pour indemniser les pays en voie de développement par des transferts non remboursables, des dommages qu'ils pourraient subir par suite de la détérioration des termes de l'échange dans leur commerce extérieur.

6. Le système des crédits de compensation mis en vigueur par le Fonds monétaire international en février 1963 constitue une mesure positive en vue de résoudre les problèmes de financement à court terme, mais demande à être profondément modifié pour mieux répondre aux aspirations des pays sous-développés. A cet effet, il conviendrait d'adopter les modifications ci-après :

i) Déterminer l'ordre de grandeur de la baisse des recettes d'exportation en accordant plus d'importance aux montants de celles-ci durant les trois années précédant la baisse, sans tenir compte des perspectives de ces exportations pour les deux années à venir ;

ii) Placer, par voie d'exception, les crédits de compensation entièrement en dehors de la tranche-or et des autres tranches successives de crédit afin que l'octroi de crédits de compensation ne compromette pas directement ou indirectement la possibilité, pour un membre, d'obtenir un crédit ordinaire ;

iii) Porter de 25 à 50 p. 100 de la quote-part du pays membre, le montant destiné par le Fonds à la compensation financière, en dehors des opérations courantes ;

iv) En cas de persistance de la baisse des recettes d'exportation, rendre possible la prorogation de l'échéance de la dette ou son transfert à une autre institution internationale en tant que crédit à long terme.

7. Des compensations financières directes joueront dans les cas où l'on pourra déterminer nettement le préjudice causé aux pays en voie de développement par la détérioration des prix du marché international des produits de base, lorsque des pays industrialisés possédant des stocks accumulés de ces produits les lancent sur le marché en marge des accords et règlements en vigueur.

8. Les problèmes relatifs à l'insuffisance des liquidités internationales ne peuvent être abordés en tenant compte uniquement de la situation des pays industrialisés ; il faut s'occuper également de celle des pays en voie de développement, car pour ces derniers il ne s'agit pas d'un phénomène temporaire mais de problèmes permanents dont la solution exigerait une réorientation profonde des courants d'échanges mondiaux.

A cet effet, les pays en voie de développement doivent participer aux études et décisions relatives à ces problèmes.

9. L'insuffisance du crédit considéré comme instrument d'expansion des exportations des pays en voie de développement est un facteur qui limite de façon décisive la capacité concurrentielle de ces pays à l'égard des exportations des pays industrialisés. Pour cette raison, il paraît nécessaire que — par l'intermédiaire des organismes appropriés — le crédit international soit mis plus largement à la disposition des pays en voie de développement pour financer leurs exportations, notamment celles qui exigent des crédits à moyen et à long terme. De même il serait nécessaire, avec le concours financier des pays industrialisés, d'instituer des systèmes d'assurance-crédit qui couvrent autant que possible tous les risques d'exportation des pays en voie de développement.

A cet effet, les pays industrialisés devront faciliter l'adoption de pratiques uniformes de financement et d'assurance-crédit des exportations des pays en voie de développement pour stimuler ces exportations et, en liaison avec les organismes internationaux de financement, pour renforcer, au moyen de systèmes appropriés de crédit, la capacité de concurrence des pays en voie de développement, comme l'un de ces organismes le fait déjà dans une certaine mesure.

Le financement des programmes et investissements des pays en voie de développement doit être accordé dans des conditions qui permettent d'utiliser ces fonds pour l'acquisition d'articles manufacturés dans ces mêmes pays, y compris le pays bénéficiaire, à condition que ces articles représentent une partie des investissements financiers et que l'on s'en tienne à l'application stricte des règles fondamentales de concurrence en matière de prix, de qualité et de délais de livraison.

10. Les pays industrialisés devraient adopter une politique assurant l'utilisation uniforme et rationnelle du crédit octroyé par les fournisseurs pour le financement des exportations à court et à moyen terme, en offrant en matière de délais, de taux d'intérêt et autres modalités, des conditions plus favorables pour l'importateur que celles qui ont été accordées jusqu'à maintenant. On empêcherait ainsi que le mode de paiement constitue un élément déterminant de l'orientation des courants d'échanges internationaux au détriment des considérations principales de prix, de qualité et de délais de livraison.

11. Il importe au plus haut point que les organismes financiers internationaux modifient leur politique de crédit en prolongeant les délais et en améliorant les conditions auxquelles ils accordent leur assistance afin de pouvoir utiliser plus largement en faveur des pays en voie de développement les réserves qu'ils possèdent ainsi que les nouvelles ressources qu'ils reçoivent.

Il convient également que lesdits organismes prêtent leur appui aux pays en voie de développement qui le sollicitent afin de leur faciliter l'accès au marché international des capitaux. De même, les pays en voie de développement devraient participer aux décisions de ces organismes dans une mesure qui ne serait pas déterminée exclusivement par l'importance de leur contribution.

F. LA STRUCTURE INSTITUTIONNELLE DU COMMERCE MONDIAL

1. Il est indispensable de créer, dans les délais qu'impose l'urgence de la situation, une organisation internationale faisant partie du système des Nations Unies, qui sera chargée de traiter les problèmes du commerce international en tenant principalement compte des nécessités du développement. Cette nouvelle organisation, devra avoir un caractère universel, jouir d'une autorité suffisante pour garantir la mise en œuvre des décisions prises par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement ainsi que par l'Organisation des Nations Unies dans le domaine du commerce international et du développement, et être capable de donner constamment l'impulsion voulue à toutes les activités concernant le commerce international en tant qu'instrument du développement économique.

2. En attendant la mise au point des instruments indispensables pour l'établissement d'une organisation permanente de ce genre, il est nécessaire de créer des organismes d'action immédiate dont l'élément central devra être la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, qui se réunira de nouveau dans un ou deux ans. Cette Conférence serait dotée d'un comité et d'un secrétariat permanents — ayant leur budget propre — et des commissions spéciales nécessaires qui travailleraient en liaison étroite avec le Conseil économique et social et avec les commissions régionales des Nations Unies ; ces organismes seraient chargés de l'examen critique, de la révision et, le cas échéant, de la coordination des activités concernant le commerce international et le développement exercées par les autres organismes internationaux opérant dans ce domaine. Cette analyse permettrait de déterminer les activités où se manifestent des doubles emplois ou des divergences, et montrerait les lacunes et les insuffisances de l'action de ces organismes, de manière à préparer l'intégration ou l'harmonisation progressive de ceux-ci dans une nouvelle structure. Ces commissions donneraient également l'impulsion voulue aux travaux préliminaires pour la création de la future organisation du commerce et formuleraient dans l'intervalle, le moment venu, des règles pratiques permettant d'appliquer une politique commerciale conforme aux principes adoptés par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Ces commissions, qui fonctionneraient sous

l'autorité de la Conférence, comprendraient notamment les suivantes :

a) Une commission chargée des relations entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement, qui devrait traduire rapidement les décisions de la Conférence en un accord spécial régissant les relations commerciales entre les uns et les autres ; elle serait également chargée d'étudier les mécanismes propres à compenser la détérioration des termes de l'échange ;

b) Une commission chargée des relations entre les pays à économie planifiée et les pays à économie de marché ;

c) Une commission, fonctionnant en liaison étroite avec les commissions économiques régionales des Nations Unies, qui serait chargée de renforcer les liens et la solidarité entre tous les pays en voie de développement, notamment entre ceux qui sont situés dans des continents différents ;

d) Une commission chargée de donner des avis au comité permanent au sujet des questions relatives à l'examen critique, à la revision et à

la coordination des activités exercées par les autres organismes internationaux dans le domaine du commerce international. Ces avis signaleraient les activités où se manifestent des doubles emplois ou des divergences, ainsi que les lacunes et les insuffisances de l'action de ces organismes, en vue de faciliter leur intégration ou leur harmonisation progressive dans une nouvelle structure, et porteraient également sur les travaux préliminaires en vue de la création de la future organisation du commerce.

3. Le GATT, en tant qu'organe de négociation entre les parties contractantes actuelles, continuerait, dans le cadre de son mandat, à faciliter le commerce international en tenant compte des directives générales adoptées par la Conférence.

4. Les présentes conclusions ne préjugent en rien les diverses propositions ou variantes qui ont été ou seront soumises à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement en vue d'établir une nouvelle structure internationale répondant aux aspirations et aux besoins des pays en voie de développement.

LE COMMERCE INTERNATIONAL ET SON IMPORTANCE POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

<i>Chapitres</i>	<i>Paragraphes</i>
1. EXPOSÉ DES TENDANCES DU COMMERCE MONDIAL	1-49
Tendances générales	2-16
Direction des échanges	17-27
Composition des échanges	28-38
Conséquences pour les problèmes du développement	39-49
2. EXPOSÉ DES TENDANCES DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT DANS LE MONDE	50-78
Tendances du produit intérieur brut, de 1950 à 1960	52-55
Tendances du produit intérieur brut par habitant, de 1950 à 1960	56-59
Distribution de fréquence absolue et par habitant du produit intérieur brut, 1950-1960	60-64
Les objectifs de la croissance économique pour les années 60	65-74
Annexe	75-78
3. ECHANGES COMMERCIAUX NÉCESSAIRES AUX PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT POUR ACCÉLÉRER LEUR CROISSANCE ÉCONOMIQUE	79-128
Le problème et la manière dont il se pose	79-86
Evaluation hypothétique des besoins commerciaux des pays en voie de développement	87-99
Conséquences principales sur le plan de la politique	100-109
Annexe méthodologique	110-128
4. LE COMMERCE INTERNATIONAL ET SES RAPPORTS AVEC LA PLANIFICATION, LA POLITIQUE ET LES INSTITUTIONS DU DÉVELOPPEMENT NATIONAL	129-183
Importance du commerce extérieur pour le développement économique	131-139
Tâche des pays en voie de développement	140-170
Mesures internationales et planification en vue du développement	171-182
Conclusions	183

* Ce travail fait partie d'une série d'études rédigées par la Direction des tendances et politiques économiques générales du Département des affaires économiques et sociales du Secrétariat de l'ONU.

Cette série d'études se compose des titres suivants : a) le commerce international et son importance pour le développement économique ; b) les problèmes internationaux relatifs aux produits de base ; c) le commerce des articles manufacturés et des articles semi-finis ; d) le financement du commerce international.

On trouvera ces études dans les volumes VI, III, IV et V respectivement.

Chapitre premier

EXPOSÉ DES TENDANCES DU COMMERCE MONDIAL

1. On trouvera dans le présent chapitre un bref exposé des principales tendances qui se sont dessinées dans le commerce mondial au cours des dernières années et plus particulièrement dans le commerce extérieur des pays en voie de développement dont les problèmes sont au centre même des préoccupations actuelles des Nations Unies dans le domaine économique. Les données commerciales

fondamentales utilisées ici figurent dans un document distinct préparé à l'intention de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement¹. Les problèmes de politique commerciale n'ont pas été étudiés dans le présent chapitre, si ce n'est pour attirer l'attention sur les plus caractéristiques d'entre eux. Les tendances du commerce des produits primaires et du commerce des articles manufacturés ainsi que des problèmes de politique commerciale qui s'y rapportent, sont analysées plus en détail dans quelques-uns des chapitres qui

¹ Nations Unies, « Manuel international de statistique commerciale » (document mimeographié E/CONF.46/12/Add.1).

suivent. Le présent chapitre constitue simplement une introduction concise aux données commerciales fondamentales et à ces chapitres plus spécialisés.

TENDANCES GÉNÉRALES

2. Le commerce mondial a, dans l'ensemble, été tout à fait prospère au cours des dernières années. On a noté, évidemment, quelques fléchissements ; c'est ainsi, par exemple, que les échanges ont accusé un recul en 1958 à la suite du ralentissement de l'activité économique des Etats-Unis et que la production globale a marqué une pause en Europe occidentale. Mais ces périodes de fléchissement ont été peu nombreuses, toujours de courte durée, et les courants commerciaux ont assez rapidement repris leur élan. Le volume imposant de renseignements statistiques dont on dispose maintenant montre clairement que la tendance du commerce mondial a été nettement favorable. Ainsi, dans la période de 12 ans entre 1950 et 1962 la valeur des exportations dans le monde a plus que doublé. Pour être plus précis, la valeur des exportations est passée, au cours de cette période, de 60.9 milliards de dollars à 138.5 milliards de dollars, soit une augmentation de 128 p. 100 par an². Exprimée en taux composé moyen, cette augmentation représente 7.1 p. 100 par an.

3. L'expansion du commerce mondial au cours des dernières années marque nettement un contraste avec la chute brutale enregistrée pendant les années qui ont précédé la guerre. Dans la décennie qui a suivi l'année 1928, pendant laquelle on a assisté à une grave dépression mondiale et à une poussée d'autarcie dans plusieurs pays, les exportations sont tombées à un niveau très bas. En 1939, la déclaration de guerre a porté un nouveau coup aux échanges internationaux. Ce n'est qu'en 1948 que les exportations dans le monde ont regagné le niveau qu'elles avaient atteint vingt ans auparavant³.

4. Les années d'après guerre, heureusement, n'ont pas connu les soubresauts des années 30. L'économie mondiale a progressé vigoureusement sous l'impulsion en grande partie des mesures gouvernementales dont le champ s'est élargi et dont l'action s'est renforcée partout, non seulement pour éviter le retour des crises économiques, mais aussi pour assurer le progrès économique. C'est la puissance de cette expansion générale de l'économie mondiale qui a donné le principal élan au progrès des échanges dans le monde. Un autre élément positif a été la suppression progressive des contrôles commerciaux que les pays industriels de l'Europe occidentale avaient été contraints d'instituer dans les

années qui ont suivi la guerre pour empêcher la demande accumulée d'épuiser leurs ressources en devises. Au cours des années, les pays économiquement avancés ont envoyé des fonds sans cesse plus importants aux pays en voie de développement, ce qui a contribué à élever le niveau des échanges mondiaux.

5. La tendance favorable du commerce international constatée ces dernières années ne signifie pas cependant que le taux d'augmentation soit demeuré constant. En réalité, comme on peut le voir au tableau 1-1, il s'est produit un net ralentissement de l'augmentation avec le temps. De 1950 à 1955, la valeur des exportations dans le monde a progressé à raison de 8.4 p. 100 par an, mais dans la seconde moitié de la décennie, le taux d'accroissement n'était plus que de 6.6 p. 100, et après 1960 il est tombé au-dessous de 5 p. 100. Ce phénomène de ralentissement de la progression a été constaté aussi bien dans les pays industrialisés à économie de marché que dans les pays à économie planifiée. Dans les pays en voie de développement à économie de marché, le rythme de l'expansion s'est aussi ralenti après 1955, mais ensuite il semble être resté à peu près constant encore qu'à un niveau bien inférieur à celui des pays économiquement avancés.

6. Ce ralentissement de l'augmentation des échanges mondiaux n'est bien entendu nullement surprenant. Dans la première moitié des années 1950, une forte avance des exportations a été provoquée par la guerre de Corée. Un rôle particulièrement important dans l'évolution commerciale de cette période a été la montée en flèche des prix qui s'étaient établis à un niveau élevé par rapport à 1950, même bien après la période de pointe. Il s'est produit toutefois un changement dans l'évolution des prix pendant la seconde moitié de la période 1950-1960 — et il y a même eu, comme on le verra plus loin, un brusque renversement de la tendance dans les pays en voie de développement — ce qui a contribué à freiner l'augmentation de la valeur des exportations. Il faut aussi ajouter que pendant les premières années qui ont suivi la guerre, la plupart des pays étaient encore en train de réparer les immenses destructions de la seconde guerre mondiale. Le niveau des échanges, aussi bien que celui de l'activité économique mondiale à laquelle il est étroitement lié, était encore assez bas. Dans de telles circonstances, une expansion en valeur absolue même modeste s'est traduite par un pourcentage d'augmentation relativement élevé. Mais si le niveau des échanges s'élève rapidement, même une expansion absolue plus forte — à moins qu'elle ne soit extraordinairement importante — doit se traduire par un taux plus faible d'augmentation en pourcentage.

7. Il ne faut pas en conclure cependant que l'expansion du commerce mondial continuera de se ralentir indéfiniment. Si des mesures énergiques sont prises pour accélérer le progrès économique et en

² A l'exclusion des exportations de la « catégorie spéciale » des Etats-Unis.

³ Voir Nations Unies, *Statistical Yearbook 1962* (n° de vente : 63.XVII.1), p. 153, et Société des Nations, *The Network of World Trade* (Genève, 1942), p. 99.

TABLEAU 1-1

Ensemble du monde : Valeur des exportations, par groupe de pays exportateurs, 1950-1962 ^a

Groupe de pays exportateurs	Indice 1962			Taux annuel d'augmentation en pourcentage				Répartition en pourcentage			
	1950 =100	1955 =100	1960 =100	1950- 1962	1950- 1955	1955- 1960	1960- 1962	1950	1955	1960	1962
Ensemble du monde	228	152	110	7,1	8,4	6,6	4,9	100	100	100	100
Pays industrialisés à économie de marché	251	158	111	8,0	9,7	7,4	5,2	60	64	66	66
Pays en voie de développement à économie de marché . . .	150	122	106	3,4	4,2	2,9	2,8	32	26	22	21
Pays à économie planifiée . . .	353	187	115	11,1	13,6	10,1	7,4	8	11	12	13

Source : Voir « Manuel international de statistique commerciale » des Nations Unies (document mimeographié publié sous la cote E/CONF.46/12/Add.1).

^a Valeur f.o.b. Les exportations de la « catégorie spéciale » des Etats-Unis ne figurent pas dans le tableau. Les chiffres ayant été arrondis, la somme des éléments constitutants et le total indiqué peuvent être légèrement différents.

Les groupes de pays sont composés de la manière suivante :

Pays industrialisés à économie de marché : Amérique du Nord, Europe occidentale, Australie, Japon, Nouvelle-Zélande et Afrique du Sud.

Pays à économie planifiée : Union des Républiques socialistes soviétiques, Europe orientale, Yougoslavie, Chine continentale, Mongolie, Corée du Nord et Viet-Nam du Nord.

Pays en voie de développement à économie de marché : reste du monde.

même temps pour supprimer les obstacles aux échanges, il ne fait pas de doute que les échanges pourront augmenter à une cadence plus rapide d'ici à 1970 qu'au cours des années 1960 à 1962. En un sens donc, le ralentissement récent de l'accroissement des échanges mondiaux doit rappeler que les politiques commerciales doivent s'adapter aux circonstances.

8. Pour ce qui est de la nécessité d'adopter des mesures appropriées, le fait marquant est que toutes les régions du monde n'ont pas également participé à l'expansion commerciale de l'après-guerre. Les données fournies au tableau 1-1 permettent de voir qu'en 1950 et 1962, si la valeur des exportations en provenance des pays industrialisés à économie de marché a augmenté d'environ 150 p. 100 et celle des pays à économie planifiée de près de 250 p. 100, la valeur des exportations des pays en voie de développement n'a augmenté que de 50 p. 100. Les exportations des pays en voie de développement ont progressé à un taux annuel moyen qui n'atteignait même pas la moitié de celui des pays industrialisés à économie de marché, ni le tiers de celui des pays à économie planifiée. Etant donné l'inégalité de ces taux d'expansion, les pays industrialisés à économie de marché dont les exportations représentaient déjà les trois cinquièmes du total mondial en 1950 ont augmenté leur part de ce total pour atteindre les deux tiers en 1962 ⁴. Les pays à économie planifiée eux aussi ont fait des

progrès remarquables ; leur part des exportations dans le monde a augmenté régulièrement de 1950 à 1962 et est passée de 8 à 13 p. 100. Mais l'expansion des exportations des pays en voie de développement a été si faible que leur part des exportations mondiales n'a cessé de diminuer, passant de près d'un tiers en 1950 à à peine plus d'un quart en 1955 et à légèrement plus d'un cinquième en 1962.

9. Les divers groupes de pays se sont trouvés dans des conditions différentes en raison des tendances dissemblables de deux composantes, quantum et valeur unitaire, de la valeur des échanges. Malheureusement, on ne dispose pas des données relatives au quantum et la valeur unitaire pour les pays à économie planifiée. Cependant, comme les pays à économie de marché, industrialisés ou en voie de développement représentent près des neuf dixièmes des échanges mondiaux, leur situation telle qu'elle ressort des données figurant au tableau 1-2 peut donner une idée suffisamment exacte de la situation dans le monde ⁵.

10. Il est clair que les augmentations du quantum ont joué un rôle bien plus important dans la structure de la valeur des exportations que les modifications de la valeur unitaire. La valeur totale des exportations des pays à économie de marché a plus que doublé entre 1950 et 1962, en grande

⁴ On remarquera que parmi les pays industrialisés à économie de marché, il existe un groupe de pays importateurs de produits primaires comprenant l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la République sud-africaine dont la part des exportations mondiales est tombée de 4 p. 100 en 1950 à 3 p. 100 et 1962. A certains égards, ces trois pays ont connu dans leur commerce d'exportation une situation analogue à celle d'un grand nombre de pays en voie de développement.

⁵ Les indices suivants de la valeur des exportations extraits des tableaux 1-1 et 1-2 montrent que la modification du total dans les pays à économie de marché donne une idée assez juste des modifications qui se sont produites dans le monde entier :

	Indice, 1962		
	1950=100	1955=100	1960=100
Monde	228	152	110
Pays à économie de marché .	216	148	109

TABLEAU 1-2

Pays à économie de marché : Indices de valeur, de quantum et de valeur unitaire des exportations et des importations, 1962 ^a

Rubrique et groupe de pays	Valeur			Quantum			Valeur unitaire		
	1950 = 100	1955 = 100	1960 = 100	1950 = 100	1955 = 100	1960 = 100	1950 = 100	1955 = 100	1960 = 100
Exportations									
TOTAL des pays à économie de marché	216	148	109	193	147	111	113	100	99
Pays industrialisés à économie de marché	251	158	111	212	150	110	119	104	101
Pays en voie de développement à économie de marché	150	122	106	157	137	111	96	89	95
Importations									
TOTAL des pays à économie de marché	222	147	111	206	153	113	108	96	98
Pays industrialisés à économie de marché	240	154	113	221	162	115	108	95	98
Pays en voie de développement à économie de marché	179	128	104	167	130	107	108	99	98

Source : Voir tableau 1-1.

^a Exportations f.o.b.; importations c.i.f. Pour la composition des groupes de pays, voir note ^a, tableau 1-1.

partie parce que le quantum a presque doublé; la valeur unitaire de leurs exportations s'est accrue d'à peine plus d'un dixième au cours de la même période. Les pays industrialisés à économie de marché, en raison de la part importante qui est la leur dans les échanges mondiaux, sont, sans aucun doute, l'élément essentiel dans cette évolution. Dans les pays industrialisés pris en groupe, un accroissement de la valeur unitaire de 19 p. 100 a renforcé l'augmentation du quantum de 112 p. 100 pour aboutir à un taux d'expansion de 151 p. 100 de la valeur des exportations entre 1950 et 1962 ⁶. Les pays en voie de développement, d'autre part, n'ont pas seulement enregistré une augmentation bien plus faible du quantum de leurs exportations au

cours de cette période — 57 p. 100 seulement, contre 112 p. 100 dans les pays industrialisés — mais la valeur unitaire de leurs exportations a évolué exactement dans le sens inverse. Ainsi, en 1962, la valeur unitaire des produits exportés par les pays en voie de développement était inférieure de 4 p. 100 à celle de 1950 et de 11 p. 100 par rapport à 1955. Cette diminution persistante de la valeur unitaire des articles exportés par les pays en voie de développement annule, dans une certaine mesure, le progrès du quantum de leurs exportations ⁷.

11. Comme on peut bien s'y attendre, les importations mondiales, au cours de la période 1950-1962, ont suivi une évolution semblable à celle des exportations. On trouvera au tableau 1-3

⁶ Toutefois les pays exportateurs de produits primaires appartenant à ce groupe — Australie, Nouvelle-Zélande et République sud-africaine — ont subi une chute brutale de la valeur unitaire de leurs exportations.

⁷ Les raisons de ce lent progrès du quantum des exportations des pays en voie de développement et du fléchissement de leur valeur unitaire sont examinées à la section du présent chapitre intitulée « Composition des échanges ».

TABLEAU 1-3

Ensemble du monde : Taux annuels d'augmentation de la valeur des importations, par groupe de pays importateurs, 1950-1962 ^a

(En pourcentages)

Groupe de pays importateurs	1950-1962	1950-1955	1955-1960	1960-1962
Pays industrialisés à économie de marché	7,6	9,3	6,4	6,2
Pays en voie de développement à économie de marché	5,0	6,9	4,2	2,1
Pays à économie planifiée	9,7 ^b	9,6 ^c	11,8	5,0

Source : Voir tableau 1-1.

^b 1951-1962.

^a Valeurs c.i.f. Pour la composition des groupes, voir note ^a au tableau 1-1.

^c 1951-1955.

un relevé des tendances de la valeur des importations c.i.f. Il convient de remarquer que, pour les pays à économie planifiée, les données dont on dispose concernent une période un peu plus courte, c'est-à-dire de 1951 à 1962, mais la différence n'est pas assez importante pour modifier les conclusions générales. Pour la période considérée dans son ensemble, la valeur des importations a augmenté de 7.6 p. 100 par an dans les pays industrialisés à économie de marché et de 5 p. 100 par an dans les pays en voie de développement. Toutefois, pendant cette période, on a pu observer une tendance marquée dans les deux groupes de pays au ralentissement de l'expansion. Ce ralentissement a été particulièrement sensible dans les pays en voie de développement après 1960 en raison des sévères restrictions appliquées aux importations par nombre de ces pays qui éprouvaient des difficultés de balance des paiements. La structure de l'expansion des importations dans les pays à économie planifiée a été par contre différente. Non seulement leur taux annuel moyen d'expansion de 9.7 p. 100 pour l'ensemble de la période a été supérieur à celui des pays à économie de marché, mais il est passé de 9.6 p. 100 dans la période 1950 à 1955 à 11.8 p. 100 dans la seconde moitié de la décennie. De 1960 à 1962 le taux a fléchi de 5 p. 100 par an. Cette baisse réduit en partie le rétrécissement des importations de la Chine continentale. En Union soviétique, le taux annuel d'augmentation des importations (en valeur f.o.b.) au cours de ce laps de temps s'est établi à 7.1 p. 100 contre 13 p. 100 pour la période 1955-1960.

12. On ne dispose pas de renseignements sur les modifications du quantum et de la valeur unitaire des importations des pays à économie planifiée. Dans les pays à économie de marché, l'augmentation du quantum des importations, comme on l'a vu pour les exportations, a été de beaucoup le principal facteur d'expansion de la valeur totale des importations (voir tableau 1-2).

Aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement à économie de marché, la valeur unitaire des importations a augmenté de moins d'un dixième entre 1950 et 1962. La grosse différence de l'augmentation en pourcentage de la valeur des importations de ces deux groupes de pays s'explique par conséquent par la différence dans les taux d'expansion de leurs quantités d'importations.

13. Il faut naturellement s'attendre à voir l'évolution des importations et des exportations présenter des similitudes dans l'ensemble, mais il convient de souligner le fait que, dans les pays en voie de développement, les tendances des importations ont différé notablement à bien des égards de celles des exportations. C'est cette différence qui explique les mécomptes que ces pays ont eus dans le commerce mondial. On peut rappeler à ce propos qu'au cours de la période 1950-1962 la valeur unitaire des exportations des pays en voie de développement a baissé d'environ 4 p. 100 tandis que la valeur unitaire de leurs importations augmentait de 8 p. 100. La consigne a été que les termes de l'échange — c'est-à-dire le rapport de la valeur unitaire des exportations à la valeur unitaire des importations — se sont détériorés pour ces pays d'environ 12 p. 100 au cours de la période considérée. La baisse la plus forte s'est produite en Amérique latine, et par ordre décroissant en Afrique, en Extrême-Orient et en Asie occidentale (voir tableau 1-4). En revanche, comme on peut le déduire des chiffres du tableau 1-2, pour les pays industrialisés à économie de marché, les termes de l'échange se sont améliorés de 11 p. 100 pendant le même laps de temps. Si l'on exclut les pays exportateurs de produits primaires faisant partie de ce groupe — Australie, Nouvelle-Zélande et République sud-africaine — dont les termes de l'échange ont subi une grave détérioration, l'amélioration pour les pays industrialisés à économie de marché a été d'environ 14 p. 100.

TABLEAU 1-4

Pays en voie de développement à économie de marché : Indices de l'expansion commerciale, 1950-1962 ^a

Groupe de pays	Indice, 1962 (1950 = 100)							Balance commerciale en pourcentage des exportations ^b		
	Valeur		Quantum		Valeur unitaire		Termes de l'échange ^c	1950	1955	1962
	Exportations	Importations	Exportations	Importations	Exportations	Importations				
Pays en voie de développement à économie de marché	150	179	157	167	96	108	88	10	-3	-8
Républiques d'Amérique latine . .	135	156	153	142	88	110	79	17	6	4
Afrique	182	181	176	158	103	115	90	-13	-21	-12
Extrême-Orient	117	182	125	179	94	102	92	13	-7	-35
Asie occidentale	266	245	261	227	102	108	95	22	26	29

Source : Voir tableau 1-1.

^a Exportations, f.o.b.; importations, c.i.f.

^b Valeur unitaire des exportations divisée par la valeur unitaire des importations.

^c L'absence de signe indique des excédents; le signe moins indique un déficit.

14. L'évolution en sens contraire des termes de l'échange des pays en voie de développement et des pays industrialisés à économie de marché provient essentiellement de la même série de facteurs. Les courants d'échanges entre ces deux groupes de pays sont si étroitement liés que les facteurs qui se sont révélés défavorables à un groupe ont été favorables à l'autre. On trouvera au tableau 1-5⁸ des données à l'appui de ce raisonnement. C'est ainsi qu'entre 1950 et 1961 les termes de l'échange des pays en voie de développement se sont, dans l'ensemble, détériorés dans la proportion de 10 p. 100. Cette dégradation a été entièrement provoquée par la détérioration, dans la proportion de 14 p. 100 des termes de l'échange entre ces pays et leurs principaux partenaires commerciaux, les pays industrialisés à économie de marché, dégradation due, en grande partie, à l'accroissement de la valeur unitaire des

⁸ Bien que les données qui figurent au tableau 1-5 n'aillent pas au-delà de 1951, lorsque la détérioration des termes de l'échange des pays en voie de développement en 1950 a été un peu moindre qu'en 1962, la différence est trop faible pour modifier nos conclusions.

TABLEAU 1-5

**Certaines valeurs unitaires et indices des prix
du commerce international, 1961^a**

<i>Rubrique</i>	<i>Indice, 1961 (1950 = 100)</i>
<i>Commerce mondial des pays en voie de développement à économie de marché</i>	
Valeur unitaire des exportations.	98
Valeur unitaire des importations	109
Termes de l'échange	90
<i>Commerce des pays en voie de développement à économie de marché avec les pays industrialisés à économie de marché</i>	
Valeur unitaire des exportations.	98
Valeur unitaire des importations ^b	113
Termes de l'échange	86
Valeur unitaire des exportations non compris les carburants	95
Termes de l'échange non compris les exportations de carburants.	83
<i>Exportations mondiales^c</i>	
Prix des produits primaires ^d	93
Prix des articles manufacturés ^e	126
Rapport des prix des produits primaires aux prix des articles manufacturés	74

Source : Voir tableau 1-1 et *Bulletin mensuel de statistiques* du Bureau de statistique des Nations Unies.

^a Exportations, f.o.b.; importations, c.i.f. Les termes de l'échange correspondent à la valeur unitaire des exportations divisée par la valeur unitaire des importations. Pour la composition des groupes de pays, voir note ^a au tableau 1-1.

^b Valeur unitaire des exportations en provenance des pays industrialisés à économie de marché et à destination des pays en voie de développement à économie de marché ajustée conformément aux valeurs c.i.f.

^c Non compris les pays à économie planifiée.

^d Établis d'après les cours des produits.

^e Indice de la valeur unitaire pour les exportations d'articles manufacturés (sections 5-8 de la classification type pour le commerce international [CTCI]).

importations en provenance de ces mêmes partenaires commerciaux⁹. Si l'on exclut les carburants fournis par les pays en voie de développement, on constate que la détérioration de leurs termes de l'échange avec les pays industrialisés à économie de marché a été de l'ordre de 17 p. 100. En dernière analyse, comme on le verra plus en détail à la section ci-après dont il a déjà été question, la dégradation des termes de l'échange des pays en voie de développement est venue de ce que ces pays exportent surtout des produits primaires dont les prix se sont affaîssés, tandis qu'ils importent de grosses quantités d'articles manufacturés dont les prix sont montés en flèche. En d'autres termes, il existe un lien étroit entre la détérioration des termes de l'échange des pays en voie de développement et la baisse du rapport des prix des produits primaires aux prix des articles manufacturés entrant dans le commerce international qui a atteint 26 p. 100 pour la période 1950-1961. Bien entendu, les termes de l'échange des pays en voie de développement se sont moins détériorés que le rapport des prix de ces deux groupes d'articles car ces pays importent des produits primaires aussi bien que des articles manufacturés et exportent quelques articles manufacturés en plus des produits primaires¹⁰. Il s'ensuit que les pays industrialisés à économie de marché qui exportent principalement des articles manufacturés, tandis qu'ils importent de grandes quantités de produits primaires ont bénéficié de cette disparité de prix et amélioré leurs termes de l'échange.

15. Les pays en voie de développement ont vu les termes de l'échange se détériorer tandis que leur quantum d'exportations ne progressait que lentement à un moment où leur besoin d'articles d'importation pour accélérer leur développement économique avait fortement augmenté. Ainsi, la valeur des importations des pays en voie de développement pris dans leur ensemble a augmenté plus vite que celle de leurs exportations. Au cours de la période 1950-1962 comme on peut le voir au tableau 1-4, cette ten-

⁹ Les indices de valeur unitaire des échanges entre les pays en voie de développement et les pays à économie planifiée n'ont pas été communiqués séparément. Il se peut que ces valeurs unitaires présentent quelque différence avec les valeurs unitaires du commerce global des pays en voie de développement. Cependant, comme les échanges entre pays en voie de développement et pays à économie planifiée ne constituent qu'une part réduite de leur commerce global, les différentes modifications de la valeur unitaire du commerce avec ce dernier groupe de pays, même si elles se sont produites, ne peuvent avoir affecté les termes généraux de l'échange dans une grande mesure. On voit ainsi que la différence entre la baisse de 10 p. 100 des termes généraux de l'échange des pays en voie de développement et la baisse de 14 p. 100 de leurs termes de l'échange avec les pays industrialisés à économie de marché provient sans doute principalement des différences entre la composition de leur commerce général et celle de leur commerce avec les pays industrialisés à économie de marché, particulièrement du côté importateur.

¹⁰ Il convient de remarquer que les données relatives aux produits primaires sont fondées sur les cours de ces produits et celles qui concernent les articles manufacturés sur la valeur unitaire des articles manufacturés qui entrent dans les échanges internationaux. Les cours varient d'ordinaire plus que les valeurs unitaires. Par conséquent, la baisse de 26 p. 100 accusée par les rapports des prix dont il est fait mention dans le texte donne une idée probablement quelque peu exagérée de l'ampleur du recul.

dance a été surtout remarquable en Extrême-Orient, région qui a enregistré seulement 25 p. 100 d'augmentation du quantum d'exportation, c'est-à-dire bien moins que l'augmentation correspondante du quantum d'importation et qui a subi au même moment une baisse de 8 p. 100 de ses termes de l'échange. La même tendance a été également tout à fait nette en Amérique latine bien que le quantum des exportations ait augmenté plus que le quantum des importations ; en d'autres termes, en Amérique latine, l'influence assez favorable des modifications relatives des quantités d'importation et d'exportation a été plus que contrebalancée par la grave détérioration des termes de l'échange. C'est seulement en Asie occidentale, qui comprend un certain nombre de pays gros exportateurs de pétrole, article dont la demande à l'étranger est forte, que la valeur des exportations s'est accrue plus que celle des importations bien que les termes de l'échange se soient quelque peu détériorés.

16. Du fait du déséquilibre de l'augmentation des importations et des exportations, la situation de la balance commerciale des pays en voie de développement n'a cessé de s'aggraver. En 1950, les pays en voie de développement avaient un excédent d'exportations (f.o.b.) sur les importations (c.i.f.) atteignant en valeur 1.8 milliard de dollars ; cet excédent s'est transformé en un déficit de 0.6 milliard en 1955, et en 1962, le déficit atteignait 2.3 milliards de dollars. En d'autres termes les excédents commerciaux représentant près de 10 p. 100 des exportations en 1950 ont fait place à un déficit équivalant à 8 p. 100 des exportations en 1962. On peut voir d'après le tableau 1-4 que, parmi les pays en voie de développement, c'est en Extrême-Orient que la balance commerciale a été la plus atteinte, de beaucoup. C'est seulement l'Asie occidentale, en raison du dynamisme de ses exportations de pétrole, qui a amélioré sa balance commerciale au cours de la période 1950-1962.

DIRECTION DES ÉCHANGES

17. Dans la précédente section, seule a été examinée l'expansion des échanges mondiaux par vastes groupes de pays. Cependant, pour avoir une idée juste de la situation, il est nécessaire aussi d'étudier le développement des courants commerciaux entre ces groupes de pays. Il n'est guère besoin de souligner qu'une étude des tendances du commerce présente un intérêt particulier du point de vue des pays en voie de développement qui sont de plus en plus à la recherche de nouveaux débouchés pour leurs produits d'exportation ¹¹.

18. On peut voir d'après le tableau 1-6 que les exportations vers les différentes parties du monde ont évolué très inégalement de 1950 à 1962. Le taux d'expansion le plus élevé de beaucoup qui a atteint 11 p. 100 a été enregistré pour les exportations mondiales à destination des pays à économie planifiée, l'augmentation correspondante des exportations vers les pays industrialisés et les pays en voie de développement à économie de marché étant respectivement de 7.2 et 5.1 p. 100. Par leur rythme de progrès, les pays à économie planifiée se sont révélés être les plus gros acheteurs de produits provenant des deux groupes de pays à économie de marché. Pour les exportations provenant des pays à économie planifiée, les meilleurs clients ont été les pays en voie de développement ; les exportations du premier groupe de pays à destination du second ont augmenté de 15 p. 100 par an. D'autre part, les pays en voie de développement ont offert un marché peu actif aux exportations des pays appartenant à leur propre groupe ; les échanges entre pays en voie de développement n'ont augmenté que de 1.8 p. 100

¹¹ L'analyse qui suit est fondée sur des données relatives au réseau mondial d'exportations ; les conclusions doivent être les mêmes cependant qu'elles soient établies d'après le réseau d'exportations ou d'après le réseau d'importations.

TABLEAU 1-6

Ensemble du monde : Taux annuel d'accroissement de la valeur des exportations, par provenance et par destination, 1950-1962 ^a

Groupe de pays exportateurs	Groupe de pays importateurs			
	Monde ^b	Pays industrialisés à économie de marché	Pays en voie de développement à économie de marché	Pays à économie planifiée
Ensemble du monde	7,1	7,2	5,1	11,0
Pays industrialisés à économie de marché	8,0	8,6	5,8	11,3
Pays en voie de développement à économie de marché . . .	3,4	3,8	1,8	8,5
Pays à économie planifiée . .	11,1	8,2	14,9	11,4

Source : Voir tableau 1-1.

^a Voir note ^a au tableau 1-1.

^b Y compris les exportations dont la destination ne peut être précisée.

TABLEAU 1-7

**Monde entier : Répartition en pourcentage de la valeur des exportations,
par provenance et par destination, 1950 et 1962 ^a**

Année et groupe de pays exportateurs	Groupe de pays importateurs			
	Ensemble du monde ^b	Pays industrialisés à économie de marché	Pays en voie de développement à économie de marché	Pays à économie planifiée
1950		(Total des exportations mondiales en 1950=100)		
Ensemble du monde	100	64	27	8
Pays industrialisés à économie de marché	60	41	17	2
Pays en voie de développement à économie de marché	32	22	8	1
Pays à économie planifiée	8	2	1	5
1962		(Total des exportations mondiales en 1962=100)		
Ensemble du monde	100	65	21	13
Pays industrialisés à économie de marché	66	48	15	3
Pays en voie de développement à économie de marché	21	15	5	1
Pays à économie planifiée	13	2	2	9

Source : Voir tableau 1-1.

^a Voir note ^a au tableau 1-1.

^b Y compris les exportations dont la destination ne peut être précisée.

par an de 1950 à 1962. Par contre, le commerce entre les pays à économie planifiée et les pays industrialisés à économie de marché a progressé dans des proportions considérables : 11.4 et 8.6 p. 100 par an respectivement.

19. La progression extrêmement inégale des exportations vers les différentes parties du monde de 1950 à 1962 a profondément modifié la part relative des différents marchés ouverts à ces exportations. Ainsi, comme on peut le voir au tableau 1-7, les pays à économie planifiée ont absorbé 13 p. 100 des exportations mondiales en 1962, contre 8 p. 100 en 1950. La contrepartie a été une baisse de la part des exportations mondiales vers les pays en voie de développement qui est tombée de 27 à 21 p. 100 au cours de la même période. Les exportations à destination des pays industrialisés à économie de marché, d'autre part, se sont maintenues à environ 65 p. 100 du total mondial en 1962 comme en 1950.

20. Pour les pays en voie de développement une conclusion importante se dégage du tableau 1-7 : la part de leurs exportations a baissé non seulement sur l'ensemble des marchés mondiaux — de 32 p. 100 en 1950 à 21 p. 100 en 1962 — mais aussi sur les marchés des trois groupes de pays, y compris celui de leur propre groupe. Ainsi, en 1950, environ le tiers des exportations à destination des pays industrialisés à économie de marché provenaient des pays en voie de développement, mais en 1962, la propor-

tion était tombée au-dessous d'un quart ¹². Au cours de la même période, la part des exportations des pays en voie de développement dans les exportations mondiales à destination des pays à économie planifiée est passée d'un huitième à un treizième, et la part des échanges entre ces deux groupes de pays dans les exportations mondiales a diminué, passant d'environ un tiers à à peu près un quart.

21. Par ailleurs, la part des pays industrialisés à économie de marché, aussi bien que celle des pays à économie planifiée dans les exportations mondiales a considérablement augmenté. Ces progrès ont résulté en partie de l'accroissement de la part de leurs exportations à destination des pays en voie de développement. Toutefois, les augmentations les plus importantes, cependant, ont été celles de la part de leurs exportations à destination de pays appartenant à leur propre groupe. C'est une caractéristique particulièrement frappante des échanges mondiaux que les pays industrialisés à économie de marché aussi bien que les pays à économie planifiée tendent à exporter bien plus vers les pays de leur propre groupe que vers les pays tiers. Avec la création d'associations économiques régionales dans ces deux catégories de pays, la prédominance des échanges à l'intérieur du groupe dans le total de leurs exportations a encore augmenté au cours de ces dernières

¹² Ces résultats sont calculés d'après les données du tableau 1-7 comme suit : 1950, 22/64 ; 1962, 15/65.

Groupe de pays exportateurs	1950		1962	
	Exportations vers les pays du groupe	Exportations vers les pays tiers	Exportations vers les pays du groupe	Exportations vers les pays tiers
	(Pourcentage des exportations totales mondiales en 1950 = 100)		(Pourcentage des exportations totales mondiales en 1962 = 100)	
Pays industrialisés à économie de marché	41	19	48	18
Pays en voie de développement à économie de marché	8	23	5	16
Pays à économie planifiée	5	3	9	4
TOTAL	54	45	62	38

années. On peut le constater d'après les données ci-dessus, extraites du tableau 1-7, et qui marquent la différence entre les exportations de chaque groupe destinées aux pays de ce même groupe et les exportations destinées aux pays tiers¹³.

22. Ainsi, en 1950, les échanges entre pays industrialisés à économie de marché représentaient 41 p. 100 du total des exportations dans le monde, et le reste des exportations de ces pays 19 p. 100. Les échanges à l'intérieur de ce groupe étaient par conséquent deux fois plus importants que les autres exportations du groupe. Douze ans plus tard, les échanges entre pays industrialisés à économie de marché représentaient 48 p. 100 — c'est-à-dire près de la moitié — du total des exportations mondiales, mais la part du reste de leurs exportations dans le total mondial avait légèrement diminué et était tombée à 18 p. 100. En d'autres termes, en 1962, ces échanges étaient à peu près deux fois et demie aussi importants que le reste des exportations du groupe. Les échanges entre pays à économie planifiée ont suivi également, dans l'ensemble, une tendance analogue ; alors qu'ils n'atteignaient pas le double du reste des exportations du groupe en 1950, ils ont été plus de deux fois plus importants en 1962. Les deux éléments du commerce d'exportation des pays en voie de développement, d'autre part, ont subi des baisses importantes ; mais la baisse a proportionnellement affecté davantage leurs échanges réciproques de sorte que ce secteur de leur commerce n'a même pas atteint le quart de leurs exportations totales en 1962. Toutefois, comme le rôle que les pays en voie de développement jouent dans les exportations mondiales est relativement modeste, l'évolution inverse de leurs échanges réciproques n'a guère contribué à enrayer la tendance des exportations mondiales à se compartimenter davantage. Ainsi, à la suite de tous ces changements, les courants d'échanges à l'intérieur des différents groupes représentaient 62 p. 100 des exportations mondiales en 1962, contre 54 p. 100 en 1950.

23. Bien que, comme on l'a observé plus haut,

¹³ Les chiffres ayant été arrondis, il peut y avoir une légère différence entre la somme des éléments constitutifs et le total indiqué et aussi parce que les totaux comprennent des exportations dont la destination ne peut être précisée.

les pays industrialisés à économie de marché aient continué d'absorber environ 65 p. 100 des exportations mondiales au cours de la période considérée, il y a cependant eu une modification importante des parts absorbées par différentes subdivisions du groupe des pays industrialisés à économie de marché (voir tableau 1-8). On a relevé des baisses importantes dans les parts des exportations mondiales à destination de l'Amérique du Nord et des pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE) respectivement, car les exportations à destination de ces sous-groupes ont progressé à des taux inférieurs à la moyenne¹⁴ en grande partie à cause du ralentissement de l'activité économique aux Etats-Unis et dans le Royaume-Uni. Toutefois, ces baisses ont été compensées par les augmentations des exportations mondiales vers les pays membres de la Communauté économique européenne (CEE) et les autres pays industrialisés à économie de marché, en particulier le Japon.

24. La part relative des pays industrialisés à économie de marché dans le commerce d'exportation des pays à économie planifiée a diminué au cours de la période 1950-1962, car ce commerce s'est orienté vers les pays en voie de développement. Toutefois, la place des pays industrialisés à économie de marché dans le commerce d'exportation des pays en voie de développement — et cette place a toujours été grande — a encore grandi : en 1962, 72 p. 100 des exportations des pays en voie de développement ont été dirigées vers les pays industrialisés à économie de marché, contre 69 p. 100 en 1950.

25. Parmi les différentes régions du groupe des pays en voie de développement, c'est l'Afrique qui est de beaucoup le plus tributaire des marchés des pays développés bien qu'elle le soit un peu moins depuis 1950. Plus des quatre cinquièmes des exportations de l'Afrique ont continué à être dirigés vers les pays industrialisés à économie de marché (voir tableau 1-9). Tandis que l'Europe occidentale

¹⁴ Les taux annuels d'accroissement des exportations mondiales à destination des pays industrialisés à économie de marché au cours de la période 1950-1962 ont été en pourcentage les suivants : tous les pays industrialisés à économie de marché, 7,2 ; Amérique du Nord, 5,2 ; CEE, 9,2 ; AELE, 6,4 ; autres pays, 8,0.

TABLEAU 1-8

Ensemble du monde : Répartition en pourcentage de la valeur des exportations, par destination, 1950, 1955 et 1962 ^a

Groupe de pays exportateurs et année	Ensemble du monde ^b	Groupe de pays importateurs						Pays en voie de développement à économie de marché	Pays à économie planifiée
		Pays industrialisés à économie de marché							
		Total	Amérique du Nord	CEE	AELE	Autres pays			
<i>Ensemble du monde</i>									
1950	100	64	19	19	18	9	27	8	
1955	100	65	17	20	17	10	25	10	
1962	100	65	15	24	16	10	21	13	
<i>Pays industrialisés à économie de marché</i>									
1950	100	67	16	21	19	11	29	3	
1955	100	69	16	22	20	11	28	3	
1962	100	73	16	27	19	11	23	4	
<i>Pays en voie de développement à économie de marché</i>									
1950	100	69	28	18	17	6	26	3	
1955	100	72	25	22	17	8	24	3	
1962	100	72	22	24	15	10	22	6	
<i>Pays à économie planifiée</i>									
1950	100	26	5	6	11	4	8	65	
1955	100	19	1	6	7	5	7	72	
1962	100	18	1	8	6	3	12	67	

Source : Voir tableau 1-1.

^a Voir note ^a, tableau 1-1.^b Y compris les exportations dont la destination ne peut être précisée.

demeurait le plus gros client pour les produits africains, à l'intérieur de ce sous-groupe, l'importance relative des pays de la CEE, avec lesquels plusieurs pays africains gardent des liens étroits, a fortement augmenté. Le marché de la CEE a également pris aussi sensiblement plus d'importance pour l'Amérique latine et l'Asie occidentale, toutefois pour la première région, l'Amérique du Nord, en raison de sa proximité et de l'appartenance au même hémisphère, a continué d'être le principal débouché. En général, le rythme comparativement plus lent de l'expansion de l'activité économique en Amérique du Nord a contribué à réduire l'importance de ce sous-groupe pour l'écoulement des exportations des pays en voie de développement. L'Extrême-Orient, cependant, ne dépend pas autant des marchés des pays industrialisés que les autres régions appartenant au groupe des pays en voie de développement, mais le degré de dépendance a tendance à s'accroître depuis quelques années.

26. L'importance des pays à économie planifiée en tant que débouché pour les produits exportés par les pays en voie de développement est encore réduite, mais elle augmente rapidement comme on peut le constater d'après la part en pourcentage de ce premier groupe de pays dans les exportations du second qui ont doublé entre 1950 et 1962 (voir tableau 1-9). Les principales raisons de ce progrès

ont été l'augmentation des exportations de l'Amérique latine et de l'Afrique à destination des pays à économie planifiée. Pour ce qui est de l'Amérique latine, l'augmentation a été surtout due à l'accroissement des exportations de Cuba vers les pays à économie planifiée dont le gros a été dirigé vers l'Union soviétique, la Chine continentale étant le second client par ordre d'importance dans ce groupe de pays. La plus forte part de l'augmentation des exportations de l'Afrique vers les pays à économie planifiée a été fournie par la République arabe unie, et plus de la moitié de cette augmentation a été absorbée par l'Europe orientale.

27. Il reste encore à examiner pourquoi, par exemple, il y a un tel décalage entre l'expansion des exportations des pays en voie de développement et celle des exportations de l'autre groupe de pays, ou pourquoi les pays en voie de développement, contrairement aux autres parties du monde, commercent plutôt avec les pays tiers qu'avec les membres de leur propre groupe. On peut dire que pratiquement tous les éléments qui se dégagent de l'analyse qui précède sont liés. Les forces qui ont animé les tendances récentes du commerce international ont leur origine dans la composition même de ce commerce. Aussi, c'est à un examen de la composition des échanges que nous allons maintenant consacrer notre attention.

TABLEAU 1-9

Pays en voie de développement à économie de marché : Répartition en pourcentage de la valeur des exportations, par destination, 1950, 1955 et 1962 ^a

Groupe de pays exportateurs	Ensemble du monde ^b	Groupe de pays importateurs						Pays en voie de développement à économie de marché	Pays à économie planifiée	
		Pays industrialisés à économie de marché								
		Total	Amérique du Nord	CEE	AELE	Autres pays				
<i>Pays en voie de développement à économie de marché</i>										
1950	100	69	28	18	17	6	26	3		
1955	100	72	25	22	17	8	24	3		
1962	100	72	22	24	15	10	22	6		
<i>Républiques d'Amérique latine</i>										
1950	100	79	48	13	15	3	20	1		
1955	100	77	46	16	11	5	20	3		
1962	100	76	39	20	11	6	17	7		
<i>Afrique</i>										
1950	100	84	11	39	30	4	13	2		
1955	100	84	11	43	26	4	12	3		
1962	100	82	9	48	21	5	10	6		
<i>Extrême-Orient</i>										
1950	100	53	20	12	12	8	39	6		
1955	100	59	17	13	15	14	37	3		
1962	100	57	18	10	14	15	35	7		
<i>Asie occidentale</i>										
1950	100	62	8	19	18	17	29	2		
1955	100	71	9	33	16	12	25	1		
1962	100	71	9	28	17	18	24	3		

Source : Voir tableau 1-1.

^a Valeurs f.o.b.

^b Y compris les exportations dont la destination ne peut être précisée.

COMPOSITION DES ÉCHANGES

28. Le tableau 1-10 donne un aperçu des tendances du commerce mondial pour des articles groupés en grandes catégories. Malheureusement, les données contenues dans ce tableau et dans les tableaux suivants ne couvrent qu'une période relativement courte. Les listes détaillées figurant dans la Classification type pour le commerce international, d'après lesquelles ces données ont été établies, ne remontent pas même à 1950 pour bien des pays et l'on ne dispose pas encore de données comparables pour 1962. Toutefois, il n'est pas douteux que les conclusions sommaires qui découlent de l'analyse faite d'après cette courte période concordent entièrement avec ce qui a été dit dans les sections précédentes. On peut facilement en juger en comparant les calculs indiqués au tableau 1-10 avec ceux qui ont trait à la période commençant en 1955 dans les tableaux précédents ¹⁵.

¹⁵ En outre, ces conclusions concordent aussi avec celles qui ont été formulées dans d'autres études des Nations Unies, faites d'après les systèmes antérieurs de classification des échanges. Voir, en particulier, « Le commerce et la politique des produits de base pendant la période d'après guerre » dans la publication des Nations Unies, *Étude sur l'économie mondiale, 1958* (n° de vente : 59.II.C.1).

29. Les articles manufacturés ont été incontestablement l'élément le plus dynamique des exportations mondiales au cours de ces dernières années. Pendant la période 1955-1961, alors que le total des exportations augmentait en moyenne de 6.2 p. 100 par an, l'accroissement des exportations d'articles manufacturés s'est élevé à 8.7 p. 100. L'augmentation annuelle des exportations mondiales de produits primaires n'a été, pendant la même période, que de 4.2 p. 100 ¹⁶. En raison de ces différents taux d'accroissement, la part des articles manufacturés dans les exportations mondiales est passée de 41 p. 100 en 1955 à 47 p. 100 en 1961, tandis que celle des produits primaires tombait de 59 à 53 p. 100.

¹⁶ Les produits primaires dont il est question dans la présente étude comprennent également les produits alimentaires transformés et les métaux communs. La valeur ajoutée due à la transformation des denrées alimentaires est souvent modeste et, même après transformation, celles-ci restent généralement très proches des produits primaires. Quant aux métaux communs qui tiennent lieu de produits intermédiaires pour une grande variété d'utilisations, la structure de la demande en ce qui les concerne est en général semblable à celle des matières premières industrielles. Pour tous détails sur les positions douanières dont il s'agit, voir note a du tableau 1-10.

TABLEAU 1-10

**Ensemble du monde : Augmentation et répartition de la valeur des exportations,
par catégories d'exportations, 1955-1961 ^a**

Rubrique et groupe de pays exportateurs	Total	Produits primaires					
		Total	Produits alimentaires	Matières premières d'origine agricole et minerais	Combustibles	Métaux communs	Articles manufacturés
<i>Taux annuel d'augmentation, en pourcentage, 1955-1961</i>							
Ensemble du monde	6,2	4,2	4,1	3,2	4,7	6,3	8,7
Pays industrialisés à économie de marché	7,0	5,2	5,9	5,0	1,4	6,4	8,4
Pays en voie de développement à économie de marché.	2,6	2,2	0,7	0,9	5,5	1,8	6,5
Pays à économie planifiée	9,1	6,9	7,9	3,0	8,8	11,0	11,9
<i>Répartition en pourcentage</i>							
<i>Ensemble du monde</i>							
1955	100	59	20	19	11	8	41
1961	100	53	18	16	10	9	47
Pays industrialisés à économie de marché :							
1955	100	45	15	14	6	10	55
1961	100	41	15	13	4	9	59
Pays en voie de développement à économie de marché :							
1955	100	92	33	30	25	5	8
1961	100	90	29	27	29	5	10
Pays à économie planifiée :							
1955	100	59	17	22	12	9	41
1961	100	52	16	15	11	9	48

Source : Voir tableau 1-1.

^a La composition des échanges est la suivante : produits alimentaires, sections 0 à 1 de la CTCI ; matières premières d'origine agricole et minerais, sections 2 et 4 de la CTCI ; combustibles, section 3 de la CTCI ; métaux communs, divi-

sions 67 et 68 de la CTCI à l'exclusion du groupe 681 ; articles manufacturés, section 5-8 de la CTCI, à l'exclusion des divisions 67 et 68, mais y compris le groupe 681. Les totaux comprennent également les articles de la section 9 de la CTCI qui ne figurent pas à part dans le tableau. Pour toute autre définition, se rapporter à la note ^a du tableau 1-1.

30. Il est évident que sans l'impulsion donnée aux exportations des métaux communs par une activité industrielle dont le rythme allait s'accroissant et sans la forte expansion des exportations de pétrole — celui-ci ayant de plus en plus tendance à remplacer les combustibles solides pour une multitude d'usages — l'augmentation annuelle des exportations de produits primaires n'aurait pas même atteint 4.2 p. 100 ¹⁷. En effet, les exportations mondiales de matières premières d'origine agricole et de

minerais ne s'accroissaient qu'au taux annuel de 3.2 p. 100.

31. Dans les pays en voie de développement, les exportations de produits primaires ont été encore plus stationnaires. Les exportations de produits alimentaires et de matières premières de ces pays n'ont pas même augmenté de 1 p. 100 par an, tandis que pour ces deux groupes de marchandises, les exportations mondiales augmentaient de 4.1 et de 3.2 p. 100 respectivement. Le taux annuel d'accroissement des exportations de métaux communs en provenance des pays en voie de développement a été également très faible : 1.8 p. 100 seulement, alors qu'il était de 6.3 p. 100 pour l'ensemble du monde. Comme on peut le constater d'après le tableau 1-11, ce sont, parmi les régions en voie de développement, l'Extrême-Orient et l'Amérique latine qui ont été les plus touchés en ce qui concerne l'expansion des échanges de produits primaires. Le

¹⁷ Il est impossible de donner des renseignements distincts pour les éléments classés sous la rubrique « Combustibles » dans le tableau 1-10. Cependant, tout porte à croire sans crainte d'erreur que l'emploi des combustibles liquides s'est développé d'une façon spectaculaire tandis que la demande mondiale de combustibles solides restait stationnaire. Etant donné qu'une part importante des exportations de combustibles en provenance des pays industrialisés à économie de marché est constituée par le charbon, le développement des exportations de combustibles dans ce groupe de pays n'a représenté que 1.4 p. 100 par an, taux d'accroissement beaucoup plus modeste que celui qui était enregistré par d'autres groupes.

TABLEAU 1-11

Pays en voie de développement à économie de marché : augmentation et répartition de la valeur des exportations, par catégories d'exportations, 1955-1961 ^a

Rubrique et groupe de pays exportateurs	Total	Produits primaires					
		Total	Produits alimentaires	Matières premières d'origine agricole et minerais	Combustibles	Métaux communs	Articles manufacturés
<i>Taux annuel d'augmentation, en pourcentage, 1955-1961</i>							
Pays en voie de développement à économie de marché.	2,6	2,2	0,7	0,9	5,5	1,8	6,5
Républiques d'Amérique latine	1,4	1,3	—0,7	2,9	3,8	—	5,6
Afrique	3,2	3,1	1,2	2,4	51,9	0,9	4,5
Extrême-Orient	1,5	0,3	2,8	—1,7	0,6	7,6	6,3
Asie occidentale	6,3	6,0	0,8	—1,5	7,0	—	13,4
<i>Répartition en pourcentage</i>							
Pays en voie de développement à économie de marché :							
1955	100	92	33	30	25	5	8
1961	100	90	29	27	29	5	10
Républiques d'Amérique latine :							
1955	100	97	47	19	24	6	3
1961	100	96	42	21	28	6	4
Afrique :							
1955	100	94	39	41	1	13	6
1961	100	94	35	40	8	11	6
Extrême-Orient :							
1955	100	83	25	47	8	2	17
1961	100	77	27	39	8	3	23
Asie occidentale :							
1955	100	96	7	8	82	—	4
1961	100	94	5	5	85	—	6

Source : Voir tableau 1-1.

^a Voir note ^a du tableau 1-10.

taux d'accroissement exceptionnellement bas des exportations de produits primaires en provenance d'Extrême-Orient a été dû en grande partie à l'évolution très fâcheuse des exportations de jute, de coton et de caoutchouc, tandis qu'en Amérique latine l'évolution défavorable des exportations de café et de laine a été la principale cause de cette situation.

32. Si les exportations de produits alimentaires et de matières premières ont eu tendance, en particulier dans les pays en voie de développement, à ne se développer que lentement, on peut attribuer cette tendance à un certain nombre de facteurs. C'est ainsi que la demande de produits alimentaires a suivi un mode d'évolution de la consommation bien connu : la demande de denrées alimentaires a augmenté à mesure que s'élevaient les niveaux du revenu par habitant mais l'accroissement de la demande a eu tendance à rester un peu en deçà de

la progression des revenus. En fait, dans les pays économiquement avancés, la demande de denrées alimentaires de première nécessité est souvent restée stationnaire ou a même diminué. Les matières premières, de leur côté, ont été particulièrement touchées par l'emploi toujours plus répandu des produits synthétiques : le coton, la laine, le caoutchouc et le cuir sont des exemples particulièrement frappants de produits primaires qui doivent faire face à la concurrence des produits synthétiques qui grandit rapidement. En outre, les progrès techniques ont de plus en plus entraîné des économies de matières premières. En effet, pour un nombre toujours plus grand d'industries, le rapport entre les facteurs de production et le produit final a eu tendance à baisser. En outre, les progrès techniques ont favorisé l'emploi d'un produit au détriment des autres ; par exemple l'emploi toujours plus répandu de l'aluminium — qui

est en majeure partie produit dans les pays industrialisés — aux dépens d'autres métaux, a paralysé les exportations en provenance de pays en voie de développement d'un certain nombre de ces autres métaux¹⁸.

33. L'accroissement des exportations de produits primaires en provenance de pays en voie de développement a été moins rapide que celui des exportations totales de ce même produit, en partie à cause des facteurs techniques mentionnés plus haut et en partie aussi par suite de certaines politiques économiques appliquées dans les pays industrialisés. Souvent ces pays ont en effet favorisé le développement de leur propre activité dans le domaine des produits primaires, à l'abri de barrières douanières protectrices, en imposant des droits de douane et des restrictions quantitatives. Certains de ces pays ont aussi perçu des taxes intérieures qui ont eu tendance à restreindre la consommation d'un certain nombre de produits importés en grande partie des pays en voie de développement ; parmi les articles ainsi touchés par ces taxes, il faut citer le sucre et les produits servant à la préparation de boissons¹⁹.

34. Les tendances marquées par les approvisionnements en produits primaires ont exercé aussi certaines répercussions. Au cours des dernières années, les pays européens dont la production primaire avait beaucoup souffert pendant la guerre ont accompli un redressement impressionnant. La productivité agricole a augmenté aussi de façon remarquable, en grande partie par suite du progrès technique à la pointe duquel se trouve l'Amérique du Nord. Ainsi, non seulement plusieurs de ces pays sont parvenus à couvrir leurs propres besoins, mais ils ont même, en fait, augmenté sensiblement leurs exportations de produits alimentaires et de matières premières d'origine agricole. En revanche, dans les pays en voie de développement, l'accroissement démographique rapide et la cadence toujours plus accélérée de l'industrialisation ont souvent eu un effet négatif sur les excédents agricoles disponibles pour l'exportation. En fait, nombre de pays en voie de développement sont devenus importateurs nets de plusieurs produits agricoles ces dernières années.

35. Les répercussions précises de tous ces facteurs ont varié d'un produit à l'autre²⁰. Evidemment l'équilibre de l'offre et de la demande pour chaque produit s'est trouvé modifié selon les circonstances propres à chaque cas. La plupart du temps, le jeu combiné des diverses forces a été tel qu'il en est résulté un ralentissement de l'augmentation du volume des exportations de produits primaires, en même temps d'ailleurs qu'une baisse

de prix qui a accentué l'effet défavorable sur la valeur des exportations. Pour les pays en voie de développement dont les exportations consistent pour les neuf dixièmes en produits primaires, cela s'est traduit par un taux d'accroissement de la valeur des exportations qui n'atteignait pas même la moitié de celui de la valeur totale des exportations mondiales²¹.

36. A ce sujet, il convient aussi de faire observer que si, en raison du faible volume qu'elles représentaient au stade initial, les exportations d'articles manufacturés provenant des pays en voie de développement ont augmenté trois fois plus vite que les exportations de produits primaires de ces mêmes pays, il n'en est résulté en définitive qu'une modification insignifiante de la structure de l'ensemble de leurs exportations ; en effet la part des produits fabriqués dans le total des exportations de ces pays est passée seulement de 8 à 10 p. 100 au cours de la période considérée. En fait ce n'est qu'en Extrême-Orient que l'on a enregistré une augmentation sensible de la part des articles manufacturés dans le total des exportations, celle-ci étant passée de 17 p. 100 en 1955 à 23 p. 100 en 1963 ; dans aucune autre région cette part n'a dépassé 6 p. 100 en 1961 (voir tableau 1-11). En outre, comme le montre une autre étude plus détaillée²², les exportations d'articles manufacturés des pays en voie de développement ont continué à porter sur une gamme limitée de produits — en particulier les textiles. Sans aucun doute, comme il ressort du tableau 1-10, ce sont les pays industrialisés à économie de marché et les pays à économie planifiée qui ont enregistré les accroissements les plus importants dans leurs exportations d'articles manufacturés, les taux d'accroissement enregistrés dépassant de beaucoup les taux correspondants pour les pays en voie de développement.

37. La prépondérance des produits primaires dans les exportations des pays en voie de développement explique aussi pourquoi, contrairement à ce qui se passe pour d'autres groupes de pays, les échanges intrarégionaux occupent une place si modeste dans le total de leurs échanges. Ces exportations de produits primaires doivent forcément trouver des débouchés dans les pays où le niveau d'activité industrielle est élevé. Etant donné le degré d'industrialisation relativement faible de leur économie, les pays en voie de développement ne peuvent pas offrir eux-mêmes d'importants débouchés aux produits primaires. Il n'est donc nullement surprenant que la plus grande partie de leurs

18 Pour de plus amples détails, voir « Le commerce et la politique des produits de base pendant la période d'après guerre », *op. cit.*, chap. 1^{er}.

19 Voir chapitre 1^{er} de l'étude consacrée aux « Problèmes mondiaux relatifs aux produits de base » (vol. III de la présente collection).

20 Voir Nations Unies, *Etude sur l'économie mondiale, 1962*, première partie (n° de vente : 63.II.C.1.), chap. 2.

21 On peut constater d'après le tableau 1-10 que, durant la période 1955-1961, tandis que la valeur des exportations mondiales augmentait de 6.2 p. 100 par an, l'augmentation correspondante dans le cas des pays en voie de développement n'était que de 2.6 p. 100 par an.

22 Voir la section relative aux « Caractéristiques principales des exportations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement » dans l'étude sur le « Commerce des articles manufacturés et des articles semi-finis » (voir vol. IV de la présente collection).

exportations se soit toujours acheminée vers les pays industrialisés. C'est aussi auprès de ces pays industrialisés qu'ils se sont traditionnellement approvisionnés pour une gamme étendue d'articles manufacturés — en particulier les produits de l'industrie lourde. Au cours des dernières années, ces pays industrialisés leur ont souvent fourni les quantités toujours plus grandes de céréales nécessaires à l'alimentation de leur population ainsi que certaines matières premières dont ils avaient besoin. Les pays industrialisés à économie de marché et les pays à économie planifiée ont, de leur côté, eu de plus en plus tendance à importer des types plus complexes de produits industriels. En d'autres termes, la structure de leur demande d'importations est telle qu'elle a presque favorisé — par sa nature même — les échanges intérieurs, c'est-à-dire les échanges entre pays membres d'un même groupe. En outre, comme on l'a indiqué dans la section précédente, ces échanges intérieurs se sont aussi trouvés favorisés par les politiques des groupements économiques régionaux institués ces dernières années.

38. Puisque pratiquement pour tous les articles, les exportations des pays en voie de développement ont accusé un retard, aussi bien par rapport à celles des pays industrialisés à économie de marché que par rapport à celles des pays à économie planifiée, on comprend aisément pourquoi la part qui revient au premier de ces groupes dans les exportations mondiales a continué d'accuser un recul très prononcé. Il est exact que par suite de l'expansion rapide de la demande de pétrole, la part des pays

en voie de développement dans les exportations mondiales de ce produit s'est accrue au cours des dernières années (voir tableau 1-12). Toutefois, les exportations de pétrole intéressent exclusivement un petit nombre de pays en voie de développement. Par conséquent, tant que les exportations des principaux autres articles continueront de progresser aussi lentement, une augmentation même sensible du taux d'accroissement des exportations de pétrole ne suffira pas à enrayer la diminution de la part des pays en voie de développement dans le total des exportations mondiales. Il ressort du tableau 1-12 que, pour toutes les grandes catégories d'articles qui entrent dans le commerce international, à l'exception des combustibles, les pays en voie de développement sont de plus en plus devenus une minorité parmi les fournisseurs. La plupart des pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine tirent une grande partie de leur revenu national de la production primaire; néanmoins la majeure partie des échanges mondiaux de produits alimentaires et de matières premières sont effectués par les pays industrialisés à économie de marché, pour lesquels l'industrie est généralement le mode d'activité le plus important. En même temps, par suite de leur degré avancé d'industrialisation, ces pays ont continué d'entrer pour plus des quatre cinquièmes dans le commerce mondial des articles manufacturés. Par contre, les articles manufacturés exportés par les pays en voie de développement ne représentaient que 4 p. 100 des exportations mondiales de ces articles en 1961, c'est-à-dire un peu moins qu'en 1955.

TABLEAU 1-12

Ensemble du monde : Part en pourcentage des divers groupes de pays exportateurs dans la valeur des exportations, par catégories d'exportations, 1955 et 1961 ^a

Année et groupe de pays exportateurs	Total	Produits primaires					
		Total	Produits alimentaires	Matières premières d'origine agricole et minerais	Combustibles	Métaux communs	Articles manufacturés
1955							
Ensemble du monde	100	100	100	100	100	100	100
Pays industrialisés à économie de marché	64	49	49	48	32	74	85
Pays en voie de développement à économie de marché	26	40	42	40	57	16	5
Pays à économie planifiée	10	10	9	12	11	10	10
1961							
Ensemble du monde	100	100	100	100	100	100	100
Pays industrialisés à économie de marché	67	52	55	54	26	74	83
Pays en voie de développement à économie de marché.	21	36	34	35	60	12	4
Pays à économie planifiée	12	12	11	12	14	14	12

Source : Voir tableau 1-1.

^a Voir note ^a du tableau 1-1 et note ^a du tableau 1-10.

CONSÉQUENCES POUR LES PROBLÈMES DU DÉVELOPPEMENT

39. Le fait que les pays en voie de développement n'aient pas réussi ces dernières années à participer suffisamment à l'expansion des échanges mondiaux fait peser une menace sur leur développement économique. En effet, leur commerce extérieur et leur développement économique sont si étroitement liés que si ces pays devaient continuer d'avoir des mécomptes comme ces dernières années, leur expansion économique s'en trouverait sans aucun doute compromise.

40. Chacun sait que de nombreux pays en voie de développement tirent une grande partie de leur revenu national de la production en vue de l'exportation. Dans ces pays, les faits nouveaux survenant dans le secteur des exportations exercent une influence plus ou moins directe sur les niveaux d'activité économique. Si la demande concernant leurs exportations s'accroît lentement, les investissements se trouvent peu encouragés et l'activité économique se stabilise à un niveau peu élevé; en revanche, si la demande extérieure s'accroît intensément, l'expansion de la production nationale et du revenu national s'en trouve stimulée. On peut facilement trouver dans l'histoire économique des pays en voie de développement des exemples montrant le lien étroit entre l'évolution du secteur des exportations et le développement de l'ensemble de l'économie²³. Il n'est pas surprenant dans ces conditions que les tendances récentes du commerce d'exportation de ces pays préoccupent non seulement ces pays eux-mêmes mais aussi l'ensemble de la collectivité mondiale. Celle-ci a donc décidé d'un commun accord de s'occuper par priorité du développement économique de ces pays — décision qui s'est traduite par le fait que la période 1960-1969 a été désignée du nom de Décennie des Nations Unies pour le développement, et que de nombreuses autres mesures ont été prises en ce sens par les Nations Unies, notamment la convocation de la Conférence sur le commerce et le développement.

41. Il est vrai bien entendu que le processus de développement économique peut se dérouler par son propre élan ou qu'une impulsion peut lui être donnée par l'action résolue du gouvernement intéressé. Ces dernières années, les gouvernements des pays en voie de développement se sont efforcés de parvenir à cette fin en élaborant des plans ou des programmes nationaux de développement économique. Toutefois, les efforts de ces gouvernements ont montré plus nettement encore que le commerce extérieur n'avait nullement perdu de son importance cruciale pour les pays en voie de développement. Que les exportations de ces pays représentent une grande ou une petite partie de leur activité économique totale, le rythme de la formation du capital

en vue de l'accélération du développement économique de ces pays est resté en grande partie fonction d'une augmentation des importations d'outillage et autres biens d'équipement essentiels. Il y a eu, c'est certain, quelques pays en voie de développement qui ont réussi à implanter des industries de biens d'équipement, mais, même dans ces pays, la demande concernant lesdites marchandises a de beaucoup dépassé l'offre d'articles de fabrication nationale et le besoin d'importation a rapidement augmenté.

42. Comme on l'a déjà indiqué, les pays en voie de développement dont les importations s'accroissent plus rapidement que les exportations n'ont pu que constater l'évolution défavorable et persistante de leur balance commerciale. C'est un fait bien connu que dans la balance commerciale de ces pays, le compte « services » a toujours été déficitaire car ces pays dont l'économie est insuffisamment développée dépendent forcément beaucoup des compagnies maritimes et des compagnies d'assurances des pays avancés pour les transports et les assurances que nécessite leur commerce extérieur, et ils doivent également effectuer les paiements afférents au service de leurs dettes extérieures. En conséquence, les deux comptes des biens et des services des pays en voie de développement ont accusé un déficit croissant ces dernières années. Au cours des premières années qui ont suivi la guerre, de nombreux pays en voie de développement ont prélevé d'importantes sommes sur les avoirs en devises étrangères qu'ils avaient accumulés, pour combler ce déficit. Toutefois, de façon générale, les réserves de ces pays à l'étranger se sont tellement amenuisées qu'aucun prélèvement n'est plus possible. En fait, ces toutes dernières années, la majeure partie du déficit du commerce extérieur de ces pays a été couvert par l'aide financière et les capitaux étrangers.

43. A n'en pas douter, le compte « services » des pays en voie de développement peut être amélioré. A cet égard, dans plusieurs études effectuées par l'Organisation des Nations Unies, on a examiné assez en détail certains problèmes tels que le service de la dette, les taux de frets maritimes et aériens, les frais d'assurance et le tourisme²⁴. On peut s'attendre que les pays en voie de développement fassent des progrès dans tous ces domaines à mesure que leur structure économique sera plus diversifiée. Toutefois, comme le montre clairement l'analyse qui figure au chapitre 3, les besoins de ces pays sont si grands que le déséquilibre de la balance du commerce extérieur restera vraisemblablement pour eux un problème pendant un temps encore assez long.

44. Ces dernières années, les fonds étrangers fournis pour le développement économique ont été

²³ Voir par exemple « Le commerce et la politique des produits de base pendant la période d'après guerre ». *op. cit.*, p. 54.

²⁴ Voir, par exemple, dans le volume V de la présente collection, les documents présentés à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement au titre du point de l'ordre du jour intitulé « Amélioration du commerce invisible des pays en voie de développement ».

un témoignage de coopération internationale éloquent. Ces fonds ont permis de combler les déficits extérieurs et ont fourni des compléments substantiels aux ressources disponibles pour le développement économique. L'une des questions importantes qui se posent à la collectivité mondiale est indiscutablement la nécessité d'intensifier l'afflux de capitaux vers les pays en voie de développement. On se souvient que l'Assemblée générale des Nations Unies, dans sa résolution 1522 (XV), a instamment demandé que le courant de l'assistance et des capitaux internationaux soit encore augmenté afin d'atteindre 1 p. 100 environ du total des revenus nationaux des pays économiquement avancés. Un autre aspect tout aussi important du problème est la nécessité de coordonner les politiques commerciales et les politiques d'aide. Par exemple, une partie importante des apports de fonds que les pays en voie de développement reçoivent chaque année n'a servi qu'à compenser la perte subie par ces pays du fait de l'évolution défavorable des termes de l'échange²⁵. En outre, dans nombre de pays, l'apport annuel de fonds a connu de sérieuses fluctuations qui ont gêné la mise en application des plans de développement, ceux-ci portant généralement sur une période de quatre à cinq années. D'autre part, étant donné la charge toujours plus lourde du service de la dette, il a paru nécessaire de réexaminer les conditions dans lesquelles l'assistance est fournie. Ces questions et d'autres questions connexes sont étudiées au chapitre 8.

45. Si, pour accélérer le développement économique, il importe beaucoup d'accroître l'aide et les capitaux étrangers mis à la disposition des pays en voie de développement, il est indéniable que ces pays doivent en fin de compte parvenir à un stade où leur économie se développera par ses propres moyens. En fait, l'aide extérieure doit essentiellement lui permettre d'atteindre cet objectif le plus tôt possible. Toutefois, il est à peine besoin de souligner que la réalisation de l'objectif en question dépend d'un revirement favorable de la tendance des exportations de marchandises, qui sont la principale source de recettes en devises étrangères des pays en voie de développement.

46. Les pays en voie de développement doivent eux-mêmes de maintes manières redoubler d'efforts pour développer et diversifier leurs exportations. Ils doivent surtout constamment chercher à accroître leurs exportations de produits qui font l'objet d'une demande toujours plus grande sur le marché mondial. Ils doivent également prendre résolument des mesures pour intensifier les échanges intrarégionaux, qui, à l'heure actuelle, ne représentent qu'une part relativement modeste du total de leurs échanges commerciaux. Il existe assurément dans ce domaine de grandes possibilités de coopération entre les

pays de chaque région. Quelle que soit l'extension éventuelle des échanges intrarégionaux des pays en voie de développement, les tendances récentes font nettement présager que la majeure partie des exportations de ces pays continuera à chercher des débouchés dans d'autres directions. C'est donc l'expansion de ces marchés extérieurs qui est le sujet le plus important. Il semble, à cet égard, que l'expansion du commerce avec les pays à économie planifiée s'annonce pleine de promesses. Comme on l'a indiqué plus haut, la part des pays à économie planifiée dans les exportations des pays en voie de développement, bien qu'encore assez modeste, a augmenté rapidement. Toutefois, il n'est guère douteux que les pays industrialisés à économie de marché continueront à absorber la plus grande partie de ces exportations. Dans les deux cas, les efforts déployés par les seuls pays en voie de développement resteront vains s'ils ne sont pas accompagnés d'une coopération active de la part des pays économiquement avancés.

47. Au sujet de l'expansion des marchés au profit des exportations des pays en voie de développement, il y a lieu de rappeler un aspect essentiel : celui des produits primaires qui ont toujours occupé une place importante dans les exportations de ces pays. Les problèmes du commerce des produits primaires sont complexes. Leur solution, qu'il s'agisse d'éliminer les obstacles existants, de stabiliser les marchés internationaux ou d'instituer un système de financement compensatoire approprié pour contrebalancer les fluctuations des recettes d'exportation, implique une action internationale prudente et soutenue. Ce n'est que dans ces conditions, souligne-t-on dans quelques-uns des chapitres ci-après, que cette source traditionnelle de devises pourrait servir à accélérer le développement économique²⁶.

48. Quoi qu'il en soit, toute nouvelle politique commerciale internationale se doit de dépasser le cadre du commerce des produits primaires. Ces dernières années, un certain nombre de pays en voie de développement ont été de mieux en mieux en mesure de produire et d'exporter des articles manufacturés. Toutefois, les efforts qu'ils ont faits pour diversifier leur commerce d'exportation en y adjoignant les articles manufacturés ont été souvent entravés par les divers obstacles tarifaires et non tarifaires imposés par les pays industrialisés. On est de plus en plus convaincu que si des mesures appropriées ne sont pas mises au point pour parvenir à un désarmement tarifaire, l'expansion industrielle des pays en voie de développement ne sera pas suffisamment rapide. Cette question importante fait l'objet d'une étude détaillée dans le volume IV de la présente collection.

²⁵ Pour toutes estimations illustrant ce fait, voir chap. 1^{er} de l'étude relative au « Financement des échanges internationaux » (vol. V de la présente collection).

²⁶ Voir au volume III de la présente collection l'étude sur les « Problèmes mondiaux relatifs aux produits de base », et au volume V, le chapitre 2 de l'étude relative au « Financement des échanges internationaux ».

49. Il est clair qu'il y a lieu de prendre des mesures énergiques dans bien des domaines pour que le commerce extérieur puisse devenir un instrument valable au service du développement économique. En fait, c'est le besoin impérieux de mettre au point une action internationale appropriée qui constitue le cadre de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

Chapitre 2

EXPOSÉ DES TENDANCES DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT DANS LE MONDE

50. On trouvera dans le présent chapitre une brève étude sur les tendances du produit intérieur brut, en valeur absolue et par habitant, de 1950 à 1960 dans les pays à économie de marché, développés et en voie de développement²⁷. Pour placer dans une large perspective les efforts que la communauté internationale devra déployer pour atteindre les objectifs de la Décennie des Nations Unies pour le développement, il importe évidemment de déterminer quantitativement les tendances selon lesquelles la production et la population ont évolué dans le passé. L'estimation obtenue donnera une base plus solide à l'examen des changements qui devraient être apportés à la politique internationale et aux politiques nationales en matière d'aide et de commerce pour atteindre les objectifs de la Décennie.

51. Les trois sections ci-après du présent chapitre portent respectivement sur les tendances régionales du produit intérieur brut en valeur absolue et par habitant, ainsi que sur les tendances qui se manifestent dans les différents pays. La dernière section expose quelques-unes des incidences que pourrait avoir l'objectif fixé pour la Décennie du développement, compte tenu de ces tendances. L'analyse contenue dans ce dernier chapitre sert de base à l'estimation concernant les besoins commerciaux des pays en voie de développement pour une croissance économique accélérée, qui fait l'objet du chapitre 3. Les principales sources auxquelles les données ont été puisées et les méthodes employées pour obtenir les estimations qui figurent dans les tableaux sont indiquées dans l'annexe au présent chapitre.

TENDANCES DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT DE 1950 à 1960²⁸

52. On estime que le produit intérieur brut de l'ensemble des pays à économie de marché, déve-

loppés et en voie de développement, est passé d'environ 732 milliards de dollars en 1950 à 1 090 milliards en 1960, aux prix et taux de change de 1960²⁹, soit un accroissement annuel de 4,1 p. 100³⁰. Pendant les 10 années considérées, le produit intérieur brut a augmenté un tout petit peu plus vite dans l'ensemble des pays à économie de marché en voie de développement que dans l'ensemble des pays à économie de marché développés. Le taux de croissance a été de 4.4 p. 100 par an pour les uns et de 4.0 p. 100 pour les autres. Cette inégalité des taux de croissance enregistrés dans les deux groupes de pays s'explique en grande partie par la lenteur avec laquelle la production s'est accrue en Amérique du Nord et dans la plupart des pays membres de l'Association européenne de libre-échange (AELE). Dans les autres régions développées, le produit intérieur brut a augmenté plus rapidement ; leurs taux de croissance ont été supérieurs à la moyenne établie pour l'ensemble des pays à économie de marché. Cela est particulièrement vrai du Japon et de certains membres de la Communauté économique européenne. Au contraire, dans les principales régions en voie de développement, la production a crû à des taux voisins de la moyenne générale ; en Asie occidentale et dans les « autres pays³¹ », le taux de croissance de la production a même été sensiblement supérieur à la moyenne³² (voir tableau 1-1).

53. Pendant les 10 années considérées, l'évolution de la production n'a pas complètement échappé aux fluctuations cycliques, les taux de croissance ont plus varié d'une année à l'autre dans les pays développés à économie de marché ; ceux-ci n'ont pourtant enregistré de baisse de leur produit intérieur brut que de 1957 à 1958, baisse d'ailleurs minime et surtout due à la récession des Etats-Unis.

dances et politiques économiques générales du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies. Les sources et méthodes sont indiquées dans l'annexe.

²⁹ Les taux de change officiels ne sont pas toujours un moyen parfait de mesurer et de comparer le pouvoir d'achat des monnaies. Ils forment néanmoins le seul système cohérent de coefficients de conversion dont on dispose actuellement pour comparer des valeurs exprimées dans les monnaies des divers pays.

³⁰ Sauf indication contraire, les taux d'accroissement mentionnés dans le présent document sont des taux moyens composés annuels, obtenus par comparaison des chiffres relatifs aux années extrêmes de la période considérée. Ces taux peuvent évidemment être influencés par les phénomènes cycliques ou fortuits survenus au cours desdites années. Les calculs montrent néanmoins qu'en général on arrive sensiblement aux mêmes résultats si l'on estime le taux de croissance selon d'autres méthodes, par exemple en utilisant les courbes de croissance ajustées aux séries chronologiques, qui sont moins influencées par les phénomènes cycliques ou fortuits. Ainsi, pour les pays en voie de développement, le taux tendanciel de croissance pour les années 1950 est le même que le taux moyen composé, soit 4.4 p. 100 par an. Mais, pour les pays développés à économie de marché, le taux de tendance pour la même période est de 3.7 p. 100 par an, tandis que le taux moyen composé est de 4.0 p. 100 ; la différence tient au fait que les variations annuelles de la croissance ont été irrégulières au cours de la décennie.

³¹ Ce groupe comprend surtout les pays et territoires non autonomes des Antilles.

³² Il est à noter que ces deux groupes comprennent des pays producteurs de pétrole qui ont fortement développé leurs exportations de cette matière pendant la décennie, ce qui a contribué à faire augmenter rapidement leur produit intérieur brut.

²⁷ Il n'a pas été possible d'inclure les pays à économie planifiée dans la présente étude, parce que les données qui expriment leur produit intérieur brut reposent sur des concepts différents de ceux qui ont cours dans les pays à économie de marché.

²⁸ Les estimations du produit intérieur brut en dollars des Etats-Unis 1960 ont été établies par le Centre des projections et de la programmation économiques de la Direction des ten-

54. D'autre part, on constate que la croissance du produit intérieur brut a eu tendance à se ralentir au cours de la décennie, dans les deux catégories de pays à économie de marché : pays développés et pays en voie de développement. Dans les premiers, le taux annuel de croissance du produit intérieur brut est tombé de 4.7 p. 100 pendant le premier quinquennat à 3.3 p. 100 pendant le second quinquennat. Dans les seconds, la baisse a été moins prononcée, puisque d'un quinquennat à l'autre le taux de croissance annuel est seulement passé de 4.6 p. 100 à 4.3 p. 100.

55. La répartition du produit intérieur brut entre les deux catégories de pays à économie de marché ne s'est pas beaucoup modifiée au cours de la période considérée. De 1950 à 1960, la part des pays développés à économie de marché dans le total de la production a diminué légèrement, passant de 84.9 p. 100 à 84.4 p. 100, surtout à cause de la régression sensible de la part de l'Amérique du Nord — qui est tombée de 53.1 p. 100 à 49.5 p. 100 — et de celle de l'AELE — qui a baissé de 10.9 p. 100 à 10.1 p. 100. La diminution de la part de ces deux dernières régions n'a pas été tout à fait compensée par l'augmentation considérable de la part de la

Communauté économique européenne (passée de 14.3 p. 100 à 16.6 p. 100) et de celle du Japon (montée de 2.2 p. 100 à 3.6 p. 100). Quant à la part des pays en voie de développement, elle est passée pendant cette décennie de 15.1 p. 100 à 15.6 p. 100 de la production totale, progrès qui vient en grande partie de l'accroissement de la part des républiques d'Amérique latine.

*TENDANCES DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT PAR HABITANT, DE 1950 A 1960*³³

56. Si, pendant la décennie qui s'est terminée en 1960, les taux d'accroissement de la production n'ont pas été très différents entre l'ensemble des pays développés à économie de marché et l'ensemble des pays en voie de développement à économie de marché, les taux de croissance de la production par habitant semblent avoir marqué des tendances nettement différentes. De toute évidence, cela tient à ce que les taux d'accroissement de la population ont,

³³ D'après des estimations démographiques révisées fournies par le Service de la population de la Direction des affaires sociales du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies.

TABLEAU 2-1

Produit intérieur brut par grandes régions, en 1950, 1955 et 1960 ^a

Régions	Montant en milliards de dollars 1960			Répartition en pourcentage			Taux d'accroissement annuel moyen composé (en pourcentage)		
	1950	1955	1960	1950	1955	1960	1950-1960	1950-1955	1955-1960
Ensemble des pays à économie de marché	732,1	920,0	1 089,9	100,0	100,0	100,0	4,1	4,7	3,5
Pays développés à économie de marché . . .	621,8	782,1	920,1	84,9	85,0	84,4	4,0	4,7	3,3
Amérique du Nord	388,5	480,4	539,8	53,1	52,2	49,5	3,3	4,3	2,4
Europe occidentale	199,2	254,8	314,3	27,2	27,7	28,8	4,7	5,0	4,3
Marché commun	104,4	140,8	180,6	14,3	15,3	16,6	5,6	6,2	5,1
AELE	80,1	94,8	110,0	10,9	10,3	10,1	3,2	3,4	3,0
Autres pays d'Europe occidentale ^b . . .	14,7	19,3	23,7	2,0	2,1	2,2	4,9	5,5	4,2
Japon	16,1	24,7	39,0	2,2	2,7	3,6	9,3	9,0	9,5
Océanie et Afrique du Sud	18,0	22,1	27,0	2,5	2,4	2,5	4,1	4,1	4,1
Pays en voie de développement à économie de marché	110,3	137,9	169,8	15,1	15,0	15,6	4,4	4,6	4,3
Républiques d'Amérique latine	39,1	49,4	61,4	5,3	5,4	5,6	4,6	4,8	4,5
Afrique ^c	18,1	22,3	27,0	2,5	2,4	2,5	4,1	4,3	3,9
Extrême-Orient ^d	45,2	55,9	68,3	6,2	6,1	6,3	4,2	4,3	4,1
Asie occidentale ^e	6,6	8,7	10,9	0,9	0,9	1,0	5,2	5,6	4,7
Autres pays	1,2	1,6	2,2	0,2	0,2	0,2	6,2	5,6	6,8

Source : Voir annexe au présent chapitre.

^a Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspondent pas toujours exactement à la somme de leurs éléments.

^b Y compris la Turquie.

^c Non compris la République sud-africaine.

^d Non compris le Japon.

^e Non compris la Turquie.

TABLEAU 2-2

Population par grandes régions, en 1950, 1955 et 1960 ^a

Régions	Nombre d'habitants en millions			Répartition en pourcentage			Taux d'accroissement annuel moyen composé (en pourcentage)		
	1950	1955	1960	1950	1955	1960	1950-1960	1950-1955	1955-1960
Ensemble des pays à économie de marché ^b	1 621,8	1 770,5	1 953,2	100,0	100,0	100,0	1,8	1,7	1,9
Pays développés à économie de marché.	575,6	612,7	652,6	35,5	34,6	33,4	1,2	1,2	1,3
Amérique du Nord	166,0	181,6	198,6	10,2	10,3	10,2	1,8	1,8	1,7
Europe occidentale	303,9	316,7	332,3	18,7	17,9	17,0	0,9	0,8	1,0
Marché commun	155,2	161,4	169,1	9,6	9,1	8,7	0,9	0,8	1,0
AELE	85,2	86,9	89,5	5,3	4,9	4,6	0,5	0,4	0,6
Autres pays de l'Europe occidentale .	63,5	68,3	73,7	3,9	3,9	3,8	1,5	1,5	1,5
Japon	83,1	89,0	93,2	5,1	5,0	4,8	1,1	1,4	0,9
Océanie et Afrique du Sud	22,6	25,4	28,5	1,4	1,4	1,5	2,3	2,3	2,3
Pays en voie de développement à économie de marché	1 046,2	1 157,8	1 300,6	64,5	65,4	66,6	2,2	2,1	2,4
Républiques d'Amérique latine	155,6	178,3	204,9	9,6	10,1	10,5	2,8	2,8	2,8
Afrique	193,5	214,1	239,3	11,9	12,1	12,3	2,2	2,1	2,3
Extrême-Orient	652,9	715,2	800,5	40,3	40,4	41,0	2,1	1,8	2,3
Asie occidentale	40,4	45,9	51,2	2,5	2,6	2,6	2,4	2,3	2,3
Autres pays.	3,8	4,2	4,7	0,2	0,2	0,2	2,1	2,1	2,1

Source : Voir annexe.

^a Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspon-

dent pas toujours exactement à la somme de leurs éléments.

^b Les délimitations géographiques sont les mêmes que pour le tableau 2-1.

eux aussi, été bien différents dans les deux groupes de pays. Ainsi, de 1950 à 1960, la population de l'ensemble des pays à économie de marché est montée d'un nombre estimatif de 1 622 millions d'habitants à environ 1 953 millions, soit une augmentation annuelle de 1,8 p. 100. La population des pays développés est passée de 576 millions à 653 millions, soit une augmentation de 1,2 p. 100 par an, et celle des pays en voie de développement de 1 046 millions à 1 301 millions, soit une augmentation de 2,2 p. 100 par an. Ainsi, pendant ces 10 années, le taux d'accroissement de la population a été à peu près double dans les pays en voie de développement de ce qu'il a été dans les pays développés ; de ce fait, la part du premier groupe dans la population totale est montée de 64,5 p. 100 en 1950 à 66,6 p. 100 en 1960 (voir tableau 2-2).

57. Toutes les régions en voie de développement se distinguent par un accroissement démographique relativement rapide. Aucune d'entre elles n'a enregistré un taux d'accroissement annuel inférieur à 2 p. 100 ; dans les républiques d'Amérique latine, ce taux a même atteint 2,8 p. 100. D'autre part, dans presque toutes les régions développées, la population ne s'est accrue qu'à une allure beaucoup plus lente, qui n'a pas dépassé 0,5 p. 100 dans les pays membres de l'AELE.

Ces différences entre les taux d'accroissement démographique des pays développés et des pays en voie de développement sont à l'origine d'un écart considérable entre les taux d'accroissement de la

production par habitant dans ces deux groupes de pays à économie de marché (voir tableau 2-3). Dans l'ensemble des pays développés à économie de marché, le produit intérieur brut moyen par habitant est passé de 1 080 dollars en 1950 à 1 410 dollars en 1960 ; il a donc augmenté de 2,7 p. 100 par an (taux composé). D'autre part, le produit intérieur brut moyen par habitant des régions en voie de développement n'a progressé que de 105 dollars en 1950 à 130 dollars en 1960, soit un accroissement annuel de 2,2 p. 100. Ainsi, l'écart entre les deux groupes de pays à économie de marché pour ce qui est de la production par habitant s'est élargi non seulement en valeur absolue — phénomène compréhensible étant donné la grande différence qui existe entre les niveaux absolus de la production par habitant dans les deux groupes de pays — mais aussi en valeur relative ; en 1950, la production par habitant était environ 10 fois plus grande dans les régions développées que dans les régions en voie de développement, et en 1960 elle était 11 fois plus grande. Si ces tendances persistaient, il faudrait environ 33 ans aux pays en voie de développement pour doubler leur production par habitant, et, pendant ce temps, l'écart entre les deux groupes de pays ne cesserait évidemment de s'élargir.

58. Parmi les régions développées, l'Amérique du Nord, où la production par habitant est la plus élevée (2 718 dollars en 1960), accuse le taux d'accroissement annuel le plus bas (1,5 p. 100), tandis que le Japon, où la production par habitant

TABLEAU 2-3

Produit intérieur brut par habitant, par grandes régions, en 1950, 1955 et 1960 ^a

Régions	Montants en dollars 1960			Taux d'accroissement annuel moyen composé (en pourcentage)		
	1950	1955	1960	1950-1960	1950-1955	1955-1960
Ensemble des pays à économie de marché ^b	451	520	558	2,1	2,9	1,4
Pays développés à économie de marché.	1 080	1 277	1 410	2,7	3,4	2,0
Amérique du Nord	2 340	2 615	2 718	1,5	2,5	0,5
Europe occidentale	655	805	946	3,7	4,2	3,3
Marché commun	672	872	1 068	4,7	5,3	4,1
AELE	941	1 090	1 229	2,7	3,0	2,0
Autres pays de l'Europe occidentale	232	282	322	3,3	4,0	2,6
Japon	193	278	418	8,0	7,6	8,5
Océanie et Afrique du Sud	800	872	948	1,7	1,8	1,7
Pays en voie de développement à économie de marché	106	119	130	2,2	2,5	1,8
Républiques d'Amérique latine	252	277	300	1,8	1,9	1,6
Afrique	93	104	113	1,9	2,2	1,6
Extrême-Orient	69	78	85	2,3	2,4	1,8
Asie occidentale	164	189	214	2,7	3,0	2,4
Autres pays	319	377	472	4,0	3,4	4,6

Source : Voir annexe.

^a Les chiffres ayant été arrondis, les totaux ne correspon-

dent pas toujours exactement à la somme de leurs éléments.

^b Les délimitations géographiques sont les mêmes que pour le tableau 2-1.

est relativement faible (418 dollars en 1960), a enregistré le taux d'accroissement le plus élevé (8.0 p. 100). Parmi les régions en voie de développement, ce sont les républiques d'Amérique latine qui ont enregistré le plus faible taux d'accroissement annuel du produit intérieur brut par habitant (1.8 p. 100), se plaçant après l'Afrique (1.9 p. 100), l'Extrême-Orient (2.1 p. 100), l'Asie occidentale (2.7 p. 100) et les « autres pays » (4.0 p. 100).

59. Si, pendant cette décennie, l'accroissement du produit intérieur brut a eu tendance à se ralentir dans la plupart des pays développés et en voie de développement, en revanche l'accroissement démographique a eu tendance à s'accélérer dans les deux catégories de pays, mais surtout dans les pays en voie de développement. Ces variations divergentes des taux d'accroissement du produit intérieur brut et de la population ont fait que le taux du produit intérieur brut par habitant a baissé encore plus que celui de la production totale dans la plupart des régions. Pour l'ensemble des pays développés, le taux d'accroissement annuel de la production par habitant est tombé de 3.4 p. 100 pendant le premier quinquennat à 2.0 p. 100 pendant le second quinquennat et, pour l'ensemble des pays en voie de développement, il est tombé de 2.5 à 1.8 p. 100.

DISTRIBUTION DE FRÉQUENCE ABSOLUE ET PAR HABITANT DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT, 1950-1960

60. Les tendances que révèlent les chiffres globaux régionaux du produit intérieur brut, de la

population et de la production par habitant masquent de fortes divergences d'un pays à l'autre. Considérés par pays, les taux de croissance accusent des variations bien plus importantes que les taux de croissance des régions géographiques. L'analyse de la configuration de cette dispersion permet de mieux comprendre les tendances passées. Les distributions de fréquence des taux de croissance par pays indiqués dans les tableaux 2-4, 2-5 et 2-6 ³⁴ et dans les graphiques 2-1, 2-2 et 2-3 permettent de donner un aperçu sommaire de cette configuration.

61. Il a été mentionné plus haut que, durant les années 1950, le taux moyen d'accroissement du produit intérieur brut des pays en voie de développement considérés globalement était un peu plus élevé que celui de l'ensemble des pays développés. Il ressort toutefois du tableau 2-4 et du diagramme 2-1 que le taux moyen d'accroissement pour l'ensemble des pays en voie de développement n'est pas caractéristique des taux de croissance des pays de ce groupe pris individuellement. En fait, la proportion des pays dont la croissance accusait des taux extrêmement faibles était bien plus élevée dans les pays en voie de développement que parmi les pays développés. La distribution de fréquence des taux de croissance dans les pays en voie de

³⁴ Alors que tous les pays appartenant au groupe des pays développés sont énumérés séparément, il a fallu grouper dans une seule catégorie intitulée « Autres pays » un certain nombre de pays dans chaque région géographique du groupe des pays en voie de développement, les données disponibles étant insuffisantes. Il convient de tenir compte de ce fait en comparant les distributions de fréquence par pays.

TABLEAU 2-4

**Distribution de fréquence des divers pays selon le taux d'accroissement
du produit intérieur brut entre 1950 et 1960 ^a**

Taux composé moyen d'accroissement annuel (pourcentage)	Pays développés			Pays en voie de développement		
	Nombre	Pourcentage	Pourcentage du produit intérieur brut en 1960	Nombre	Pourcentage	Pourcentage du produit intérieur brut en 1960
I. Moins de 2,5	2	8	0,2	7	16	13,7
II. 2,5 à 3,4	7	28	66,4	3	7	8,0
III. 3,5 à 4,4	4	16	12,9	10	22	33,2
IV. 4,5 à 5,4	6	24	3,9	11	24	14,3
V. 5,5 à 6,4	4	16	5,1	7	16	21,1
VI. 6,5 et au-dessus	2	8	11,5	7	16	9,7
TOTAL	25	100	100,0	45	100	100,0

Source : Voir annexe.

^a Les totaux ayant été arrondis, ils ne correspondent pas nécessairement à la somme de leurs éléments.

TABLEAU 2-5

**Distribution de fréquence des pays selon le taux d'accroissement de la population
entre 1950 et 1960 ^a**

Taux composé moyen d'accroissement annuel (pourcentage)	Pays développés			Pays en voie de développement		
	Nombre	Pourcentage	Pourcentage de la population en 1960	Nombre	Pourcentage	Pourcentage de la population en 1960
I. Moins de 0,5	3	12	9,6	—	—	—
II. 0,5 à 0,9	8	32	31,9	—	—	—
III. 1,0 à 1,4	7	28	19,4	2	4	0,2
IV. 1,5 à 1,9	1	4	27,7	6	13	41,2
V. 2,0 à 2,4	4	16	4,4	15	33	44,4
VI. 2,5 à 2,9	2	8	7,0	7	16	4,3
VII. 3,0 à 3,4	—	—	—	12	27	9,2
VIII. 3,5 et au-dessus	—	—	—	3	7	0,8
TOTAL	25	100	100,0	45	100	100,0

Source : Voir annexe.

^a Les totaux ayant été arrondis, ils ne correspondent pas nécessairement à la somme de leurs éléments.

TABLEAU 2-6

**Distribution de fréquence des pays selon les taux d'accroissement du produit intérieur brut
par habitant entre 1950 et 1960 ^a**

Taux composé moyen d'accroissement annuel (pourcentage)	Pays développés				Pays en voie de développement			
	Nombre (pourcentage)	Pourcentage du produit intérieur brut en 1960	Pourcentage de la population en 1960	Niveau du produit intérieur brut par habitant en 1960 (dollars)	Nombre (pourcentage)	Pourcentage du produit intérieur brut en 1960	Pourcentage de la population en 1960	Niveau du produit intérieur brut par habitant en 1960 (dollars)
I. Moins de 0	—	—	—	—	6 (13)	10,2	4,3	310
II. 0 à 0,9	—	—	—	—	4 (9)	7,0	8,9	102
III. 1,0 à 1,9	5 (20)	60,8	32,4	2 645	13 (29)	20,0	24,6	106
IV. 2,0 à 2,9	8 (32)	12,5	14,7	1 193	10 (22)	39,5	47,2	109
V. 3,0 à 3,9	6 (24)	9,8	15,9	875	3 (7)	15,2	8,1	246
VI. 4,0 à 4,9	1 (4)	0,9	4,6	278	6 (13)	6,5	6,0	143
VII. 5,0 et au-dessus	5 (20)	16,0	32,3	695	3 (7)	1,6	1,0	209
TOTAL	25 (100)	100,0	100,0	1 410	45 (100)	100,0	100,0	130

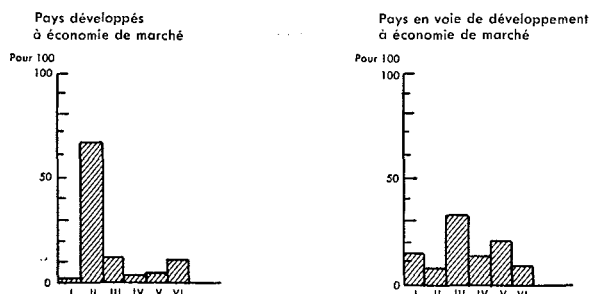
Source : Voir annexe.

^a Les totaux ayant été arrondis, ils ne correspondent pas nécessairement à la somme de leurs éléments.

Graphique 2-1

Distribution de fréquence des divers pays selon le taux d'accroissement du produit intérieur brut entre 1950 et 1960 ^a

(En pourcentages du produit intérieur brut)



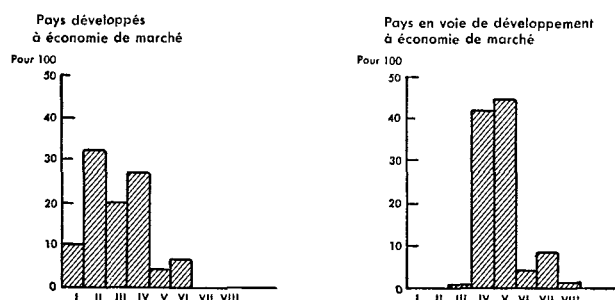
Source : Tableau 2-4.

^a Pour les définitions des catégories I-VI, voir tableau 2-4.

Graphique 2-2

Distribution de fréquence des divers pays selon les taux d'accroissement de la population entre 1950 et 1960 ^a

(En pourcentages de la population)



Source : Tableau 2-5.

^a Pour les définitions des catégories I-VIII, voir tableau 2-5.

développement est caractérisée par une forte proportion des pays où les taux sont ou relativement faibles ou relativement élevés. La distribution correspondante dans les pays développés, par contre, est unimodale.

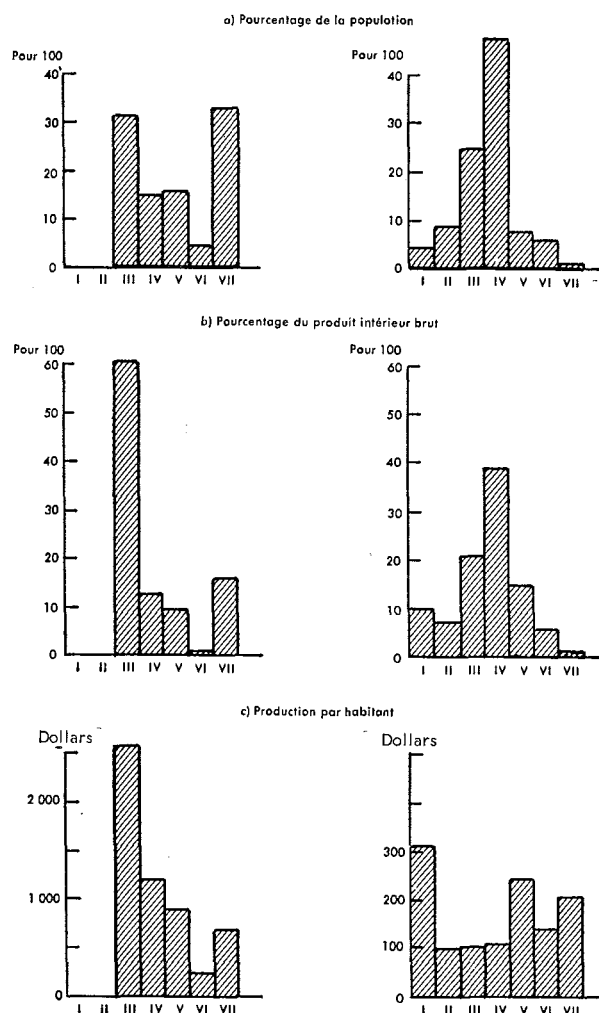
62. A bien des égards, la configuration de la distribution de fréquence des taux d'accroissement démographique est à l'opposé de celle du produit intérieur brut (voir tableau 2-5 et graphique 2-2). Pour les pays en voie de développement, la distribution est plus nettement concentrée au voisinage de la moyenne du groupe que pour les pays développés. Dans les pays en voie de développement, environ 86 p. 100 de la population ont augmenté à des taux situés entre 1.5 p. 100 et 2.5 p. 100 par an au cours des 10 années considérées. La fraction de la population qui a augmenté à des taux inférieurs à 1.5 p. 100 est négligeable et environ 14 p. 100 de la population ont

Graphique 2-3

Distribution de fréquence des divers pays selon le taux d'accroissement du produit intérieur brut par habitant entre 1950 et 1960 ^a

Pays développés à économie de marché

Pays en voie de développement à économie de marché



Source : Tableau 2-6.

^a Pour les définitions des catégories I-VII, voir tableau 2-6.

augmenté à des taux supérieurs à 2.5 p. 100. Dans les pays développés, au contraire, une proportion relativement élevée de la population a accusé des taux d'accroissement extrêmement faibles ; environ 42 p. 100 de la population totale de ce groupe de pays ont augmenté à des taux inférieurs à 1.0 p. 100 par an. Toutefois, dans le même temps, environ 39 p. 100 de la population des pays développés connaissaient des taux d'accroissement dépassant 1.5 p. 100.

63. Cette divergence de structure des taux d'accroissement de la production et de la population entre les groupes des pays développés et ceux des pays en voie de développement tendait à accentuer

TABLEAU 2-7

Distribution de fréquence des divers pays selon le produit intérieur brut par habitant en 1960 ^a

Produit intérieur brut par habitant (dollars)	Nombre de pays	Produit intérieur brut (milliards de dollars)	Population (millions)	Pourcentage	
				Du produit intérieur brut	De la population
I. Moins de 100	12	71,7	902,9	6,6	46,2
II. 100 à 199	14	40,5	238,5	3,7	12,2
III. 200 à 299	11	35,8	146,0	3,3	7,5
IV. 300 à 499	9	73,5	177,7	6,8	9,1
V. 500 à 999	8	58,2	83,1	5,3	4,3
VI. 1.000 à 1.499	9	230,0	180,6	21,1	9,2
VII. 1.500 à 1.999	5	40,4	25,8	3,7	1,3
VIII. 2.000 et au-dessus	2	539,8	198,7	49,5	10,2
TOTAL	70	1.089,9	1.953,2	100,0	100,0

Source : Voir annexe.

^a Les totaux ayant été arrondis, ils ne correspondent pas nécessairement à la somme de leurs éléments.

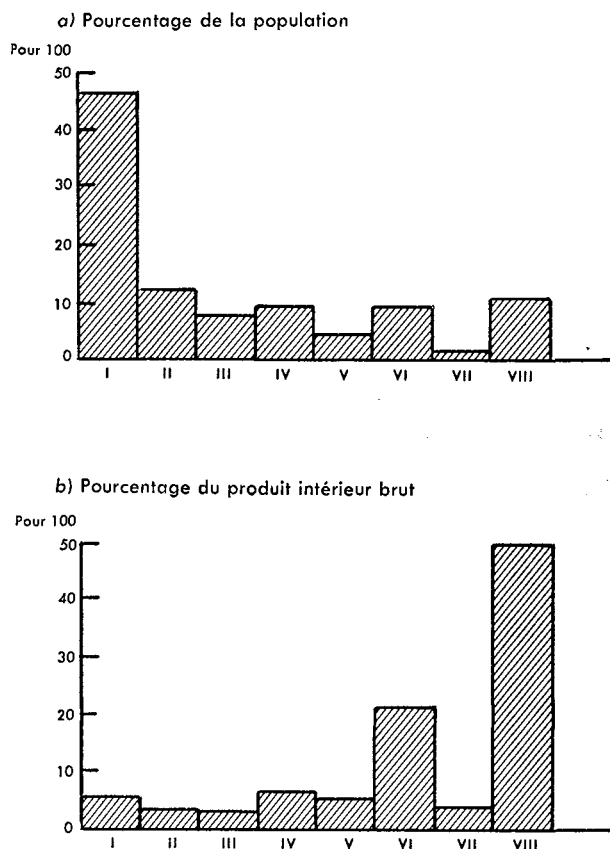
les différences des taux d'accroissement de la production par habitant dans les deux groupes de pays. Dans de nombreux pays en voie de développement, la pression démographique atteignait des proportions telles que le progrès quantitatif de la production suffisait à peine à élever le niveau de vie. Comme le montre le tableau 2-6, la production par habitant a diminué ou a augmenté à des taux annuels inférieurs à 1 p. 100 pour 13 p. 100 de la population des pays en voie de développement. Sept pour cent seulement de la population totale de ces pays ont bénéficié d'un accroissement rapide de la production par habitant — c'est-à-dire de taux annuels dépassant 4 p. 100. La distribution de fréquence des taux d'accroissement de la production par habitant dans les pays en voie de développement accuse une tendance à former une grappe autour de la moyenne du groupe, tant pour le pourcentage de la population que pour celui du produit intérieur brut. Pour les pays développés, au contraire, la distribution de fréquence correspondante n'accuse pas cette tendance. Pour près de 37 p. 100 de la population des régions développées, la production par habitant a augmenté à des taux dépassant 4 p. 100 par an, mais en même temps près d'un tiers de la population se situait dans la catégorie des taux d'accroissement relativement faibles, c'est-à-dire entre 1 et 2 p. 100. Toutefois, aucun des pays développés n'a enregistré de taux d'accroissement de la production par habitant inférieur à 1 p. 100. Ainsi, la distribution révèle nettement deux pointes aux deux extrémités, comme le montre le diagramme 2-3. La signification de cette distribution devient claire si l'on compare le taux d'accroissement de la production par habitant et le niveau de cette production. Dans le groupe des pays développés, on relève une corrélation nettement négative entre ces deux variables (voir graphi-

que 2-3, c). En d'autres termes, parmi les pays développés, ceux dont la production par habitant est relativement élevée ont enregistré des taux d'accroissement de la production par habitant relativement faibles durant la période considérée. Ce rapport négatif entre les niveaux et les taux d'évolution de la production par habitant a quelque peu réduit l'écart de production par habitant entre les pays développés au cours des 10 années. Les pays en voie de développement, au contraire, ne présentent pas de corrélation de ce genre. Ainsi, les différences existantes de production par habitant entre les pays en voie de développement tendaient à s'accroître et l'écart entre la production par habitant des régions développées et celle des régions en voie de développement tendait à augmenter.

64. L'évolution qui s'est accomplie de 1950 à 1960 n'a nullement réduit la forte inégalité de distribution de la production par habitant d'un pays à l'autre. Cette inégalité ressort clairement du tableau 2-7, de même que du diagramme 2-4, qui montre la distribution de fréquence de la production par habitant dans les pays à économie de marché en 1960. Il convient de noter que, même en 1960, la production par habitant était encore inférieure à 100 dollars pour 46 p. 100 de la population globale des pays à économie de marché ; ainsi, près de la moitié de la population n'a fourni que 7 p. 100 du produit intérieur brut de l'ensemble des pays à économie de marché. En revanche, à l'extrémité supérieure de la distribution, près de la moitié du produit intérieur brut total est attribuable à 10 p. 100 seulement de la population ; en d'autres termes, le niveau moyen de la production par habitant pour ce groupe était plus de trente fois plus élevé que celui du groupe situé à l'extrémité inférieure. De même, comme le montre le graphique 2-4, la distribution de fréquence présente un certain nombre de

Graphique 2-4

Distribution de fréquence des divers pays selon le produit intérieur brut par habitant en 1960^a



Source : Tableau 2-7.

^a Pour les définitions des catégories I-VIII, voir tableau 2-7.

pointes réparties sur l'ensemble des catégories représentées. Les Etats-Unis et le Canada sont les deux pays de la catégorie supérieure (VIII) où la production par habitant est la plus élevée (plus de 2 000 dollars). La pointe suivante se situe dans la catégorie VI (1 000-1 499 dollars) ; une partie importante de la population des pays développés à économie de marché de l'Europe occidentale appartient à cette catégorie. Plus bas, on trouve une autre concentration notable dans la catégorie IV (300-499 dollars), mais là le Japon représente à lui seul un peu plus de la moitié de la population et du produit intérieur brut. On relève une forte concentration de population à l'échelle inférieure de la distribution. Les pays en voie de développement se situent principalement entre les catégories I et IV ; le Venezuela constitue toutefois l'exception la plus remarquable, avec une production par habitant supérieure à 1 000 dollars, principalement en raison du stimulant créé par la production pétrolière. En fait, près des trois quarts de la population des régions en voie de développement se trouvent dans la catégorie I — c'est-à-dire que leur production

par habitant est inférieure à 100 dollars. On constate même que, dans les régions en voie de développement, la fraction de la population dont la production par habitant est inférieure à 300 dollars atteint 94 p. 100.

LES OBJECTIFS DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE POUR LES ANNÉES 60

65. Il est à peine besoin de souligner que l'examen que l'on vient de lire des tendances récentes du produit intérieur brut soulève des problèmes importants pour la croissance future de l'économie mondiale. La croissance économique est maintenant l'objectif principal de tous les pays du monde. Dans les pays développés à économie de marché, récemment encore préoccupés par les problèmes de stabilité économique, on s'intéresse de plus en plus aux moyens permettant d'assurer une croissance économique régulière. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), par exemple, a fixé pour objectif une augmentation de 50 p. 100 du produit intérieur brut de ses pays membres durant les années 60, soit un taux moyen annuel d'accroissement de 4.2 p. 100. Dans les nombreux pays en voie de développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, le développement économique rapide constitue évidemment le problème le plus urgent de l'heure. C'est précisément parce qu'elle reconnaissait l'importance de cette question que l'Assemblée générale des Nations Unies, par sa résolution 1710 (XVI), a proclamé que les années 60 seraient la Décennie des Nations Unies pour le développement. L'un des objectifs fixés dans la résolution de l'Assemblée est de «parvenir dans chaque pays sous-développé à une augmentation sensible du taux de croissance, chaque pays fixant son propre objectif, en prenant comme but un taux minimal de croissance annuel du revenu national global de 5 p. 100 à la fin de la Décennie». Dans la présente section, on examinera certaines des incidences de l'objectif de la Décennie du développement en ce qui concerne les pays en voie de développement, par rapport à l'objectif de l'OCDE pour les pays développés à économie de marché, compte tenu des tendances passées.

66. Le tableau 2-8 présente un certain nombre de calculs hypothétiques relatifs au produit intérieur brut, absolu et par habitant, en 1970 dans les pays développés et les pays en voie de développement à économie de marché. Certains de ces calculs ne sont que de simples extrapolations des tendances passées, tandis que d'autres reposent sur divers objectifs projetés.

Ces calculs hypothétiques ne sont pas des prévisions de ce qui se produira nécessairement; il s'agit simplement d'ordres de grandeur résultant de certaines hypothèses. Toutefois, ces hypothèses sont plausibles dans la mesure où elles correspondent à

TABLEAU 2-8

Extrapolations des tendances passées et projections hypothétiques du produit intérieur brut absolu et par habitant dans les pays développés et en voie de développement à économie de marché en 1970

	1960 (chiffres effectifs)	1970 (chiffres hypothétiques)				
		Extrapolés compte tenu du taux relevé pour les années 1950-1960	Évalués selon divers objectifs projetés ^a			
			(1)	(2)	(3)	(4)
<i>Niveau</i>						
Pays développés à économie de marché:						
Produit intérieur brut (milliards de dollars) .	920	1 323	1 388			
Produit intérieur brut par habitant (dollars).	1 410	1 825	1 914			
Population (millions) ^b	653	725				
Pays en voie de développement à économie de marché:						
Produit intérieur brut (milliards de dollars) .	170	261	271	277	282	293
Produit intérieur brut par habitant (dollars).	131	159	165	169	172	178
Population (millions) ^b	1 301	1 642				
<i>Taux de croissance annuel (pourcentage) ^c</i>						
Pays développés à économie de marché:						
Produit intérieur brut	3,7 ^d	3,7	4,2			
Produit intérieur brut par habitant	2,4 ^d	2,6	3,1			
Population	1,2	1,1				
Pays en voie de développement à économie de marché:						
Produit intérieur brut	4,4	4,4	4,8	5,0	5,2	5,6
Produit intérieur brut par habitant	2,2	2,0	2,4	2,6	2,8	3,2
Population	2,2	2,4				
<i>Répartition du produit intérieur brut (pourcentage) ^c</i>						
Pays développés à économie de marché . . .	84,4	83,5	83,7	83,4	83,1	82,6
Pays en voie de développement à économie de marché	15,6	16,5	16,3	16,6	16,9	17,4
<i>Répartition de la population (pourcentage) ^{b,e}</i>						
Pays développés à économie de marché . . .	33,4	30,6				
Pays en voie de développement à économie de marché	66,6	69,4				

Source : Nations Unies, Direction des tendances et politiques économiques générales.

^a On suppose que le produit intérieur brut augmentera de 1960 à 1970 au taux composé annuel de 4,2 p. 100 dans les pays développés à économie de marché. Pour les pays en voie de développement à économie de marché, les divers objectifs relatifs au produit intérieur brut sont :

1) Une augmentation progressive, allant de 4,4 p. 100 par an en 1960 à 5 p. 100 par an en 1970 dans l'ensemble du groupe.

2) Une augmentation au taux composé moyen annuel de 5 p. 100 de 1960 à 1970 dans l'ensemble du groupe ;

3) Une augmentation progressive avec un taux final de 5 p. 100 par an en 1970 dans chacun des pays où le taux d'accroissement annuel était inférieur à 5 p. 100 durant les années 50, les taux d'accroissement des autres pays restant aux niveaux atteints durant les années 50 ;

4) Un accroissement au taux composé annuel moyen de 5 p. 100 de 1960 à 1970 dans chacun des pays où le taux d'accroissement annuel était inférieur à 5 p. 100 durant les années 50, les taux d'accroissement dans les autres pays restant aux niveaux atteints durant les années 50.

^b On suppose que la population passera de 653 millions en 1960 à 725 millions en 1970, ce qui correspond à un taux annuel d'accroissement de 1,1 p. 100 dans les pays développés à économie de marché et que, durant la même période elle passera de 1 301 à 1 642 millions, ce qui correspond à un taux annuel d'accroissement de 2,4 p. 100, dans les pays en voie de développement à économie de marché. Ces projections démographiques ont été préparées par le Service de la population de la Direction des affaires sociales du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies et par le Secrétariat de la Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine.

^c Les chiffres de la première colonne se rapportent aux taux effectifs d'accroissement de 1950 à 1960 ; dans les colonnes suivantes, ils se rapportent aux taux hypothétiques d'accroissement de 1960 à 1970, établis à partir des hypothèses énoncées dans les notes ^a et ^b ci-dessus.

^d Taux de tendance calculé à partir de la courbe d'accroissement ajustée aux séries chronologiques pour 1950-1960. Ces taux sont différents du taux moyen annuel composé que donnent les tableaux 2-1 et 2-3 (voir note 4 du présent chapitre).

^e Ensemble des pays à économie de marché = 100.

des décisions prises par les gouvernements; en conséquence, la recherche de leurs incidences quantitatives peut être d'une certaine utilité pour les responsables des décisions en matière de politique économique. C'est dans ce sens que les calculs présentés ici peuvent — bien qu'ils soient offerts qu'à titre d'exemple — servir de point de départ pour l'examen des modifications qu'il est nécessaire d'apporter aux politiques nationales et à la politique internationale en matière de commerce et d'assistance en vue d'atteindre les objectifs de la Décennie du développement ³⁵.

67. Il convient de faire observer dès l'abord que, pour le calcul des niveaux hypothétiques du produit intérieur brut par habitant, on a pris pour données certaines projections démographiques ³⁶. D'après ces projections, la population des pays développés à économie de marché passera vraisemblablement de 653 millions en 1960 à 725 millions en 1970, ce qui correspond à un taux annuel d'accroissement de 1.1 p. 100. Ce taux d'accroissement est légèrement inférieur à celui des années 50. Il est estimé, par contre, que durant la même période, la population des pays en voie de développement passera de 1301 à 1642 millions d'habitants, ce qui correspond à un taux annuel de 2.4 p. 100. Ainsi, on prévoit que, par rapport aux années 50, l'accroissement de la population des pays en voie de développement sera un peu plus rapide au cours des années 60.

68. On peut maintenant grouper les principaux éléments des calculs effectués à titre d'exemple. Le produit intérieur brut des pays développés à économie de marché, pris ensemble, a augmenté à un taux annuel de tendance de 3.7 p. 100 pendant les années 50 ³⁷. Si ce taux d'accroissement était maintenu pour l'ensemble du groupe au cours de la présente décennie, le produit intérieur brut des pays développés à économie de marché s'élèverait à 1 323 milliards de dollars en 1970 ³⁸. Si l'on fait intervenir les projections démographiques mentionnées au paragraphe précédent, on peut constater que la production par habitant passerait de 1 410 dollars en 1960 à 1 825 dollars en 1970, ce qui correspond

à un taux annuel de 2.6 p. 100. Par contre, si les calculs étaient fondés sur l'objectif de l'OCDE, qui est de 4.2 p. 100 par an, le produit intérieur brut de ce groupe de pays s'élèverait à 1 388 milliards de dollars en 1970 et le revenu par habitant passerait à 1 914 dollars, ce qui correspond à un taux annuel de 3.1 p. 100.

69. Quant aux pays en voie de développement, si leur taux de croissance global au cours des années 50 était maintenu — soit 4.4 p. 100 par an —, leur produit intérieur brut atteindrait 261 milliards de dollars en 1970, soit 91 milliards de dollars de plus qu'en 1960. Si l'on rapporte à ce résultat les projections démographiques mentionnées au paragraphe 17, on peut constater que le produit intérieur brut par habitant s'élèverait à 159 dollars en 1970, ce qui correspond à un taux moyen d'accroissement de 2 p. 100 par an.

70. Il est certain toutefois que personne ne peut considérer comme satisfaisant le maintien des tendances passées dans les pays en voie de développement. A la vérité, en raison de la tendance à l'accélération de l'accroissement démographique, le maintien des taux d'accroissement de la production totale entraînerait un taux d'accroissement de la production par habitant plus faible que celui des années 50. A maintes reprises, les débats qui se sont déroulés à l'Organisation des Nations Unies ont montré combien il était urgent d'accélérer la croissance économique de ces pays. C'est la raison pour laquelle l'Assemblée générale a fixé, comme nous le rappelons plus haut, l'objectif d'un taux de croissance annuel minimal de 5 p. 100 à réaliser dans ces pays durant la Décennie du développement. Quel ordre de grandeur le produit intérieur brut atteindrait-il, avec cet objectif, à la fin de la décennie ? Pour répondre à cette question, il faut naturellement savoir si, par exemple, cet objectif est appliqué aux pays en voie de développement dans leur ensemble ou à chacun des pays pris individuellement et, en outre, si dans chacun de ces deux cas, le taux annuel de croissance doit s'élever progressivement pour atteindre un taux final de 5 p. 100 à la fin des années 60 ou s'il est prévu qu'il atteindra 5 p. 100 en moyenne et constituera un taux composé annuel pour l'ensemble de la décennie. Ce ne sont là que quelques-unes des diverses combinaisons possibles. Dans ce qui suit, on n'examinera que les variantes qui viennent d'être exposées et qui paraissent particulièrement plausibles ³⁹.

71. Ainsi, d'après l'objectif 1 énoncé au tableau 2-8, le produit intérieur brut des pays en voie de développement considérés globalement augmenterait *progressivement*, passant de 4.4 p. 100 par an en 1960 à un taux final de 5 p. 100 par an en 1970. Dans ce cas, il s'élèverait à 271 milliards de dollars en 1970, soit 10 milliards de dollars de plus qu'il

³⁵ Le chapitre 3 présente une analyse des besoins commerciaux des pays en voie de développement en vue d'une croissance économique accélérée.

³⁶ Voir la note b du tableau 2-8.

³⁷ Ce taux de tendance a été obtenu à partir d'une courbe de croissance ajustée à la série chronologique du produit intérieur brut pour 1950-1960. Il est différent du taux composé annuel moyen pour la même période, ainsi qu'il est expliqué dans la note 4. En raison de la variabilité des modifications annuelles de croissance au cours de la décennie, le taux de tendance constitue sans aucun doute un moyen plus sûr de mesurer le taux moyen d'accroissement durant la décennie que ne l'est le taux composé annuel moyen, lequel est soumis à des effets aléatoires et cycliques durant les premières et les dernières années de la période. Il convient de noter toutefois que, pour les pays en voie de développement, le taux de tendance était le même que le taux composé annuel moyen.

³⁸ Si les taux de tendance d'accroissement étaient maintenus dans les divers pays pris *individuellement*, le produit intérieur brut des pays développés à économie de marché s'élèverait à 1 360 milliards de dollars en 1970, ce qui représente un taux annuel de croissance de 4 p. 100 pour le groupe.

³⁹ Les incidences de ces variantes sur les besoins commerciaux des pays en voie de développement sont étudiées au chapitre 3.

n'atteindrait si le taux de tendance de 1950-1960 se maintenait. Il résulte également de ce calcul que, pour l'ensemble de la période 1960-1970, le taux composé annuel moyen de croissance serait de 4.8 p. 100. La production par habitant atteindrait 165 dollars en 1970, ce qui correspond à un taux d'accroissement de 2.4 p. 100 par an. Toutefois, si le produit intérieur brut des pays en voie de développement considérés globalement devait augmenter au taux composé annuel moyen de 5 p. 100 durant les années 60 — objectif 2 — il atteindrait au total 217 milliards de dollars en 1970 ; en même temps, la production par habitant atteindrait 169 dollars, ce qui suppose un taux annuel d'accroissement de 2.6 p. 100.

72. Manifestement, les objectifs 1 et 2 ne donnent qu'une vue théorique de l'évolution du produit intérieur brut dans l'ensemble des pays en voie de développement. D'autre part, les objectifs 3 et 4 sont deux variantes de l'hypothèse selon laquelle chaque pays en voie de développement parviendrait en 1970 à enregistrer un taux de croissance annuel d'au moins 5 p. 100. Suivant l'objectif 3, chacun des pays en voie de développement qui ont enregistré un taux de croissance annuel inférieur à 5 p. 100 pendant la décennie 50 accélérerait *progressivement* sa production de manière à atteindre le taux de 5 p. 100 en 1970, les taux de croissance des autres pays en voie de développement restant ce qu'ils étaient pendant les années 50. Dans ce cas, le produit intérieur brut de l'ensemble des pays en voie de développement se chiffrerait à 282 milliards de dollars en 1970, ce qui correspond à un taux d'accroissement moyen composé de 5.2 p. 100 par an pendant toute la décennie ; la production par habitant atteindrait 172 dollars, c'est-à-dire qu'elle augmenterait de 2.8 p. 100 par an. L'objectif 4 suppose que le produit intérieur brut de chacun des pays en voie de développement qui ont enregistré un taux de croissance annuel inférieur à 5 p. 100 pendant la décennie 50 augmenterait au taux moyen composé de 5 p. 100 par an pendant toute la décennie 60, les taux de croissance des autres pays en voie de développement restant ce qu'ils étaient pendant la décennie 50. Le produit intérieur brut de l'ensemble des pays en voie de développement s'élèverait alors à 293 milliards de dollars en 1970, et son taux d'accroissement annuel moyen composé pendant la décennie serait de 5.6 p. 100 pour l'ensemble de ces pays. Quant à la production par habitant des pays en voie de développement, elle atteindrait 178 dollars en 1970, soit un accroissement de 3.2 p. 100 par an en moyenne, taux très légèrement supérieur à celui qu'implique l'objectif des pays développés. C'est là un rythme d'accélération considérable qui exigerait certainement une politique vigoureuse sur le plan national et international ⁴⁰.

⁴⁰ D'après des estimations provisoires, il faudrait que l'épargne nationale s'accroisse à une allure extrêmement rapide pour finan-

73. Si le produit intérieur brut croît effectivement plus vite dans les pays en voie de développement que dans les pays développés à économie de marché, la part du premier groupe grandira par rapport à l'ensemble. Cette tendance s'est déjà manifestée pendant la décennie 50 : les pays en voie de développement fournissaient 15.6 p. 100 du produit intérieur brut de l'ensemble des pays à économie de marché en 1960 contre 15.1 p. 100 en 1950. Dans les hypothèses envisagées au tableau 2-8, la part des pays en voie de développement dans le total se situerait entre 16.3 p. 100 et 17.4 p. 100 en 1970, suivant que l'une ou l'autre de ces hypothèses serait retenue. Quelle que soit celle qui l'emporte, il est évident que les pays en voie de développement ne peuvent voir augmenter leur part que faiblement de 1960 à 1970. Encore faut-il rapporter ce léger progrès à l'évolution démographique. Comme il a été dit plus haut, la population des pays en voie de développement s'accroîtra probablement plus de deux fois plus vite que celle des pays développés à économie de marché pendant la décennie 60. S'il en est ainsi, la part des pays en voie de développement dans l'ensemble de la population des pays à économie de marché serait de 69.4 p. 100 au lieu de 66.6 p. 100 en 1960. De sorte que plus des deux tiers de la population des pays à économie de marché ne fourniraient qu'environ 17 p. 100 du produit intérieur brut de ces pays.

74. Il ne fait d'ailleurs aucun doute que la tâche sera ardue. Pour réaliser ne serait-ce que le petit progrès qu'implique l'objectif de la Décennie du développement, il faudra que les pays en voie de développement déploient sur un large front des efforts vigoureux et soutenus. Ces efforts devront être étayés par des mesures internationales appropriées en matière de commerce et d'assistance, comme l'exposent de façon assez détaillée les chapitres ci-après. Seule une combinaison judicieuse de politiques nationales et internationales créera le climat qui permettra d'accélérer le rythme de l'activité économique dans les pays en voie de développement.

ANNEXE

75. La présente annexe indique les principales sources des données et les méthodes qui ont servi à établir les estimations portées dans les tableaux 2-1 à 2-7. Les projections hypothétiques du tableau 2-8 ont été établies suivant les méthodes exposées dans les notes jointes à ce tableau.

76. *Estimations du produit intérieur brut.* — Ces estimations ont été établies à partir de données empruntées au *Yearbook of National Accounts Statistics* des Nations Unies et aux publications nationales. D'une manière générale, les estimations portent sur le produit intérieur brut aux

cer les investissements supplémentaires qui seraient nécessaires pour élever la production à un tel rythme, cela indépendamment de l'apport de capitaux étrangers qu'il faudrait trouver pour combler le déficit commercial estimatif dont il est question dans le document E/CONF. 46/58.

prix du marché. Les estimations en prix courants ont été converties en prix constants (1960) au moyen de « coefficients réducteurs » qui ont été appliqués aux éléments du produit intérieur brut par objet de dépense et par branche d'origine : à défaut de « coefficients réducteurs » officiels, ce sont des indices des prix — indices du coût de la vie, indices des prix de gros, indices des prix à l'importation et à l'exportation, etc. — qui ont permis d'obtenir des estimations en prix constants. Les estimations du produit intérieur brut en prix constants dans les monnaies nationales ont été converties en dollars selon les taux de change de 1960. Lorsqu'on utilise ces estimations, il ne faut pas perdre de vue que les taux de change ne sont que des moyen imparfaits de comparer le pouvoir d'achat des monnaies. Il convient de noter aussi que, faute de données suffisantes, certaines estimations approximatives ont dû être faites pour plusieurs pays en voie de développement. Dans chaque région géographique, ces pays sont groupés sous la rubrique « autres pays ».

77. *Estimations de la population.* — Ces estimations ont été fournies par le Service de la population de la Direction des affaires sociales du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies. Elles incorporent des revisions récentes ainsi que des corrections pour délimitation territoriale. Ces estimations sont provisoires et peuvent encore faire l'objet de revisions.

78. *Taux d'accroissement.* — Sauf indication contraire, les taux d'accroissement cités sont des taux d'accroissement annuels moyens composés, de la première à la dernière année de la période, calculés selon la formule suivante :

$$100 \left(n-1 \sqrt[n]{\frac{X_n}{X_1}} - 1 \right)$$

X_1 et X_n représentant les valeurs que la variable dont on mesure l'accroissement a prise pendant la première et la dernière année de la période, et $n-1$ la durée de la période.

Chapitre 3

ÉCHANGES COMMERCIAUX NÉCESSAIRES AUX PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT POUR ACCÉLÉRER LEUR CROISSANCE ÉCONOMIQUE

LE PROBLÈME ET LA MANIÈRE DONT IL SE POSE

79. Le progrès économique des pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine en voie de développement est incontestablement, à notre époque, un problème d'importance capitale. Dans tous ces continents, il n'est pour ainsi dire aucun pays dont le gouvernement n'ait donné une priorité absolue à la réalisation d'une croissance économique soutenue et l'amélioration du niveau de vie. Cette volonté se traduit par le grand nombre de plans ou de programmes de développement économique déjà établis ou en cours d'élaboration. Il est non moins symptomatique, à cet égard, qu'on ait reconnu,

comme en témoignent les nombreuses résolutions adoptées par les Nations Unies sur les mesures internationales en vue du développement économique, que le problème déborde les limites des frontières nationales.

80. Grâce à ces efforts déployés sur le plan national et international, les pays en voie de développement ont déjà réalisé des progrès sensibles. Leur produit intérieur brut cumulé s'est accru, en prix constants, au taux annuel moyen composé de 4.4 p. 100 pendant la décennie 1950-1959⁴¹. Ces résultats sont loin d'être négligeables, d'autant que, dans beaucoup de pays, le contraste est frappant entre les taux de croissance économique enregistrés pendant les années 50 et l'état de stagnation du passé. En outre, les pays en voie de développement ont pris le départ sur la voie qui mène à la diversification de leurs économies.

81. On peut pourtant déceler, dans les tendances économiques actuelles, un contre-courant inquiétant. Si, pour l'ensemble des années 50, la croissance des pays en voie de développement s'est effectivement poursuivie à une cadence de 4.4 p. 100 par an, ce rythme a tendu à se ralentir avec le passage des années. Il ressort d'estimations préliminaires que le taux de croissance des premières années 60 n'a pas beaucoup dépassé 4 p. 100. De plus, la poussée démographique a fait que l'augmentation annuelle du produit intérieur brut par habitant n'a été que de 1.8 p. 100 entre 1955 et 1959 pour tomber plus bas encore dans les premières années 60.

82. C'est en tenant compte de tout cet ensemble que, comme on l'a indiqué plus haut, l'Assemblée générale des Nations Unies a proclamé, aux termes de sa résolution 1710 (XVI), la présente décennie « Décennie des Nations Unies pour le développement », et a demandé que l'on s'attache à obtenir un taux annuel minimum de croissance économique de 5 p. 100 dans les pays en voie de développement. Si modeste que paraisse cet objectif, il s'en faut qu'il soit facile à atteindre et il ne pourra l'être que grâce à une politique dynamique de la part des pays en voie de développement aussi bien que de la collectivité internationale qui, pour la première fois dans l'histoire, envisage le problème dans une perspective mondiale.

83. Face à la tâche qui consiste à accélérer le rythme d'activité économique des pays en voie de développement dans la mesure fixée pour la Décennie du développement, on constate que la balance des paiements est incontestablement un facteur limitatif important. Comme le montre, avec plus de détails, le chapitre premier, la demande des produits exportés par les pays en voie de développement pour des raisons diverses n'a progressé que lentement, tandis que leurs prix tendaient à fléchir. D'autre part, comme ces pays sont lourdement tributaires des importations de machines et autres biens d'équi-

41 Voir chap. 2.

pement, indispensables pour élever le niveau de la formation de capital en vue de la croissance économique, leur demande de produits importés est devenue beaucoup plus forte. En fait, depuis quelques années, cette demande accrue d'importation porte non seulement sur les biens d'équipement, mais encore sur les produits alimentaires et les matières premières. Concomitamment, les prix de toute une gamme de marchandises importées par ces pays ont peu à peu monté. La conjonction de ces tendances fait que la balance commerciale des pays en voie de développement s'est progressivement détériorée et que, leur compte « services » a été chroniquement déficitaire, car ces pays sont aussi fortement tributaires des transports et services connexes fournis par les entreprises des pays industrialisés.

84. Il est clair que le taux de croissance économique des pays en voie de développement ne pourra se relever que si l'on arrive à pourvoir à leurs besoins en matière d'échanges par un aménagement des politiques commerciales et un élargissement du courant de capitaux, courant qui a énormément contribué à favoriser leur activité économique depuis quelques années. Il importe donc d'évaluer quantitativement les besoins commerciaux futurs des pays en voie de développement. Plusieurs d'entre eux en font eux-mêmes l'examen et l'inventaire dans le cadre des vastes plans économiques qu'ils ont élaboré. Il y a néanmoins beaucoup à faire, à cet égard, à l'échelon des pays. Pour donner une idée des difficultés auxquelles se heurte ce genre d'étude, on s'est efforcé, dans le présent chapitre, d'évaluer quantitativement, *grosso modo*, les besoins commerciaux que suppose l'objectif de la Décennie pour le développement.

85. Il n'est peut-être pas inutile de rappeler qu'une évaluation préliminaire de ce genre a été présentée dans le numéro précédent de l'*Etude sur l'économie mondiale*⁴². Le présent chapitre apporte une évaluation révisée sur la base de données un peu plus récentes. On a profité de l'occasion qui s'offrait ainsi pour faire l'essai de diverses hypothèses en rapport avec les objectifs de la Décennie pour le développement et pour calculer les besoins commerciaux hypothétiques non seulement des pays en voie de développement considérés en groupe mais aussi ceux des grandes régions géographiques qui composent ce groupe.

86. Les évaluations quantitatives portant sur une période assez lointaine sont nécessairement, de par leur nature même, un peu spéculatives. Le présent essai n'échappe pas à cette règle. En fait, les hypothèses sur lesquelles se fondent les calculs des sections qui suivent sont à contrôler et à réviser sans cesse, au fur et à mesure que les données s'accumulent et que la méthodologie s'améliore, et cela d'autant plus qu'il s'agit de pays en voie de dévelop-

pement, où la documentation statistique est souvent pauvre, mais s'enrichit avec l'expérience. La création du Centre des projections et de la programmation économiques au Siège de l'Organisation des Nations Unies et de centres régionaux au siège des commissions économiques a permis d'amorcer des travaux de méthodologie et d'application dont les résultats seront publiés périodiquement dans des études et des monographies spéciales. Les calculs présentés ici sans grand luxe de détails techniques ni de statistiques compliquées, donnent simplement un aperçu d'estimations qui peuvent être d'une certaine utilité dans les débats qui seront consacrés aux mesures de politique internationale relatives à l'aide et au commerce. Cela dit, le lecteur curieux trouvera dans l'annexe méthodologique au présent chapitre un bref exposé des techniques qui ont servi à calculer ces estimations⁴³.

ÉVALUATION HYPOTHÉTIQUE DES BESOINS COMMERCIAUX DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

87. L'expérience montre qu'il existe un lien étroit entre le taux de croissance économique et l'offre de biens d'équipement. Les pays en voie de développement doivent donc accroître cette offre dans certaines proportions s'ils veulent atteindre l'objectif fixé pour la Décennie du développement. Comme la capacité intérieure de production des pays en voie de développement est limitée à cet égard, il faut recourir aux importations pour une certaine quantité de ces biens — généralement importante. En même temps, l'élévation du niveau des revenus entraînera nécessairement une demande accrue de biens de consommation et il faudra fréquemment aussi recourir aux importations pour satisfaire aux besoins résultant d'une partie de cet accroissement. Au total, l'accélération du rythme de la croissance économique dans les pays en voie de développement entraînera donc vraisemblablement une augmentation sensible des importations. Ces dernières devront — mis à part les prélèvements à court terme sur les réserves en or et en devises — être financées par les recettes d'exportation et par les entrées de capitaux étrangers. Les exportations et les entrées de capitaux dépendent en grande partie — mais non pas exclusivement — de facteurs indépendants du pays intéressé. Tel est, dans ses grandes lignes, le cadre auquel on a recours ici pour calculer globalement les besoins commerciaux des pays en voie de développement.

88. Il est vrai, certes, que la nature des liens entre les variables extérieures et le taux de croissance du produit intérieur brut varie d'un pays à l'autre, car il y a souvent des différences notables

⁴² Voir Nations Unies, *Etude sur l'économie mondiale*, 1962, I. Les pays en voie de développement dans le commerce mondial (n° de vente : 63.II.C.1.), chap 1^{er}.

⁴³ Les méthodes et les techniques statistiques utilisées sont étudiées plus à fond dans la publication des Nations Unies intitulée *Etude sur les projections économiques à long terme pour l'économie mondiale : modèles d'ensemble* (Rapport n° 1 du Centre des projections et de la programmation économiques) [n° de vente : 63.II.C.2].

de structure entre les diverses économies nationales. En outre, ces divers liens sont appelés à se modifier à mesure qu'un pays passe d'une étape à l'autre de son développement. A mesure que le développement économique s'accroît la production intérieure se diversifie et parvient à répondre de mieux en mieux à la demande. A partir du moment où l'on disposera de renseignements statistiques suffisants, il sera possible d'évaluer les besoins futurs par pays ou, en tout cas, moins globalement que dans le présent examen. Malgré ces réserves, on peut estimer que le cadre esquissé plus haut constitue un instrument utile pour l'évaluation des besoins commerciaux des pays en voie de développement, fût-elle globale. Dans la mesure où cet instrument fournit des indications sur les tâches à accomplir au moyen des mesures nationales et internationales visant à modifier les relations passées entre les variables économiques de façon à résoudre les problèmes que posera

vraisemblablement l'accélération du développement économique, il est manifestement appelé à jouer un rôle important.

89. Dans le présent examen, il s'agit donc essentiellement d'évaluer les rapports empiriques entre le produit intérieur brut, l'investissement et les besoins d'importations des pays en voie de développement et de préparer un schéma quantitatif des principaux facteurs intervenant dans la demande d'exportations de ces pays. Ces rapports ont été calculés sur la base des données relatives aux années cinquante et figurent à l'annexe méthodologique. Ils servent de base pour la projection des besoins commerciaux futurs des pays en voie de développement et pour l'évaluation des modifications nécessaires en vue de répondre à ces besoins.

90. Le tableau 3-1 donne les résultats principaux de cet examen. Le produit intérieur brut global des

TABLEAU 3-1

Pays en voie de développement : Projections hypothétiques de la balance des paiements à l'égard des autres pays du monde par suite de l'accélération du taux de croissance du produit intérieur brut

(En millions de dollars aux prix et taux de change de 1960)

Rubrique	1960 (Observations) I	1970 ^a (Hypothèses) II	Remarques sur le mode de calcul des chiffres de la colonne II ^b
1. Produit intérieur brut	170	277	Censé croître au taux composé annuel moyen de 5% durant l'ensemble de la décennie 1960-1970.
2. Importations de produits en provenance du monde.	22,5	42	Niveau hypothétique des importations non ajusté en fonction des modifications structurelles et des mesures de politique nationale; calculé sur la base des rapports, de 1950 à 1960, entre les importations et le produit intérieur brut des pays en voie de développement.
Dont:			
a) Produits de base	4,9	9	
b) Produits manufacturés et métaux communs	17,1	33	
3. Exportations de produits vers le reste du monde.	21,0	31	Calculées sur la base des rapports, de 1950 à 1960, entre les importations des pays en voie de développement et le produit intérieur brut des pays développés à économie de marché; on a supposé que le produit intérieur brut des pays développés à économie de marché augmenterait au même rythme que durant les années 1950-1960 (3,7% l'an).
a) Vers les pays développés	19,7	28	
Dont:			
Produits de base	17,1	24	
Produits manufacturés et métaux communs	2,5	4	
b) Vers les pays à économie planifiée	1,3	3	Calculées sur la base du taux d'accroissement des échanges fixé comme objectif pour les pays à économie planifiée.
4. Paiements pour revenu des investissements et autres services (nets).	3,3	9	Censés être en corrélation avec les exportations et les importations de produits.
5. Déficit initial au titre des transactions courantes (points 2 et 4 moins point 3)	4,9 ^c	20	Déficit hypothétique de la balance des paiements au titre des transactions courantes sur la base des rapports passés (1950-1960) entre les éléments des échanges et le produit intérieur brut, non ajusté en fonction des mesures de politique nationale et internationale.
Dont:			
Amérique latine	0,7	5	
Afrique	2,0	6	
Extrême-Orient	2,4	6	
Asie occidentale et divers	-0,2	3	

^a Les chiffres ont été arrondis à l'unité la plus voisine.

^b Pour plus de détails, voir l'appendice relatif aux données techniques.

^c Ce chiffre est tiré des comptes des revenus nationaux des pays intéressés et peut être différent de celui que donnent les comptes de la balance des paiements.

pays en voie de développement s'élevait à environ 170 milliards de dollars en 1960. Selon l'objectif fixé pour la Décennie du développement, il s'agit, comme on l'a indiqué au chapitre précédent, de « parvenir dans chaque pays sous-développé à une augmentation sensible du taux de croissance, chaque pays fixant son propre objectif, en prenant comme but un taux minimum de croissance annuelle du revenu national global de 5 p. 100, à la fin de la Décennie ». Pour connaître l'ordre de grandeur du produit intérieur brut qui correspondrait à cet objectif à la fin de la décennie — c'est-à-dire en 1970 — il faut évidemment savoir, par exemple, si l'objectif est valable pour les pays en voie de développement considérés comme formant un groupe ou considérés individuellement et si, dans chacun de ces deux cas, le taux de croissance annuel doit s'élever progressivement afin d'atteindre un niveau final de 5 p. 100 à la fin des années soixante ou s'il est prévu que ce taux atteindra en moyenne 5 p. 100 et constituera un taux annuel composé pour l'ensemble de la décennie⁴⁴. Aux fins de ce travail, on supposera que le produit intérieur brut des pays en voie de développement pris ensemble augmentera au taux composé annuel moyen de 5 p. 100 durant les années 60. Avec cette moyenne pour la décennie, le taux annuel de croissance des pays en voie de développement serait porté à un taux final de 5,5 p. 100 en 1970. Dans cette hypothèse, le produit intérieur brut des pays en voie de développement, aux prix de 1960, s'élèverait à 277 milliards de dollars en 1970⁴⁵.

91. Il convient peut-être de faire observer que le choix de cette hypothèse relative à l'objectif de la Décennie du développement ne signifie pas qu'elle offre un avantage net quelconque, ni qu'il est probable qu'elle sera plus proche du résultat effectif. En fait aucun des chiffres cités dans le présent chapitre ne peut être considéré comme une prévision. Ainsi qu'il a été souligné déjà, tous les calculs dont il est fait état ici sont purement hypothétiques. Toutefois, pour faciliter la discussion, il est utile de calculer et d'évaluer les ordres de grandeur sur la base d'une hypothèse déterminée au sujet de l'objectif et de comparer ensuite les résultats à ceux qui résultent d'autres hypothèses similaires. On trouvera cette comparaison à la section ci-après.

92. Les rapports empiriques montrent que si l'on voulait porter le produit intérieur brut des pays en voie de développement à 277 milliards de dollars en 1970, l'investissement fixe brut devrait augmenter plus rapidement encore que le produit intérieur brut. En raison du niveau plus élevé des investissements, il faudrait accroître les importations de machines et d'outillage. Dans bien des cas, on pourrait se trouver aussi devant la nécessité d'accroître les

importations de matières premières. En outre, comme les revenus progressent à mesure que s'accroît l'activité économique, les besoins de produits alimentaires et de biens de consommation manufacturés importés augmenteront probablement. Si l'on suppose que les rapports moyens entre le produit intérieur brut et l'investissement fixe brut des pays en voie de développement, d'une part, et les éléments pertinents de leurs importations des années 50, d'autre part, resteront les mêmes durant les années 60⁴⁶, les importations de produits de base passeraient de 4.9 milliards de dollars en 1960 à environ 9 milliards en 1970 et, durant la même période, les importations de produits manufacturés et de métaux communs passeraient de 17.1 milliards de dollars à environ 33 milliards de dollars. Les projections des tendances passées des importations de produits de base subissent évidemment les incidences des livraisons massives de produits agricoles aux pays en voie de développement aux termes de la *Public Law* 480 des Etats-Unis, adoptée dans le cadre des programmes d'assistance. Si ces livraisons devaient diminuer par la suite, le volume des importations de produits de base dans les pays en voie de développement pourrait baisser. Toutefois, si l'on suppose que les relations passées resteront inchangées, le total des importations des pays en voie de développement passerait de 22.5 milliards de dollars en 1960 à environ 42 milliards de dollars en 1970. Il en résulterait qu'au cours de cette période le rapport des importations au produit intérieur brut passerait de 13 à 15 p. 100.

93. La plus grande partie des exportations des pays en voie de développement vers le reste du monde est destinée aux pays développés à économie de marché. Leurs perspectives d'exportations sont donc étroitement liées au niveau de l'activité économique de ces pays développés. En fait, on suppose ici que le niveau du produit intérieur brut des pays développés à économie de marché est le seul élément déterminant de leurs importations en provenance des pays en voie de développement. Si les rapports moyens entre le produit intérieur brut des pays développés à économie de marché et les éléments pertinents de leurs importations en provenance des pays en voie de développement au cours des années 50 devaient se maintenir⁴⁷ et si le produit intérieur brut des pays développés à économie de marché devait continuer de s'accroître au même taux qu'au cours des années 50 — c'est-à-dire de 3.7 p. 100 l'an⁴⁸ — les pays en voie de développement seraient en mesure de faire passer de 19.7 milliards en 1960 à environ 28 milliards de dollars en 1970 leurs exportations vers ces pays développés.

94. Les exportations des pays en voie de développement vers les pays à économie planifiée sont relativement faibles, mais elles ont augmenté assez

⁴⁴ Voir chap. 2.

⁴⁵ Tous les chiffres cités dans le présent chapitre ont été calculés à partir de données relatives aux prix et taux de change en vigueur en 1960.

⁴⁶ Voir l'annexe méthodologique.

⁴⁷ Voir l'annexe méthodologique.

⁴⁸ Voir chap. 2.

rapidement au cours des dernières années ⁴⁹. L'avenir de ces exportations dépendrait évidemment des objectifs de croissance économique fixés ou à fixer par les pays à économie planifiée. Comme on ne dispose pas de renseignements sur ces objectifs pour 1970, on suppose que le rapport des exportations des pays en voie de développement vers les pays à économie planifiée au total des échanges des pays à économie planifiée resterait le même qu'en 1960. Dans cette hypothèse et si l'on prend pour base les objectifs énoncés en matière d'échanges dans un autre document de la Conférence, on constate que les exportations des pays en voie de développement vers les pays à économie planifiée représenteraient au total environ 3 milliards de dollars en 1970, contre 1.3 milliard de dollars en 1960 ⁵⁰.

95. Il résulte de l'ensemble de ces hypothèses que, sauf modification de structure économique et nouvelles mesures de politique générale, les exportations totales des pays en voie de développement vers le reste du monde — c'est-à-dire vers les pays autres que ceux qui font partie du même groupe — passeraient de 21 milliards de dollars en 1960 à 31 milliards de dollars en 1970. En outre, comme ces hypothèses sous-entendent un accroissement des exportations nettement plus faible que celui des importations, on peut en déduire implicitement que le déficit de la balance des échanges de marchandises passerait de 1.5 milliard de dollars en 1960 à environ 11 milliards en 1970.

96. Toutefois, la balance des échanges de marchandises n'est qu'un des éléments de la balance des paiements au titre des transactions courantes. On a déjà relevé que la balance des services des pays en voie de développement a généralement tendance à être déficitaire ; il convient en effet de voir un autre aspect du sous-développement dans le fait que ces pays sont obligés, le plus souvent, de recourir à la marine marchande et aux compagnies d'assurances des pays économiquement avancés pour faire face aux besoins de transports et d'assurances dans leur commerce extérieur et qu'ils doivent en même temps assurer le service de leurs dettes extérieures. Une évaluation hypothétique du déficit au titre des services constitue donc également un élément essentiel de notre étude.

97. Aux fins de cette étude, les transactions au titre des services sont divisées en trois groupes : a) paiements nets pour revenu des investissements, b) recettes brutes pour éléments des services autres que le revenu des investissements et c) paiements bruts pour éléments des services autres que le revenu des investissements. On suppose que les éléments des groupes a et b augmentent proportionnellement aux exportations des pays en voie de développement

vers le reste du monde, tandis que les éléments du groupe c sont liés aux projections des importations ⁵¹. Ces hypothèses signifient que les pays en voie de développement auraient à effectuer pour l'ensemble des services des paiements nets s'élevant à 9 milliards de dollars en 1970, contre 3.3 milliards de dollars en 1960.

98. Ainsi, comme le montre le tableau 3-1 dans les hypothèses énoncées, le déficit de la balance des paiements au titre des transactions courantes des pays en voie de développement passerait d'environ 5 milliards de dollars en 1960 à environ 20 milliards de dollars en 1970. Conséquence implicite de ces calculs : si les rapports entre les variables économiques pertinentes au cours des dix dernières années devaient rester inchangés et si aucune mesure politique nouvelle n'était prise, ni sur le plan national, ni sur le plan international, le déficit de la balance des paiements au titre des transactions courantes serait pour chaque dollar supplémentaire de produit intérieur brut, accru d'un montant approximativement égal à 15 cents.

99. Dans cette étude, on s'est efforcé aussi de calculer le déficit hypothétique pour les principales régions en voie de développement. On a calculé le niveau hypothétique des importations de marchandises et de services de chaque région en voie de développement en rapportant les données relatives aux importations au produit intérieur brut de la région. Quant au niveau hypothétique des exportations de marchandises et de services, il a été calculé pour le groupe des pays en voie de développement de la manière qui a été expliquée plus haut et a ensuite été réparti entre les régions par grandes classes de produits, selon les parts respectives de ces régions dans le total au cours des années 1953 à 1960 ⁵². Dans ces hypothèses, les déficits en Afrique et en Extrême-Orient atteindraient 6 milliards de dollars en 1970, contre 2 milliards et 2.4 milliards de dollars, respectivement, en 1960 (voir tableau 3-1). D'une manière analogue, le déficit en Amérique latine s'élèverait à 5 milliards de dollars en 1970, contre 0.7 milliard de dollars en 1960 ⁵³. En Asie occidentale ⁵⁴, région qui groupe un certain nombre de pays accusant une tendance prononcée à accroître leurs importations chaque fois que s'élève leur produit intérieur brut, des calculs hypothétiques portent à croire que le faible excédent enregistré en 1960 ferait place à un déficit de 3 milliards de dollars en 1970. Autre conséquence implicite de ce dernier calcul : les exportations pétrolières des pays

⁵¹ Voir l'annexe méthodologique.

⁵² Pour les combustibles, toutefois, on a procédé à un ajustement approximatif en vue de tenir compte d'un accroissement possible de la part des exportations de pétrole de l'Afrique. Voir l'annexe méthodologique.

⁵³ L'année 1960 était toutefois relativement bonne pour l'Amérique latine. Le déficit était nettement plus important au cours de certaines années antérieures, notamment 1957 et 1958.

⁵⁴ A laquelle s'ajoutent les pays en voie de développement non mentionnés ailleurs.

⁴⁹ Voir chap. 1^{er}.

⁵⁰ Publication des Nations Unies intitulée « Echanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement — Bilan et perspectives », figurant dans le présent volume.

de l'Asie occidentale au cours de la présente décennie n'augmenteraient pas aussi rapidement que durant les années 50.

CONSEQUENCES PRINCIPALES SUR LE PLAN DE LA POLITIQUE

100. Il ressort de l'examen qui précède que, si les tendances du passé se maintiennent, il en résultera pour les pays en voie de développement un déficit en compte courant de l'ordre de 20 milliards de dollars en 1970. Cela dit, il faut noter immédiatement qu'en évaluant l'ampleur de ce déficit — ou de ce que l'on pourrait appeler les besoins commerciaux des pays en voie de développement en 1970 — on n'a pas tenu compte jusqu'ici du courant net de capitaux publics et privés à long terme en provenance de l'étranger. De même que les calculs qui ont conduit à évaluer à ce chiffre le déficit en compte courant sont fondés sur l'hypothèse que les tendances qui ont agi dans le passé se maintiendront dans l'avenir, il serait utile d'examiner, tout d'abord, quel serait l'ordre de grandeur des apports de capitaux étrangers aux pays en voie de développement en 1970 si les courants de capitaux publics et privés continuaient à suivre les tendances qui se sont manifestées pendant les années 50. Les calculs faits sur cette base aboutissent à un chiffre de 9 milliards de dollars pour 1970 (voir tableau 3-2). Bien que ce montant soit sensiblement supérieur en chiffres absolus à celui des capitaux effectivement dirigés vers les pays en voie de développement en 1960, il n'est pas plus important, relativement aux dimensions probables de l'économie mondiale en 1970, que ne l'a été le courant des capitaux par rapport aux dimensions de l'économie mondiale en 1960. Ainsi, si les éléments du compte courant et du compte capital augmentaient au même rythme que pendant les années 50, le déficit de la balance des paiements des pays en voie de développement serait de l'ordre de 11 milliards de dollars.

101. Toutefois, il n'y a pas de raison pour que, dans un monde dynamique, dont l'économie est en évolution constante, l'avenir obéisse aux impératifs du passé. Il est de l'essence même du développement que les structures économiques changent, que les relations des variables économiques se rajustent, et que des politiques vigoureuses viennent transformer l'ordre économique ancien. Il est donc à propos d'esquisser les grandes lignes des politiques qui pourraient conduire à un équilibre des comptes extérieurs.

102. Par exemple, les pays en voie de développement pourraient exporter plus qu'il ne ressort des chiffres hypothétiques du tableau 3-1. L'une des hypothèses sur lesquelles ils sont fondés est que le produit intérieur brut des pays développés à économie de marché continuera à augmenter à son taux de tendance de 3.7 p. 100 par an. Car l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a fixé, pour ses pays membres, une

augmentation de 50 p. 100 du produit national brut pendant les années 60, ou un taux composé de croissance moyenne annuelle de 4.2 p. 100. Si cet objectif est atteint, les exportations des pays en voie de développement vers les pays développés à économie de marché dépasseront d'environ 2 milliards de dollars les chiffres indiqués au tableau 3-1.

TABELEAU 3-2

Pays en voie de développement : exemples d'ajustements destinés à financer le déficit hypothétique de la balance des paiements avec le reste du monde résultant d'un taux de croissance accélérée du produit intérieur brut

(En millions de dollars, aux prix et aux taux de change de 1960)

Rubriques	1970 (chiffres hypothétiques)
1. Déficit initial en compte courant résultant de l'accélération de la croissance du produit intérieur brut, tel qu'il apparaît à la rubrique 5 du tableau 1 .	20
2. Entrées nettes de capitaux à long terme et de dons sur fonds publics calculées d'après les tendances de la période 1950-1960	9
3. Déficit hypothétique, compte courant et compte capital	11
4. Exemples d'ajustements visant à combler le déficit :	
a) Accroissement des exportations résultant de l'accélération du taux de croissance économique des pays développés à économie de marché qu'implique l'objectif fixé par l'OCDE .	2
b) Rôle de la politique économique et commerciale : Effort d'exportation ; politique plus active de remplacement des importations par la production nationale ; mesures visant à améliorer le solde net de la balance des transactions au titre des services ; réalisation de l'objectif fixé par l'Assemblée générale en ce qui concerne le courant des capitaux	9

103. Aux heureux effets d'une intensification de l'activité économique des pays développés à économie de marché pourraient s'ajouter d'autres résultats positifs, si des pays en voie de développement s'attachent de concert à développer leurs exportations. Trop souvent, dans le passé, ils ne se sont pas assez préoccupés d'exporter. Il semble toutefois qu'ils commencent à réorienter leurs efforts. Evidemment, ces efforts ne seront couronnés de succès que si les pays économiquement avancés adoptent en même temps des politiques commerciales libérales. D'autre part, si des mesures internationales adéquates sont prises pour lever les obstacles qui gênent l'accès des marchés des pays économiquement avancés aux

produits primaires et aux produits manufacturés exportés par les pays en voie de développement, il en résultera sans doute des avantages encore plus grands⁵⁵.

104. De toute manière, les pays en voie de développement ont intérêt à se préoccuper plus qu'ils ne l'ont fait dans le passé de substituer aux importations la production des industries nationales. Comme on l'a dit plus haut, ils ont reçu des quantités assez considérables de produits agricoles en vertu de la loi 480 des Etats-Unis. Or, il est possible que ces produits ne puissent leur être largement livrés à l'avenir. D'autre part, grâce à l'amélioration des techniques agricoles et des façons culturales, ils devraient pouvoir accroître la production de leur agriculture et se ménager ainsi des disponibilités en devises. Un processus d'expansion du même genre pourrait aussi être amorcé dans d'autres secteurs de l'économie. On sait que le souci de remplacer les importations par la production nationale a donné une vive impulsion à l'industrialisation des pays en voie de développement⁵⁶. Depuis quelques années, de nombreuses industries productrices de biens de consommation ont été créées et se sont développées pour pourvoir aux besoins autrefois satisfaits par l'importation. Les pays en voie de développement peu industrialisés ont peut-être encore de grandes possibilités à cet égard. Ceux qui le sont davantage et qui ont pu déjà développer suffisamment leurs industries productrices de biens de consommation ont peut-être intérêt à se doter d'industries dans le secteur des produits intermédiaires et des biens d'équipement. De même, si l'on cherchait à stimuler les échanges entre pays en voie de développement grâce à une spécialisation intrarégionale, ces pays seraient moins tributaires des importations en provenance du reste du monde. Il se pourrait, si l'on appliquait de telles politiques, que le niveau des importations en 1970 n'ait pas à être aussi élevé que le laissent prévoir les calculs fondés sur l'hypothèse du maintien des tendances passées.

105. Si l'on met au point des mesures appropriées, le déficit du compte des services pourrait, lui aussi, se révéler inférieur au chiffre hypothétique indiqué à la rubrique 4 du tableau 3-1. A mesure que s'accroîtra le rythme de l'activité économique dans les pays en voie de développement et que se diversifieront leurs structures économiques, certains pourront faire fond, mieux que dans le passé, sur leurs propres compagnies de navigation et d'assurance. Tout en s'efforçant résolument d'accroître leurs exportations, les pays en voie de développement pourraient aussi entreprendre une action vigoureuse pour attirer les touristes étrangers et augmenter ainsi leurs recettes en devises. Il semble enfin qu'on

prenne de plus en plus conscience de la nécessité d'alléger le fardeau que représente pour eux le service de la dette. S'ils pouvaient, à l'avenir, emprunter à des conditions plus avantageuses, la position de leur compte des transactions extérieures serait exposée à moins de dangers.

106. Il est un autre mode d'action internationale qui pourrait apporter de grands avantages aux pays en voie de développement. Dans sa résolution 1522 (XV), l'Assemblée générale des Nations Unies a demandé instamment que le courant de l'assistance et des capitaux internationaux allant aux pays sous-développés soit augmenté afin d'atteindre 1 p. 100 environ du total des revenus nationaux des pays économiquement avancés. Il a été admis jusqu'ici aux fins de la présente étude, que le courant net des capitaux dirigés vers les pays en voie de développement augmenterait seulement selon les taux observés dans le passé. En fait, il s'agirait davantage de poser en principe que l'on progressera vers l'objectif fixé par l'Assemblée et que les tendances qui existaient jusqu'ici seront modifiées en conséquence. Le succès dépendra naturellement, en grande partie, des politiques adoptées par les pays fournisseurs de capitaux. Il n'en reste pas moins que les pays en voie de développement devront, de leur côté, mettre au point des politiques susceptibles d'attirer les capitaux publics et privés. Grâce à ce climat favorable, les apports nets de capitaux aux pays en voie de développement pourraient être supérieurs, en 1970, au chiffre hypothétique de 9 milliards cité précédemment⁵⁷. Cet accroissement des courants internationaux de capitaux contribuerait à combler le déficit commercial non seulement directement, grâce au supplément de recettes en devises qu'il apporterait aux pays en voie de développement, mais aussi indirectement, parce qu'il constituerait une aide internationale au développement des industries axées sur le remplacement des importations et le développement des exportations.

107. Ces considérations amènent à penser que, si l'on adopte les mesures voulues et qu'on les applique avec vigueur sur le plan national et international, il devrait être possible de combler le déficit du compte des transactions extérieures que créerait l'accélération de la croissance économique prévue dans les objectifs de la Décennie pour le développement. En fait, le déroulement du processus de développement économique devrait, en dernière analyse, introduire des transformations profondes dans les rapports existant précédemment entre différentes variables économiques qui ont servi de base aux calculs hypothétiques exposés dans le tableau 3-1. Une évolution favorable de ces rapports contribuerait évidemment à réduire le déficit en compte courant, alors que des rapports défavorables compromettraient non seulement la réalisation des objectifs de croissance, mais même le maintien des taux de

⁵⁵ Voir, par exemple, chap. 1 de : « Accès aux marchés de produits primaires... », vol. III, et « Commerce des articles manufacturés et des articles semi-finis », vol. IV.

⁵⁶ Voir par exemple « L'industrialisation et le développement économique » dans *l'Etude sur l'économie mondiale, 1961* (n° de vente : 62.II.C.1.).

⁵⁷ Pour un examen détaillé des problèmes et des politiques relatifs au financement extérieur du développement économique, voir vol. V.

croissance passés. Par exemple, le fait d'avoir établi les calculs d'après les prix de 1960, c'est-à-dire d'admettre que les termes de l'échange resteront ce qu'ils sont, introduit un facteur important d'incertitude, notamment si l'on songe que, pour les pays en voie de développement, ils se sont dégradés en 1961 et en 1962 par rapport à 1960. Bien qu'ils se soient un peu améliorés depuis quelque temps, leur évolution reste problématique. Evidemment, si les termes de l'échange des pays en voie de développement devaient devenir défavorables en 1970, le déficit en compte courant serait d'autant plus marqué à la fin de la Décennie du développement.

108. Il faut aussi rappeler ici que la présente étude admet comme hypothèse que le produit intérieur brut des pays en voie de développement, considérés dans leur ensemble, augmenterait à un taux annuel composé de 5 p. 100 pendant l'ensemble des années 60. Si, par exemple, comme on l'a fait au chapitre 2, on part de l'hypothèse que le taux annuel de croissance économique de ce groupe augmenterait peu à peu pour atteindre finalement un taux de 5 p. 100 en 1970, le produit intérieur brut du groupe serait, cette année-là, de 271 milliards de dollars, au lieu des 277 milliards de dollars indiqués à la première rubrique du tableau 3-1. Dans ce cas, le déficit initial en compte courant qui figure à la rubrique 5 serait inférieur de 2 milliards de dollars. D'autre part, si l'on prend pour hypothèse que le produit intérieur brut de chaque pays en voie de développement qui a enregistré un taux de croissance annuel inférieur à 5 p. 100 pendant les années 50 augmenterait peu à peu pour atteindre finalement un taux maximum de 5 p. 100 par an en 1970 que les taux de croissance des autres pays en voie de développement demeureraient aux niveaux réalisés dans les années 50. Les évaluations provisoires donnent à penser que le déficit initial en compte courant serait supérieur, en 1970, d'environ 2 milliards de dollars au chiffre indiqué⁵⁸. Ces deux dernières variantes dans la réalisation de l'objectif de la Décennie du développement impliquent non seulement un déficit plus important, mais aussi une gêne inévitable dans le secteur de la consommation des pays en voie de développement. Il ressort en fait de calculs provisoires que, selon ces variantes, il faudrait que le taux d'accroissement de l'épargne intérieure soit extrêmement élevé. Ce complément de ressources nationales viendrait s'ajouter aux apports supplémentaires de capitaux étrangers qui seraient nécessaires pour combler un déficit élargi de la balance des paiements en compte courant.

109. Il s'agit au fond, pour la communauté mondiale, de savoir concilier les fins et les moyens. Si l'on n'opte pas pour des politiques dynamiques, il ne reste plus aux pays en voie de développement,

pour éliminer le déficit commercial, qu'à se résigner à un taux de croissance économique plus faible. Mais cette politique de résignation irait évidemment à l'encontre du but que s'est fixé la communauté mondiale. Donc, tout bien considéré, il n'y a pas de choix. C'est pourquoi il faut s'employer à créer un réseau approprié de mesures permettant d'agir, sur le plan national et international, en vue d'accélérer le rythme de l'activité économique des pays en voie de développement. Telle est la perspective dans laquelle se présentent les problèmes économiques qui se posent au monde.

ANNEXE MÉTHODOLOGIQUE

110. La présente annexe a pour objet d'exposer brièvement les méthodes employées pour le calcul des projections hypothétiques présentées au tableau 3-1^a.

I. CALCUL DES COMPOSANTES DU DÉFICIT HYPOTHÉTIQUE PRÉVU POUR 1970 EN CE QUI CONCERNE L'ENSEMBLE DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT (RUBRIQUE 2, 3 ET 4 DU TABLEAU 3-1).

111. Pour le calcul du déficit global, on a considéré l'ensemble des pays en voie de développement comme une seule entité économique. Eu égard à l'hétérogénéité des structures économiques et à la diversité des politiques nationales, de telles hypothèses simplificatrices ont pu introduire une distorsion significative en ce qui concerne les agrégats. En revanche, la méthode adoptée permet de tirer le parti maximum des séries chronologiques dont on dispose, par exemple, au sujet des importations et des exportations par principaux groupes de produits en prix constants^b. Malgré les inconvénients qui résultent de cette simplification, il semble que les projections hypothétiques globales présentées au tableau 3-1 pourraient fournir un cadre utile, bien que sujet à révision, pour évaluer l'ordre de grandeur des besoins commerciaux des pays en voie de développement.

112. Le déficit hypothétique prévu pour 1970, indiqué au tableau 3-1, est la somme algébrique de trois éléments : importations de produits en provenance du reste du monde, exportations de produits vers le reste du monde et paiements nets de services au reste du monde. Les projections de chaque élément se fondent sur les rapports antérieurs qui sont indiqués ci-après.

a) *Besoins en importations des pays en voie de développement*

113. Le niveau d'importations hypothétiques en provenance du reste du monde qui est indiqué à la rubrique 2 du tableau 3-1 est le résultat de calculs fondés sur la régression linéaire des importations des principaux produits par rapport au produit intérieur brut ou à la formation

^a Un examen approfondi de la méthodologie et des techniques statistiques employées figure dans la publication des Nations Unies intitulée *Etudes sur les projections économiques à long terme pour l'économie mondiale : modèles d'ensemble*.

^b Le Centre des projections et de la programmation économiques établit actuellement des projections d'ensemble par pays. En raison du manque de séries chronologiques uniformes sur le commerce des produits de base en prix constants pour chaque pays en voie de développement, ce travail s'est limité jusqu'à présent à une étude par sondage de certains pays.

⁵⁸ Ces évaluations sont très approximatives, car elles sont calculées empiriquement d'après les rapports relatifs à l'ensemble par le groupe des pays en voie de développement ; elles seront révisées lorsque les rapports correspondants auront pu être ventilés davantage.

TABLEAU 3 A-1

Pays en voie de développement : Estimations des importations de biens et de services, par grandes régions, et exportations de produits du reste du monde vers les pays en voie de développement, par principaux groupes de produits 1953-1960, aux prix et aux taux de change de 1960

(En milliards de dollars)

	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Importations de biens et de services : total . . .	20,7	22,5	24,5	27,0	29,0	28,1	28,6	30,5
<i>Dont :</i>								
Amérique latine	6,9	7,7	8,0	8,7	9,8	9,3	9,1	9,3
Afrique	4,6	5,1	5,7	5,9	6,3	6,3	6,6	7,0
Extrême-Orient	6,9	7,2	7,9	9,3	9,7	8,9	9,0	10,0
Asie occidentale	1,7	1,9	2,2	2,4	2,4	2,7	2,9	3,1
Divers ^a	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	1,0	1,1
Exportations de produits du reste du monde vers les pays en voie de développement : total . . .	15,1	16,9	17,8	19,9	21,8	21,1	20,6	22,5
<i>Dont :</i>								
Produits alimentaires	2,1	1,9	2,0	2,4	2,6	2,8	2,8	3,2
Matières premières agricoles et minerais . . .	0,5	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	1,1
Combustibles	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	0,6	0,6
Produits chimiques	1,1	1,2	1,4	1,5	1,7	1,7	1,9	2,1
Machines et matériel de transport	5,2	5,6	6,1	7,1	8,0	7,7	7,3	7,9
Articles manufacturés divers et métaux communs	5,0	5,8	6,4	6,7	7,5	6,9	6,6	7,2
Exportations de produits des pays en voie de développement vers les pays en voie de développement : total	4,8	4,9	5,3	5,5	5,9	5,5	5,7	6,0
<i>Dont :</i>								
Produits alimentaires	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5
Matières premières agricoles et minerais . . .	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1	1,1
Combustibles	1,7	1,9	2,1	2,2	2,3	2,2	2,2	2,3
Articles manufacturés et métaux communs . .	0,8	0,9	0,9	1,0	1,1	1,0	1,0	1,2

Source : Division des tendances et politiques économiques générales du Secrétariat de l'ONU. Les estimations relatives aux « importations de biens et de services » sont établies d'après la comptabilité du revenu national des pays considérés. Les séries chronologiques relatives aux exportations de produits en provenance du reste du monde, et celles qui ont trait au commerce entre pays en voie de développement sont

fondées sur les chiffres présentés aux tableaux 28 à 41 de la publication des Nations Unies intitulée *Manuel des statistiques du commerce international* publiée sous la cote E/CONF.46/12/Add.1.

^a Les estimations ne comprennent pas les importations de pétrole brut dans les Antilles néerlandaises.

TABLEAU 3 A-2

Pays en voie de développement : Estimations du produit intérieur brut et de la formation brute de capital fixe intérieur par régions, 1950-1960, aux prix et aux taux de change de 1960

(En milliards de dollars)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Produit intérieur brut : total	110,3	115,2	119,8	125,3	132,7	137,9	143,3	149,7	155,7	160,8	169,8
<i>Dont :</i>											
Amérique latine	39,2	41,6	42,8	43,8	47,0	49,4	51,1	54,9	56,8	58,3	61,4
Afrique	18,1	19,1	20,0	20,6	21,8	22,3	23,4	24,1	25,1	25,9	27,0
Extrême-Orient	45,2	46,8	48,7	51,9	54,2	55,9	58,0	59,6	62,0	64,1	68,3
Asie occidentale	6,6	6,4	7,0	7,6	8,2	8,7	9,0	9,2	9,8	10,4	10,9
Divers	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5	1,6	1,8	1,9	2,0	2,1	2,2
Formation brute de capital fixe intérieur : total	15,7	17,1	17,6	18,1	19,9	21,5	22,7	24,4	24,8	25,2	26,9
<i>Dont :</i>											
Amérique latine	6,6	7,1	7,4	7,4	8,4	8,8	9,0	9,5	9,7	9,5	10,1
Afrique	3,0	3,3	3,3	3,5	3,5	3,8	3,9	3,8	4,0	4,1	4,5
Extrême-Orient	5,2	5,6	5,8	6,0	6,6	7,3	8,0	8,9	8,7	9,0	9,8
Asie occidentale	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	1,1	1,3	1,4	1,6	1,8	1,9
Divers	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,8	0,8	0,8	0,6

NOTE. — Les chiffres ci-dessus sont des estimations sommaires de caractère préliminaire, établies par la Division des tendances et politiques économiques générales du Secrétariat de l'ONU. On trouvera un exposé détaillé des sources et

des méthodes utilisées dans la publication des Nations Unies intitulée : *Etudes sur les projections économiques à long terme pour l'économie mondiale : modèles d'ensemble*.

brute de capital fixe intérieur, qui s'exprime par la formule suivante :

$$M_i = a_i + b_i Q$$

où M_i représente les importations du i ème groupe en provenance du reste du monde et Q est la variable explicative. Toutes les variables sont évaluées en millions de dollars aux prix et aux taux de change de 1960. Les séries chronologiques sur les importations sont présentées au tableau 3 A-1 et les séries concernant le produit intérieur brut et l'investissement au tableau 3 A-2. Voici quelles sont, pour la période 1953-1960, les régressions de la forme indiquée plus haut :

Variable dépendante	Terme constant a_i	Pente b_i	Variable indépendante	Coefficient de détermination
Produits alimentaires (CTCI 0 et 1)	-1 763	0,03 (0,005)	b	0,868
Matières premières agricoles et minerais (CTCI 2 et 4)	-858	0,01 (0,001)	b	0,915
Combustibles (CTCI 3)	252	0,002 (0,0006)	b	0,693
Produits chimiques (CTCI 5)	-1 710	0,02 (0,002)	b	0,963
Machines et matériel de transport (CTCI 7) ^c	-1 158	0,35 (0,049)	a	0,896
Articles manufacturés div. et métaux communs (CTCI 6 et 8)	394	0,04 (0,013)	b	0,634

^a Les chiffres entre parenthèses indiquent l'erreur type du coefficient de régression b .

^b Produit intérieur brut des pays en voie de développement.

^c La régression de ce groupe d'importations (M_7) par rapport au produit intérieur brut des pays en voie de développement (Q) se traduit par :

$$M_7 = -2.605 + 0,06 Q, r = 0,782$$

(0,014)

^d Formation brute de capital fixe intérieur des pays en voie de développement.

114. On a calculé le volume hypothétique des importations de produits pour 1970 qui est indiqué à la rubrique 2 du tableau 3-1 d'après les relations précédemment enregistrées comme il est dit plus haut, compte tenu de niveaux hypothétiques des 277 milliards de dollars pour le produit intérieur brut et de 49 milliards de dollars pour la formation brute de capital fixe intérieur ^e.

b) Exportations de produits vers le reste du monde

115. Les exportations vers le reste du monde se répartissent entre deux grandes catégories : exportations vers les pays à économie planifiée et exportations vers les pays développés à économie de marché. Les projections de la première catégorie reposent sur les chiffres fixés comme objectifs au commerce d'ensemble des pays à économie planifiée, comme il est indiqué plus haut. Les projections du deuxième groupe sont fondées sur les fonctions de la demande des pays développés à économie de marché concernant ces exportations. Pour dégager les fonctions de la demande, on a admis, par souci de simplification, que le niveau du revenu global des pays développés à économie de marché est la seule variable explicative des importations de produits de base en provenance des pays en voie de développement. La courbe adaptée par la méthode des

moindres carrés aux données relatives à la période 1950-1961 s'exprime par la formule suivante :

$$x_i = a_i + b_i y$$

où x_i est le logarithme des importations du i ème groupe de produits et y le logarithme du produit intérieur brut des pays développés à économie de marché. Toutes les variables sont mesurées en millions de dollars aux prix et aux taux de change de 1960 ^d.

Les résultats obtenus sont les suivants :

Variable dépendante	Terme constant (a_i)	Pente de la double régression logarithmique (b_i)	Coefficient de détermination
Produits alimentaires (CTCI 0 et 1)	-1,140 69	0,83 (0,088)	0,899
Matières premières agricoles et minerais (CTCI 2 et 4)	0,123 44	0,61 (0,111)	0,752
Combustibles (CTCI 3)	-11,044 72	2,47 (0,088)	0,987
Articles manufacturés et métaux communs (CTCI 5 à 8)	-4,956 20	1,39 (0,28)	0,775

^e On a calculé le niveau de la formation brute de capital fixe intérieur en 1970 à partir de rapports régionaux capital social/production. Voir *Etudes sur les projections économiques à long terme pour l'économie mondiale : modèles d'ensemble* (rapport n° 1 du Centre des projections et de la programmation économiques).

^d Pour ces séries des chiffres arrondis en milliards de dollars sont présentés au tableau 3 A-3.

116. Sauf en ce qui concerne la demande de combustibles, on a déduit des équations ci-dessus le niveau hypothétique des importations (f.o.b.) des pays développés à économie de marché en provenance des pays en voie de développement, tel qu'il est indiqué à la rubrique 3, *a*, du tableau 3-1. L'élasticité exceptionnellement forte des importations de combustibles traduit dans une certaine mesure, l'incidence de perturbations d'origine non économique. Ainsi, la projection hypothétique présentée au tableau 3-1 repose sur l'hypothèse que l'élasticité des importations de combustibles par rapport au revenu serait, dans l'avenir, de 1.40 et non de 2.47. Le premier chiffre se dégage de l'*Etude sur la situation économique de l'Europe en 1960* (publication des Nations Unies, n° de vente : 61.II.E.1). La variable indépendante commune des régressions indiquées plus haut, c'est-à-dire le produit intérieur brut des pays développés à économie de marché, est censée croître à un taux composé de 3.7 p. 100 par an.

c) Estimation du niveau hypothétique des paiements nets au titre du revenu des investissements et d'autres services

117. Le chiffre indiqué à la rubrique 4 du tableau 3-1 est la somme nette de trois éléments : paiements nets au titre du revenu des investissements, recettes brutes pour services autres que le revenu des investissements et paiements bruts de services autres que le revenu des investissements.

118. Les paiements nets au titre du revenu des investissements sont censés être proportionnels au niveau des exportations de produits vers le reste du monde. On est

TABLEAU 3 A-3

Pays développés à économie de marché : Importations (f.o.b.) en provenance des pays en voie de développement
et produit intérieur brut, 1950-1961, aux prix et aux taux de change de 1960

(En milliards de dollars)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Importations de produits (f.o.b.) en provenance des pays en voie de développement : total . .	13,3	13,3	13,0	14,5	14,9	15,8	17,0	17,1	17,5	18,9	19,7	20,4
<i>Dont:</i>												
Produits alimentaires	4,5	4,7	4,5	5,3	5,0	5,3	5,8	5,6	5,8	6,1	6,2	6,0
Matières premières agricoles et minerais . .	4,9	4,5	4,4	5,1	5,1	5,3	5,5	5,3	5,3	5,8	5,7	6,0
Combustibles	2,0	2,4	2,5	2,7	3,0	3,4	3,7	3,9	3,4	4,7	5,2	5,6
Produits manufacturés et métaux communs .	1,6	1,6	1,4	1,4	1,6	1,8	1,8	2,0	2,0	2,3	2,5	2,7
Produit intérieur brut	621,8	665,3	693,4	724,4	729,7	782,1	807,9	832,0	831,5	883,0	920,1	951,4

Source : Les séries relatives aux importations de produits sont tirées du tableau 41 de la publication des Nations Unies intitulée *Manuel des statistiques du commerce international*. Les estimations du produit intérieur brut ont été établies

par la Division des tendances et politiques économiques générales du Secrétariat de l'ONU, d'après l'*Annuaire de statistiques des comptabilités nationales* et des données nationales.

parti de la même hypothèse sommaire pour calculer le montant des recettes brutes pour services autres que le revenu des investissements, qui consistent surtout en recettes provenant du tourisme et des services portuaires. Les proportions utilisées ici, qui se fondent sur les tendances observées récemment, sont les suivantes :

Régions	Rapport présumé du revenu des investissements (net) aux exportations de produits vers le reste du monde (pourcentage)	Rapport présumé des recettes brutes pour services autres que le revenu des investissements aux exportations de produits vers le reste du monde (pourcentage)
Amérique latine .	19,6	15,5
Afrique	14,0	8,7
Extrême-Orient .	6,0	7,0
Asie occidentale .	20,0	—
Divers	7,0	—

119. Les paiements bruts pour services autres que le revenu des investissements représentent surtout des frais de

transport et d'assurance. Il s'agit d'une évaluation résiduelle faite après avoir retranché du volume hypothétique des importations des biens et de services des régions (voir à la section II de la présente annexe) le volume calculé des échanges entre pays en voie de développement (voir à la section II) et les importations de produits en provenance du reste du monde, indiquées à la rubrique 2 du tableau 3-1.

II. RÉPARTITION ENTRE LES RÉGIONS DU DÉFICIT HYPOTHÉTIQUE

120. On a admis que le produit intérieur brut des pays en voie de développement augmenterait au taux composé moyen de 5 p. 100 par an de 1960 à 1970, et aussi que la répartition régionale des gains résultant de l'accélération de l'accroissement serait proportionnelle à la part hypothétique du produit intérieur brut de chaque région dans le total, si les tendances actuelles se maintiennent. La répartition régionale du produit intérieur brut en 1970 serait la suivante :

Régions	1960		1970	
	Produit intérieur brut, en milliards de dollars (observé)	Pourcentage du total	Produit intérieur brut, en milliards de dollars (hypothétique)	Pourcentage du total
Amérique latine	62	36,5	104	37,5
Afrique	27	16,0	42	15,2
Extrême-Orient	68	40,0	106	38,3
Asie occidentale	11	6,5	20	7,2
Divers	2	1,0	5	1,8
TOTAL pour les pays en voie de développement .	170	100,0	277	100,0

121. Les estimations sommaires de la répartition du déficit global présentées au tableau 3-1 (rubrique 5) reposent sur l'hypothèse que la répartition ci-dessus du produit intérieur brut total se maintiendra. Outre que cette hypothèse est arbitraire, il convient de souligner que les chiffres hypothétiques de déficits régionaux en compte courant ont été établis sur la base de relations encore plus sommaires et encore moins ventilées que celles qui ont servi au calcul du déficit global. Les techniques sommaires employées pour établir ces chiffres hypothétiques sont exposées plus loin.

a) Estimation par région des besoins en importation de biens et de services

122. En raison du peu de statistiques dont on dispose, il n'est pas possible d'évaluer les besoins d'importation par région, comme on a pu le faire pour le déficit d'ensemble, par groupes de produits, si vastes qu'ils soient. Actuellement, la seule série complète d'importations, qui n'a du reste qu'un caractère préliminaire, est celle des « importations de biens et de services » qu'on a pu tirer de la comptabilité du revenu national des pays composant chaque région (voir tableau 3 A-1). On notera que ces séries comprennent les importations de toutes sources, y compris les échanges entre pays en voie de développement.

123. Aux fins du présent examen, on a admis que ces importations sont déterminées par le niveau du produit intérieur brut régional, sous la forme suivante :

$$M_r = a_r + b_r Q_r$$

où M_r est le niveau d'importation des biens et des services et Q_r le produit intérieur brut de la région r . Ces deux variables sont mesurées en millions de dollars, aux prix

et au taux de change de 1960. Les valeurs numériques des coefficients a_r et b_r , l'erreur type de b_r (indiquée entre parenthèses) et le coefficient de détermination des régressions régionales pour la période 1953-1960 sont indiqués ci-dessous :

Régions	Terme constante a_r	Pente b_r	Coefficient de détermination
Amérique latine	861	0,15 (0,032)	0,776
Afrique	-2 592	0,36 (0,030)	0,960
Extrême-Orient	-1 897	0,18 (0,046)	0,711
Asie occidentale ^a	-1 650	0,44 (0,014)	0,994
Autres ^b	-223	0,57 (0,052)	0,953

^a Les estimations pour 1970 tirées de cette équation ont été majorées de 3,2 p. 100, pour tenir compte de la part du total des importations pour laquelle on ne dispose pas de données pour la période 1953-1960.

^b Ces séries d'importations ne comprennent pas les importations du pétrole brut aux Antilles néerlandaises, réexportées après traitement. On a estimé qu'elles atteindraient 915 millions de dollars d'ici à 1970. Ce chiffre a été compris dans le calcul du total des importations de cette région.

124. Comme la réalisation de l'objectif hypothétique nécessiterait un accroissement des disponibilités en biens d'équipement proportionnellement plus rapide que celui de la production totale et qu'une partie importante de ces biens devra être importée, il est évident que les relations entre les divers agrégats ci-dessus, fondées sur l'hypothèse que le produit intérieur brut est la seule variable explicative, tendraient à sous-estimer le niveau des besoins totaux d'importation. Pour éviter une sous-estimation excessive de ces besoins, on a ajouté un chiffre conjecturel au niveau hypothétique des importations de chaque région calculé d'après les équations ci-dessus. Le facteur de correction est égal au produit du chiffre indiquant la propension marginale de la région (b_r) et de la différence entre les besoins d'investissement calculés d'après l'objectif hypothétique de la production et ces besoins calculés par extrapolation pure et simple des tendances antérieures de la production. La somme de ces ajustements pour l'ensemble des régions est de 1.8 milliard de dollars pour 1970.

b) *Répartition des exportations mondiales des pays en voie de développement, par région d'origine*

125. Les exportations de chaque région à destination du monde entier sont divisées en trois groupes : produits exportés vers les pays développés à économie de marché,

produits exportés vers les pays à économie planifiée et produits exportés vers les pays en voie de développement.

126. On a discuté plus haut des deux premières catégories, à propos du déficit global. On se rappellera qu'il a été admis que le niveau hypothétique de ces exportations était déterminé par des facteurs exogènes, tels que l'activité économique à l'extérieur et les politiques commerciales. Il est clair que la répartition de ces exportations par région d'origine nécessiterait une évaluation détaillée des possibilités de production de chaque région et de sa position compétitive vis-à-vis d'autres sources se trouvant en concurrence avec elle. Au niveau actuel des agrégats par pays, il n'est malheureusement pas possible de poser, par inférence, une hypothèse de ce genre. C'est pourquoi, aux fins du présent examen, on a admis que la part revenant dans le passé à chaque région dans les exportations totales des pays en voie de développement serait la même dans l'avenir. Le tableau 3 A-4 indique les pondérations utilisées pour répartir l'ensemble des exportations par région d'origine.

127. La troisième source de recettes courantes, à savoir les exportations à destination des pays en voie de développement, n'a pas été utilisée dans le calcul du déficit global. Il est clair que, si l'on traite tous les pays en voie de développement comme une seule entité économique, les échanges entre les pays qui la composent cessent d'être

TABLEAU 3 A-4

Répartition en pourcentages des exportations mondiales en provenance des pays en voie de développement par région d'origine

	Exportations de			
	Produits alimentaires	Matières premières agricoles et minérales	Combustibles ^a	Articles manufacturés et métaux communs
Répartition en pourcentage des exportations à destination de :				
Pays développés à économie de marché, par région d'origine :				
Amérique latine	53,7	25,4	28,3	19,2
Afrique	24,0	29,6	"	16,6
Extrême-Orient	16,2	38,5	5,2	53,7
Asie occidentale	1,9	2,4	52,2	7,8
Autres	4,2	4,5	14,3	2,7
Pays à économie planifiée, par région d'origine :				
Amérique latine	25			
Afrique	31			
Extrême-Orient	38			
Asie occidentale	6			
Pays en voie de développement à économie de marché, par région d'origine :				
Amérique latine	23,6	11,4	43,2	7,3
Afrique	17,5	18,7	0,6	11,0
Extrême-Orient	51,9	65,6	13,2	72,4
Asie occidentale	5,1	3,1	32,6	6,6
Autres	1,4	1,2	10,4	2,7

^a Sur la base d'indicateurs récents, on a admis que les exportations de combustibles de l'Afrique à destination des pays développés à économie de marché atteindraient 1 milliard de dollars d'ici à 1970. Le reste de la quantité hypo-

thétique de combustibles a été réparti entre les autres régions, selon la part qu'ils en ont eue dans le passé, comme indiqué plus haut.

une véritable variante dans le commerce extérieur. Toutefois, les projections établies à l'échelon régional doivent nécessairement tenir compte, dans une certaine mesure, de ces échanges. Comme on l'a noté plus haut, le facteur « importations régionales » englobe les importations en provenance des pays en voie de développement. De même du côté des exportations, on a admis que les exportations à destination des pays en voie de développement sont déterminées par le niveau du produit intérieur brut total de l'ensemble du groupe^e. Le volume hypothétique projeté du commerce entre pays en voie de développement, calculé d'après des rapports connus, a été réparti entre les régions selon la part que chacune d'elles a eue jusqu'à présent dans le commerce global entre pays en voie de développement. Le tableau 3 A-4 indique les pondérations utilisées pour répartir par région d'origine.

c) *Estimation, par région, des versements nets au titre du revenu des investissements (recettes brutes) et des recettes afférentes aux services autres que le revenu de l'investissement.*

128. La somme algébrique des projections fondées sur les relations indiquées ci-dessus donnerait le bilan régional du commerce des marchandises, plus les paiements bruts afférents aux services. Pour estimer l'état hypothétique de la balance des paiements en compte courant, par région, il faut y ajouter deux autres postes, à savoir les paiements nets au titre du revenu des investissements et les recettes brutes afférentes aux services autres que le revenu de l'investissement. Ces postes ont été calculés d'après les relations admises entre ces paiements et recettes et le volume des exportations, comme indiqué à la section I, c, ci-dessus.

Chapitre 4

LE COMMERCE INTERNATIONAL ET SES RAPPORTS AVEC LA PLANIFICATION, LA POLITIQUE ET LES INSTITUTIONS DU DÉVELOPPEMENT NATIONAL

129. La recherche des moyens de mieux adapter les relations économiques internationales aux besoins des pays en voie de développement est l'une des questions principales des débats de politique mondiale. Cette recherche est inspirée par un vif souci du développement économique de ces pays et

^e Les résultats numériques des régressions linéaires des exportations de marchandises sur le produit intérieur brut des pays en voie de développement pour la période 1953-1960 sont les suivants :

Variante dépendante	Terme constant	Pente	Coefficient de détermination
Produits alimentaires (CTCI 0+1)	—230	0,010 (0,00148)	0,891
Combustibles (CTCI 3)	441	0,011 (0,00271)	0,743
Articles manufacturés et métaux communs (CTCI 5-8)	83	0,006 (0,00119)	0,809

Les tendances du commerce des matières premières agricoles et des minerais entre pays en voie de développement sont assez irrégulières depuis 10 ans. Aux fins du présent examen, on a estimé que le niveau de ces exportations atteindrait 1,6 milliard de dollars d'ici à 1970.

aussi par la reconnaissance du fait que le commerce et les paiements internationaux exercent une grande influence sur leur croissance économique interne.

130. Le présent chapitre porte principalement sur le lien entre le développement économique national et les relations économiques internationales. On s'y efforce de dégager les principaux rapports existant entre les économies nationales et l'économie internationale, d'exposer les difficultés que ces rapports sont susceptibles de créer pour le développement économique national et d'indiquer brièvement certaines politiques nationales et internationales dont l'application pourrait aider à aplanir ces difficultés. Problèmes et politiques ont été examinés dans le contexte de la planification en vue du développement dans les pays en voie de développement et il a été tenu compte, le cas échéant, des avis exprimés sur la planification en vue du développement économique par le groupe d'experts désignés par le Secrétaire général des Nations Unies⁵⁹.

IMPORTANCE DU COMMERCE EXTÉRIEUR POUR LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

131. Ces dernières années, les pays en voie de développement ont eu de plus en plus recours à la planification économique et sociale dans leurs efforts pour promouvoir ou accélérer leur développement national. En élaborant leurs politiques de développement, les gouvernements de ces pays ont été généralement pénétrés de la nécessité d'une action des pouvoirs publics pour atteindre l'objectif à long terme que représente un développement économique continu. Les médiocres résultats du commerce d'exportation des pays en voie de développement pendant les années qui ont suivi la guerre ont contribué à mettre en évidence la nécessité d'une action centrale plus énergique. L'expérience acquise après la guerre a fait pour ainsi dire écarter définitivement une conception plus optimiste qui avait été souvent en honneur auparavant, à savoir que la spécialisation dans la production primaire pourrait, par l'effet des échanges extérieurs, être généralement un agent puissant du développement économique national. Mais, fait encore plus important, il a été reconnu que ces pays ont hérité du passé maintes structures sociales et économiques rigides qui sont souvent trop profondément enracinées pour pouvoir être supplantées par les seules forces du marché. C'est pour ces raisons-là que les gouvernements ont été amenés à assumer un rôle de premier plan dans la vie économique et sociale et qu'ils ont recouru de plus en plus à la planification pour mettre sur pied leurs programmes d'action les plus efficaces. L'utilisation toujours plus répandue des méthodes de

⁵⁹ Nations Unies, *Planification en vue du développement économique*, Rapport du Secrétaire général transmettant l'étude rédigée par un groupe d'experts (n° de vente : 64.II.B.3).

planification reflète bien le désir de traiter les problèmes et de s'acquitter des tâches qu'implique le développement économique plus efficacement. L'un de ces problèmes — et non le moindre — est constitué par les difficultés que rencontrent ces pays du fait que leur économie a, pendant longtemps, été tributaire de l'évolution du commerce extérieur.

132. Si l'on analyse le commerce mondial pendant les années qui ont suivi la guerre, il ne fait aucun doute que la dépendance des exportations de produits primaires entraîne, pour la plupart des pays en voie de développement une évolution particulièrement défavorable des recettes en devises étrangères. Une telle dépendance expose non seulement ces pays à des variations à court terme exceptionnellement fortes de leurs recettes, mais elle ralentit relativement l'accroissement de celles-ci.

133. Ces caractéristiques du commerce d'exportation des pays en voie de développement, ainsi que leurs causes, sont exposées de façon plus détaillée au chapitre premier. Il suffira de rappeler ici que, tandis que les exportations globales — exprimées en volume — de l'ensemble des pays à économie de marché⁶⁰ se sont accrues au taux annuel de 5.6 p. 100 entre 1950 et 1961, celles des pays en voie de développement n'ont augmenté que de 3.6 p. 100 par an et que cet accroissement a été accompagné pendant la même période, d'une détérioration des termes de l'échange d'environ 10 p. 100. De plus, ces chiffres se rapportent aux exportations totales, y compris le pétrole. Pendant la même période, le volume des exportations de pétrole en provenance des pays en voie de développement à destination de l'ensemble des pays à économie de marché⁶¹ a augmenté au taux annuel de 7.1 p. 100 les prix demeurant relativement stables. Exception faite du pétrole — exporté par quelques pays en voie de développement seulement — le volume des exportations en provenance de ces pays à destination de tous les pays à économie de marché⁶¹ a augmenté de 2.5 p. 100 par an seulement. Parallèlement à cette tendance lente, les recettes d'exportation ont subi de violentes fluctuations à court terme dont la moyenne a été d'environ 9 à 12 p. 100 par an au cours des années qui ont suivi la guerre⁶².

134. S'il est maintenant généralement reconnu que les recettes d'exportation de la plupart des pays en voie de développement n'évoluent pas de façon satisfaisante, il n'en est peut-être pas de même de l'importance véritable de cette évolution pour le développement économique. Au cours des décennies antérieures, l'analyse des rapports entre les recettes d'exportation et l'activité économique nationale

portait principalement sur la façon dont les recettes d'exportation croissantes stimulent l'augmentation de la production et du revenu national. Dans le passé, l'impulsion donnée à l'accroissement de la production et du revenu national provenait souvent non pas des secteurs internes de l'économie mais bien des secteurs externes ; si la demande extérieure cessait d'augmenter, l'effet de ralentissement était transmis du dehors à l'ensemble de l'économie nationale. L'influence directe des variations des recettes d'exportation sur le niveau courant de la production nationale et sur les investissements dans les moyens de production destinés à alimenter le marché national est encore très forte dans de nombreux pays en voie de développement, surtout dans ceux où les exportations tiennent une place importante dans l'économie. Toutefois, étant donné le rôle plus actif que les gouvernements ont assumé en s'efforçant de stimuler la production et les investissements destinés au marché intérieur, l'influence des recettes d'exportation sur l'évolution de la demande intérieure globale n'est généralement plus aussi importante qu'autrefois.

135. L'intensification des efforts tendant à créer des sources internes d'expansion n'a cependant rien ôté à l'importance primordiale du commerce extérieur. Elle a au contraire mis en évidence un autre lien décisif entre le commerce extérieur et le développement économique national. L'expansion de la demande intérieure étant appuyée par l'action des pouvoirs publics, l'attention s'est tournée vers le rôle que les importations peuvent jouer dans le développement. Même là où les exportations ont cessé d'être un stimulant essentiel de l'accroissement de la production et du revenu national, le développement de la production et des investissements nationaux n'en a pas moins continué à dépendre en grande partie de la capacité d'obtenir des quantités accrues de produits importés.

136. Dans les pays en voie de développement, les importations ont généralement eu tendance à augmenter fortement à mesure que l'exécution des programmes de développement progressait. Entre 1950 et 1960 par exemple, le volume des biens importés par ces pays — considérés dans leur ensemble — a augmenté à un taux annuel plus élevé que celui de leur production nationale totale ; tandis que le taux annuel d'accroissement du produit national brut était de 4.4 p. 100, celui des importations de marchandises était de 4.6 p. 100. A l'origine de cette tendance, il y a eu un déplacement de la demande intérieure vers les types d'articles manufacturés et de matières pour la production desquels ces pays étaient le moins bien équipés. Dans la plupart des pays, l'un des principaux éléments de ce déplacement a été l'augmentation de la part des investissements dans les dépenses totales. Etant donné que ces pays manquent d'industries mécaniques et métallurgiques produisant des biens d'équipement, la part des importations dans les investissements nationaux est généralement grande ; ces dernières années par exemple, elle a

⁶⁰ Ne comprenant donc pas les économies planifiées.

⁶¹ A l'exclusion des exportations à destination des pays à économie planifiée pour lesquelles il n'existe pas de données quantitatives comparables.

⁶² Cette moyenne des fluctuations a été calculée déduction faite des effets de la tendance par différentes méthodes.

été de 25 à 40 p. 100. En conséquence, le déplacement vers les investissements qui s'est produit dans la structure de la demande intérieure a entraîné une forte augmentation de la demande d'importation de biens d'équipement. D'autre part, l'expansion de l'industrie et de l'agriculture résultant des programmes de développement a créé une demande nouvelle d'articles intermédiaires et de matières premières dont une partie a dû être importée. De plus, dans les pays dont la production alimentaire est déficitaire, le développement économique et l'accroissement de la population ont eu tendance à accroître la demande de denrées alimentaires importées. D'une part, le niveau extrêmement bas du revenu par habitant, joint à un accroissement démographique rapide fait que les taux d'accroissement de la demande totale de denrées alimentaires sont relativement élevés lorsque le revenu national augmente. D'autre part, en raison du manque de souplesse de la production agricole résultant du retard au double point de vue social et économique des régions rurales dans de nombreux pays, l'expansion de la production alimentaire nationale à un rythme suffisamment rapide pour répondre aux besoins croissants du pays présente des difficultés particulières. Toutes ces circonstances ont contribué à accroître la demande de denrées alimentaires importées.

137. Il importe d'avoir conscience du fait que cette tendance à progresser fortement, qui se manifeste dans de nombreuses catégories d'importations, résulte essentiellement de la nature des structures de la production que les pays en voie de développement ont hérité du passé. Il n'est pas possible de l'expliquer simplement comme une conséquence du fait que la demande globale progresse trop rapidement par rapport à l'offre globale. Evidemment, des pressions inflationnistes se sont manifestées à un moment ou un autre dans de nombreux pays en voie de développement ; fréquemment, les programmes d'investissement ont dépassé la capacité d'épargne de l'économie ou ses possibilités d'obtenir des capitaux étrangers. Toutefois, même quand les efforts accomplis en vue de maintenir un équilibre dynamique entre l'épargne globale et les investissements ont été couronnés de succès, le problème que pose, pour l'équilibre externe, l'augmentation de la demande d'importations, alors que les exportations ne progressent que lentement, a subsisté.

138. Il est de fait que la rigidité structurelle des économies des pays en voie de développement empêche la production de s'adapter rapidement aux changements de la composition de la demande intérieure. L'adaptation du niveau et de la composition de l'offre à l'évolution des besoins est, naturellement, un des principaux objets des programmes de développement. Ce serait néanmoins manquer tout à fait du sens des réalités que de supposer que cette adaptation peut être réalisée avec la même facilité et la même rapidité dans tous les secteurs de la production. Il est des secteurs ou des branches de la production, comme l'agriculture

ou l'industrie lourde, dont l'activité dans l'avenir immédiat, est pour ainsi dire déterminée par l'offre plutôt que par la demande ; la production ne peut pas réagir immédiatement à l'augmentation de la demande intérieure mais elle dépend de la transformation préalable des conditions de l'offre. En conséquence, s'il n'est pas possible de couvrir les besoins en produits de ces secteurs-là par des importations en quantité suffisante, le taux de développement de l'économie tout entière pourrait s'en trouver ralenti.

139. Etant donné la structure économique des pays en voie de développement, le déséquilibre entre la production nationale et les besoins intérieurs sera presque nécessairement aggravé à mesure que l'exécution des programmes progressera ; seul un taux suffisant d'accroissement de la capacité d'importer pourra réduire les pressions qu'exercent ces déséquilibres ou ces rigidités structurelles sur le développement. Bien entendu, les programmes de développement devront se plier à la nécessité de maintenir l'équilibre externe aussi bien que l'équilibre interne. Il faut non seulement maintenir un équilibre dynamique entre les investissements et l'épargne, mais il ne faut pas non plus que l'augmentation des besoins d'importations croissantes, résultant des plans ou programmes de développement, dépassent celle des recettes en devises étrangères provenant des exportations et des entrées nettes de subventions et de prêts étrangers. Si, toutefois — comme cela s'est produit pour la plupart des pays en voie de développement — l'accroissement des recettes en devises étrangères est relativement faible, la nécessité de préserver l'équilibre externe est elle-même un facteur essentiel qui limite le taux du développement économique national. C'est principalement pour cette raison que de si nombreux pays en voie de développement ont exprimé leurs graves préoccupations au sujet des tendances actuelles de la demande mondiale de leurs exportations et ont déclaré avec insistance qu'il était nécessaire que les pays industrialisés appliquent des politiques commerciales plus libérales et augmentent le volume de l'aide à l'étranger.

TACHE DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

MESURES GÉNÉRALES EN VUE DU DÉVELOPPEMENT

140. Il est évident que, dans un avenir prévisible, les tendances du secteur du commerce extérieur continueront d'avoir une importance capitale pour le taux de développement économique que chaque pays en voie de développement espère atteindre. Néanmoins, cela ne signifie certainement pas que ce taux simplement déterminé par l'évolution du secteur du commerce extérieur. Même si les perspectives d'accroissement des recettes d'exportation ou des apports de capitaux étrangers d'un pays sont favorables, il n'est évidemment pas assuré pour autant de pouvoir établir un rythme de développe-

ment économique national suffisant. D'autre part, si un pays édicte des mesures efficaces en vue du développement, il peut faire beaucoup pour accélérer le développement économique national, même si les perspectives d'accroissement des recettes en devises étrangères sont limitées. En d'autres termes, chaque pays en voie de développement doit s'efforcer de tirer parmi au mieux des ressources disponibles.

141. Les tâches que bien des pays en voie de développement devront accomplir pour développer l'économie nationale vont bien au-delà de l'établissement de programmes de caractère spécifiquement économique. La structure sociale qu'ils ont héritée du passé et dans laquelle s'insère l'activité économique n'a pas favorisé leur progrès économique dans bien des cas. Des considérations de justice sociale et le souci de la stabilité suffiraient à justifier une réforme de la structure sociale existante, mais des réformes appropriées ont souvent aussi été considérées comme une condition nécessaire pour atteindre des taux de développement économique national suffisants et soutenus. Au sens le plus large, cela signifie que les barrières sociales, qui découragent tout effort général de la population en vue d'augmenter la productivité nationale, doivent être abolies. Ces barrières peuvent avoir des origines différentes ; elles peuvent résulter par exemple de l'ignorance et de l'analphabétisme de la masse ou de l'extrême concentration des richesses entre les mains de quelques-uns. L'une des formes les plus concrètes que peuvent revêtir ces obstacles au développement est le régime inéquitable tant de la propriété foncière que de l'occupation des terres ; de nombreux pays en voie de développement ont d'ailleurs pris des dispositions pour réformer le système en vigueur, non seulement pour des raisons d'équité, mais aussi pour encourager les producteurs agricoles à accroître leur production. Des mesures de cette nature destinées non seulement à opérer une réforme agraire, mais également à répartir plus équitablement les revenus et les richesses en général, ainsi qu'à développer l'éducation des masses, ne peuvent être considérées comme étrangères aux politiques de développement économique ; bien au contraire, elles contribuent beaucoup au développement de systèmes économiques viables.

142. Il n'y a pas de séparation bien nette entre les mesures d'ordre général tendant à créer un milieu social favorable au développement et les mesures d'un caractère plus directement économique. Les programmes d'éducation générale, par exemple, établis pour lutter contre l'analphabétisme et l'ignorance, font parties de programmes plus particuliers destinés à augmenter les ressources en personnel spécialisé nécessaire pour faire fonctionner et diriger les nouvelles unités de production. Il est néanmoins évident que les mesures sociales d'ordre général doivent être complétées par de nombreuses mesures ayant un caractère directement économique.

143. Dans le domaine proprement dit de l'acti-

tivité économique, l'une des caractéristiques les plus importantes des pays insuffisamment développés est qu'ils ont relativement peu de capitaux. Etant donné l'importance des investissements pour le développement économique, l'une des principales obligations des gouvernements de ces pays a été d'édicter des mesures destinées à relever le niveau de l'épargne et des investissements nationaux. Dans certains pays, il s'est agi en partie d'encourager les investissements dans le secteur privé. En général, les gouvernements ont cherché à stimuler les investissements, par exemple, en créant des conditions de base appropriées, en améliorant les facilités de paiement, ainsi qu'en se servant des tarifs douaniers et du contrôle des importations, pour créer un marché protégé pour les producteurs nationaux. Toutefois, il a été généralement moins difficile d'encourager les investissements dans le secteur privé que de relever le niveau de l'épargne pour accroître le volume total des investissements ; c'est ce qui est arrivé en particulier dans les pays dont les gouvernements eux-mêmes étaient prêts à exécuter de nouveaux projets dans les secteurs productifs de l'économie lorsque l'initiative privée ne s'était pas manifestée.

144. Dans nombre de pays en voie de développement, le relèvement du niveau de l'épargne nationale a fait peu de progrès, sinon aucun, pendant ces 10 dernières années⁶³. Etant donné que, dans ces pays, il a fallu compter tout d'abord sur l'accroissement de l'épargne publique pour modifier sensiblement la proportion du revenu total épargnée, le comportement antérieur décevant de l'épargne nationale totale est principalement imputable aux tendances des recettes budgétaires et des dépenses publiques. Cependant, il semble que l'on reconnaisse davantage l'importance du secteur public en ce qui concerne l'accroissement de l'épargne nationale totale. Il est dit ce qui suit dans le rapport du groupe d'experts sur la planification en vue du développement économique : « L'augmentation de l'épargne est un facteur clef dans la plupart des plans de développement. L'importance que l'on accorde généralement à une plus forte contribution du gouvernement à l'épargne totale est peut-être une façon de reconnaître tardivement que le niveau de l'épargne publique était insuffisant ces dernières années. Pendant les années 1950 et suivantes, par exemple, le rapport entre l'épargne publique et le produit national n'a guère ou aucunement augmenté dans la plupart des pays sous-développés. Cela était attribuable pour beaucoup à l'augmentation rapide des dépenses de consommation de l'Etat, conséquence de l'évolution économique et sociale⁶⁴ ».

145. Des plans récemment établis dans un certain nombre de pays en voie de développement prévoient que les programmes de dépenses publi-

⁶³ Voir la publication des Nations Unies intitulée : *Etude sur l'économie mondiale, 1959* (n° de vente 60.II.C.1), chap. 2.

⁶⁴ Publication des Nations Unies intitulée « Planification en vue du développement économique » (document mimeographié publié sous la cote E/CONF.46/28), par. 139.

ques courantes seront examinés plus à fond afin d'améliorer la gestion des fonds publics, d'augmenter l'efficacité de l'administration et de ralentir le taux d'accroissement des dépenses qui ne sont pas indispensables. Cependant, les possibilités de freiner l'accroissement des dépenses courantes ont été souvent limitées. Dans les pays qui ont accédé récemment à l'indépendance, il a été fréquemment nécessaire de renforcer les services administratifs existants. D'une manière plus générale, il a souvent été nécessaire aussi de développer les services gouvernementaux existants ou d'en créer de nouveaux pour la mise en œuvre des programmes de développement économique. Pour les raisons qui viennent d'être exposées, l'accroissement de l'épargne publique dans les pays en voie de développement, s'il est matériellement réalisable au moyen d'efforts tendant à augmenter l'efficacité des services gouvernementaux, doit en général être principalement obtenu par des mesures destinées à augmenter les recettes budgétaires.

146. Dans la plupart des pays en voie de développement, la structure fiscale du passé ne permettrait pas d'assurer une accélération de l'accroissement des recettes budgétaires au même rythme que celui du revenu national. Une grande partie des recettes fiscales provenait généralement des droits perçus à l'importation et à l'exportation ; ces recettes dépendaient donc des tendances du commerce extérieur et, plus particulièrement, du commerce de produits importés et exportés soumis aux droits de douane. Le fait que les recettes fiscales dépendaient dans une large mesure des droits à l'exportation et à l'importation avait pour conséquence que l'instabilité à court terme du secteur extérieur se répercutait directement sur les recettes fiscales.

147. En général, il a donc été nécessaire de recourir à d'autres sources pour augmenter les recettes budgétaires, tant pour relever le niveau des recettes totales que pour les stabiliser. Par exemple, la taxation directe du revenu des personnes physiques a souvent été négligée comme instrument du fisc. Il y a eu souvent la possibilité d'augmenter la progressivité des taux de l'impôt sur le revenu sans réduire sérieusement les encouragements au travail ou à l'épargne. De plus, l'assiette de l'impôt a souvent été relativement étroite, le niveau à partir duquel le revenu devient imposable étant comparativement élevé. Un élargissement de l'assiette de l'impôt et une plus grande progressivité des taux d'imposition contribueraient, dans de nombreux pays, à augmenter sensiblement le rendement de l'impôt sur le revenu des personnes physiques. Il convient néanmoins de reconnaître que, dans les pays en voie de développement, l'augmentation des recettes publiques totales au moyen de cet impôt se heurte généralement à d'importantes limitations d'ordre pratique. Les revenus de la majeure partie de la population sont extrêmement bas et sont

souvent perçus en nature plutôt qu'en espèces. Même là où il s'agit de revenus monétaires atteignant un niveau imposable, il existe rarement des preuves du versement de ces revenus qui puissent être utilisées pour empêcher l'évasion fiscale. En tout état de cause, les administrations fiscales sont souvent faibles et les lois qui régissent actuellement l'impôt sur le revenu ne leur donnent pas les moyens nécessaires pour empêcher que la fraude fiscale n'atteigne de grandes proportions.

148. Dans les pays en voie de développement, l'imposition directe du revenu des personnes morales est beaucoup plus facile à appliquer que l'impôt sur le revenu des personnes physiques. C'est sans doute l'une des raisons pour lesquelles les impôts sur les sociétés ont été utilisés plus souvent comme moyen d'augmenter les recettes budgétaires et il est probable qu'il offrira moins de possibilités d'y recourir davantage pour augmenter les recettes, étant donné le peu d'importance de la production et les bas niveaux actuels de la productivité. De plus, l'usage fréquent de mesures d'exonération fiscale pour encourager les investissements dans des industries propres à développer les exportations ou qui fabriquent des produits pouvant remplacer des articles d'importation limite aussi l'accroissement de recettes qui peut être obtenu par cette forme d'imposition.

149. L'imposition de taxes indirectes supplémentaires à la production et aux ventes intérieures constitue une nouvelle source de recettes plus prometteuse. L'intensification de l'activité économique nationale a considérablement accru la possibilité d'augmenter les recettes par l'institution de taxes sur les articles produits dans le pays. Si ces taxes frappent en particulier des produits moins essentiels, il n'est pas nécessaire que leur effet soit exagérément dégressif. Dans bien des pays, le secteur agricole offre également des possibilités d'accroître les recettes fiscales. Souvent, la cote foncière n'a pas été révisée depuis de nombreuses années et ne reflète pas les augmentations de valeur en capital qui sont résultées d'améliorations telles que : irrigation, transports, etc. La révision de l'assiette ainsi que l'introduction d'un système d'impôts fonciers bien compris permettraient d'augmenter les recettes fiscales. Enfin, il ne faut pas oublier que les politiques de fixation des prix poursuivies dans le domaine des services publics constituent un autre élément important de politique fiscale. Souvent, les prix demandés pour les services publics ne sont pas adaptés aux tendances des prix pratiqués dans l'ensemble de l'économie ; s'il convient peut-être de maintenir les prix de certains services à un niveau relativement modeste pour encourager les investissements privés, des prix exagérément bas pourraient aller à l'encontre des objectifs généraux de la politique fiscale, qui est d'augmenter l'épargne publique.

PLANIFICATION EN VUE DU DÉVELOPPEMENT
ET ÉQUILIBRE EXTERNE

150. Comme il a été dit précédemment, les efforts, même les plus énergiques, déployés en vue d'élever le niveau de l'épargne nationale et d'accélérer le développement économique pourraient ne pas avoir le succès escompté en ce qui concerne le volume des investissements et de la production si les entrées de devises étrangères ne suffisaient pas pour couvrir les besoins d'importation croissants. En formulant les plans de développement, il ne suffit pas de s'assurer que l'épargne escomptée permettra d'atteindre, aux prix du marché, le niveau d'investissements prévu ; entre autres choses, il est également indispensable de savoir si les besoins d'importation résultant du plan pourront être couverts par les recettes probables en devises étrangères.

151. Pour concilier la nécessité de maintenir l'équilibre externe avec le désir d'accélérer le développement de l'économie nationale, la structure future des investissements et de la production internes doit faire l'objet de la plus grande attention. En adaptant cette structure de manière appropriée, on peut réduire la contrainte imposée au taux du développement national par la nécessité de maintenir l'équilibre externe. On ne saurait prétendre que, dans le processus de planification en cours dans les pays en voie de développement, il soit toujours facile de déterminer cette structure optimale de l'investissement et de la production. Non seulement l'évolution future du secteur extérieur est très incertaine mais la plupart des pays connaissent mal les tendances possibles de la demande, de la production et des besoins d'importation nationaux dans des secteurs déterminés. Dans la pratique, les décisions concernant la structure des investissements et de la production qui pourrait paraître appropriée, compte tenu des tendances futures probables des recettes en devises étrangères et des besoins d'importation, doivent généralement être fondés sur une analyse partielle.

152. Les difficultés et le caractère incertain de la tâche ne diminuent cependant pas son importance. Non seulement les objectifs généraux pourraient se révéler peu conformes à la réalité s'il n'était pas suffisamment tenu compte du secteur extérieur : qui plus est, une étude approfondie des plans faite en tenant compte de la contrainte imposée par la nécessité de maintenir l'équilibre externe pourrait faire envisager pour les investissements un système de priorité différent de celui qui avait été prévu tout d'abord. Si les objectifs initiaux fixés pour le taux de croissance de l'ensemble de la production et des investissements semble devoir provoquer des augmentations des besoins d'importations supérieurs aux recettes en devises étrangères, la structure des investissements devra être réexaminée afin de donner plus d'importance au développement des

productions tendant à remplacer les articles d'importation ou à promouvoir les exportations.

153. En général, les plans des pays en voie de développement ont visé plus souvent le développement des productions tendant à remplacer les articles d'importation que celles qui tendent à promouvoir les exportations. On comprendra que ce fait n'impliquait aucune tendance à l'autarcie. L'application de mesures destinées à protéger le marché national et, partant, à encourager les activités tendant à remplacer les importations a constitué un moyen important de relever les niveaux de l'investissement et de la production dans les pays en voie de développement. Cependant, l'intention n'était évidemment pas de limiter les importations totales uniquement ; il s'est agi plutôt de modifier la composition des importations. De même que la promotion des exportations, les activités tendant à remplacer les importations ont constitué un moyen d'augmenter la capacité d'importer les biens d'équipement nécessaires pour le développement économique. L'épargne qui est résultée de la substitution de la production nationale aux importations n'a pas été utilisée pour accumuler des devises étrangères mais bien pour financer les importations d'articles plus essentiels qui ne pouvaient être produits dans le pays. L'importance accrue donnée au remplacement des importations a reflété en partie le fait que ces substitutions étaient le moyen le plus efficace d'accroître les importations requises particulièrement dans la phase initiale du développement. En outre, ces mesures paraissent généralement aussi plus faciles à appliquer, étant donné qu'elles rencontrent moins d'obstacles que la création d'un commerce d'exportation. Pour développer un commerce d'exportation d'articles manufacturés, il faut non seulement que les produits soient parfaitement adaptés aux exigences des marchés étrangers, mais encore que les coûts soient suffisamment abaissés pour surmonter les obstacles douaniers dressés par les politiques commerciales.

154. Dans tous les pays en voie de développement, il y a de nombreuses possibilités de remplacer les produits importés par des produits locaux en créant de nouvelles industries et dans beaucoup d'entre eux des possibilités analogues non négligeables existent aussi dans le domaine de la production primaire. Partout où il a semblé possible de produire dans le pays même des denrées alimentaires, des combustibles et des matières premières au lieu de les importer, les raisons de stimuler cette production ont été tout aussi fortes que dans le cas de la production industrielle. Bien entendu, ce sont les ressources naturelles de chaque pays qui limitent la gamme des produits primaires qu'ils peuvent produire ou qui rendent le coût de production trop élevé. Aussi, à mesure que l'industrialisation progresse, les pays s'aperçoivent-ils généralement qu'il leur faut importer une variété toujours plus grande de produits primaires. Toutefois, étant donné la très faible productivité qui caractérise le secteur

agricole dans la plupart des pays en voie de développement, ceux-ci devraient pouvoir, en général, diminuer leurs importations de denrées alimentaires ou de matières premières en affectant à ce secteur des ressources supplémentaires ; de plus, l'accroissement de la production nationale de ces biens permettrait au pays d'économiser des devises qu'il pourrait consacrer à l'importation des produits qu'il lui est plus difficile et plus coûteux de produire lui-même.

155. Il convient de reconnaître toutefois que, sur le plan de l'offre, certains facteurs limitent le taux de croissance de la production agricole qui peut être atteint au cours de l'exécution d'un plan à moyen terme. La nécessité d'un régime adéquat, tant de la propriété foncière que de l'occupation des terres a déjà été signalée. Or, l'exécution de grands programmes de réforme agraire demande du temps et de toute façon ils ne permettent, à eux seuls, que de créer un cadre dans lequel on peut ensuite créer des stimulants appropriés pour encourager les producteurs agricoles. Mais en même temps qu'on leur accordera des avantages suffisants, il faudra inciter les agriculteurs à moderniser leurs techniques de culture et c'est là une tâche longue et ardue. En effet, la généralisation de techniques plus perfectionnées dépend aussi du rythme auquel on peut mettre à la disposition du secteur agricole de plus en plus d'engrais, de semences améliorées, d'ouvrages d'irrigation, d'outillage agricole, etc. ; or, pour y parvenir tout au moins en ce qui concerne certains des éléments ci-dessus, il faudra que la capacité industrielle s'accroisse elle-même. Pour toutes ces raisons, la transformation du secteur rural en un secteur moderne de production ne peut nécessairement s'effectuer que graduellement. Autrement dit, le taux d'accroissement de la production agricole ne pourra pas toujours s'adapter facilement aux exigences du plan concernant le remplacement des importations de denrées alimentaires et de matières premières.

156. C'est plus souvent dans le domaine de la production industrielle que les pays peuvent aisément faire des économies appréciables de devises en remplaçant des articles importés par d'autres de fabrication locale. Pour les pays en voie de développement qui commencent à peine à s'industrialiser, il existe généralement une très grande variété d'industries nouvelles dont l'implantation et la mise en service peuvent se faire très rapidement, qui leur permettront d'économiser sur les importations au cours de l'exécution d'un plan à moyen terme. Ces 10 dernières années, par exemple, on a constaté dans les régions en voie de développement que les pays peu industrialisés réussissaient généralement à accroître assez rapidement la production de leurs industriels de biens de consommation non durables et de certaines industries de biens de production intermédiaires, comme celles du ciment et des engrais. Une partie de l'augmentation de la production nationale a été absorbée par l'accroisse-

ment de la demande intérieure, mais une forte proportion a remplacé des importations de ces biens. Un montant appréciable de devises s'est trouvé ainsi disponible pour importer d'autres catégories de produits. On estime, par exemple, que dans un certain nombre de pays en voie de développement l'accroissement de la production de biens de consommation et de biens intermédiaires au cours des années 50 et suivantes a fait réaliser une économie nette de devises égale ou supérieure à 50 p. 100 de la valeur des biens d'équipement que ces pays importaient au début de la décennie ⁶⁵.

157. A mesure que progresse l'industrialisation des pays en voie de développement, les possibilités d'expansion des industries dont la production leur permettrait de ne plus importer de biens de consommation ou certains biens intermédiaires, tendent à diminuer. Au début en effet, l'industrialisation avait consisté surtout à développer les industries de biens de consommation et certaines industries de biens intermédiaires et la production de ces industries avait généralement augmenté beaucoup plus rapidement que la demande intérieure. Toutefois, lorsque les produits importés sont remplacés en grande partie par des produits locaux, les possibilités d'accroissement rapide et contenu de la production diminuent pour ces industries et leur expansion ne doit pas être plus rapide que la progression de la demande intérieure. Pendant les années 50 et suivantes, par exemple, dans des pays plus industrialisés comme le Brésil, l'Inde et le Mexique, le rôle que ces industries dont les produits remplacent des importations ont joué dans le développement de la production industrielle totale est devenu beaucoup moins important qu'il ne l'est dans d'autres pays dont l'industrialisation est moins avancée. En d'autres termes, l'orientation de l'industrialisation a eu tendance à changer et ce sont les industries de biens d'équipement ou de biens de consommation durables, comme l'industrie métallurgique et l'industrie mécanique, qui se développent. Grâce à l'expansion de ces industries la production nationale peut ainsi compléter les importations de biens d'équipement. Toutefois, la période de gestation plus longue qui caractérise la plupart des industries de biens d'équipement limite l'augmentation de la production que l'on pourrait vraisemblablement réaliser pendant la période d'un plan à moyen terme à l'aide des investissements effectués dans ces industries pendant la même période.

158. En effet, pour de nombreuses branches de l'industrie mécanique et de l'industrie lourde d'assez longs intervalles s'écoulent entre le moment où l'on décide de créer telle ou telle branche et le moment où elle commence à produire. Pour les diverses usines — par exemple pour une aciérie — les délais de construction sont souvent très longs. Une fois mises en place, leur plein fonctionnement est

⁶⁵ Voir Publication des Nations Unies intitulée *Etude sur l'économie mondiale, 1961* (n° de vente : 62.II.C.1), chap. 1^{er}.

souvent retardé par la nécessité d'initier auparavant le personnel à toute une variété d'activités entièrement nouvelles tant sur le plan de la technique que sur celui de la gestion. En outre, dans le cas de ces industries, il ne s'agit pas en général de construire simplement des usines isolées et il faut au contraire créer tout un complexe industriel dont les éléments sont étroitement liés ; aussi la production des diverses usines peut-elle être gênée par des retards ou des difficultés qui surviennent dans l'installation des industries auxiliaires.

159. Pour ce genre de raisons, il se peut donc qu'au cours de la période d'un plan à moyen terme les investissements que représentent ces industries n'aient pas pour résultat d'augmenter sensiblement l'offre intérieure de biens d'équipement et, partant, qu'ils ne contribuent guère à alléger la pression qui s'exerce sur la balance des comptes. En fait, étant donné que la création de ces industries exige généralement de grosses importations de machines et d'outillage, les investissements qu'elles représentent risquent, somme toute, d'aggraver les difficultés de la balance des comptes pendant la période d'un plan à moyen terme. La situation est tout autre lorsqu'il s'agit d'industries légères, car celles-ci peuvent généralement être créées et mises en service plus rapidement et, par conséquent, peuvent permettre plus tôt de réaliser des économies sur les importations.

160. Ce n'est pas parce que dans de nombreuses branches de l'industrie mécanique et dans l'industrie lourde la période de gestation est plus longue, qu'il ne faut pas entreprendre de développer ces industries. Cette particularité a néanmoins pour conséquence que les programmes d'investissements qu'adopteront les pays en voie de développement dont l'industrialisation est plus avancée ne permettront peut-être pas à ces pays d'atténuer autant immédiatement les difficultés de leur balance des comptes par le remplacement des importations, comme c'est généralement le cas pour les pays peu industrialisés. Cela montre aussi combien il importe que ces derniers commencent à développer ce type d'industries bien avant que leur économie n'exige vraiment une production nationale de biens d'équipement. En d'autres termes, il faut dresser les plans d'investissement non seulement en fonction de la production qui sera nécessaire pendant la période du plan à moyen terme, mais aussi en fonction des besoins plus lointains de l'économie. Pour les industries ayant de longues périodes de gestation, il importe de prévoir les besoins intérieurs à long terme de leurs produits avant d'arrêter les plans d'investissement, sinon on risque tôt ou tard d'aggraver encore les difficultés de la balance des comptes faute d'avoir développé comme il se doit les industries nationales ; or, si ces industries sont créées trop tard, le rythme de la croissance économique peut s'en trouver ralenti. Selon le même raisonnement, il importe aussi que, dès le début de leur industrialisation, les petits pays se groupent en une association économique de quelque forme que ce soit ; sinon leur marché intérieur,

qui est trop restreint pour alimenter des industries où les économies d'échelle ou les économies externes sont essentielles, pourrait les empêcher sérieusement de poursuivre leur industrialisation⁶⁶.

161. Puisque les pays plus industrialisés ont moins de chance pendant la période des plans à moyen terme, en cours de réalisation actuellement, de pallier leur pénurie de devises étrangères en développant des industries dont la production remplacera les produits importés, ils doivent s'efforcer surtout d'augmenter leurs recettes en devises en accroissant leurs exportations d'articles manufacturés. Bien entendu, ce sera dans les pays où le développement industriel — qui à l'origine était orienté vers le marché intérieur — est déjà bien avancé, que le commerce d'exportation d'articles manufacturés pourra plus facilement se développer rapidement. Mais cela ne veut pas dire que les pays peu industrialisés ne pourront pas eux aussi augmenter leurs exportations d'articles manufacturés. En fait, ce sont les pays ayant un très petit marché intérieur qui, pour les raisons que nous venons de mentionner, ont précisément le plus besoin d'accroître leurs débouchés à l'étranger. On a déjà souvent assisté autrefois au développement d'industries spécialisées dans le traitement des matières premières qui travaillent presque exclusivement pour l'exportation ; les fonderies, les raffineries de sucre ou de pétrole en sont des exemples. Or, les pays qui manquent de devises ne peuvent pas se permettre de négliger les possibilités qui existent encore de développer ce type d'industries. Il leur faudra aussi créer d'autres industries d'exportation, peut-être d'un caractère plus spécialisé, qui fabriqueront des produits finis convenant pour l'exportation.

162. Toutefois, ce n'est pas en créant uniquement des industries capables de produire des excédents exportables que l'on parviendra à développer le commerce d'exportation d'articles manufacturés, en raison précisément des nombreux obstacles auxquels se heurte ce commerce du fait de la politique commerciale adoptée par les pays qui pourraient être importateurs éventuels. Non seulement les pays en voie de développement ont besoin d'accéder facilement aux marchés étrangers, mais ils doivent aussi être en mesure de produire des biens qui soient

⁶⁶ Voici ce que nous avons relevé à ce sujet dans le rapport d'un groupe d'experts dont il a déjà été question : « On semble de plus en plus conscient de la nécessité de coopérer davantage dans la création de nouvelles capacités de production industrielle. Des gouvernements, en particulier dans les pays économiquement peu importants, où le marché intérieur est trop restreint pour permettre des capacités de production rentables, envisagent une planification multinationale, et non plus nationale, de l'industrie, afin de tirer parti des économies d'échelle. Une telle spécialisation n'aboutit pas nécessairement à une évolution nettement divergente de l'industrialisation dans les pays qui coopèrent ; elle peut tout aussi bien s'appliquer à des branches différentes d'une même industrie. Les pays d'Amérique centrale ont déjà entrepris des travaux en vue d'une coopération de ce genre. On voit aussi que des forces sont à l'œuvre qui préparent l'extension de la coopération régionale à tous les domaines de la planification économique. » Voir la publication des Nations Unies intitulée « Planification en vue du développement économique » par. 141.

exportables et qui puissent, au point de vue du prix et de la qualité, soutenir la concurrence sur le plan international. En outre, si ces pays veulent accroître rapidement leurs exportations d'articles manufacturés, le genre de produits qu'ils peuvent offrir prend de l'importance. Or, les exportations qui, actuellement dans le commerce mondial, prennent le plus d'extension sont celles des industries mécaniques et des industries consommatrices de métaux ; depuis quelques années, les exportations de biens de consommation manufacturés classiques, comme les textiles, par exemple, augmentent de moins en moins, en partie à cause des politiques commerciales restrictives qu'appliquent les pays industrialisés, mais aussi parce que les pays en voie de développement produisent de plus en plus eux-mêmes ce genre d'articles au lieu de les importer. Evidemment, les pays en voie de développement ne peuvent se mettre à exporter les types de machines et d'outillage qu'ils ne produisent pas encore eux-mêmes, mais ceux d'entre eux dont l'industrialisation est plus avancée fabriquent déjà nombre des articles plus simples, légers et lourds, que produisent les industries mécaniques et les industries consommatrices de métaux ; or ce sont là des articles qui peuvent servir de point de départ pour un commerce d'exportation. Il convient d'ailleurs de faire remarquer que, dans certaines conditions, un commerce d'exportation fondé sur de tels produits peut se développer très vite. En Europe orientale, par exemple, les exportations de machines des deux pays les moins industrialisés du groupe, à savoir la Bulgarie et la Roumanie, ont augmenté très rapidement pendant les années 1950 et suivantes et ont en fait dépassé le rythme auquel les exportations de machines du groupe tout entier s'étaient elles-mêmes accrues⁶⁷. Il n'est donc pas impossible — comme le montrent d'ailleurs certains signes — qu'actuellement parmi les pays en voie de développement ceux dont l'industrialisation est relativement avancée puissent aussi, dans des circonstances favorables, donner à ce type d'exportations une expansion comparable.

MESURES EXPRESSÉMENT DESTINÉES À ENCOURAGER LE DÉVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS ET LE REMPLACEMENT DES IMPORTATIONS

163. Généralement les gouvernements ont le choix entre diverses mesures pour favoriser les industries dont la production leur permettrait de se passer d'importations ou d'accroître leurs exportations. Il s'agissait donc essentiellement de choisir une série de mesures qui, étant donné la structure des politiques commerciales qui prédomine, seraient les plus faciles à appliquer et les plus efficaces.

164. Parmi les mesures destinées à favoriser le développement des industries fabriquant les produits destinés à remplacer des articles importés, celle dont

l'emploi a été le plus répandu est l'imposition de droits de douane. Les restrictions à l'importation qui sont toujours appliquées essentiellement pour sauvegarder et protéger la balance des paiements ont également servi à protéger l'industrie nationale. Toutefois, dans les pays où il existe des restrictions à l'importation, il s'est souvent révélé souhaitable de les renforcer par l'imposition de droits de douane, car les capitalistes des pays susceptibles de faire des investissements considèrent que les restrictions à l'importation n'offrent qu'une protection aléatoire, puisqu'elles risquent d'être assouplies dès que la situation de la balance des paiements s'améliore. L'utilisation de restrictions à l'importation peut avoir aussi un effet opposé (comme c'est probablement d'ailleurs souvent le cas) : celui de créer des marchés protégés pour attirer les investissements nationaux dans des industries qui produisent des articles de luxe ou des biens non essentiels. Pour éviter que les maigres ressources intérieures ne s'égarent ainsi, il a fallu généralement étayer les restrictions à l'importation par des mesures fiscales appropriées ou par un contrôle des investissements.

165. Pour canaliser les investissements et les diriger vers les branches de production qui contribueront directement à diminuer les besoins en importations essentielles, il peut être aussi nécessaire de recourir à des stimulants plus positifs. Les dégrèvements d'impôts sont couramment employés pour encourager les industries dont la production remplace des importations ainsi que celles qui travaillent pour l'exportation. Ces dégrèvements consistent parfois en une exonération de l'impôt sur le revenu, ce « congé fiscal » étant souvent accordé pour un nombre spécifié d'années ; ou bien une exonération indirecte de l'impôt sur le revenu est accordée à ces industries sous la forme d'une plus grande marge d'amortissement. Un autre type d'avantage fiscal accordé est l'exemption des droits à l'importation sur les biens d'équipement ou les matières premières achetées par des entreprises.

166. Afin de promouvoir les exportations — domaine où naturellement les investisseurs éventuels ne peuvent être assurés d'un marché protégé — il a été tout particulièrement nécessaire de prévoir aussi des stimulants spéciaux. Les plus communément employés sont les dégrèvements, tels que ceux qui sont indiqués ci-dessus. Parfois, ces dégrèvements sont directement proportionnels aux exportations réalisées par les entreprises ; par exemple, des abattements sont accordés sur les droits à l'importation, qui correspondent à une certaine fraction de la valeur des exportations effectuées par les entreprises. Un petit nombre de pays possédant un système de contrôle des changes ont également pour méthode d'autoriser les exportateurs à conserver une certaine fraction de leurs recettes en devises, les devises ainsi retenues pouvant être utilisées pour l'achat et la vente à prime de produits importés pour lesquels des licences d'importation ne sont normalement pas accordées.

⁶⁷ Voir la publication des Nations Unies intitulée *Etude sur l'économie mondiale*, 1961, chap. 3.

167. Il convient de remarquer que tous ces stimulants reviennent, en fait, à l'octroi de subventions ; or, les subventions à l'exportation risquent de soulever des objections de la part des pays importateurs. A ce propos, le groupe de travail du développement et des plans économiques de la Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient (CEAEO) a fait observer dans un rapport récent que, dans l'intérêt des pays en voie de développement, « on devrait reconnaître plus universellement qu'il importe d'accorder des subventions directes et indirectes afin d'encourager des exportations nouvelles et celles des articles manufacturés vers les marchés mondiaux ; si tous les pays reconnaissent qu'il en est ainsi, ces exportations ne provoqueront pas de représailles dans les pays avancés »⁶⁸.

168. Il ne faut pas oublier non plus que les mesures prises expressément pour favoriser le commerce d'exportation risquent de n'avoir aucun effet si des mesures générales, d'ordre monétaire, fiscal ou concernant le taux de change, n'agissent pas dans le même sens. Il se peut, par exemple, que dans certains pays où il existe un contrôle des changes, la surévaluation du taux de change ait servi indirectement à taxer le secteur traditionnel d'exportation et à subventionner les importations de biens d'équipement et de matières premières afin d'encourager l'industrialisation. Toutefois, cette politique a eu aussi pour effet de décourager les producteurs de se lancer dans la fabrication de nouveaux articles destinés à l'exportation. Là encore, si on laisse la demande intérieure s'enfler démesurément, les avantages spéciaux accordés aux exportateurs ne seront peut-être pas suffisants pour contrebalancer la perspective de ventes faciles sur le marché intérieur. En outre, si les prix et les taux de change sont extrêmement instables dans le pays considéré, les exportateurs qui, dans ce cas, ne peuvent pas fixer de prix fermes à terme pour leurs produits auront du mal à trouver de nouveaux débouchés à l'extérieur.

169. Si les gouvernements veulent encourager les exportations, ils doivent aider les producteurs à se créer de nouveaux débouchés. Le groupe de travail du développement des plans économiques de la CEAEO faisait remarquer dans le même rapport que « le marché mondial des exportations (surtout celles des produits manufacturés) est complexe et que les difficultés qui s'opposent à l'accroissement des ventes et à l'accession à de nouveaux marchés sont quasi insurmontables. Il existe sur ces marchés des producteurs établis de longue date et qui ont formé le goût du consommateur. On ne saurait exagérer l'importance que revêtent les foires commerciales, les missions commerciales, les organismes de vente installés à l'étranger, une publicité bien faite, l'étude de la demande à l'étranger et la possibilité pour les exportateurs de faire crédit à leurs clients éventuels »⁶⁹.

⁶⁸ Voir la publication des Nations Unies intitulée *Economic Bulletin for Asia and the Far East*, vol. XIV, n° 3, 1963.

⁶⁹ *Ibid.*, p. 26.

170. Le groupe de travail constatait aussi « que, d'après ce qui se passe dans certains pays de la région, le commerce d'Etat et les accords commerciaux visant à promouvoir l'exportation de nouveaux produits ou la vente de produits traditionnels sur les nouveaux marchés peuvent jouer un rôle important dans l'expansion des exportations. Dans certaines conditions, le commerce d'Etat peut permettre des économies d'échelle dans la commercialisation et stimuler la production pour l'exportation chez les petits producteurs en leur assurant des débouchés et en leur fournissant des fonds, des conseils techniques et les spécifications des produits destinés à l'étranger. Ayant à leur disposition des ressources financières plus vastes, ces exportateurs peuvent courir le risque d'explorer de nouveaux débouchés et d'introduire des produits nouveaux. Il peut y avoir intérêt à étudier d'autres arrangements que le commerce d'Etat, et qui jouent le même rôle, par exemple, les offices de vente constitués par les producteurs. Il va de soi que ces entreprises ne seront pas organisées de la même façon dans tous les pays. Les accords commerciaux, surtout les accords à long terme, sont également un moyen d'explorer les nouveaux marchés et offrent un moyen intéressant de faire du commerce avec les pays à économie planifiée, ainsi qu'avec les pays en voie de développement de la région et d'ailleurs, entre lesquels les relations commerciales n'étaient pas suffisamment développées jusqu'ici »⁷⁰.

MESURES INTERNATIONALES ET PLANIFICATION EN VUE DU DÉVELOPPEMENT

171. Comme l'a fait remarquer le groupe d'experts de la planification en vue du développement économique, « ce sont nécessairement les pays se trouvant dans la nécessité d'élever au plus vite les niveaux de vie de leurs populations et de développer leurs ressources et leurs aptitudes qui doivent fournir le gros de l'effort de développement »⁷¹. C'est à ces pays, en effet, d'agir pour relever le niveau de l'épargne intérieure, pour utiliser les ressources disponibles pour les investissements le plus rationnellement possible, accroître l'offre de techniciens et d'administrateurs qu'exige le développement et pour faire disparaître les obstacles sociaux qui affaiblissent l'effet des encouragements destinés à stimuler l'accroissement de la production. « Mais, pour le succès de leurs plans nationaux, des politiques et mesures éclairées sont également essentielles sur le plan international »⁷².

172. Il n'est pas question de nier l'importance des facteurs, non point externes, mais propres à

⁷⁰ *Ibid.*, voir également dans le volume VII de la présente collection « Le commerce d'Etat dans les pays de la région de la CEAEO ».

⁷¹ Publication des Nations Unies intitulée « Planification en vue du développement économique », E/CONF.46/28, par. 332.

⁷² *Ibid.*, par. 332.

l'économie interne, qui limitent actuellement la croissance économique des pays en voie de développement. Avec les années cependant, il est devenu de plus en plus évident que le rythme auquel s'accroît le montant des devises dont disposent ces pays constitue l'une des principales causes qui entravent leur développement économique. Pendant les premières années qui ont suivi la guerre, cela était moins évident. Mais, par la suite, nombre de pays ont commencé à sentir l'effet sur leur équilibre externe de la lenteur avec laquelle les exportations de produits primaires avaient augmenté depuis la guerre, jointe à la détérioration des termes de l'échange entre les produits primaires et les articles manufacturés, au quasi-épuisement des réserves de devises accumulées pendant et immédiatement après la guerre et à la charge toujours plus lourde de leur dette extérieure. Toutes ces causes conjuguées ont fait qu'au seuil de la présente décennie la plupart des pays en voie de développement se trouvaient, au point de vue du commerce extérieur et des réserves de devises, dans une situation beaucoup moins favorable qu'au début des années 50 et suivantes. Cependant, si ces pays veulent que le taux de leur croissance économique passe de 4.4 p. 100 par an — taux enregistré pendant les 10 années 1950-1959 — à 5 p. 100 par an — objectif à atteindre d'ici à la fin de la présente Décennie du développement — il y a tout lieu de supposer qu'il leur faudra accroître au même rythme leurs recettes en devises.

173. L'attention plus grande que les pays en voie de développement accordent à la promotion des exportations dans leurs plans et programmes récents prouve que ces pays se rendent parfaitement compte de la nécessité d'une augmentation continue de leurs recettes en devises. Toutefois, en ce qui concerne les exportations de produits primaires il est évident que, pour l'ensemble des pays en voie de développement, il ne s'agit pas d'augmenter leur production mais de trouver des débouchés pour pouvoir exporter un volume croissant de cette production à des prix stables et rémunérateurs. Les moyens d'y parvenir ont été étudiés en détail dans les documents préparés pour la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Mais à propos de la planification du développement, il convient de faire remarquer que l'instabilité marquée des recettes en devises que connaissent à court terme les pays tributaires des exportations de produits primaires aggravent sensiblement les difficultés techniques que soulève l'exécution des plans. Comme le disait le groupe d'experts sur la planification en vue du développement économique, « les pays sous-développés connaissent, à court terme, une instabilité marquée dans leurs recettes d'exportations, ce qui fait qu'ils ont encore plus de peine à adapter leurs plans à une évolution rapide. Certains pays ont cherché à atténuer l'effet de l'instabilité extérieure sur leur économie intérieure en faisant

passer les exportations par des offices de commercialisation, tandis que d'autres recouraient à des droits d'exportation mobiles. Là où l'on a institué le contrôle des changes, l'emploi de budgets en devises, sujets à révision périodique au bout de quelques mois, compte tenu de la situation de la balance des paiements, a également aidé à assurer un ajustement ordonné des moyens aux besoins. Par diverses mesures nationales, on a cherché à atténuer les fâcheux effets de cette instabilité, mais ce que peuvent faire séparément les pays sous-développés, se heurte à d'étroites limites ⁷³ ».

174. Le groupe d'experts poursuivait en faisant remarquer que, « dans quelques cas, un pays sous-développé a réussi à conclure avec son principal client un contrat à long terme pour la vente d'une quantité fixée d'un produit majeur d'exportation, à un prix garanti. Mais ces cas sont rares. C'est cette constatation qui a fait conclure au cours de l'après-guerre, plusieurs accords internationaux sur les produits, prévoyant des contrats multilatéraux d'achat et de vente, des contingents d'exportation et des stocks régulateurs et qui a fait créer des organes de délibération et de consultation internationales sous forme de conseils et de groupes d'étude de produits. Mais, sur le plan pratique, le progrès a été assez lent et la question se pose aussi de savoir si la méthode des accords par produit suffit à répondre aux exigences du développement économique d'ensemble. A ce propos, le Conseil économique et social a noté avec satisfaction les nouvelles dispositions prises par le Fonds monétaire international pour venir en aide aux pays membres dont les exportations connaissent un recul temporaire, de même que le fait que toute la question du financement compensatoire doit figurer à l'ordre du jour de la prochaine Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement ⁷⁴ ».

175. Pour permettre aux pays en voie de développement de stabiliser et intensifier leur commerce, comme c'est leur objectif, il existe une autre possibilité à laquelle on songe beaucoup, qui est l'accroissement de leurs exportations d'articles manufacturés. « A mesure que les pays accèdent à des stades plus évolués, il devient souhaitable et, même économiquement nécessaire, d'accorder plus d'attention aux possibilités d'accélérer la croissance en se spécialisant dans des branches nouvelles de production. Ceci est d'autant plus important que, comme on l'a déjà relevé, bien des pays sous-développés ont eu de la peine à accroître leurs exportations primaires, la demande extérieure étant limitée. Dans certains cas, en outre, sous le coup du développement économique et de la hausse des revenus intérieurs, les surplus exportables de matières premières ont été réduits par l'expansion de la demande intérieure de ces produits. Les changements dans la structure du commerce extérieur ne s'opè-

⁷³ *Ibid.*, par. 301.

⁷⁴ *Ibid.*, par. 301.

rent d'ailleurs pas sans soulever des problèmes et des difficultés pendant la période de transition. De gros obstacles doivent être surmontés par le pays sous-développé qui veut pouvoir affronter la concurrence sur les marchés mondiaux de produits manufacturés. Depuis quelques années, on cherche, dans les pays développés, des marchés pour certains des articles manufacturés que plusieurs pays sous-développés sont de plus en plus aptes à exporter; cette recherche a montré la nécessité, pour les pays avancés, de pratiquer une politique plus libérale qui facilite l'accès à leurs marchés. L'opinion s'est également fait jour que les pays avancés devraient réserver délibérément des débouchés aux articles manufacturés que les pays sous-développés sont en mesure de produire rentablement ⁷⁵. »

176. Toutefois, même si les pays en voie de développement font de vigoureux efforts pour accroître leurs exportations d'articles manufacturés et de produits primaires, et même si, dans les régions développées, les pays importateurs appliquent une politique commerciale plus libérale, il est manifeste que, dans un avenir prévisible, l'augmentation des recettes d'exportation ne sera pas suffisante pour permettre aux pays en voie de développement de financer le volume sans cesse plus grand d'importations qu'exigent leurs plans de développement. D'ailleurs, on établit généralement ces plans en supposant qu'un apport croissant de capitaux étrangers, de source tant publique que privée, viendra suppléer les recettes d'exportation.

177. Il est bien connu que le capital étranger représente un moyen important d'initier les pays en voie de développement à la technique moderne. Au cours des années qui ont suivi la guerre, ce processus de transfert de la technologie s'est considérablement accéléré grâce aux programmes d'assistance technique et de formation que patronnent des organismes internationaux et des gouvernements étrangers. Le transfert des connaissances et de la compétence techniques est certainement un élément important des programmes d'aide étrangère, mais ce n'est là qu'un complément d'octroi de capitaux étrangers pour le financement des importations de marchandises. C'est le besoin de capitaux pour financer les importations et pour les investissements exigés par les programmes de développement, qui a de beaucoup le plus d'importance quantitativement pour les pays en voie de développement.

178. En ce qui concerne les capitaux privés étrangers, les pays en voie de développement ont généralement adopté une grande variété de mesures pour attirer de plus gros apports. Le groupe d'experts de la planification en vue du développement économique a fait remarquer toutefois que

« la tendance qu'ont les capitaux privés étrangers, dans certains cas, de limiter leur participation au secteur privé a tendu à réduire leur rôle dans l'exécution des plans de développement des pays sous-développés. Aussi est-il souhaitable que, dans leur politique générale, les institutions internationales et les pays exportateurs de capitaux adoptent des vues plus larges, en harmonie avec les plans nationaux ». Le groupe a constaté ensuite que les « capitalistes étrangers s'abstiennent souvent à cause des risques politiques qu'ils attribuent à des entreprises qui les tenteraient par ailleurs. Diverses propositions ont été avancées pour surmonter ces difficultés. On a songé à un système d'assurance multilatérale pour couvrir les risques en question. Mais comme ces risques sont très difficiles à évaluer, un système de ce genre se heurte à de grandes difficultés pratiques. Une autre solution, qui semble avoir de meilleures chances de réussir, serait de formuler un code des investissements internationaux qui soit largement acceptable et qui pose des règles touchant les relations entre les autorités publiques d'un pays et les investissements étrangers. » Le groupe a relevé également certaines suggestions, à savoir « que les gouvernements des pays exportateurs de capitaux devraient chercher activement à mettre au point des mesures visant à encourager le courant des capitaux privés et à l'adapter aux exigences des plans des pays sous-développés. La Société financière internationale pourrait encore développer ses efforts de garantie afin de stimuler le flot des capitaux privés et elle pourrait relier plus largement ces efforts aux plans de développement des divers pays. D'autres suggestions ont été avancées en ce qui concerne la nécessité d'encourager les institutions financières appropriées des pays en voie de développement à émettre des emprunts sur les marchés de capitaux des pays développés. Ces suggestions doivent prendre une forme plus concrète, grâce aux efforts des institutions internationales et à ceux des pays avancés, et il convient de s'employer promptement et sérieusement à faciliter l'accès des grands marchés de capitaux aux gouvernements et aux institutions des pays sous-développés qui ont entrepris le développement planifié de leur économie ⁷⁶. »

179. S'il est vrai que dans certains pays les courants de capitaux privés étrangers n'ont pas été négligeables, la plupart des pays en voie de développement ont dû néanmoins compter principalement sur des dons et des prêts officiels pour se procurer les ressources externes d'appoint qu'exigeaient leurs programmes de développement. Cette aide n'a cessé de croître en volume ces dernières années et l'on a acquis une assez grande expérience de la façon de l'administrer. Mais en partie à cause de l'expérience acquise, nombreux sont ceux qui maintenant critiquent les formes sous lesquelles actuellement l'aide

⁷⁵ *Ibid.*, par. 302. Pour plus de détails, voir dans le volume IV de la présente collection l'étude sur les « Mesures tendant à élargir les débouchés que les pays développés offrent aux exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement ».

⁷⁶ Publication des Nations Unies intitulée « Planification en vue de développement économique » par. 305.

officielle est surtout octroyée et en contestent l'efficacité.

180. La majeure partie de l'aide officielle a été fournie jusqu'à présent sous forme d'assistance externe bilatérale. Il est généralement admis que cette assistance présente une utilité considérable. Toutefois, comme le groupe d'experts de la planification en vue du développement économique l'a fait remarquer, « ces dernières années ont mieux mis en lumière certaines limitations inhérentes aux méthodes et à la conception actuelles de l'assistance économique bilatérale, et, à l'heure actuelle, les préférences vont nettement à l'octroi d'une part croissante de l'assistance économique sur une base multilatérale et internationale. L'assistance prêtée par un pays à un autre a tendu de plus en plus à limiter les achats au pays donateur ; cette pratique a, dans l'ensemble, tendu à rendre le développement plus coûteux. Les difficultés de balance des paiements du pays donateur se sont souvent réfléchies dans les modalités et conditions des crédits qu'ils accordaient aux pays sous-développés... On peut même penser que la part trop large faite à l'assistance bilatérale a retardé une attaque concertée de la part des pays avancés contre les problèmes de balance des paiements ; ce retard a été préjudiciable aux pays sous-développés. De plus, on ne saurait nier que l'assistance bilatérale puisse être facilement influencée par des considérations ou des vues non économiques ⁷⁷. »

181. Le groupe d'experts était d'avis que, « dans ces conditions, les efforts déployés par la Banque internationale pour la reconstruction et le développement en vue d'aider les pays donateurs à coordonner leur assistance économique en formant des consortiums ou des groupes consultatifs pour une aide multilatérale aux pays sous-développés, et en vue d'élargir le champ d'application de ses propres emprunts et de ceux qui sont accordés à des conditions plus avantageuses par l'Association internationale pour le développement, sont les bienvenus et méritent d'être appuyés davantage par les pays membres. De son côté, le Fonds spécial des Nations Unies est l'amorce importante du vaste système d'assistance économique internationale par le canal des Nations Unies, qui est préconisé depuis longtemps par les pays sous-développés et en leur nom. Dans ce domaine, certains ajustements seront nécessaires pendant quelque temps, mais il n'y a guère de doute que l'extension des mécanismes multilatéraux ou internationaux d'assistance économique aux pays sous-développés est destinée à accroître l'efficacité de l'aide, à accélérer le développement de ces pays et même à faciliter la solution de problèmes importants qui se posent entre les pays avancés. D'ailleurs, sans une action internationale considérable en matière d'assistance économique, les conditions de l'aide risquent de

rester trop onéreuses pour les pays sous-développés et il pourrait être difficile d'élaborer une politique intégrée et conséquente au regard des divers plans nationaux pris dans leur ensemble ⁷⁸. »

182. En fait, nombre de pays en voie de développement se sont montrés particulièrement préoccupés au sujet des modalités et des conditions selon la majeure partie de l'aide actuellement octroyée. Pour citer de nouveau le rapport du groupe d'experts, « on fait valoir à cet égard, tout d'abord, qu'en « liant » les crédits à des projets déterminés, on risque parfois d'altérer les priorités du plan et de négliger les besoins courants de l'économie en pièces détachées et en matières premières destinées notamment à assurer la pleine utilisation des capacités de production. En deuxième lieu, l'opinion unanime des pays sous-développés est qu'ils atteindraient bien plus facilement les objectifs de leurs plans d'investissement et de production si l'assistance extérieure leur était assurée autant que possible pour la durée de leurs plans, et assez longtemps à l'avance, au lieu d'être accordée sur une base annuelle et avec des retards considérables, comme cela a été le cas jusqu'ici. Ces dernières années, en raison du fardeau de plus en plus lourd que représente le service des emprunts étrangers, ces pays ont senti fortement le besoin de recevoir plus de dons en même temps que plus de prêts consentis à des conditions (taux d'intérêt et durée de l'amortissement) favorables au développement. Dans la situation actuelle, chaque plan successif comporte des charges plus lourdes pour le remboursement du capital et le service des intérêts, et laisse de moins en moins de devises utilisables pour le développement. De ce fait, la reconstitution, actuellement envisagée des ressources de l'Association internationale pour le développement, constitue une étape essentielle dans la croissance économique équilibrée des pays sous-développés ⁷⁹. »

CONCLUSIONS

183. Dans le présent chapitre, nous nous sommes efforcés de dégager les grands problèmes que posent pour la planification en vue du développement, les échanges et les paiements internationaux. Ce faisant, nous avons brièvement exposé les principales mesures nationales et internationales qui ont été préconisées afin de diminuer l'acuité de ces problèmes et nous avons signalé les vues qu'un groupe d'experts sur la planification en vue du développement économique a exprimées à ce

⁷⁸ *Ibid.*, par. 308.

⁷⁹ *Ibid.*, par. 310. Pour plus de détails, voir « Le financement dans le commerce international » et « La croissance économique et la dette extérieure — Présentation statistique » (vol. V de la présente collection).

⁷⁷ *Ibid.*, par. 307.

sujet. Ces mesures doivent nécessairement empiéter sur presque tous les aspects du commerce et des paiements extérieurs, et porter notamment sur le commerce tant des produits primaires que des articles manufacturés, l'assistance étrangère et l'inté-

gration économique régionale. L'importance de ces mesures ne peut être pleinement appréciée que si l'on tient compte de la nécessité impérieuse d'accélérer la croissance économique des pays en voie de développement.

PROBLÈMES COMMERCIAUX ENTRE PAYS AYANT DES SYSTÈMES ÉCONOMIQUES ET SOCIAUX DIFFÉRENTS *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

<i>Sections</i>	<i>Paragraphes</i>
1. INTRODUCTION	1-21
Objet du document	1-5
Le mécanisme du marché	6-9
Planification économique	10-12
Pratiques commerciales nationales et accords internationaux	13-21
2. LES PRATIQUES DES PAYS DÉVELOPPÉS A ÉCONOMIE DE MARCHÉ	22-48
Les règles fondamentales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et du Fonds monétaire international (FMI)	24-31
Exceptions aux règles fondamentales	32-34
L'application des règles du GATT dans les pays développés à économie de marché ..	35-41
L'attitude des pays développés membres du GATT envers les pays membres en voie de développement	42-43
Pratiques suivies dans les échanges avec les pays non membres	44-48
3. LES PRATIQUES DES PAYS A ÉCONOMIE PLANIFIÉE	49-88
Planification du commerce extérieur	49-56
Le fonctionnement des entreprises de commerce extérieur	57-59
Formation des prix dans le commerce extérieur et sur le marché intérieur	60-67
Le rôle des tarifs douaniers et l'intéressement de l'entreprise de commerce d'Etat aux « bénéfices »	68-69
Accords bilatéraux de commerce et de paiement	70-75
Le Conseil d'aide économique mutuelle	76-81
La position des pays à économie planifiée au sein du GATT	82-88
4. LES PRATIQUES DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT	89-113
Rôle des droits de douane et de la réglementation du commerce et des paiements	89-94
Planification du commerce extérieur et du commerce d'Etat	95-100
Groupements régionaux	101-113
5. PROBLÈMES DU COMMERCE ENTRE ÉCONOMIES PLANIFIÉES ET ÉCONOMIES DE MARCHÉ ET MOYENS ÉVENTUELS D'AMÉLIORER LES CONDITIONS DES ÉCHANGES	114-157
Les principaux problèmes	114-117
Position des pays à économie planifiée	118-123
Position des pays à économie de marché	124-129
Le Groupe spécial d'experts CEE/ONU	130-132
Traitement de la nation la plus favorisée ou traitement non discriminatoire	133-140
Accès d'un co-échangiste appartenant à l'un des systèmes économiques aux marchés de l'autre	141-148

* Ce document a été rédigé par le secrétariat de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe (CEE/ONU) au sujet du point I.4 c de la liste des points fondamentaux : « problèmes commerciaux entre pays ayant des systèmes économiques et sociaux différents » [voir le par. 6 du Rapport intérimaire du Comité préparatoire (1^{re} session) dans le volume VIII de la présente collection].

<i>Sections</i>	<i>Paragraphes</i>
Préparation d'un accord assurant la réciprocité effective générale des facilités d'échange et des obligations	149-157
6. MOYENS POSSIBLES D'AMÉLIORER LA SITUATION DES ÉCHANGES ENTRE LES PAYS À ÉCONOMIE PLANIFIÉE ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT	158-169

ANNEXES

1. Pays affiliés aux organisations internationales compétentes en matière de commerce et de paiements internationaux
 2. Note sur l'évolution des échanges entre les pays de l'Europe orientale et ceux de l'Europe occidentale au cours des années d'après guerre
- Diagrammes I-III

1. INTRODUCTION

OBJET DU DOCUMENT

1. Le présent document a pour objet d'étudier les politiques et les pratiques suivies, en matière de commerce international, par les trois grandes catégories de pays — à savoir les pays économiquement développés à économie de marché, les pays à économie planifiée et les pays en voie de développement¹ — les principes généraux qui régissent leurs échanges ainsi que les règles internationales et les arrangements commerciaux internationaux adoptés par différents groupes de pays, dans lesquels ces principes sont plus ou moins respectés. L'objet de la présente étude n'est pas de présenter un simple exposé de la situation, mais plutôt de déterminer les domaines dans lesquels des modifications des règles ou des pratiques en vigueur pourraient favoriser un accroissement plus satisfaisant du commerce mondial et une augmentation suffisante de la participation des pays en voie de développement aux échanges internationaux.

2. Les principes et les pratiques suivies par un pays en matière commerciale et les institutions qui y correspondent sont déterminés en grande partie par le type d'organisation économique et sociale qu'il a adopté, par le niveau de développement économique qu'il a atteint et par sa structure économique. Toutefois, les règles et les pratiques d'un pays varient, dans une certaine mesure, selon

celles qu'appliquent ses partenaires commerciaux. Ainsi, dans tous les pays évolués à économie de marché, les principes adoptés et l'organisation du commerce extérieur sur le plan national ont d'importantes caractéristiques communes ; il en va de même dans les économies planifiées ; mais les pratiques commerciales effectivement suivies par un pays appartenant à l'un ou l'autre groupe peuvent varier suivant que son partenaire commercial fait partie du même groupe ou d'un groupe différent. Toutefois, la même similitude n'est pas aussi générale dans l'organisation et les pratiques commerciales des pays en voie de développement. Ils ont en commun certains caractères structurels — tels que la part prédominante des produits primaires dans leurs exportations et un revenu par habitant généralement bas (quoique variant sensiblement d'un pays à l'autre), mais le type d'organisation économique et sociale de ces pays va de l'économie de marché quasi intégrale à une étatisation presque totale. En conséquence, les dispositions institutionnelles relatives au commerce extérieur diffèrent considérablement, bien que l'on discerne dans la plupart des pays de ce groupe une tendance à une intervention directe de plus en plus grande de l'État.

3. Dans le présent document, on se propose d'étudier surtout les problèmes que posent les relations commerciales entre pays ayant des systèmes économiques et sociaux différents, en particulier les problèmes relatifs aux échanges entre les pays développés à économie de marché et les pays à économie planifiée, ainsi qu'aux échanges entre ce dernier groupe et les pays en voie de développement. La question des problèmes commerciaux entre pays évolués à économie de marché et pays en voie de développement à économie de marché a été traitée dans un grand nombre d'autres documents soumis à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. Cependant, il sera nécessaire d'étudier les accords commerciaux conclus à l'intérieur du groupe des pays développés à économie de marché, de celui des pays à économie planifiée et du groupe des pays en voie de développement pour autant qu'ils peuvent rendre plus difficiles l'établis-

¹ Dans le présent document, comme dans d'autres documents destinés à la Conférence, le premier groupe, c'est-à-dire celui des pays développés « à économie de marché » comprend d'une façon générale la majeure partie de l'Europe occidentale, l'Amérique du Nord, le Japon, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Union sud-africaine ; celui des « économies planifiées » se compose de l'Union soviétique, l'Albanie, la Bulgarie, la Tchécoslovaquie, l'Allemagne orientale, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Mongolie, la Chine continentale, la Corée du Nord et le Viet-Nam du Nord ; les autres pays forment le groupe des « pays en voie de développement ». La composition précise de chaque groupe doit être dans une certaine mesure un peu arbitraire (Cuba pourrait être classé soit comme pays à « économie planifiée » ou comme pays « en voie de développement ») ; la classification de certains des pays peu industrialisés de l'Europe occidentale — Irlande, Islande, Finlande, Grèce, Turquie, Espagne, Portugal, Yougoslavie — prête aisément à contestation, mais cette division en trois grandes catégories peut se justifier dans la plupart des cas et elle est maintenant communément admise.

sement de pratiques commerciales entre les membres de différents groupes ou la solution des problèmes actuels de politique commerciale d'une manière satisfaisante pour les deux parties.

4. Un grand nombre des difficultés auxquelles se sont heurtées dans le passé les discussions relatives aux principes, règles et pratiques du commerce international proviennent de ce qu'il a été implicitement tenu pour admis que, sensiblement, les mêmes principes et les mêmes règles peuvent être appliqués utilement dans tous les pays et que, dans leur application pratique, un pays ne doit pas faire de différence entre ses partenaires commerciaux. Cette conception a trouvé son expression, à quelques exceptions mineures près, dans la Charte établie à La Havane pour une organisation internationale du commerce et dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) — instruments qui n'ont pas pleinement tenu compte du fait qu'il s'était produit dans l'économie mondiale deux changements importants qui devaient jouer un grand rôle dans l'évolution d'après guerre. Le premier de ces changements est l'apparition d'un groupe de pays dont l'organisation économique se caractérise par la mainmise totale de l'État sur les moyens de production, le monopole d'État du commerce extérieur et la planification de l'économie. Le second est que le mécanisme du marché ne peut à lui seul favoriser une croissance économique diversifiée et une pleine utilisation des ressources dans les régions peu développées du monde et, plus particulièrement, assurer aux pays en voie de développement une participation suffisante au commerce mondial en expansion rapide. En conséquence, beaucoup de pays en voie de développement ont été amenés à s'écarter des principes et pratiques majeurs en matière commerciale inscrits dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) qu'ils aient été ou non parties à cet accord. Toutefois, on peut noter dès maintenant que, de plus en plus, les Parties contractantes au GATT acceptent comme une chose normale, et même nécessaire, le recours continu d'un grand nombre de pays en voie de développement à des mesures « exceptionnelles » de contrôle des importations, de protection des producteurs nationaux, etc.

5. Nombre de problèmes théoriques posés par l'organisation et les pratiques adoptées en matière de commerce extérieur sont liés au choix, essentiellement politique, qui est fait entre une économie subordonnée en grande partie au mécanisme du marché et une planification intégrale de l'économie, impliquant l'intervention directe de l'État, au moins dans les secteurs clefs. Il peut donc être utile d'indiquer brièvement certaines des principales conséquences pratiques de l'application de ces concepts — mécanisme du marché et planification de l'économie dans le domaine du commerce international.

LE MÉCANISME DU MARCHÉ

6. Dans les pays développés à économie de marché — comme l'indique l'expression choisie pour les désigner — l'utilisation des ressources nationales continue à dépendre largement du mécanisme du marché (c'est-à-dire de l'influence des prix résultant du jeu de l'offre et de la demande). En termes plus simples, cela implique une décentralisation considérable de la politique économique qui, dans ce genre d'économie, est déterminée en grande partie par la concurrence entre les producteurs privés.

7. Toutefois, dans le domaine du commerce extérieur, le fonctionnement du mécanisme du marché s'est sensiblement modifié, même dans ce type d'économie. S'il est vrai que la majeure partie des échanges avec l'étranger s'effectue par l'intermédiaire d'importateurs et d'exportateurs privés, aucun gouvernement n'admet que les prix qu'ils paient ou qu'ils reçoivent soient déterminés uniquement par les cours du marché mondial. La méthode la plus couramment employée pour réduire l'influence du marché mondial sur le niveau et la composition des échanges extérieurs consiste à modifier les prix auxquels les marchandises sont mises en vente — au moyen de droits de douane, de taxes à l'exportation, de subventions et en manipulant les taux de change — sans intervenir dans le fonctionnement du mécanisme du marché proprement dit. Cependant, dans certaines conditions et dans certains domaines, en particulier dans l'agriculture, l'intervention de l'État peut limiter plus directement ou même interrompre complètement le jeu des forces du marché. Il existe également, dans d'autres secteurs, une réglementation quantitative des échanges, mais son importance a beaucoup diminué au cours des années qui ont suivi la guerre.

8. Dans beaucoup de pays en voie de développement, il a fallu modifier davantage le mécanisme du marché dans deux domaines. Tout d'abord, la pénurie de recettes en devises et les impératifs du développement économique ont fréquemment obligé ces pays à soumettre à un contrôle direct de l'État le niveau et la composition des importations ; ce contrôle est normalement exercé au moyen de licences d'importation, mais dans certains cas il donne lieu à la création d'entreprises commerciales de l'État. Cette tendance s'est renforcée lorsqu'on s'est aperçu que, dans un pays en voie de développement, on ne peut guère se fier aux coûts relatifs existants pour évaluer ses avantages relatifs à plus long terme dans divers domaines. En second lieu, étant donné la situation particulière de nombreux marchés de produits de base, beaucoup de pays en voie de développement se sont vus dans l'obligation de remplacer, pour la vente de leurs principaux produits, la multitude de petits exportateurs qui se faisaient concurrence par des monopoles d'exportation afin de pouvoir demander les prix plus

avantageux et protéger les producteurs contre les fluctuations des prix sur le marché mondial.

9. Les pays à économie planifiée ont accepté jusqu'à présent de prendre la structure des prix du marché mondial comme base de leurs échanges avec les pays à économie de marché et comme, en général, ce sont des fournisseurs ou des importateurs marginaux, ils n'ont guère d'influence sur l'établissement des cours — quoiqu'il puisse y avoir des cas exceptionnels à certains moments et pour certains produits. Ils ont également accepté jusqu'à présent de prendre cette structure, avec des modifications relativement peu importantes, comme base de leurs échanges avec d'autres pays à économie planifiée (mais cette situation pourrait changer dans l'avenir, comme on le verra plus loin au chapitre 3). Les cours du marché mondial jouent donc un certain rôle dans l'établissement des programmes économiques nationaux (voir par. 10). D'autre part, les prix intérieurs sont déterminés par le pouvoir central et restent indépendants des prix du commerce extérieur. En outre, les offices d'importation (ou d'exportation) d'un pays ne se font pas concurrence directement. Dire que la concurrence cesse ou commence à la frontière du pays n'est qu'une simplification à peine exagérée.

PLANIFICATION ÉCONOMIQUE

10. Les réserves qui précèdent mises à part, les pays développés à économie de marché cherchent, dans leur politique en matière de commerce extérieur, à favoriser un système d'échanges extérieurs conforme aux principes des avantages relatifs que traduisent les prix courants. Par contre, dans les pays à économie planifiée, la politique générale consistant à planifier le développement de l'économie nationale et à n'accorder qu'un rôle très secondaire au mécanisme du marché régit le commerce extérieur presque aussi totalement que les autres branches d'activité. Néanmoins, les programmes de développement à long terme, dont dépendent les programmes correspondants du commerce extérieur, tiennent compte des avantages relatifs, sous leur aspect dynamique à long terme. Cependant, à court terme, les programmes du commerce extérieur — qui revêtent la forme de plans détaillés d'importations et d'exportations — reflètent surtout l'ordre de priorité établi pour l'utilisation des ressources, compte tenu des réserves de devises et des possibilités d'exportations.

11. La planification est la méthode la plus courante dans les pays à économie planifiée mais on en trouve également certaines caractéristiques dans d'autres pays. Des changements structurels, exigeant une conception dynamique, revêtent la plus grande importance pour les pays en voie de développement. En fait, plus leur niveau de développement est bas, moins ils peuvent se permettre de déterminer l'utilisation de leurs ressources d'après la structure existante des coûts relatifs. Bien souvent, ils ont surtout recours aux moyens traditionnels — comme

les droits de douane — pour encourager des branches sélectionnées de la production ; mais dans certains pays en voie de développement, on s'efforce de plus en plus d'élaborer pour l'ensemble de l'économie, ou du moins pour ses secteurs « clefs », des programmes de développement comprenant des programmes détaillés pour le commerce extérieur (appuyés par des mesures de contrôle quantitatif des importations), qui en font partie intégrante. On peut ajouter que si dans beaucoup de pays en voie de développement, les méthodes de planification économique et d'administration ne sont pas encore suffisamment au point pour permettre aux pays intéressés de retirer le maximum d'avantages du contrôle quantitatif du commerce extérieur instauré comme instrument de leur politique de développement économique, cela ne signifie pas que ces pays sont disposés ou doivent être disposés à renoncer en principe à l'emploi de cet instrument.

12. Un certain nombre de pays développés à économie de marché établissent également des plans économiques. Toutefois ces plans ont surtout pour but de fournir — grâce aux prévisions de la demande intérieure et extérieure — tout d'abord un cadre rationnel dans lequel viennent s'inscrire les mesures prises par les pouvoirs publics pour maintenir l'emploi à un niveau élevé et favoriser la croissance économique et, en second lieu, des indications aux offices de l'État et au secteur privé sur les ajustements structurels qui, selon toute probabilité, seront nécessaires. En général, la demande extérieure est considérée comme une variable exogène : on calcule les projections des besoins d'importations afin de vérifier si les plans d'ensemble répondent à l'objectif visé, à savoir éviter des difficultés de la balance des paiements. Ces vérifications peuvent avoir une influence considérable sur l'évolution de la politique du commerce extérieur.

PRATIQUES COMMERCIALES NATIONALES ET ACCORDS INTERNATIONAUX

13. A la fin de la seconde guerre mondiale, il a été généralement reconnu qu'il fallait élaborer un code des principes et des pratiques du commerce extérieur, envisagés sous leur double aspect national et international, qui serait accepté par la généralité des États, afin d'éviter des différends préjudiciables à toutes les nations commerçantes. La tentative de créer une organisation internationale du commerce a échoué mais l'essentiel des principes et des dispositions de la Charte de la Havane a été repris dans les articles du GATT.

14. Pour ce qui est des aspects internationaux, le GATT représente essentiellement une généralisation du principe de la nation la plus favorisée sous sa forme inconditionnelle, en vue d'éviter toute discrimination dans les échanges internationaux, et de tenter de réduire sur la base de concessions réciproques les entraves au commerce dans les différents pays. Le GATT définit également

les pratiques nationales autorisées en matière de commerce en vue de limiter en fait l'intervention de l'État, dans des conditions normales, à l'application de droits de douane — principal instrument de la politique des pays développés à économie de marché. Cette politique du GATT se fonde sur l'idée que les droits de douane présentent l'avantage de rendre relativement aisée la détermination des pratiques protectionnistes et discriminatoires et de permettre ainsi aux Parties contractantes de faire respecter le principe de la nation la plus favorisée et d'encourager une diminution des entraves au commerce sur une base de réciprocité. L'Accord relatif au Fonds monétaire international (FMI), qui traite des taux de change, de la convertibilité des monnaies et des restrictions de change, est un complément essentiel des règles du GATT.

15. L'expérience des années qui ont suivi la guerre a montré que les principes fondamentaux énoncés par le GATT ne sont pas susceptibles d'une application universelle ou ne suffisent pas, à certains égards, pour résoudre certains des grands problèmes que posent les relations commerciales internationales à l'heure actuelle, et cela pour trois raisons principales.

16. La première raison, de caractère très général, est que, dans les principes appliqués lors de l'élaboration des règles initiales, il n'a pas été tenu suffisamment compte des problèmes spéciaux auxquels doivent faire face les pays en voie de développement. Ces pays peuvent avoir besoin de recourir à des moyens autres que les droits de douane, non seulement à titre de mesures exceptionnelles justifiées par un déséquilibre temporaire de leur balance des paiements, mais à titre permanent, pour influencer sur le développement de leur production et de leur commerce extérieur. En outre, les pays en voie de développement ne sont pas à même de se conformer à la règle générale de la réciprocité qu'implique un code d'application universelle édictant des principes de conduite communs. En fait, comme il est dit aux sections 2 et 4, les Parties contractantes au GATT dans leur ensemble ont reconnu la justesse de ces arguments et les règles ont été modifiées en conséquence, à la fois dans leur forme et leur application, à la suite de consultations et de négociations menées sous les auspices du GATT.

17. En second lieu, les règles du GATT s'inspirent de la manière dont le commerce est organisé dans les pays développés à économie de marché; en particulier, le commerce d'État est considéré comme une exception résultant des conditions particulières qui existent dans un petit nombre de secteurs relativement peu importants de l'économie des Parties contractantes. On comptait pouvoir établir des règles assez simples pour faire en sorte que les entreprises commerciales d'État observent le principe de la non-discrimination et se conforment à tous les accords conclus concernant le degré de

protection à accorder à la production nationale dans leur sphère d'activité. En fait, sous leur forme actuelle, un grand nombre des règles du GATT sont inapplicables au système des pays à économie planifiée dans lesquels l'État planifie et dirige le commerce extérieur, même si les principes sur lesquels elles reposent étaient pleinement acceptés par les dirigeants de ces pays — ce qui n'est guère le cas. En réalité, les échanges commerciaux entre pays à économie de marché et pays à économie planifiée ont dû être effectués dans le cadre d'accords commerciaux bilatéraux ou sur la base d'arrangements *ad hoc*. En outre, les pays à économie planifiée ont mis au point une base d'échange pour leurs relations commerciales mutuelles et institué un système de coopération pour la planification de leur production et de leur commerce intra-régional, qui sont tout à fait indépendants du GATT et reposent sur des principes différents à certains égards de ceux du GATT. Les problèmes qui se posent dans les relations commerciales entre pays développés à économie de marché et pays à économie planifiée sont examinés à la section 5.

18. Troisièmement, on ne s'est guère préoccupé des incidences pratiques de la principale dérogation permise au principe de la nation la plus favorisée — à savoir le droit de créer des unions douanières et des zones de libre-échange. En conséquence, pour concilier le droit reconnu aux pays de la Communauté économique européenne et de l'Association européenne de libre-échange de constituer leur union douanière et leur zone de libre-échange respectives avec les obligations incombant à ces pays et les droits accordés aux pays tiers en vertu du GATT, il a fallu recourir à des négociations plutôt qu'à l'application des critères détaillés déjà acceptés par tous les membres. En outre, la création d'une union douanière et d'une zone de libre-échange qui comptent parmi leurs membres plusieurs Parties contractantes dont les échanges représentent une part importante du commerce mondial, a sensiblement réduit la signification pratique du traitement de la nation la plus favorisée pour le reste du monde. En ce qui concerne la création d'unions douanières et de zones de libre-échange groupant des pays en voie de développement, il s'est révélé impossible d'appliquer intégralement les quelques règles formelles détaillées instituées par le GATT (voir section 4).

19. Enfin, il convient de remarquer que les pays développés à économie de marché n'ont pas appliqué intégralement les principes qu'ils avaient eux-mêmes adoptés en matière d'échanges internationaux. L'agriculture est un secteur important de l'économie dans lequel la protection des producteurs nationaux par divers moyens et la limitation quantitative des importations sont pratiquement la règle. Dans d'autres domaines, des restrictions à l'importation ont persisté malgré la disparition générale de ces mesures de contrôle dans la plupart des pays. Certaines de ces mesures portent préjudice au commerce des pays en voie de développement, même

si elles sont appliquées d'une façon non discriminatoire ; en outre, certains contrôles des importations (de textiles) ou certains arrangements visant à la limitation « volontaire » des exportations correspondantes entravent d'une manière discriminatoire le commerce de certains pays en voie de développement.

20. Actuellement, la situation est donc la suivante : les règles du GATT offrent ce que les gouvernements des pays développés à économie de marché considèrent généralement comme une base assez satisfaisante pour leurs échanges mutuels. Ces règles sont en train de s'adapter à la situation créée par la constitution de la Communauté économique européenne et l'Association européenne de libre-échange (AELE) ; si cette adaptation se heurte parfois à des difficultés, du moins le GATT reste-t-il pour les pays développés à économie de marché et certains des pays en voie de développement intéressés un centre de discussion et de négociations. Pour la plupart des pays à économie planifiée, le Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM) est l'instrument qu'ils ont choisi pour assurer la coopération dans le domaine du commerce et d'une façon plus générale ; ils ont en outre adopté un système de pratiques communes pour leurs échanges intrarégionaux. Pour beaucoup de pays en voie de développement, une partie des règles du GATT s'applique mal à leur situation ou est sans rapport avec leurs problèmes ; elles ne leur offrent ni une protection suffisante contre les mesures préjudiciables prises dans les pays industrialisés, ni l'assistance positive qu'ils souhaitent pour leur développement ; à l'intérieur du GATT, ils se trouvent en présence

de deux groupes de pays — les pays de la Communauté économique européenne et ceux de l'AELE — qui coopèrent plus étroitement avec les membres de leurs groupes respectifs qu'avec les Parties contractantes au GATT en général. Vis-à-vis des pays à économie planifiée, les pays en voie de développement se trouvent chacun en présence d'un groupe de pays qui planifient de concert leur développement économique et commercial, sur la base de critères que le monde extérieur connaît mal et dont les programmes sont exécutés par l'intermédiaire d'entreprises commerciales d'État. D'autre part, s'il est vrai que les gouvernements des pays à économie planifiée et ceux des pays développés à économie de marché ont créé des conditions favorables à un accroissement de leurs échanges mutuels, ils n'ont pas réussi à se mettre complètement d'accord sur les principes et les pratiques appropriés qui doivent être appliqués dans le commerce entre ces deux types d'économie.

21. Dans la suite du présent document, on tentera tout d'abord d'exposer brièvement et avec objectivité les éléments les plus importants des principes et des pratiques suivis en matière commerciale par les différents groupes de pays, deuxièmement d'indiquer certains des inconvénients et des obstacles rencontrés dans ce domaine, qui empêchent actuellement de réaliser une croissance et une structure optimales du commerce ; on s'efforcera enfin d'indiquer les directions dans lesquelles il serait possible de chercher des solutions — ou du moins un *modus vivendi* qui puisse être accepté d'une manière générale.

2. LES PRATIQUES DES PAYS DÉVELOPPÉS A ÉCONOMIE DE MARCHÉ

22. Dans les pays développés à économie de marché, la presque totalité des échanges internationaux s'effectue par l'intermédiaire d'entreprises privées ou de particuliers ; normalement, les industries nationalisées qui font du commerce ont à tenir compte à peu près des mêmes impératifs et des mêmes conditions du marché que les entreprises commerciales privées ; des monopoles d'État régis par des règlements spéciaux n'existent que dans certains pays et pour un nombre relativement restreint de produits dans chaque pays. La portée de l'intervention directe de l'État dans le jeu des forces du marché dans les échanges entre ces pays est, en principe, réglemée par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce et par l'Accord relatif au Fonds monétaire international. Tous les pays développés à économie de marché ont adhéré à ces deux accords, ainsi qu'un grand nombre de pays en voie de développement et — soit en qualité de membre de plein exercice, soit au titre d'une forme quelconque d'association — deux pays à économie planifiée (sans compter Cuba) et la Yougoslavie. Dans ce dernier pays, les moyens de pro-

duction et d'échange appartiennent à l'État, mais le système de gestion économique diffère sensiblement de celui des pays à économie planifiée². Cependant, pour les pays où une très grande partie du secteur commercial est contrôlée par l'État et pour la plupart des pays en voie de développement, il n'a été possible d'adhérer à l'Accord en qualité de membre de plein exercice ou de membre associé qu'au prix d'un

² Une liste des membres des grandes organisations intergouvernementales qui s'occupent du commerce international est jointe en annexe au présent document. Il ne s'agit pas ici d'établir une distinction entre les obligations qui découlent de la qualité de membre de plein exercice, de membre temporaire ou de membre associé du GATT, sauf pour ce qui est de l'association de certains pays à économie planifiée (voir section 3) ni d'examiner les moyens de concilier l'adhésion au GATT avec la non-participation au FMI. Il suffit de dire que le fait pour un pays de se conformer effectivement aux principales règles du GATT implique qu'il accepte également, en fait, sinon formellement, les dispositions du FMI relatives à la convertibilité des monnaies et aux restrictions de change. Dans la suite du présent document, l'expression « les règles du GATT » et autres expressions analogues couvrent également les dispositions pertinentes de l'Accord relatif au Fonds monétaire international. Le GATT est en vigueur depuis 1948 (sa modification la plus récente date de 1955) et le FMI a été créé en 1945. Le nombre des membres de ces deux organisations a augmenté au cours des années depuis leur création.

recours fréquent — ou même constant — à des dispositions permettant certaines dérogations aux règles fondamentales.

23. Comme dans la plupart des organisations qui fonctionnent efficacement, l'ensemble des cas particuliers et des pratiques admises à la suite d'un examen continu des points de désaccord, de consultations sur les moyens de résoudre les difficultés pratiques que soulève l'application des principes convenus, etc., a au moins autant d'importance du point de vue pratique que les principes généraux énoncés dans l'Accord. Un exposé et une évaluation de l'histoire détaillée de la coopération internationale depuis l'entrée en vigueur du GATT dépasseraient le cadre de la présente étude. Cependant il ne faut pas oublier que les règles et principes généraux étudiés ci-après en tant qu'ils révèlent la position fondamentale des gouvernements des pays à économie de marché en matière de commerce international ont été complétés par un certain nombre d'arrangements spéciaux — outre les quelques exemples déjà cités — qui modifient leurs incidences pratiques sur les relations commerciales de ces pays entre eux et avec les pays en voie de développement qui sont membres du GATT. Dans certains cas, des arrangements spéciaux approuvés ou tolérés par l'ensemble des membres du GATT se sont révélés désavantageux pour les pays en voie de développement ; on peut toutefois faire valoir que les pressions que ces derniers ont pu exercer du fait qu'ils sont parties au GATT ont diminué les inconvénients que pouvaient avoir pour leur commerce ces mesures prises par les pays développés en contradiction avec leurs engagements formels vis-à-vis du GATT. D'autre part, comme le montre l'évolution des décisions particulières et de la pratique du GATT, on admet de plus en plus généralement que le recours par les pays en voie de développement aux clauses « exceptionnelles » du GATT doit être considéré comme un moyen normal dont ils peuvent user en tant qu'États membres et qu'on ne peut attendre d'eux qu'ils accordent immédiatement à titre de réciprocité les avantages que leur valent les concessions consenties par les pays développés à économie de marché (réductions des tarifs douaniers, suppression et application non discriminatoire des mesures de contrôle quantitatif, limitation des taxes intérieures, subventions, etc.). En outre, ces dernières années, les pays membres ont manifesté une tendance de plus en plus nette à se servir de l'Accord comme d'un instrument général à partir duquel ils peuvent aborder de façon plus concrète le problème de l'amélioration de la situation commerciale des pays en voie de développement (voir plus loin, par. 43).

LES RÈGLES FONDAMENTALES DU GATT ET DU FMI

24. La conception fondamentale des relations commerciales internationales, telle qu'elle ressort des dispositions du GATT et de l'Accord relatif au

FMI, veut que le commerce international soit réglé principalement par les forces du marché. On considère qu'en temps « normal » et dans des pays économiquement développés, l'Etat ne doit exercer pour ainsi dire aucune action directe sur le commerce ; que la protection douanière doit être appliquée sans qu'il soit fait de discrimination suivant le lieu d'origine des importations (à l'exception — temporaire ou permanente — des arrangements préférentiels conclus antérieurement au GATT, et des unions douanières ou des zones de libre-échange) et disparaître progressivement au moyen d'une série ininterrompue de négociations multilatérales ; que, d'une manière générale, les courants d'échanges internationaux ne seront déviés que dans une faible mesure, au moyen de taxes intérieures, de subventions et autres mesures et que les paiements internationaux relatifs aux opérations courantes pourront être effectués librement sans discrimination fondée sur la nature de l'opération ou la zone de paiement. Le recours à des restrictions quantitatives des échanges (et — à plus forte raison — leur application discriminatoire ainsi que les restrictions aux paiements qui les accompagnent) ne doit être autorisé qu'exceptionnellement — comme mesure de protection pour les pays se trouvant à un des premiers stades de leur développement économique, comme mesure de défense à court terme en cas de déséquilibre de la balance des paiements et dans d'autres cas particuliers, à condition de fournir des justifications aux autres pays qui ont accepté les règles du GATT et du FMI³.

25. Cette conception fondamentale comporte la notion de « réciprocité ». Les parties contractantes ne sont pas obligées d'appliquer les règles de l'Accord général dans leur commerce avec les pays non membres (en principe, elles n'ont pas le droit d'accorder aux pays non membres des conditions plus favorables qu'aux parties contractantes). En outre, la réduction des droits de douane a été en fait le résultat de marchandages — un pays n'accordant de réduction qu'en contrepartie de l'octroi de concessions tarifaires qui doivent favoriser son commerce d'exportation ; cependant, toutes les réductions ainsi accordées sont consenties à tous les membres du GATT, y compris ceux qui peuvent n'avoir accordé que peu de réductions de leurs propres tarifs douaniers, ou même aucune.

26. Le principe selon lequel les États membres ne doivent pas faire de discrimination entre eux et doivent accorder à tous les États membres un traitement au moins aussi favorable que celui qu'ils

³ Il peut être intéressant de faire remarquer qu'alors que les promoteurs du GATT et du FMI voyaient dans ces deux codes de principes et de règles des instruments qui devaient se compléter, dans la pratique, les décisions du GATT relatives à des cas particuliers et sa pratique se sont formées à peu près indépendamment. Actuellement, la coopération formelle entre l'ensemble des Parties contractantes au GATT et le FMI ne va guère au-delà de l'acceptation par les premières du jugement du FMI toutes les fois qu'une Partie contractante invoque un déséquilibre de sa balance des paiements pour justifier le recours aux dispositions spéciales de l'Accord.

octroient à tout autre pays est consacré dans une clause générale dite « de la nation la plus favorisée » (article 1). Cette clause oblige chaque partie contractante à accorder à toutes les autres, en ce qui concerne les droits de douane et autres taxes qui frappent les importations ou les exportations ou le paiement des importations ou des exportations, le même traitement qu'à tout autre pays. Aux termes de la règle correspondante sur l'application de toutes les restrictions quantitatives autorisées (article XIII) dans des conditions normales, les parties contractantes doivent s'efforcer de parvenir à une distribution du commerce de chaque produit se rapprochant dans toute la mesure possible de celle que les diverses parties contractantes seraient en droit d'attendre en l'absence de ces restrictions. A cette fin, elles doivent fixer, chaque fois que cela sera possible, des contingents représentant le montant global des importations autorisées et publier le volume total et la valeur totale des produits qui seront importés au cours d'une période ultérieure déterminée. Les règles du FMI, qui imposent l'obligation de fixer des taux de change unitaires et d'éliminer les restrictions sur les transferts effectués à l'occasion d'opérations courantes, renforcent ces dispositions.

27. La principale exception à la règle du traitement de la nation la plus favorisée pour les droits de douane et de l'application non discriminatoire des restrictions quantitatives autorisées par les règles du GATT a trait à l'établissement d'unions douanières et de zones de libre-échange. Aux termes de l'article XXIV du GATT, « une intégration plus étroite des économies des pays participant à de tels accords » est un moyen souhaitable « d'augmenter la liberté du commerce » à condition qu'il n'ait pas pour effet « d'opposer des obstacles au commerce d'autres parties contractantes avec ces territoires ». Dans le cas d'une union douanière, « les droits de douane appliqués... ne seront pas..., dans leur ensemble, en ce qui concerne le commerce avec les parties contractantes qui ne sont pas parties à cette union, d'une incidence générale plus élevée, ni les autres réglementations commerciales, plus rigoureuses, que ne l'étaient les droits et les réglementations commerciales en vigueur dans les territoires constitutifs de cette union avant l'établissement de l'union » ; cette règle s'applique *mutatis mutandis* à chaque territoire constitutif lors de l'établissement d'une zone de libre-échange. Les mesures établissant l'union douanière ou la zone de libre-échange doivent s'appliquer « à l'essentiel des échanges commerciaux entre les territoires constitutifs » de l'union ou de la zone de libre-échange. Tout accord provisoire conclu en vue de l'établissement d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange doit satisfaire à ces conditions et comprendre un plan et un programme pour l'établissement, dans un délai raisonnable, de l'union douanière ou de la zone de libre-échange. Il est prévu une procédure de consultations et de négociations pour assurer l'application

de ces principes et de ces règles et protéger ainsi les intérêts des pays tiers.

28. La plupart des autres exceptions à la règle de la non-discrimination entre les membres du GATT résultent des dispositions exceptionnelles relatives aux restrictions quantitatives à l'importation dont il est question aux paragraphes 32 à 34 ci-après.

29. La mesure dans laquelle l'État peut protéger les producteurs nationaux de la concurrence des fournisseurs étrangers sur le marché intérieur ainsi que les méthodes qu'il peut employer à cet effet sont limitées, en vertu des règles du GATT, a) par l'interdiction d'une réglementation quantitative des importations, sauf dans certains cas énumérés aux paragraphes 32 à 34 ci-après ; b) par l'assurance que toutes les importations en provenance des autres parties contractantes seront soumises au traitement national (c'est-à-dire au même traitement que celui qui est accordé aux produits similaires d'origine nationale) en ce qui concerne toutes taxes, impositions et tous règlements intérieurs affectant la vente, l'achat, le transport et la distribution des marchandises ; c) le fait que les parties contractantes ont reconnu la nécessité de limiter la protection accordée au moyen de subventions et les autres formes de protection des revenus ou de soutien des prix, ainsi que les dispositions selon lesquelles toute partie contractante qui accorde ces subventions doit en informer les autres et peut être invitée par toute autre partie contractante à entamer des négociations à l'effet de limiter ces subventions ; d) les dispositions prévoyant la réduction progressive des droits à l'importation, au terme d'une série de négociations multilatérales. Les règles du FMI relatives à la convertibilité des monnaies et aux restrictions de change renforcent ces dispositions ; les dispositions relatives aux taux de change limitent la possibilité d'accorder une protection différentielle aux divers produits, au moyen de taux de changes multiples ou de pratiques équivalentes ; en outre, elles restreignent le recours à une dévaluation concurrentielle des monnaies.

30. Le GATT se préoccupe également de limiter la possibilité pour l'État d'encourager les exportations au moyen de subventions à l'exportation. Il condamne catégoriquement toutes les subventions à l'exportation, à l'exception de celles qui favorisent l'exportation des produits de base, et prescrit que, dans ce cas, la subvention doit être octroyée de manière que la partie contractante qui l'accorde n'acquière pas ainsi « plus qu'une part équitable du commerce mondial d'exportation » du produit en question. Une partie contractante est autorisée à percevoir des droits compensateurs pour contrebalancer les effets de toute subvention accordée directement ou indirectement à l'exportation de produits dans son territoire. Elle est également autorisée à percevoir des droits anti-dumping sur tout produit introduit dans son territoire à un prix « inférieur

à sa valeur normale », si l'introduction de ce produit « menace de causer un préjudice important » à une production nationale ou à une production d'exportation d'une autre partie contractante. Un produit est considéré comme faisant l'objet d'un dumping si le prix auquel il est mis en vente dans le pays importateur est inférieur au prix comparable auquel il est offert à la consommation dans le pays exportateur, ou inférieur au prix auquel il est mis en vente dans un pays tiers ou inférieur au coût de production, plus une marge « raisonnable » pour les frais de distribution et le bénéfice.

31. Les règles du GATT relatives au fonctionnement des entreprises commerciales d'État sont conçues de manière à garantir, premièrement, que ces entreprises se conforment dans leurs opérations au principe de la non-discrimination à l'égard des membres du GATT et, en second lieu, qu'elles respectent tout engagement pris par le gouvernement intéressé au sujet des marges de protection à accorder à la production nationale des marchandises qui font l'objet de leur commerce.

EXCEPTIONS AUX RÈGLES FONDAMENTALES

32. Les principales exceptions aux règles fondamentales du GATT concernent : a) les tarifs préférentiels autorisés dans le cas d'unions douanières et de zones de libre-échange, déjà mentionnés au paragraphe 27 ; b) les dispositions autorisant l'application de restrictions quantitatives à l'importation et de restrictions aux paiements effectués à l'occasion d'opérations courantes lorsqu'il s'agit de mesures de protection contre l'existence ou la menace d'un déséquilibre de la balance des paiements ; c) les dispositions autorisant les pays « qui en sont aux premiers stades de leur développement » à appliquer de telles mesures pour sauvegarder l'équilibre de leur balance des paiements et pour protéger certaines branches de production, ces pays étant autorisés en outre à appliquer avec une souplesse exceptionnelle les tarifs douaniers et autres mesures de protection (« toute partie contractante dont l'économie ne peut assurer à la population qu'un faible niveau de vie et en est aux premiers stades de son développement » se voit accorder pour l'application de ces mesures des facilités plus grandes qu'une partie contractante dont l'économie est seulement « en voie de développement » ; les parties contractantes appartenant à cette dernière catégorie sont tenues d'adresser une demande spéciale en vue d'obtenir l'approbation préalable des autres parties contractantes — au lieu de la consultation postérieure qui était prévue précédemment — lorsqu'elles veulent instituer une mesure autre que celles que prévoient les clauses de sauvegarde relatives à la balance des paiements) ; d) les dispositions autorisant des mesures de contrôle exceptionnelles portant sur les importations lorsque ces mesures sont conformes aux engagements contractés en vertu

d'accords intergouvernementaux sur des produits de base, « non désapprouvés » par les parties contractantes ; e) les dispositions autorisant le recours à des restrictions à l'importation comme mesure de protection du revenu agricole national et/ou de soutien des prix. D'autres dispositions autorisent des mesures exceptionnelles de contrôle des importations pour des raisons de sécurité, de santé et autres motifs analogues, ainsi que des mesures d'urgence (notamment des mesures relatives aux tarifs douaniers) pour éviter « un préjudice grave » aux producteurs nationaux. Un grand nombre de règles du GATT sont susceptibles de dérogations ou peuvent être modifiées sous réserve de l'approbation de la majorité pondérée des parties contractantes.

33. Le recours aux dispositions exceptionnelles du GATT nécessite invariablement des consultations, soit automatiques, soit engagées à la demande d'une partie contractante. Dans la plupart des cas, mais non dans tous, il faut non seulement préciser assez en détail les raisons de ce recours mais aussi le degré de liberté accordé à la partie contractante intéressée. Par exemple, les clauses de sauvegarde relatives à la balance des paiements permettent à une partie contractante, en vue de sauvegarder sa position financière extérieure et l'équilibre de sa balance des paiements « de restreindre le volume ou la valeur des marchandises dont elle autorise l'importation » et de « déterminer l'incidence de ces restrictions sur les importations des différents produits ou des différentes catégories de produits de manière à donner la priorité à l'importation des produits qui sont le plus nécessaire », chaque fois que survient la menace d'une baisse de ses réserves monétaires, qu'elles subissent une baisse importante ou qu'il est nécessaire de les accroître dans des proportions raisonnables en raison de la politique suivie sur le plan national en vue de réaliser et de maintenir le plein emploi ou d'assurer le développement des ressources économiques.

Si les parties contractantes désapprouvent une mesure « exceptionnelle », la partie contractante intéressée est tenue de renoncer à ces mesures et/ou de permettre aux autres parties de prendre des mesures de rétorsion.

34. En général, toutes les mesures de contrôle des importations, toutes les restrictions sur les paiements courants, etc., maintenues ou imposées au titre des dispositions exceptionnelles qui viennent d'être mentionnées, doivent être appliquées en tenant compte de la nécessité d'accorder aux autres membres le traitement de la nation la plus favorisée. Cependant, là encore, certaines exceptions sont prévues sous réserve que l'organisation compétente les approuve et les réexamine périodiquement⁴. Par exemple, dans une décision prise en 1959, les administrateurs du FMI déclaraient que, malgré les

⁴ L'application de mesures discriminatoires était plus facile avec les dispositions provisoires en vigueur pendant les premières années qui ont suivi la guerre qu'elle ne l'est actuellement.

progrès considérables accomplis dans la voie de la convertibilité, une fraction importante des recettes courantes de certains pays reste encore soumise à des restrictions de la convertibilité, en particulier dans les relations financières avec les pays où il existe un commerce d'État. Dans le cas de ces pays, le Fonds sera disposé à examiner si les considérations relatives à la balance des paiements justifieraient le maintien de certaines pratiques discriminatoires, mais pas comme entre des pays dont les monnaies sont convertibles de l'extérieur.

L'APPLICATION DES RÈGLES DU GATT DANS LES PAYS DÉVELOPPÉS À ÉCONOMIE DE MARCHÉ

35. Dans un résumé de l'évolution effective des pratiques commerciales régies par les règles du GATT, il est inévitable de donner lieu à des contestations faciles sur des points de détail. Une fois faite cette réserve générale, on peut dire que, dans l'ensemble, les pays développés à économie de marché ont actuellement pour pratique d'appliquer sans discrimination le traitement de la nation la plus favorisée à toutes les autres parties contractantes au GATT pour ce qui est des tarifs douaniers et des restrictions quantitatives à l'importation qui subsistent, à quelques exceptions près, qui sont pourtant très importantes. Les principales exceptions sont les tarifs douaniers préférentiels, les accords antérieurs à la création du GATT, ainsi que les accords conclus entre les pays de la Communauté et de l'AELE (voir plus haut, au par. 27). Mais les pays développés à économie de marché commettent d'autres infractions aux règles de non-discrimination et du traitement de la nation la plus favorisée ; certains d'entre eux, notamment, refusent d'accorder un traitement non discriminatoire dans le domaine des tarifs douaniers, des mesures de contrôle quantitatif des importations et des restrictions de change au seul pays à économie planifiée qui soit membre de plein exercice du GATT — à savoir la Tchécoslovaquie⁵ — et lui imposent des mesures de contrôle quantitatif des importations et des restrictions de change. En outre, certains pays font preuve de discrimination dans l'application de certaines mesures de contrôle des importations (portant, par exemple, sur les textiles de coton) destinées à les protéger contre les exportations de certains pays ; d'autres ont conclu également des accords en vue d'une limitation « volontaire » des exportations de certains produits à destination de marchés déterminés.

36. Les conséquences des accords de la Communauté économique européenne et de l'AELE et d'autres régimes préférentiels pour les pays en voie de développement sont examinées en détail dans un autre document⁶. L'AELE ne vise que la suppres-

sion des droits de douane sur les échanges de produits industriels entre ses membres. La Communauté prévoit la suppression de tous droits de douane sur les échanges intracommunautaires et, ultérieurement, l'abolition entre les États membres, des obstacles à la libre circulation non seulement des biens et des services mais aussi des capitaux et de la main-d'œuvre ; elle prévoit l'instauration de politiques communes dans les domaines de l'agriculture, de l'énergie, de la sidérurgie, et des transports, ainsi que, sur un plan plus général, dans le domaine des relations économiques avec les pays associés en voie de développement, des relations commerciales avec les États non membres, des politiques monétaire, sociale et autres suivies par chaque pays. Le but à atteindre en fin de compte est la réalisation d'une union économique complète des pays de la Communauté.

37. Dans les dispositions très brèves et très générales du GATT relatives aux unions douanières et aux zones de libre-échange, il n'est pas question de chercher des critères détaillés qui permettent de juger si, en particulier, la Communauté économique européenne est conforme aux principes du GATT. A cet égard, le GATT a joué surtout le rôle d'une tribune où les membres de la Communauté peuvent poursuivre avec les autres parties contractantes des discussions sur les dispositions particulières du Traité de Rome et l'évolution des pratiques de la Communauté, dans le cadre des consultations et de la coopération qui sont de tradition en matière de politique commerciale. Jusqu'à présent, les parties contractantes en tant que groupe n'ont ni approuvé ni désapprouvé, dans leur ensemble, les arrangements de la Communauté économique européenne ni ceux de l'AELE.

38. Pour ce qui est des mesures destinées à protéger la production nationale, le GATT n'a pas entièrement réussi à proscrire les restrictions quantitatives visant les importations en provenance d'autres pays membres lorsque ces restrictions ne sont pas appliquées pour les motifs prévus dans les clauses de sauvegarde relative à la balance des paiements ou au développement ou les exceptions autorisées pour les produits agricoles. Bien entendu, ces dernières exceptions constituent une infraction importante au principe général de la suppression des restrictions quantitatives appliquées pour protéger la production nationale. L'importance des restrictions quantitatives appliquées par les pays membres développés dans d'autres domaines que celui de l'agriculture a beaucoup diminué ; mais il en subsiste quelques-unes. Toutefois, en ce qui concerne les tarifs douaniers, des séries successives de négociations multilatérales ont eu pour effet de réduire sensiblement l'importance de la protection douanière depuis la création du GATT.

39. Pour ce qui est des autres moyens dont l'État dispose pour intervenir dans le fonctionnement du mécanisme du marché — subventions, impôts

⁵ Sur la situation des pays à économie planifiée en tant que membres ou membres associés du GATT, voir à la section 3, les paragraphes 81 et suivants.

⁶ Voir dans le présent volume : « Incidences, quant au commerce et au développement des pays en voie de développement des groupements économiques de pays développés ou des accords commerciaux préférentiels ou des uns et des autres ».

indirects et autres mesures nationales de réglementation, ainsi que l'existence d'offices commerciaux d'État, le GATT a fourni un instrument approprié pour la négociation et l'élaboration d'une sorte de jurisprudence. Il en va de même des mesures prises pour faire échec aux pratiques commerciales déloyales, comme le dumping ⁷.

40. Le GATT n'a pas été le promoteur des accords internationaux sur les produits de base, mais ces accords — sur l'étain, le blé, le sucre, le café et l'huile d'olive — qui ont été négociés sous d'autres auspices, ont été acceptés par les parties contractantes comme justifiant toute dérogation accessoire aux règles du GATT. Ces accords varient suivant les produits, mais ils prévoient des contrats à long terme d'achat et de vente à des prix compris dans des limites déterminées, la constitution de stocks régulateurs et des accords relatifs aux contingents d'exportation, ainsi que des combinaisons de ces deux dernières mesures.

41. On peut conclure que, parmi les principes fondamentaux sur lesquels repose le GATT, qui sont résumés au paragraphe 24 ci-dessus, le principe de la non-discrimination à l'égard des autres membres a été généralement observé par les pays développés à économie de marché, et que ceux-ci ont appliqué la clause de la nation la plus favorisée à tous les pays membres. Mais le fait que le bénéfice de l'exception relative aux unions douanières et aux zones de libre-échange ait été revendiqué par des pays comme les membres actuels de la Communauté économique européenne et de l'AELE qui occupent une si grande place sur le marché mondial, a diminué l'intérêt pratique que ces principes pouvaient avoir à l'origine pour les autres parties contractantes. Le GATT a moins bien réussi lorsqu'il s'est agi de limiter les mesures de protection aux droits de douane, même dans les économies développées, le secteur agricole étant celui où le recours à d'autres moyens d'intervention dans le fonctionnement du mécanisme du marché est le plus répandu. Cependant, les bases d'une entente générale sur les principes qui régissent le commerce et la similarité des pratiques sont restées assez larges pour que le GATT offre la possibilité de poursuivre au jour le jour des consultations et une coopération assez efficaces pour trouver des solutions acceptables aux problèmes que posent les relations commerciales internationales, du moins entre ceux de ses membres qui sont des pays économiquement développés.

L'ATTITUDE DES PAYS DÉVELOPPÉS MEMBRES DU GATT ENVERS LES PAYS MEMBRES EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

42. Les pratiques commerciales des pays en voie de développement — qu'ils soient ou non membres du GATT — sont étudiées dans la section 4. Il est toutefois nécessaire de noter ici que les pays développés à économie de marché ont de plus en plus concédé aux pays en voie de développement, au cours des négociations et des consultations menées au jour le jour sous les auspices du GATT, le droit de recourir pratiquement de façon permanente aux dispositions « exceptionnelles » autorisant l'application de restrictions quantitatives au commerce, de maintenir (et de modifier) des droits protecteurs et de recourir à des taxes intérieures ou à des subventions comme mesures de protection. Les pays développés ont reconnu qu'en principe, ces concessions ne modifient en rien l'obligation qu'ils ont eux-mêmes de supprimer les restrictions quantitatives aux échanges (sous réserve des dérogations autorisées), d'abaisser les droits de douane et d'accorder un traitement non discriminatoire aux pays en voie de développement ; toutefois — comme on l'a signalé plus haut — dans la pratique, ce principe n'a pas été intégralement observé.

43. De leur côté, les pays en voie de développement qui sont membres du GATT se sont montrés de plus en plus déçus par plusieurs aspects des pratiques commerciales des pays développés à économie de marché. Ils ont également pris de plus en plus conscience que la protection que leur offre le GATT contre des mesures ou des pratiques contraires à leurs intérêts est insuffisante et qu'il faut adopter une attitude plus concrète dans la recherche des moyens qui permettraient d'améliorer leur situation commerciale. A cela, les pays développés membres du GATT ont répondu, par exemple, en donnant leur acceptation de principe, en mai 1963, au « programme d'action » proposé par les pays en voie de développement et le Comité du cadre juridique et institutionnel examine actuellement la possibilité d'ajouter à l'Accord un nouveau chapitre sur le commerce et le développement.

PRATIQUES SUIVIES DANS LES ÉCHANGES AVEC LES PAYS NON MEMBRES

44. Comme on l'a vu plus haut, au paragraphe 25, les membres du GATT ne sont obligés d'observer les règles de l'Accord que dans leurs échanges avec les autres pays membres. Dans les relations entre pays membres du GATT et pays tiers, la réciprocité du traitement de la nation la plus favorisée en matière de tarifs douaniers est réglée normalement par des traités et des accords commerciaux bilatéraux. En fait, presque tous les pays développés à économie de marché accordent le traitement de la nation la plus favorisée, avec

⁷ Il est à noter que l'idée de principes qui seraient acceptés par tous les pays et dont les gouvernements pourraient s'inspirer pour limiter les pratiques restrictives des entreprises industrielles et commerciales privées et pour faire adopter des pratiques « loyales » dans le commerce international, idée dont s'était inspiré le projet de charte d'une organisation internationale du commerce, n'a pas été reprise dans le GATT, sauf dans les dispositions relatives aux droits « antidumping ».

les modifications apportées par les règlements de la CEE/ONU et de l'AELE, à la plupart des pays non membres, notamment aux pays à économie planifiée. Cependant, ces derniers n'acceptent pas que les pays membres de la Communauté économique européenne et de l'AELE aient le droit d'appliquer des tarifs douaniers discriminatoires à l'égard de tous les États qui ne font pas partie de leurs groupements respectifs (voir section 5).

45. Les pays développés à économie de marché ont recours plus fréquemment à des restrictions quantitatives à l'importation dans leurs relations avec des pays qui n'ont pas adhéré au GATT — en particulier avec les pays à économie planifiée — que dans leurs relations avec des parties contractantes. Dans la plupart des pays développés à économie de marché, certaines importations bénéficient d'une licence générale automatique (ou échappent par quelque autre moyen à des restrictions effectives) quelle que soit leur provenance ; dans beaucoup de pays développés membres du GATT, la plupart des pays en voie de développement qui n'en font pas partie, sinon tous, jouissent des mêmes avantages que les membres du GATT. Cependant les importations en provenance des pays à économie planifiée reçoivent rarement (pour ne pas dire jamais) un traitement totalement exempt de discrimination.

Les catégories d'importations soumises à contrôle varient d'un pays à l'autre ; la mesure dans laquelle les restrictions à l'importation — et les restrictions discriminatoires aux importations en provenance de certains pays non membres — sont effectives, varie encore probablement davantage et, en tout cas, il est très difficile de l'évaluer. Plusieurs pays pratiquent un contrôle des exportations d'intérêt stratégique dans leur commerce avec des pays à économie planifiée, ainsi qu'un contrôle des importations ou des exportations pour quelque motif d'ordre économique.

46. L'étude des mesures de contrôle d'intérêt stratégique et autres mesures de contrôle prises

pour des motifs politiques avoués dépasse le cadre du présent exposé. D'autres mesures de contrôle des importations en provenance des pays à économie planifiée ont fréquemment un caractère discriminatoire. Bien souvent, mais pas toujours, l'octroi des licences d'importation pour l'entrée dans une économie de marché des produits provenant d'un partenaire à économie planifiée est réglé par des accords commerciaux bilatéraux conclus pour un an (et parfois pour une plus longue période), chacune des parties ayant fréquemment recours à la possibilité d'établir un contrôle des importations pour essayer de négocier les débouchés qu'elle désire obtenir pour certaines de ses exportations sur le marché de son partenaire commercial.

47. La facilité avec laquelle les pays à économie planifiée sont autorisés à transférer des recettes en monnaies de pays développés à économie de marché est également variable. Ces derniers sont peu nombreux à permettre une convertibilité sans restriction de toutes les recettes réalisées par un autre pays dans leur monnaie. D'autres appliquent avec plus ou moins de rigueur des restrictions sur les possibilités de transfert en exigeant parfois des accords de *clearing* bilatéraux. Toutefois, ces dernières années, les restrictions de transfert des monnaies ont diminué sensiblement⁸.

48. Les pratiques commerciales entre économies de marché et économies planifiées sont examinées plus loin, aux sections 3 et 5.

⁸ L'Union soviétique, par exemple, peut aujourd'hui convertir librement toutes les recettes qu'elle réalise en monnaie des pays suivants : Danemark, France, Allemagne de l'Ouest, Italie, Suisse, Royaume-Uni, Canada, États-Unis, Japon et Nouvelle-Zélande ; elle a conclu des accords de *clearing* bilatéraux en vue du règlement intégral des soldes annuels en monnaie convertible avec la Belgique, les Pays-Bas, la Norvège et la Suède ; avec l'Autriche et la Finlande, elle pratique un système de compensation bilatérale sans règlement des soldes en monnaie convertible (ou avec des restrictions). Les pays d'Europe à économie planifiée autres que l'Union soviétique peuvent en général transférer librement les monnaies des pays suivants : Belgique, Allemagne de l'Ouest, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni et États-Unis. D'autres pays de l'Europe occidentale permettent, dans une mesure variable, de transférer des sommes en leur monnaie vers divers pays à économie planifiée.

3. LES PRATIQUES DES PAYS A ÉCONOMIE PLANIFIÉE

PLANIFICATION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

49. La règle dans les pays à économie planifiée est que les moyens de production appartiennent à l'État (les exceptions se rencontrent principalement dans le secteur agricole). Le commerce extérieur est assuré par des entreprises d'État (chacun a le monopole des échanges dans son domaine d'activité propre), dans le cadre d'un plan du commerce extérieur qui fait partie lui-même du plan économique national. Les plans économiques nationaux et les plans du commerce extérieur qui en constituent un élément sont habituellement des plans à moyen terme ou à long terme (depuis peu il existe des plans

quinquennaux ou septennaux qui s'insèrent dans des plans « en perspective » beaucoup moins rigides et moins détaillés, valables pour dix, quinze ou vingt ans) ainsi que des plans portant sur une année et, dans le cas des plans du commerce extérieur (et dans quelques autres secteurs), sur des périodes plus courtes.

50. Les programmes d'importation et d'exportation sont établis par produits ou par groupes de produits et indiquent les valeurs à réaliser en devises (pour assurer l'équilibre nécessaire des paiements internationaux) ainsi que les valeurs aux prix intérieurs fixés dans le plan et — tout au

moins pour les produits clefs et si la chose est possible — les quantités à exporter ou importer. Il doit y avoir une corrélation étroite entre ces plans et ceux relatifs à la production, aux consommations intermédiaires, au commerce de détail, à l'investissement, etc. De plus, les plans du commerce extérieur sont subdivisés — de façon plus ou moins poussée et plus ou moins différente selon la période d'exécution du plan et aussi selon les pays — par grands marchés ou par partenaires commerciaux.

51. Il est tenu compte, lors de l'élaboration des plans à moyen et à long terme du commerce extérieur — ainsi que des plans nationaux de production et d'investissement qui s'y rattachent — de la « rentabilité économique » des diverses importations et exportations possibles, ou, en d'autres termes, des critères de coûts comparés. L'importance attachée à ce genre de calcul s'est accrue partout au cours des dix dernières années.

52. Pour déterminer la rentabilité « réelle » des divers programmes d'exportation ou d'importation, il faut procéder à des calculs plus ou moins complexes, puisque tous les pays à économie planifiée ont une structure des prix intérieurs et des coûts qui diffère plus ou moins fortement, en raison du niveau élevé, par rapport à la production évaluée du coût des facteurs, de l'impôt sur le chiffre d'affaires et en raison de la variation de son incidence suivant les produits. Les formules utilisées varient quelque peu selon les pays. D'une façon générale, elles tendent à relier le coût de production intérieure d'une marchandise à sa valeur en devises. Sur le plan de la théorie et de la pratique, divers problèmes ardues se posent : par exemple, celui du calcul du coût des immobilisations et la manière d'évaluer les facteurs matériels de production qui entrent dans la fabrication du produit en question. En ce qui concerne le premier point, lorsqu'on calcule le rendement économique du commerce ou des investissements extérieurs, on inclut aujourd'hui fréquemment un élément qui correspond à l'intérêt du capital engagé et à l'amortissement, alors que, d'une façon générale, on ne tient compte que de l'amortissement dans le calcul des prix intérieurs⁹. Si des méthodes différentes sont appliquées pour calculer le prix de revient des matières premières et des demi-produits servant à la fabrication d'un produit pouvant être exporté, toutes les formules visent essentiellement à permettre de comparer le montant net des recettes en devises procurées par l'exportation de ce produit au coût intérieur en main-d'œuvre, majoré d'un montant représentant le coût en capital. Il arrive que les calculs se compliquent encore quand un autre élément est pris en considération, à savoir le caractère « fort » ou « faible » de la devise que

doit rapporter ou coûter une transaction donnée¹⁰.

53. Quelques-unes des difficultés que présentent ces calculs ont été atténuées, sinon supprimées, ces dernières années, après des révisions des prix intérieurs qui ont réduit la gamme des subventions et des prélèvements entrant dans la formation des prix départ usine ou des prix de gros et du fait que, dans quelques pays, les taux de change se sont rapprochés de la parité de pouvoir d'achat. Toutefois, le calcul des coûts comparés demeure difficile ; de plus, la comparaison des rapports de prix *courants* ne peut pas fournir d'indications très utiles pour l'élaboration des plans à long terme en matière de production et de commerce extérieur. Ces comparaisons peuvent être, et sont en fait, complétées par des calculs permettant d'évaluer l'évolution probable de l'approvisionnement en facteurs de production et des coûts de production intérieure relatifs. Les opinions quant à l'évolution future de l'offre et de la demande de tel ou tel produit sur le marché mondial et l'évaluation des difficultés plus ou moins grandes que pourra présenter la conquête de tel ou tel marché d'exportation ou l'accès à telle ou telle source d'approvisionnement en importations ont aussi une influence sur les plans. En outre, il est possible que les engagements pris de fournir ou d'importer tel ou tel produit en vertu d'accords conclus au sein du Conseil d'aide économique mutuelle ne soient pas sans importance (voir ci-après).

54. A court terme, les rapports de prix dans l'immédiat influencent à coup sûr les programmes d'exportation et d'importation ; mais les options à plus long terme inscrites dans le plan, la plus ou moins grande facilité de pénétration sur différents marchés d'exportation, les limites imposées aux recettes totales d'exportation par l'insuffisance de la capacité de production ou des débouchés, enfin l'utilité respective de différentes marchandises par rapport au plan national d'investissement et de consommation et aussi eu égard aux capacités existantes de production, sont des facteurs qui limitent la possibilité de faire des choix fondés uniquement sur des considérations de prix. En outre, les programmes annuels d'importation et d'exportation reposent habituellement, dans une certaine mesure, sur des accords et des contrats commerciaux à long terme déjà en vigueur (voir ci-après).

55. *Grosso modo*, s'il est vrai que le programme d'importation est l'élément capital de la planifica-

⁹ Toutefois, la Hongrie vient de décider que dans le calcul des coûts des entreprises il sera désormais tenu compte de l'intérêt du capital engagé.

¹⁰ On trouvera dans le *Bulletin économique pour l'Europe*, vol. 11 n° 1, p. 81 à 83, des exemples illustrant certaines des formules utilisées. Les principales différences sont celles qui existent entre l'indice « global » qui évalue les éléments utilisés pour la fabrication d'un produit (qu'ils aient été importés ou qu'ils soient d'origine nationale) au coût intérieur (ce qui peut être tout à fait suffisant pour des secteurs assez faiblement tributaires de combustibles et de matières premières importées) et l'indice « net » dans lequel les éléments utilisés pour une production donnée sont calculés aux prix du commerce extérieur, ce qui permet de déterminer le rapport entre le coût intérieur et le prix extérieur à tous les stades de fabrication du produit.

tion du commerce extérieur dans les pays à économie planifiée (le programme d'exportation visant essentiellement à financer les importations indispensables), il est vrai aussi que l'on peut être amené à reviser l'estimation initiale des besoins d'importation, une fois fixé le volume des exportations qui pourront probablement être réalisées dans des conditions acceptables. Cette approche cadre avec l'importance que l'on accorde généralement dans ces pays à la planification de la production, à la différence de ce qui se passe dans les pays développés à économie de marché où il est de règle d'établir les prévisions du point de vue de la demande ; cela ne signifie pas nécessairement que l'on s'attache plus à réduire le volume des importations qu'à promouvoir les exportations. Toutefois, si dans l'élaboration des plans à long terme du commerce extérieur, le désir de réduire au minimum les coûts de production dans l'ensemble de l'économie conduit à tirer largement partie de toutes les possibilités de commercer, il est d'autres facteurs qui incitent les services de planification de tel ou tel pays, ou de tous les pays membres du CAEM agissant en coopération, à rechercher les moyens de réduire, dans la mesure du possible, les importations. Parmi ces facteurs, il faut citer l'assurance de trouver des approvisionnements soit sur le marché intérieur soit sur les marchés des autres pays membres du CAEM, en vertu de contrats ou d'accords à long terme, qui s'expliquent en partie par l'incertitude où l'on se trouve quant aux facilités d'accès futurs aux marchés d'exportation et aux sources d'approvisionnement étrangers, et aussi quant à l'évolution future des termes de l'échange, surtout s'il s'agit de développer rapidement le volume et la gamme des exportations. Si l'on considère les déclarations faites dans les divers pays sur la politique à suivre, les « Principes fondamentaux » de coopération entre les pays du CAEM et le niveau et la composition effectifs et prévus du commerce extérieur des pays membres, on a l'impression que dans la politique actuelle et passée de certains des pays à économie planifiée et des pays du CAEM considérés en tant que groupe¹¹, on a mis l'accent davantage sur la réduction des importations que sur la promotion des exportations.

56. Quels que soient les critères que l'on retiendra pour dresser les plans à long terme du commerce extérieur, il est fort probable qu'en règle générale il y aura à court terme une pénurie apparente d'importations dans les pays à économie planifiée. En effet, dans ces pays on s'efforce habituellement, dans la gestion économique, de pousser la production au maximum et tout échec dans la

coordination des diverses parties du plan national, ou dans leur exécution, a pour effet de créer des difficultés ; or, le moyen évident de résoudre d'urgence ces difficultés est d'importer davantage ou de conserver dans le pays certains produits qui devaient primitivement être exportés. Plusieurs gouvernements de ces pays ont à maintes reprises fait état des difficultés qu'ils éprouvent en permanence en ce qui concerne leur balance des paiements — surtout avec les pays développés à économie de marché — et il semble que, pour dresser le programme annuel d'importation, ces pays doivent normalement fixer de façon très stricte le maximum à ne pas dépasser, compte tenu des recettes d'exportation attendues et en se conformant à l'ordre de priorité établi pour la répartition des ressources nationales.

LE FONCTIONNEMENT DES ENTREPRISES DE COMMERCE EXTÉRIEUR

57. En Union soviétique et dans les pays d'Europe orientale, les entreprises de commerce extérieur qui effectuent les transactions avec les importateurs et les exportateurs étrangers relèvent d'un monopole d'État mais sont autonomes du point de vue juridique et financier. Ordinairement, chacune de ces entreprises est habilitée à commercer avec les autres pays que dans sa sphère d'activité propre : elle vend en général la totalité de la production destinée à l'exportation et se charge de l'achat de tous les produits importés, conformément au plan national de commerce extérieur. Ces entreprises sont, dans tous les pays, en nombre relativement faible : 12 à 13, par exemple en Bulgarie et en Roumanie ; 25 à 30 en Tchécoslovaquie et en Pologne. Elles dépendent partout du Ministère du commerce extérieur, mais généralement celui-ci ne leur donne pas de directives pour (ou contre) la conclusion de telle ou telle transaction, mais plutôt il les oriente et surveille leurs activités dans le cadre des plans qui indiquent les quantités et les valeurs des produits que chaque entreprise doit importer ou exporter pendant la période d'exécution du plan (la ventilation par région géographique ou par zone monétaire étant plus ou moins détaillée) et qui fixent les objectifs à atteindre en ce qui concerne la réduction des prix de revient et les bénéfices. Les entreprises de commerce extérieur participent à la préparation de ces plans.

58. Les entreprises de commerce extérieur sont des personnes morales autonomes jouissant de la capacité juridique et de la capacité de passer contrat. Elles sont la propriété exclusive de l'État mais cela n'affecte en rien leur autonomie juridique. Elles possèdent des biens dont elles peuvent disposer et elles ont le droit de contracter des obligations. Dans les limites précisées par leur statut, elles sont habilitées à conclure des transactions commerciales avec des organisations étrangères.

59. Dans les limites imposées par les plans

¹¹ Voir, dans le présent volume : « Incidences, quant au commerce et au développement des pays en voie de développement, des groupements économiques de pays développés ou des accords commerciaux préférentiels ou des uns et des autres », chapitre II, section 4 et chapitre III, section 3, ainsi que « Echanges commerciaux entre les pays à économie planifiée et les pays en voie de développement. Bilan et perspectives ».

d'importation et d'exportation de marchandises et conformément aux subdivisions prévues par région géographique ou zone monétaire ou par pays, les entreprises de commerce extérieur sont censées fonctionner selon les règles commerciales habituelles, c'est-à-dire en tenant compte des conditions de prix, de qualité, de livraison, de paiement, etc. Dans la plupart des pays, il existe des systèmes d'intéressement (primes et sursalaires) grâce auxquels la direction et le personnel de ces entreprises sont financièrement encouragés à faire en sorte que le plan soit exécuté et les transactions commerciales réalisées dans les meilleures conditions possibles. Toutefois, le pouvoir de ces entreprises de modifier les prix qu'elles peuvent offrir ou accepter dans les transactions du commerce extérieur est, dans une certaine mesure, limité par les directives des instances supérieures. En outre, la base de calcul du bénéfice des entreprises et les droits de leur personnel à des primes sont affectés par des facteurs tels que l'incidence des droits de douane (voir ci-après) ou des taux de change spéciaux (ou avantages équivalents) adoptés sur le plan comptable par les autorités supérieures pour les transactions dans telle ou telle monnaie. C'est ainsi que l'entreprise n'a pas toujours avantage à acheter sur le marché où le prix en dollars est le plus bas (ou à vendre sur le marché où le prix en dollars est le plus élevé) si les marchandises provenant de ce marché sont frappées de droits de douane alors que les marchandises provenant de quelque autre pays en sont exemptes, ou s'il existe un taux de change spécial sur le plan comptable (ou une prime équivalente) pour l'une de ces monnaies qui annule l'avantage de prix (voir également section 5, par. 136).

FORMATION DES PRIX DANS LE COMMERCE EXTÉRIEUR ET SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR

60. Dans les pays à économie planifiée, la structure des prix intérieurs est infiniment plus isolée de celle du marché mondial que dans les pays à économie de marché, encore que dans quelques-uns de ces derniers l'isolement par rapport au marché intérieur soit à peu près total pour certains produits agricoles. Dans les pays à économie planifiée, les prix intérieurs sont fixés par les autorités compétentes sur la base de critères qui diffèrent quelque peu de pays à pays. Les prix de gros (départ usine ou départ ferme) sont ordinairement maintenus stationnaires pendant d'assez longues périodes et, si certains prix peuvent individuellement être ajustés de temps en temps, l'ensemble de la structure des prix ne fait normalement l'objet de révisions importantes qu'à des intervalles de plusieurs années. Pour les biens d'équipement la tendance, lors des dernières révisions, a été de rapprocher la structure des prix relatifs de celle des coûts relatifs de production intérieure (quelle que soit la définition que l'on

donne de cette notion). Pour les biens de consommation, les prix sont de plus en plus souvent, mais pas invariablement, fixés à des niveaux qui doivent permettre de maintenir l'équilibre du marché entre d'une part l'offre et d'autre part la demande des consommateurs : d'une façon générale, le prix fixé pour un produit donné est fonction des quantités — produites dans les pays ou importées — que les pouvoirs publics sont disposés à mettre à la disposition des consommateurs ainsi que des coefficients estimatifs d'élasticité de la demande. Si cela implique l'imposition d'une taxe (ou l'octroi d'une subvention) sur tel ou tel produit, il appartient au service de planification de décider si oui ou non il doit envisager d'accroître l'offre par la production nationale ou au moyen d'importations, ou s'il doit au contraire envisager une réduction des approvisionnements. Un autre facteur influe sur le rapport entre les prix des biens de production, considérés en bloc, et les produits de consommation, considérés en bloc : c'est le fait que l'impôt sur le chiffre d'affaires frappe presque exclusivement le second groupe de produits.

61. Sauf en cas de différences de qualité, les marchandises importées et les marchandises de production nationale sont ordinairement vendues au même prix sur le marché intérieur¹². S'il n'existe pas dans la production nationale de marchandise équivalente au produit importé, le prix de celui-ci sur le marché intérieur est souvent fixé en prenant pour base le prix d'une marchandise de production nationale pouvant éventuellement le remplacer. Néanmoins, dans les pays fortement tributaires du commerce extérieur, on a tendance depuis quelque temps à modifier un peu cette méthode de fixation des prix et d'aligner la structure des prix de gros intérieurs sur celle du marché mondial ; cette tendance est liée au fait que l'on attache une importance croissante dans ces pays aux critères des coûts comparés dans l'élaboration des plans de production et des plans de commerce extérieur. Dans chaque pays, cependant la disparité demeure considérable entre les rapports de prix sur le marché intérieur et sur le marché « mondial ». Si l'on utilise la terminologie des économies de marché, on peut dire que l'écart entre le prix payé au fournisseur étranger pour un produit importé par une entreprise de commerce extérieur et le prix (converti au taux de change officiel) fixé par l'organisme de commerce intérieur qui vend ce produit à l'utilisateur ou au consommateur peut se composer de tout ou partie des éléments suivants :

- i) Dépenses normales de distribution engagées entre le moment où la marchandise est importée et celui où elle est vendue sur le marché intérieur ;
- ii) L'équivalent d'un impôt indirect ou d'une subvention générale à l'utilisateur ou au consommateur intérieur (c'est-à-dire toute différence pouvant

¹² La note 14 du paragraphe 69 signale une exception à cet égard.

exister entre le coût de production et le prix de vente d'un article comparable de production nationale) ;

iii) L'équivalent d'un droit de douane (ou d'une subvention aux importations) englobant le droit de douane lorsque celui-ci existe officiellement. Cet équivalent peut répondre à la fois à un traitement fondé sur le concept de la nation la plus favorisée et à un traitement différencié suivant l'origine des produits ;

iv) Une marge correspondant au bénéfice réalisé du fait de la rareté du produit sur une marchandise dont l'importation est soumise à des restrictions (équivalant au superprofit que l'importateur d'un produit soumis à une autorisation d'importation pourrait réaliser dans un régime d'entreprise privée).

Il serait probablement impossible dans la pratique de distinguer entre ces divers éléments à un moment donné et leur incidence ne demeure certainement pas constante, en partie du fait que l'on a tendance à n'ajuster que périodiquement et à d'assez longs intervalles les rapports de prix sur le marché intérieur à l'évolution des coûts relatifs de production intérieure.

62. Les entreprises du commerce extérieur vendent sur les marchés d'exportation au « prix du marché », sans se préoccuper du prix du même produit sur le marché intérieur. Comme on l'a dit plus haut, la décision, lorsqu'il s'agit de savoir s'il y a lieu d'importer, de produire ou d'exporter tel ou tel produit, appartient aux services de planification ; elle est influencée notamment, sans être directement déterminée, par le calcul des coûts relatifs (ou, pour employer la terminologie des pays à économie planifiée par les « rendements économiques » relatifs du commerce extérieur et de l'investissement).

63. Il n'est peut-être pas inutile de noter en passant que, dans un pays à économie planifiée, le taux de change officiel de la monnaie ne peut être considéré comme une indication de politique générale sur l'état de dépendance de cette économie à l'égard de son commerce extérieur (dans un pays développé à économie de marché, le fait de maintenir un taux de change qui exige constamment d'être soutenu par des restrictions aux importations pourrait être considéré comme une indication de ce genre). Le taux de change est un procédé comptable utile mais d'une signification économique assez faible, encore que, comme on l'a fait observer plus haut, l'on ait reconnu l'utilité pratique d'un taux assez « réaliste » pour le calcul des « rendements économiques ». De même, si la structure des coûts et des prix intérieurs continue à diverger — par suite de retards dans l'adaptation des structures de prix aux taux différents de variation des coûts d'une branche de production à l'autre, ou par suite de l'incidence variable de l'impôt sur le chiffre d'affaires, etc. — cela signifie que l'écart plus ou moins grand entre le prix du commerce intérieur et

le prix intérieur des marchandises qui font l'objet des changes internationaux ne donne aucune indication quand au montant relatif réel des impôts qui grèvent le prix de ce produit (ou des « subventions » qui l'allègent).

64. Dans la pratique, les entreprises de commerce extérieur arrivent à isoler les prix intérieurs des prix extérieurs en portant dans les écritures d'une part le prix en devises qu'elles ont payé pour le produit importé, converti en monnaie nationale au taux de change approprié, et d'autre part la valeur de vente au prix intérieur auquel il doit être cédé à l'utilisateur ou à l'organisme de distribution national. De même, le coût d'un produit exporté par une entreprise de commerce extérieur est sa valeur sur le marché intérieur, et sa valeur de vente est celle qui est réalisée en devises, converties au taux de change approprié. C'est le budget de l'État qui supporte la perte ou enregistre le gain comptable découlant de ces opérations de commerce extérieur. On voit, d'après les paragraphes qui précèdent, que l'on ne peut guère attacher d'importance à l'ordre de grandeur ni au signe (positif ou négatif) du « gain » net ou de la « perte » nette des opérations du commerce extérieur.

65. Dans les échanges entre pays à économie planifiée, la fixation des prix se fait en application de la « clause des prix du CAEM » qui figure ordinairement dans les accords commerciaux bilatéraux conclus entre ces pays, qu'il s'agisse d'accords à long terme ou d'accords annuels. Cette clause stipule que les prix doivent être fixés « sur la base des prix moyens du marché mondial pratiqués sur le principal marché du produit en question pendant une période nettement définie ». Il est cependant admis qu'au moment où l'on négocie le prix à fixer dans un contrat donné, les prix du marché mondial doivent être ajustés de façon à éliminer les fluctuations à court terme, à annuler l'influence de la spéculation ou des pratiques à caractère de monopole et tous autres facteurs exerçant une action néfaste. Un autre ajustement vise à répartir équitablement entre vendeur et acheteur toutes les économies sur les frais de transport (ou tout supplément de dépense à ce titre) qui peuvent apparaître si l'on compare les frais de transport, incorporés dans le prix « mondial » du produit vendu, au coût réel du transport dans la transaction en question. En principe, c'est le prix moyen du marché mondial des années 1957-1961 qui a été accepté comme base pour la fixation des prix dans le commerce entre les pays membres du CAEM durant les années 1964 et 1965¹³. En exécution d'une récente décision du CAEM, on se servira des prix moyens des années 1959-1962 pendant la période 1966-1970. La décision de principe a été

¹³ Pour les années jusqu'en 1956, on s'est servi des prix moyens de la période 1949 à fin juin 1956, et pour les années postérieures des prix moyens de 1957.

prise d'adopter à une date qui n'a pas été spécifiée une nouvelle base pour la formation des prix dans le commerce entre les pays du CAEM (voir par. 80 ci-après).

66. Si les pays du CAEM acceptent actuellement les prix du « marché mondial » comme base dans leurs relations commerciales, ils ne se trouvent pas privés pour autant de toute possibilité de marchandage sur les prix, n'y aurait-il à cela qu'une seule raison, à savoir que pour de nombreux produits le prix du « marché mondial » à un moment donné n'est pas toujours facile à déterminer. Toutefois, le fait d'en accepter le principe tend effectivement à donner beaucoup plus d'importance à la structure des échanges de marchandises entre deux coéchangistes et beaucoup moins d'importance aux prix réalisables dans des transactions isolées que ce n'est le cas dans le commerce entre pays à économie de marché.

67. Dans les échanges entre pays à économie planifiée et pays à économie de marché, les prix sont essentiellement fonction de la situation du marché d'un produit donné. L'organisme importateur du pays à économie planifiée est habituellement en mesure de s'adresser pour ses achats à une multitude d'exportateurs, alors que tous les exportateurs étrangers doivent passer par lui pour avoir accès au marché du pays. Toutefois, les pouvoirs publics des pays à économie planifiée affirment que leurs organismes importateurs ont pour habitude de se conformer aux « prix mondiaux » dans toute la mesure possible, dans leur commerce avec les pays à économie de marché aussi bien que dans leurs échanges mutuels, et qu'il en est de même des organismes exportateurs. En réalité, les organismes exportateurs des pays à économie planifiée ont habituellement affaire à des marchés — du moins dans leur commerce avec les pays industriels — sur lesquels leurs ventes ont peu d'effet et où ils doivent par conséquent se conformer en général à la structure existante des prix. Il peut néanmoins arriver que l'un d'eux, au lieu de suivre le mouvement, détermine les prix sur un marché donné, et il arrive aussi que des conditions spéciales puissent être obtenues dans tel ou tel contrat de vente ou d'achat.

LE RÔLE DES TARIFS DOUANIERS ET L'INTÉRESSEMENT DE L'ENTREPRISE DE COMMERCE D'ÉTAT AUX « BÉNÉFICES »

68. De la description ci-dessus de la base adoptée pour déterminer la composition des importations dans un pays à économie planifiée il ressort clairement que le tarif douanier n'intervient pas vraiment pour « protéger » les producteurs nationaux de la concurrence étrangère. Il n'y a pas concurrence directe des importations sur le marché intérieur, la décision d'importer ou de ne pas importer tel ou tel produit étant prise par les autorités compétentes en tenant compte de diverses

considérations, dont les coûts relatifs ne sont qu'un aspect.

69. Toutefois, il se peut qu'un tarif à deux colonnes — qui existe maintenant en Union soviétique, en Tchécoslovaquie, en Hongrie et en Pologne¹⁴ — influe dans une certaine mesure sur l'orientation des échanges, en raison de l'intérêt qu'il y a, pour l'entreprise d'État importatrice, à réaliser un profit maximum. Comme on l'a indiqué ci-dessus, la tâche essentielle de l'entreprise de commerce extérieur est d'acheter (ou de vendre) les divers produits dans les quantités ou pour les montants stipulés sur son programme d'importation (ou d'exportation). La liberté qu'elle a de choisir entre diverses sources d'approvisionnement ou divers débouchés est limitée dans la mesure où l'autorité supérieure a ventilé son plan d'importation de marchandises par pays ou par région et, naturellement aussi, dans la mesure où des engagements ont été contractés en vertu de contrats à long terme. Toutefois, l'entreprise importatrice a intérêt, dans ces limites, à acheter aussi bon marché que possible pour accroître ses bénéfices et les primes de son personnel. Mais tout tarif différentiel, tout taux de change comptable spécial ou toute prime équivalente fixée pour telle ou telle monnaie influent sur le prix auquel l'importation revient à l'entreprise de commerce extérieur. Le prix auquel l'entreprise importatrice vend le produit à l'utilisateur ou au distributeur intérieur est généralement le même, quel que soit le prix qu'elle l'a payé ; elle a donc intérêt (toutes choses étant égales d'ailleurs) à s'approvisionner dans les pays pour lesquels les droits à l'importation sont fixés au taux le plus faible¹⁵. De toute façon, lorsqu'il existe un tarif à deux colonnes le nombre des pays auxquels s'appliquent les taux maxima est peu élevé : les gouvernements de l'Union soviétique et de la Hongrie ont déclaré que l'adoption récente de ces tarifs dans leur pays avait principalement pour objet de servir de moyen de défense contre les discriminations tarifaires de la Communauté économique européenne et de l'AELE pour le cas où les négociations en cours en vue d'apporter des modifications acceptables aux pratiques de ces deux groupements échoueraient. En Tchécoslovaquie et en Pologne, les tarifs douaniers sont appliqués conformément aux traités de commerce qui contiennent la clause ancienne de la nation la plus favorisée

¹⁴ Il a été autorisé aussi en Allemagne orientale.

¹⁵ En Union soviétique, on obtient un résultat analogue en prescrivant que le prix que l'entreprise de commerce extérieur est autorisée à payer ne doit pas dépasser le prix « mondial » normal diminué de tarif différentiel. En Hongrie, une partie du droit peut être répercutée sur l'utilisateur intérieur ; les méthodes de calcul du coût intérieur et de gestion sont conçues de façon à, d'une part, pousser l'utilisateur national à choisir l'importation qui coûte le meilleur marché et, d'autre part, à orienter par cette décision le choix de l'entreprise importatrice (voir le rapport du Groupe spécial d'experts de la Commission économique pour l'Europe, E/CONF.46/PC.47, annexe, par. 10). On trouvera une description du tarif à deux colonnes de l'Union soviétique et de la Hongrie dans le volume 14, n° 1 du *Bulletin économique pour l'Europe*, p. 61 à 68.

et conformément aussi — dans le cas de la Tchécoslovaquie — aux obligations souscrites dans le cadre du GATT.

ACCORDS BILATÉRAUX DE COMMERCE ET DE PAIEMENT

70. Les échanges entre pays à économie planifiée se font dans le cadre d'accords bilatéraux à long terme (actuellement quinquennaux) de commerce et de paiement, qui sont complétés par des accords annuels. Les accords commerciaux à long terme précisent en règle générale la valeur escomptée du commerce dans chaque sens pendant chacune des années sur lesquelles porte l'accord et contiennent des listes de base de produits essentiels avec indication détaillée des quantités qui, dans la mesure du possible, devront faire l'objet des échanges. La valeur des échanges primitivement prévue peut être ultérieurement modifiée aux termes d'accords commerciaux annuels, à la suite d'ajustements portant soit sur les quantités soit sur les prix. Les prix ne sont fixés ni dans les accords à long terme ni dans les accords annuels : ils sont négociés entre les entreprises de commerce intéressées sur la base d'une acceptation de principe des « prix du marché mondial » (voir par. 65 ci-dessus).

71. Il n'est pas facile de dire jusqu'à quel point les échanges inscrits dans les accords de commerce à long terme ou même dans les accords annuels conclus entre les pays à économie planifiée constituent des engagements formels. Dans la mesure où ils aboutissent à des contrats à long terme entre les entreprises de commerce extérieur respectives, ils représentent évidemment des engagements qui lient les parties ; les contrats à long terme couvrent effectivement une part considérable des échanges entre certains partenaires commerciaux. Dans la mesure où les échanges inscrits dans les plans sont le résultat d'accords entre pays du CAEM sur la spécialisation de la production et sur les échanges intrarégionaux (voir ci-après par. 78), ils paraissent également entraîner des obligations assez fermes pour les deux parties ; d'une façon générale, il semble que toutes les parties se considèrent comme tenues de faire leur possible pour que leurs plans nationaux d'investissement, de production et de consommation s'intègrent dans les courants commerciaux intrarégionaux prévus dans les accords à long terme et dans les accords annuels et pour que, dans toute la mesure possible, ceux-ci soient réalisés dans la pratique. Il semble en outre que la manière dont les plans d'importation et d'exportation communiqués aux entreprises de commerce extérieur sont subdivisés par régions géographiques ou zones monétaires, entre lesquelles les entreprises peuvent à leur gré choisir leurs débouchés ou leurs sources d'approvisionnement, ait d'ordinaire pour effet d'isoler les économies planifiées des économies de marché.

72. Les arrangements de paiement conclus à ce

jour entre les pays à économie planifiée prévoient en règle générale l'équilibre bilatéral annuel des paiements courants (en ce qui concerne tant les transactions visibles que les transactions invisibles), sous réserve des crédits bilatéraux à long terme qui auraient pu être négociés et des découverts annuels destinés à faire face aux écarts saisonniers et imprévus par rapport aux montants fixés dans les accords. Ces découverts ne doivent pas en général représenter plus de 2 à 4 p. 100 du chiffre d'affaires annuel escompté¹⁶ ; il y a eu néanmoins des cas où les arrangements prévoyaient des marges plus importantes, voir illimitées, mais peuvent être révisées au cours de l'exercice comptable suivant. Un système multilatéral de paiements sous les auspices du CAEM a été introduit le 1^{er} janvier 1964 (voir ci-après par. 79).

73. Les échanges entre les pays à économie planifiée et les pays à économie de marché se sont fréquemment aussi dans le cadre d'accords commerciaux à long terme ou conclus pour un an. Dans le commerce avec les pays industrialisés à économie de marché, le grand intérêt de ces accords pour le pays socialiste intéressé réside dans l'assurance qui lui est donnée que le gouvernement du pays coéchangiste ne s'opposera pas à ce que ses négociants importent ou exportent les diverses marchandises sur lesquelles porte l'accord dans les limites stipulées (il est courant aujourd'hui que les échanges d'un nombre considérable de produits ne soient soumis à aucune limite). En règle générale, les gouvernements des pays à économie de marché ne peuvent pas garantir que les échanges de tel ou tel produit atteindront telle ou telle quantité ou telle ou telle valeur et — en raison des engagements qu'ils ont souscrits à l'égard des autres membres du GATT ou d'autres associations — ils ne peuvent pas non plus promettre des conditions plus favorables à un pays socialiste dans l'application des restrictions aux importations éventuellement en vigueur (cette règle a cependant souffert des exceptions dans certains cas¹⁷). Dans le commerce avec un pays en voie de développement, il est parfois possible au gouvernement de ce pays de prendre des engagements plus fermes dans le cadre de ses accords bilatéraux lorsqu'il exerce un contrôle assez poussé sur les licences d'importation ou qu'une partie importante de ses échanges est assurée par des organismes d'État (voir section 4). Dans le commerce avec ces deux catégories de pays à économie de marché, les entreprises de commerce extérieur des pays à économie planifiée sont généralement disposées à conclure des marchés à long terme à des conditions acceptables ; il existe effectivement un grand nombre de marchés de ce genre. Néanmoins, sauf dans ce dernier cas, les engagements auxquels les pays à économie planifiée

¹⁶ Voir notamment *Temps nouveaux*, Moscou, 18 décembre 1963.

¹⁷ Voir section 2, par. 34.

souscrivent dans leurs accords avec les pays à économie de marché ne sont généralement pas autre chose qu'une indication de ce qu'ils seront vraisemblablement en mesure et s'efforceront d'importer et d'exporter si les conditions générales du commerce se révèlent favorables ¹⁸.

74. Les accords de commerce (ou les traités commerciaux) entre les pays à économie planifiée et les pays à économie de marché contiennent d'ordinaire des dispositions relatives à la clause de la nation la plus favorisée, aux conditions générales du commerce, à l'arbitrage, etc.

75. Les arrangements de paiement entre les pays à économie planifiée et les pays à économie de marché varient d'un cas d'espèce à l'autre. L'arrangement le plus courant semble être celui des transactions en monnaie convertible. Toutefois, il existe un grand nombre d'accords de compensation bilatéraux, comportant une marge de crédit. Cette dernière formule semble être plus courante dans les relations avec les pays en voie de développement que dans celles avec les pays industrialisés à économie de marché, mais même dans ce dernier cas elle n'est pas inconnue. Quels que soient les arrangements formels adoptés en matière de paiement, ils sont complétés parfois par des accords de troc ou des arrangements de compensation non officiels entre les organismes publics ou privés des pays à économie de marché et des entreprises de commerce extérieur des pays à économie planifiée.

LE CONSEIL D'AIDE ÉCONOMIQUE MUTUELLE

76. L'activité du Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM) et les principes qui régissent la coopération économique entre les membres de ce Conseil, ainsi que leur politique en matière de production et de commerce, ont été passés en revue dans un autre document de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement ¹⁹. Il suffira donc ici de s'arrêter à certains aspects de l'activité du Conseil qui se rapportent tout particulièrement à la question traitée dans le présent rapport.

77. Les pays membres du CAEM travaillent maintenant à réaliser l'intégration de leurs économies en coordonnant secteur par secteur leurs plans de production et de commerce intrarégional. Ils confrontent leurs bilans-matières respectifs pour un produit ou un groupe de produits donnés (plans nationaux de production, exportations totales et

exportations vers les autres membres du CAEM importations totales et importations en provenance d'autres pays membres du CAEM, besoins en produits destinés à être utilisés dans le pays même) et peuvent ainsi s'entendre sur des recommandations — formulées par l'ensemble des pays membres ou par une partie d'entre eux — quant à la production totale à atteindre à l'intérieur du groupe, aux endroits où elle doit se faire, ainsi qu'au volume et à la structure du commerce intrarégional pour un laps de temps déterminé ²⁰. Ces recommandations sont ensuite incorporées dans des accords de commerce bilatéraux conclus pour cinq ans entre les pays intéressés, puis inscrits dans les plans nationaux révisés d'investissement, de production et de commerce. Un assez grand nombre de projets d'investissements communs ont également été mis sur pied à la suite de consultations entre membres du CAEM ; ces projets prévoient que tel pays membre donné affectera des investissements à la production, sur le territoire de tel autre membre, d'une marchandise à laquelle il s'intéresse en tant qu'importateur dudit produit.

78. « Les Principes fondamentaux de la division internationale sociale du travail », qui régissent la coopération entre les pays membres, soulignent l'importance qu'il y a à ce que chacun d'eux mette fidèlement en œuvre tous les accords sur le commerce à l'intérieur du groupe, liés aux recommandations concernant la production et la spécialisation dans les pays du CAEM. Les « Principes » énoncent également les considérations qui doivent entrer en ligne de compte dans l'élaboration de ces recommandations : ce sont notamment le souci de réduire au minimum les coûts de production dans l'ensemble et dans chacun des pays membres (d'une part en faisant en sorte que la spécialisation suive les lois de l'économie et assure les avantages de la production en grande série à l'intérieur de la région du CAEM, et d'autre part en tirant parti des possibilités qu'offre une division internationale du travail profitable, élargie par le commerce avec des pays non membres), le souci de porter au maximum dans la région du CAEM la production de plusieurs secteurs (produits agricoles et « matières premières peu abondantes dans le camp socialiste »), la nécessité de diversifier le développement économique dans chacun des pays membres, enfin, des considérations touchant les répercussions de tout ce qui précède sur l'emploi, la balance des paiements et les moyens de défense.

79. Il est bien évident que la valeur relative que l'on attache à chacune de ces considérations est d'une grande importance pour la structure du commerce des pays membres. Comme dans toute

¹⁸ Notons cependant une autre forme d'engagement d'importation que peuvent prendre les pays à économie planifiée : c'est celle qui consiste à accorder à un pays en voie de développement un crédit remboursable soit en exportations traditionnelles de ce pays, soit en marchandises produites dans les usines construites avec le crédit d'investissement.

¹⁹ « Incidences, quant au commerce et au développement des pays en voie de développement, des groupements économiques de pays développés ou des accords commerciaux préférentiels ou des uns et des autres » (également publié dans le présent volume).

²⁰ On déclare de source officielle que des recommandations de ce genre ont été élaborées pour plusieurs milliers de produits dans les secteurs des combustibles, des matières premières et de l'équipement, pour la période d'application du plan 1961-1965 ; la confrontation porte actuellement sur les plans pour 1966-1970 et sur les plans « en perspective » allant jusqu'à 1980.

économie ou tout groupe d'économies qui s'essaie à élaborer des plans de développement à long terme, il est logique que dans l'examen des coûts relatifs l'on tienne compte des coûts comparés attendus à l'avenir, et non pas simplement des coûts comparés actuels. Cependant, d'après de nombreuses déclarations officielles concernant la politique des pays du CAEM et à en juger par la teneur des recommandations récentes du CAEM et par les plans nationaux, il semble que l'on attache aussi beaucoup d'importance aux autres considérations des « Principaux fondamentaux » et que, dans certains secteurs, l'on cherche actuellement à porter au maximum la production de la région et à faire en sorte que les pays du CAEM ne soient plus, à l'avenir, tributaires des approvisionnements extérieurs ou, en tout cas, qu'ils le soient moins. Parmi les produits qui semblent faire l'objet de mesures dans ce sens, on peut citer les céréales, les principaux produits animaux, les métaux ferreux et non ferreux, les combustibles, les fibres textiles, le caoutchouc et certains produits chimiques et articles d'équipement ²¹.

80. Parmi les récentes décisions du CAEM, il en est deux qui exerceront une influence directe importante sur les futures pratiques commerciales des membres. Il s'agit, en premier lieu, du système de paiements multilatéral mis en place le 1^{er} janvier 1964, en vertu duquel chaque pays membre sera désormais tenu de chercher à équilibrer le compte des paiements courants (sous réserve de tout crédit à long terme dont il pourrait disposer) avec la région du CAEM dans son ensemble et non plus, comme c'était le cas jusqu'à maintenant, avec chacun des membres du CAEM pris isolément. Les transactions se feront à l'avenir en « roubles transférables » au moyen de comptes ouverts auprès de la Banque de coopération internationale qui vient d'être créée à Moscou : à chaque pays sera attribuée annuellement une marge de crédit auprès de la Banque (avec obligation conjointe d'accepter un solde créditeur correspondant sur les livres de la Banque ²²). On envisage la possibilité d'étendre le système à d'autres pays, de même que l'on songe à élargir quelque peu le système de convertibilité pour les paiements entre pays membres.

81. En second lieu, on envisage la « possibilité de voir le marché du monde socialiste... adopter un système de prix qui lui soit propre ». Si un changement de cet ordre se produit, il faudra prendre des décisions quant aux marges réelles ou potentielles entre les coûts (et les prix) relatifs dans la région du CAEM et les prix relatifs du barème des prix en vigueur sur le marché mondial qu'il y aurait lieu de prendre comme base pour l'élaboration des plans

de production et de commerce intrarégional et il faudra aussi décider des taux de change réels à appliquer entre les monnaies des pays du CAEM et celles du reste du monde. Ainsi donc, il se poserait beaucoup de questions analogues à celles auxquelles il faut répondre lorsqu'un groupe de pays à économie de marché négocie un tarif extérieur commun ²³. Toutefois, il ne faut pas s'attendre à voir adopter un système de prix entièrement nouveau dans le proche avenir.

LA POSITION DES PAYS A ÉCONOMIE PLANIFIÉE AU SEIN DU GATT

82. Le seul pays à économie planifiée signataire de l'Accord général et membre de plein droit du GATT est la Tchécoslovaquie : elle en est devenue membre, étant au nombre des signataires primitifs de l'Accord, avant la mise en place du régime actuel qui a à peu près totalement nationalisé les moyens de production et le commerce. Les obligations qui la lient aux termes de l'Accord sont régies maintenant presque exclusivement par les articles III et XVII selon lesquels, dans les pays où l'État exerce le monopole du commerce extérieur :

a) Les importations ou les exportations des entreprises d'État ne pourront être faites « qu'en s'inspirant de considérations d'ordre commercial, telles que le prix, la qualité, les quantités disponibles, les qualités marchandes, les transports et autres conditions d'achat ou de vente » et chaque partie contractante aura l'obligation d'offrir aux entreprises des autres parties contractantes toutes facilités de participer à ces ventes ou à ces achats, et

b) En ce qui concerne les produits au sujet desquels des concessions tarifaires ont été négociées, le monopole d'importation « n'aura pas pour effet... d'assurer une protection moyenne supérieure à celle qui est prévue dans la liste (de concessions tarifaires) ».

En fait, la Tchécoslovaquie a octroyé des concessions tarifaires sur 600 positions et accorde le traitement de la nation la plus favorisée aux autres parties contractantes ; elle bénéficie de ce traitement de la part de toutes les autres parties contractantes, à l'exception des États-Unis (mais évidemment elle est traitée comme un pays non membre par les membres de la Communauté économique européenne et de l'Association européenne de libre-échange).

83. Le Gouvernement tchécoslovaque tient régulièrement les parties contractantes informées de la croissance de ses échanges et du rôle du monopole du commerce extérieur dans l'élaboration du plan économique national, des caractéristiques du

²¹ Voir « Echanges commerciaux entre les pays à économie planifiée et les pays en voie de développement — Bilan et perspectives » (également publié dans le présent volume).

²² Le capital effectif de la Banque (60 millions de roubles en 1964 sur un capital autorisé de 300 millions de roubles) fournit la garantie nécessaire aux arrangements de ce genre.

²³ Pour faciliter les décisions sur la spécialisation de la production, les pays du CAEM effectuent actuellement en commun des travaux considérables touchant aussi bien la théorie que la pratique des comparaisons internationales des coûts de production.

plan du commerce extérieur, de la nature et des activités des organismes de commerce extérieur, etc. Elle s'est également engagée à attribuer des devises pour le paiement des transactions courantes, conformément aux principes des accords spéciaux qui sont habituellement conclus sur ces questions avec les États qui ne sont pas membres du Fonds monétaire international.

84. Dans les cas où la Tchécoslovaquie a été accusée de *dumping* ou d'accorder des subventions à l'exportation, les parties contractantes ont accepté des procédures de consultations reposant sur la comparaison des prix tchécoslovaques avec les prix demandés par d'autres exportateurs sur le même marché. On n'a pas estimé que les critères exigeant la comparaison des prix à l'exportation avec les prix ou les coûts intérieurs pouvaient être adaptés au mécanisme de formation des prix dans une économie comme celle de la Tchécoslovaquie ²⁴.

85. La Tchécoslovaquie et les autres parties contractantes ont fait des efforts pour que ce pays puisse participer à beaucoup d'égards au processus général de coopération entre les parties contractantes, mais bien souvent les pays industriels à économie de marché ont refusé, en ce qui concerne les restrictions quantitatives aux importations, de consentir à la Tchécoslovaquie le traitement de la nation la plus favorisée, comme l'Accord leur en faisait l'obligation, et cela pour des raisons analogues à celles qui ont joué dans le cas des pays à économie planifiée (voir section 5, par. 124-128).

86. C'est par une déclaration de novembre 1959 que la Pologne a établi des relations avec les parties contractantes à l'Accord général. De part et d'autre, on accepte comme objectif de développer les échanges sur la base d'avantages mutuels en ce qui concerne les possibilités et les conditions de commerce. Sur le plan pratique, le principal résultat a été que la Pologne a participé avec les parties contractantes à l'examen périodique du commerce polonais dans la perspective de cet objectif général, ainsi qu'à des consultations sur les pratiques commerciales dans les domaines particuliers. La Pologne a également été admise à faire partie du Comité des négociations commerciales, chargé de préparer les négociations tarifaires de 1964. Les participants à l'Accord général n'ont accepté aucune obligation

quant à l'octroi à la Pologne du traitement de la nation la plus favorisée en ce qui concerne les tarifs douaniers (encore que la plupart d'entre eux le lui accordent en fait) ou les restrictions quantitatives (à cet égard, la situation de la Pologne est identique à celle de la Tchécoslovaquie).

87. Lorsque la Yougoslavie s'est mise en rapport pour la première fois avec le GATT, par une déclaration de mai 1959, il a surgi des problèmes analogues à ceux qui se sont posés à propos des pratiques commerciales de la Tchécoslovaquie et de la Pologne. La Yougoslavie s'est engagée à accorder aux parties contractantes le traitement prévu dans l'Accord général, dans la mesure compatible avec son régime économique. Les autres parties contractantes ont pris l'engagement de traiter la Yougoslavie de manière à réaliser un juste équilibre des droits et obligations, en tenant dûment compte des besoins de la Yougoslavie, pays en voie de développement économique et en butte à des difficultés de balance des paiements. La Yougoslavie s'est engagée à faire son possible pour évoluer progressivement vers une situation qui lui permette de donner pleinement effet aux dispositions de l'Accord général.

88. En novembre 1962, la Yougoslavie a donné son adhésion provisoire à l'Accord général, ayant dans l'intervalle apporté des changements importants aux régimes en vigueur en ce qui concerne le commerce extérieur et les devises étrangères : elle a adopté un nouveau tarif douanier provisoire et un taux de change unitaire, assoupli les restrictions aux importations et aux exportations, supprimé les monopoles du commerce extérieur (il y a maintenant entre 500 et 600 entreprises qui s'occupent du commerce avec l'étranger). Aux termes de l'instrument par lequel elle adhère provisoirement à l'Accord général, la Yougoslavie s'engage à appliquer les règles de l'Accord dans ses relations avec les parties contractantes dans toute la mesure compatible avec sa législation à la date de l'adhésion : les parties contractantes de leur côté accordent à la Yougoslavie le traitement de la nation la plus favorisée en ce qui concerne tant les tarifs que les restrictions quantitatives. Toutefois, la participation de la Yougoslavie aux négociations tarifaires dépendra de l'entrée en vigueur de son tarif douanier définitif ²⁵.

²⁴ Il y a lieu de relever que sur les 17 enquêtes pour *dumping* fait par des entreprises commerciales tchécoslovaques sur les marchés occidentaux pendant les années 1960 à 1963, l'affaire a été réglée à l'amiable dans 11 cas ; dans trois cas seulement, une situation de *dumping* a été officiellement constatée.

²⁵ Les taux prévus dans le tarif provisoire atteignent jusqu'à un maximum de 60 p. 100 *ad valorem* dans la colonne indiquant les droits afférant au traitement de la nation la plus favorisée et 84 p. 100 dans la colonne indiquant le tarif maximal.

4. LES PRATIQUES DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

RÔLE DES DROITS DE DOUANE ET DE LA RÉGLEMENTATION DU COMMERCE ET DES PAIEMENTS

89. Tous les pays en voie de développement appliquent — ou ont l'intention d'appliquer — des

droits de douane à la fois pour protéger leur commerce et pour s'assurer des rentrées fiscales, mais un grand nombre d'entre eux appliquent aussi d'autres mesures (restrictions quantitatives aux importations, subventions à la production et aux exportations, restrictions imposées aux paiements,

taux de change multiples, création d'entreprises commerciales d'État) en vue de protéger et de stimuler dans certains secteurs la production destinée au marché intérieur ou au marché d'exportation. D'une manière générale, l'appartenance au GATT ou au FMI n'a pas sérieusement affecté, dans la pratique, le droit des pays en voie de développement de réglementer leur commerce et leurs paiements, soit à titre temporaire pour protéger l'équilibre de la balance des paiements, soit à long terme pour protéger les producteurs nationaux ou pour assurer de façon systématique la planification du développement économique en général et du commerce extérieur en particulier²⁶.

90. Pour accéder au GATT, les pays en voie de développement doivent en général payer un « droit d'entrée » sous la forme de concessions tarifaires. L'article XXVIII *bis*, par. 3 *b*) de l'Accord révisé stipule que « Les négociations seront menées sur une base qui permette de tenir suffisamment compte... du besoin, pour les pays les moins développés, de recourir avec plus de souplesse à la protection tarifaire en vue de faciliter leur développement économique, et des besoins spéciaux, pour ces pays, de maintenir des droits à des fins fiscales... ». Dans la pratique, les pays en voie de développement ont pu également appliquer sans trop de difficulté d'autres mesures telles que les taxes additionnelles aux droits « consolidés » et des impôts indirects qui leur offrent à peu près la même protection. Toutefois, un certain nombre de facteurs limitent la valeur pratique des droits de douane en tant qu'instruments de protection souple ou de développement économique général; parmi ces facteurs il faut citer leur emploi, souvent inévitable dans les pays en voie de développement, comme moyen de recettes fiscales. Les pays en voie de développement, parties contractantes au GATT, doivent justifier tout recours aux restrictions quantitatives appliquées aux importations en invoquant les clauses de sauvegarde de l'Accord relatives au maintien de l'équilibre de la « balance des paiements » et au « développement économique » (articles XII et XVIII). Dans la pratique, ils invoquent surtout les clauses relatives à l'équilibre de la balance des paiements (articles XII et XVIII, section B) qui imposent moins de conditions telles que consultations, négociations de mesures individuelles, etc. (Ceylan et Cuba ont toutefois invoqué l'article XVIII, section C). En général, il semble que les obligations découlant du GATT n'ont guère empêché les pays en voie de développement de recourir aux restrictions quantitatives comme instruments de développement économique (voir ci-après).

91. Cependant, la mesure dans laquelle ces pays ont recouru au système des licences d'importation ou imposé des restrictions équivalentes aux paiements

afin de protéger des produits nationaux ou d'élargir les assises des plans de développement économique varie sensiblement d'un pays à l'autre, sans que ces différences apparaissent liées à leur appartenance ou à leur non-appartenance au GATT. A un bout de l'échelle on trouve des pays qui n'ont pas cherché à imposer ces mesures de contrôle : tantôt ils délivrent des licences d'importation ou des autorisations de paiements dans l'ordre de présentation des demandes (parfois ils les vendent) lorsque les difficultés de la balance des paiements rendent inévitable un contrôle des importations, et tantôt ils abolissent totalement les mesures de contrôle ou accordent des licences d'importation de façon très libérale. A l'autre bout de l'échelle, on voit d'autres pays qui appliquent un système généralisé de licences d'importation dans le cadre d'une politique délibérée de protection sélective de la production nationale et dans le respect des priorités des programmes de développement économique.

92. La mesure dans laquelle la politique de réglementation des importations des divers pays prévoit des restrictions discriminatoires à l'importation des différents produits varie donc considérablement. Les pays qui appliquent un contrôle permanent et délibéré des importations instituent habituellement des contingents annuels d'importation pour certains produits ou certains groupes de produits (contingents globaux ou régionaux), assortis parfois d'une interdiction totale d'importer certains produits. Les raisons de ces interdictions varient : il s'agit de protéger l'industrie nationale, d'éliminer les importations non prioritaires en raison de la pénurie de devises, etc.²⁷. Les parties contractantes peuvent être invitées à « entrer en consultation » lorsque les restrictions qu'elles appliquent sont de nature à « léser inutilement les intérêts commerciaux ou économiques de toute autre partie contractante » (article XII), mais cette disposition n'a été que rarement appliquée pour obliger un pays en voie de développement à assouplir ses restrictions à l'importation.

93. Les pays en voie de développement parties contractantes au GATT sont également soumis aux règles qui exigent l'application non discriminatoire des restrictions quantitatives à l'importation de produits provenant de sources d'approvisionnement

²⁶ L'importance pratique, pour les pays en voie de développement, de la qualité de Partie Contractante au GATT est examinée aussi dans d'autres documents de la Conférence. On ne fera donc ici qu'analyser très brièvement l'application des règles du GATT aux pratiques commerciales des pays en voie de développement.

²⁷ Au Sénégal, par exemple, l'importation de la plupart des produits fabriqués par l'industrie nationale est interdite. Au Maroc, l'importation des produits dérivés du pétrole est interdite en raison de la mise en service prochaine d'une nouvelle raffinerie. En Irak, l'importation de 66 produits est interdite. La Jordanie interdit l'importation, entre autres, du ciment, des boissons non alcoolisées, des cigarettes, des réfrigérateurs et des machines à laver. Le Laos n'autorise pas l'importation de café, de boissons non alcoolisées et de crèmes glacées. Au Népal, l'importation de légumes, d'huiles végétales, de margarine, de graisses animales, de bœuf et de postes de radio est interdite. Au Paraguay, l'importation d'huiles comestibles, de riz, de sucre, de cigarettes, de ciment Portland, de peaux et de certains articles vestimentaires est interdite à titre provisoire. La République arabe unie interdit l'importation d'un assez grand nombre de produits. Parmi les pays mentionnés ci-dessus, le Sénégal et la République arabe unie sont parties contractantes au GATT de plein droit ou à titre provisoire.

situées sur le territoire d'autres parties contractantes. Il ne semble pas toutefois que les consultations périodiques prévues aux termes des règles du GATT aient causé à cet égard de sérieuses difficultés aux pays en voie de développement. Comme on l'a indiqué au paragraphe 34 du chapitre 2, le FMI admet, dans une décision prise en 1959, que la discrimination pratiquée afin de pouvoir utiliser les gains en monnaies inconvertibles peut se justifier.

94. Enfin, pour ce qui est des autres moyens propres à modifier la structure des importations et des exportations — par produit ou par marché — on peut citer l'imposition de surtaxes spéciales, le versement de dépôts de garantie pour l'obtention de licences d'importation ou de devises, et l'institution de taux de change multiples. Toutes ces mesures ont été appliquées de temps à autre par divers pays en voie de développement qui étaient ou n'étaient pas parties contractantes au GATT. Toutefois, il semble que l'on ait moins recours depuis quelques années aux taux de change multiples, notamment parce que le FMI désapprouve cette pratique.

PLANIFICATION DU COMMERCE EXTÉRIEUR ET DU COMMERCE D'ÉTAT

95. Dans les pays en voie de développement qui essaient de planifier leur développement économique — dans tous les secteurs ou dans les secteurs clefs — cette planification comporte inévitablement celle du commerce extérieur. Les problèmes posés par l'établissement de règles pour l'organisation et le contrôle des importations et des exportations sont, à maints égards, semblables à ceux qui se posent dans les économies planifiées, par exemple : la question du choix entre le développement des exportations et la création d'entreprises dont la production permet de remplacer les importations, l'importance à donner à la question des coûts relatifs actuels et futurs, etc. En outre, il faut déterminer le meilleur moyen d'exploiter les possibilités présentes d'investissements et d'échanges. Des mesures directes des pouvoirs publics peuvent être nécessaires pour préparer des projets de développement destinés à utiliser l'aide extérieure et pour contrôler l'emploi des devises afin d'avoir la certitude que les importations directement ou indirectement liées à ces projets seront disponibles au moment voulu. L'exploitation de nouvelles possibilités d'exportation — par exemple vers un pays qui applique lui-même des mesures de contrôle du commerce extérieur ou des paiements — peut exiger des mesures destinées à faciliter les importations compensatrices en provenance de ce pays, etc. Là encore, il faut comparer les coûts et les profits des différentes politiques entre lesquelles on peut être appelé à se prononcer.

96. La question du choix des moyens à employer pour orienter et réglementer les échanges se pose également sur le plan pratique. La plupart

des mesures visant à influencer la composition par produits ou l'orientation géographique des importations et des exportations tout en laissant le soin du commerce à des particuliers présentent un certain nombre d'inconvénients. On a déjà mentionné l'utilité limitée des droits de douane. Les licences d'importation et les mesures similaires soulèvent également un certain nombre de problèmes. Certains pays éprouveront peut-être des difficultés à appliquer d'une manière efficace les mesures décidées, en raison du fait que les critères en matière de réglementation des importations sont fixés par les autorités centrales ; les restrictions imposées peuvent procurer aux importateurs des superprofits dus à la pénurie des produits en question, à moins que les Autorités ne prennent des contre-mesures, sous la forme par exemple de droits d'importation ou de droits perçus pour la délivrance de licences d'importation ou d'autorisations d'achat de devises. En l'absence de liens commerciaux privés solidement établis, il peut se révéler difficile d'encourager les exportations vers des marchés non traditionnels ou de se tourner, pour importer, vers des fournisseurs qui offrent, de leur côté, la possibilité de réaliser de nouvelles recettes d'exportation en monnaie non transférable. Ces facteurs, et d'autres facteurs encore, ont favorisé l'extension du commerce d'État dans certains pays en voie de développement.

97. Le document intitulé : « Le commerce d'État dans les pays de la région de la CEAEO ²⁸ », soumis à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement par le secrétariat de cette commission, énumère comme suit les principaux objectifs du commerce d'État dans les pays d'Asie et d'Extrême-Orient :

- a) Faire que les pays reçoivent régulièrement, en quantités suffisantes et à des prix modérés et stables, les produits dont ils ont besoin ;
- b) Obtenir de meilleurs prix pour leurs produits d'exportation et d'importation en améliorant la situation concurrentielle des pays ;
- c) Encourager la production agricole et industrielle essentielle au moyen de prix avantageux et autres stimulants ;
- d) Stabiliser les prix intérieurs de certains produits en réglementant leur production et leur vente ;
- e) Rechercher de nouveaux marchés et écouler les excédents exportables ;
- f) Obtenir des avantages propres aux opérations de gros ;
- g) Faciliter les échanges avec les pays à économie planifiée ;
- h) Faciliter les importations de marchandises financées dans le cadre de programmes d'aide extérieure ;

²⁸ Également publié dans le volume VII de la présente collection.

i) Faciliter l'exécution des accords commerciaux et des opérations de troc ;

j) Retirer aux ressortissants étrangers le contrôle du commerce ;

k) Augmenter les recettes du Trésor ;

l) Faciliter le contrôle sanitaire et l'application de mesures de santé publique.

Les objectifs sont analogues dans les autres régions. Comme la CEAEO le fait observer dans son document, la plupart des pays ont maintenu ou institué le commerce d'État pour atteindre plusieurs de ces objectifs et, dans certains pays, des objectifs politiques sont poursuivis également, à côté des objectifs économiques. De plus en plus, certains des objectifs ci-dessus peuvent, dans un certain nombre de pays, se résumer comme suit : « faciliter la planification et la réglementation du commerce extérieur (par produit et, le cas échéant, par région) conformément aux priorités de la politique et des plans de développement économique national ».

98. Les types d'entreprises commerciales d'État dans les pays en voie de développement varient considérablement d'un pays à l'autre et parfois même d'un secteur à l'autre d'un même pays ; ce sont tantôt des monopoles d'État fonctionnant selon des directives précises données par le gouvernement sur des questions telles que la politique des prix, tantôt des monopoles qui reçoivent des instructions générales soit pour réaliser des bénéfices soit pour couvrir simplement leurs frais ; ou encore ce sont des entreprises d'État qui, opérant dans un même secteur à côté d'entreprises privées, ne bénéficient pas ou ne bénéficient que de peu de privilèges spéciaux. Dans certains pays, des entreprises d'État ont été créées spécialement pour traiter avec les entreprises d'État des pays à économie planifiée : en effet, d'une part elles facilitent les échanges en général et d'autre part elles possèdent un plus fort pouvoir de négociation qu'une multitude de petits commerçants souvent inexpérimentés ²⁹.

99. De nombreux pays possédant des entreprises commerciales d'État sont parties contractantes au GATT et sont soumis aux règles du GATT relatives au commerce d'État. Le fonctionnement des entreprises d'État de ces pays a rarement donné lieu à des plaintes et il ne semble pas que leur liberté d'action ait été sérieusement entravée. Dans la plupart des cas, les pays en voie de développement intéressés ont d'ailleurs invoqué les clauses spéciales du GATT applicables aux pays qui éprouvent des difficultés de balance des paiements ou qui sont en voie de développement économique.

100. Il est difficile de mesurer l'importance quantitative du commerce d'État dans la plupart des pays en voie de développement, mais on peut en indiquer l'ordre de grandeur. En Birmanie, le commerce sera entièrement entre les mains de l'État à partir de 1964 ; le commerce d'État de ce pays

représentait jusqu'ici 30 à 50 p. 100 de la valeur totale des importations et 70 à 80 p. 100 de la valeur totale des exportations. En Inde, le commerce d'État représente 40 à 50 p. 100 des importations et une part importante des exportations. A Ceylan, le commerce d'État représente 25 à 30 p. 100 des importations et au Pakistan, 30 à 40 p. 100 des importations. En Indonésie, la part du commerce d'État dans les exportations est d'environ 45 p. 100 et dans les importations elle est certainement importante. En Chine (Taïwan), les entreprises d'État s'assurent 60 à 70 p. 100 des exportations. En Afrique, le commerce d'État est important dans la République arabe unie, au Mali et, jusqu'à ces derniers temps, en Guinée. Dans la plupart des autres pays africains et dans la plupart des pays de l'Amérique latine autres que Cuba, ainsi que dans les pays d'Asie autres que les pays mentionnés ci-dessus, le commerce d'État tend à être limité à quelques produits mais représente néanmoins, dans certains cas, une part importante du commerce global. En général, le commerce d'État consiste surtout en exportations de produits de base. L'organisation d'un commerce d'importation d'État s'est, dans bien des cas, heurté à des difficultés.

GROUPEMENTS RÉGIONAUX

101. Plusieurs groupement régionaux de pays en voie de développement sont actuellement en cours de formation. En Afrique, qui compte 33 États indépendants et quelque 20 enclaves coloniales, avec une population actuelle totale de 260 millions d'habitants, la situation politique actuelle appelle manifestement la création de groupements économiques, surtout si l'on considère que le niveau du revenu national par habitant est très faible.

102. Dans les dernières années cinquante, l'intégration économique de l'Afrique a consisté surtout à maintenir les trois unions douanières héritées de l'époque coloniale : Afrique occidentale, Afrique équatoriale et Afrique orientale. Par la suite, plusieurs groupements géographiquement très vastes, liés principalement par des affinités politiques et linguistiques, ont été créés : notamment l'Organisation africaine et malgache de coopération économique (OAMCE), qui groupe 12 pays africains francophones, et le groupement dit « de Casablanca », composé de quatre pays de l'Afrique du Nord auxquels se sont joints le Ghana, la Guinée et le Mali, ces trois derniers pays formant un petit groupe ayant des vues plus ambitieuses.

103. Tous ces groupements, ainsi que le groupe un peu moins homogène de Monrovia qui réunit les pays de l'OAMCE et huit autres pays africains, ont pour objectif la création d'un marché commun africain ou d'une zone africaine de libre-échange.

²⁹ On trouvera des exemples détaillés, relatifs à la région de la CEAEO, dans le document cité au paragraphe 97 : « Le commerce d'État dans les pays de la région de la CEAEO » (également publié dans le volume VII de la présente collection).

L'étude de ces questions n'en est cependant qu'au stade préliminaire, sauf dans le groupe de Casablanca dont les membres ont soumis au GATT un plan tendant à la création, dans un délai de cinq années, d'une zone de libre-échange.

104. Les chefs d'État africains réunis à Addis-Abéba en 1963 ont fondé l'Organisation de l'unité africaine qui se substitue, en principe, dans le domaine économique et dans le domaine politique, aux groupements mentionnés ci-dessus. En attendant la création de la Commission économique de l'OUA, les chefs d'État ont institué un comité économique préparatoire chargé d'étudier, entre autres, le problème de l'intégration économique de l'Afrique.

105. Les efforts déployés par la Commission économique pour l'Afrique dans le domaine de l'intégration économique se sont limités au début à des études de caractère général et à un travail intensif dans le domaine de l'administration douanière. Le secrétariat de la Commission a soumis, à la deuxième session du Comité permanent du commerce qui s'est tenue à Niamey en novembre 1963, un document de base sur la création d'un marché commun africain dans lequel il a été proposé, entre autres, l'adoption d'une convention contenant des dispositions qui constateraient l'existence d'une zone de libre-échange pour les produits agricoles nationaux. Cette zone serait progressivement étendue à certains produits manufacturés, notamment à ceux qui ne sont pas encore fabriqués en Afrique. Lors de sa réunion, le Comité permanent du commerce a approuvé la ligne de conduite suggérée et a prié le Secrétaire exécutif de la Commission économique pour l'Afrique de procéder aux travaux préparatoires en vue de la création d'un marché commun africain.

106. En Amérique latine, les premières mesures d'intégration économique ont été prises en 1952 par un groupe de gouvernements des pays de l'Amérique centrale. Depuis 1962, cinq pays — Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua — collaborent étroitement pour la création d'un marché commun et un groupe plus restreint de ces pays a réalisé, dans cette voie, des progrès considérables. *L'Economic Bulletin for Latin America*, vol. VIII, n° 1, a publié un rapport sur les progrès réalisés jusqu'à la fin de 1962. On n'indique ici que les aspects principaux des plans d'intégration économique de ces pays.

107. Le Traité et les autres instruments liant les cinq gouvernements prévoient la liberté des échanges de certains produits entre les membres du groupe et définissent pour d'autres produits les conditions et la cadence de la libéralisation des échanges, en général jusqu'en 1965. Le Traité prévoit une production coordonnée et définit une politique de production pour de nombreux produits, y compris toute une gamme de produits agricoles, de produits pétroliers et de textiles. Il envisage également la création d'une union douanière et la mise en œuvre

d'une politique commune de contrôle direct des importations en provenance de l'extérieur de la zone. Un système coordonné de transports et de distribution et un système commun de production d'énergie électrique sont également prévus.

108. Les politiques nationales seront coordonnées dans un certain nombre d'autres domaines, allant des stimulants fiscaux aux politiques commerciales à suivre à l'égard des pays non membres. De plus, l'élaboration et la mise en œuvre conjointes d'un programme d'industrialisation doivent constituer un élément très important du processus d'intégration. Le programme pourra comprendre des dispositions spéciales relatives au partage des marchés et d'autres dispositions concernant le commerce entre les pays membres et les échanges avec les pays non membres. La Banque centrale américaine d'intégration économique devrait aider à réglementer la répartition des investissements entre les membres et donner priorité aux projets concertés.

109. Ainsi donc, il est prévu une intégration très poussée des économies des pays membres, comparable en ampleur à celle de la Communauté économique européenne, mais qui confère beaucoup plus d'importance au développement économique concerté et au commerce qu'à l'élimination des obstacles au mouvement des biens, des services et des facteurs de production au sein de la région. Les différences tiennent, en grande partie, à l'écart entre les niveaux de développement économique des deux régions.

110. L'Association latino-américaine de libre-échange (ALALE) est entrée en existence le 1^{er} juin 1961, avec comme membres les pays suivants : Argentine, Brésil, Chili, Mexique, Paraguay, Pérou et Uruguay, auxquels se sont joints, depuis, la Colombie et l'Équateur. Au cours de réunions annuelles, des listes nationales seront établies, qui indiqueront pour chaque pays les produits importés en provenance des autres pays membres pour lesquels une réduction des droits de douane sera accordée. En outre, une liste commune sera dressée, qui englobera peu à peu, dans le délai de 12 ans envisagé, tous les produits faisant l'objet d'échanges entre les participants et qui spécifiera les produits pour lesquels les pays membres acceptent de supprimer les droits de douane dans leurs échanges réciproques. L'Association laisse pour l'instant un certain nombre de questions en suspens, qui devront faire l'objet de futures négociations, notamment la rédaction des clauses concernant la coordination du développement agricole et des politiques commerciales en matière de produits agricoles. Des dispositions d'ordre général sont prévues pour la coordination future des politiques de développement industriel.

111. Comme dans le cas de la Communauté et de l'AELE, des rapports périodiques sur les progrès réalisés dans la voie de la création du marché commun de l'Amérique centrale et de l'ALALE sont

adressés aux parties contractantes au GATT. Les mesures prises en vue de l'intégration économique en Afrique ont de même été portées à la connaissance des parties contractantes.

112. Il est généralement admis que la création de groupements économiques par les pays en voie de développement est plus difficile à concilier avec les règles formelles du GATT mentionnées à la section 2, par. 27, que celle de groupements similaires institués par les pays développés. Des dérogations importantes aux règles du GATT ont donc dû être introduites dans le système d'intégration économique des pays en voie de développement. Les raisons pratiques qui justifient ces dérogations sont toutes liées au désir des pays en voie de développement de constituer des marchés plus vastes, afin de pouvoir créer de nouvelles industries, plutôt que d'intensifier la concurrence entre les industries existantes. Cette attitude justifie le maintien d'une certaine protection des industries existantes, tout au moins dans quelques-uns des pays membres d'un groupement. Mais elle va à l'encontre de la règle selon laquelle les arrangements pris doivent s'appliquer pratiquement à tout le commerce et prévoir la suppression totale des droits

de douane sur les échanges entre les pays membres. De plus, la création de nouvelles industries entraîne en général une augmentation des droits sur les produits qui n'étaient pas, jusqu'alors, fabriqués dans la région ou dans quelques-uns des pays membres. Il est peu probable que cette augmentation soit compensée par une réduction des droits protégeant les industries existantes. Il s'ensuit que les groupements ne sont pas en mesure de se conformer à la règle qui interdit toute aggravation des mesures de protection à l'égard de pays tiers.

113. Enfin, l'attitude de la plupart des gouvernements des pays en voie de développement à l'égard de la question des règles et des pratiques du commerce international qui conviennent à des pays se trouvant au premier stade de leur développement économique, peut se résumer comme suit : les pratiques dans ce domaine doivent être jugées en ayant à l'esprit le principe de base selon lequel l'objectif primordial est de signaler le développement économique. Les pratiques qui tendent vers cet objectif, et notamment celles qui permettent de l'atteindre sans compromettre les perspectives de développement d'autres pays dans la même situation, doivent être jugées acceptables.

5. PROBLÈMES DU COMMERCE ENTRE ÉCONOMIES PLANIFIÉES ET ÉCONOMIES DE MARCHÉ ET MOYENS ÉVENTUELS D'AMÉLIORER LES CONDITIONS DES ÉCHANGES

LES PRINCIPAUX PROBLÈMES

114. Au cours des discussions sur les politiques et les pratiques du commerce international qui se sont déroulées dans les organisations internationales groupant des pays à économie planifiée et des pays à économie de marché, il est apparu clairement que les désaccords sur ce qui constituerait des principes, des règles et des pratiques mutuellement acceptables portaient sur deux points :

a) Le sens et l'application de la clause de la nation la plus favorisée et du principe du « traitement non discriminatoire » dans les deux systèmes économiques.

b) L'harmonisation des conditions d'accès aux marchés des coéchangistes appartenant à l'un et l'autre des deux systèmes économiques.

Sur ces deux points, les opinions ne diffèrent pas seulement — ni même surtout — sur des questions de concept et de principe. On a également posé la question de savoir quelles pratiques peuvent être considérées comme une application réciproquement satisfaisante des principes convenus qui régissent le commerce entre les deux groupes de pays, ainsi que la question de savoir comment l'on peut s'assurer — et démontrer — que ces principes sont effectivement appliqués.

115. Les différences d'opinion entre les pays à économie planifiée et les pays à économie de marché

sur ce qui constitue des règles et des pratiques acceptables du commerce international n'ont pas empêché le commerce entre les pays des deux groupes de se développer rapidement au cours de la dernière décennie, ainsi qu'il ressort de l'annexe 2 au présent document. Toutefois, on a reconnu récemment que les avantages que les pays pourraient retirer de l'élimination de certaines entraves (institutionnels et autres) à l'expansion des échanges justifieraient largement des efforts dans ce sens.

116. La Commission économique pour l'Europe (CEE/ONU) a été jusqu'ici le principal lieu de rencontre pour l'examen du problème des échanges entre l'Est et l'Ouest. Le rapport d'un Groupe spécial d'experts créé par la CEE/ONU, que le secrétariat de la Commission soumet à la Conférence dans l'annexe au document E/CONF. 46/PC.47, fait le point des progrès accomplis par la Commission en vue de supprimer des entraves au commerce entre l'Est et l'Ouest et de rechercher une solution aux problèmes dans ce domaine. On ne résumera donc pas ici le rapport du Groupe d'experts. Il convient cependant de souligner que, conformément à l'avis que les experts ont exprimé sur certaines des questions mentionnées au paragraphe 131 ci-après, il est plus difficile, dans la recherche des moyens propres à éliminer les obstacles à une expansion plus satisfaisante des échanges,

d'établir un parfait et strict équilibre entre les droits et les obligations dans chacun des cas indiqués au paragraphe 114 ci-dessus (ne serait-ce qu'en raison de la difficulté de traduire les principes en pratiques comparables dans les deux types d'économie), que d'assurer par d'autres moyens une « réciprocité effective » générale.

117. On trouvera aux paragraphes 133 et suivants des suggestions sur la façon dont le concept, formulé par les experts, de la « réciprocité effective » des possibilités d'échange et des obligations commerciales, et celui des avantages réciproques que les deux groupes de pays retireraient d'une expansion de leurs échanges pourraient être appliqués à l'avenir. Toutefois il serait peut-être utile, avant de présenter ces suggestions, de passer en revue les principaux arguments mis en avant par les pays à économie planifiée d'une part, et par les pays à économie de marché d'autre part.

POSITION DES PAYS A ÉCONOMIE PLANIFIÉE

118. Les pays à économie planifiée attachent une grande importance, tant en ce qui concerne les droits de douane que les restrictions quantitatives au commerce, à l'application inconditionnelle du principe du traitement de la nation la plus favorisée qu'ils considèrent comme « un rouage essentiel des relations commerciales internationales ³⁰ ». Ces gouvernements font observer que l'établissement et/ou l'application du tarif à deux colonnes sont pour eux un moyen de défense en réponse au tarif différentiel appliqué par certains pays à économie de marché. Les gouvernements des pays à économie planifiée déclarent qu'en dehors du domaine des droits de douane leur politique commerciale et les pratiques suivies par leurs entreprises de commerce extérieur n'ont aucun caractère discriminatoire : la planification des importations n'est pas discriminatoire à l'égard des exportateurs étrangers : la fixation de contingents et d'indicateurs quantitatifs dans les accords commerciaux bilatéraux ne signifie pas que les importations au titre de ces accords sont effectuées indépendamment des considérations de prix, etc., ou à des conditions autres que compétitives ; les entreprises de commerce extérieur sont des organismes autonomes qui sont obligés de fonder leurs opérations sur des considérations d'ordre commercial et sont disposés à négocier, aux mêmes conditions, des contrats (y compris des contrats à long terme) avec les entreprises de tous les pays. Les gouvernements en question déclarent également que la collaboration qu'ils apportent à la planifica-

tion de la production et des échanges entre les pays membres dans le cadre du Conseil d'aide économique mutuelle, ne signifie pas qu'ils renoncent à l'espoir d'une meilleure division du travail international ou qu'ils établissent une discrimination à l'égard des pays non membres ³¹.

119. Quant à l'accès des producteurs étrangers aux marchés intérieurs des pays à économie planifiée, les gouvernements de ces pays déclarent que le volume et la structure de leur commerce extérieur sont fixés dans leurs plans économiques nationaux. Lorsqu'ils établissent le plan national pour le commerce extérieur, les services de planification tiennent compte des coûts relatifs ainsi que d'autres considérations. En ce qui concerne les importations, ces autres considérations sont notamment le caractère plus ou moins essentiel des différents produits pour l'économie nationale, et les ressources en devises dont on pense que le pays pourra disposer. Lorsqu'ils préparent leur programme d'exportation, les services de planification comparent les coûts de la production intérieure aux prix en vigueur sur le marché mondial avant de déterminer s'il y a lieu de fabriquer tel ou tel produit pour l'exportation. Les gouvernements des pays à économie planifiée font observer que si les coûts relatifs sont un des facteurs dont il est tenu compte dans la préparation des plans du commerce extérieur, le volume et la composition des importations sont fixés sans tenir compte du niveau des droits de douane, des taxes intérieures et de la politique des prix. Les prix sur le marché intérieur sont fixés en tenant compte des critères nationaux qui gouvernent la planification et la gestion de l'économie ; les prix des produits importés sont fixés au même niveau que ceux des produits intérieurs de même qualité (ou, lorsqu'il s'agit de produits qui ne sont pas fabriqués dans le pays, en tenant compte des prix des produits qui pourraient les remplacer). Ainsi, le régime de fixation des prix intérieurs et le régime d'imposition ne limitent pas la demande de produits importés par rapport à la demande de produits nationaux similaires ; le but du tarif à deux colonnes est surtout d'influencer le choix que l'entreprise de commerce extérieur doit faire entre les fournisseurs étrangers éventuels mais

³⁰ Voir E/CONF.46/PC.47, annexe, par. 18. Lorsque ce rapport est invoqué à l'appui de ce que le Secrétariat considère comme un exposé impartial des vues des gouvernements intéressés, il ne faut pas perdre de vue que ce rapport n'a pas été formellement approuvé par les gouvernements des pays membres de la CEE/ONU. Toutefois, le Comité pour le développement du commerce de la CEE/ONU, composé de représentants de gouvernements, a approuvé la transmission du rapport à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

³¹ Sur plusieurs des questions traitées dans ce paragraphe, voir E/CONF.46/PC.47, paragraphes 10 et 21 et « Note sur la coopération économique entre pays membres du Conseil d'aide économique mutuelle » (volume VII de la présente collection). Au sujet des difficultés que les gouvernements des pays à économie de marché prétendent éprouver à déterminer si le commerce des pays à économie planifiée est effectivement organisé et conduit en tenant compte du principe de la nation la plus favorisée et de considérations commerciales normales (voir par. 127), les gouvernements des pays à économie planifiée font observer, premièrement, que les critères qui, dans les pays à économie de marché, gouvernent certaines politiques d'expansion des échanges ne sont pas non plus très clairs ; deuxièmement, que les entreprises d'Etat des pays à économie planifiée se livrent à de nombreuses opérations qui relèvent, dans les pays à économie de marché, des entreprises privées (sur lesquelles les gouvernements respectifs n'exercent guère de contrôle) et que d'importantes entreprises privées effectuent parfois des opérations commerciales d'une manière qui est contraire aux principes énoncés par les pouvoirs publics.

non pas d'orienter la demande vers les produits d'origine nationale de préférence aux produits importés ³².

120. Les produits d'exportation sont vendus sur les marchés extérieurs par les entreprises de commerce extérieur des pays à économie planifiée aux prix du marché, sans qu'il soit tenu compte du prix auquel ces produits sont vendus sur le marché national. Toutefois, ainsi qu'on l'a indiqué dans le paragraphe précédent, le coût des produits du marché intérieur comparé à celui des produits sur le marché mondial influence le choix des exportations. A propos de la politique des prix à l'exportation et de la désorganisation possible des marchés, les gouvernements des pays à économie planifiée déclarent que leur politique des prix à l'exportation est fondée sur les prix du marché mondial et qu'ils n'ont pas d'intérêt à vendre au-dessous des prix mondiaux ni au-dessous du prix coûtant. En outre, les entreprises de commerce extérieur « cherchent à porter au maximum les bénéfices de leurs opérations et, par conséquent, à éviter de bouleverser les prix sur le marché mondial » ³³.

121. Le principal obstacle qui s'oppose, dans le domaine de la politique commerciale, à une expansion maximum des échanges entre les pays à économie de marché et les pays à économie planifiée c'est, de l'avis des gouvernements de ces derniers pays, le refus de quelques pays à économie de marché de leur appliquer la clause de la nation la plus favorisée pour ce qui est des droits de douane, et le refus de la plupart de ces pays de les faire bénéficier de cette clause dans l'application des restrictions quantitatives aux importations. Les gouvernements des pays à économie planifiée considèrent également que la réglementation relative aux produits d'intérêt « stratégique » et les interdictions d'exportation que les pays à économie de marché appliquent à certains produits destinés aux pays à économie planifiée constituent un sérieux obstacle à une expansion mutuellement avantageuse des échanges. Ils font observer, à ce propos, que non seulement certains courants commerciaux sont soumis à des restrictions, mais encore que les pouvoirs publics des pays à économie planifiée hésitent, en raison du risque de voir croître le nombre de ces restrictions, à augmenter leur dépendance vis-à-vis de l'étranger pour certains produits, tandis que dans les pays à économie de marché les exportateurs éventuels hésitent de leur côté à rechercher de nouveaux débouchés dans les pays à économie planifiée ³⁴.

122. Les gouvernements des pays à économie planifiée estiment que l'application discriminatoire à

leur pays de restrictions quantitatives par de nombreux pays à économie de marché est injustifiée et, dans certains cas, incompatible avec les dispositions des accords bilatéraux et des accords commerciaux et, en ce qui concerne la Tchécoslovaquie, avec les dispositions du GATT³⁵. Ils considèrent que plusieurs pays de l'Europe occidentale qui, en vertu d'accords bilatéraux, s'étaient engagés à appliquer aux pays à économie planifiée le traitement de la nation la plus favorisée en matière de tarifs douaniers, ont contrevenu à ces engagements depuis qu'ils font partie du Marché commun et de l'AELE. Ils font valoir tout d'abord que le droit au traitement de la nation la plus favorisée dont ils jouissent en vertu d'accords commerciaux, ne peut être modifié par une décision unilatérale de l'autre partie et qu'aucun de ces groupements n'a les attributs d'une union douanière vis-à-vis de laquelle les obligations découlant de l'application du traitement de la nation la plus favorisée pourraient être modifiées par un accord général. Ils soutiennent également que la politique commerciale commune adoptée par les pays membres de la Communauté vis-à-vis de pays tiers contient des éléments de discrimination à l'égard des pays à économie planifiée.

123. Les experts des pays à économie planifiée membres du Groupe spécial de la CEE mentionné au paragraphe 116 ci-dessus ont exprimé l'avis que « les meilleurs moyens » d'atteindre l'objectif, approuvé par l'ensemble du groupe, de « la réciprocité effective des transactions et des obligations commerciales » et d'un taux mutuellement satisfaisant d'expansion du commerce entre les deux groupes de pays « seraient l'application réciproque du traitement de la nation la plus favorisée, la suppression des obstacles aux échanges de caractère discriminatoire, la conclusion d'accords commerciaux à long terme et l'assouplissement des systèmes de paiements » ³⁶.

POSITION DES PAYS A ÉCONOMIE DE MARCHÉ

124. A certains égards, il est plus difficile de rendre compte brièvement de la position que les gouvernements des pays à économie de marché ont adoptée lors des discussions auxquelles ont donné lieu les problèmes des relations commerciales entre leurs pays et les pays à économie planifiée, que de résumer la position des gouvernements de ces derniers pays. Les pratiques suivies par les gouvernements des pays à économie de marché en matière de droits de douane et de restrictions quantitatives aux importations en provenance des pays à économie planifiée sont très diverses. La mesure dans laquelle la politique et les pratiques commerciales des pays à économie planifiée déterminent la politique des pays à économie de marché à l'égard de ces changes varie d'ailleurs d'un pays à l'autre.

³² E/CONF.46/PC.47, annexe, par. 10 et 13.

³³ *Ibid.*, par. 13 et 15.

³⁴ On n'examinera toutefois pas, dans le présent document, les mesures propres à réduire ces obstacles au commerce, qui ont essentiellement un caractère politique et non pas économique.

³⁵ E/CONF.46/PC.47, annexe, par. 21 et 22.

³⁶ *Ibid.*, par. 24 et 25.

Les observations des paragraphes suivants sont valables compte tenu de cette réserve.

125. Les gouvernements des pays développés à économie de marché font observer que l'application, entre membres du GATT, de la clause de la nation la plus favorisée (en matière de droits de douane comme en matière de restrictions quantitatives) est liée, en vertu des accords du GATT, à des obligations mutuelles qui s'étendent « à presque toutes les décisions gouvernementales qui peuvent affecter la concurrence entre la production nationale et les importations » et que « dans les cas où la protection douanière est faible et où il n'existe pas d'autres restrictions aux importations, la clause de la nation la plus favorisée donne aux producteurs étrangers la possibilité d'entrer en concurrence dans des conditions favorables non seulement avec d'autres producteurs étrangers, mais aussi avec les producteurs locaux ³⁷ ». L'attitude des gouvernements des pays à économie de marché à l'égard de la question du traitement de la nation la plus favorisée, dans leurs échanges avec les pays à économie planifiée, sera exposée séparément en ce qui concerne a) les modifications qu'apportent implicitement les accords de la Communauté et de l'AELE ; b) les autres mesures discriminatoires prises par nombre de ces pays à l'égard des pays à économie planifiée, tout au moins dans l'application de certaines restrictions quantitatives aux importations.

126. A propos des accords de la Communauté et de l'AELE, les gouvernements des pays membres et certains autres gouvernements déclarent qu'en vertu du droit international coutumier, du droit conventionnel multilatéral (notamment le GATT) et d'autres accords bilatéraux actuellement en vigueur, les unions douanières et les zones de libre-échange forment des exceptions à la clause de la nation la plus favorisée et que ces exceptions doivent logiquement être étendues aux pays qui constituent des unions douanières ou des zones de libre-échange. Les gouvernements en question considèrent que les caractéristiques de la Communauté et de l'AELE sont telles que les pays membres sont fondés à prétendre qu'une exception à la clause de la nation la plus favorisée est justifiée à l'égard des pays non membres de ces groupements ³⁸. Ils font observer que, dans le domaine des droits de douane, la plupart d'entre eux accordent, en fait, aux pays à économie planifiée le traitement de la nation la plus favorisée, modifié par les accords de la Communauté et de l'AELE et par les dispositions des précédents systèmes préférentiels.

127. A propos de la possibilité d'établir un équilibre entre les obligations mutuelles découlant, pour les deux systèmes, de la clause de la nation la plus favorisée, les gouvernements des pays à économie de marché font également observer qu'« il est difficile de définir de façon pratique et de vérifier

la manière dont sont appliqués, dans les pays à économie planifiée, les engagements contractés en ce qui concerne le traitement de la nation la plus favorisée » et que « certaines dispositions des accords bilatéraux de commerce et de paiement peuvent aboutir à des pratiques difficilement conciliables avec la clause de la nation la plus favorisée ³⁹. D'une façon générale, les gouvernements des pays à économie de marché soulignent qu'il est difficile d'identifier exactement — et encore plus de comparer avec ceux qui sont appliqués dans d'autres pays — soit les critères qui déterminent les politiques commerciales des gouvernements et les plans économiques des pays à économie planifiée, soit les pratiques commerciales effectives des entreprises de commerce extérieur de ces pays ⁴⁰. Les gouvernements des pays à économie de marché justifient l'application des restrictions quantitatives aux importations en provenance des pays à économie planifiée et la discrimination découlant de ces restrictions en soulignant la nécessité pour eux, premièrement, de disposer d'un moyen de négocier leur accès aux marchés des pays à économie planifiée — qui doit être le même que celui des autres pays exportateurs ; deuxièmement, de négocier en vue d'aboutir à une structure satisfaisante des échanges commerciaux ; troisièmement, de protéger les intérêts de leurs fournisseurs traditionnels et, plus généralement, se protéger contre une désorganisation du marché qui serait provoquée par les plans d'exportation des pays à économie planifiée et par les pratiques commerciales de leurs entreprises de commerce extérieur. Cependant, de nombreux gouvernements des pays à économie de marché déclarent que l'application discriminatoire des restrictions quantitatives aux importations ne touche qu'une fraction relativement faible de leur commerce global : dans quelques pays, de nombreux produits peuvent être importés en vertu d'une licence générale automatique ou sont importés librement, quelle que soit leur provenance. Lorsqu'il existe un système de licences d'importation, ce système de licences d'importation, ce système n'a pas nécessairement, dans la pratique, un caractère discriminatoire, même si le gouvernement n'a pas donné d'assurances à cet égard.

128. On a fait observer à la section 2 que certains pays développés à économie de marché appliquent au transfert des devises requises dans leur monnaie par les pays à économie planifiée des restrictions plus sévères que celles qu'ils appliquent au transfert des devises acquises par d'autres pays. Ils essaient de justifier cette pratique par des raisons semblables à celles qu'ils invoquent pour justifier l'application de mesures directes de contrôle du commerce, à savoir la nécessité de disposer d'un moyen d'assurer un niveau, une composition et un équilibre équitables des changes commerciaux.

³⁷ *Ibid.*, par. 17.

³⁸ *Ibid.*, par. 22.

³⁹ *Ibid.*, par. 21.

⁴⁰ Voir également la note 32 du paragraphe 119.

129. Les gouvernements des pays à économie planifiée considèrent que le principal obstacle à une expansion mutuellement avantageuse des échanges entre leurs pays et les pays à économie de marché est le refus de ces pays — à leurs yeux injustifiable — de leur appliquer sans modification le traitement de la nation la plus favorisée en ce qui concerne tant les droits de douane que les restrictions quantitatives. De leur côté, les pays à économie de marché insistent sur la légitimité des arrangements préférentiels de la Communauté et de l'AELE ; ils modifient pour plusieurs raisons le traitement de la nation la plus favorisée ; notamment dans le domaine des restrictions quantitatives : d'une part en effet, les pays à économie de marché doutent que les entreprises de commerce extérieur des pays à économie planifiée interprètent comme eux des concepts tels que celui du « traitement de la nation la plus favorisée » et de la « non-discrimination » ; de plus, ils ne sont pas certains de pouvoir établir un niveau et une structure satisfaisants des échanges avec les pays à économie planifiée sans avoir recours, pour accéder à leurs marchés, au moyen de négociations que représentent les restrictions quantitatives aux importations et les restrictions de change ; enfin, ils craignent que de temps à autre il ne se produise, dans leur propre économie, une « désorganisation des marchés » si toutes ces mesures de contrôle sont abolies.

LE GROUPE SPÉCIAL D'EXPERTS CEE/ONU

130. Ainsi qu'on l'a indiqué au paragraphe 116, l'étude des problèmes du commerce entre l'Est et l'Ouest dans les organes des Nations Unies remonte à bien des années déjà. Au cours des débats sur ces problèmes, bien d'autres questions que celles qui viennent d'être examinées ci-dessus ont été soulevées dans les deux camps, notamment celles des conditions d'octroi et de l'existence du crédit commercial, de la protection des droits de propriété industrielle, des avantages des accords commerciaux à long terme, des conditions dans lesquelles les commerçants ou les porte-parole du commerce des pays appartenant à l'un des systèmes économiques peuvent se rendre dans un pays appartenant à l'autre système, etc. Toutefois, au cours de la dernière série de réunions de la CEE consacrées à l'examen et à la tentative de solution des problèmes commerciaux qui se posent entre l'Est et l'Ouest, le Groupe d'experts mentionné au paragraphe 116 a décidé de porter ses efforts sur l'étude des sujets suivants, qui constituent le cadre principal des politiques et des pratiques commerciales :

i) Rôle des tarifs douaniers dans le commerce des pays membres ayant des systèmes économiques différents et influence de la politique des prix et de la politique fiscale sur le commerce extérieur ;

ii) Application de la clause de la nation la plus favorisée et du principe du traitement non discriminatoire dans les différents systèmes économiques

et problèmes touchant la réciprocité effective des applications dans les différents systèmes ;

iii) Possibilité de créer un régime plus multilatéral d'échanges et de paiements.

Si un accord pouvait intervenir sur ces questions, son application générale permettrait de résoudre plus facilement, sinon toutes les questions qui se posent, du moins un grand nombre d'entre elles ⁴¹.

131. Le Groupe d'experts de la Commission économique pour l'Europe a abouti à des conclusions générales sur plusieurs points. Ces conclusions, qui pourraient servir de base à une action tendant à assurer une réciprocité effective des échanges et des obligations et à une expansion du commerce fondée sur des concessions réciproques, sont les suivantes ⁴² :

i) « A la suite du débat sur cette question, l'opinion générale s'est dégagée parmi les experts, selon laquelle, dans les négociations menées en vue de développer les échanges entre pays ayant des systèmes économiques différents, il est nécessaire de tenir compte, non seulement des tarifs douaniers et de la discrimination qui peut exister dans ce domaine, mais aussi d'autres formes, de la politique gouvernementale qui déterminent l'accès aux marchés, et il faut s'efforcer de réaliser une égalité de traitement sur la base d'engagements réciproques qui auraient dans les deux groupes de pays des effets mutuellement avantageux et équivalents sur le commerce (par. 12).

ii) « Les experts se sont accordés à reconnaître que les politiques de prix à l'exportation, tout en permettant une concurrence loyale, ne devaient pas porter préjudice aux intérêts d'autres pays (par. 15).

iii) « L'opinion générale s'est dégagée selon laquelle il y avait intérêt, à l'heure actuelle, non pas tant à discuter de la définition théorique de la clause de la nation la plus favorisée qu'à aborder le problème sous un angle réaliste et pratique. Les experts se sont accordés à reconnaître que l'objectif général devrait être de parvenir à équilibrer les avantages mutuels de façon équitable et à intensifier les échanges effectués en application de la clause de la nation la plus favorisée. A cette fin, il serait utile de mettre au point une technique d'équivalence pour négocier des concessions multilatérales sérieuses et équilibrées sur la base d'une véritable réciprocité entre pays ayant des systèmes économiques différents ⁴³. Les experts ont décidé que devrait avoir lieu à une date ultérieure un examen de toutes les difficultés pratiques inhérentes à

⁴¹ Il est vrai que l'on pourrait progresser aussi dans la voie d'une solution de plusieurs problèmes secondaires sans attendre un accord sur les grands problèmes posés par les politiques et les pratiques commerciales ; mais — par définition presque — cela ne contribuerait guère à améliorer les conditions du commerce entre l'Est et l'Ouest.

⁴² Les paragraphes cités dans les alinéas i) à v) sont ceux de l'annexe au document E/CONF.46/PC.47.

⁴³ L'expert de l'URSS a informé le secrétariat que, selon lui, cette phrase n'a pas été adoptée.

l'application de la clause de la nation la plus favorisée ; cet examen devrait porter essentiellement sur les principaux obstacles à l'expansion du commerce et sur les moyens de poser les bases de négociations en vue de lever les obstacles qui entravent les échanges, autant qu'il est possible de le faire dans les conditions actuelles (par. 23).

iv) « Le Groupe spécial a examiné également le problème de la réciprocité effective des transactions et des obligations commerciales de pays ayant des systèmes économiques différents. Bien que les experts aient compris et interprété cette notion de façon quelque peu différente — ceux des pays à économie planifiée pensant qu'il s'agit d'échanges effectués dans des conditions d'égalité et d'avantages mutuels, alors que ceux des pays à économie de marché estimaient que cette notion comporte également l'équivalence de fait des avantages reçus et des obligations contractées de part et d'autre — ces experts se sont mis d'accord sur les points suivants :

« a) Le but à atteindre devrait être d'obtenir la réciprocité effective des avantages par des méthodes réalistes et pratiques qui permettent d'aborder ce problème au cours de négociations intergouvernementales, ainsi que dans des échanges de vues au sein de la Commission économique pour l'Europe ou d'autres organismes appropriés ;

« b) La réciprocité effective des avantages devrait être évaluée sous forme de résultats concrets et comparables, par exemple l'augmentation de volume et la composition des échanges entre pays de systèmes économiques différents qui donneraient satisfaction aux partenaires commerciaux et serviraient de base à un nouveau développement équilibré des transactions à long terme ;

« c) Si importantes que soient en elles-mêmes les obligations mutuelles concernant l'application du traitement de la nation la plus favorisée, la non-discrimination en matière de tarifs douaniers, les restrictions quantitatives, le régime des licences, etc., leur acceptation ne conduira pas nécessairement au développement souhaité des échanges commerciaux. A cet égard, il paraît utile que ces obligations soient, si possible, assorties d'engagements mutuels concrets des partenaires commerciaux ayant pour objet d'augmenter au maximum le volume des importations et d'élargir leur composition (en liant cette opération à une augmentation correspondante des exportations). En s'efforçant de provoquer une expansion du commerce, il est nécessaire de tenir dûment compte de la nécessité d'assurer une continuité et une stabilité suffisantes dans la structure et la composition des échanges. » (Par. 24.)

v) « Les experts ont reconnu que, compte dûment tenu des considérations de sécurité et des intérêts

commerciaux à sauvegarder, un échange d'informations plus suivies et plus détaillées relatives aux critères et méthodes utilisées pour la préparation de programmes nationaux et régionaux concernant le commerce extérieur ainsi qu'aux politiques et pratiques suivies en matière de commerce extérieur et de marchés, pourrait faciliter grandement les relations commerciales entre pays ayant des régimes économiques différents. » (Par. 26).

132. Les experts ont ainsi attiré l'attention des gouvernements sur un certain nombre de questions à propos desquelles est intervenu un accord de principe dont il faudra étudier les conséquences sur le plan pratique, et ils ont souligné à l'alinéa v) ci-dessus l'intérêt général d'informations relatives tant aux critères et aux méthodes utilisés pour la préparation des programmes et des politiques qu'aux pratiques suivies en tant que moyens de faciliter les relations commerciales. Le but des paragraphes qui suivent est d'abord de signaler certains faits et certaines considérations dont on pourrait utilement tenir compte pour examiner « toutes les difficultés pratiques inhérentes à l'application de la clause de la nation la plus favorisée » (par. 131, iii) et pour établir des conditions satisfaisantes d'accès aux marchés (par. 131, i) et la « réciprocité effective » des transactions et des obligations commerciales (par. 131, iv). On trouvera également, dans les paragraphes qui suivent, des suggestions sur la façon dont on pourrait poursuivre la recherche d'une solution des problèmes mentionnés plus haut. Ces suggestions sont fondées sur l'hypothèse que l'on souscrit d'une façon générale à l'opinion des experts, selon laquelle non seulement la « réciprocité effective » des droits et des obligations est le but visé mais encore que cette réciprocité doit être acquise dans des conditions qui permettent de poursuivre l'expansion et d'élargir la composition des échanges commerciaux actuels.

TRAITEMENT DE LA NATION LA PLUS FAVORISÉE OU TRAITEMENT NON DISCRIMINATOIRE

133. Pour ce qui est des « difficultés pratiques inhérentes à l'application de la clause de la nation la plus favorisée », la situation actuelle est suffisamment claire dans le domaine de la discrimination douanière. Le traitement de la nation la plus favorisée, que les pays s'accordent réciproquement, sous réserve des dispositions du Marché commun et de l'AELE et des arrangements préférentiels antérieurs, est une pratique normale, sinon universelle ; les exceptions à cette règle sont faciles à déterminer. En dehors de cela, les faits ne sont pas toujours aisés à établir. Peu de pays développés à économie de marché appliquent régulièrement aux pays à économie planifiée le traitement de la nation la plus favorisée en matière de restrictions quantitatives aux importations, mais il est pour ainsi dire impossible de vérifier dans quelle mesure la discrimination est effectivement pratiquée. Quelques pays

à économie de marché n'accordent pas aux pays à économie planifiée des facilités illimitées de transfert des recettes dans leur monnaie mais, là encore, il n'est pas toujours facile de mesurer l'importance de la discrimination. Les gouvernements des pays à économie planifiée déclarent que leur commerce extérieur et les opérations de leurs entreprises de commerce extérieur s'effectuent « sans aucune discrimination », mais les gouvernements des pays à économie de marché doutent que de part et d'autre on interprète cette expression de la même façon. La réponse semble devoir être recherchée, en partie, dans la ventilation par région ou par pays des plans d'importation et d'exportation des pays à économie planifiée et dans la façon dont les entreprises de commerce extérieur mettent en œuvre ces plans d'importation et d'exportation.

134. Des renseignements complémentaires sur le fonctionnement du régime des licences d'importation dans les pays développés à économie de marché (les licences pour l'importation de produits soumis à des restrictions sont-elles délivrées dans l'ordre des demandes, ou d'après l'origine des importations au cours d'une période antérieure déterminée ou selon d'autres critères ?) pourraient aider lors des futures discussions internationales à faire la lumière sur les problèmes qui se posent. De même, il serait utile de disposer de renseignements plus complets sur la mesure dans laquelle sont effectivement appliquées des restrictions au transfert des devises. Dans l'exposé des considérations dont on pourrait tenir compte lors de discussions sur les pratiques commerciales des pays à économie planifiée (voir les par. 135 à 139 ci-après), nous avons cru devoir distinguer deux aspects du problème : premièrement, les pratiques commerciales des pays à économie planifiée impliquent-elles une « discrimination » (il faudra donner de ce mot une définition raisonnable) entre les pays développés à économie de marché ? Deuxièmement, ces pratiques impliquent-elles une « discrimination » entre les autres pays membres du CAEM, en tant que groupement, et le reste du monde ⁴⁴ ?

135. Il est évident que dans leur commerce avec les pays à économie de marché, les entreprises de commerce extérieur des pays à économie planifiée ne sont pas autorisées par les pouvoirs publics — et dans les circonstances actuelles il ne saurait guère en être autrement — à choisir librement leurs sources d'approvisionnement ou leurs marchés d'exportation dans les pays à économie de marché en se fondant uniquement sur les prix, les qualités, les conditions de livraison et les considérations de bénéfice maximum. Mais si certaines différences faites entre les marchés de ces groupes de pays sont considérées en un sens comme « discriminatoires »,

il faut admettre que cette « discrimination » est en quelque sorte imposée aux économies planifiées par les pratiques des pays à économie de marché.

136. Les autorités d'un pays à économie planifiée qui souhaitent que la structure de leur commerce avec les pays à économie de marché soit, économiquement, aussi avantageuse que possible devront tenir compte, premièrement, du fait que les monnaies de certains de ces pays sont librement transférables alors que d'autres ne le sont pas, et, deuxièmement, du fait que la facilité d'accès aux différents marchés d'exportation varie d'un pays à l'autre. Si, par conséquent, un pays à économie de marché autorise le libre transfert de sa monnaie mais applique néanmoins des restrictions aux importations en provenance de tel ou tel pays à économie planifiée tout en visant à assurer l'équilibre bilatéral du commerce ou des paiements lorsqu'il négocie des contingents dans le cadre d'accords commerciaux, les autorités dudit pays à économie planifiée sont obligées de tenir compte de ce fait lorsqu'elles assignent des programmes commerciaux à leurs entreprises de commerce extérieur. Dans plusieurs pays à économie planifiée, on ventile les plans d'importation et d'exportation par groupes de pays coéchangistes en tenant compte surtout de la question de savoir si, pour le pays à économie planifiée intéressé, la monnaie dont il s'agit est « forte » ou « faible ». Pendant chacune des périodes d'exécution du plan, les entreprises de commerce extérieur sont ensuite invitées à commercer avec chaque groupe de pays selon les principes généraux des échanges commerciaux. Comme on l'a dit à la section 3, ces entreprises cherchent à réaliser un profit maximum, mais le calcul des « bénéfices » d'une entreprise est parfois influencé par l'application à certaines monnaies d'un taux de change comptable ou d'une prime équivalente. En outre, les entreprises reçoivent parfois des instructions spéciales pour ajuster leur balance commerciale ou la composition de leurs échanges avec un pays si l'une ou l'autre n'est pas conforme à ce qui a été prévu dans l'accord commercial et risque ainsi de créer par la suite des difficultés (paiement des importations hautement prioritaires, obtention de contingents d'exportation favorables lors de prochaines négociations commerciales, etc.).

137. Si tous les pays développés à économie de marché abolissaient les mesures limitant la transférabilité des montants dans leur monnaie acquis par les pays à économie planifiée — ce qui exigerait non seulement que cette monnaie soit officiellement transférable, mais encore que le pays renonce à réglementer ses importations de façon à limiter lesdits montants en devises ou d'obtenir que ses exportations jouissent d'un traitement particulièrement favorable dans les pays à économie planifiée — ces derniers pays n'auraient plus de raisons d'établir des plans distincts d'importation et d'exportation pour certains groupes de pays développés à économie de marché ou d'établir des

⁴⁴ Il ne semble pas que la question de la discrimination pratiquée par les pays à économie planifiée entre les pays développés à économie de marché et les pays en voie de développement ait été soulevée au cours des discussions, et il n'en sera pas fait à nouveau état dans cette section.

différenciations entre certains d'entre eux. On peut raisonnablement penser que l'intérêt évident qu'ont les pays à économie planifiée à obtenir les meilleures conditions d'échange possibles suffirait le plus souvent à éliminer toute discrimination.

138. La question de savoir si (et, dans l'affirmative, dans quelle mesure) les plans de commerce extérieur des pays à économie planifiée prévoient des mesures discriminatoires en faveur des échanges entre les pays du CAEM, en sus de la discrimination résultant des pratiques discriminatoires des économies de marché, semble également avoir été quelque peu compliquée par les différences implicites d'interprétation données au mot « discrimination » par les porte-parole des pays à économie de marché et par ceux des pays à économie planifiée. L'intégration économique qui, dans les pays de la Communauté, doit résulter des politiques commerciales communes de ces pays et de l'abolition des obstacles aux échanges et à la mobilité des facteurs de production à l'intérieur des Six (et aussi de l'expansion coordonnée de certains secteurs d'activité comme l'agriculture), sera réalisée dans la zone du CAEM par la planification coordonnée des investissements, de la production et du commerce entre les pays membres. Il est évident que l'intégration économique réalisée sous les auspices du CAEM par la confrontation et l'ajustement concerté de la production nationale et des plans du commerce extérieur pour les divers produits (voir à ce sujet un autre document de la Conférence⁴⁵) et par la traduction des recommandations adoptées en accords commerciaux et contrats bilatéraux à long terme, peut pendant un certain nombre d'années orienter une partie du commerce de ces produits vers les échanges entre les pays membres et, par conséquent, modifier la structure des échanges. La certitude de disposer de façon durable de sources d'importation et de marchés d'exportation et de pouvoir compter sur des termes de l'échange stables, offre des avantages évidents pour la planification de l'économie et l'on ne peut guère considérer que de tels arrangements aient en eux-mêmes un caractère « discriminatoire ». Toutefois, la question de l'importance relative donnée aux critères appliqués pour formuler les recommandations du CAEM sur la production et le commerce entre les pays membres (voir par. 78 et 79) est d'une importance considérable pour les pays non membres, bien qu'il soit probablement impossible de déterminer exactement si, dans un cas déterminé, les activités du CAEM favorisent particulièrement le développement des échanges entre les pays membres et, dans l'affirmative, dans quelle mesure. Les difficultés d'ordre pratique, dues aux techniques de la planification et de la direction économique dans les pays membres et à la nature

de leurs méthodes d'évaluation des coûts et des prix, sont trop immenses.

139. Si l'on doit se pencher à nouveau sur les « difficultés pratiques » de l'application effective du traitement de la nation la plus favorisée qu'envisage le groupe d'experts de la Commission économique pour l'Europe, on s'apercevra peut-être, à la lumière des paragraphes précédents, que toute tentative d'établir une équivalence précise et formelle des droits et des obligations se heurtera à des obstacles institutionnels qui la rendront moins fructueuse qu'une recherche pragmatique d'une « réciprocité effective ». Un accord préliminaire pourrait contenir une déclaration par laquelle les parties décideraient de laisser de côté, pour l'instant, la question du droit que les pays de la CEE/ONU ont, en principe, d'intégrer leurs économies par les moyens qu'ils jugent bons (élimination des obstacles au commerce entre les pays membres et à la mobilité des facteurs de production, direction commune de certains secteurs d'activité tels que l'agriculture, adoption de politiques commerciales communes à l'égard du monde extérieur, etc.) et du droit correspondant des pays membres du CAEM d'intégrer leurs économies, secteur par secteur, au moyen de la planification coordonnée des investissements, de la production et des échanges entre pays membres (sans compter la reconnaissance *de facto* de la zone de libre-échange de l'AELE). Cet accord n'exclurait pas, bien entendu, la possibilité de négociations sur le niveau des droits de douane que la Communauté économique européenne appliquera aux produits dont l'exportation présente un intérêt particulier pour les pays du CAEM, et sur d'autres questions dont les aspects pratiques (et les incidences des changements apportés) sont faciles à déterminer⁴⁶.

140. On a montré aux paragraphes 135 à 137 que les pays développés à économie de marché seraient en mesure d'éliminer la plupart des raisons d'ordre économique qui incitent les pays à économie planifiée à différencier entre eux en matière d'importation et d'exportation. Il serait utile d'examiner si, étant donné les progrès accomplis par les économies de marché dans la voie de l'élimination des restrictions aux échanges et à la transférabilité des monnaies, qui constituent une discrimination à l'égard des économies planifiées, les gouvernements de chaque pays à économie planifiée (ou des pays membres du CAEM en tant que groupement) seraient disposés à préparer et à publier des programmes globaux d'importation (comportant une certaine ventilation par groupes de produits) applicables à ceux des pays à économie de marché qui

⁴⁵ « Incidences, quant au commerce et au développement des pays en voie de développement, des groupements économiques de pays développés, ou des accords commerciaux préférentiels, ou des uns et des autres », chapitre II, section 4. (Également publié dans le présent volume.)

⁴⁶ Les experts des pays à économie de marché membres du Groupe spécial d'experts de la Commission économique pour l'Europe ont noté avec intérêt la proposition des experts des pays à économie planifiée de régler la question des tarifs douaniers de la Communauté et de l'AELE par voie de négociations et l'expert français a fait remarquer que, dans le cas des pays membres de la Communauté, une négociation doit tenir compte des « transferts de compétence intervenus notamment en matière tarifaire du plan national au plan communautaire » (*ibid.*, par. 22).

seraient disposés à participer à ce programme, et à prendre les mesures nécessaires pour que leurs entreprises de commerce extérieur puissent fixer en toute liberté, sur la base de considérations purement commerciales, la ventilation par pays de leurs achats et de leurs ventes en choisissant entre les pays à économie de marché auxquels s'appliquera chaque « contingent global ». Les gouvernements des pays à économie planifiée pourraient peut-être aussi indiquer d'une façon plus précise qu'ils ne l'ont fait jusqu'ici (sous réserve de considérations commerciales et de sécurité) dans quelle mesure leurs entreprises de commerce extérieur sont autorisées à opérer sur une base purement commerciale qui leur permette de réaliser un profit maximum⁴⁷. Ce geste pourrait beaucoup contribuer à convaincre les parties que le terme « non-discrimination » est interprété, en fait, de la même façon dans les deux groupes d'économie.

ACCÈS D'UN COÉCHANGISTE APPARTENANT A L'UN DES SYSTÈMES ÉCONOMIQUES AUX MARCHÉS DE L'AUTRE

141. Comme on l'a indiqué ci-dessus, la question des droits et des obligations des pays importateurs et des pays exportateurs en ce qui concerne l'accès aux marchés dans des conditions qui favorisent l'expansion des échanges est désormais étroitement liée à celle du traitement de la nation la plus favorisée et du principe de la non-discrimination. Les experts de la Commission économique pour l'Europe ont lié en effet ces deux questions dans l'opinion qu'ils formulent au paragraphe 113 i) et iv), c) ci-dessus. Cependant, certains problèmes particuliers appellent des éclaircissements et l'on peut espérer réaliser quelques progrès dans la voie d'une solution de ce problème.

142. Les tarifs douaniers et les impôts indirects, les licences d'importation, les programmes de subvention et de soutien des prix ou des revenus, etc., indiquent assez clairement dans quelle mesure les gouvernements des pays développés à économie de marché interviennent pour protéger les producteurs nationaux et limiter la demande de certains produits. Les industries nationales interviennent parfois pour renforcer ces mesures par des pratiques restrictives privées, telles que les arrangements de partage des marchés, le maintien des prix de seconde main, la fermeture concertée des débouchés pour certains produits importés (ou pour les importations provenant de certaines sources), etc., encore que certains gouvernements prennent des mesures — avec plus ou moins de succès — pour contre-carrer ces pratiques. Les gouvernements des pays

développés à économie de marché font parfois observer, comme on l'a souligné plus haut, que le traitement qu'ils accordent réciproquement en matière de droit de douane et de restrictions quantitatives est, dans une certaine mesure, lié aux efforts qu'ils déploient pour s'assurer mutuellement l'accès de leurs marchés à des conditions suffisamment stables (dans leur rapport avec les pays en voie de développement, ils reconnaissent le droit de ces pays de protéger leurs industries naissantes et d'utiliser le plus économiquement possible leurs ressources, nécessairement réduites, en devises). Certains gouvernements déclarent qu'ils ne peuvent être assurés d'un accès satisfaisant aux marchés des pays à économie planifiée (pour la totalité ou pour une partie de leur production) que s'ils négocient cet accès par des accords bilatéraux, en utilisant comme moyen de négociation l'éventualité d'un contrôle des importations et de restrictions à la transférabilité des monnaies.

143. Comme on l'a également indiqué ci-dessus, les gouvernements des pays à économie planifiée ont l'intention de continuer à déterminer, dans le cadre de leurs plans généraux de développement économique, l'ampleur et la composition de leur commerce extérieur, mais ils précisent que les coûts relatifs actuels et futurs sont un des critères importants de leurs programmes de planification. Ils préparent leur programme à court terme d'exportation et d'importation en tenant compte tant des priorités nationales valables pour la répartition des ressources que des considérations de coût. Ils déclarent que leur politique des prix sur le marché intérieur traduit les décisions prises sur la répartition des ressources en général et ne dénote nullement une certaine attitude à l'égard des importations globales ou des importations de certains produits. En général, on peut définir — et on a effectivement défini — leur attitude comme étant celle de pays qui se félicitent volontiers de la concurrence que se font les pays qui exportent vers leurs marchés et qui se présentent eux-mêmes en concurrents sur les marchés mondiaux, mais qui jugent la concurrence sur le marché intérieur incompatible avec leur système économique.

144. Il est sans doute vain d'essayer d'évaluer dans quelle mesure la production nationale dans un pays à économie planifiée est protégée ou dans quelle mesure la politique nationale des prix restreint la demande de certains produits importés. Comme on l'a indiqué au paragraphe 61 de la section 3, il est probablement impossible de distinguer, à un moment donné, les divers éléments — équivalents des coûts de distribution, droits de douane, impôts indirects, subventions, superprofits résultant de la pénurie du produit — qui représentent la différence entre le prix en devises du produit importé et son prix de vente sur le marché intérieur. Les producteurs et les exportateurs des pays à économie de marché surestiment peut-être l'importance de la différenciation

⁴⁷ Ces pays pourraient, par exemple, indiquer dans quelle mesure les plans d'importation et d'exportation qui sont remis à leurs entreprises de commerce extérieur diffèrent d'une région à une autre, et préciser les critères qui gouvernent ces différences, ainsi que les facteurs spéciaux qui influent sur le calcul de la rentabilité du commerce avec certains pays, tels que l'existence de primes spéciales qui modifient le taux de change officiel des monnaies dans la comptabilité des entreprises.

faite entre un produit et l'autre, l'ampleur des fluctuations, les marges de « protection » accordées aux industries nationales des pays à économie planifiée grâce aux politiques d'achat et de détermination des prix des organismes importateurs d'État et des services du plan ; mais on dispose rarement de renseignements précis permettant de confirmer ou de réfuter les affirmations de ce genre et de connaître dans quelle mesure les restrictions appliquées à la demande globale d'un produit (produits nationaux et produits importés) et il serait probablement difficile d'obtenir de tels renseignements pour la plupart des produits manufacturés.

145. Lors des discussions sur les moyens d'assurer l'accès aux marchés nationaux dans des conditions de véritable réciprocité, il serait peut-être bon de laisser de côté le problème de la « protection » dans les pays à économie planifiée et de s'arrêter plutôt aux considérations suivantes :

a) Il est permis de penser que les pays à économie planifiée favorisent l'expansion des échanges en ce sens qu'ils n'ont jamais cherché à faire obstacle au commerce mondial en accumulant puis en épuisant d'une façon spasmodique leurs réserves en devises. D'une manière générale, leurs recettes et leurs dépenses en devises évoluent à peu près parallèlement.

b) Cependant, la question peut se poser de savoir si le fait d'être disposé à dépenser régulièrement — ou même à dépenser dans l'ensemble des pays industrialisés à économie de marché — tous les gains en devises réalisés dans ces pays peut être considéré en soi comme une contrepartie suffisante d'une ouverture des marchés de ces pays qui irait jusqu'au point où toutes les restrictions discriminatoires affectant les échanges avec les économies planifiées se trouveraient éliminées. Une réponse affirmative à cette question signifierait que les économies planifiées se verraient accorder la possibilité de retirer, si elles le désirent, tous les bénéfices d'un meilleur accès aux marchés étrangers sous la forme d'un changement de la structure des échanges qui leur serait plus favorable que par le passé, plutôt que sous la forme d'une croissance accélérée de leur commerce global.

c) On peut également se demander si les partenaires commerciaux des pays à économie planifiée peuvent raisonnablement soulever la question de la composition par produits d'une éventuelle expansion des échanges, ou si cette question ne doit pas être réglée plutôt en tenant compte des critères de développement économique des pays à économie planifiée. On peut soutenir que les coéchangistes peuvent bénéficier presque autant d'un accroissement des exportations de certaines matières premières et de matériel d'équipement que d'une augmentation des exportations de biens de consommation, et que la condition la plus importante d'une expansion mutuellement profitable des échanges, c'est que les conditions d'accès de certains marchés dans les

deux groupes de pays ou les taux d'expansion de ces marchés soient connus avec assez de certitude très longtemps à l'avance. D'un autre côté, il ressort clairement de la recommandation du Groupe des experts de la Commission économique pour l'Europe, selon laquelle les gouvernements devraient prendre des engagements « ayant pour objet d'augmenter au maximum le volume des importations et d'élargir leur composition » [par. 131 iv) c) ci-dessus], que la question de la composition des importations est considérée par tous comme une question importante.

146. Un autre aspect du problème que pose la nécessité d'établir un juste équilibre quant aux conditions d'accès aux marchés nationaux est celui des engagements que les pays exportateurs et importateurs doivent prendre pour éviter la « désorganisation du marché ». Cette question est un obstacle à l'expansion des échanges mutuels en grande partie à cause de la difficulté qu'éprouvent les gouvernements des pays occidentaux à produire sur les coûts et les prix des pays à économie planifiée des données probantes pour réfuter toute allégation de leurs propres industriels et de leurs propres syndicats, selon laquelle ils subventionneraient les exportations ou feraient du dumping. Les experts de la Commission économique pour l'Europe se sont accordés à reconnaître que « les politiques des prix à l'exportation, tout en permettant une concurrence loyale, ne devraient pas porter préjudice aux intérêts d'autres pays » (par. 131 ii).

147. Des trois critères habituels appliqués dans les pays à économie de marché pour déterminer le prix « normal » à l'exportation — prix pratiqué dans les transactions normales sur le marché national de l'exportateur, coût de production pour l'exportateur, ou prix pour les ventes à l'exportation vers d'autres marchés — les deux premiers ne sauraient s'appliquer aux exportations originaires des pays à économie planifiée. Tout d'abord, les coûts de production dans ces économies ne sont pas définis de la même façon que dans les économies fondées sur la libre entreprise (par exemple, les dépenses d'équipement ne sont pas traitées de la même façon et la définition du bénéfice diffère profondément). En second lieu, les prix de vente intérieurs dans les économies planifiées ne peuvent être considérés, à aucun stade de la commercialisation (départ usine, stade du détail ou tout autre stade), comme indiquant le coût de production intérieur tel que l'entendent les pays à économie de marché, car il est pratiquement impossible, par exemple, dans la plupart des cas, d'évaluer rationnellement la part de l'impôt sur le chiffre d'affaires qui doit être considérée comme un impôt indirect (dans le sens donné à ce terme dans les économies de marché) et celle qui équivaut au bénéfice normal (et qui, par conséquent, selon les définitions habituelles dans les économies de marché, représente un coût). Enfin, les taux de change appliqués aux prix ou aux coûts intérieurs (même si l'on pouvait s'accorder

sur le sens de ces termes) ne constituent pas une base valable pour la comparaison de ces prix et de ces coûts avec les prix de vente sur les marchés extérieurs, difficulté qui d'ailleurs peut se présenter aussi au sujet des pays développés à économie de marché.

148. Dans la recherche d'une solution du problème de la désorganisation du marché, on peut raisonnablement supposer que les Autorités des pays à économie planifiée chercheront toujours — toutes choses égales d'ailleurs — à obtenir les meilleurs prix possibles pour leurs produits d'exportation. Mais la nécessité de prendre pied sur un nouveau marché ou l'apparition d'excédents imprévus d'un produit peut parfois inciter à accepter des prix particulièrement bas. On pourrait peut-être rechercher s'il serait possible de se mettre d'accord sur les bases suivantes : premièrement, en principe, les mesures antidumping ne doivent pas être prises sans consultation entre le gouvernement du pays importateur et celui du pays exportateur intéressé ; deuxièmement, ces consultations reposent sur l'acceptation préalable des deux propositions suivantes :

a) Les gouvernements des pays à économie planifiée s'efforceront, en principe, d'éviter les brusques variations du volume de leurs exportations globales, ou de leurs exportations sur un marché déterminé, d'un produit quelconque, qui risqueraient de provoquer un effondrement des prix ou une réduction de l'effectif de la main-d'œuvre et de la capacité de production d'une telle ampleur qu'il serait difficile de faire absorber les facteurs de production sans emploi par d'autres branches d'activité ;

b) Les gouvernements des pays à économie de marché s'engageront à ne prendre de mesures antidumping que s'il est dûment constaté qu'un produit exporté est vendu sur le marché du pays importateur par une entreprise d'exportation d'un pays à économie planifiée à un prix inférieur à celui qui est pratiqué pour ce produit par le même pays exportateur sur un autre marché dans les conditions normales du commerce. Cet engagement sera d'ailleurs conforme aux recommandations d'un groupe d'experts du GATT sur les droits antidumping et les droits compensateurs ⁴⁸.

PRÉPARATION D'UN ACCORD ASSURANT LA RÉCIPROCITÉ EFFECTIVE GÉNÉRALE DES FACILITÉS D'ÉCHANGE ET DES OBLIGATIONS

149. On peut prévoir que la discussion plus approfondie de la possibilité d'assurer la « réciprocité effective » des droits et des obligations en matière commerciale dans le cadre des efforts tendant à favoriser une expansion mutuellement avantageuse des échanges entre les pays développés à économie de marché et les pays à économie

planifiée, portera principalement sur les moyens de faire progresser la réalisation de l'objectif suivant : parvenir à une situation dans laquelle les pays à économie de marché accorderont un traitement non discriminatoire aux pays à économie planifiée en ce qui concerne à la fois les tarifs douaniers et l'application des restrictions quantitatives des importations ainsi que le contrôle des transferts de fonds (ces conditions ne pouvant être modifiées que par des arrangements préférentiels des groupements économiques), en contrepartie d'engagements assurant un accroissement satisfaisant des importations des pays à économie planifiée en provenance des pays développés à économie de marché. Il sera peut-être nécessaire que les pays à économie de marché augmentent progressivement les contingents d'importation des produits soumis à des restrictions discriminatoires jusqu'à la réalisation complète d'un traitement non discriminatoire. En outre, on pourrait aussi procéder à des négociations sur la réduction des tarifs douaniers des pays à économie de marché, applicables aux produits présentant un intérêt particulier pour les pays à économie planifiée, l'expansion planifiée des importations des pays à économie planifiée fournissant là encore la compensation ⁴⁹.

150. Cette façon générale d'aborder la question laisse encore certains problèmes sans solution. On suppose ici que l'équilibre des concessions devra prendre la forme d'engagements réciproques assurant, d'une part l'accès des marchés des pays à économie de marché dans des conditions conduisant progressivement à une suppression totale de toute discrimination, d'autre part une expansion des importations des produits de ces pays dans les pays à économie planifiée. Les pays à économie de marché ne peuvent pas prendre d'engagements quant aux importations, la demande globale d'importations du marché intérieur — ou, dans la plupart des cas, la demande de certains produits d'importation — n'étant pas directement déterminée par les pouvoirs publics. Toutefois, ils peuvent s'engager non seulement à supprimer progressivement les mesures discriminatoires officielles, mais aussi à s'efforcer d'encourager l'expansion des échanges entre l'Est et l'Ouest, par exemple, en faisant savoir aux commerçants que cette expansion est un objectif du gouvernement, en facilitant les visites réciproques de missions commerciales, etc. En l'absence inévitable de tout engagement d'atteindre des taux déterminés d'accroissement des importations dans les pays à économie de marché, on ne peut attendre des gouvernements des pays à économie planifiée qu'ils prennent l'engagement inconditionnel d'accroître leurs importations en provenance des pays à économie de marché. Ces gouvernements ne peuvent pas s'engager à dépenser plus de devises qu'ils n'en gagneront et il faudrait qu'ils puissent invoquer une sorte de « clause de sauvegarde de leur balance des paiements » stipulant que les engagements qu'ils

⁴⁸ GATT, *Instruments de base et documents divers*, supplément n° 8, p. 156 à 164.

⁴⁹ Voir notre 46 du paragraphe 139.

ont pris en ce qui concerne leurs importations totales envers les pays développés à économie de marché ne seront exécutés que si le total des recettes provenant de leurs exportations à destination de ces pays atteint un niveau adéquat.

151. Toutefois, une telle clause de sauvegarde pose le problème mentionné plus haut, à savoir que les pays à économie planifiée peuvent choisir, dans une certaine mesure, entre ajuster la structure de leur commerce ou en accroître le volume, en échange de plus grandes facilités d'accès aux marchés extérieurs. Ce problème pourrait probablement être résolu en prévoyant une procédure de consultation dans le cas où l'accroissement des importations dans les pays à économie planifiée n'atteindrait pas le taux prévu.

152. Il sera sans doute difficile de parvenir à un accord dans ce sens qui soit fondé uniquement sur des engagements conditionnels quant au taux d'accroissement des importations globales des pays à économie planifiée en provenance des pays à économie de marché, et il faudra presque certainement préciser les produits sur lesquels portera l'accord. Cependant, il serait normal, semble-t-il, que les négociations sur le taux d'accroissement des importations de certains groupes de produits soient fondées tout d'abord sur la reconnaissance du fait que la planification par l'État du développement économique et la fixation par lui des priorités pour la répartition des ressources font partie intégrante du système économique des pays à économie planifiée et que les pays à économie de marché utilisent les tarifs douaniers et d'autres mesures pour modifier la physiologie de l'accroissement de leurs échanges ; il faudrait aussi que les avantages que présente une large division internationale du travail dans tous les secteurs de la production soient reconnus dès l'ouverture des négociations. En outre, il est incontestablement souhaitable que ces négociations tiennent compte, dans toute la mesure possible, non seulement des intérêts des pays à économie planifiée et des pays développés à économie de marché qui y participent, mais aussi des intérêts des pays tiers et en particulier des pays en voie de développement.

153. Si l'on admet que l'application réciproque du principe de la non-discrimination est l'une des fins des négociations sur la « réciprocité effective », on peut estimer que les engagements conditionnels suggérés en ce qui concerne l'accroissement des importations des pays à économie planifiée en provenance des pays développés à économie de marché doivent être pris envers les pays à économie de marché considérés comme *un seul groupe*. Toutefois, il faudra sans doute, au début, que des engagements séparés soient pris à l'égard de petits groupes de pays, surtout si les pays à économie de marché ne sont pas tous disposés à procéder à la même allure à l'instauration progressive d'un traitement uniforme pour tous les pays à économie

planifiée. En outre, la suppression ultérieure de toute pratique discriminatoire de la part des deux groupes de pays n'exclut pas nécessairement le recours aux accords commerciaux bilatéraux en tant qu'instruments d'expansion des échanges ; on peut espérer toutefois qu'avec des facilités appropriées pour le transfert multilatéral des devises, ces accords envisageront de plus en plus des paiements bilatéraux non équilibrés. Il est fort possible que dans la pratique, certains pays ne soient pas disposés à prendre des engagements individuels — tout au moins au début — uniquement en échange d'engagements « globaux » de la part de leurs partenaires commerciaux, qui viseraient un groupe de pays dont ils font partie ; il faudra que ces pays obtiennent des assurances directes quant au niveau et à la structure de leurs propres échanges futurs. On risque naturellement que de tels accords bilatéraux encouragent les parties à négocier, ostensiblement pour obtenir un niveau adéquat et une composition satisfaisante des échanges, mais en réalité pour s'assurer une situation préférentielle sur le marché du partenaire, ce qui tendrait à perpétuer la discrimination.

154. Enfin, la question se pose de la période à laquelle s'appliqueraient les engagements pris de part et d'autre. Il est évidemment souhaitable que la stabilité des échanges soit assurée pour des périodes aussi longues que possible et le groupe d'experts de la Commission économique pour l'Europe a attiré l'attention sur « la nécessité d'assurer une continuité et une stabilité suffisantes de la structure et de la composition des échanges ». D'autre part, il est peu probable que les parties prennent des engagements pour une période indéfinie, tout au moins au début. Cependant, il serait souhaitable, semble-t-il, que tous les engagements relatifs au développement prévu des importations dans les pays à économie planifiée et à l'élimination par les pays à économie de marché de la discrimination dans le domaine des restrictions quantitatives (au moyen d'une augmentation des contingents qui ferait progresser vers cet objectif) soient pris, au début, pour des périodes de trois à cinq ans.

155. Une question subsidiaire qui vaut peut-être la peine d'être examinée est celle de savoir s'il est possible d'atténuer le risque de fluctuations des importations des pays à économie planifiée, provoquées par des difficultés à court terme de la balance des paiements. Il semble que ces pays — à l'exception de l'Union soviétique — opèrent aujourd'hui avec des réserves d'or et de devises très réduites. Des arrangements multilatéraux concernant les marges de crédit pourraient être négociés avec les pays développés à économie de marché ou avec un groupe de ces pays. Il y aurait peut-être aussi intérêt à étudier la possibilité de faire bénéficier les pays à économie planifiée des arrangements à long terme du Fonds monétaire international relatifs au crédit mutuel.

156. La création de conditions dans lesquelles chaque pays à économie planifiée aurait à se préoccuper seulement de sa balance générale des paiements et non pas — ce qui serait le cas avec les arrangements exposés à grands traits ci-dessus — de sa balance des paiements avec le groupe de pays à économie de marché et avec les autres pays à économie planifiée, exigerait la convertibilité effective des monnaies des pays à économie planifiée. Ainsi qu'on l'a indiqué au paragraphe 80 de la section 3, un nouveau plan de paiements multilatéraux du CAEM envisage la possibilité d'une « convertibilité » partielle des soldes résultant des opérations commerciales entre les pays membres du CAEM. Si cette convertibilité est réalisée, il sera plus facile à ces pays de prendre, en tant que groupement et non pas individuellement, des arrangements concernant les importations, s'ils jugent qu'ils ont avantage à le faire.

157. Dans toutes les discussions qui ont fait

l'objet de la présente section, il a été tacitement admis que la libération des échanges entre les pays à économie planifiée et les pays développés à économie de marché sera négociée sur la base de l'équilibre des opérations courantes, visibles et invisibles, entre les deux groupes de pays. Cependant, pour élargir les débouchés des pays en voie de développement, il serait extrêmement souhaitable que les pays développés à économie de marché fussent prêts à négocier sur une base qui laisserait à la disposition des pays à économie planifiée, pour être dépensée dans les pays en voie de développement, une partie des recettes qu'ils tirent de leurs échanges avec les pays à économie de marché. Il faut espérer que cette possibilité sera examinée dans toute négociation entreprise par les pays développés à économie de marché et les pays à économie planifiée en vue d'atteindre l'objectif principal de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

6. MOYENS POSSIBLES D'AMÉLIORER LA SITUATION DES ÉCHANGES ENTRE LES PAYS À ÉCONOMIE PLANIFIÉE ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

158. Le niveau peu élevé des échanges effectués à l'heure actuelle entre les pays en voie de développement et les pays à économie planifiée (malgré l'expansion rapide constatée récemment) n'est pas imputable dans l'ensemble aux divergences d'opinion sur ce que doivent être la règle et la pratique en matière de commerce international. Il tient plutôt, en premier lieu, au fait que beaucoup de produits qui peuvent être fournis aujourd'hui par les pays en voie de développement ne sont pas demandés en très grandes quantités dans les pays à économie planifiée, étant donné le cadre actuel de la planification décidée pour l'affectation des ressources en général et pour le commerce extérieur en particulier (citons à cet égard l'exemple frappant des denrées alimentaires tropicales et des boissons) ; en second lieu, ce niveau reflète, d'une part, les difficultés inévitables que présente la création de courants d'échanges là où il n'existait pas auparavant de relations commerciales et, d'autre part, la nécessité d'équilibrer souvent les paiements sur une base bilatérale (ou de couvrir les déficits qui peuvent se produire dans l'un des deux sens en devises convertibles dont il y a pénurie de part et d'autre).

159. Les indications relatives aux perspectives commerciales entre les pays à économie planifiée et les pays en voie de développement que donnent les déclarations de principe et les plans à long terme habituels de chacun des pays à économie planifiée, ou les recommandations du CAEM, ont été étudiées dans un document dont la Conférence est également saisie⁵⁰. Ce document fait valoir que, malgré les

perspectives peu encourageantes qui se dégagent, pour un certain nombre de secteurs, des déclarations de principe et des plans courants, d'immenses possibilités d'expansion peuvent en fait s'ouvrir au commerce dans son ensemble, pour peu que le revenu national des pays à économie planifiée augmente aussi rapidement qu'il est prévu, que la situation du commerce international soit favorable, que les politiques économiques des pays à économie planifiée tendent davantage à traduire dans les faits les avantages qui peuvent résulter de la division internationale du travail, et que les pays en voie de développement accomplissent de leur côté les efforts nécessaires.

160. Dans le dernier paragraphe de la section précédente, nous avons signalé un élément qui pourrait contribuer à créer des conditions favorables au commerce international : il s'agirait pour les pays développés à économie de marché de convenir que la notion de « réciprocité effective », appliquée à leurs relations commerciales avec les pays à économie planifiée, n'exclut pas par principe la possibilité pour ces derniers d'accumuler un excédent de devises qui pourrait être consacré à l'achat d'importations provenant des pays en voie de développement. En outre, les gouvernements des pays développés à économie de marché et ceux des pays à économie planifiée pourraient convenir que les engagements mutuels d'appliquer la clause de la nation la plus favorisée ou un traitement non discriminatoire ne devraient pas empêcher l'un de ces deux groupes de pays d'appliquer une certaine discrimination en faveur des pays en voie de développement, soit dans le domaine tarifaire, soit dans l'application de restrictions quantitatives aux

⁵⁰ « Échanges commerciaux entre les pays à économie planifiée et les pays en voie de développement. Bilan et perspectives. » (Document publié également dans le présent volume.)

importations, soit dans l'établissement des programmes d'importations. Dans le même ordre d'idées, on peut espérer que ni les gouvernements des pays développés à économie de marché ni ceux des pays à économie planifiée ne décourageront les efforts que déploient les groupements de pays en voie de développement pour coopérer dans l'établissement des plans relatifs à leur industrialisation et à leurs échanges réciproques. En résumé, il faudrait que les deux premiers groupes de pays reconnaissent la nécessité, pour les pays en voie de développement, d'exploiter au maximum leurs possibilités commerciales, même si cela impliquait une certaine « discrimination » de leur part, tout en se montrant prêts à améliorer ces possibilités sans exiger une entière réciprocité de la part des pays en voie de développement. Toutefois, la mesure dans laquelle les pays à économie planifiée pourront s'abstenir d'exiger la réciprocité de la part des pays en voie de développement considérés en tant que groupe — du moins lorsqu'il s'agirait pour les pays à économie planifiée d'exiger que leurs exportations augmentent dans une proportion correspondant aux crédits accordés, de manière à compenser l'accroissement des importations — dépendra en partie de la mesure dans laquelle les pays développés à économie de marché acceptent la suggestion faite au début du paragraphe.

161. Il est probable que les accords et les contrats commerciaux bilatéraux à long et à moyen terme (accompagnés d'accords « d'application » annuels) continueront de jouer un rôle utile dans les relations commerciales entre pays à économie planifiée et pays en voie de développement. Même si l'amélioration de la situation des échanges entre les pays à économie de marché et les pays à économie planifiée atténue pour ce dernier groupe de pays les difficultés d'ordre général en matière de balance des paiements, il est probable que les pays à économie planifiée se montreront encore très prudents dans la révision des plans et des politiques en vigueur, pour accélérer l'accroissement envisagé actuellement des importations en provenance des pays en voie de développement, à moins qu'ils ne puissent raisonnablement prévoir une augmentation approximativement correspondante des exportations, qui compenserait directement le montant des importations. Les accords bilatéraux et les contrats à long terme peuvent contribuer utilement à assurer un tel équilibre dans l'expansion des échanges.

162. Si les pays en voie de développement veulent être en mesure de donner aux pays à économie planifiée une assurance suffisante qu'ils augmenteront leurs achats, ils devront également prendre dans certains cas des mesures destinées à améliorer les méthodes qu'ils suivent, tant pour la réglementation des importations que pour la planification et la gestion des activités nationales en matière d'investissement, afin de garantir la réalisation d'une succession de projets qui suffisent pour absorber l'équipement produit par les pays à économie pla-

nifiée. On pourra remarquer en passant que certains pays en voie de développement éprouvent des difficultés particulières à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement, pour leurs importations d'équipement par le seul moyen des licences d'importation ordinaires. Il arrive fréquemment que le capital et l'initiative pour un projet d'investissement donné proviennent de l'étranger : si l'investisseur étranger n'est pas autorisé à importer le matériel de son choix, c'est le projet tout entier qui risque de s'écrouler. Toutefois, ce genre de problème ne se poserait pas si les projets étaient organisés par l'État et financés, soit par les ressources nationales, soit par une aide « inconditionnelle », soit par une aide provenant des pays du CAEM ; de tels projets pourraient plus facilement être liés à l'importation de matériel fabriqué dans les pays membres du CAEM.

163. Les accords commerciaux ne sont pas les seuls moyens propres à encourager les courants d'échange dans les deux sens : les prêts internationaux consentis par les pays à économie planifiée — auxquels on pourrait avoir recours davantage à l'avenir — peuvent également y contribuer. Comme nous l'avons dit ailleurs⁵¹, les crédits actuellement accordés par les pays à économie planifiée aux pays en voie de développement couvrent en principe la fourniture du matériel, des services techniques, etc., nécessaires à la réalisation de projets déterminés ; il est prévu que le remboursement de ces crédits se fait dans un délai donné, sous forme de livraisons soit de produits d'exportation traditionnels du pays en voie de développement intéressé, soit de produits fabriqués par le projet financé. Il a été récemment signalé que l'effort de coordination accompli par les pays membres du CAEM en matière d'investissement devait être généralisé⁵². Il est éminemment souhaitable que les consultations futures du CAEM concernant la répartition des économies réalisées et la structure des investissements intéressant la région, tiennent compte de la possibilité d'augmenter les crédits destinés à financer l'équipement et les autres fournitures nécessaires pour les projets exécutés dans les pays en voie de développement, en vue de la fabrication de produits qui seront ensuite importés par les pays membres du CAEM. Il pourrait s'agir, non seulement de projets bilatéraux du type déjà familier mais aussi de projets communs qui seraient financés par deux ou plusieurs membres du CAEM, et assortis d'engagements réciproques visant l'importation de certains produits à titre de remboursement futur des crédits consentis. Les nouvelles formules

⁵¹ « Echanges commerciaux entre les pays à économie planifiée et les pays en voie de développement. Bilan et perspectives », section 10 (document publié également dans le présent volume.)

⁵² « Incidences, quant au commerce et au développement des pays en voie de développement, des groupements économiques de pays développés ou des accords commerciaux préférentiels ou des uns et des autres », chapitre II, section 4 (document publié également dans le présent volume).

de règlement suggérées ci-dessous faciliteraient la réalisation de ces projets communs.

164. Les efforts que les gouvernements des pays en voie de développement devront déployer pour augmenter régulièrement la production des articles que les pays à économie planifiée seront, selon toute probabilité, disposés à importer, pourraient être encouragés si ces derniers (soit séparément, soit en groupe) pouvaient leur communiquer régulièrement des prévisions relativement fermes quant à l'accroissement des achats qu'ils comptent leur faire. Il est naturellement impossible d'exiger dans ce genre d'échanges des engagements inconditionnels, pas plus que cela ne se fait dans le commerce avec les pays développés à économie de marché. Toutefois, les gouvernements des pays membres du CAEM, pris séparément ou en groupe, pourraient être en mesure d'établir, pour des périodes de cinq années ou plus, des programmes d'importation concernant certains produits ou certains groupes de produits, fabriqués par l'ensemble des pays en voie de développement, et qu'ils s'engageraient à absorber à la condition de pouvoir négocier : a) des prix, des conditions de livraison, etc., satisfaisants, et b) des accords et des contrats commerciaux bilatéraux prévoyant en contrepartie une expansion équivalente (ou suffisante) de leurs exportations.

165. De même, il ne serait pas inutile de s'efforcer des deux côtés de mettre au point, à la fois, des « listes d'approvisionnement » (pour les pays en voie de développement) concernant la demande prévisible, pendant les quelques années à venir, en importations de matériel et autres articles, et des « catalogues » (pour les pays à économie planifiée) indiquant les quantités de différents types de matériel que ces pays pourraient raisonnablement s'engager à fournir pendant une période de cinq ans par exemple. Ces indications pourraient d'une part fournir une base aux pays en voie de développement pour prendre les dispositions nécessaires en vue d'un accroissement des importations des pays à économie planifiée suffisant pour payer les exportations qu'ils recevront de ces pays ; et elles pourraient d'autre part permettre aux pays à économie planifiée de prévoir le développement de la production exportable.

166. On pourrait aussi examiner utilement la possibilité d'améliorer les accords de paiement relatifs à ces échanges. A l'heure actuelle, les échanges commerciaux entre les pays à économie planifiée et les pays en voie de développement sont généralement financés, soit par des paiements en devises convertibles, soit au moyen d'accords de paiement bilatéraux prévoyant en principe un équilibre des paiements assez rigoureux et tenant compte de marges de crédit annuelles (et, naturellement, de tout crédit bilatéral à long terme qui pourrait être négocié). Comme les deux groupes de pays ont fréquemment tendance à éprouver de la difficulté à équilibrer leurs paiements avec les pays développés

à économie de marché, le fait que les échanges se font entre eux sur la base de paiements en devises convertibles peut tendre à restreindre les opérations. D'autre part, un équilibre bilatéral strict des paiements est aussi de nature à compromettre le développement optimum des échanges. On pourrait peut-être améliorer à bref délai la situation actuelle en étendant le système de paiements multilatéraux instauré par le CAEM — mentionné à la section 3 — au commerce avec certains pays en voie de développement ou avec l'ensemble de ces pays. Si l'on pouvait faire des arrangements garantissant que chacun des pays membres du CAEM et chacun des pays en voie de développement n'ait à se préoccuper d'équilibrer sa balance de paiements qu'avec l'ensemble du groupe opposé, on faciliterait peut-être beaucoup l'expansion du commerce, au profit des deux parties⁵³. Dans la mesure où des groupes de pays en voie de développement pourraient participer directement à la planification commune de la production et des échanges intra-régionaux effectuée dans le cadre du CAEM (soit en tant qu'« observateurs » auprès des commissions permanentes du CAEM, soit par d'autres moyens), il se révélerait sans doute possible de mettre au point en commun un programme d'échanges encore plus rigoureux entre le CAEM et le groupe de pays collaborant ainsi plus étroitement. Cette forme de collaboration sur le plan commercial pourrait aller de pair avec une extension correspondante du système des paiements multilatéraux qui permettrait effectivement à chaque pays membre de n'équilibrer ses paiements qu'avec l'ensemble du groupe plus vaste ainsi formé.

167. Enfin, il serait peut-être utile d'envisager la possibilité d'améliorer les arrangements relatifs aux marges de crédit qui interviennent dans les échanges entre les pays en voie de développement et les pays à économie planifiée. A l'heure actuelle, il arrive quelquefois qu'un pays en voie de développement accumule presque involontairement, dans son compte de clearing avec un pays à économie planifiée, d'importants soldes créditeurs qu'il ne peut, pour une raison ou pour une autre, utiliser facilement dans l'immédiat pour acheter des produits provenant de ce pays. Cela peut se produire, soit parce que les articles immédiatement nécessaires au pays en voie de développement ne peuvent être fournis, soit parce que la demande effective ne peut s'adapter facilement aux produits offerts — du fait de retards dans l'élaboration et l'application des projets d'investissement ou pour tout autre motif. De même, un pays à économie planifiée peut éprouver parfois des difficultés à se faire payer rapidement des marchandises fournies à un pays en

⁵³ Selon le Directeur général du Ministère des finances de Pologne (*Polish Facts and Figures*, 16 novembre 1963), il a déjà été convenu que : « Sous réserve du consentement des Etats membres, la Banque internationale de coopération peut appliquer les règlements en roubles transférables aux échanges effectués avec d'autres pays, par exemple avec les pays en voie de développement. »

voie de développement, en produits de la catégorie et de la qualité requises par son plan d'importations. La pratique des paiements multilatéraux entre les pays membres du CAEM et certains pays en voie de développement, sous la forme suggérée au paragraphe précédent, rendrait probablement le problème moins aigu en permettant la compensation entre certains soldes bilatéraux créditeurs et débiteurs. Toutefois, même si l'on arrive à cette solution, il faudra probablement conserver pendant un certain temps le « lubrifiant » nécessaire que sont les grandes marges de crédit, si l'on veut que ces échanges se développent d'une manière satisfaisante. Malheureusement, les grandes marges de crédit entraînent parfois des répercussions fâcheuses sur l'économie du pays qui accorde le crédit — soit ouvertement, soit sous la forme d'une accumulation de devises qui ne peuvent pas être dépensées immédiatement — surtout s'il s'agit d'un pays en voie de développement.

168. Il serait donc peut-être utile de chercher à mettre sur pied des arrangements qui permettraient à un pays en voie de développement ayant accumulé d'importants soldes créditeurs dans ses comptes avec les pays à économie planifiée, de transformer effectivement ceux-ci, en tout ou partie, en moyens de paiement plus largement acceptés. A cette fin, on pourrait entre autres conclure des accords prévoyant la convertibilité partielle de ces soldes créditeurs par l'intermédiaire de la Banque internationale de coopération du CAEM soit inconditionnellement, soit à la condition que le pays en

voie de développement intéressé s'engage à échanger dans un délai donné le montant correspondant, en devises convertibles, contre des devises du CAEM. Dans ce dernier cas, l'accord pourrait prévoir une clause analogue de « convertibilité provisoire » pour les soldes créditeurs détenus par les pays membres du CAEM dans leur compte avec les pays en voie de développement. On pourrait aussi envisager — si la situation commerciale internationale s'y prêtait — des arrangements de même portée, conclus soit par l'intermédiaire du Fonds monétaire international, soit conjointement par le Fonds et la Banque du CAEM.

169. Les membres du Conseil d'assistance économique mutuelle ont souligné dans le chapitre 1^{er} des « Principes fondamentaux de la division internationale socialiste du travail » que : « L'extension de la coopération économique des États socialistes avec les pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine, coopération fondée sur ces principes, est un important facteur du développement économique et politique indépendant des jeunes États » ; ils ont en outre reconnu dans le chapitre 5 que : « La création d'une économie nationale optimum dans chaque pays suppose »... entre autres... « l'utilisation la plus large des avantages de la spécialisation internationale de la production dans le camp socialiste et des possibilités d'extension des échanges avec les États capitalistes ». Ce chapitre s'efforce de mettre en lumière les différents facteurs propres à mettre progressivement en œuvre les principes fondamentaux, dans l'intérêt des deux groupes de pays.

ANNEXES

Annexe 1. — Pays affiliés aux organisations internationales compétentes en matière de commerce et de paiements internationaux

	Exportations en 1962		Excédent d'exportation ou d'importation (—) en 1962 (milliards de dollars)	ONU	GATT	FMI	BIRD	CEE	OCDE	Com-mu-nauté	AELE	CAEM	CE-PAL	OEA	ALA-LE	ZLE-AC	CEAEO	CEA	OEA	UDE	UAM	Zone Sterling pré-férentielle	Zone Franc pré-férentielle
	Milliards de dollars f.o.b.	Pourcentage des exportations mondiales totales																					
Exportations mondiales totales des pays cités, et part de chacun d'eux dans ces exportations (pourcentages indiqués en italique) . .	141.20	100	-7.20	82.06	79.88	81.75	81.27	65.86	63.85	25.58	14.96	11.27	42.37	21.73	3.71	0.36	47.81	17.71	2.99	0.16	0.47	20.92 ^a	6.29
Nombre de membres ordinaires	—	—	—	113	66	102	101	30	21	6	7	8	27	21	9	5	25	35	31	5	14	21	18
Nombre de pays associés . .	—	—	—	—	8	—	—	1	2	20 ^b	1	—	2 ^c	—	—	—	1 ^d	13 ^e	—	—	—	6 ^e	—
Europe																							
Autriche	1.26	0.89	-0.29	X	X	X	X	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Belgique	4.32	3.06	-0.23	X	X	X	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Chypre	0.06	0.04	0.07	X	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—
Danemark	1.66	1.18	-0.47	X	X	X	X	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Finlande	1.10	0.78	-0.12	X	X	X	X	X	XA	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
France	7.36	5.21	-0.45	X	X	X	X	X	X	X	—	—	X	—	—	—	X	XA	—	—	—	—	X
Grèce	0.25	0.18	-0.45	X	X	X	X	X	X	XA	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Islande	0.08	0.06	-0.01	X	—	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Irlande	0.49	0.35	-0.28	X	—	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—
Italie	4.67	3.30	-1.39	X	X	X	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Luxembourg	..	..	..	X	X	X	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pays-Bas	4.59	3.25	-0.76	X	X	X	X	X	X	X	—	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Norvège	0.97	0.69	-0.68	X	X	X	X	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Portugal	0.37	0.26	-0.22	X	X	X	X	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Espagne	0.73	0.52	-0.83	X	X	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	—	—
Suède	2.92	2.07	-0.19	X	X	X	X	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Suisse	2.22	1.57	-0.80	—	PX	—	—	XA ^f	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Turquie	0.38	0.27	-0.24	X	X	X	X	X	X	XA	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Royaume-Uni	10.62	7.52	-1.52	X	X	X	X	X	X	—	X	—	X	—	—	—	X	XA	—	—	—	X	—
Allemagne occidentale . . .	13.26	9.39	0.99	—	X	X	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Yougoslavie	0.69	0.49	-0.20	X	PX	X	X	X	XA	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Total partiel et pourcentages correspondants (en italique)	58.00	41.08	-7.94	30.12	40.67	39.51	39.51	41.08	41.04	24.66	14.96	—	15.98	—	—	—	15.98	13.25	—	—	—	7.91	5.21
Albanie	(0.05)	(0.04)	(-0.02)	X	—	—	—	X	—	—	—	— ^g	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Bulgarie	0.77	0.55	-0.01	X	—	—	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Tchécoslovaquie	2.19	1.55	0.12	X	X	—	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Allemagne orientale	2.35	1.66	-0.02	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Hongrie	1.10	0.78	-0.05	X	—	—	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pologne	1.65	1.17	-0.24	X	XA	—	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Roumanie	0.82	0.58	-0.12	X	—	—	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
URSS (Biélorussie, Ukraine)	7.04	4.98	0.59	X	—	—	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Total partiel et pourcentages correspondants (en italique)																							

pourcentages correspondants (en italique)	73.97	52.39	-7.69	39.77	43.39	39.51	39.51	50.73	41.04	24.66	14.96	11.27	15.98	—	—	—	20.96	13.25	—	—	—	7.91	5.21
Amérique																							
Canada ^h	5.93	4.20	0.08	X	X	X	X	—	X	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—
Etats-Unis ^h ⁱ	21.37	15.13	5.04	X	X	X	X	X	X	—	—	—	X	X	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Total partiel et pourcentages correspondants (en italique)	27.30	19.33	5.12	19.33	19.33	19.33	19.33	15.13	19.33	—	—	—	19.33	15.13	—	—	15.13	—	—	—	—	4.20	—
Argentine	1.21	0.86	-0.15	X	PX	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Bolivie	0.06	0.04	-0.03	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Brésil	1.21	0.86	-0.26	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Chili	0.53	0.38	0.01	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Colombie	0.46	0.33	-0.08	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Costa Rica	0.09	0.06	-0.03	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—
Cuba ^h	(0.62)	(0.48) ^j	..	X	X	X	—	—	—	—	—	[XO ^k]	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
République Dominicaine ^h .	0.17	0.12	0.04	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Equateur ^h	0.14	0.10	0.04	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
El Salvador	0.14	0.10	0.01	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—
Guatemala	0.11	0.08	-0.02	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—
Haïti	(0.03)	(0.02)	(-0.00)	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Honduras ^h	0.08	0.06	-0.00	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—
Jamaïque	0.19	0.13	-0.03	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—
Mexique	0.94	0.67	-0.21	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Nicaragua	0.08	0.06	-0.02	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	—
Panama ^h	0.05	0.04	-0.10	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Paraguay	0.03	0.02	-0.00	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Pérou	0.54	0.38	0.00	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Trinité et Tobago	0.35	0.25	-0.01	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—
Uruguay	0.15	0.11	-0.08	X	X	X	X	—	—	—	—	—	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—
Venezuela ^h	2.59	1.83	1.52	X	—	X	X	—	—	—	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Total partiel et pourcentages correspondants (en italique)	..	6.98	..	6.98	3.65	6.98	6.50	—	—	—	—	—	6.98	6.60	3.71	0.36	—	—	—	—	—	0.38	—
Guyane britannique	(0.09)	(0.07)	(0.00)	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—
Honduras britannique	(0.01)	(0.01) ^j	..	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—
Antilles néerlandaises ^h . . .	0.69	0.49	-0.03	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Surinam	(0.04)	(0.03)	-0.01	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Total partiel et pourcentages correspondants (en italique)	..	0.61	..	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.08	—	—	—	—	—	—	—	—	0.08	—
Total pour l'Amérique latine et pourcentages correspondants (en italique)	11.72	7.59	-0.14	6.98	3.65	6.98	6.50	—	—	—	—	—	7.06	6.60	3.71	0.36	—	—	—	—	—	0.46	—

Pays affiliés aux organisations internationales compétentes en matière de commerce et de paiements internationaux (suite)

	Exportations en 1962		Excédent d'exportation ou d'importation (—) en 1962 (milliards de dollars)	ONU	GATT	FMI	BIRD	CEE	OCDE	Com-mu-nauté ALLE	CAEM	CE-PAL	OEA	ALA-LE	ZLE-AC	CEAEO	CEA	OUA	UDE	UAM	Zone Sier-ling pré-féren-tielle	Zone Franc pré-féren-tielle
	Milliards de dollars f.o.b.	Pour-centage des exportations mon-diales totales																				
Océanie																						
Australie ^h	2.35	1.66	0.09	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Nouvelle-Zélande	0.80	0.57	0.05	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Total pour l'Océanie et pourcentages corres-pondants (en italique)	3.15	2.23	0.14	2.23	2.23	2.23	2.23	—	—	—	—	—	—	—	—	2.23	—	—	—	—	2.23	—
Asie et Moyen-Orient																						
Afghanistan	..	..	..	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Birmanie	0.26	0.18	0.04	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Cambodge	0.05	0.04	—0.05	X	XA	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Ceylan	0.38	0.27	0.03	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Chine (continentale) ^h . . .	1.40 ^t	0.99 ^t	0.08 ^t	—	—	—	—	—	—	—	[XO ^h]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Chine (Taïwan)	0.22	0.16	—0.07	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Inde	1.45	1.03	—0.81	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Indonésie	0.67	0.48	0.03	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Japon	4.92	3.48	—0.72	X	X	X	X	—	X	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Corée (République de) . . .	0.06	0.04	—0.36	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Laos	0.00	0.00	—0.02	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Malaisie ^m	2.23	1.58	0.14	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Mongolie	..	.. ^t	..	X	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Népal	..	..	..	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Corée du Nord	..	.. ^t	..	—	—	—	—	—	—	—	[XO ^h]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Viet-Nam du Nord	..	.. ^t	..	—	—	—	—	—	—	—	[XO ^h]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pakistan	0.40	0.28	—0.34	X	X	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	X	—
Philippines ^h	0.55	0.39	—0.03	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Thaïlande	0.46	0.33	—0.09	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Viet-Nam (République du) .	0.06	0.04	—0.21	—	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Total partiel et pourcenta-ges correspondants (en italique)	..	9.29	..	8.22	7.34	8.26	8.26	—	3.48	—	—	..	—	—	—	8.30	—	—	—	—	3.34	—
Hong-kong	0.77	0.55	—0.40	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	—	X	—
Total partiel et pourcenta-ges correspondants (en italique)	..	0.63	..	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.55	—	—	—	—	0.55	—
Total pour l'Asie et pourcentages corres-pondants (en itali-que)	14.00	9.92	—5.39	8.22	7.34	8.26	8.26	—	3.48	—	—	..	—	—	—	8.85	—	—	—	—	3.89	—
Iran	..	(0.64)	..	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	X	—	—	—	—	—	—
Irak	0.69	0.49	0.33	X	—	X	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

[illegible]

Pays affiliés aux organisations internationales compétentes en matière de commerce et de paiements internationaux (fin)

	Exportations en 1962		Excédent d'exportation ou d'importation (—) en 1962 (milliards de dollars)					Com-mu-nauté				CE-PAL				CEA				Zone Sterling pré-férentielle	Zone Franc pré-férentielle
	Pour-centage des exportations de mon-dollars f.o.b.	Milliards de mon-dollars totales		ONU	GATT	FMI	BIRD	CEE	OCDE	AELE	CAEM	OEA	ALA-LE	ZLE-AC	CEAEO	CEA	OUA	UDE	UAM		
Angola	0.15	0.11	0.01	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mozambique	0.09	0.06	—0.05	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Rhodésie du Nord ^h				—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	X	—
Nyassaland	0.59	0.42	0.19	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	X	—
Rhodésie du Sud				—	X	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	XA	—	—	—	X	—
Total partiel et pourcentages correspondants (en italique)	..	0.59	..	—	0.42 ^r	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.42	—	—	—	0.42	—
Total pour l'Afrique et pourcentages correspondants (en italique)	6.87	4.87	—0.78	4.04	3.75	3.95	3.95	—	—	0.92	—	—	—	—	—	4.46	2.99	0.16	0.47	2.23	1.08

NOTES SUR LES SOURCES ET LES MÉTHODES EMPLOYÉES :

Les pays et territoires cités sont des pays Membres des Nations Unies et d'autres pays ou territoires dont les échanges sont importants. La Biélorussie et l'Ukraine figurent avec l'URSS ; elles sont comptées séparément parmi les pays Membres des Nations Unies et de la Commission économique pour l'Europe, mais pas en ce qui concerne leur affiliation aux autres organisations.

Parmi les membres ordinaires sont comptés aussi les pays ayant adhéré provisoirement à une organisation.

Parmi les pays associés figurent aussi ceux qui sont membres en vertu d'un statut spécial ou qui sont membres de fait (mais pas les observateurs).

On a exclu du commerce mondial les échanges effectués à l'intérieur des trois groupes de pays suivants : 1. Chine (continentale), Mongolie, Corée du Nord et Viet-Nam du Nord ; 2. République centrafricaine, Tchad, Congo (Brazzaville) et Gabon ; 3. Kenya, Tanganyika et Ouganda.

Les totaux généraux et partiels par principales régions d'échanges qui figurent dans les trois premières colonnes (valeur et pourcentage des exportations et balance commerciale) s'appliquent à tous les pays et territoires d'une même région, qu'ils soient cités ou non. Les pourcentages des exportations mondiales indiqués pour les diverses organisations ne s'appliquent qu'aux pays Membres ordinaires ou associés (de même que les données relatives au nombre des membres) et ne comprennent pas, en règle générale, les territoires dépendants. Toutefois, il est tenu compte des territoires associés dépendants dans les statistiques de la CEPAL, de la CEA et de la zone sterling préférentielle.

Les chiffres entre parenthèses se rapportent à des années autres que 1962 (surtout 1961) ; il en a été tenu compte pour le calcul des pourcentages indiqués pour les diverses organisations.

Les sources utilisées pour les trois premières colonnes sont les *Bulletins mensuels de statistique* des Nations Unies de juin 1963 et février 1964, le *Yearbook of International Trade Statistics*, 1961 des Nations Unies et le *Bulletin économique pour l'Europe*, Vol. 15, n° 1.

Les sources les plus importantes en ce qui concerne l'affiliation aux diverses institutions sont les suivantes :

Service de l'information, Office européen des Nations Unies, Genève, Communiqué de presse. Misc 355 du 20 décembre 1963 ; GATT : Twenty-one/2 du 21 février 1964 ; *International Financial Statistics*, février 1964 ; BIRD, *Eighteenth Annual Report*,

1962-1963 ; FMI, *International Financial News Survey* ; Conseil économique et social des Nations Unies, *Procès-verbaux officiels* : Trente-sixième session, Suppléments nos 2 et 3, E/3735 et E/3759 ; Service de la presse, Service de l'information des Nations Unies, Communiqué de presse, ECLA/70 du 13 février 1964 et ECA/155 du 18 février 1964 ; l'Observateur n° 6 de l'OCDE, octobre 1963 ; Communauté économique européenne, *Sixième rapport général sur l'activité de la Communauté*, 1^{er} mai 1961-31 mars 1963, juin 1963 ; OEA, *Americas*, décembre 1963 ; *Fourteenth Annual Report on Exchange Restrictions*, 1963 ; *Economic Bulletin for Latin America*, Volume VIII, n° 1, mars 1963 ; CEA, Comité permanent du commerce, document de base sur la création d'un marché commun africain. E/CN.14/STC/20 du 13 octobre 1963 ; Royaume-Uni, *Notice by the Commissioners of Customs and Excise*, n° 27A, mai 1963 ; Secrétariat du Comité monétaire de la zone franc, *La zone franc en 1961*.

Les abréviations suivantes ont été utilisées :

ONU = Organisation des Nations Unies ;
GATT = Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ;
FMI = Fonds monétaire international ;
BIRD = Banque internationale pour la reconstruction et le développement ;
OCDE = Organisation de coopération et de développement économiques ;
CEE = Commission économique pour l'Europe ;
Communauté = Communauté économique européenne ;
AELE = Association européenne de libre-échange ;
CAEM = Conseil d'aide économique mutuelle ;
CEPAL = Commission économique pour l'Amérique latine ;
OEA = Organisation des Etats américains ;
ALALE = Association latino-américaine de libre-échange ;
ZLEAC = Zone de libre-échange de l'Amérique centrale ;
CEAEO = Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient ;
CEA = Commission économique pour l'Afrique ;
OUA = Organisation de l'Unité africaine ;
UDE = Union douanière équatoriale ;
UAM = Union africaine et malgache ;
X = Membre ordinaire ;
PX = Pays ayant adhéré provisoirement ;
XA = « Membre associé », y compris les pays membres en vertu d'un statut spécial ou de fait ;
XO = Observateur.

(suite des notes de l'Annexe I)

^a Non compris les pays et territoires de la zone sterling du Moyen-Orient (1,16 p. 100 des exportations mondiales en 1961) dont certains ne bénéficient pas du traitement préférentiel du Commonwealth, mais y compris le Canada, qui fait partie de la zone préférentielle du Commonwealth. Les territoires dépendants cités figurent comme membres associés. Il a fallu exclure certaines zones d'échanges moins importantes, faute des statistiques nécessaires.

^b Trois pays ont des liens spéciaux avec l'Organisation : Algérie, Maroc, Tunisie.

^c Cinq pays ont participé dernièrement aux travaux à titre consultatif : Espagne, Suisse, Allemagne occidentale, Hongrie, Pologne.

^d Quinze pays ont participé dernièrement aux travaux à titre consultatif : Autriche, Belgique, Danemark, Italie, Norvège, Suède, Suisse, Allemagne occidentale, Yougoslavie, Tchécoslovaquie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Canada, Israël.

^e En plus des six pays et territoires indiqués : Basoutoland, Protectorat du Betchouanaland, Fernando Po, Gambie, île Maurice, Rio Muni, et Souaziland. Deux pays ont participé récemment aux travaux à titre consultatif : la Suisse et l'Allemagne occidentale.

^f La Suisse participe de fait à titre consultatif à un grand nombre d'activités de l'Organisation.

^g L'Albanie n'a pas assisté aux réunions depuis 1960.

^h Balance commerciale (troisième colonne) calculée à partir des importations, f.o.b.

ⁱ Y compris les exportations d'aide extérieure.

^j 1960.

^k La participation de ces pays aux travaux en tant qu'observateurs a été irrégulière en 1960 et 1961.

^l Le total pour la Chine (continentale), la Mongolie, la Corée du Nord et le Viet-Nam du Nord figure sous Chine (continentale) ; les échanges de ces pays entre eux ne sont pas compris dans les données.

^m Fédération de Malaisie, Singapour, Bornéo du Nord et Sarawak.

ⁿ Non compris les échanges que la République centrafricaine, le Tchad, le Congo (Brazzaville) et le Gabon ont effectués entre eux.

^o 1959.

^p Non compris les échanges que le Kenya, le Tanganyika et l'Ouganda ont effectués entre eux.

^r Le pourcentage s'applique à l'ancienne Fédération de la Rhodésie et du Nyassaland (mais seule la Rhodésie du Sud est partie contractante au GATT).

Annexe 2

NOTE SUR

L'ÉVOLUTION DES ÉCHANGES ENTRE LES PAYS DE L'EUROPE ORIENTALE ET CEUX DE L'EUROPE OCCIDENTALE AU COURS DES ANNÉES D'APRÈS GUERRE ¹

1. Le tableau 1 montre que la part de l'Europe orientale ² dans le commerce mondial, qui était d'environ 8 p. 100 immédiatement avant la guerre, a marqué un recul et dépassait à peine 5 p. 100 en 1948 ³... tandis que la part

de l'Europe occidentale dans ce commerce a diminué relativement moins. Cette réduction de la part de l'Europe orientale dans les échanges mondiaux est à attribuer essentiellement à l'Allemagne orientale ⁴, de même que la

1 La présente note est purement descriptive. Elle a principalement pour but de donner un aperçu statistique complet des échanges entre l'Est et l'Ouest de l'Europe pendant la période qui a suivi la guerre. Les tableaux et les graphiques de cette note sont, pour la plupart, tirés de la documentation déjà parue dans les articles sur *L'évolution récente des échanges entre les pays de l'Europe orientale et ceux de l'Europe occidentale*, que le *Bulletin économique pour l'Europe* de la CEE publie chaque année. Toutefois, l'aperçu statistique a été complété et élargi ci-après surtout pour assurer la cohérence entre les séries chronologiques.

2 Sauf indication contraire, le groupe des pays à économie planifiée de l'Europe orientale comprend les pays suivants : Albanie, Bulgarie, Tchécoslovaquie, Allemagne orientale, Hongrie, Pologne, Roumanie et Union soviétique (la Yougoslavie est comprise dans l'Europe occidentale pour toute la période étudiée et les échanges entre l'Allemagne occidentale et l'Allemagne orientale ont été exclus). Les autres pays à économie

planifiée sont : la Chine continentale, la Mongolie, la Corée du Nord et le Viet-Nam du Nord. Plus récemment, Cuba a été également inclus dans ce groupe dans les statistiques du commerce de plusieurs pays d'Europe centrale, mais cette pratique n'est pas suivie aux Nations Unies.

3 Le tableau 1 est établi d'après le *Yearbook of International Trade Statistics, 1961* (publication des Nations Unies, n° de vente : 62.XVII.8). Toutefois, alors que dans cette source le chiffre des exportations de l'Europe orientale en 1938 comprend une estimation concernant l'Allemagne orientale, aucun ajustement des données n'a été effectué en ce qui concerne les importations de l'Europe orientale. Le secrétariat de la Commission économique pour l'Europe a fait l'ajustement nécessaire.

4 Les importantes livraisons de l'Allemagne orientale à l'Union soviétique au titre des réparations de guerre, faites pendant les premières années d'après guerre, ne sont pas comprises dans les statistiques du commerce.

TABLEAU 1

Part de l'Europe dans le commerce mondial

Ventilation des exportations en %

Origine	Destination					Origine	Destination				
	Europe orientale et Union soviétique	Europe occidentale	Pays d'Asie à économie planifiée ^a	Tous autres pays ^b	Monde		Europe orientale et Union soviétique	Europe occidentale	Pays d'Asie à économie planifiée ^a	Tous autres pays ^b	Monde
Europe orientale et Union soviétique						Tous autres pays ^b					
1938	11	57	2	14	84	1938	23	214	21	247	504
1948	24	21	3	7	55	1948	10	240	8	365	623
1953	53	12	13	4	82	1953	3	175	2	374	554
1956	47	16	12	7	82	1956	5	185	2	339	531
1960	63	18	11	10	102	1960	10	169	2	299	480
1961	68	19	6	13	106	1961	12	162	5	292	471
1962	73	19	4*	15	111	1962	12	160	4	291	467
Europe occidentale						Monde					
1938	39	218	4	133	394	1938	73	493	27	407	1 000
1948	15	151	1	146	313	1948	50	413	12	525	1 000
1953	9	185	1	155	350	1953	74	373	16	537	1 000
1956	13	204	2	152	371	1956	76	406	16	502	1 000
1960	17	229	3	153	402	1960	101	418	16	465	1 000
1961	17	247	1	147	412	1961	104	429	12	455	1 000
1962	18	256	1	137	412	1962	108	436	9	447	1 000
Pays d'Asie à économie planifiée ^a											
1938	1	4	..	13	18						
1948	1	1	..	7	9						
1953	9	1	..	4	14						
1956	11	1	..	4	16						
1960	11	2	..	3	16						
1961	7	1	..	3	11						
1962	5*	1	..	4	10						

Sources : Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics, 1961* (n° de vente : 62.XVII.8), Summary Table B, et Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, juin 1963 (tableau spécial C). Les données de l'Annuaire pour 1938 ont été ajustées par le secrétariat de la Commission économique pour l'Europe.

^a Chine continentale, Mongolie, Corée du Nord, Viet-Nam du Nord.

^b Restant des exportations, y compris celles dont le pays de destination n'est pas spécifié.

diminution de la part de l'Europe occidentale dans le commerce mondial est due surtout à l'Allemagne occidentale. Parmi les pays de l'Europe orientale, seules l'Union soviétique et la Pologne ont participé en 1948 pour une plus grande part qu'en 1938 aux échanges mondiaux. Le fléchissement marqué du commerce extérieur des pays de l'Europe orientale a été dû au fait que ces pays ont dans l'ensemble plus souffert de la guerre que la plupart des pays d'Europe occidentale et, naturellement, que le reste du monde (Japon excepté).

2. Au cours de la période qui a immédiatement suivi la guerre, les régimes politiques et économiques de tous les pays de l'Europe orientale, à l'exception de l'Union soviétique, ont connu des bouleversements spectaculaires qui ont, à leur tour, contribué à modifier radicalement la structure du commerce mondial. Les liens politiques étroits qui se sont établis entre des pays, que maintenant l'on appelle communément les « pays à économie planifiée », ont eu pour conséquence que leur commerce extérieur s'est concentré et a fini par consister essentiellement en échanges effectués à l'intérieur de ce groupe de pays, à tel point que l'on a pu parler de la création d'un « second marché mondial ». Le relèvement tardif du commerce de ces pays dont la part dans le commerce mondial n'a retrouvé que lentement le niveau d'avant guerre, a été suivi d'une augmentation rapide de cette participation du commerce mondial lorsque la réorientation du commerce extérieur de ces pays fut achevée. L'augmentation a été particulièrement rapide en Union soviétique, pays qui, immédiatement avant la guerre, n'avait participé que dans une très faible mesure à la division internationale du travail.

3. Entre 1948 et 1962, les pays à économie planifiée de l'Europe orientale ont développé leur commerce extérieur nettement plus rapidement que tous les autres groupes de pays. En 1953 ils ont retrouvé la place qu'ils occupaient avant la guerre dans le commerce international et, dès 1962, leur part dans le commerce mondial représentait 11 p. 100. Le changement d'orientation survenu de l'avant-guerre à 1953 dans la répartition géographique des échanges de ces pays a, dans l'ensemble, persisté.

4. Alors qu'avant la guerre ces pays faisaient essentiellement du commerce avec l'Europe occidentale et que les échanges à l'intérieur de la région représentaient tout au plus 1/7 de leur commerce total, c'est entre eux maintenant que se fait l'essentiel de leur commerce (environ les 2/3) tandis que les échanges avec l'Europe occidentale ne représentent plus que 1/6 environ. Il ressort du tableau 1 que la tendance du commerce de l'Europe orientale à s'orienter progressivement vers les échanges intra-régionaux a débuté avant 1948 et a persisté sans répit jusqu'en 1953. Cette période a aussi été caractérisée par une expansion rapide des échanges avec les pays à économie planifiée d'Asie et par une réduction draconienne des échanges avec l'Europe occidentale et le reste du monde⁵.

5. Comme l'indique le tableau 2, la tendance aux échanges intra-régionaux s'est atténuée pendant les années qui ont suivi, pour atteindre un minimum en 1956 ; cela a été dû en grande partie à l'expansion du commerce avec l'Europe occidentale. Entre 1956 et 1962, on a constaté de nouveau une tendance croissante aux échanges intra-régionaux, due en grande partie à la très forte diminution du

⁵ Le changement d'orientation le plus spectaculaire dans les relations commerciales entre les pays d'Europe entre 1948 et 1950 a été la rupture des relations commerciales entre l'Europe orientale et la Yougoslavie et la réorientation du commerce extérieur de la Tchécoslovaquie.

TABLEAU 2

Pourcentages du commerce intra-régional et des échanges entre l'Europe orientale et l'Europe occidentale dans le commerce global de chacune des deux régions

	Europe orientale				Europe occidentale			
	Commerce intra-régional		Commerce avec l'Europe occidentale		Commerce intra-régional		Commerce avec l'Europe orientale	
	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
1938	15	13	55	70	44	55	11.6	9.9
1948	49	44	31	37	37	48	5.1	4.8
1953	72	67	13	14	50	53	3.2	2.7
1956	62	57	17	20	50	55	3.9	3.4
1959	63	62	15	17	54	54	4.5	3.8
1962	67	65	17	17	59	62	4.4	4.4

Source : Voir tableau 1.

commerce avec la Chine continentale. Pendant cette période, la part de l'Europe occidentale dans les exportations de l'Europe orientale a eu tendance à diminuer, tandis que l'on pouvait noter une augmentation sensible de la part des pays sous-développés. En revanche, la part de l'Europe occidentale dans les importations totales de l'Europe orientale est restée plus ou moins constante, exception faite d'un certain fléchissement en 1959.

6. On trouvera dans le diagramme⁶ les indices de la valeur, du volume et de la valeur unitaire des importations de l'Europe occidentale en provenance de l'Europe orientale et des exportations de l'Europe occidentale à destination de l'Europe orientale, pendant la période 1948 à 1962. De la fin de la guerre à 1948, les échanges entre l'Est et l'Ouest de l'Europe ont connu une reprise rapide, sans toutefois atteindre un volume très élevé. On a estimé⁷ qu'en 1948 le volume des importations de l'Europe occidentale en provenance des pays de l'Europe orientale était environ les 2/5 du volume de 1938 tandis que le volume des exportations de l'Europe occidentale vers l'Europe orientale représentait environ la moitié de celui de 1938. Entre 1948 et 1952, le volume des importations de l'Europe occidentale en provenance de l'Europe orientale a été réduit d'environ 1/4, tandis que le volume des exportations de l'Europe occidentale changeait à peine, ce qui accentuait l'évolution, constatée antérieurement, vers un meilleur équilibre dans le volume du commerce.

7. Le changement survenu dans l'équilibre du volume des échanges entre la période d'avant guerre et l'année 1952 a été principalement dû à l'amélioration des termes de l'échange entre l'Europe orientale et l'Europe occidentale. En dépit du renversement survenu ultérieurement dans les termes de l'échange, le volume des exportations de l'Europe occidentale à destination de l'Europe orientale a continué à s'accroître plus rapidement que celui des importations

⁶ Les indices sont établis d'après les statistiques du commerce de l'Europe occidentale. Les indices du volume et de la valeur unitaire, calculés par le secrétariat de la Commission économique pour l'Europe, sont ceux qui sont publiés dans les articles annuels du Bulletin de la CEE/ONU sur l'évolution des échanges entre l'est et l'ouest de l'Europe.

Étant donné les changements importants qui surviennent dans la composition de ces échanges les indices sont basés sur des coefficients de pondération mobiles.

⁷ Voir, par exemple, *Bulletin économique pour l'Europe*, volume 5, n° 2, p. 31.

Echanges commerciaux de l'Europe occider

Millions de dollars coura

Pays d'origines pour les importations et de destination pour les exportations

	Année	Autriche		Belgique-Luxembourg		Danemark ^a		Finlande		France		Allemagne occidentale		Grèce		Islande		Irlande ^b	
		Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
Bulgarie	1950	1.7	1.9	0.2	0.5	0.1	0.1	0.4	0.2	0.4	0.4	1.3	3.9	—	—	—	—	—	—
	1951	1.3	0.7	0.3	0.1	0.3	—	0.3	0.2	0.9	0.4	2.4	0.7	—	—	—	—	—	—
	1952	4.2	4.6	0.6	0.6	0.7	—	0.2	0.4	0.6	0.7	3.4	1.5	—	—	—	—	—	—
	1953	6.2	7.5	2.7	2.5	0.1	0.1	0.3	0.7	1.2	1.9	5.0	2.7	—	0.1	—	—	—	—
	1954	5.2	3.1	1.8	1.1	—	0.2	1.2	0.5	0.7	0.7	8.5	4.3	0.6	0.5	—	—	—	—
	1955	2.8	4.4	0.4	0.8	—	—	0.8	0.8	0.8	0.8	4.0	4.8	0.4	0.4	—	—	—	—
	1956	5.2	6.0	1.2	1.2	—	—	0.8	0.8	2.8	3.6	8.0	6.8	1.6	1.2	—	—	—	—
	1957	5.6	7.2	0.8	2.0	—	0.4	0.8	0.4	3.6	3.6	8.8	14.4	3.6	2.4	—	—	—	—
	1958	4.4	4.4	1.2	2.4	—	0.4	0.4	0.8	6.0	4.8	13.6	14.0	3.2	2.8	—	—	—	—
	1959	6.4	10.0	0.8	4.8	—	0.8	0.8	0.4	2.8	7.6	15.2	40.8	2.0	2.0	—	—	—	—
	1960	7.6	8.0	2.0	4.8	—	0.4	0.8	0.4	4.0	7.2	19.6	29.2	2.0	2.8	—	—	—	—
	1961	6.4	12.4	2.4	3.2	0.4	0.8	0.4	0.4	4.4	12.0	23.6	18.0	3.2	2.0	—	—	—	—
	1962	7.2	13.2	3.2	5.2	0.4	0.4	0.8	0.4	9.2	10.0	26.8	24.4	4.0	3.2	—	—	—	—
Tchécoslovaquie	1950	18.7	18.6	11.8	18.3	7.5	4.4	8.0	2.6	12.8	12.1	25.0	18.2	0.9	0.5	1.2	1.1	1.4	0.
	1951	21.6	24.0	8.5	17.2	2.1	5.2	7.0	4.5	8.3	10.0	17.0	20.9	0.5	0.3	1.2	1.1	2.6	0.
	1952	20.3	19.6	8.0	8.1	2.9	1.8	11.5	2.4	6.2	6.4	18.2	8.1	0.4	0.2	1.4	0.9	1.1	—
	1953	10.1	9.3	6.2	3.9	1.9	2.2	17.2	3.7	4.4	2.2	15.6	7.8	0.7	1.4	1.5	0.8	0.8	0.
	1954	8.6	7.5	5.8	8.0	3.0	11.4	18.1	4.6	5.8	6.5	14.7	10.1	1.6	1.3	1.9	2.8	0.8	0.
	1955	15.2	10.8	7.2	8.8	5.6	5.6	20.8	8.0	12.4	6.4	28.4	15.2	2.4	1.6	3.2	2.4	0.8	—
	1956	17.6	19.2	10.8	9.6	8.0	4.4	20.4	9.6	10.0	7.6	46.4	38.0	5.2	4.0	4.8	3.6	1.2	—
	1957	18.8	22.8	11.6	10.0	6.8	7.6	25.6	13.2	13.6	11.6	48.8	55.2	8.0	5.2	4.8	3.6	1.2	0.
	1958	18.4	18.8	9.6	11.2	7.2	4.4	8.8	9.2	18.4	17.6	49.2	61.2	8.4	5.6	6.8	4.4	1.2	0.
	1959	20.8	18.4	10.8	14.0	7.2	7.2	11.6	6.0	13.2	15.6	56.4	60.0	8.8	8.0	4.8	5.2	0.8	0.
	1960	22.8	29.6	12.8	23.2	8.8	6.4	12.0	9.2	11.2	16.8	61.6	65.2	10.4	7.2	3.2	2.4	1.2	0.
	1961	23.2	32.0	13.6	24.8	9.2	10.8	12.0	11.2	15.2	24.0	62.0	76.4	10.4	9.2	2.4	2.4	0.8	—
	1962	25.2	30.8	11.6	20.4	10.4	6.8	12.8	9.6	14.8	25.6	66.0	75.2	9.2	8.4	2.4	2.4	1.2	0.
Allemagne orientale	1950	2.8	2.9	2.5	2.8	10.7	6.7	5.7	1.0	0.4	0.3	(101.8)	(79.1)	..	..	..	..	..	..
	1951	7.4	4.1	2.8	3.5	13.9	16.6	5.5	1.8	1.5	0.3	(34.5)	(35.4)	—	—	—	—	0.3	—
	1952	8.2	5.7	3.4	3.9	16.9	12.5	8.5	2.9	6.0	2.9	(30.3)	(39.5)	—	—	—	0.4	0.4	—
	1953	8.0	9.2	5.9	7.0	12.8	14.3	13.1	8.0	2.2	2.8	(67.6)	(60.7)	1.2	2.7	1.4	1.7	0.2	—
	1954	7.4	10.1	5.9	6.7	13.6	23.9	19.9	11.8	2.3	5.8	(101.6)	(102.3)	2.1	3.4	1.4	0.9	0.3	—
	1955	12.0	12.0	6.4	7.6	15.2	14.0	22.8	17.2	2.4	5.6	(137.2)	(125.2)	1.6	2.0	1.6	1.2	—	—
	1956	12.0	17.6	7.6	6.8	14.4	11.6	20.8	16.8	3.2	5.6	(154.8)	(168.8)	2.4	2.8	2.4	2.0	0.4	—
	1957	15.2	17.2	8.4	4.8	12.0	9.2	22.8	16.0	5.6	7.2	(194.8)	(202.0)	1.2	2.8	4.0	2.8	1.6	—
	1958	15.2	15.2	10.0	9.2	14.4	12.0	12.8	13.6	7.2	6.4	(204.4)	(191.6)	2.4	3.2	4.0	5.2	2.0	—
	1959	15.6	15.6	12.8	8.4	14.8	14.8	14.4	10.8	7.2	7.4	(212.8)	(260.8)	2.8	2.4	6.4	3.6	1.2	—
	1960	19.2	20.0	15.6	12.0	14.4	16.4	14.4	13.2	6.8	14.0	(266.4)	(228.8)	1.6	2.0	3.2	2.4	1.6	—
	1961	18.8	23.6	14.0	11.6	16.0	12.4	16.4	14.8	8.4	21.6	(234.0)	(216.8)	2.8	6.8	2.0	0.8	2.0	—
	1962	18.8	15.6	16.8	13.6	16.4	22.0	16.8	12.4	8.4	16.0	(228.8)	(213.6)	4.0	4.4	1.6	0.8	2.0	—
Hongrie	1950	9.3	11.1	4.4	8.5	1.7	1.2	1.9	1.2	2.1	3.1	24.1	31.4	—	—	—	0.3	—	—
	1951	13.1	7.1	2.4	7.6	1.5	1.2	2.0	2.2	2.0	3.8	19.5	17.4	—	—	0.5	0.1	—	—
	1952	11.3	10.0	3.2	6.3	1.1	0.7	1.5	1.6	3.1	4.1	14.5	15.5	0.2	—	—	0.1	—	—
	1953	5.1	6.9	2.6	6.1	1.5	2.0	3.8	3.0	1.9	3.2	10.8	16.3	0.4	0.9	0.1	—	—	—
	1954	14.0	11.8	1.4	9.7	1.7	2.2	4.9	3.4	2.3	12.3	15.8	23.6	0.6	0.6	—	0.1	—	—
	1955	19.6	15.2	3.6	10.4	2.0	2.0	6.8	6.0	3.2	30.8	20.8	34.8	1.2	1.2	—	—	—	—
	1956	19.2	19.6	2.8	7.6	2.4	2.0	6.8	7.2	3.2	16.4	34.4	23.6	2.4	2.0	—	—	—	—
	1957	15.2	23.6	2.8	4.4	2.4	1.6	6.0	7.2	4.0	21.2	25.2	24.8	1.2	1.2	—	—	—	—
	1958	20.4	19.6	3.6	5.2	2.4	1.6	2.8	4.4	6.8	10.8	30.4	28.8	2.4	2.4	—	0.4	—	—
	1959	23.6	26.0	4.8	7.6	2.8	2.8	2.8	3.2	7.2	13.6	42.4	36.0	2.4	3.2	—	—	—	—
	1960	26.8	26.8	4.8	12.0	2.8	2.0	3.2	3.6	8.0	18.4	44.4	52.8	5.2	5.2	—	—	—	—
	1961	21.2	26.0	4.0	9.2	2.8	2.4	4.0	4.4	7.2	21.6	47.2	50.8	5.2	6.4	—	—	—	—
	1962	29.6	28.4	4.8	8.8	4.4	2.8	5.2	2.8	8.0	28.0	48.8	49.6	6.0	6.4	0.4	0.4	—	—

ec l'Europe orientale et l'Union soviétique

portations c.a.f., exportations f.o.b.

Italie		Pays-Bas		Norvège		Portugal		Espagne		Suède ^a		Suisse ⁻		Turquie		Royaume-Uni ^c		Yougoslavie		Total pour les 19 pays	
Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
1.4	2.0	0.2	0.1	0.1	—	—	—	—	—	0.6	0.7	0.7	1.6	0.7	1.0	0.1	0.9	—	—	7.9	13.3
0.4	0.7	0.5	—	—	—	—	—	—	—	0.1	0.2	0.7	1.2	1.2	1.4	0.2	0.7	—	—	8.6	6.3
0.8	0.5	0.5	0.6	0.1	—	—	—	—	—	2.7	0.2	0.9	0.5	1.3	1.7	—	0.3	—	—	16.0	11.6
1.4	0.8	0.1	0.6	0.2	0.1	—	—	—	—	0.2	0.1	1.1	0.8	4.4	5.1	2.1	0.4	—	—	25.0	23.4
2.0	0.8	0.2	0.5	0.1	0.1	—	0.1	—	—	0.3	0.6	1.0	1.0	3.4	3.1	1.5	1.6	0.6	—	27.1	18.2
4.4	1.2	0.4	0.4	—	—	—	—	—	—	—	0.4	1.2	1.6	4.0	2.8	1.2	2.4	1.6	0.8	22.0	21.6
3.6	2.0	0.8	0.8	—	—	—	—	—	—	0.8	0.8	1.2	2.0	2.0	2.0	2.4	2.4	2.0	1.2	32.4	30.8
4.8	3.2	0.8	0.8	—	—	—	—	—	—	0.4	0.4	1.2	2.4	1.6	1.6	2.0	1.2	4.4	4.0	38.4	44.0
4.8	4.0	0.8	1.2	0.4	0.4	—	—	—	—	0.4	0.4	1.2	1.6	1.6	0.8	3.2	0.8	5.6	2.0	46.8	40.8
5.2	16.8	1.6	5.2	—	0.8	—	—	—	0.4	0.8	2.0	0.8	2.4	0.8	1.2	4.4	5.2	4.8	8.0	48.4	108.4
13.6	8.0	1.2	1.6	—	1.2	—	—	0.8	0.8	0.8	1.6	1.6	2.4	1.6	1.6	6.4	7.6	7.2	8.4	69.2	86.0
16.8	9.6	2.8	1.6	0.4	2.0	—	0.4	0.4	0.8	0.8	1.2	1.6	2.4	2.0	0.8	9.2	5.2	10.0	8.4	84.8	81.2
16.0	13.6	2.0	1.2	1.2	1.2	—	0.4	1.6	0.8	1.2	1.6	1.2	2.0	2.4	1.6	9.2	3.6	10.4	6.4	96.8	89.2
15.8	11.4	23.1	13.4	8.8	5.6	1.2	1.2	0.5	0.1	21.2	19.3	21.9	23.6	13.3	10.1	24.6	12.2	—	—	217.7	172.9
13.9	13.2	14.4	12.6	4.5	4.7	0.8	1.0	0.3	0.1	21.6	26.3	17.0	22.2	10.2	12.0	25.6	7.6	—	—	177.1	183.0
12.1	11.4	10.2	7.2	5.5	4.0	0.4	0.6	0.1	—	15.5	14.7	14.5	12.7	9.4	6.1	18.2	5.8	—	—	155.9	110.0
8.5	10.1	8.2	9.4	6.4	3.5	0.4	0.6	—	—	9.8	5.5	11.0	7.4	13.7	10.1	21.4	5.3	—	—	137.8	83.5
9.1	7.2	13.8	15.6	7.5	5.5	0.8	0.8	0.1	0.1	6.0	2.9	12.0	9.3	13.7	12.8	18.5	5.0	1.1	2.9	142.9	114.6
10.0	7.2	22.8	8.8	9.2	8.8	0.8	1.6	—	—	7.2	5.2	13.6	11.6	24.4	20.8	12.0	8.0	6.8	7.2	202.8	138.0
10.8	8.4	26.0	7.2	11.6	7.2	1.2	1.6	—	—	12.4	8.8	16.0	15.6	20.0	17.2	15.2	7.2	12.0	8.4	249.6	177.6
12.8	8.4	16.4	10.0	8.4	7.2	1.2	1.2	—	—	7.2	9.2	16.8	17.2	24.0	19.6	23.2	11.6	18.8	8.8	268.0	222.8
12.8	11.6	14.0	8.0	9.6	6.4	1.2	1.6	2.4	1.6	8.4	7.6	15.2	14.8	12.4	15.2	19.2	12.0	27.6	19.6	250.8	231.2
15.2	10.4	16.8	8.4	10.4	5.6	1.6	2.4	5.2	6.8	10.0	10.8	15.2	15.6	12.4	11.6	25.2	17.2	23.2	16.4	269.6	240.0
23.2	17.2	18.4	10.4	9.2	7.2	1.2	1.6	3.6	4.8	11.6	12.4	14.0	15.2	11.6	14.8	31.6	21.6	26.4	25.6	294.8	291.2
29.2	26.4	22.8	18.0	10.8	8.4	1.2	1.6	2.4	3.2	12.8	16.8	18.4	14.4	11.6	10.0	38.0	28.4	20.0	16.8	316.0	334.8
33.2	27.2	20.8	11.2	10.4	9.6	1.6	1.6	2.4	2.0	13.2	13.6	17.6	13.6	11.6	9.2	37.2	36.0	25.6	21.2	327.2	325.2
—	—	10.9	9.5	4.6	3.4	..	..	..	..	9.2	4.8	3.1	3.3	—	—	..	..	—	—	49.9	34.7
0.7	0.8	10.4	13.0	6.6	6.3	—	0.1	..	..	18.4	12.2	6.1	5.2	—	—	8.3	0.7	—	—	81.9	64.6
2.0	2.1	11.2	14.1	9.8	7.3	—	0.1	..	..	15.4	16.3	4.3	8.0	0.6	1.1	5.8	0.6	—	—	92.5	77.9
2.6	3.4	10.1	15.3	7.1	6.3	—	—	..	..	9.9	12.4	5.2	6.9	1.4	1.4	3.2	1.6	—	—	84.3	93.0
4.6	5.9	11.8	25.5	11.1	7.9	—	—	..	..	14.4	17.9	8.6	9.0	5.3	8.1	4.8	4.7	0.2	0.9	113.7	142.5
6.0	7.6	12.0	17.6	7.2	8.0	—	0.4	—	—	14.0	13.6	7.2	8.0	14.8	12.4	7.2	2.0	2.4	2.0	132.8	131.2
5.6	5.6	13.6	16.8	10.4	8.4	—	—	—	—	16.8	13.6	7.2	6.0	14.0	15.6	6.8	2.8	3.2	4.4	140.8	136.4
4.8	4.0	14.0	15.6	7.2	8.8	—	—	—	—	14.8	20.0	5.2	5.2	14.8	19.6	8.0	4.0	7.6	10.4	147.2	147.6
4.0	4.4	11.2	14.4	7.2	9.2	0.4	0.4	—	—	15.2	16.8	4.4	5.6	19.6	18.4	9.6	6.4	26.4	26.4	166.0	166.8
6.0	6.4	15.6	11.2	8.4	6.8	0.4	0.4	—	—	13.6	20.8	5.2	6.0	11.2	8.8	12.8	10.0	28.8	26.8	177.2	161.2
14.4	6.8	18.8	15.6	8.0	8.4	0.4	0.4	—	—	15.6	27.2	6.0	5.6	8.0	6.4	17.6	20.0	37.2	46.4	202.8	216.8
14.4	10.8	17.6	16.0	8.4	6.0	0.4	0.4	2.8	3.2	16.0	20.4	6.8	6.8	6.4	4.8	18.8	23.2	37.6	30.0	209.6	213.2
11.6	8.0	17.6	9.2	7.6	6.0	0.4	0.4	2.0	2.0	17.2	28.4	4.8	4.8	4.4	1.2	18.4	20.0	36.4	35.2	205.2	200.0
9.8	8.5	6.9	3.6	1.1	0.7	—	0.1	—	—	1.0	0.6	12.1	11.3	5.7	3.8	1.0	5.1	—	—	81.1	90.5
6.6	7.3	4.3	5.0	0.7	0.5	—	—	—	—	1.8	2.1	6.9	10.0	7.8	7.0	—	3.1	—	—	69.1	74.4
8.6	5.2	2.5	3.7	0.9	1.3	—	0.1	—	—	1.8	2.7	5.2	6.2	7.5	7.2	—	2.0	—	—	61.4	66.7
3.5	6.1	1.6	5.2	0.9	0.9	—	—	—	—	2.3	1.8	3.3	5.0	7.5	7.5	—	2.7	—	—	45.3	67.6
5.5	3.7	1.5	3.2	1.0	0.9	—	—	—	0.2	2.6	7.9	4.1	5.5	6.9	4.8	1.1	4.5	0.9	0.9	64.3	95.3
9.6	11.6	2.8	8.0	1.2	1.2	0.4	0.8	—	—	4.0	9.6	8.0	5.6	12.8	9.6	6.4	6.0	2.8	2.8	105.2	155.6
9.2	12.4	4.0	3.6	1.2	0.8	—	—	—	—	4.8	4.0	10.8	3.6	6.0	6.8	9.2	5.6	6.4	6.4	122.8	121.6
11.2	11.6	2.0	5.2	0.8	1.2	—	—	—	—	3.2	4.0	6.8	6.0	6.0	4.8	6.4	7.2	19.6	12.0	112.8	136.0
13.2	9.2	2.0	4.0	1.2	1.2	0.4	—	0.4	1.2	4.4	3.6	6.8	6.4	5.2	4.4	8.8	8.4	35.6	14.0	146.8	125.6
15.2	16.4	4.0	4.4	1.2	1.2	—	0.4	2.4	2.0	4.8	4.8	8.8	7.6	4.0	6.4	8.8	11.2	31.6	13.2	166.8	160.0
19.2	22.8	4.4	5.6	2.0	1.6	—	0.4	0.8	2.4	6.0	6.8	7.6	7.6	5.2	6.8	12.0	12.0	36.4	20.4	188.8	207.2
17.6	22.4	6.8	9.2	2.0	2.0	—	0.4	0.4	1.2	6.4	5.6	10.0	8.0	4.4	4.0	12.0	16.0	32.8	18.0	184.0	207.6
23.2	23.6	6.8	10.0	2.0	2.4	—	0.4	0.8	1.2	6.8	5.2	11.2	8.0	4.4	4.0	13.2	18.8	21.2	11.2	196.8	212.0

Pays d'origine pour les importations et de destination pour les exportations

	Année	Autriche		Belgique-Luxembourg		Danemark ^a		Finlande		France		Allemagne occidentale		Grèce		Islande		Irlande ^b	
		Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
Pologne	1950	19.9	9.3	7.0	8.2	26.4	7.8	27.4	8.8	12.5	16.2	16.1	16.0	—	—	2.5	2.1	2.8	—
	1951	24.6	19.8	8.4	10.5	40.5	16.2	45.0	16.6	24.1	16.6	13.6	20.0	—	—	2.2	2.3	3.6	—
	1952	25.3	18.1	5.4	13.6	8.5	5.7	40.7	14.4	24.6	16.3	13.9	15.4	—	—	2.3	1.3	0.3	—
	1953	21.3	17.0	5.2	17.4	13.6	4.0	36.5	12.3	12.2	16.3	17.7	15.3	1.1	1.5	1.6	0.7	—	—
	1954	20.5	17.9	4.5	15.0	9.7	4.8	28.2	14.7	11.2	16.9	13.7	18.6	0.8	1.0	1.3	1.1	—	—
	1955	24.4	18.0	4.0	15.6	12.4	3.6	39.2	15.6	9.6	37.2	28.0	27.6	0.4	0.4	2.0	1.2	—	—
	1956	25.6	27.6	6.4	20.0	14.4	4.4	40.0	17.6	23.6	32.4	57.2	71.2	—	0.8	1.6	0.8	—	—
	1957	33.2	32.0	4.8	15.2	12.8	4.4	46.4	27.2	28.0	21.2	47.2	65.6	1.2	0.8	2.0	1.2	—	—
	1958	29.6	31.2	6.0	16.0	16.8	12.0	24.4	20.4	24.8	16.0	71.2	78.8	3.6	3.2	2.0	2.4	1.2	0.4
	1959	28.0	20.0	8.8	14.4	18.4	13.6	24.8	18.0	14.4	14.4	81.2	70.0	4.8	4.0	2.0	1.2	2.0	—
	1960	31.2	20.4	9.6	16.0	22.0	13.2	28.8	17.2	14.8	21.6	76.4	72.4	4.4	6.4	1.6	0.4	2.0	—
	1961	27.6	26.8	9.6	10.4	20.4	14.8	28.4	22.8	16.8	22.0	84.4	69.2	4.8	7.6	1.6	1.6	6.0	0.4
	1962	32.8	29.2	12.4	7.6	28.0	18.8	28.4	19.6	24.0	24.8	82.0	65.6	5.6	5.6	2.4	1.2	5.2	0.4
Roumanie	1950	2.0	3.2	0.2	1.5	1.2	0.5	2.7	2.2	0.1	0.4	2.3	5.3	0.4	—	—	—	—	—
	1951	3.6	4.0	0.2	2.7	0.4	0.5	6.3	1.0	0.1	2.6	0.4	4.8	—	0.1	—	—	—	—
	1952	4.0	5.9	0.4	12.2	1.1	0.5	9.2	0.2	—	1.9	3.0	9.8	—	0.1	—	—	—	—
	1953	8.3	7.1	0.8	11.2	0.9	0.4	20.2	0.7	1.6	8.6	1.7	9.9	0.3	0.1	—	—	—	—
	1954	2.4	5.7	1.9	1.5	0.7	0.8	26.6	2.2	4.3	1.0	10.6	11.8	2.1	0.3	—	—	—	—
	1955	6.0	3.6	1.6	3.8	0.4	0.8	26.8	5.2	6.8	7.2	10.8	13.2	5.2	0.8	—	—	2.8	—
	1956	6.4	6.8	2.0	1.6	0.8	0.4	18.8	3.6	7.2	4.4	14.4	12.0	5.2	2.4	—	—	—	—
	1957	6.4	5.6	2.0	1.6	1.2	1.6	8.4	7.2	12.0	8.8	23.6	17.2	5.2	2.8	—	—	—	—
	1958	6.0	4.4	1.2	1.2	0.4	0.4	5.2	2.4	16.0	14.0	29.2	22.4	6.0	3.6	—	—	—	—
	1959	4.8	5.2	3.2	3.2	0.4	0.4	1.6	2.0	14.8	8.8	24.8	16.4	5.2	2.0	—	—	—	—
	1960	10.0	10.0	3.6	6.8	—	0.8	4.0	2.8	14.4	25.2	42.0	35.6	3.2	2.4	—	—	—	—
	1961	11.6	12.4	7.2	5.2	0.8	1.2	5.6	3.6	17.2	23.6	52.4	58.0	4.0	2.4	—	—	—	—
	1962	13.6	16.8	5.6	5.6	0.4	4.8	3.2	2.8	22.0	20.8	62.0	82.0	6.0	2.8	0.4	0.4	—	—
Total pour l'Europe orientale	1950	54.4	47.0	26.1	39.8	47.6	20.7	46.1	16.0	28.3	32.5	68.8	74.8	1.3	0.5	3.7	3.5	4.2	0.4
	1951	71.6	59.7	22.6	41.6	58.7	39.7	66.1	26.3	36.9	33.7	52.9	63.8	0.5	0.4	3.9	3.5	6.5	0.4
	1952	73.3	63.9	21.0	44.7	31.2	21.2	71.6	21.9	40.5	32.3	53.0	50.3	0.6	0.3	3.7	2.7	1.8	—
	1953	59.0	57.0	23.4	48.1	30.8	23.0	91.1	28.4	23.5	35.0	50.8	52.0	3.7	6.7	4.6	3.2	1.0	0.4
	1954	58.1	56.1	21.3	42.0	28.7	43.3	98.9	37.2	26.6	43.2	63.3	68.4	7.8	7.1	4.6	4.9	1.1	0.4
	1955	80.0	64.0	23.2	46.8	35.6	26.0	117.2	52.8	35.2	88.0	92.0	95.6	11.2	6.4	10.8	4.8	3.6	—
	1956	86.0	96.8	30.8	46.8	40.0	22.8	107.6	55.6	50.0	70.0	160.4	151.6	16.8	13.2	8.8	6.4	1.6	—
	1957	94.4	108.4	30.4	38.0	35.2	24.8	110.0	71.2	66.8	73.6	153.6	177.2	20.4	15.2	10.8	7.6	2.8	0.4
	1958	94.0	93.6	31.6	45.2	41.2	30.8	54.4	50.8	79.2	69.6	193.6	205.2	26.0	20.8	12.8	12.4	4.4	0.4
	1959	99.2	95.2	41.2	52.4	43.6	39.6	56.0	40.4	59.6	68.4	220.0	223.6	26.0	21.6	13.2	10.0	4.0	0.4
	1960	117.6	114.4	48.4	74.8	48.0	39.2	63.2	46.4	59.2	104.8	244.0	255.6	26.8	26.0	8.0	5.2	4.8	0.4
	1961	108.8	133.2	50.8	64.4	49.6	42.4	66.8	57.2	69.2	125.2	269.6	272.8	30.4	34.4	6.0	4.8	8.8	0.4
	1962	127.2	134.0	54.4	61.2	60.0	55.6	67.2	47.6	86.4	129.2	285.6	297.6	34.8	30.8	7.2	5.2	8.4	1.4
URSS	1950	—	—	10.9	20.5	4.4	1.1	23.7	27.1	4.9	2.6	0.2	—	—	—	—	—	—	—
	1951	—	—	16.8	13.3	10.0	0.2	41.4	67.6	13.7	4.8	0.4	—	—	—	—	—	—	—
	1952	0.1	0.3	11.6	14.8	11.7	12.5	81.6	119.3	18.1	6.5	4.0	0.2	—	—	—	—	0.2	—
	1953	—	1.5	16.7	16.5	9.3	20.9	89.6	145.5	16.9	16.1	15.7	1.7	0.1	1.8	1.6	5.5	0.9	—
	1954	1.4	1.5	28.0	24.2	15.6	18.3	83.4	146.5	40.2	31.0	22.2	12.6	1.5	3.7	8.1	7.9	0.5	—
	1955	4.0	5.6	29.2	16.8	8.4	10.0	86.8	138.0	48.4	34.8	35.6	26.8	2.0	2.4	10.8	9.6	0.8	—
	1956	7.2	14.0	36.0	31.6	7.6	6.0	109.6	148.4	65.6	39.2	53.2	68.8	4.8	6.8	14.8	12.4	0.8	—
	1957	21.6	27.6	34.8	28.4	14.0	10.0	156.0	163.2	66.8	44.8	72.7	59.6	10.8	9.2	17.2	13.2	0.8	—
	1958	22.0	20.4	25.2	17.6	16.4	13.2	129.2	133.6	94.8	75.6	72.4	72.4	14.4	16.8	15.2	10.8	0.4	—
	1959	29.6	33.6	32.8	7.6	27.6	14.8	147.2	140.0	101.2	90.0	105.6	91.2	16.0	11.6	15.2	12.0	1.2	—
	1960	40.4	39.2	27.2	18.8	28.8	16.4	150.8	140.0	94.8	115.6	134.8	185.2	28.4	18.8	12.4	10.0	2.0	—
	1961	46.0	43.2	34.4	27.2	27.6	5.2	154.8	127.6	97.2	110.0	142.4	204.0	20.0	18.8	11.2	5.6	4.0	—
	1962	44.0	54.0	43.2	25.6	23.6	20.8	164.4	197.6	110.8	138.0	186.4	206.8	20.4	19.2	10.4	10.8	6.0	—
Total pour l'Europe orientale et l'URSS	1950	54.4	47.0	37.0	60.3	52.0	21.8	69.8	43.1 ^e	33.2	35.1	69.0	74.8	1.3	0.5	3.7	3.5	4.2	0.4
	1951	71.6	59.6	39.4	54.9	68.7	39.9	107.5	93.9 ^e	50.6	38.5	53.3	63.8	0.5	0.4	3.9	3.5	6.5	0.4
	1952	73.4	64.2	32.6	59.5	42.9	33.7	153.2	141.2 ^e	58.6	38.8	57.0	50.5	0.6	0.3	3.7	2.7	2.0	—
	1953	59.0	58.5	40.1	64.6	40.1	43.9	180.7	173.9	40.4	51.1	66.5	53.7	3.8	8.5	6.2	8.7	1.9	0.4
	1954	59.5	57.6	49.3	66.2	44.3	61.6	182.3	183.7	66.8	74.2	85.5	81.0	9.3	10.8	12.7	12.8	1.6	0.4
	1955	84.0	69.6	52.4	63.6	44.0	36.0	204.0	190.8	83.6	122.8	127.6	122.4	13.2	8.8	17.6	14.4	4.4	—
	1956	93.2	110.8	66.8	78.4	47.6	28.8	217.2	204.0	115.6	109.2	213.6	220.4	21.6	20.0	23.6	18.8	2.4	—
	1957	116.0	136.0	65.2	66.4	49.2	34.8	266.0	234.4	133.6	118.4	231.3 ^a	236.8	31.2	24.4	28.0	20.8	3.6	0.4
	1958	116.0	114.0	56.8	62.8	57.6	44.0	183.6	184.4	174.0	145.2	266.5 ^a	277.6	40.4	37.6	28.0	23.2	4.8	0.4
	1959	128.8	128.8	74.0	60.0	71.2	54.4	203.2	180.4	160.8	158.4	325.6 ^a	314.8	42.0	33.2	28.4	22.0	5.2	0.4
	1960	158.0	153.6	75.6	93.6	76.8	55.6	214.0	186.4	154.0	220.4	378.8 ^a	440.8	55.2	44.8	20.4	15.2	6.8	0.4
	1961	154.8	176.4	85.2	91.6	77.2	47.6	221.6	184.8	166.4	235.2	412.0 ^a	476.8	50.4	53.2	17.2	10.4	12.8	0.4
	1962	171.2	188.0	97.6	86.8	83.6	76.4	231.6	245.2	197.2	267.2	472.0 ^a	504.4	55.2	50.0	17.6	16.0	14.4	1.4

ite)

Italie		Pays-Bas		Norvège		Portugal		Espagne		Suède ^a		Suisse		Turquie		Royaume-Uni ^c		Yougoslavie		Total pour les 19 pays	
Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
18.0	16.5	6.8	9.0	11.9	7.2	0.8	0.4	0.1	—	39.9	32.3	7.0	11.3	2.5	2.4	53.7	19.4	—	—	255.3	166.9
26.3	15.6	5.4	6.5	5.0	4.8	0.6	0.3	—	—	71.9	50.9	8.1	10.0	0.7	1.8	58.5	18.7	—	—	338.5	210.6
23.3	13.2	4.4	5.2	4.3	5.2	0.3	0.5	—	—	51.5	39.9	6.6	6.6	1.0	1.1	45.4	15.9	—	—	257.8	172.4
16.9	10.5	2.2	1.8	7.1	4.4	0.4	0.2	—	—	25.1	25.4	7.2	6.6	2.2	2.5	64.3	18.4	—	—	234.6	154.3
12.1	9.6	2.4	3.5	6.5	4.9	—	0.1	—	—	18.5	14.6	5.8	5.1	8.4	14.9	57.5	22.2	—	—	201.1	164.9
6.8	9.2	2.0	7.6	3.2	4.0	—	—	—	—	23.6	17.6	6.8	7.2	19.2	14.0	82.4	18.0	4.4	4.0	268.4	200.8
8.8	6.4	3.6	8.0	7.6	6.8	0.4	0.4	—	—	30.0	14.8	9.2	8.4	8.0	9.6	84.0	27.6	8.0	8.8	328.4	265.6
9.2	16.0	4.4	8.4	2.8	4.4	0.4	—	—	—	18.0	23.6	7.2	10.0	7.6	11.2	66.4	26.8	19.2	16.4	310.8	284.4
14.8	19.2	6.8	11.6	4.0	4.0	0.4	1.2	9.6	6.4	16.4	24.0	7.6	10.8	10.8	9.2	72.8	31.2	36.0	22.4	358.8	320.4
21.6	16.8	7.6	14.4	4.8	4.4	0.8	1.2	5.2	5.6	21.2	20.8	6.8	13.2	6.0	7.6	91.6	45.6	20.4	33.6	370.4	318.8
37.2	20.8	8.0	14.4	4.4	5.2	0.8	1.2	2.0	2.0	23.2	19.6	8.4	13.2	8.4	3.6	100.8	40.8	38.0	22.0	422.0	310.0
39.6	29.6	9.6	10.4	4.8	4.8	2.8	1.2	4.8	2.4	25.2	20.8	11.6	12.8	5.6	4.0	103.2	62.8	28.4	40.4	435.2	364.8
46.0	28.4	12.4	8.8	7.6	6.8	1.6	0.8	11.6	8.0	33.6	20.8	11.2	9.6	7.6	4.8	107.6	90.8	32.0	42.4	492.0	394.4
0.2	3.1	1.8	0.6	—	—	—	—	—	0.1	0.5	—	0.5	5.1	0.2	0.3	1.6	2.0	—	—	13.7	24.3
2.9	3.7	0.7	0.9	—	—	—	—	—	0.1	2.4	—	0.4	6.7	—	0.4	5.3	3.6	—	—	22.7	31.1
3.4	2.3	—	0.8	0.2	0.1	—	—	—	—	0.8	0.2	1.3	6.0	0.9	0.7	2.7	4.2	—	—	27.0	44.9
4.1	3.9	0.2	1.8	1.5	1.5	—	0.3	—	—	2.5	0.1	2.6	4.8	0.1	0.3	4.0	5.6	—	—	48.8	56.3
6.1	3.8	0.2	3.8	2.2	1.5	—	0.4	—	—	1.6	—	1.4	2.3	3.8	6.2	6.1	3.2	0.1	—	70.1	44.5
6.8	5.6	0.8	1.6	0.8	0.8	—	0.8	—	—	4.8	—	2.0	2.8	8.4	4.4	10.0	3.2	0.8	0.8	94.8	54.4
14.0	8.0	2.8	2.0	3.2	2.0	—	—	—	—	1.2	0.4	2.4	2.4	4.8	2.8	5.2	3.6	2.8	2.4	91.2	54.8
14.4	12.8	0.8	2.0	2.4	1.2	—	—	—	—	—	0.4	2.8	2.0	1.6	1.6	2.8	4.0	3.6	4.4	87.2	73.2
12.0	7.2	2.0	1.6	1.6	1.6	—	—	—	—	0.4	—	4.0	2.4	1.2	1.6	6.0	2.8	4.8	2.4	96.4	68.0
11.6	8.0	1.6	2.4	2.8	2.8	—	0.4	—	0.4	0.4	1.2	1.6	7.6	1.6	0.4	6.0	4.4	3.6	1.6	84.0	67.2
31.6	16.4	2.0	3.2	2.8	2.0	2.8	0.8	0.4	0.8	1.2	4.4	4.8	6.8	1.6	1.2	11.2	8.4	8.8	6.0	144.4	133.6
42.4	23.2	5.6	3.2	2.4	1.6	2.4	1.2	1.2	1.6	3.2	6.4	6.8	11.2	1.6	2.0	17.2	38.0	8.4	10.8	190.0	205.6
35.6	37.6	3.2	3.6	0.8	1.6	0.8	2.0	2.4	1.2	4.4	5.6	6.4	13.2	0.8	0.8	20.0	23.6	3.6	11.2	191.2	232.4
45.2	41.5	49.7	36.2	26.5	16.9	2.0	1.7	0.6	0.2	72.4	57.7	45.3	56.2	22.4	17.6	81.0	39.6	—	—	625.6	502.6
50.8	41.3	35.7	38.0	16.8	16.3	1.4	1.4	0.3	0.2	116.2	91.7	39.2	55.3	19.9	22.6	97.9	34.4	—	—	697.9	570.0
50.2	34.7	28.8	31.6	20.8	17.9	0.7	1.3	0.1	—	87.7	74.0	32.8	40.0	20.7	17.9	72.1	28.8	—	—	610.6	483.5
37.0	34.8	22.4	34.1	23.2	16.7	0.8	1.1	—	—	49.8	45.3	30.4	31.5	29.3	26.9	95.0	34.0	—	—	575.8	478.1
39.4	31.0	29.9	52.1	28.4	20.8	0.8	1.4	0.1	0.3	43.4	43.9	32.9	32.2	41.5	49.9	89.5	41.2	2.9	4.7	619.2	580.0
43.6	42.4	40.8	44.0	21.6	22.8	1.2	6.0	—	—	53.6	46.4	38.8	36.8	83.6	64.0	119.2	39.6	18.8	17.6	826.0	701.6
52.0	42.8	50.8	38.4	34.0	25.2	1.6	2.0	—	—	66.0	42.4	46.8	38.0	54.8	54.0	122.8	49.2	34.4	31.6	965.2	786.8
57.2	56.0	38.4	42.0	21.6	22.8	1.6	1.2	—	—	43.6	57.6	40.0	42.8	55.6	58.4	108.8	54.8	73.2	56.0	964.4	908.0
62.0	57.2	36.8	40.8	24.0	22.8	2.4	3.2	12.4	9.2	45.6	52.4	39.2	41.6	50.8	49.6	119.6	61.6	137.2	87.6	1 067.2	955.2
77.6	76.4	47.2	46.0	27.6	21.6	2.8	4.8	12.8	15.2	50.8	60.4	38.4	52.4	36.0	36.0	148.8	93.6	112.4	99.6	1 117.2	1 057.6
139.6	94.0	52.8	50.8	26.4	25.6	5.2	4.4	7.6	10.8	58.4	72.0	42.4	51.2	36.4	34.4	179.6	110.4	154.0	128.8	1 322.4	1 249.2
160.8	127.2	65.2	58.4	28.8	24.8	6.8	5.2	12.0	12.4	64.4	71.2	55.2	55.6	31.6	25.6	198.4	173.6	137.2	124.4	1 420.4	1 413.2
166.8	139.2	62.8	44.0	29.6	27.6	4.4	5.6	20.8	15.2	76.4	75.2	52.4	51.2	31.2	21.6	206.0	192.8	129.2	123.6	1 510.8	1 458.8
14.6	20.1	2.4	0.5	10.4	8.1	—	1.2	—	—	5.9	21.8	2.1	4.0	—	0.4	95.8	32.4	—	—	175.3	139.8
22.1	23.7	14.0	1.6	10.2	12.1	—	3.3	—	—	13.1	33.4	5.4	5.0	—	2.1	168.5	10.4	—	—	315.6	177.5
34.1	20.4	25.6	4.9	11.4	10.3	—	5.9	—	—	20.0	44.5	2.8	2.4	—	2.4	162.8	10.7	—	—	384.0	255.1
9.3	23.1	31.3	22.7	16.9	15.1	—	4.6	—	—	10.0	21.7	4.0	2.9	—	2.4	111.7	9.3	—	—	334.0	311.3
23.8	25.2	23.0	32.8	13.4	24.3	—	4.8	—	—	27.0	22.6	5.5	3.6	3.4	5.2	117.0	26.7	1.1	1.5	415.1	392.4
23.2	16.0	30.4	15.6	17.6	14.8	—	0.8	—	—	32.0	14.8	8.4	4.4	8.4	5.2	176.0	64.4	14.4	18.0	536.4	400.4
22.8	26.8	42.4	8.0	21.2	21.2	—	2.8	—	—	42.4	26.4	10.0	2.0	5.2	6.8	154.4	73.6	70.4	41.6	668.4	536.4
51.2	42.4	39.6	19.2	24.4	18.0	—	2.4	—	—	37.2	21.6	8.8	3.6	11.2	5.6	198.0	104.8	69.2	49.2	839.3	622.8
40.0	31.2	41.2	10.8	19.2	14.8	0.8	2.0	4.0	0.8	35.6	27.6	7.2	2.4	6.8	13.2	166.8	66.4	58.0	36.4	770.1	566.0
78.4	44.0	63.2	12.0	18.8	16.0	1.6	1.6	5.2	4.4	54.8	39.2	5.6	4.4	6.4	4.8	176.4	76.8	57.6	47.2	944.4	651.2
126.4	78.8	44.4	11.6	19.6	12.8	2.4	2.4	3.6	7.2	62.8	38.0	6.0	10.4	6.0	4.8	209.6	104.0	56.8	52.8	1 057.2	866.8
151.2	90.0	39.2	20.0	19.6	12.4	1.6	—	1.2	3.2	64.0	44.0	6.8	8.8	8.4	4.4	238.4	121.2	32.0	50.8	1 100.0	896.4
166.8	103.2	36.4	32.0	18.4	10.4	—	—	2.0	0.4	63.6	78.8	6.0	6.8	6.4	5.6	235.6	117.6	59.2	43.2	1 203.6	1 070.8
59.8	61.6	52.1	36.7	36.9	25.0	2.0	2.9	0.6	0.2	78.3	79.5	47.4	60.2	22.4	18.0	176.8	72.0	—	—	800.9	642.4
72.9	65.0	49.7	39.6	27.0	28.4	1.4	4.7	0.3	0.2	129.3	125.1	44.6	60.3	19.9	24.7	266.4	44.8	—	—	1 013.5	747.5
84.3	55.1	54.4	36.5	32.2	28.2	0.7	7.2	0.1	—	107.7	118.5	35.6	42.4	20.7	20.3	234.9	39.5	—	—	994.6	738.6
46.3	57.9	53.7	56.8	40.1	31.8	0.8	5.7	—	—	59.8	67.0	34.4	34.4	29.3	29.3	206.7	43.6	—	—	909.8	789.4
63.2	56.2	52.9	84.9	41.8	45.1	0.8	6.2	0.1	0.3	70.4	66.5	38.4	35.8	44.9	55.1	206.5	67.9	4.0	6.2	1 034.3	972.4
66.8	58.4	71.2	59.6	39.2	37.6	1.2	6.8	—	—	85.6	61.2	47.2	41.2	92.0	69.2	295.2	104.0	33.2	35.6	1 362.4	1 102.0
74.8	69.6	93.2	46.4	55.2	46.4	1.6	4.8	—	—	108.4	68.8	56.8	40.0	60.0	60.8	277.2	122.8	104.8	73.2	1 633.6	1 323.2
108.4	98.4	78.0	61.2	46.0	40.8	1.6	3.6	—	—	80.8	79.2	48.8	46.4	66.8	64.0	306.8	159.6	142.4	105.2	1 803.7	1 530.8
102.0	88.4	78.0	51.6	43.2	37.6	3.2	5.2	16.4	10.0	81.2	80.0	46.4	44.0	57.6	62.8	286.4	128.0	195.2	124.0	1 837.3 ^f	1 521.2 ^f
156.0	120.4	110.4	58.0	46.4	37.6	4.4	6.4	18.0	19.6	105.6	99.6	44.0	56.8	4							

jusqu'en 1954. Comme on le verra plus loin, l'Europe orientale a dû recourir à des importations de denrées alimentaires exceptionnellement importantes au cours de la période 1953 à 1955, afin d'élever le niveau de la consommation, notamment en Allemagne orientale et en Tchécoslovaquie.

8. Entre 1952, année où les échanges ont été au plus bas, et 1962, l'année complète la plus récente pour laquelle on dispose de renseignements, le volume des importations de l'Europe occidentale en provenance de l'Europe orientale s'est accru plus rapidement que celui des exportations de l'Europe occidentale, tandis qu'en valeur l'évolution se faisant en sens inverse⁸, ce qui témoignait de l'évolution défavorable (d'environ un cinquième) des termes de l'échange de l'Europe orientale et reflétait une détérioration marquée de la balance commerciale de l'Europe orientale avec l'Europe occidentale. Si en 1952, la valeur des exportations de l'Europe occidentale vers les pays de l'Europe orientale représentait 74 p. 100 de la valeur des importations c.a.f., en 1962, ce pourcentage était passé à 93⁹.

I. COMMERCE PAR PAYS¹⁰

9. Immédiatement après la guerre et jusqu'en 1949, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Yougoslavie ont été les plus gros exportateurs à destination de l'Europe orientale (en 1947, le Royaume-Uni assurait à lui seul environ un cinquième du total de ces exportations). Comme l'indiquent les diagrammes II a) et b), un changement radical est intervenu dans les années qui ont suivi, dans la composition de ce flux par pays : les échanges entre la Yougoslavie et l'Europe orientale ont complètement cessé et la part du Royaume-Uni dans le commerce d'exportation a très fortement diminué tandis que la Finlande devenait l'exportateur le plus important (non compris les livraisons faites au titre des réparations de guerre), et cela jusqu'en 1955.

10. La part des trois pays scandinaves — Danemark, Norvège et Suède — dans les échanges entre l'est et l'ouest de l'Europe a atteint un chiffre record en 1951, en raison surtout du fait que ces pays étaient tributaires du charbon polonais et que les prix du charbon étaient élevés à cette époque, mais aussi en raison des livraisons à crédit faites par la Suède à l'Union soviétique. Pendant les années qui ont suivi, l'importance relative de ces trois pays dans les échanges entre l'est et l'ouest de l'Europe a peu à peu diminué.

11. L'expansion rapide du commerce global entre l'est et l'ouest de l'Europe depuis 1954-1955 a été due en grande partie à l'Allemagne occidentale (non compris les échanges avec l'Allemagne orientale), à l'Italie, à la Yougoslavie et (exclusivement en ce qui concerne les exportations) au Royaume-Uni. Comme on le verra plus loin, le fait que les échanges entre l'est et l'ouest de l'Europe se soient de plus en plus concentrés sur les principaux pays industriels de l'Europe occidentale reflète le changement de composition des importations de l'Europe orientale, qui ont porté de plus en plus sur l'acier, les machines et l'équipement industriel.

⁸ Selon des données incomplètes, les importations de l'Europe occidentale ont augmenté nettement plus vite en 1963 que les exportations, tant en valeur qu'en volume.

⁹ Avant la guerre, les exportations de l'Europe occidentale couvraient 60 p. 100 environ de la valeur des importations.

¹⁰ Le tableau 3 présente des données annuelles sur les échanges des divers pays de l'Europe occidentale avec chacun des pays de l'Europe orientale pendant toute la période 1950 à 1962.

12. La répartition, entre les divers pays de l'Europe orientale, du commerce Est-Ouest en Europe a, elle aussi, radicalement changé pendant cette période [voir les diagrammes II c) et d)]. Immédiatement après la guerre, la Tchécoslovaquie et la Pologne entretenaient les relations commerciales les plus étroites avec l'Europe occidentale. De 1947 à 1953, le commerce entre la Tchécoslovaquie et l'Europe occidentale a été réduit d'environ les deux tiers tandis que le commerce de la Pologne — en raison des besoins d'importation élevés de charbon qui se sont manifestés en Europe occidentale durant ces années — se maintenait plus facilement. Entre 1950 et 1962, la part conjointe de ces deux pays dans l'ensemble des échanges entre l'est et l'ouest de l'Europe est tombée de près de 60 p. 100 à 30 p. 100 environ.

13. Par ailleurs, la part de l'Union soviétique tant dans les exportations que dans les importations a augmenté en flèche entre 1950 et 1952-1953 et elle a continué de s'accroître — encore qu'à un rythme plus lent — pendant toute la période. La part de l'Allemagne orientale dans le commerce global entre l'est et l'ouest de l'Europe s'est accrue jusqu'en 1954-1955, mais par la suite elle a eu tendance à diminuer tandis que la Bulgarie et la Roumanie prenaient dans l'ensemble une part plus grande à ces échanges.

II. COMPOSITION DES ÉCHANGES

14. Les tableaux 4 et 5 et les diagrammes II a) et b) indiquent la composition, par produits, des échanges entre l'est et l'ouest de l'Europe, exprimée en valeur pour la période 1950 à 1962. Pendant toute cette période, les importations de l'Europe occidentale en provenance de l'Europe orientale ont porté principalement sur les denrées alimentaires, les combustibles et les matières brutes. La chute brutale des articles manufacturés dans ce courant d'échanges entre 1950 et 1952 a été due en partie aux augmentations de prix du charbon et des céréales et en partie à la part décroissante de la Tchécoslovaquie dans ces échanges. En fait, la part des articles manufacturés dans les importations de l'Europe occidentale en provenance de l'Europe orientale avait été plus grande encore avant 1950, c'est-à-dire avant que les échanges de la Tchécoslovaquie n'aient pris une orientation radicalement nouvelle.

15. A l'intérieur du vaste groupe constitué par les denrées alimentaires, les combustibles et les matières brutes, un transfert important s'est opéré entre 1950 et 1962 : les échanges ont porté moins sur les céréales et le charbon et plus sur le bois d'œuvre, le pétrole et les métaux communs. La part de ces trois derniers groupes de produits dans la valeur des importations de l'Europe occidentale en provenance de l'Europe orientale est passée de moins de 9 p. 100 en 1950 à 36 p. 100 en 1962, tandis que la part des céréales et du charbon, considérés ensemble, est tombée de 34 p. 100 (42 p. 100 en 1951) à 14 p. 100.

16. Parmi les exportations de l'Europe occidentale à destination de l'Europe orientale, deux groupes de produits seulement, identifiés dans le diagramme III b), se sont assurés une place plus grande dans le total : il s'agit des métaux communs et des produits chimiques. Leur part combinée est en effet passée de 17 p. 100 en 1950 à 30 p. 100 en 1962 ; dans les deux cas, cette augmentation a été due à des pénuries relatives en Europe orientale et à une capacité de production excédentaire en Europe occidentale, consécutive à l'accroissement plus rapide de la demande dans la première de ces régions.

17. La part des matières brutes et des articles manu-

Importations de l'Europe occidentale ^a en provenance de l'Europe orientale et de l'Union soviétique, ventilées selon certains groupes de produits, 1950-1962

(En millions de dollars aux prix courants, c.a.f.)

Produits	Europe orientale et Union soviétique													Union soviétique												
	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Produits alimentaires, boissons et tabacs	239	346	445	305	253	268	375	341	414	528	567	660	648	83	162	249	133	104	87	135	136	108	187	163	199	169
<i>dont</i> :																										
Animaux vivants : viandes et préparations de viande . . .	67	61	44	59	49	55	92	88	117	140	169	152	161	—	—	1	1	—	2	3	2	3	1	3	1	2
Produits laitiers ^b	16	16	26	21	13	25	25	22	47	57	66	77	70	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	—	—	—
Blé	121	60	124	76	69	44	61	42	50	99	72	79	62	72	38	108	60	50	33	56	41	48	92	60	75	58
Autres céréales et produits à base de céréales	..	122	147	68	43	50	86	60	50	48	61	115	97	..	102	109	40	17	16	36	40	15	27	26	57	39
Fruits et légumes	..	14	16	14	16	19	29	38	41	45	42	53	77	..	—	—	—	1	—	—	—	—	1	—	—	1
Sucre et préparations à base de sucre	27	54	55	33	25	21	27	20	48	52	48	64	61	5	7	12	12	11	9	9	10	10	8	9	9	10
Graines oléagineuses, huiles et graisses	..	..	8	7	13	11	10	9	9	12	28	33	31	..	..	—	—	4	1	2	1	1	2	6	4	9
<i>dont</i> : Huiles et graisses . . .	..	..	..	3	5	6	6	5	6	9	17	17	21	..	..	—	—	1	1	2	1	1	1	6	4	9
Fourrage	..	..	13	14	16	19	14	24	25	46	47	41	37	..	..	12	12	14	14	11	22	23	43	43	38	33
Matières brutes non combustibles, carburants non compris ^c . . .	..	(142)	(140)	173	249	336	349	389	359	402	517	528	568	..	(93)	(85)	115	170	240	243	268	245	284	355	340	361
<i>dont</i> :																										
Bois et produits à base de bois	44	80	82	102	149	215	191	234	204	211	269	296	329	31	62	44	63	86	145	124	153	132	142	172	183	198
<i>dont</i> : Bois ronds et sciages .	—	—	—	—	—	—	—	—	186	191	247	274	303	—	—	—	—	—	—	—	—	121	130	160	169	184
Fibres textiles	2	8	5	13	49	57	54	50	40	66	77	56	63	2	6	5	12	48	56	50	46	35	56	68	43	51
Minéraux bruts, carburant non compris	..	..	16	19	22	37	53	55	53	54	76	74	68	..	..	10	14	16	25	38	40	40	41	56	54	47
Combustibles minéraux et lubrifiants	153	263	218	194	224	302	387	467	409	444	512	532	604	1	16	26	30	63	90	145	243	220	274	328	338	387
<i>dont</i> :																										
Charbons, cokes et briquettes .	153	248	194	147	137	200	261	246	210	196	210	210	228	1	11	17	14	22	38	64	74	72	79	85	86	94
Pétrole brut	—	—	—	3	5	10	15	45	44	70	92	111	131	—	—	—	3	5	9	14	43	41	69	91	109	129
Produits dérivés du pétrole .	—	15	24	44	82	92	111	176	155	178	210	211	245	—	5	9	13	36	43	67	126	107	126	152	143	164
Produits chimiques	..	44	43	38	62	73	68	85	113	130	150	142	145	..	5	7	7	14	11	11	14	21	26	31	29	30
Produits manufacturés et articles manufacturés divers ^d , à l'exception des machines	..	(182)	(113)	145	180	289	329	356	355	375	435	435	532	..	(37)	(15)	46	55	96	111	147	137	136	141	144	213
<i>dont</i> :																										
Filés et articles textiles . . .	40	35	25	37	37	47	47	53	50	50	58	57	61	1	1	1	1	2	3	1	2	1	2	3	2	2
Métaux précieux, or non compris	—	—	—	27	20	38	28	14	17	18	19	17	23	—	—	—	27	16	22	13	8	12	11	14	12	16
Fer et acier	23	14	13	11	30	65	111	108	88	108	145	136	208	3	6	10	7	23	38	60	73	39	51	58	65	128
Métaux non ferreux	—	—	—	—	—	—	24	51	72	59	50	47	50	—	—	—	—	—	—	17	40	60	48	37	34	34
Machines et matériel de transport	32	37	37	46	58	83	113	158	163	154	189	190	189	1	1	2	4	8	12	18	31	27	28	36	36	39
<i>dont</i> :																										
Machines, à l'exception des machines électriques	..	22	22	25	31	51	66	106	92	74	96	108	110	..	—	—	1	1	1	3	15	15	10	16	17	19
Machines électriques	..	..	..	..	..	..	..	..	22	23	30	23	24	..	—	—	—	—	—	—	—	2	2	2	4	3
Matériel de transport	..	15	15	21	27	32	47	52	49	57	63	59	55	..	1	2	3	7	11	15	16	10	16	18	15	17
<i>dont</i> : véhicules automobiles routiers	—	—	—	—	—	—	—	—	27	37	41	42	41	—	—	—	—	—	—	—	—	7	10	13	12	14
TOTAL (y compris les catégories non spécifiées)	800	1013	995	910	1034	1362	1634	1803	1821	2044	2368	2507	2697	175	316	384	334	415	537	668	839	766	939	1057	1100	1205

Sources : Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*, Etudes statistiques, série D et *Bulletins économiques pour l'Europe* de la CEE/ONU ; OECE-OCDE, *Bulletins statistiques - Commerce extérieur*, séries IV, B et C ; Statistiques nationales du commerce extérieur des pays de l'Europe occidentale.

NOTE. — Les échanges commerciaux entre l'Allemagne orientale et l'Allemagne occi-

dentale ne sont pas compris dans ces données.

^a Pays de l'OCDE (Espagne non comprise), Finlande et Yougoslavie.

^b Jusqu'à 1957 inclusivement : beurre, margarine et œufs.

^c Les produits à base de bois ne sont pas compris dans ces chiffres.

^d Y compris les produits à base de bois.

TABLEAU 5

Exportations de l'Europe occidentale ^a à destination de l'Europe orientale et de l'Union soviétique, ventilées selon certains groupes de produits, 1950-1962

(En millions de dollars aux prix courants, f.o.b.)

Produits	Europe orientale et Union soviétique													Union soviétique												
	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Produits alimentaires, boissons et tabacs	38	72	75	144	243	263	236	260	191	183	191	197	241	3	11	25	62	78	60	53	82	63	42	46	35	54
dont :																										
Produits laitiers	1	15	20	50	70	29	15	23	14	12	20	22	14	—	—	7	30	21	1	—	3	9	5	2	4	4
Poissons	4	14	24	30	42	41	44	45	44	42	40	27	33	—	4	7	14	20	18	21	20	18	18	14	6	12
Céréales et produits à base de céréales	—	—	—	2	29	56	59	16	11	11	8	18	37	—	—	—	—	—	—	—	1	4	1	1	1	1
Fruits et légumes	..	..	18	28	30	40	44	41	48	33	45	38	38	..	..	5	5	7	10	13	12	17	8	16	12	10
Tabacs ^b	7	5	4	10	25	35	44	57	56	40	36	37	33	—	2	2	3	6	4	10	8	13	6	10	8	6
Matières brutes, carburants non compris	(102)	(172)	141	139	162	189	194	217	204	207	225	253	237	(18)	(49)	41	42	42	37	50	51	46	43	41	67	67
dont :																										
Fibres textiles et déchets . . .	37	46	37	41	62	62	43	45	44	51	56	59	54	2	1	—	—	4	4	2	—	1	2	3	5	7
Fibres synthétiques	13	23	15	21	21	20	28	31	30	31	29	42	42	1	4	5	11	10	7	15	15	12	13	7	23	20
Pâte à papier et déchets de papier	7	27	16	12	15	20	27	33	34	30	37	45	45	—	1	1	3	4	4	10	13	12	10	12	17	19
Minerais de fer	16	17	24	16	10	11	15	19	15	11	13	12	13	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Combustibles minéraux et lubrifiants	..	..	..	2	9	11	7	4	2	1	4	4	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Huiles et graisses d'origine animale ou végétale	11	13	13	14	23	26	26	27	21	19	15	19	16	4	8	5	8	12	12	12	12	9	10	7	8	5
Produits chimiques	44	58	58	47	68	76	91	119	112	142	180	194	215	1	1	6	6	9	5	13	19	22	27	48	41	58
Produits manufacturés et articles manufacturés divers, à l'exception des machines	(179)	(182)	228	224	235	283	448	528	564	609	805	805	833	(26)	(25)	80	86	107	100	188	241	225	263	340	311	385
dont :																										
Papier et articles manufacturés en papier	..	..	13	18	36	34	44	58	53	50	58	74	67	..	..	9	13	27	23	31	40	32	27	31	42	39
Filés et articles textiles . . .	19	21	29	28	43	37	34	53	68	58	62	62	66	2	2	13	16	21	5	6	17	18	16	13	19	28
Fer et acier	35	40	71	95	58	79	180	231	241	284	456	420	425	7	6	13	17	13	12	68	90	85	132	205	162	224
Métaux non ferreux	29	14	10	10	22	60	100	64	83	84	91	83	107	8	5	2	3	10	36	55	52	53	43	32	22	40
dont :																										
Cuivre	..	..	1	1	10	49	85	51	72	63	66	56	76	..	..	..	..	6	36	51	44	50	32	21	12	30
Aluminium	..	2	5	6	2	—	2	1	2	11	12	10	11	..	1	1	2	1	—	1	—	—	—	3	3	3
Étain	..	..	1	—	1	4	—	—	—	—	—	5	8	..	..	..	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Articles manufacturés en métal . .	43	31	19	19	15	17	29	29	26	29	35	45	42	5	5	5	8	5	7	15	13	10	13	16	27	15
Machines et matériel de transport	238	233	217	207	214	249	308	362	388	521	665	790	943	87	80	92	107	146	185	220	219	196	261	375	427	502
dont :																										
Machines, à l'exception des machines électriques	208	130	107	99	92	103	116	181	231	302	393	538	604	74	43	30	33	46	62	61	96	108	141	206	290	317
Machines électriques	50	51	44	42	32	36	61	73	96	114	144	149	149	12	17	16	16	27	16	16	29	29	40	57	68	64
Navires	9	38	46	58	75	105	141	93	65	86	110	75	145	5	24	45	58	72	105	139	86	54	65	92	53	110
Autre matériel de transport . .	21	15	13	6	5	9	15	27	19	37	46	33	45	8	1	—	—	1	2	4	8	5	13	20	16	11
TOTAL (y compris les catégories non spécifiées) ^c	638 ^d	738 ^d	732	784	966	1101	1319	1529	1500	1694	2102	2289	2508	140	174	249	311	394	400	537	625	562	647	860	891	1073

Sources : Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*, Etudes statistiques, série D et *Bulletins économiques pour l'Europe*; OECDE-OCDE, *Bulletins statistiques, Commerce extérieur*, séries IV, B et C; Statistiques nationales du commerce extérieur des pays de l'Europe occidentale.

NOTE. — Les échanges commerciaux entre l'Allemagne orientale et l'Allemagne occidentale ne sont pas compris.

^a Pays de l'OCDE (Espagne non comprise), Finlande et Yougoslavie.

^b Y compris les tabacs manufacturés à partir de 1958.

^c Non compris les réexportations du Royaume-Uni.

^d Non compris les livraisons de la Finlande à l'Union soviétique au titre des réparations de guerre.

facturés autres que les produits chimiques et les produits des industries mécaniques a eu tendance à diminuer — de 34 p. 100 en 1950 à 21 p. 100 en 1962 — en raison, dans le premier cas, des modifications de prix et, dans l'autre, de changements dans l'ordre des priorités en Europe orientale. C'est ainsi que la part des autres groupes de produits — denrées alimentaires et produits des industries mécaniques — est restée inchangée en 1962 par rapport à 1950. Toutefois, le diagramme indique qu'en 1953 et en 1954 la part des denrées alimentaires dans les exportations de l'Europe occidentale à destination des pays de l'Europe orientale s'est accrue considérablement et a atteint 28 p. 100 en 1954, tandis que la part des machines subissait une réduction à peu près équivalente. Cette évolution était due à deux facteurs : d'une part, la tension politique qui a suivi la guerre de Corée et qui s'est traduite par un resserrement, dans les pays occidentaux, du contrôle des exportations de matières ayant un intérêt stratégique (en particulier de certaines catégories de machines) ; d'autre part, les besoins exceptionnellement élevés d'importation de denrées alimentaires dans les pays d'Europe orientale, en particulier de viande, de beurre et de céréales. Il est difficile de faire le bilan des effets de chacun de ces deux facteurs. Toutefois, comme l'indique le diagramme I, les exportations de l'Europe occidentale ont augmenté, tant en valeur qu'en volume, sensiblement plus vite entre 1950 et 1954 que les exportations de l'Europe orientale, ce qui semble indiquer que la réduction de la part des produits des industries mécaniques a été due probablement davantage aux besoins d'importation de produits alimentaires de l'Europe orientale qu'au contrôle des exportations de matières ayant un intérêt stratégique.

III. LES ÉCHANGES DE QUELQUES PRODUITS DE BASE

18. Avant la guerre, la moyenne annuelle des importations de *céréales* des pays de l'Europe occidentale en

provenance de l'Europe orientale s'établissait à près de 4 millions de tonnes (soit 17 p. 100 des importations brutes de céréales) ; il s'agissait essentiellement de blé et de maïs fournis par l'Union soviétique et la Roumanie, mais aussi de certaines quantités de seigle et d'orge livrées par la Pologne. Après la guerre, ces expéditions ont repris en 1948 et ont atteint l'année suivante 2 millions de tonnes environ (principalement du blé et du maïs de l'Union soviétique). Toutefois, la quantité de céréales disponibles en Europe orientale pour exportation vers l'Europe occidentale a peu à peu diminué — en partie du fait des importants besoins d'importation de l'Allemagne orientale et de la Tchécoslovaquie — et les livraisons à l'Europe occidentale ont fluctué pendant la période 1953-1958 autour d'une moyenne annuelle de moins de 1 200 000 tonnes¹¹. Pendant les années 1954 à 1957, c'est, en fait, l'Europe occidentale qui a exporté d'importantes quantités de blé et d'orge à destination de l'Europe orientale ; pendant l'année 1955, où les livraisons de l'Europe orientale ont atteint leur niveau le plus bas, soit 900 000 tonnes (1 100 000 tonnes si l'on ajoute la farine de blé), les exportations en sens inverse ont été de 600 000 tonnes (800 000 tonnes si l'on ajoute la farine de blé).

19. Toutefois, à partir de 1959, il y a eu un nouveau développement des exportations de céréales de l'Europe orientale vers les pays de l'Europe occidentale : d'abord du blé de l'Union soviétique, puis du maïs de la Roumanie. Ces exportations ont atteint en 1961 le chiffre record de 2 900 000 tonnes. Plus récemment, ces expéditions ont eu de nouveau tendance à se ralentir et, en 1963, l'Europe orientale a été contrainte d'importer d'énormes quantités de blé, surtout d'Amérique du Nord et d'Australie¹².

¹¹ Voir tableau 6. Non compris la farine de blé. (Consulter aussi le tableau 12.)

¹² En 1955 et 1956, d'assez grosses quantités de froment ont aussi été importées par l'Europe orientale en provenance des pays d'outre-mer (principalement du Canada).

TABLEAU 6

Importations de certaines céréales en Europe occidentale

(En milliers de tonnes)

Années	Blé						Orge			Maïs			
	Importations totales en Europe occiden- tale	dont, en provenance :			Importations de blé d'Europe orientale dans :		Importations totales en Europe occiden- tale	dont, en provenance de :		Importations totales en Europe occiden- tale	dont, en provenance de		
		des Etats- Unis et du Canada	de l'Europe orientale	de l'Union sovié- tique	la Com- munauté écono- mique euro- péenne	le Royaume- Uni		l'Europe orien- tale	l'Union sovié- tique		l'Europe orien- tale	l'Union sovié- tique	la Roumanie
1951 . . .	13 350	10 043	576	392	214	58	2 687	535	510	3 777	374	353	8
1952 . . .	12 571	10 077	1 010	875	309	218	3 725	530	468	3 963	301	244	35
1953 . . .	11 803	8 466	732	566	292	20	3 730	237	168	4 239	139	45	66
1954 . . .	12 012	6 850	861	607	415	76	3 899	136	75	4 252	181	41	69
1955 . . .	12 620	7 300	527	392	145	39	3 684	58	32	4 508	299	25	202
1956 . . .	15 130	10 549	758	721	44	6	5 056	320	279	5 012	475	51	268
1957 . . .	13 613	9 059	525	500	43	13	4 611	477	436	4 824	149	62	43
1958 . . .	11 082	7 147	700	668	43	96	4 681	156	85	6 334	269	6	204
1959 . . .	11 550	6 651	1 462	1 351	615	163	4 745	187	109	7 640	139	93	32
1960 . . .	9 841	5 970	1 084	883	420	270	4 262	213	127	8 947	312	70	192
1961 . . .	15 061	10 279	1 219	1 124	606	356	4 174	840	711	9 429	867	157	633
1962 . . .	12 937	7 710	907	820	234	381	4 715	217	142	12 900	943	212	678

Sources : CEE/FAO, AGRI/Document de travail n° 42 et archives CEE/FAO.

20. Avant la guerre, l'Union soviétique était le principal fournisseur de *bois résineux* de l'Europe occidentale ; de leur côté, la Pologne, la Tchécoslovaquie et la Roumanie avaient aussi fourni d'importantes quantités de bois ronds et de sciages résineux aux pays de l'Europe occidentale. Pendant les années qui ont immédiatement suivi la guerre, les excédents exportables de l'Union soviétique et des autres pays de l'Europe orientale ont été strictement limités par les nécessités urgentes de la reconstruction. En fait, jusqu'en 1953, l'Europe orientale a probablement été importatrice nette de bois en provenance de l'Europe occidentale, si l'on tient compte du bois entrant dans la fabrication des maisons préfabriquées livrées par la Finlande.

21. Le fléchissement du marché des bois de mine et les changements techniques survenus dans l'industrie du bâtiment ont eu tendance à ralentir en Europe occidentale l'accroissement de la demande de bois ronds et de sciages. Les importations de sciages résineux dans les pays de l'Europe occidentale ont représenté, pendant les années 1936-1938, une moyenne annuelle de 3 900 000 « standards », dont plus d'un tiers a été fourni par les pays de l'Europe orientale. En 1962, les importations avaient atteint 4 400 000 « standards », dont un quart provenait d'Europe orientale. En dépit de l'expansion extrêmement rapide des exportations de sciages de l'Europe orientale à destination des pays de l'Europe occidentale (en particulier depuis 1951, où fut atteint le niveau le plus bas, l'Europe

TABLEAU 7

Importations en Europe occidentale de bois en provenance de l'Europe orientale, 1952-1962

Pays importateurs	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962
<i>Bois ronds (milliers de mètres cubes)</i>											
Allemagne occidentale	259	259	487	840	799	661	688	786	1 138	864	808
Royaume-Uni	298	377	545	429	437	522	289	153	414	328	486
Autriche	*	*	*	*	*	*	—	7	353	464	399
Italie	*	48	124	49	69	102	235	260	514	523	704
Belgique et Luxembourg	71	19	56	133	125	165	115	117	121	163	180
France	*	*	*	93	68	98	95	104	96	303	533
Pays-Bas	46	6	—	8	41	55	55	69	41	43	56
Suisse	*	*	*	231	102	57	42	18	26	80	32
Norvège	*	*	*	*	*	*	4	38	168	137	112
Autres pays	126	156	95	86	64	44	172	488	466 ^b	372 ^c	578 ^d
TOTAL pour l'Europe occidentale	800	865	1 307	1 869	1 705	1 704	1 695	2 040	3 337	3 277	3 888
<i>dont, importations en provenance de :</i>											
URSS	309	408	597	1 245	975	1 035	1 328	1 435	2 013	1 933	2 567
Pologne	..	170	364	403	491	354	117	177	472	336	272
<i>Sciages (milliers de standards) ^a</i>											
Allemagne occidentale	5	6	32	50	62	124	153	149	178	173	220
Royaume-Uni	96	202	255	315	292	359	315	419	473	421	486
Autriche	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2	1
Italie	—	9	32	34	25	35	37	46	73	105	125
Belgique et Luxembourg	33	36	39	48	28	40	32	51	45	49	56
France	—	—	—	11	23	40	61	42	41	73	78
Pays-Bas	52	51	65	74	83	74	78	80	96	89	103
Suisse	—	—	—	4	4	4	3	2	3	12	16
Norvège	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Autres pays	20	30	59	57	24	24	95	89	65	45	14
TOTAL pour l'Europe occidentale	206	334	482	593	541	700	774	878	974	969	1 099
<i>dont, importations en provenance de</i>											
URSS	127	222	276	391	367	472	516	627	659	618	691
Pologne	..	43	77	75	74	57	61	81	93	99	137

Source : Nations Unies, *Bulletin du bois pour l'Europe* (FAO/CEE).

NOTE. — Les bois ronds comprennent : les bois à pâte, les grumes de résineux, les bois de mine et les traverses. Les chiffres relatifs aux traverses ont été convertis en équivalents de bois ronds en multipliant par 1.82.

^a Un standard de sciages résineux est équivalent à 7.8 mètres cubes de bois ronds.

^b Y compris 437 000 mètres cubes importés par la Finlande de l'URSS.

^c Y compris 351 000 mètres cubes importés par la Finlande de l'URSS.

^d Y compris 479 000 mètres cubes importés par la Finlande de l'URSS.

orientale n'assurant alors que 6 p. 100 des importations de l'Europe occidentale), les expéditions de l'Europe orientale (1 100 000 « standards ») restaient encore même en 1962 inférieures à la moyenne d'avant guerre (voir tableaux 7 et 12).

22. Avant la guerre, les exportations de bois ronds résineux de l'Europe orientale à destination de l'Europe occidentale s'élevaient à 7 millions de mètres cubes environ. Ces expéditions sont restées, jusqu'en 1953, inférieures à un million de mètres cubes, par la suite, elles se sont accrues rapidement et ont atteint près de 4 millions de mètres cubes, ce qui représentait environ un cinquième des importations de l'Europe occidentale contre plus de la moitié avant guerre.

23. Les exportations, par l'Europe orientale, de *combustibles solides* (houille, coke et lignite comptabilisés tonne par tonne) dépassaient déjà en 1948 le volume d'avant guerre, même si l'on tient compte des changements de frontière (le bassin houiller de Silésie est devenu polonais après la guerre). Après avoir atteint un point culminant en 1949, ces exportations ont accusé un fléchissement brutal jusqu'en 1954 par suite d'une diminution des excédents exportables de la Pologne et de la Tchécoslovaquie et de l'offre de charbon américain meilleur marché. Les importations de l'Europe occidentale en provenance des Etats-Unis ont atteint 21 millions de tonnes en 1950 et 20 millions de tonnes en 1951. Les importations en Europe occidentale de combustibles solides en provenance des pays de l'Europe orientale se sont accrues par la suite et ont atteint 17 600 000 tonnes en 1962, étant ainsi de quelque 50 p. 100 supérieures à ce qu'elles étaient avant guerre. Toutefois, ces importations n'ont aidé que peu l'Europe occidentale à surmonter la pénurie de combustibles pendant la période

d'essor de 1955 à 1957, tandis qu'au contraire les importations des Etats-Unis passaient de 8 millions de tonnes en 1953 à 43 millions de tonnes en 1957. Parmi les pays de l'Europe orientale, la Pologne reste le principal exportateur de charbon à destination de l'Europe occidentale, mais la majeure partie de l'accroissement récent des échanges est dû au fait que l'Union soviétique est devenue exportatrice de charbon : 6 millions de tonnes en 1962 contre 500 000 tonnes avant la guerre et en 1953/54 (voir tableau 8).

24. Pendant la période de 1936 à 1938, l'Europe occidentale a importé du pétrole d'Europe orientale — presque exclusivement de Roumanie — à la moyenne annuelle de 1 200 000 tonnes environ. Après la guerre, ce tonnage n'a été atteint qu'en 1953 et, là encore, il s'agissait essentiellement de produits pétroliers roumains. Depuis lors, l'expansion du commerce a été rapide et en 1962 un volume d'environ 22 millions de tonnes a été atteint dont 2 millions de tonnes de pétrole raffiné roumain et 10 millions de tonnes de pétrole brut et 9 millions de tonnes de pétrole raffiné en provenance de l'Union soviétique, essentiellement sous forme de fuels et de carburants diesel (voir tableau 9).

25. Cette expansion a pu être réalisée au prix d'une réduction appréciable des prix d'exportation de l'Union soviétique et en dépit d'une opposition résolue des compagnies pétrolières internationales. Il est intéressant de remarquer que la majeure partie du pétrole brut de l'Union soviétique va à la compagnie pétrolière italienne ENI (qui appartient à l'Etat), à une raffinerie coopérative d'Allemagne occidentale et à la Finlande, et que la plus grosse partie des expéditions soviétiques de produits dérivés du pétrole est envoyée à des importateurs de charbon dans les pays d'Europe occidentale.

TABLEAU 8

Importations en Europe occidentale de combustibles solides en provenance de l'Europe orientale

(En millions de tonnes — charbon, coke et lignite comptabilisés tonne pour tonne)

Années	Autres pays de l'Europe orientale ^a				dont, à destination de :					
	Pologne ^a	Union soviétique ^a	l'Europe orientale ^b	Total ^c	Danemark Norvège et Suède	Autriche	Finlande	Communauté économique européenne	Yougo-slavie	Autres pays d'Europe occidentale ^d
1949 . . .	11.9	—	2.9	14.8	4.9	2.6	0.9	5.8	0.2	0.4
1950 . . .	10.5	—	2.7	13.2	5.1	2.3	1.5	3.7	—	0.6
1951 . . .	9.9	0.5	2.4	12.8	5.7	2.2	1.6	2.9	—	0.4
1952 . . .	7.2	0.5	2.3	10.0	3.8	1.7	1.7	2.8	—	—
1953 . . .	6.6	0.6	1.7	8.9	2.9	1.7	1.9	2.4	—	—
1954 . . .	5.8	1.0	1.5	8.3	2.0	1.6	1.7	2.7	—	0.3
1955 . . .	6.9	1.6	2.0	10.5	1.8	1.9	1.8	3.3	0.3	1.4
1956 . . .	7.4	2.6	2.1	12.1	2.0	1.9	1.9	4.4	1.0	0.9
1957 . . .	6.3	2.7	1.9	10.9	1.3	2.3	2.2	3.8	1.2	0.1
1958 . . .	7.3	3.4	2.1	12.8	2.4	2.3	2.4	4.6	0.8	0.3
1959 . . .	7.0	4.1	2.1	13.2	2.7	2.3	2.6	4.3	1.0	0.3
1960 . . .	8.0	4.7	2.6	15.3	3.7	2.8	2.9	4.3	1.1	0.5
1961 . . .	8.1	5.2	2.6	15.9	3.5	2.8	2.8	5.1	1.1	0.6
1962 . . .	8.8	5.9	2.9	17.6	4.3	3.1	2.7	5.7	1.1	0.7

Source : Nations Unies, *Bulletins trimestriels de statistiques du charbon pour l'Europe de la CEE*.

^a Houille et coke principalement.

^b Surtout lignite en provenance de la Tchécoslovaquie et de l'Allemagne orientale, ainsi que de petites quantités de houille en provenance de la Tchécoslovaquie.

^c Non compris les importations de lignite en Allemagne occidentale en provenance de l'Allemagne orientale.

^d En 1949-1951, principalement à destination de l'Irlande et de la Suisse ; en 1954-1956 à destination du Royaume-Uni ; par la suite, à destination de l'Irlande, de la Grèce et de la Suisse.

TABLEAU 9

**Importations, en Europe occidentale, de pétrole et de produits dérivés du pétrole en provenance de l'Europe orientale
(y compris l'Union soviétique) 1952-1962**

(En millions de tonnes)

Années	Pétrole brut					Produits dérivés du pétrole							
	Total	dont, importés par :				Total	dont, en provenance de :				dont, importés par :		
		Italie	Allemagne occidentale	Finlande	Reste de l'Europe occidentale		URSS	Roumanie	Communauté économique européenne	Suède	Autres pays de l'AELE (sauf la Finlande)	Finlande	Reste de l'Europe occidentale
1952 . .	0.2	0.2	—	—	—	0.5	0.2	0.3	0.2	0.1	—	0.2	—
1953 . .	0.2	0.2	—	—	—	1.3	0.3	0.9	0.4	0.2	0.1	0.6	—
1954 . .	0.3	0.1	—	—	0.2	2.5	0.8	1.5	0.7	0.3	0.1	0.9	0.5
1955 . .	0.5	0.1	—	—	0.4	3.3	1.4	1.5	0.7	0.9	0.2	1.0	0.5
1956 . .	0.7	0.2	—	—	0.5	3.7	2.6	0.8	0.9	0.9	0.3	1.1	0.5
1957 . .	1.6	0.8	—	0.1	0.7	4.6	3.2	1.0	1.8	0.5	0.4	1.3	0.6
1958 . .	2.3	1.0	—	0.5	0.8	5.4	3.8	1.1	2.3	0.8	0.6	1.0	0.7
1959 . .	4.2	2.2	0.3	0.9	0.8	7.8	5.9	1.4	3.5	1.3	0.9	1.6	0.5
1960 . .	6.2	4.0	1.0	0.7	0.5	8.7	6.4	1.5	3.8	1.7	1.2	0.9	1.1
1961 . .	8.8	5.5	1.6	0.9	0.8	10.3	7.3	2.0	3.8	2.7	1.2	1.6*	1.0
1962 . .	10.3	6.1	1.8	1.1	1.3	11.9	8.2	2.2	4.5	2.9	1.5	2.0*	1.0

Sources : Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*, Etudes statistiques, série D ; Statistiques nationales du commerce extérieur.

26. Les exportations, par l'Europe orientale, de fonte et d'acier à destination des pays de l'Europe occidentale, qui, en 1947 et 1948, avaient presque atteint leur volume d'avant guerre (il s'agissait surtout de livraisons de la Tchécoslovaquie) ont reculé par la suite jusqu'en 1953. Ultérieurement, ces exportations ont progressé en flèche, exception faite de quelques fléchissements en 1957/58 et en 1961 ; dans le cas de la fonte, elles sont passées d'un niveau pratiquement nul à 1 700 000 tonnes en 1962, et dans le cas de l'acier brut et de l'acier semi-fini d'environ 100 000 tonnes à 750 000 tonnes en 1962 (voir tableau 10).

27. Les exportations de fonte et d'acier par l'Europe occidentale à destination des pays d'Europe orientale se sont nettement accrues aussi pendant les années où les expéditions en sens inverse ont fléchi. De 200 000 tonnes en 1950-1951, ces exportations sont passées à 2 300 000 tonnes en 1962 (voir tableau 11). Au cours de cette dernière année, la valeur f.o.b. des exportations d'acier de l'Europe occidentale vers les pays d'Europe orientale a été de deux fois supérieure à la valeur c.a.f. des importations de fonte et d'acier en provenance de l'Europe orientale, bien que le tonnage ait été moindre. Cela s'explique par la proportion élevée de fonte dans les importations de l'Europe occidentale et par la proportion élevée de tubes, tôles et autres catégories d'acier fini dans les exportations de l'Europe occidentale.

28. Les exportations, par l'Europe occidentale, de machines et d'équipement industriel sont tombées de 210 millions de dollars en 1950 à 130 millions en 1955, soit une différence d'environ 100 millions de dollars aux prix de 1950. Cette forte chute a eu plusieurs raisons, indépendamment du resserrement de 1950-51 du contrôle sur les produits d'importance stratégique. (En 1954, ce contrôle a de nouveau été considérablement atténué.) Ce sont les exportations de la Tchécoslovaquie et de la Pologne qui ont surtout souffert. Comme on l'a mentionné ci-dessus, la Tchécoslovaquie a dû, pendant les années 1953 à 1955, faire face à des besoins exceptionnels d'importation de

denrées alimentaires et ses exportations de charbon ont également marqué un recul important ; ces deux facteurs ont contribué à réduire la quantité de devises étrangères dont elle pouvait disposer pour ses autres importations. D'autre part, au cours de ces années, la production des industries mécaniques de la Tchécoslovaquie a connu une progression rapide.

29. La réduction des importations de machines en Pologne a été la conséquence directe du fléchissement très marqué des recettes d'exportation du charbon ; cela s'explique en partie par le fait qu'il existait un certain nombre d'accords bilatéraux prévoyant l'échange de charbon contre des machines. Les exportations de l'Europe occidentale à destination de l'Union soviétique ne sont tombées qu'en 1951 et 1952, ce qui s'explique surtout par le fait qu'une commande importante du Royaume-Uni avait été livrée en 1950. Les livraisons à crédit de la Suède ont atteint un sommet en 1952 et 1953, puis ont nettement diminué en 1954, tandis que les livraisons commerciales de machines par la Finlande ont augmenté rapidement entre 1950 et 1953, en partie à cause du ralentissement progressif des livraisons au titre des réparations de guerre.

30. Depuis 1956, les exportations de machines de l'Europe occidentale à destination des pays de l'Europe orientale ont progressé en flèche, en particulier à destination de l'Union soviétique. La raison principale de cette expansion est la tendance à la modernisation des industries qui se manifeste en Europe orientale et en particulier dans l'industrie chimique et dans certaines industries légères (denrées alimentaires, papiers, etc.) [voir tableau 13].

31. Pendant toute cette période, les livraisons de navires par l'Europe occidentale aux pays d'Europe orientale (principalement à l'Union soviétique) ont été importantes. Pendant les premières années cinquante, la Finlande a été le principal fournisseur, d'abord au titre des réparations de guerre, puis à partir de 1952-1953 au titre des exportations commerciales. L'atténuation en 1954 du contrôle sur les exportations de produits d'intérêt stratégique, qui avait

TABLEAU 10. — Exportations de fer et d'acier de l'Europe orientale vers les pays de l'Europe occidentale
(En milliers de tonnes)

Années	Selon les statistiques commerciales de l'Europe occidentale					Selon les statistiques commerciales de l'Europe orientale									
	Importations de l'Europe occidentale de fer et d'acier en provenance de l'Europe orientale					Exportations d'acier en provenance de trois pays d'Europe orientale									
	Total dont : fonte					Exportations en provenance de :				Exportations à destination de :			Produits exportés :		
	Importations à destination de :														
	V	Q	Exportations en provenance de : Union soviétique	Communauté économique européenne	Royaume-Uni	Union soviétique	Tchécoslovaquie	Pologne	Ensemble des pays cités	Communauté économique européenne	Royaume-Uni	Reste de l'Europe occidentale	Lingots lourds	Tôles	Tubes
1950 . .	23	..	..	..	..	15	111	17	143	18	3	122	53	28	33
1951 . .	14	..	..	..	..	25	86	3	114	11	—	103	53	12	39
1952 . .	13	..	..	8	207	67	106	—	173	21	—	152	96	24	43
1953 . .	11	..	..	8	—	43	64	—	107	11	4	92	51	28	21
1954 . .	30	410	..	69	121	104	71	8	183	13	—	170	118	39	18
1955 . .	65	880	..	221	269	95	215	49	359	84	17	258	245	73	45
1956 . .	111	1 260	..	241	315	181	289	102	572	238	38	296	343	128	55
1957 . .	108	940	..	176	242	205	137	83	425	127	31	267	207	141	43
1958 . .	88	845	..	153	115	153	106	133	392	159	11	222	192	178	2
1959 . .	108	1 320	571	387	89	172	148	278	598	204	12	382	380	149	33
1960 . .	145	1 700	534	446	80	245	240	199	684	271	9	404	430	155	35
1961 . .	136	1 510	399	344	18	293	210*	154	657	..	(4)	..	..	..	..
1962 . .	208	2 470	786	649	64	313	220*	276	809	..	(30)	..	..	..	..

Sources : Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*, Etudes statistiques, série D ; *Bulletins économiques pour l'Europe et Statistiques sur le commerce mondial de l'acier* ; OEEC-OCDE, *Bulletins statistiques*, Commerce extérieur, séries

IV et C. Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier - Commerce extérieur de la Communauté. Statistiques nationales du commerce extérieur.

imposé des limites à la vitesse et au tonnage des bateaux à livrer à l'Europe orientale, a eu pour résultat un afflux de commandes de l'Union soviétique à l'Allemagne occidentale, à la France et au Royaume-Uni. Les livraisons de ces navires ont atteint un chiffre record en 1956. Pendant la période d'essor de la construction navale qui a suivi, les chantiers navals de l'Europe occidentale (ceux de Finlande exceptés) se sont montrés moins disposés à

accepter de nouvelles commandes soviétiques et les livraisons ont marqué un très net recul jusqu'en 1958-1959, de sorte que la Finlande est restée le principal exportateur de navires. Depuis lors, les autres pays de l'Europe occidentale ont de nouveau accru leurs exportations mais désormais ces exportations se font non seulement à destination de l'Union soviétique mais aussi à destination d'autres pays d'Europe orientale.

TABLEAU 11. — Exportations d'acier et de produits en acier de l'Europe occidentale à destination de l'Europe orientale (y compris l'Union soviétique) 1950-1962 (En milliers de tonnes)

Années	Exportations à destination de :				Exportations en provenance de :			Produits exportés :				
	Union soviétique	Tchécoslovaquie, Allemagne orientale, Pologne	Albanie, Bulgarie, Hongrie, Roumanie	Total pour l'Europe orientale ^a	Communauté économique européenne	Royaume-Uni	Reste de l'Europe occidentale	Lingots, profilés légers et lourds	Tôles	Tubes	Autres types d'acier	
1950 . . .	42	98	70	243	164	2	77	128	37	23	55	
1951 . . .	13	89	52	154	117	3	34	91	25	10	28	
1952 . . .	55	103	129	287	246	3	38	146	96	5	40	
1953 . . .	122	193	220	535	493	2	40	229	256	11	39	
1954 . . .	89	146	55	304	240	6	58	70	161	28	45	
1955 . . .	23	197	126	385	302	1	92	44	237	24	80	
1956 . . .	459	386	104	971	760	2	209	266	519	33	153	
1957 . . .	567	473	140	1 179	873	56	250	310	600	66	203	
1958 . . .	497	594	133	1 225	952	30	343	328	600	90	207	
1959 . . .	626	531	246	1 428	1 061	85	282	390	549	237	252	
1960 . . .	903	789	498	2 190	1 771	80	339	601	801	448	340	
1961 . . .	846	743	407	1 995	1 480	144	371	434	730	462	369	
1962 . . .	1 374	571	354	2 299	1 615	287	397	483	833	648	335	

Sources : Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*, Etudes statistiques, série D et *Statistiques sur le commerce mondial de l'acier* de la CEE/ONU.

^a Y compris certaines quantités non ventilées par pays de destination.

TABLEAU 12

Importations, en Europe occidentale, de produits de base en provenance de l'Europe orientale (y compris l'Union soviétique) et de l'Amérique du Nord

(Quantités et pourcentages par rapport aux importations totales)

	Pétrole et produits dérivés du pétrole ^c (Millions de tonnes)															Fer et acier ^d (Milliers de tonnes)		
	Céréales ^a (Millions de tonnes)			Sciages résineux (Milliers de standards)			Combustibles solides ^b (Millions de tonnes)											
	Europe orientale		Amérique du Nord	Europe orientale		Amérique du Nord	Europe orientale		Amérique du Nord	Europe orientale		Amérique du Nord	Europe orientale		Amérique du Nord			
	Q	% ^e	Q	Q	% ^e	Q	Q	% ^e	Q	Q	Valeur en millions de dollars	% ^f	Valeur en millions de dollars	Q	% ^e	Q		
Avant guerre . . .	3.9	17	8.3	1 450	..	..	11.6	15	..	1.2	..	..	..	(200)	6	(280)		
1949 . . .	2.0	10	13.2	305	14	275	14.8	22	9.6	..	..	..	..	..	..	..		
1950 . . .	1.6	10	9.2	290	13	190	13.2	22	0.4	..	..	..	..	(200)	4	(550)		
1951 . . .	1.5	8	13.1	180	6	630	12.8	15	25.1	..	15	..	..	(150)	2	430		
1952 . . .	1.8	9	13.4	205	8	510	10.0	12	20.6	0.7	24	1	232	(200)	2	1 010		
1953 . . .	1.1	6	12.6	330	14	345	8.9	12	7.6	1.5	47	2	202	(150)	2	650		
1954 . . .	1.2	6	9.0	480	17	480	8.3	10	9.1	2.8	87	4	98	410	4	550		
1955 . . .	0.9	4	11.6	590	16	500	10.6	10	24.7	3.8	102	4	108	800	6	1 540		
1956 . . .	1.6	6	14.8	540	16	275	12.1	11	38.4	4.4	126	5	148	1 260	9	940		
1957 . . .	1.2	5	13.3	700	20	270	10.9	9	46.1	6.2	221	7	421	940	7	880		
1958 . . .	1.1	5	12.4	770	21	280	12.8	13	31.3	7.7	199	6	133	840	7	680		
1959 . . .	1.8	7	13.8	880	27	200	13.2	16	18.0	12.0	248	6	163	1 320	8	230		
1960 . . .	1.6	7	12.3	970	23	400	15.3	19	15.2	14.9	302	6	152	1 700	8	1 180		
1961 . . .	2.9	10	16.2	970	22	410	15.9	20	14.1	19.1	322	6	147	1 520	7	595		
1962 . . .	2.1	7	17.2	1 100	23	440	17.6	20	16.2	22.2	376	6	150	2 470	7 ^f	..		

Sources : Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*, Etudes statistiques, série D ; *Bulletins économiques pour l'Europe* et *Bulletins trimestriels de statistiques du charbon pour l'Europe* ; Nations Unies, *Annuaire de statistiques agricoles et alimentaires* de la FAO et *Bulletins du bois pour l'Europe* ; OECDE-OCDE, *Bulletins statistiques, Commerce extérieur*, séries IV et C ; Statistiques nationales du commerce extérieur.

^a Blé, orge et maïs.

^b Charbon, coke et lignite, comptabilisés tonne pour tonne.
^c Pétrole brut et produits dérivés du pétrole, comptabilisés tonne pour tonne.

^d Fonte, acier et produits en acier, comptabilisés tonne pour tonne.

^e Pourcentage par rapport aux importations totales de l'Europe occidentale (y compris le commerce intra-régional).

^f Pourcentages calculés d'après la valeur des importations.

TABLEAU 13

Exportations par l'Europe occidentale de machines vers l'Europe orientale, 1951-1962

(En millions de dollars des Etats-Unis aux prix courants f.o.b.)

	Total des exportations de l'Europe occidentale vers l'Europe orientale	dont, vers :			dont, en provenance de :			
		Union soviétique	Allemagne orientale et Tchécoslovaquie	Reste de l'Europe orientale	Communauté économique européenne	Royaume-Uni	Danemark, Norvège, Suède, Suisse	Reste de l'Europe occidentale
1951 Machines pour le travail des métaux	22.2	5.8	5.0	11.4	11.0	3.8	6.9	0.5
Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	118.2	36.8	23.9	57.5	41.8	9.6	46.6	20.2
Machines électriques	49.8	12.5	12.5	24.8	14.1	6.8	23.2	5.7
Total	190.2	55.1	41.4	93.7	66.9	20.2	76.7	26.4
1952 Machines pour le travail des métaux	17.6	6.2	3.9	7.5	6.4	4.4	4.3	2.5
Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	89.0	23.3	15.2	50.5	29.9	5.0	33.6	20.5
Machines électriques	51.0	17.2	8.0	25.8	10.8	7.0	25.3	7.9
Total	157.6	46.7	27.1	83.8	47.1	16.4	63.2	30.9
1953 Machines pour le travail des métaux	9.5	3.5	2.1	3.9	2.9	1.4	2.1	3.1
Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	89.4	28.9	12.9	47.6	25.8	4.2	26.1	33.3
Machines électriques	43.3	16.5	3.3	23.5	15.3	10.2	9.6	8.2
Total	142.2	48.9	18.3	75.0	44.0	15.8	37.8	44.6

TABLEAU 13 (suite)

		Total des exportations de l'Europe occidentale vers l'Europe orientale	dont, vers :			dont, en provenance de :			
			Union soviétique	Allemagne orientale et Tchécoslovaquie	Reste de l'Europe orientale	Communauté économique européenne	Royaume-Uni	Danemark, Norvège, Suède, Suisse	Reste de l'Europe occidentale
1954	Machines pour le travail des métaux	6.3	0.9	1.1	4.3	3.3	0.8	1.9	0.3
	Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	84.2	44.3	6.1	33.8	26.7	6.9	18.9	31.7
	Machines électriques	42.1	27.2	1.2	13.7	21.3	9.1	6.7	5.0
	Total	132.6	72.4	8.4	51.8	51.3	16.8	27.5	37.0
1955	Machines pour le travail des métaux	5.9	3.9	0.6	1.4	0.6	1.7	3.5	0.1
	Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	92.7	57.4	5.1	30.2	29.6	19.5	12.6	31.0
	Machines électriques	32.2	16.3	2.6	13.3	9.4	12.6	5.1	5.1
	Total	130.8	77.6	8.3	44.9	39.6	33.8	21.2	36.2
1956	Machines pour le travail des métaux	9.2	4.6	2.7	1.9	2.2	2.4	3.5	1.1
	Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	105.5	55.3	14.8	35.4	32.7	17.1	14.8	40.9
	Machines électriques	36.4	16.4	5.5	14.5	11.4	8.4	6.0	10.6
	Total	151.1	76.3	23.0	51.8	46.3	27.9	24.3	52.6
1957	Machines pour le travail des métaux	17.6	8.7	4.8	4.1	7.5	3.2	6.1	0.8
	Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	161.2	86.4	19.7	55.1	54.7	19.0	26.1	61.4
	Machines électriques	60.8	28.7	8.2	23.9	24.7	9.5	6.1	20.5
	Total	239.6	123.8	32.7	83.1	86.9	31.7	38.3	82.7
1958	Machines pour le travail des métaux	22.1	6.5	6.6	9.0	13.6	1.0	6.5	1.0
	Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	208.4	101.2	26.5	80.7	99.0	24.7	42.1	42.6
	Machines électriques	72.8	29.3	12.7	30.8	34.4	5.1	9.0	24.3
	Total	303.3	137.0	45.8	120.5	147.0	30.8	57.6	67.9
1959	Machines pour le travail des métaux	22.3	7.5	10.0	9.8	17.8	1.9	6.2	1.4
	Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	274.6	133.0	28.1	113.5	123.2	51.9	50.5	49.0
	Machines électriques	95.8	39.5	18.9	37.4	42.7	7.8	9.8	35.5
	Total	297.7	180.0	57.0	160.7	183.7	61.6	66.5	85.9
1960	Machines pour le travail des métaux	42.9	25.1	6.5	11.3	27.4	2.9	10.7	1.9
	Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	351.3	183.2	35.7	132.4	187.5	76.0	46.5	41.3
	Machines électriques	113.7	57.1	16.2	40.4	55.0	9.1	11.0	38.6
	Total	507.9	265.4	58.4	184.1	269.9	88.0	68.2	81.8
1961	Machines pour le travail des métaux	50.9	25.6	7.7	17.6	35.2	4.1	9.4	2.2
	Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	473.4	261.8	44.8	166.8	244.7	119.3	56.6	52.8
	Machines électriques	143.5	67.8	24.7	51.0	72.7	15.4	11.9	43.5
	Total	667.8	355.2	77.2	235.4	352.6	138.8	77.9	98.5
1962	Machines pour le travail des métaux	67.3	19.5	10.5	37.3	50.3	6.9	6.6	3.5
	Autres machines, à l'exception des machines électriques . .	525.8	296.8	56.1	172.9	235.3	103.6	96.1	90.8
	Machines électriques	149.1	63.9	23.5	61.7	75.2	15.1	11.2	47.6
	Total	742.2	380.2	90.1	271.9	360.8	125.6	113.9	141.9

Source : Nations Unies, *Bulletin économique pour l'Europe*, tableau C de l'annexe.

Diagramme I. Echanges commerciaux entre l'Europe occidentale et l'Europe orientale de 1948 à 1963

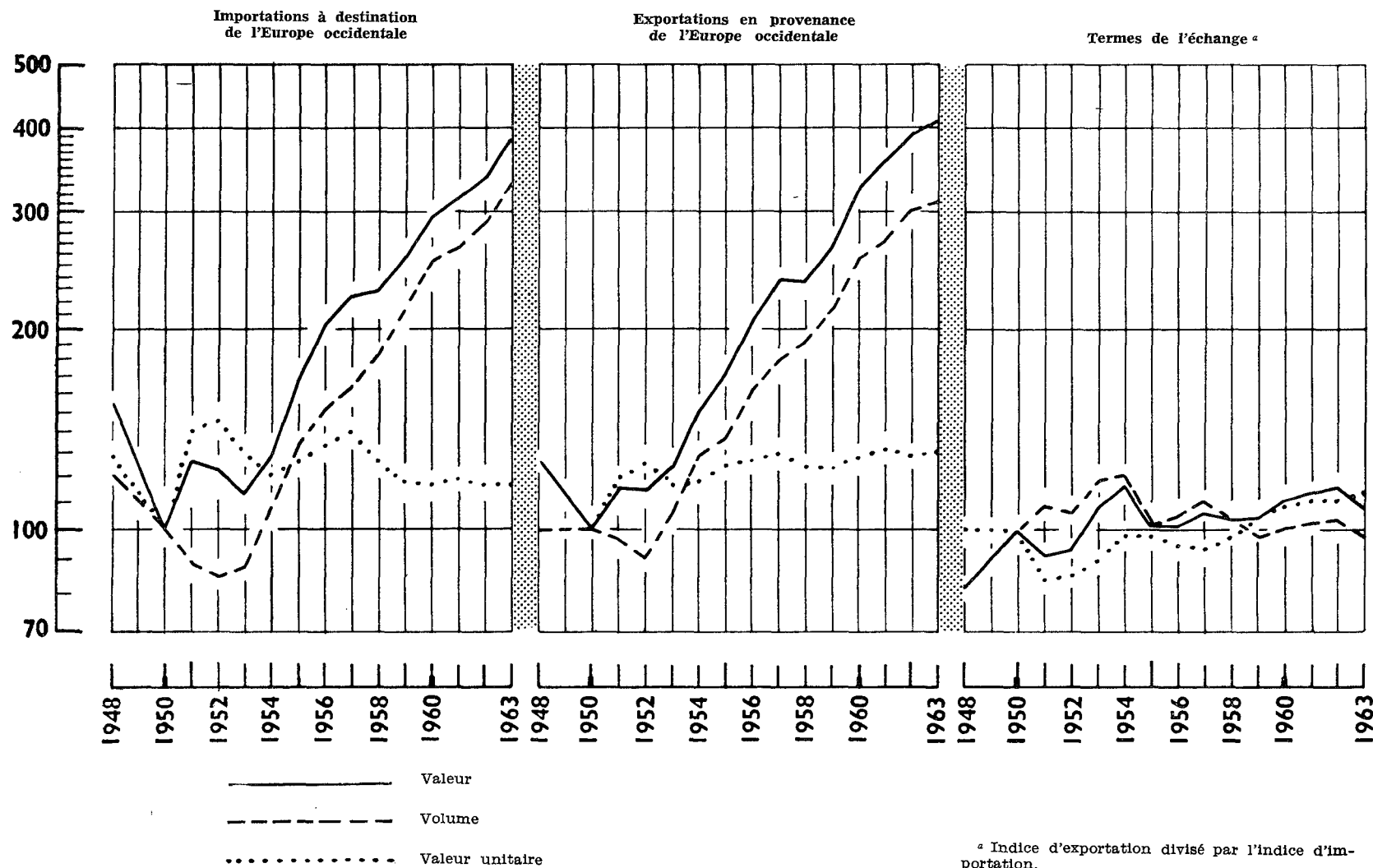
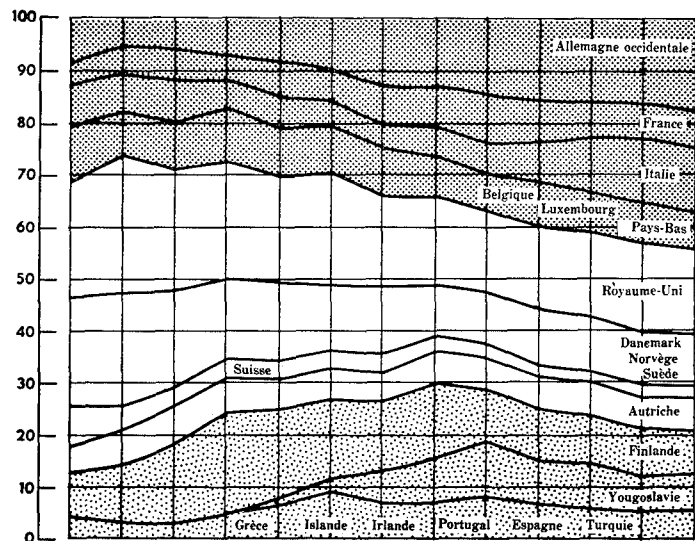
Indices de valeur, de volume et de valeur unitaire
1950 = 100

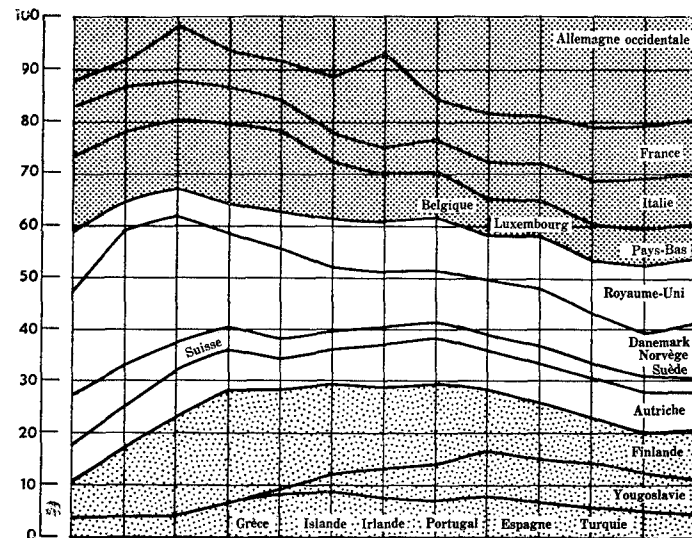
Diagramme II. Composition par pays des échanges commerciaux entre l'Europe occidentale et l'Europe orientale de 1950 à 1962

Répartition en pourcentages basée sur les statistiques commerciales de l'Europe occidentale en dollars courants

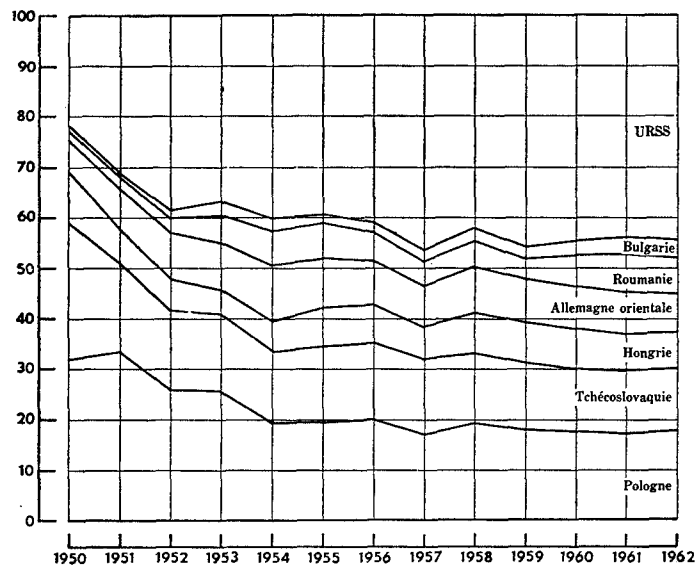
Importations c.a.f. à destination de l'Europe occidentale



Exportations f.o.b. en provenance de l'Europe orientale



Exportations c.a.f. en provenance de l'Europe orientale



Importations f.o.b. à destination de l'Europe orientale

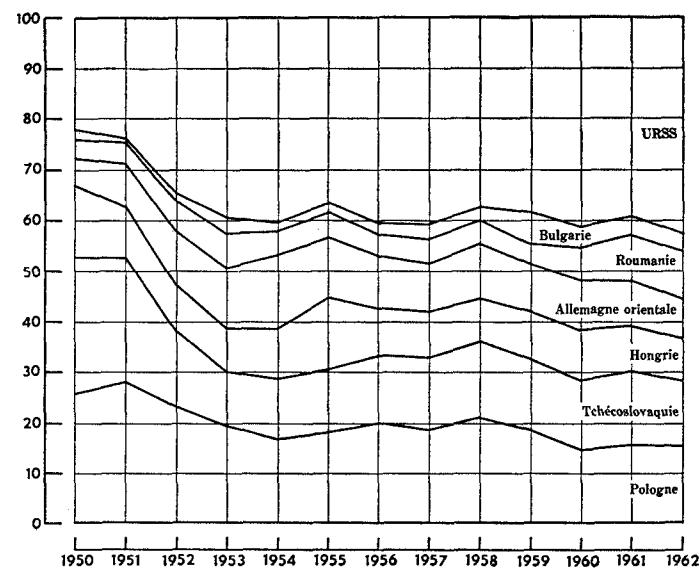
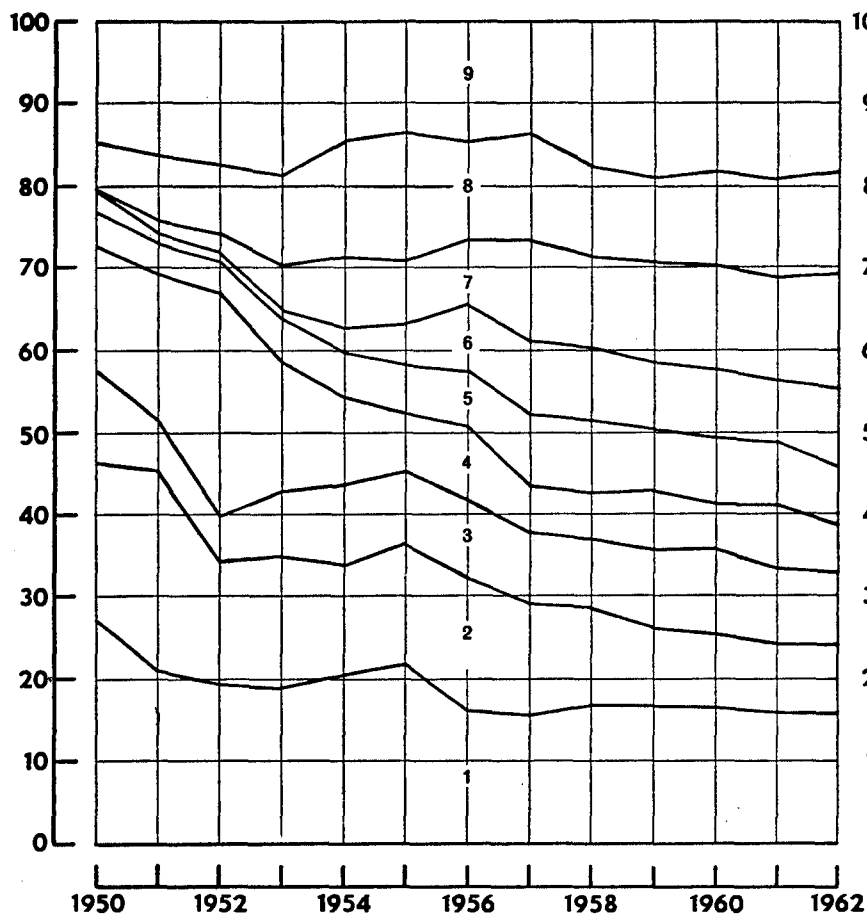


Diagramme III. Composition par produits des échanges commerciaux entre l'Europe occidentale et l'Europe orientale de 1950 à 1962

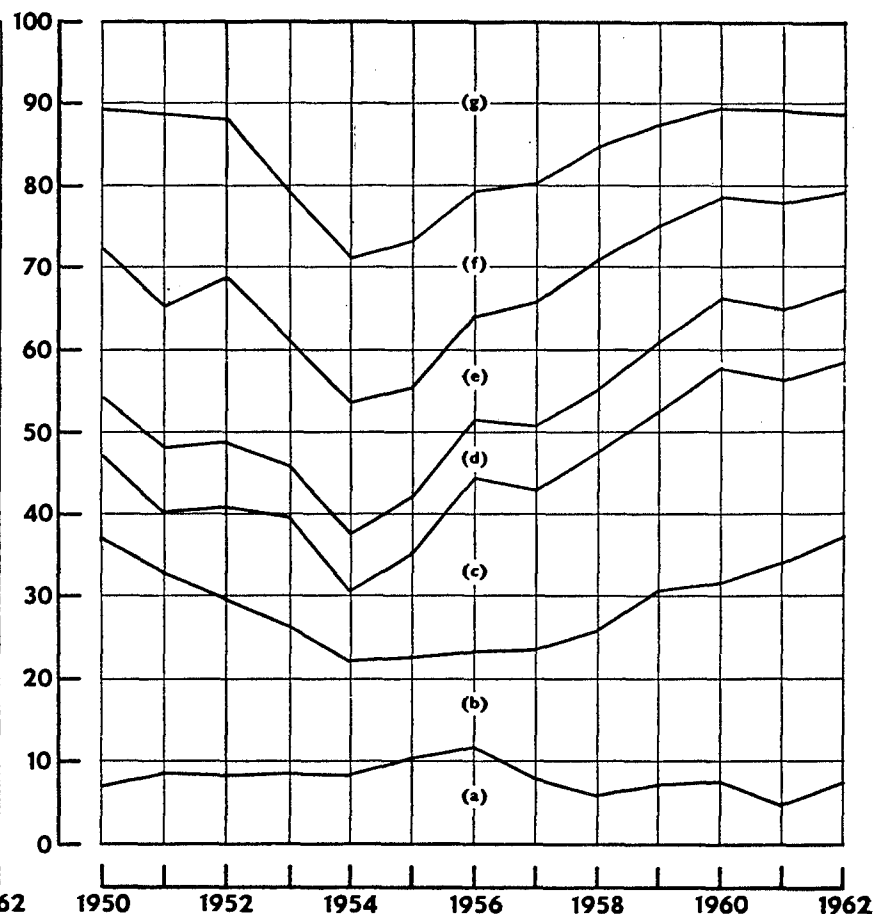
Répartition en pourcentages basée sur les statistiques commerciales de l'Europe occidentale en dollars courants.

Importations c.a.f. à destination de l'Europe occidentale



1 Produits manufacturés (à l'exception des machines et de l'équipement).	2 Charbon.	3 Matériaux bruts (sauf le bois).
4 Céréales.	5 Machines et matériel de transport.	6 Métaux communs.
7 Pétrole.	8 Bois et produits à base de bois.	9 Denrées alimentaires, boissons et tabacs (sauf céréales).

Exportations f.o.b. en provenance de l'Europe occidentale



a) Matériel de transport.	b) Machines.	c) Métaux communs.
d) Produits chimiques.	e) Produits manufacturés (sauf les produits chimiques, les machines et le matériel de transport).	f) Matériaux bruts.
g) Denrées alimentaires, boissons et tabacs.		

ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LES ÉCONOMIES PLANIFIÉES ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT : BILAN ET PERSPECTIVES *

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

	Paragraphes
Introduction	1-6
<i>Première partie. — TENDANCES ET STRUCTURE DU COMMERCE AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES ..</i>	7-50
1. La part des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique dans le commerce mondial	7-10
2. Ventilation du commerce des pays du CAEM par régions et par produits	11-21
3. Ventilation du commerce des pays en voie de développement par régions et par produits	22-34
4. Concentration du commerce entre les pays du CAEM et les pays en voie de développement	35-44
5. Résumé de la Première Partie	45-50
<i>Deuxième partie. — PERSPECTIVES</i>	51-176
6. Facteurs d'ordre général ayant une incidence sur l'expansion du commerce	51-74
7. Importations de produits alimentaires et de boissons dans les pays du CAEM	75-104
8. Importations de combustibles et de matières premières dans les pays du CAEM	105-140
9. Le commerce des biens d'équipement et des articles de consommation manufacturés ..	141-148
10. Les perspectives immédiates qui se dégagent des accords actuels de commerce et de crédit	149-165
11. Conclusions	166-176
<i>Appendice. — Note sur les statistiques</i>	
TABLEAUX 1 - 38	
TABLEAUX I - V	
Graphiques 1 - 2	

INTRODUCTION

1. Cette étude a pour objet principal d'évaluer les possibilités d'expansion du commerce entre les économies planifiées et les pays en voie de développement, et, en particulier, les possibilités, pour les marchés des pays à économie planifiée, d'absorber les produits traditionnels et, progressivement, la production et les exportations croissantes des pays en voie de développement.

2. Actuellement, le volume des échanges entre les économies planifiées et les pays en voie de développement est assez faible par rapport au commerce global de chacun de ces groupes ; ces échanges portent essentiellement sur un petit nombre de produits et n'intéressent que relativement peu de pays en voie de développement ; mais ils progressent rapidement. Dans les cinq premières sections de cette étude, on fera le bilan du commerce entre ces pays au cours des dernières années, puis à partir de ces données, l'on étudiera ses possibilités de développement. Après avoir indiqué brièvement la place que le commerce des économies planifiées occupe dans le commerce mondial, on étudiera la

* Ce document a été rédigé par le secrétariat de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe au sujet du point 1.4 b) de la liste des points fondamentaux : « Problèmes commerciaux entre pays se trouvant à des stades différents de développement. » [Voir le par. 6 du Rapport intérimaire du Comité préparatoire (1re session) dans le volume VIII de la présente collection.]

répartition géographique et la composition du commerce de l'Europe orientale et de l'Union soviétique en tenant compte de l'importance des pays en voie de développement dans ce commerce. Puis on examinera les tendances et la structure du commerce des pays en voie de développement, en considérant tout d'abord l'ensemble de ces pays, puis les différents sous-groupes géographiques. La section 4 étudiera les échanges entre les principaux partenaires commerciaux ; on verra que ces échanges ont lieu essentiellement entre un petit nombre de pays et ne portent que sur un petit nombre de marchandises ¹.

3. Dans les sections 6 à 9, on étudiera les perspectives des importations des divers produits et groupes de produits dans les pays à économie planifiée d'Europe orientale et dans l'Union soviétique, compte tenu des objectifs des plans à long terme et des déclarations officielles que les gouvernements ont faites au sujet de leur politique économique. La section 10 passe en revue les rares renseignements dont on dispose sur l'expansion des échanges commerciaux et leur structure, telles qu'elles sont envisagées dans les accords bilatéraux actuellement en vigueur, ainsi que les crédits à moyen et à long terme que les pays d'Europe orientale et l'Union soviétique fournissent aux pays en voie de développement. Enfin, dans la dernière section, sont exposées brièvement les perspectives de débouchés immédiats et futurs pour les produits des pays en voie de développement dans les pays à économie planifiée et l'on y examine les mesures qui permettraient de réaliser pleinement une expansion commerciale mutuellement avantageuse. Disons-le tout de suite : il faudra pour cela que des efforts soient faits non seulement par les pays à économie planifiée, mais par les pays en voie de développement eux-mêmes ; d'autre part, il est probable que les pays occidentaux industrialisés pourraient apporter à cet égard une aide indirecte très réelle en modifiant certaines de leurs politiques.

4. Ainsi que nous l'avons indiqué, cette étude est consacrée à peu près exclusivement au commerce des économies planifiées de l'Europe orientale (Albanie, Allemagne orientale, Bulgarie, Hongrie, Pologne, Roumanie et Tchécoslovaquie) et de l'Union soviétique. On n'a réservé que peu de place aux pays d'Asie à économie planifiée (Chine continentale, Corée du Nord, Mongolie, et Viet-Nam du Nord) dont le commerce avec les pays en voie de développement d'Afrique et d'Asie est étudié dans un autre document ².

¹ Comme il ne possédait pas de statistiques détaillées pour 1962 au moment où il a rédigé cette étude, le secrétariat a dû, dans bien des cas, prendre 1961 comme année de référence pour étudier les tendances du commerce au cours de ces dernières années. Dans certains tableaux, il a tenu compte, à la dernière minute, des données concernant 1962 ; toutefois, le texte n'a été corrigé que lorsque ces données supplémentaires ont modifié sensiblement la situation.

² Voir l'étude E/CN.14/STC/5 du secrétariat de la CEA « Le commerce de l'Afrique avec les économies planifiées » (document soumis au Comité permanent du commerce de la

5. L'une des raisons pour lesquelles il est fait ici une place prépondérante aux pays d'Europe orientale et à l'Union soviétique est qu'il est particulièrement intéressant d'étudier le commerce d'un groupe de pays qui, au sein d'un des groupements régionaux qui se sont constitués en Europe : le Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM), coordonnent dans de nombreux domaines leurs plans nationaux de production et de commerce inter-régional et pratiquent en outre d'autres formes de coopération économique. Les pays d'Europe orientale que nous venons d'énumérer, ainsi que l'Union soviétique, font partie du CAEM pratiquement depuis sa création en 1949 ; l'Albanie a cessé de participer aux travaux du Conseil en 1962 et la Mongolie en est devenue membre la même année. Dans cette étude, par « pays du CAEM », on entend essentiellement le groupe précité de pays, moins la Mongolie ; cependant, dans de nombreux tableaux, il a fallu exclure également l'Albanie, faute de données, mais cela n'affecte pas sensiblement les totaux ni les moyennes pour l'ensemble de ce groupe. Il convient peut-être de signaler aussi que, dans cette étude, la République de Cuba est toujours rangée parmi les « pays en voie de développement » et non parmi les économies planifiées, en partie parce qu'il y a intérêt, comme nous l'avons déjà indiqué, à concentrer l'attention sur le CAEM en tant que groupe, et en partie en raison d'exigences statistiques. Enfin, tout au long de l'étude, les expressions « Europe orientale » ou « pays d'Europe orientale » ne s'appliquent pas à l'Union soviétique. Pour désigner l'ensemble du groupe, y compris l'Union soviétique, on emploie la formule « la région (ou les pays) du CAEM ».

6. D'importantes lacunes dans les données statistiques relatives à la structure du commerce des économies planifiées et des pays en voie de développement ont compliqué le travail d'analyse des cinq premières sections de cette étude. Il est particulièrement regrettable, à cet égard, que, pour une grande partie du commerce de certains pays, l'origine et la destination des courants commerciaux ne soient pas spécifiées ³. Une autre source de graves lacunes dans les statistiques tient au fait que l'Union soviétique d'une part et les pays d'Europe orientale d'autre part ont recours, lorsqu'ils inscrivent l'origine de leurs importations, à des méthodes d'enregistrement différentes qui peuvent aboutir à des résultats contradictoires dans les cas suivants : enregistrement

CEA en septembre 1962) et l'étude du secrétariat de la CEAEO « Le commerce entre les pays en voie de développement de la CEAEO et les économies planifiées », publiée dans le volume VII de la présente collection.

³ Pour l'Union soviétique, par exemple, les exportations dont la destination n'est pas précisée ont représenté 450 millions de dollars en 1962, soit exactement la moitié de la valeur des exportations soviétiques indiquées dans les statistiques pour 1962 à destination des pays en voie de développement. Il est évident que, si l'on avait connu exactement la destination des exportations soviétiques, les conclusions auraient pu être sensiblement différentes de celles que l'on a tirées des renseignements incomplets dont on disposait.

de l'origine des produits réexportés par un pays du CAEM ou un autre, et enregistrement de l'origine des produits importés, lorsqu'ils sont achetés dans un pays autre que leur pays d'origine et alors même qu'ils sont expédiés directement par le pays d'origine⁴. Lorsqu'on étudie le marché que le groupe des pays du CAEM représente pour les produits des pays en voie de développement, on peut tourner en partie la difficulté en s'occupant essentiellement du total net des importations ou des exportations du produit en question par chaque pays

⁴ Voir également en annexe la « Note sur les statistiques ».

(en provenance ou à destination de tous pays) ; mais, lorsqu'on analyse la répartition géographique du commerce global ou du commerce des principaux groupes de produits, le problème est insoluble. Dans les sections 6 à 9, on se heurte à des difficultés plus sérieuses encore du fait que l'on ne possède pas, pour les pays du CAEM, de données nationales complètes et comparables sur la production, la consommation et le commerce extérieur des articles présentant un intérêt spécial pour les pays en voie de développement, de sorte qu'il faut compléter par des évaluations qualitatives les statistiques de ces pays et celles de leurs partenaires commerciaux.

Première partie

TENDANCES ET STRUCTURE DU COMMERCE AU COURS DES DERNIÈRES ANNÉES

1. LA PART DES PAYS D'EUROPE ORIENTALE ET DE L'UNION SOVIÉTIQUE DANS LE COMMERCE MONDIAL

7. En 1962, le commerce des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique représentait environ 11 p. 100 du commerce mondial ; ce rapport étant à peu près le même que celui de leur population comparée à la population mondiale, mais certainement inférieur à celui de leur production comparée à la production mondiale. L'année précédente ces pays avaient participé au commerce mondial dans la proportion de 10.5 p. 100 et leur population représentait 10.3 p. 100 de la population mondiale, tandis que l'importance de leur production industrielle par rapport à celle du monde entier était estimée en 1958 à 27.2 p. 100 (il n'existe pas d'estimations du Secrétariat concernant la répartition, par régions, du revenu national mondial)⁵. La part de l'ensemble des économies planifiées (y compris la Chine continentale, la Mongolie, le Viet-Nam du Nord et la Corée du Nord) dans le commerce mondial était supérieure d'environ 2 à 2 1/2 p. 100 à celle des pays du CAEM seuls ; cependant, ce pourcentage était très inférieur à celui de la population de ce groupe de pays par rapport à la population mondiale et à sa production par rapport à la production mondiale. L'importance relativement faible de la part des pays du CAEM dans le commerce mondial tient en grande partie au fait que l'Union soviétique — pays très vaste et riche en ressources naturelles, qui compte pour environ deux tiers dans la production industrielle totale du groupe — n'est que faiblement tributaire de l'extérieur pour ses échanges commerciaux. En raison de la situation de la Chine continentale, l'ensemble du groupe des pays à économie planifiée est encore moins tributaire du commerce extérieur.

8. Le tableau 1 indique le chiffre global du

commerce par habitant dans quelques-uns des pays à économie planifiée. Rares sont, parmi ces pays, ceux pour lesquels on peut rattacher le chiffre global du commerce extérieur à celui du revenu national sur des bases comparables. Cependant, le Gouvernement soviétique a estimé que le revenu national (matériel) par habitant de l'URSS s'élevait en 1962 à 894 dollars et celui des Etats-Unis⁶ à 1 766 dollars ; leurs parts respectives dans le commerce extérieur seraient alors de 6.75 p. 100 et de 11 1/2 p. 100⁷. Notons en outre qu'en 1935-1936, alors que le revenu national par habitant (y compris tous les services) représentait aux Etats-Unis environ 52 p. 100 du chiffre atteint en 1962 (c'est-à-dire approximativement le rapport susmentionné entre le revenu national matériel par habitant de l'Union soviétique et celui des Etats-Unis en 1962), la part des Etats-Unis dans le commerce extérieur était de 10 p. 100 et, bien entendu, légèrement supérieure comparée au seul revenu national matériel. Pour la Pologne, le rapport entre le chiffre global du commerce extérieur et le revenu net (matériel) était à la fin des années cinquante, d'environ 25 p. 100 alors que le rapport entre le chiffre global du commerce extérieur et le produit national brut (y compris les services) était de 21 p. 100 en France et de 27 p. 100 en Italie. En Hongrie, le rapport commerce extérieur/revenu national (matériel) est déjà relativement élevé : plus de 60 p. 100, alors qu'au Danemark le rapport commerce extérieur/produit national brut (y compris les services) dépasse 50 p. 100 et qu'aux Pays-Bas il est supérieur

⁶ *Narodnoe khoziaistvo SSSR, 1962*. La principale différence entre le concept du revenu national (matériel) dans les économies planifiées et celui du produit national brut dans les pays à économie de marché est que le premier ne comprend ni la dépréciation, ni les services « non productifs » (c'est-à-dire la plupart des services autres que ceux qui se rapportent au transport et à la distribution des marchandises).

⁷ La différence serait plus faible si, étant donné la part plus élevée des services « non productifs » aux Etats-Unis, la comparaison portait sur le rapport commerce extérieur global/revenu national (y compris les services).

⁵ Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, octobre 1963, tableau spécial B.

TABLEAU 1

Chiffre global du commerce par habitant dans quelques-uns des pays à économie planifiée et des pays à économie de marché en 1948, 1955 et 1962

(En dollars des Etats-Unis, aux prix courants)

	1948	1955	1962		1948	1955	1962
<i>Economies planifiées</i>				<i>Economies de marché</i>			
Albanie	23 ^a	40	73 ^d	Danemark	306	500	814
Bulgarie	35	65	194	Grèce	70 ^c	71	112
Tchécoslovaquie	122	170	308	France	133	221	317
Allemagne orientale	16	136	276	Allemagne occidentale	49	238	469
Hongrie	36	116	223	Italie	57	95	209
Pologne	44	68	117	Espagne	..	..	75
Roumanie	17	51	94	Royaume-Uni	300	378	442
Union Soviétique	18 ^a	33	61	<i>Europe occidentale</i>	141	226	ca. 335
Chine continentale	½-1	..	6 ^b	Etats-Unis	134	161	202

Sources : Statistiques nationales ; *Bulletins statistiques* de l'OCDE ; Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*.

^a 1950.

^b 1959.

^c 1949.

^d 1961.

à 75 p. 100 (il s'agit là de deux petits pays qui sont, eux aussi, tributaires dans une très large mesure des échanges internationaux). On ne possède pas de renseignements similaires pour d'autres économies planifiées, mais le chiffre par habitant du commerce extérieur de la Bulgarie est actuellement plus élevé que celui de la Grèce, par exemple, et son taux de commerce extérieur est certainement — et celui de la Tchécoslovaquie probablement — assez important. Cependant, ainsi qu'il ressort de la section 6 ci-dessous, il semble n'y avoir guère de raison de penser qu'aucun des pays du CAEM ait atteint un niveau auquel on puisse s'attendre à un arrêt de la progression de son commerce extérieur par rapport au revenu national matériel.

9. Ainsi qu'il ressort du tableau 1, l'importance, par habitant, du commerce de l'Europe orientale et de l'Union soviétique s'est accrue rapidement de 1948 à 1960, plus que dans les pays d'Europe occidentale et sensiblement plus qu'aux Etats-Unis. Le tableau 2 montre que la part de la région du CAEM dans le commerce mondial est passée de 7.3 p. 100 en 1950 à 11 p. 100 en 1962, du fait que le chiffre global de son commerce extérieur (y compris le commerce intrarégional) a augmenté pendant cette période de 285 p. 100, alors que celui du commerce mondial s'est accru de 150 p. 100⁸.

10. Par rapport à l'ensemble du commerce

⁸ Il est intéressant de constater que, si la part des pays du CAEM dans le commerce mondial est plus élevée depuis 1960 qu'avant la guerre, la différence est peut-être moins frappante qu'on eût pu le prévoir, compte tenu du rythme rapide du développement économique général de cette région depuis la guerre. Il semble que la part de la plupart des pays d'Europe orientale dans le commerce mondial n'ait pas beaucoup changé pendant cette période. Celle de l'Union soviétique est passée de 1.2 p. 100 en 1938 à 4.7 p. 100 en 1962 ; mais ce progrès a été compensé dans une large mesure par une diminution (il s'agit certes d'une évaluation approximative) de la part de l'Allemagne orientale.

mondial, le volume des échanges entre les économies planifiées (même si l'on y inclut les pays d'Asie) et les pays en voie de développement demeure très faible, ainsi qu'il ressort du tableau 3. En 1962, il ne représentait que 3 p. 100 du total des exportations mondiales, et, en 1960, 1 p. 100 seulement des exportations mondiales d'articles manufacturés ; ces courants commerciaux sont considérablement plus faibles que ceux qui existent entre les autres grands groupes de pays. En 1962, les échanges entre les pays occidentaux industrialisés et les économies planifiées étaient presque deux fois plus importants, et les échanges entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement ont été, cette année-là, dix fois supérieurs aux échanges entre les économies planifiées et les pays en voie de développement. Toutefois, comme on le relève dans les sections 2 et 3, le commerce entre les économies planifiées et les pays en voie de développement a pris un essor très rapide ces dernières années. En fait, il a nettement plus d'importance pour quelques pays en voie de développement et pour le marché mondial d'exportation de certains produits que les chiffres du tableau 3 ne semblent l'indiquer. Dans le groupe des denrées alimentaires, boissons et tabac, ainsi que dans le groupe des matières premières (à l'exclusion des combustibles), plus de la moitié de l'augmentation des importations brutes en Europe orientale et dans l'Union soviétique (y compris le commerce intrarégional) de 1955 à 1961 est à mettre sur le compte des pays en voie de développement ; et l'accroissement des exportations de ces derniers pays vers la région du CAEM a été pendant la même période, presque égal à l'accroissement total des exportations vers toutes les destinations (voir tableau 4). De fait, la valeur de l'accroissement des exportations de denrées alimentaires des pays en voie de développement vers l'Europe orientale et

TABLEAU 2

Part des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique dans le commerce mondial

A = Commerce global en millions de dollars (aux prix courants) des Etats-Unis

B = Pourcentage du commerce mondial global

C = Indices des valeurs (1950 = 100)

Séries	1938	1950	1955	1960	1961	1962
Commerce mondial global . . . A	44 800	115 300	192 100	262 500	273 600	288 600
B	100	100	100	100	100	100
C	—	100	167	228	237	250*
Europe orientale et Union Soviétique A	3 790	8 240	15 597	26 668	28 685	31 692
B	8.5	7.3	8.1	10.2	10.5	11.0
C	—	100	189	324	348	385
Albanie A	10	28	56	130	121	130*
B	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
C	—	100	200	464	432	464*
Bulgarie A	128	266	486	1 205	1 329	1 550
B	0.3	0.2	0.3	0.4	0.5	0.5
C	—	100	183 ^a	453	500	583
Tchécoslovaquie A	620	1 418	2 229	3 745	4 070	4 263
B	1.4	1.2	1.2	1.4	1.5	1.5
C	—	100	157	264	287	301
Allemagne orientale A	1 478	876	2 451	4 361	4 478	4 725
B	3.3 ^b	0.8	1.3	1.7	1.6	1.6
C	—	100	280	498	511	539
Hongrie A	278	644	1 155	1 850	2 059	2 248
B	0.6	0.6	0.6	0.7	0.8	0.8
C	—	100	179	287	320	349
Pologne A	454	1 302	1 852	2 821	3 190	3 532
B	1.0	1.1	1.0	1.1	1.2	1.2
C	—	100	142	217	245	271
Roumanie A	294	456	884	1 365	1 608	1 759
B	0.6	0.4	0.5	0.5	0.6	0.6
C	—	100	194	299	353	386
Union soviétique A	528	3 250	6 484	11 191	11 830	13 485
B	1.2	2.8	3.4	4.3	4.3	4.7
C	—	100	200	344	364	415

Sources : Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1959 et 1960 (n° de vente : 60.XVII.2 et 61.XVII.9, respectivement) ; Nations Unies : *Bulletin mensuel de statistique*, juin 1963 ; statistiques nationales des pays d'Europe orientale.

^a Indice du volume.

^b Estimation tirée de l'*Etude sur la situation économique de l'Europe en 1948* (publication des Nations Unies, n° de vente : 49.II.E.1), tableau 24.

TABLEAU 3

Parts du commerce intrarégional et du commerce interrégional dans les exportations mondiales, 1960 et 1962

(En pourcentages)

Régions	Total		Articles manufacturés ^a 1960
	1960	1962	
Monde	100	100	100
Commerce intrarégional	60	62	66
Entre pays industrialisés ^b	46	49	54
Entre pays en voie de développement ^c	5	5	2
Entre pays à économie planifiée ^d	9	8	10
Commerce interrégional	40	38	34
Entre pays industrialisés et pays en voie de développement	33	31	28
Entre pays industrialisés et pays à économie planifiée	5	5	5
Entre pays en voie de développement et pays à économie planifiée	2	3	1

Sources : Nations Unies : *Bulletin mensuel de statistique*, mars et juin 1963.

^a CTOI, sections 5 à 8.

^b Amérique du Nord, Europe occidentale, Australie, Nouvelle-Zélande, Union sud-africaine et Japon.

^c Monde, moins pays à économie planifiée et pays industrialisés.

^d Union soviétique, Albanie, Bulgarie, Tchécoslovaquie, Allemagne orientale, Hongrie, Pologne, Roumanie, Yougoslavie, Chine continentale, Mongolie, Corée du Nord et Vietnam du Nord.

TABLEAU 4

**Accroissement des importations des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique (région du CAEM)
en provenance des pays en voie de développement, 1955 à 1961**

	<i>Importations dans la région du CAEM en provenance des pays en voie de développement (1)</i>	<i>Importations totales dans la région du CAEM (2)</i>	<i>Exportations totales des pays en voie de développement (3)</i>	<i>Col. 1 en pourcen- tages de la col. 2 (4)</i>	<i>Col. 1 en pourcen- tages de la col. 3 (5)</i>
	<i>Accroissement de 1955 à 1961 (en millions de dollars)</i>		<i>Pourcentages</i>		
Tous produits	810	6 450	3 930	13	21
Dénrées alimentaires, bois- sons, tabac	375	720	330	52	114
Matières premières	375	640	400	59	94
Combustibles	1	340	2 200	—	—
Articles manufacturés	57	4 670	945	1	6

Source : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars 1963.

l'Union soviétique a été plus grande que celle de l'accroissement de leurs exportations totales de denrées alimentaires ; mais cela s'explique surtout par le fait que les exportations de sucre de Cuba ont pris depuis quelque temps une autre direction.

2. VENTILATION DU COMMERCE DES PAYS DU CAEM PAR RÉGIONS ET PAR PRODUITS

Répartition du commerce par régions

11. Ces dernières années, plus de la moitié des importations et des exportations de l'Union soviétique ont été en provenance et à destination des pays d'Europe orientale. Pour ces derniers pays, le commerce intrarégional a représenté, en valeur, environ deux tiers de la totalité de leur commerce extérieur. Dans l'Union soviétique comme dans les pays d'Europe orientale, les échanges avec les pays industrialisés à économie de marché, ont occupé la seconde place et ont représenté environ un cinquième de leur commerce global (voir tableau 5). En 1961 et 1962, les importations de l'Union soviétique en provenance des pays en voie de développement et ses exportations vers ces pays ont représenté respectivement 13 et 15 p. 100 de son commerce global ; mais cette part a été sensiblement plus faible en ce qui concerne le groupe des pays d'Europe orientale : 6 et 8 p. 100 seulement ⁹.

⁹ Il est probable que le chiffre des exportations de l'Union soviétique en 1962 est fortement sous-estimé, étant donné la forte proportion, durant cette année, des exportations dont la destination n'a pas été précisée et qui, probablement, sont allées en majeure partie vers des pays en voie de développement. D'autre part, ainsi que nous le mentionnons dans la « Note sur les statistiques » jointe en appendice, les statistiques commerciales de l'Union soviétique enregistrent les importations par pays d'origine, tandis que les pays d'Europe orientale les inscrivent selon le pays où elles ont été achetées ou entreposées en dernier lieu. Cette différence de méthode fausse quelque peu la comparabilité des données nationales, de sorte que les importations des pays d'Europe orientale en provenance des pays en voie de développement sont relativement sous-estimées. Un

12. Le commerce des pays du CAEM avec les pays en voie de développement s'est accru entre 1955 et 1961 beaucoup plus rapidement que leur commerce global, la part des pays en voie de développement dans les importations totales du CAEM passant de 6 à 9 p. 100 et leur part dans les exportations du CAEM de 5 à 10 p. 100 ¹⁰. Toutefois, cette progression a été due presque exclusivement à l'essor du commerce soviétique (voir tableau 5). En même temps que les exportations globales de l'Union soviétique augmentaient de 75 p. 100 et ses importations globales de 90 p. 100, ses exportations vers les pays en voie de développement étaient multipliées par 8 1/2 et ses importations en provenance de ces mêmes pays quintuplaient. En revanche, les exportations et les importations globales des pays d'Europe orientale (y compris le commerce intrarégional) ont augmenté pendant cette période de 71 p. 100 et 86 p. 100 respectivement, tandis que leur commerce avec les pays en voie de développement progressait de 83 p. 100 et de 109 p. 100. Ainsi, les transferts au profit des pays en voie de développement n'ont

seul pays — la Pologne — a publié une estimation de la valeur des marchandises, originaires de pays en voie de développement, qu'elle enregistre comme importées d'autres pays : en 1961, cette valeur était de 25 millions de dollars, alors que la valeur des produits importés directement par la Pologne en provenance des pays en voie de développement était estimée à 110 millions de dollars (*Handel Zagraniczny*, n° 5, 1962, p. 199 et suivantes).

¹⁰ L'augmentation de la part des pays en voie de développement est due jusqu'à un certain point à la diminution de la part des pays d'Asie à économie planifiée. Le déclin qui s'est produit récemment dans le commerce avec ces derniers pays a été plus accentué encore qu'on ne pourrait le croire en comparant les années 1955 et 1961, le même record ayant été atteint en 1959 :

Commerce du CAEM avec les pays d'Asie à économie planifiée (En millions de dollars)

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Exportations du CAEM	1 190	1 210	1 010	1 230	1 530	1 380	810
Importations du CAEM	960	1 120	1 120	1 280	1 550	1 360	920

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*,

TABLEAU 5

Ventilation, par régions, des importations et des exportations de l'Union soviétique et de l'Europe orientale, 1955 à 1962
(En millions de dollars, aux prix courants, et en pourcentages)

	1955	1961	1962	1958 à 1959	1959 à 1960	1960 à 1961	1961 à 1962	1955 à 1962	1961 Indices (1955=100)	1955	1961	1962
	(Millions de dollars des États-Unis)			Pourcentage annuel d'accroissement						Parts en pourcentages		
Importations												
En Union soviétique :												
TOTAL	3 060.6	5 832.3	6 449.8	16.6	11.0	3.6	10.6	11.2	191	100	100	100
dont en provenance de :												
Europe orientale	1 662.8	3 065.9	3 587.6	14.2	11.9	8.7	17.0	11.6	185	54.3	52.6	55.6
Pays d'Asie à économie planifiée	738.0	714.4	706.2	23.5	-17.6	-28.7	-1.1	-0.6	97	24.1	12.2	10.9
Pays industrialisés à écono- mie de marché	462.4	1 176.0	1 350.5	17.5	38.5	0.4	14.8	16.6	254	15.1	20.2	20.9
Pays en voie de développe- ment	182.3	866.8	807.8	11.8	29.4	37.9	-6.8	23.7	475	6.0	14.9	12.5
dont : Asie	79.6	351.6	361.8	8.8	10.1	25.4	2.9	24.2	442	2.6	6.0	5.6
Afrique	26.9	152.6	138.0	21.9	19.5	-26.9	-9.6	26.3	567	0.9	2.6	2.1
Amérique latine	75.9	362.7	308.0	-1.0	146.3	160.2	-15.1	22.2	478	2.5	6.2	4.8
Non précisé	15.1	9.2	8.9							0.5	0.1	0.1
En Europe orientale :												
TOTAL	4 537.3	8 432.9	..	19.9	12.3	9.0	..	..	186	100	100	..
dont en provenance de :												
Europe orientale et Union Soviétique	2 870.7	5 586.2	..	25.4	11.5	10.7	..	..	195	63.3	66.2	..
Pays d'Asie à économie planifiée	242.3	189.9	..	23.7	-6.8	-47.7	..	..	78	5.3	2.3	..
Pays industrialisés à écono- mie de marché	1 136.4	2 092.3	..	7.6	16.1	13.6	..	..	184	25.0	24.8	..
Pays en voie de développe- ment	253.9	529.9	..	14.5	25.6	23.4	..	..	209	5.6	6.3	..
dont : Asie	72.5	160.8	..	38.9	46.9	5.2	..	..	222	1.6	1.9	..
Afrique	80.1	169.7	..	4.3	10.7	24.1	..	..	212	1.8	2.0	..
Amérique latine	101.3	199.4	..	6.1	22.7	42.2	..	..	197	2.2	2.4	..
Non précisé	34.0	34.6	..							0.8	0.4	..
Exportations												
De l'Union soviétique :												
TOTAL	3 423.4	5 998.2	7 034.8	26.6	2.2	7.8	17.3	10.8	175	100	100	100
dont à destination de :												
Europe orientale	1 792.1	3 420.1	3 971.2	27.2	5.7	9.6	16.1	12.0	191	52.3	57.0	56.5
Pays d'Asie à économie planifiée	914.4	578.1	495.0	47.3	-14.5	-40.0	-14.4	-5.6	63	26.7	9.6	7.0
Pays industrialisés à écono- mie de marché	581.1	1 134.0	1 211.5	23.1	14.6	5.3	6.8	11.1	195	17.0	18.9	17.2
Pays en voie de développe- ment	87.6	756.1	904.3	-11.7	19.1	107.6	19.6	40.0	863	2.6	12.7	12.9
dont : Asie	52.3	243.8	326.0	-23.2	-8.3	60.3	33.7	29.9	466	1.5	4.1	4.7
Afrique	11.0	195.8	169.1	4.3	-2.3	78.6	-13.6	47.8	1 780	0.3	3.3	2.4
Amérique latine	24.2	316.5	409.2	21.6	271.7	208.5	29.3	49.8	1 308	0.7	5.3	5.8
Non précisé	48.2	109.9	452.7							1.4	1.8	6.4
De l'Europe orientale :												
TOTAL	4 852.3	8 295.5	..	12.8	12.7	9.0	..	..	171	100	100	..
dont à destination de :												
Europe orientale et Union Soviétique	3 030.5	5 531.3	..	18.7	12.0	12.2	..	..	183	62.5	66.7	..
Pays d'Asie à économie planifiée	298.1	218.3	..	10.9	0.9	-47.4	..	..	73	6.1	2.6	..
Pays industrialisés à écono- mie de marché	1 129.6	1 824.5	..	8.2	13.8	7.3	..	..	162	23.3	22.0	..
Pays en voie de développe- ment	353.8	648.6	..	4.2	29.5	31.0	..	..	183	7.3	7.8	..
dont : Asie	144.3	255.3	..	10.8	44.0	25.3	..	..	177	3.0	3.1	..
Afrique	96.8	178.9	..	-5.9	9.4	21.5	..	..	185	2.0	2.2	..
Amérique latine	112.7	214.3	..	10.5	35.3	47.1	..	..	190	2.3	2.6	..
Non précisé	40.3	72.8	..							0.8	0.9	..

Source : Statistiques nationales des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique.

NOTE. — On trouvera à l'annexe, tableau I, des précisions sur l'extension géographique des régions de provenance et de destination.

eu qu'un caractère marginal dans le cas des pays d'Europe orientale, alors qu'ils ont été très importants dans le cas de l'Union soviétique. Cette différence peut être attribuée en partie au fait qu'en 1955 le volume du commerce de l'Union soviétique avec les pays en voie de développement a été relativement faible (en particulier, la valeur des exportations soviétiques vers ces pays n'a été que de 88 millions de dollars, alors que celle des exportations de l'Europe orientale vers ces mêmes pays atteignait 354 millions de dollars) et en partie aussi au fait que la diminution qui s'est produite par la suite dans le commerce avec les économies planifiées d'Asie a été beaucoup plus prononcée dans le cas de l'Union soviétique que dans celui des pays d'Europe orientale¹¹.

¹¹ On ne saurait toutefois prétendre qu'il y ait nécessairement une relation de cause à effet, du moins pour l'Union soviétique, entre la diminution des transactions avec la Chine continentale et l'expansion rapide du commerce avec les pays en voie de développement.

13. Les modifications survenues de 1955 à 1961 dissimulent les fluctuations considérables qui se sont produites d'une année à l'autre et marquent également certaines tendances assez différentes qui apparaissent lorsque la comparaison porte sur des périodes plus brèves. Ainsi, si l'on partage la période 1955-1961 en deux périodes de trois ans, il apparaît que pour le groupe des pays d'Europe orientale la période de 1955 à 1958 a été caractérisée par une quasi-stagnation du commerce avec les pays en voie de développement, en particulier avec ceux d'Asie et d'Amérique latine ; mais, depuis 1959, le taux moyen d'expansion du commerce a dépassé 20 p. 100 par an, les principaux bénéficiaires étant les pays en voie de développement d'Asie et d'Amérique latine (voir tableau 6). En revanche le taux d'accroissement du commerce de l'Union soviétique avec l'ensemble des pays en voie de développement a été beaucoup plus faible pendant la période de 1958 à 1961 que pendant les années 1955 à 1958, en dépit du développement spectaculaire des échanges avec l'Amérique latine pendant les dernières années.

TABLEAU 6

Evolution de la valeur des échanges entre l'Union soviétique et les pays en voie de développement et entre l'Europe orientale et les pays en voie de développement, de 1955 à 1958 et de 1958 à 1961

*Pourcentages moyens annuels d'accroissement et de diminution de la valeur des échanges
(Valeurs calculées en dollars des Etats-Unis, aux prix courants)*

	1958-1959	1959-1960	1960-1961	1961-1962	1955-1958	1958-1961	1955-1961	Valeur des échanges en 1961 (Millions de dollars)
Union soviétique								
Exportations vers l'ensemble des pays en voie de développement	-11.7	19.1	104.6	21.4	58.1	29.1	42.9	745.0
dont : Asie	-23.2	-8.3	60.3	33.7	60.4	4.2	29.3	243.8
Afrique	4.3	-2.3	78.6	-13.6	113.9	22.1	61.6	195.8
Amérique latine	21.6	271.7	197.7	34.0	-2.1	137.8	52.6	305.4
Importations en provenance de l'ensemble des pays en voie de développement	11.8	29.4	37.9	-6.8	33.6	25.9	29.7	866.9
dont : Asie	8.8	10.1	25.4	2.9	43.2	14.5	28.1	351.6
Afrique	21.9	19.5	-26.9	-9.6	74.7	2.1	33.5	152.6
Amérique latine	-1.0	146.3	160.2	-15.1	-9.0	85.1	29.8	362.7
Europe orientale								
Exportations vers l'ensemble des pays en voie de développement	4.2	29.5	31.0	..	1.2	20.9	10.6	648.5
dont : Asie	10.8	44.0	25.3	..	-4.3	26.3	10.0	255.3
Afrique	-5.9	9.4	21.5	..	13.8	7.7	10.8	178.9
Amérique latine	10.5	35.3	47.1	..	-4.7	30.0	11.3	214.3
Importations en provenance de l'ensemble des pays en voie de développement	14.5	25.6	23.4	..	5.5	21.1	13.0	529.9
dont : Asie	38.9	46.9	5.2	..	1.1	29.0	14.2	160.8
Afrique	4.3	10.7	24.1	..	13.9	12.7	13.3	169.7
Amérique latine	6.1	22.7	42.2	..	2.0	22.8	11.9	199.4

Sources : Statistiques nationales de l'Union soviétique et des pays d'Europe orientale.

NOTE. — Pour l'extension géographique des régions, se reporter au tableau I de l'annexe.

Néanmoins on constate que même le taux d'expansion réduit du commerce soviétique de 1958 à 1961 atteignait 25 à 30 p. 100 par an et était de quelques pour cent supérieur au taux d'expansion du commerce de l'Europe orientale. Ainsi plusieurs facteurs : le point de départ très bas, le fait que les échanges ont été limités à un petit nombre de pays et de produits (voir ci-après) et le fait aussi que Cuba est devenu subitement un important partenaire commercial ont contribué à modifier d'une période à l'autre les taux d'accroissement du commerce entre les pays du CAEM et les pays en voie de développement et à différencier la croissance économique de l'Union soviétique de celle des pays d'Europe orientale. Les graphiques 1 et 2 de la section 4 montrent les amples fluctuations qui sont survenues dans le commerce des divers pays en voie de développement avec les pays du CAEM. Il est très difficile de distinguer entre les anomalies temporaires et les tendances à long terme de ces échanges ¹².

14. Parmi les pays d'Europe orientale, c'est la Tchécoslovaquie qui a, de loin, entretenu le commerce le plus actif avec les pays en voie de développement ; ce commerce représentait, en 1961, 12 et 13 p. 100 respectivement de la totalité de ses importations et de ses exportations (voir tableau 7). La part des pays en voie de développement dans le commerce global de chaque pays d'Europe orientale ne s'est pas accrue uniformément de 1955 à 1961. Pendant cette période, la part des exportations et importations de la Hongrie, des importations de la Pologne et des exportations de la Tchécoslovaquie dans le commerce avec les pays en voie de développement a diminué. C'est dans les deux pays où la part des pays en voie de développement était la plus faible en 1955 : Bulgarie et Allemagne orientale, qu'elle s'est le plus fortement accrue.

15. Non seulement la Tchécoslovaquie est restée, de tous les pays d'Europe orientale, celui dont le commerce avec les pays en voie de développement est le plus actif, mais elle s'est adjugé aussi la part du lion dans l'ensemble des importations de l'Europe orientale en provenance des pays en voie de développement, et c'est elle qui a le plus exporté vers ces pays (voir tableau 8). Si la Tchécoslovaquie, est, de tous les pays du CAEM et après l'Union soviétique, le principal partenaire commercial des pays en voie de développement, sa prépondérance a diminué en 1961 par rapport à 1955 ; néanmoins, elle s'est maintenue pour chaque groupe continental de pays en voie de développement. L'Allemagne orientale et la Pologne se sont à nouveau adjugé 15 p. 100 et 20 p. 100 de ce commerce ; quant à la Roumanie et à la Bulgarie, leurs relations commer-

¹² Toutefois, il ne faut pas oublier que les amples fluctuations qui affectent d'une année à l'autre le commerce avec les divers pays sont dues également au fait que, lorsqu'il s'agit de faibles quantités, les expéditions sont parfois espacées ; si dans une année il se produit trois départs ou trois arrivées de navires et l'année suivante un départ ou une arrivée seulement, il n'y a pas fluctuation réelle du commerce, mais les statistiques en sont néanmoins affectées.

TABLEAU 7

Part des pays en voie de développement dans le commerce global des différents pays d'Europe orientale, 1955 et 1961

(En pourcentages)

Pays	Importations		Exportations	
	1955	1961	1955	1961
Ensemble des pays d'Europe orientale . .	5.6	6.3	7.3	7.8
Bulgarie	0.6	2.9	1.1	4.9
Tchécoslovaquie . . .	9.6 ^a	11.6	15.4 ^a	12.7
Allemagne orientale . .	1.4	3.7	2.0	5.3
Hongrie	7.3	5.0	7.7	6.9
Pologne	7.2	6.2	4.8	7.5
Roumanie	3.3*	4.6	4.8	6.4

Sources : Statistiques nationales.

^a 1956.

ciales avec les pays en voie de développement, peu importantes en 1955, ont progressé depuis.

16. L'évolution commerciale de l'Union soviétique et celle des autres économies planifiées d'Europe ont différé sur un autre point encore pendant la période considérée. Il semble que jusqu'en 1961 au moins la première ait eu, dans ses relations commerciales avec l'ensemble des pays en voie de développement et avec chaque groupe continental, un excédent d'importations considérable. En 1961, année où la valeur des exportations soviétiques vers les pays en voie de développement a doublé, cet excédent d'importations a beaucoup diminué par rapport au commerce global, pour disparaître complètement en 1962. Ce changement a été dû principalement à l'accroissement des exportations vers l'Amérique latine (surtout vers Cuba), dont la valeur est passée de 305 à 409 millions de dollars, tandis que les importations en provenance de cette région diminuaient de 20 p. 100 (voir tableau 9). Quant au groupe des pays d'Europe orientale, il a enregistré constamment, dans ses relations avec les pays en voie de développement, un excédent d'exportation qui, à part une ou deux exceptions négligeables, s'est maintenu, du moins depuis 1955, dans le commerce avec chaque groupe continental, tout en étant insignifiant en ce qui concerne l'Afrique et l'Amérique latine ¹³.

17. Le tableau 9 indique que l'année 1961 a été importante à un autre point de vue : c'est à ce moment que les exportations de l'Union soviétique vers les pays en voie de développement ont pour la première fois dépassé en valeur celles des pays de l'Europe orientale. Ici encore, le changement est dû en majeure partie au développement des relations

¹³ Il n'est guère concevable que cette conclusion soit entièrement infirmée par le traitement statistique différent que nous avons relevé plus haut, des importations dans l'Union soviétique et dans les autres pays d'Europe orientale. Cependant, il est évident qu'en réalité la différence est plus faible que ne le laisse supposer le tableau 9.

TABLEAU 8

Part des six pays d'Europe orientale dans le commerce global de ces six pays avec les régions en voie de développement en 1955 et en 1961

(En pourcentages)

	Années	Bulgarie	Tchéco-slovaquie	Allemagne orientale	Hongrie	Pologne	Roumanie	Pourcentage	Total (Millions de dollars)
Exportations vers l'ensemble des pays en voie de développement	1955 . . .	0.7	60.5 ^a	7.2	13.3	12.5	5.8*	100.0	353.8
	1961 . . .	5.0	40.2	18.6	10.9	17.5	7.8	100.0	648.6
dont : Exportations vers :									
Asie	1955 . . .	1.2	70.3 ^a	8.5	10.7*	5.3	4.0*	100.0	144.3
	1961 . . .	3.7	42.8	12.9	13.1	21.0	6.5	100.0	255.3
Afrique	1955 . . .	0.8	67.1 ^a	7.7	7.3*	5.2	11.9*	100.0	96.8
	1961 . . .	6.1	45.3	21.1	8.5	9.3	9.7	100.0	178.9
Amérique latine	1955 . . .	—	42.5 ^a	4.9	21.6*	28.2	2.8*	100.0	112.7
	1961 . . .	5.6	33.0	23.1	10.3	20.1	7.9	100.0	214.3
Importations en provenance de l'ensemble des pays en voie de développement	1955 . . .	0.6	44.9 ^a	6.6	15.4	26.5	6.0*	100.0	253.9
dont : Importations en provenance de :	1961 . . .	3.7	44.5	15.5	9.6	19.6	7.1	100.0	529.9
Asie	1955 . . .	1.7	51.3 ^a	10.3	15.9*	19.9	0.9*	100.0	72.5
	1961 . . .	1.6	50.4	12.7	11.3	16.9	7.1	100.0	160.8
Afrique	1955 . . .	0.4	46.8 ^a	6.2	19.7*	12.4	14.5*	100.0	80.1
	1961 . . .	5.0	48.0	16.1	7.1	12.1	11.7	100.0	169.7
Amérique latine	1955 . . .	—	38.7 ^a	4.3	11.7*	42.4	2.9*	100.0	101.3
	1961 . . .	4.3	36.5	17.3	10.5	28.2	3.2	100.0	199.3

Sources et extension géographique des régions : Voir tableau I de l'annexe.

^a 1956.

avec Cuba, le commerce de l'Union soviétique avec l'Amérique latine ayant presque triplé de 1960 à 1961, tandis que celui de l'Europe orientale augmentait de moins de 50 p. 100.

Composition du commerce par produits¹⁴

18. Si l'on considère l'ensemble du commerce du CAEM et le commerce de chacun des principaux groupes de produits, on constate que les importations et les exportations globales du CAEM ont une composition remarquablement voisine : en 1961, 15 p. 100 environ des exportations comme des importations consistaient en denrées alimentaires, 25 p. 100 environ en matières premières et 25 p. 100 en machines [voir tableau 10 a)]. Cependant, comme on pouvait s'y attendre, les différences considérables apparaissent dans la composition du commerce de cette région avec des groupes de pays différents.

19. La structure traditionnelle du commerce du

¹⁴ Les tableaux que l'on trouve dans le reste de cette section et dans la section suivante sont fondés sur des statistiques tirées du *Bulletin mensuel de statistique*, publié par les Nations Unies. Ces données diffèrent quelque peu de celles qui sont tirées des statistiques nationales des pays d'Europe orientale sur lesquels se fondent les tableaux 1 à 9 (ainsi que certains tableaux de la section 4). Pour de plus amples détails, voir la « Note sur les statistiques », jointe en appendice à la présente étude.

CAEM avec les pays industrialisés à économie de marché se manifeste dans le fait qu'en 1961 ses exportations comprenaient une forte proportion de matières premières (environ 40 p. 100) et ses importations une part importante de biens d'équipement et d'autres articles manufacturés (70 p. 100 environ). Les exportations du CAEM vers les pays en voie de développement sont caractérisées par la proportion relativement faible des denrées alimentaires — bien que celles-ci aient doublé de 1955 à 1961 — et la proportion relativement élevée des machines (39 p. 100 en 1961). L'importance de ce dernier groupe de produits s'est accrue de 1955 à 1961 dans les exportations vers les pays en voie de développement de trois continents, aux dépens des produits transformés « divers » (machines et produits chimiques non compris) ; mais la part des denrées alimentaires dans les exportations vers l'Afrique et l'Amérique latine a augmenté très fortement. Près de 95 p. 100 des importations globales des pays d'Europe à économie planifiée en provenance des pays en voie de développement consistent en matières premières et en denrées alimentaires ; de 1955 à 1961, la part des matières premières a diminué et celle des denrées alimentaires a augmenté, de sorte qu'il y a une tendance à l'équilibre. Mais

TABLEAU 9

Commerce de l'Union soviétique et des pays d'Europe orientale avec les pays en voie de développement. —
Exportations, importations et balance commerciale

(En millions de dollars, aux prix courants)

	1955	1958	1959	1960	1961	1962
Commerce de l'Union soviétique avec :						
L'ensemble des pays en voie de développement :						
Exportations	87.6	346.2	305.7	364.2	756.1	904.3
Importations	182.3	434.7	485.9	628.7	866.8	807.8
Balance	-94.7	-88.5	-180.2	-264.5	-110.7	96.5
L'Asie :						
Exportations	52.3	216.0	165.9	152.1	243.8	326.0
Importations	79.6	234.0	254.6	280.4	351.6	361.8
Balance	-27.3	-18.0	-88.7	-128.3	-107.8	-35.8
L'Afrique :						
Exportations	11.0	107.6	112.2	109.6	195.8	169.1
Importations	26.9	143.4	174.8	208.8	152.6	138.0
Balance	-15.9	-35.8	-62.6	-99.2	43.2	31.1
L'Amérique latine :						
Exportations	24.2	22.7	27.6	102.6	316.5	409.2
Importations	75.9	57.2	56.6	139.4	362.7	308.0
Balance	-51.7	-34.5	-29.0	-36.8	-46.2	101.2
Commerce de l'Europe orientale avec :						
L'ensemble des pays en voie de développement :						
Exportations	353.8	367.0	382.3	496.1	648.6	..
Importations	253.9	298.6	341.9	429.5	529.9	..
Balance	99.9	68.4	40.4	65.6	118.7	..
L'Asie :						
Exportations	144.3	126.6	140.3	202.1	255.3	..
Importations	72.5	74.9	104.0	152.8	160.8	..
Balance	71.8	51.7	36.3	49.3	94.5	..
L'Afrique :						
Exportations	96.8	143.1	134.7	147.3	178.9	..
Importations	80.1	118.4	123.5	136.7	169.7	..
Balance	16.7	24.7	11.2	10.6	9.2	..
L'Amérique latine :						
Exportations	112.7	97.5	107.7	145.7	214.3	..
Importations	101.3	107.7	114.3	140.2	199.4	..
Balance	11.4	-10.2	-6.6	5.5	14.9	..

Source et extension géographique des régions : Voir tableau I de l'annexe.

cette modification globale est attribuable exclusivement au changement important survenu dans les importations en provenance d'Amérique latine, où la part des denrées alimentaires est montée en flèche pour s'établir à près de 80 p. 100 en 1961, contre 51 p. 100 en 1955, par suite évidemment de l'accroissement des livraisons de sucre cubain. Dans les importations en provenance des deux autres continents (Asie et Afrique), la part des denrées alimentaires a diminué pendant cette période, tandis que celle des articles manufacturés autres que les

biens d'équipement augmentait. En 1961, les importations de machines et autres articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement demeuraient insignifiantes, ne dépassant pas 75 millions de dollars.

20. Comme nous l'avons indiqué, en 1961 les pays en voie de développement ont absorbé environ 10 p. 100 des exportations des pays du CAEM, contre environ 5 p. 100 en 1955 ; d'un grand groupe de produits à l'autre [voir tableau 10 b)] les

TABLEAU 10

Ventilation du commerce des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique par produits et par régions, 1955 et 1961

(Les indicateurs des sections et divisions de la CTCI figurent en tête des colonnes)

Régions de destination ou de provenance	Années	Commerce global		Denrées alimentaires, boissons et tabacs (0-1)	Matières premières et combustibles			Machines et matériel de transport (7)	Autres articles manufacturés			
		Millions de dollars (0-9)	Pourcentages (0-8)		Total (2-4)	Matières premières (2 et 4)	Combustibles (3)		Total (5, 6 et 8)	Produits chimiques (5)	Divers (6 et 8)	
Exportations		(a) Ventilation par groupes de produits : Valeurs et pourcentages										
	TOTAL	1955 . .	8 010	100	13.5	31.3	17.2	14.1	31.2	24.0	3.7	20.3
		1961 . .	14 120	100	15.4	26.8	13.8	13.0	26.8	31.0	5.0	26.0
Pays à économie planifiée ^a		1955 . .	6 130	100	11.6	28.5	15.9	12.6	37.2	22.7	2.9	19.8
dont : Pays d'Asie à économie planifiée		1961 . .	10 030	100	13.1	24.3	12.3	12.0	30.4	32.2	4.3	27.9
		1955 . .	1 190	100	3.5	12.0	3.5	8.5	55.0	29.5	2.0	27.5
		1961 . .	810	100	13.0	23.6	4.4	19.1	37.0	26.4	4.2	22.2
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	1 500	100	23.5	44.8	24.8	20.0	7.6	24.1	6.9	17.2
		1961 . .	2 750	100	26.6	39.2	21.1	18.1	7.8	26.4	6.7	19.7
Pays en voie de développement . . .		1955 . .	380	100	6.1	23.2	9.7	13.5	26.0	44.7	4.7	40.0
		1961 . .	1 340	100	9.0	20.0	9.4	10.6	39.2	31.8	6.6	25.2
dont : Asie ^a		1955 . .	125	100	12.5	15.8	7.5	8.3	28.4	43.3	2.5	40.8
		1961 . .	510	100	8.9	10.1	6.5	3.6	47.7	33.3	3.5	29.8
Afrique ^b		1955 . .	115	100	1.7	28.1	14.0	14.0	22.8	47.4	7.0	40.4
		1961 . .	330	100	5.5	23.7	10.9	12.8	39.5	31.3	6.1	25.2
Amérique latine		1955 . .	140	100	3.9	25.8	7.8	18.0	26.5	43.8	4.7	39.1
		1961 . .	500	100	11.5	27.1	11.3	15.8	30.7	30.7	9.9	20.8
Importations												
	TOTAL	1955 . .	7 360	100	18.6	34.8	25.6	9.2	24.7	21.9	3.3	18.6
		1961 . .	13 810	100	15.2	25.8	18.4	7.4	25.4	33.6	4.4	29.2
Pays à économie planifiée ^a		1955 . .	5 770	100	16.3	35.2	23.6	11.6	27.3	21.2	2.8	18.4
dont : Pays d'Asie à économie planifiée		1961 . .	9 900	100	12.7	25.3	15.0	10.3	26.9	35.1	4.0	31.1
		1955 . .	960	100	29.7	48.4	47.9	0.5	1.1	20.8	1.0	19.8
		1961 . .	920	100	9.0	34.3	34.0	0.3	0.5	56.2	1.1	55.1
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	1 180	100	23.1	24.5	23.6	0.9	21.0	31.4	0.2	25.2
		1961 . .	2 690	100	11.6	16.2	16.1	0.1	31.5	40.7	7.7	33.0
Pays en voie de développement . . .		1955 . .	410	100	37.4	59.0	59.0	—	—	3.6	1.7	1.9
		1961 . .	1 220	100	43.3	50.8	50.7	0.1	—	5.9	0.3	5.6
dont : Asie ^a		1955 . .	105	100	38.4	58.9	58.9	—	—	2.7	0.9	1.8
		1961 . .	415	100	20.1	70.0	69.8	0.2	—	9.9	0.2	9.7
Afrique ^b		1955 . .	130	100	17.2	78.1	78.1	—	—	4.7	—	4.7
		1961 . .	300	100	14.1	76.9	76.9	—	—	9.0	—	9.0
Amérique latine		1955 . .	175	100	51.4	45.2	45.2	—	—	3.4	3.4	—
		1961 . .	505	100	79.4	19.8	19.8	—	—	0.8	0.4	0.4

variations ont été faibles ; toutefois il est à noter que, pour les biens d'équipement, la part des pays en voie de développement dans les exportations globales a atteint près de 14 p. 100 en 1961, ce qui signifie qu'elle a plus que triplé depuis 1955. En ce qui concerne les importations, la part de l'ensemble des pays en voie de développement représentait 9 p. 100 en 1961 contre 6 p. 100 en 1955, mais les pourcentages varient beaucoup d'un

groupe de produits à l'autre ; 25 p. 100 des importations totales de denrées alimentaires et des importations de matières premières venaient des pays en voie de développement, tandis que pour les autres groupes de produits les importations en provenance de ces pays étaient assez insignifiantes.

21. Si la valeur du commerce, ventilée par région et par produit est exprimée en pourcentages du total général des exportations ou importations,

TABLEAU 10 (suite)

Régions de destination ou de provenance	Années	Commerce global		Denrées alimentaires, boissons et tabacs (0-1)	Matières premières et combustibles		Machines et matériel de transport (7)	Autres articles manufacturés			
		Millions de dollars (0-9)	Pourcentages (0-8)		Total (2-4)	Matières premières (2 et 4)		Combustibles (3)	Total (5, 6 et 8)	Produits chimiques (5)	Divers (6 et 8)
Exportations		(b) Ventilation par régions : Pourcentages									
TOTAL	1955 . .		100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961 . .		100	100	100	100	100	100	100	100	100
Pays à économie planifiée ^a	1955 . .		76.5	65.8	70.1	70.7	69.2	91.6	72.8	59.6	75.2
dont : Pays d'Asie à économie planifiée	1961 . .		71.0	60.5	64.2	63.3	65.1	80.3	73.6	61.2	76.0
	1955 . .		14.9	3.8	5.7	3.0	9.0	26.2	18.2	7.9	20.1
	1961 . .		5.7	4.9	5.1	1.9	8.5	8.0	4.9	4.9	4.9
Pays industrialisés à économie de marché	1955 . .		18.7	32.1	26.5	26.7	26.4	4.5	18.6	34.5	15.7
	1961 . .		19.5	33.9	28.7	30.2	27.2	5.8	16.7	26.4	14.8
Pays en voie de développement . . .	1955 . .		4.7	2.1	3.4	2.6	4.4	3.9	8.6	5.9	9.1
	1961 . .		9.5	5.6	7.1	6.5	7.7	13.9	9.7	12.4	9.2
dont : Asie ^a	1955 . .		1.6	1.4	0.8	0.7	0.9	1.4	2.7	1.0	3.1
	1961 . .		3.6	2.1	1.3	1.7	1.0	6.3	3.8	2.4	4.0
Afrique ^b	1955 . .		1.4	0.2	1.3	1.2	1.4	1.1	2.9	2.8	2.9
	1961 . .		2.3	0.8	2.1	1.9	2.3	3.5	2.3	2.9	2.3
Amérique latine	1955 . .		1.7	0.5	1.3	0.7	2.1	1.4	3.0	2.1	3.1
	1961 . .		3.5	2.7	3.7	2.9	4.4	4.1	3.6	7.1	2.9
Importations											
TOTAL	1955 . .		100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961 . .		100	100	100	100	100	100	100	100	100
Pays à économie planifiée ^a	1955 . .		78.4	68.6	79.1	72.1	98.4	86.3	75.8	66.3	77.5
dont : Pays d'Asie à économie planifiée	1961 . .		71.7	59.8	70.2	58.3	99.7	75.9	74.9	65.3	76.3
	1955 . .		13.0	20.8	18.2	24.5	0.7	0.6	12.4	4.2	13.9
	1961 . .		6.7	4.0	9.0	12.5	0.3	0.1	11.3	1.7	12.7
Pays industrialisés à économie de marché	1955 . .		16.0	20.1	11.3	14.9	1.6	13.7	23.2	30.8	21.9
	1961 . .		19.5	14.8	12.2	17.1	0.2	24.1	23.5	34.2	22.0
Pays en voie de développement . . .	1955 . .		5.6	11.3	9.6	13.0	—	—	1.0	2.9	0.6
	1961 . .		8.8	25.4	17.6	24.6	0.1	—	1.6	0.5	1.7
dont : Asie ^a	1955 . .		1.4	3.1	2.6	3.5	—	—	0.2	0.4	0.2
	1961 . .		3.0	4.0	8.2	11.5	0.1	—	0.9	0.2	1.0
Afrique ^b	1955 . .		1.8	1.6	3.9	5.3	—	—	0.4	—	0.4
	1961 . .		2.2	2.0	6.5	9.1	—	—	0.6	—	0.7
Amérique latine	1955 . .		2.4	6.6	3.1	4.2	—	—	0.4	2.5	—
	1961 . .		3.7	19.4	2.9	4.0	—	—	0.1	0.3	0.0

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars 1963.

^a Les chiffres, obtenus par soustraction, comprennent un faible pourcentage d'échanges non précisés.

^b Y compris l'Afrique du Sud.

on aura une meilleure idée de l'importance combinée de telle région et de tel groupe de produits dans les exportations et les importations des pays européens à économie planifiée. Ainsi, en 1961, les exportations de biens d'équipement vers les pays en voie de développement représentaient 3.7 p. 100 de la totalité des exportations et 520 millions de dollars ; parmi toutes les catégories de produits exportés vers les pays en voie de développement,

la plus importante était, de loin, celle des machines exportées à destination de l'Asie, qui représentait 1.7 p. 100 de la totalité des exportations et 235 millions de dollars. Les exportations d'articles manufacturés autres que les biens d'équipement vers les trois groupes continentaux de pays en voie de développement ont dépassé 100 millions de dollars ; il en a été de même des exportations de matières premières vers l'Amérique latine. Quant aux impor-

tations, celles de matières premières en provenance des pays en voie de développement représentaient 4.5 p. 100 de la totalité des importations des pays du CAEM; l'élément principal de ces importations était constitué par des denrées alimentaires d'Amérique latine, qui en 1961 ont représenté 3 p. 100 des importations globales du CAEM et dont la valeur a dépassé 400 millions de dollars.

3. VENTILATION DU COMMERCE DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT PAR RÉGIONS ET PAR PRODUITS

22. On a vu dans la section précédente que, pour le groupe de pays du CAEM, le commerce avec le groupe des pays en voie de développement était encore faible en 1961 et ne dépassait pas 10 p. 100 de la totalité des importations et exportations des pays du CAEM (y compris le commerce intrarégional). Les données du tableau 11 montrent que la part de l'Europe orientale et de l'Union soviétique dans le commerce des pays en voie de développement était, en 1961, plus marginale encore puisqu'elle n'atteignait pas 5 p. 100, et que la part de l'ensemble des économies planifiées n'était pas beaucoup plus importante¹⁵. Et pourtant le taux d'augmentation du commerce entre les pays en voie de développement et la région du CAEM a été, entre 1955 et 1961, plusieurs fois plus élevé que celui du commerce global des pays en voie de développement et que celui de leurs échanges avec les pays industrialisés à économie de marché (voir tableau 11). Ainsi, les exportations s'étant accrues de 17 p. 100 de 1955 à 1961, on constate que celles qui étaient destinées à l'ensemble des économies planifiées ont été multipliées par 2.5, que les exportations vers les pays d'Europe orientale et l'Union soviétique ont presque exactement triplé, tandis que

¹⁵ Dans les statistiques que possède le secrétariat ne figurent cependant pas les importations de l'Amérique latine en provenance des pays à économie planifiée d'Asie, pour l'année 1961.

TABEAU 11

Evolution (en pourcentage) du commerce des pays en voie de développement avec différentes régions, 1955 à 1961

Destinations ou provenances	Accroissement (pourcentage)		Ventilation régionale (pourcentages) en 1961	
	Exportations	Importations	Exportations	Importations
Tous pays	17	31	100.0	100.0
Pays industrialisés à économie de marché . . .	16	35	71.5	73.6
dont : Europe occidentale	18	30	40.7	39.7
Pays à économie planifiée	156	173	5.3	5.8
dont : Europe orientale et Union soviétique .	198	253	4.4	4.6
Reste du monde	6	5	23.2	20.6

Source : Voir tableau 12.

celles qui sont allées vers les pays industrialisés à économie de marché se sont accrues de 16 p. 100 seulement. Les importations globales des pays en voie de développement se sont accrues beaucoup plus rapidement que leurs exportations et, d'autre part, le taux d'accroissement des importations en provenance d'Europe orientale et de l'Union soviétique a contrasté une fois de plus avec celui des importations en provenance des pays industrialisés à économie de marché : ces taux ont été de 253 p. 100 et 35 p. 100 respectivement.

23. En 1961, les exportations des pays en voie de développement vers les pays du CAEM avaient à peu près la même composition que l'ensemble de leurs exportations. On y constate la même proportion élevée de matières premières (plus de 50 p. 100) et de denrées alimentaires (30 à 40 p. 100). Il y a absence à peu près totale de biens d'équipement ; cependant, les exportations d'autres articles manufacturés jouent un rôle plus important dans le commerce des pays en voie de développement avec les pays industrialisés à économie de marché et dans leur commerce intrarégional que dans leur commerce avec les économies planifiées. Un autre trait caractéristique est l'absence quasi totale des exportations de combustibles vers la région du CAEM, alors que ces produits tiennent une place très importante dans les exportations des pays en voie de développement vers d'autres destinations. Le tableau 12 indique qu'en 1961 la part des exportations de denrées alimentaires et de matières premières vers l'Europe orientale et l'Union soviétique, par rapport aux exportations totales de ces produits était plus élevée que la part globale de cette région (6.6 p. 100 pour les denrées alimentaires et 8.4 p. 100 pour les matières premières, contre 4.4 p. 100 pour l'ensemble des exportations) ; en revanche, les exportations de produits transformés vers la région du CAEM sont restées insignifiantes. Il y a tout lieu de croire que cette situation commence à se modifier et qu'elle changera probablement davantage encore à l'avenir (voir la deuxième partie ci-après).

24. La composition des importations des pays en voie de développement en provenance de la région du CAEM est analogue à celle de leurs importations en provenance des pays développés à économie de marché. En 1961, les machines et les biens d'équipement ont représenté 39 p. 100 du total des importations en provenance des pays du CAEM, contre 37 p. 100 des importations en provenance des pays développés à économie de marché ; pour les autres articles manufacturés les proportions ont été respectivement de 32 p. 100 et 42 p. 100. La part des matières premières et des combustibles a été nettement plus élevée dans les importations en provenance du CAEM que dans celles en provenance des pays industrialisés à économie de marché (20 p. 100 contre 7 p. 100), tandis que l'inverse s'est produit pour les denrées alimentaires. La part des pays européens à économie

planifiée dans les importations totales des pays en voie de développement était de 4.6 p. 100 en 1961 ; leur part dans les importations totales des différents groupes de produits allait de 2.6 p. 100 pour les produits alimentaires, les boissons et le tabac, à 6.1 p. 100 pour les biens d'équipement (voir tableau 12 b).

Asie ¹⁶

25. En 1955 la valeur globale du commerce

¹⁶ Pour une analyse plus détaillée du commerce entre la région de la CEAEO et les pays du CAEM, voir l'étude du secrétariat de la CEAEO, publiée dans le volume VII de la présente collection.

extérieur des pays en voie de développement d'Asie avec l'Europe orientale et l'Union soviétique ne dépassait guère 100 millions de dollars et ne représentait guère plus de 1 à 1.5 p. 100 de la totalité des exportations et importations des pays en voie de développement de l'Asie ¹⁷. Cependant ce commerce a connu, les années suivantes, une expansion beaucoup plus rapide que celui des pays en

¹⁷ Les statistiques nationales des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique fournissent, au sujet de ces courants économiques, des chiffres sensiblement supérieurs (de 50 p. 100 environ), ce qui porterait les parts respectives de 1.5 p. 100 à 2.0 ou 2.5 p. 100 (voir la « Note sur les statistiques » jointe à la présente étude).

TABLEAU 12

Ventilation du commerce des pays en voie de développement par produits et par régions, 1955 et 1961

(Les indicatifs des sections et divisions de la CTCI figurent en tête des colonnes)

Régions de destination ou de provenance	Années	Commerce global		Denrées alimentaires, boissons et tabacs (0-1)	Matières premières et combustibles			Machines et matériel de transport (7)	Autres articles manufacturés			
		Millions de dollars (0-9)	Pourcentages (0-8)		Total (2-4)	Matières premières (2 et 4)	Combustibles (3)		Total (5, 6 et 8)	Produits chimiques (5)	Divers (6 et 8)	
Exportations												
(a) Ventilation par groupes de produits : Valeurs et pourcentages												
	TOTAL	1955 . .	23 670	100	32.6	54.6	29.5	25.0	0.5	12.3	1.0	11.3
		1961 . .	27 600	100	29.2	56.3	26.8	29.5	0.8	13.7	1.2	12.5
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	17 080	100	35.6	52.7	32.0	20.7	0.2	11.6	0.8	10.9
		1961 . .	19 730	100	30.0	56.8	28.6	28.2	0.3	12.9	0.9	12.0
dont : Europe occidentale		1955 . .	9 530	100	33.6	54.8	34.9	19.8	0.2	11.5	0.7	10.8
		1961 . .	11 220	100	29.1	57.2	29.6	27.6	0.3	13.4	0.8	12.6
Pays à économie planifiée		1955 . .	575	100	31.0	60.7	60.7	—	0.2	8.1	5.0	3.1
dont :		1961 . .	1 470	100	43.5	50.5	50.3	0.2	0.1	5.9	0.7	5.2
Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	410	100	37.3	59.0	59.0	—	—	3.6	1.7	1.9
		1961 . .	1 220	100	43.3	50.8	50.7	0.1	—	5.9	0.2	5.6
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	165	100	14.8	64.8	64.8	—	0.6	19.8	13.6	6.2
		1961 . .	250	100	44.2	49.0	48.2	0.8	0.8	6.0	3.2	2.8
Reste du monde		1955 . .	6 015	100	24.3	59.4	19.6	39.8	1.5	14.8	1.4	13.4
		1961 . .	6 400	100	23.5	56.2	15.8	40.4	2.6	17.8	2.1	15.7
Importations												
	TOTAL	1955 . .	22 400	100	16.2	21.0	8.5	12.4	24.4	38.4	7.4	31.0
		1961 . .	29 360	100	16.1	17.7	7.2	10.4	29.7	36.6	8.2	28.3
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	16 010	100	12.5	7.5	4.2	3.3	33.2	46.8	9.8	37.0
		1961 . .	21 600	100	13.9	7.1	4.5	2.6	37.2	41.7	10.2	31.6
dont : Europe occidentale		1955 . .	8 960	100	10.5	6.4	3.2	3.2	32.9	50.2	10.2	40.0
		1961 . .	11 670	100	9.9	5.0	2.4	2.6	39.2	45.9	11.7	34.2
Pays à économie planifiée		1955 . .	620	100	25.9	19.8	11.7	8.1	15.8	38.6	3.5	35.1
dont :		1961 . .	1 695	100	14.3	17.6	9.1	8.5	31.3	36.8	5.8	31.0
Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	380	100	6.1	23.2	9.7	13.5	26.0	44.8	4.7	40.1
		1961 . .	1 340	100	9.0	20.0	9.4	10.6	39.2	31.8	6.6	25.2
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	240	100	55.1	14.7	14.7	—	0.8	29.4	1.6	27.8
		1961 . .	355	100	34.2	8.5	7.7	0.8	1.7	55.6	2.9	52.7
Reste du monde		1955 . .	5 770	100	25.2	58.1	20.0	38.1	1.3	15.4	1.4	14.0
		1961 . .	6 065	100	24.2	55.0	16.2	38.8	2.6	18.2	2.1	16.2

TABLEAU 12 (suite)

Régions de destination ou de provenance	Années	Commerce global		Denrées alimentaires boissons et tabacs (0-1)	Matières premières et combustibles		Machines et matériel de transport (7)	Autres articles manufacturés			
		Millions de dollars (0-9)	Pour- cen- tages (0-8)		Total (2-4)	Matières pre- mières (2 et 4)		Com- bus- tibles (3)	Total (5, 6 et 8)	Produits chi- miques (5)	Divers (6 et 8)
Exportations		(b) Ventilation par régions : Valeurs et pourcentages									
	TOTAL	1955 . .	23 670	100	100	100	100	100	100	100	100
		1961 . .	27 600	100	100	100	100	100	100	100	100
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	17 080	72.2	78.8	69.7	78.2	59.7	22.5	68.0	54.2
		1961 . .	19 730	71.5	73.4	72.1	76.4	68.3	27.1	67.6	54.7
dont : Europe occidentale		1955 . .	9 530	40.3	41.4	40.4	47.6	31.9	15.8	37.3	27.5
		1961 . .	11 220	40.7	40.6	41.3	45.0	38.0	14.7	39.9	27.2
Pays à économie planifiée		1955 . .	575	2.4	2.3	2.7	5.0	—	0.8	1.6	12.1
dont :		1961 . .	1 470	5.3	8.0	4.8	10.1	—	0.9	2.3	3.4
Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	410	1.7	2.0	1.9	3.5	—	—	0.5	2.9
		1961 . .	1 220	4.4	6.6	4.0	8.4	—	—	1.9	0.9
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	165	0.7	0.3	0.8	1.5	—	0.8	1.1	9.2
		1961 . .	250	0.9	1.4	0.8	1.6	—	0.9	0.4	2.5
Reste du monde		1955 . .	6 015	25.4	18.9	27.6	16.8	40.3	76.7	30.3	33.8
		1961 . .	6 400	23.2	18.6	23.1	13.6	31.7	72.0	30.1	41.9
Importations											
	TOTAL	1955 . .	22 400	100	100	100	100	100	100	100	100
		1961 . .	29 360	100	100	100	100	100	100	100	100
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	16 010	71.5	55.2	25.4	35.3	18.7	96.8	86.8	93.9
		1961 . .	21 600	73.6	63.6	29.5	46.2	17.9	92.1	83.8	90.7
dont : Europe occidentale		1955 . .	8 960	40.0	25.9	12.2	15.0	10.3	53.5	52.0	54.6
		1961 . .	11 670	39.7	24.4	11.2	13.0	10.0	52.2	49.6	56.1
Pays à économie planifiée		1955 . .	620	2.8	4.4	2.6	3.8	1.8	1.8	2.8	1.3
dont :		1961 . .	1 695	5.8	5.2	5.8	7.3	4.8	6.1	5.9	4.1
Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	380	1.7	0.6	1.8	1.9	1.8	1.8	1.9	1.0
		1961 . .	1 340	4.6	2.6	5.2	6.0	4.7	6.1	4.0	3.7
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	240	1.1	3.8	0.8	1.9	—	—	0.9	0.2
		1961 . .	355	1.2	2.6	0.6	1.3	0.1	0.1	1.9	0.4
Reste du monde		1955 . .	5 770	25.8	40.4	72.0	60.9	79.5	1.4	10.4	4.8
		1961 . .	6 065	20.7	31.3	64.7	46.5	77.3	1.8	10.4	5.2

Source : Nations Unies : *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars 1963.

voie de développement d'Asie avec d'autres grandes régions. Ainsi, le chiffre global de leur commerce avec les pays du CAEM a quadruplé de 1956 à 1961, tandis que les exportations des pays en voie de développement d'Asie vers toutes les destinations augmentaient de 20 p. 100 et leurs importations totales de 47 p. 100. Les exportations vers l'Europe occidentale se sont accrues de façon particulièrement lente de 14 p. 100 seulement ; toutefois, l'accroissement en valeur des exportations vers les pays du CAEM, qui se chiffrait à 310 millions de dollars, a représenté 15 p. 100 de l'augmentation totale des exportations pendant ces six années.

26. Le pétrole du Moyen-Orient a toujours un volume important dans les exportations des pays en

voie de développement d'Asie. En 1961, le groupe des combustibles s'assurait à lui seul plus de 40 p. 100 des exportations totales de la région. Le fait que les pays du CAEM n'achètent pas de pétrole en Asie a une incidence importante sur la composition par produits des exportations de l'Asie vers les régions importatrices (voir tableau 13). En revanche, les matières premières (autres que les combustibles) ont constitué de 1955 à 1961 un élément essentiel des exportations vers l'Europe orientale et l'Union soviétique ; en 1961 ces produits représentaient 10 p. 100 des exportations de matières premières vers toutes les destinations et 70 p. 100 de toutes les exportations de ces pays vers la région du CAEM.

TABLEAU 13

Ventilation, par groupes de produits et par régions, du commerce des pays en voie de développement d'Asie^a, 1955 et 1961

(Les indicatifs de sections et divisions de la CTCI figurent en tête des colonnes)

Régions de destination ou de provenance	Années	Commerce global		Denrées alimentaires boissons et tabacs (0-1)	Matières premières et combustibles			Machines et matériel de transport (7)	Autres articles manufacturés			
		Millions de dollars (0-9)	Pour- cen- tages (0-8)		Total (2-4)	Matières pre- mières (2 et 4)	Com- bus- tibles (3)		Total (5, 6 et 8)	Produits chi- miques (5)	Divers (6 et 8)	
Exportations		(a) Ventilation par groupes de produits : Valeurs et pourcentages ^d										
	TOTAL	1955 . .	10 380	100	19.3	69.2	31.0	38.2	0.4	11.0	0.8	10.3
		1961 . .	12 420	100	18.4	66.6	23.6	43.0	1.0	14.0	0.9	13.1
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	6 600	100	18.1	74.5	35.9	38.7	0.1	7.2	0.4	6.8
		1961 . .	7 910	100	16.0	72.3	25.4	46.9	0.4	11.3	0.4	10.9
dont : Europe occidentale		1955 . .	3 650	100	17.1	78.6	33.4	45.2	0.2	4.1	0.4	3.7
		1961 . .	4 150	100	16.0	76.0	21.8	54.2	0.5	7.5	0.2	7.3
Pays à économie planifiée		1955 . .	237	100	27.7	57.9	57.9	—	0.4	14.0	9.1	5.0
		1961 . .	556	100	22.3	67.4	66.8	0.5	0.4	9.9	1.6	8.3
dont :												
Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	105	100	38.4	58.9	58.9	—	—	2.7	0.9	1.8
		1961 . .	415	100	20.0	70.0	69.8	0.2	—	9.9	0.2	9.7
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	133	100	18.5	56.9	56.9	—	0.8	23.8	16.1	7.7
		1961 . .	141	100	29.1	59.6	58.2	1.4	1.4	19.9	5.7	4.2
Reste du monde		1955 . .	3 543	100	21.1	60.1	20.2	40.0	0.9	17.9	0.9	17.0
		1961 . .	3 954	100	22.7	54.7	13.6	41.1	2.3	20.2	1.7	18.5
Importations												
	TOTAL	1955 . .	9 190	100	19.7	29.0	11.3	17.7	16.3	35.0	6.7	28.3
		1961 . .	13 530	100	19.0	22.7	9.1	13.7	23.5	34.8	7.2	27.6
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	5 230	100	17.2	6.7	4.0	2.7	26.9	49.2	10.5	38.6
		1961 . .	8 650	100	17.2	7.7	5.4	2.3	32.5	42.6	10.2	32.4
dont : Europe occidentale		1955 . .	2 790	100	13.2	5.6	2.7	2.9	28.9	52.2	12.8	39.4
		1961 . .	4 140	100	10.1	4.0	1.9	2.1	39.8	46.1	13.1	33.0
Pays à économie planifiée		1955 . .	341	100	38.8	15.6	12.6	2.9	10.6	35.0	2.1	32.9
		1961 . .	834	100	18.6	9.7	7.1	2.6	29.4	42.3	3.1	39.2
dont :												
Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	125	100	12.5	15.8	7.5	8.3	28.3	43.3	2.5	40.8
		1961 . .	510	100	8.9	10.1	6.5	3.7	47.7	33.3	3.4	29.8
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	216	100	53.2	15.5	15.5	—	0.9	30.4	1.8	28.6
		1961 . .	324	100	33.4	9.0	8.1	0.9	1.3	56.3	2.5	53.8
Reste du monde		1955 . .	3 619	100	21.5	62.3	21.7	40.6	1.5	14.7	1.6	13.1
		1961 . .	4 046	100	22.9	56.9	17.1	39.8	3.3	16.9	1.6	15.2

27. En 1961, les importations que les pays en voie de développement d'Asie ont reçues de la région du CAEM consistaient à peu près pour moitié en machines et en équipement ; la proportion était beaucoup plus élevée que dans le cas des importations en provenance d'autres régions. Toutefois, si la valeur de ces importations a atteint près de 300 millions de dollars, celles-ci ne représentaient pas plus de 8 p. 100 des importations globales de machines dans ces pays. Pour d'autres groupes de produits, la part de l'Europe orientale et de l'Union soviétique était plus faible encore [voir tableau 13 b)].

28. En 1955, le chiffre global du commerce des

pays en voie de développement d'Asie avec les économies planifiées de ce même continent était plus élevé (et même considérablement plus élevé si l'on ne considère que les importations des pays en voie de développement) qu'avec la région du CAEM. Mais en 1961 les exportations vers les pays à économie planifiée d'Asie ne dépassaient guère le tiers de celles à destination du CAEM ; quant aux importations, la proportion atteignait près des deux tiers. Les importations en provenance des économies planifiées d'Asie consistaient principalement en 1961, en « autres articles manufacturés » (voir tableau 13), dont la part s'était accrue tandis que celle des denrées alimentaires avait diminué.

TABLEAU 13 (suite)

Régions de destination ou de provenance	Années	Commerce global		Denrées alimentaires, boissons et tabacs (0-1)	Matières premières et combustibles		Machines et matériel de transport (7)	Autres articles manufacturés				
		Millions de dollars (0-9)	Pourcentages (0-8)		Total (2-4)	Matières premières (2 et 4)		Combustibles (3)	Total (5, 6 et 8)	Produits chimiques (5)	Divers (6 et 8)	
Exportations		(b) Ventilation par régions : Valeurs et pourcentages										
	TOTAL	1955 . .	10 380	100	100	100	100	100	100	100	100	
		1961 . .	12 420	100	100	100	100	100	100	100	100	
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	6 600	63.6	59.5	68.5	73.5	64.4	21.4	41.7	32.1	42.5
		1961 . .	7 910	63.7	56.0	69.9	69.2	70.2	27.8	51.9	28.6	53.4
dont : Europe occidentale		1955 . .	3 650	35.2	31.0	39.8	37.7	41.5	14.3	13.0	16.7	12.7
		1961 . .	4 150	33.4	29.3	38.4	31.1	42.4	15.9	18.0	8.6	18.6
Pays à économie planifiée		1955 . .	237	2.3	3.4	2.0	4.4	—	2.4	3.0	28.2	1.1
		1961 . .	556	4.5	5.5	4.6	12.8	0.1	1.6	3.2	8.6	2.9
dont : Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	105	1.0	2.2	0.9	2.1	—	—	0.3	1.3	0.2
		1961 . .	415	3.3	3.7	3.6	10.0	—	—	2.4	1.0	2.5
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	133	1.3	1.2	1.0	2.3	—	2.4	2.7	26.9	0.9
		1961 . .	141	1.1	1.8	1.0	2.8	—	1.6	0.8	7.6	0.4
Reste du monde		1955 . .	3 543	34.1	37.2	29.6	22.1	35.6	76.2	55.3	39.7	56.4
		1961 . .	3 954	31.8	38.5	25.6	18.0	29.7	70.6	44.9	62.9	43.7
Importations												
	TOTAL	1955 . .	9 190	100	100	100	100	100	100	100	100	100
		1961 . .	13 530	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	5 230	56.9	49.4	13.1	20.0	8.8	93.9	79.6	89.3	77.3
		1961 . .	8 650	63.9	57.5	21.6	37.9	10.8	88.1	77.9	90.5	74.6
dont : Europe occidentale		1955 . .	2 790	30.4	20.5	5.9	7.3	5.1	54.4	45.7	58.7	42.6
		1961 . .	4 140	30.6	16.1	5.2	6.3	4.6	51.1	40.0	55.3	36.1
Pays à économie planifiée		1955 . .	341	3.7	7.4	2.0	4.2	0.6	2.4	3.8	1.2	4.4
		1961 . .	834	6.2	6.0	2.6	4.8	1.2	7.7	7.5	2.6	8.7
dont : Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	125	1.4	0.8	0.7	0.9	0.6	2.3	1.6	0.5	1.9
		1961 . .	510	3.8	1.7	1.7	2.7	1.0	7.6	3.6	1.8	4.0
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	216	2.3	6.6	1.3	3.3	—	0.1	2.1	0.7	2.5
		1961 . .	324	2.4	4.2	0.9	2.2	0.2	0.1	3.9	0.8	4.7
Reste du monde		1955 . .	3 619	39.4	43.1	84.8	75.8	90.6	3.7	16.6	9.6	18.3
		1961 . .	4 046	29.9	36.5	75.8	57.3	88.1	4.2	14.7	6.8	16.7

Source : Nations Unies : *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars 1963.

* A l'exclusion des pays d'Asie à économie planifiée et du Japon.

Afrique ¹⁸

29. En 1955, environ 2.5 p. 100 seulement des exportations de l'Afrique ¹⁹ sont allés à l'Europe orientale et à l'Union soviétique. En ce qui concerne les importations de l'Afrique, le pourcentage a été plus faible encore (voir tableau 14) ; mais en 1961, ces pourcentages avaient presque doublé : les exportations globales de l'Afrique sont passées de 5.3 milliards de dollars à 6.5 milliards, soit une augmen-

tation de 23 p. 100 ; les exportations vers les pays du CAEM se sont accrues beaucoup plus encore : de 130 p. 100. De même, les importations totales de l'Afrique ont augmenté de 25 p. 100, mais celles en provenance des pays d'Europe à économie planifiée ont doublé.

30. Les matières premières (combustibles non compris) ont représenté plus de 40 p. 100 des exportations globales de l'Afrique et les denrées alimentaires, les boissons et le tabac, environ un tiers. Cependant la structure des exportations de l'Afrique vers la région du CAEM a été quelque peu différente ces dernières années ; elles comprenaient surtout des matières premières (environ 80 p. 100), tandis que les denrées alimentaires ne

¹⁸ Voir également « Le commerce de l'Afrique avec les économies planifiées » (E/CN.14/STC/5), document soumis par le secrétariat de la CEA à son Comité permanent du commerce en septembre 1962.

¹⁹ Il s'agit ici du continent africain et des îles qui s'y rattachent. Il n'a pas été possible d'exclure le commerce de la République sud-africaine des chiffres de sous-section et du tableau 14.

TABLEAU 14

Ventilation, par produits et par régions, du commerce des pays en voie de développement d'Afrique ^a, 1955 et 1961

(Les indicatifs des sections et divisions de la CTCI figurent en tête des colonnes)

Régions de destination ou de provenance	Années	Commerce global		Denrées alimentaires, boissons et tabacs (0-1)	Matières premières et combustibles			Machines et matériel de transport (7)	Autres articles manufacturés			
		Millions de dollars (0-9)	Pourcentages (0-8)		Total (2-4)	Matières premières (2 et 4)	Combustibles (3)		Total (5, 6 et 8)	Produits chimiques (5)	Divers (6 et 8)	
(a) Ventilation par groupes de produits : Valeurs et pourcentages												
Exportations	TOTAL	1955 . .	5 310	100	36.3	42.7	41.7	0.9	1.3	19.8	1.5	18.3
		1961 . .	6 520	100	32.9	47.1	40.2	6.9	1.1	18.9	1.7	17.2
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	4 310	100	38.0	41.7	41.5	0.2	0.3	20.0	0.9	19.1
		1961 . .	5 250	100	34.7	46.7	39.2	7.5	0.2	18.4	1.2	17.3
dont : Europe occidentale		1955 . .	3 590	100	38.4	42.0	41.8	0.2	0.3	19.3	0.8	18.5
		1961 . .	4 310	100	34.7	47.2	38.2	9.0	0.2	19.3	1.1	18.2
Pays à économie planifiée		1955 . .	157	100	14.2	81.9	81.9	—	—	3.9	—	3.9
		1961 . .	337	100	12.5	79.4	79.4	—	—	8.1	—	8.1
dont :												
Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	130	100	17.2	78.1	78.1	—	—	4.7	—	4.7
		1961 . .	300	100	14.0	76.9	76.9	—	—	9.0	—	9.0
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	27	100	—	100	100	—	—	—	—	—
		1961 . .	37	100	—	100	100	—	—	—	—	—
Reste du monde		1955 . .	843	100	31.6	40.7	35.7	5.0	6.4	21.3	4.4	17.0
		1961 . .	933	100	30.3	38.7	32.8	5.9	6.1	24.9	4.9	20.0
Importations	TOTAL	1955 . .	6 290	100	14.5	12.9	4.9	8.1	28.0	44.6	6.7	37.9
		1961 . .	7 750	100	16.7	13.3	5.0	8.3	29.3	40.7	7.5	33.2
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	5 250	100	11.3	7.7	3.5	4.3	32.9	48.1	7.7	40.4
		1961 . .	6 310	100	15.0	7.4	3.6	3.8	33.8	43.8	8.4	35.4
dont : Europe occidentale		1955 . .	4 170	100	11.1	7.3	2.5	4.8	31.9	49.7	8.2	41.5
		1961 . .	4 800	100	12.8	6.9	2.7	4.3	34.1	46.2	9.4	36.8
Pays à économie planifiée		1955 . .	137	100	14.6	24.8	13.1	11.7	19.0	41.6	5.8	35.8
		1961 . .	361	100	8.6	21.9	10.3	11.7	36.7	32.8	6.1	26.7
dont :												
Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	115	100	1.8	28.1	14.0	14.0	22.8	47.4	7.0	40.4
		1961 . .	330	100	5.5	23.7	10.9	12.8	39.5	31.3	6.1	25.2
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	22	100	78.3	8.7	8.7	—	—	13.0	—	13.0
		1961 . .	31	100	41.9	3.2	3.2	—	6.5	48.4	6.5	41.9
Reste du monde		1955 . .	903	100	32.8	40.9	11.6	29.3	1.6	24.7	0.8	23.9
		1961 . .	1 079	100	29.3	45.1	11.7	33.5	0.8	24.8	2.7	22.2

représentaient que 15 à 17 p. 100 du total ; les produits transformés tout en représentant (les métaux surtout) près de 20 p. 100 des exportations totales de l'Afrique, ont joué un rôle insignifiant dans les exportations vers la région du CAEM.

31. Les importations de l'Afrique consistent traditionnellement en produits alimentaires transformés (ceux-ci représentaient en 1961 plus de 40 p. 100 des importations totales) et en biens d'équipement (près de 30 p. 100). Dans les importations en provenance des pays d'Europe à économie planifiée, la proportion des matières premières, et en particulier des combustibles, a été sensiblement plus élevée que dans l'ensemble des importations africaines. Il est à remarquer également que la part des machines

dans les importations en provenance des pays du CAEM, qui était en 1955 de 23 p. 100, est passée en 1961 à 40 p. 100 environ ; cependant, considérées en chiffres absolus, ces importations sont demeurées faibles et la valeur totale des biens d'équipement que l'Afrique a reçus des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique en 1961 atteignait seulement 130 millions de dollars.

Amérique latine

32. Les pays du CAEM ont occupé, en 1955, dans le commerce extérieur global de l'Amérique latine, la même place que celui des pays en voie de développement d'Asie et d'Afrique : leur part a été d'environ 2 p. 100. Cependant, durant les

TABLEAU 14 (suite)

Régions de destination ou de provenance	Années	Commerce global		Denrées alimentaires boissons et tabacs (0-1)	Matières premières et combustibles		Machines et matériel de transport (7)	Autres articles manufacturés			
		Millions de dollars (0-9)	Pour- cen- tages (0-8)		Total (2-4)	Matières pre- mières (2 et 4)		Com- bus- tibles (3)	Total (5, 6 et 8)	Produits chi- miques (5)	Divers (6 et 8)
Exportations											
(b) Ventilation par régions : Valeurs et pourcentages											
TOTAL	1955 . .	5 310	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961 . .	6 520	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Pays industrialisés à économie de marché	1955 . .	4 310	81.2	84.9	79.1	80.5	16.0	20.6	82.1	51.9	84.5
	1961 . .	5 250	80.5	83.8	78.6	77.3	86.7	12.7	77.4	54.5	79.6
<i>dont</i> : Europe occidentale	1955 . .	3 590	67.6	71.4	66.2	67.4	14.0	16.2	65.7	36.4	68.0
	1961 . .	4 310	66.1	66.2	65.5	62.1	85.6	9.9	66.7	42.7	69.0
Pays à économie planifiée	1955 . .	157	3.0	1.1	5.6	5.7	—	—	0.6	—	0.6
<i>dont</i> :	1961 . .	337	5.2	1.9	8.6	10.1	—	—	2.2	—	2.4
Europe orientale et Union soviétique	1955 . .	130	2.4	1.1	4.4	4.5	—	—	0.6	—	0.6
	1961 . .	300	4.6	1.9	7.4	8.7	—	—	2.2	—	2.4
Pays d'Asie à économie planifiée .	1955 . .	27	0.5	—	1.2	1.2	—	—	—	—	—
	1961 . .	37	0.6	—	1.2	1.4	—	—	—	—	—
Reste du monde	1955 . .	843	15.9	14.0	15.3	13.7	84.0	79.4	17.3	48.1	14.8
	1961 . .	933	14.3	14.3	12.8	12.7	13.3	87.3	20.4	45.5	18.0
Importations											
TOTAL	1955 . .	6 290	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	1961 . .	7 750	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Pays industrialisés à économie de marché	1955 . .	5 250	83.5	64.8	49.7	59.3	43.9	97.6	89.8	96.3	88.7
	1961 . .	6 310	81.4	73.2	45.0	57.9	37.3	93.7	87.7	91.2	86.9
<i>dont</i> : Europe occidentale	1955 . .	4 170	66.3	50.0	36.9	33.9	38.8	74.7	73.0	80.2	71.7
	1961 . .	4 800	61.9	47.2	32.2	32.9	31.7	71.7	70.2	77.2	68.7
Pays à économie planifiée	1955 . .	137	2.2	2.3	4.3	6.1	3.3	1.5	2.1	2.0	2.1
<i>dont</i> :	1961 . .	361	4.7	2.4	7.8	9.7	6.7	5.9	3.8	3.9	3.8
Europe orientale et Union soviétique	1955 . .	115	1.8	0.2	4.1	5.4	3.3	1.5	2.0	2.0	2.0
	1961 . .	330	4.3	1.4	7.7	9.5	6.7	5.8	3.3	3.5	3.3
Pays d'Asie à économie planifiée .	1955 . .	22	0.3	2.0	0.3	0.7	—	—	0.1	—	0.1
	1961 . .	31	0.4	1.0	0.1	0.3	—	0.1	0.6	0.5	0.6
Reste du monde	1955 . .	903	14.4	33.0	46.0	34.6	52.9	0.8	8.1	1.7	9.2
	1961 . .	1 079	13.9	24.3	47.1	32.4	56.0	0.4	8.5	4.9	9.3

Source : Nations Unies : *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars 1963.

^a Y compris l'Afrique du Sud.

années considérées, le commerce de l'Amérique latine avec l'Europe orientale et l'Union soviétique s'est développé plus vite que celui de l'Afrique et presque aussi rapidement que celui des pays en voie de développement d'Asie. Tandis que les exportations globales de l'Amérique latine augmentaient de moins de 10 p. 100 et les importations de moins de 20 p. 100, les exportations vers le CAEM et les importations en provenance du CAEM étaient multipliées par 3-3 1/2 (voir tableau 15).

33. De même que celles de l'Afrique, les exportations de l'Amérique latine comprennent en majeure partie des denrées alimentaires d'une part, des

combustibles et des matières premières d'autre part, chacun de ces deux groupes de produits dépassant constamment 40 p. 100 de la totalité des exportations. Dans le deuxième groupe, les combustibles (c'est-à-dire le pétrole) représentent une part importante des exportations de l'Amérique latine : environ 25 p. 100. En 1955, les exportations de l'Amérique latine vers la région du CAEM avaient sensiblement la même composition, par produits, que ses exportations globales, mais ne comprenaient pas de combustibles. En 1961, la situation à cet égard avait beaucoup changé avec le développement des exportations de sucre cubain, de sorte que la part des denrées ali-

TABLEAU 15

Ventilation, par produits et par régions, du commerce des pays d'Amérique latine
(Les indicatifs des sections et divisions de la CTCI figurent en tête des colonnes)

Régions de destination ou de provenance	Années	Commerce global		Denrées alimentaires et tabacs (0-1)	Matières premières et combustibles			Machines et matériel de transport (7)	Autres articles manufacturés			
		Millions de dollars (0-9)	Pourcentages (0-8)		Total	Matières premières (2 et 4)	Combustibles (3)		Total (5, 6 et 8)	Produits chimiques (5)	Divers (6 et 8)	
Exportations												
(a) Ventilation par groupes de produits : Valeurs et pourcentages												
TOTAL	1955 . .	7 980	100	47.4	43.4	19.4	23.9	0.1	9.1	1.1	8.1	
	1961 . .	8 660	100	41.7	48.8	21.2	27.6	0.3	9.2	1.2	8.0	
Pays industrialisés à économie de marché	1955 . .	6 170	100	52.5	36.9	21.1	15.8	0.1	10.5	1.1	9.4	
	1961 . .	6 570	100	43.0	46.2	24.2	22.0	0.3	10.5	1.3	9.2	
dont : Europe occidentale	1955 . .	2 290	100	52.0	36.9	26.7	10.3	0.1	10.9	1.1	9.8	
	1961 . .	2 760	100	42.1	44.6	27.9	16.7	0.2	13.1	1.1	12.0	
Pays à économie planifiée	1955 . .	181	100	50.0	46.1	46.1	—	—	3.9	3.9	—	
dont :	1961 . .	577	100	81.4	17.7	17.7	—	—	0.9	0.3	0.5	
Europe orientale et Union soviétique	1955 . .	175	100	51.4	45.1	45.1	—	—	3.4	3.4	—	
	1961 . .	505	100	79.4	19.8	19.8	—	—	0.8	0.4	0.4	
Pays d'Asie à économie planifiée .	1955 . .	6	100	—	80.0	80.0	—	—	20.0	20.0	—	
	1961 . .	72	100	95.8	2.8	2.8	—	—	1.4	—	1.4	
Reste du monde	1955 . .	1 629	100	27.4	67.7	9.8	57.9	0.4	4.5	0.8	3.7	
	1961 . .	1 513	100	20.8	71.6	9.7	61.9	0.7	6.9	1.2	5.7	
Importations												
TOTAL	1955 . .	6 920	100	13.0	17.4	8.1	9.4	32.1	37.4	9.1	28.3	
	1961 . .	8 080	100	10.7	13.4	6.3	7.1	40.4	35.6	10.7	24.9	
Pays industrialisés à économie de marché	1955 . .	5 530	100	9.3	8.0	5.1	2.8	39.4	43.3	11.0	32.3	
	1961 . .	6 640	100	8.7	6.0	4.4	1.7	46.6	38.7	11.8	26.9	
dont : Europe occidentale	1955 . .	2 000	100	5.8	5.7	5.3	0.5	40.2	48.3	10.6	37.7	
	1961 . .	2 730	100	4.6	3.2	2.6	0.6	47.3	44.9	13.5	31.4	
Pays à économie planifiée	1955 . .	142	100	3.8	25.4	7.7	17.7	26.2	44.6	4.6	40.0	
dont :	1961 . .	500	100	11.5	27.1	11.3	15.8	30.7	30.7	9.9	20.8	
Europe orientale et Union soviétique	1955 . .	140	100	3.9	25.8	7.8	18.0	26.6	43.8	4.7	39.1	
	1961 . .	500	100	11.5	27.1	11.3	15.8	30.7	30.7	9.9	20.8	
Pays d'Asie à économie planifiée .	1955 . .	2	100	—	—	—	—	—	100	—	100	
	1961 . .	..	100	—	—	—	—	—	..	—	..	
Reste du monde	1955 . .	1 248	100	30.4	58.5	21.1	37.4	0.5	10.7	1.1	9.6	
	1961 . .	940	100	23.9	57.8	17.0	40.9	1.6	16.7	3.2	13.4	

mentaires s'est élevée à près de 80 p. 100. Néanmoins, dans les exportations totales de denrées alimentaires de l'Amérique latine, la part des pays du CAEM n'était en 1961 que de 11 p. 100, bien qu'elle représentât une valeur totale de plus de 400 millions de dollars. Les exportations de produits transformés sont allées presque exclusivement aux pays industrialisés à économie de marché.

34. Les machines et autres produits transformés ont représenté plus de 70 p. 100 des importations de l'Amérique latine, la part de chacun de ces deux groupes de produits étant à peu près la même [voir tableau 15 a)]. Les importations en provenance des

pays d'Europe à économie planifiée étaient d'une composition quelque peu différente, qui d'ailleurs s'est légèrement modifiée de 1955 à 1961. En 1955, les importations d'articles manufacturés en provenance de ces pays représentaient également près de 70 p. 100 des importations globales, mais environ un tiers seulement consistait en biens d'équipement ; en 1961, la proportion des produits transformés autres que les machines est tombée à 30 p. 100 environ et celle des machines s'est élevée à 30 p. 100. Pendant cette période, les importations de denrées alimentaires en provenance des pays du CAEM se sont beaucoup accrues.

TABLEAU 15 (suite)

Régions de destination ou de provenance	Années	Commerce global		Denrées alimentaires, boissons et tabacs (0-1)	Matières premières et combustibles		Machines et matériel de transport (7)	Autres articles manufacturés			
		Millions de dollars (0-9)	Pourcentages (0-8)		Total (2-4)	Matières premières (2 et 4)		Combustibles (3)	Total (5, 6 et 8)	Produits chimiques (5)	Divers (6 et 8)
Exportations											
(b) Ventilation par régions : Valeurs et pourcentages											
	TOTAL	1955 . .	7 980	100	100	100	100	100	100	100	100
		1961 . .	8 660	100	100	100	100	100	100	100	100
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	6 170	77.3	85.9	66.0	84.4	51.1	40.0	89.0	76.5
		1961 . .	6 570	75.9	78.1	71.7	86.3	60.5	60.7	86.2	81.0
<i>dont</i> : Europe occidentale		1955 . .	2 290	28.7	31.6	24.6	39.6	12.4	20.0	34.5	29.4
		1961 . .	2 760	31.9	32.2	29.2	42.1	19.3	21.4	45.4	29.5
Pays à économie planifiée		1955 . .	181	23	24	2.4	5.4	—	—	1.0	8.2
<i>dont</i> :		1961 . .	577	6.7	13.2	2.4	5.6	—	—	0.6	1.9
Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	175	2.2	2.4	2.3	5.1	—	—	0.8	7.1
		1961 . .	505	5.8	11.3	2.4	5.5	—	—	0.5	1.9
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	5	0.1	—	0.1	0.2	—	—	0.1	1.2
		1961 . .	72	0.8	1.9	—	0.1	—	—	0.1	—
Reste du monde		1955 . .	1 629	20.4	11.7	31.6	10.2	48.9	60.0	10.1	15.3
		1961 . .	1 513	17.5	8.8	25.8	8.0	39.5	39.3	13.2	17.1
Importations											
	TOTAL	1955 . .	6 920	100	100	100	100	100	100	100	100
		1961 . .	8 080	100	100	100	100	100	100	100	100
Pays industrialisés à économie de marché		1955 . .	5 530	79.9	57.3	36.6	50.9	24.2	98.2	92.5	96.8
		1961 . .	6 640	82.2	67.1	36.9	57.0	19.3	94.7	89.1	90.6
<i>dont</i> : Europe occidentale		1955 . .	2 000	28.9	12.9	9.6	19.1	1.4	36.5	37.6	33.9
		1961 . .	2 730	33.8	14.7	8.1	14.0	3.0	39.8	42.8	42.9
Pays à économie planifiée		1955 . .	142	2.1	0.6	2.8	1.8	3.6	1.6	2.3	1.0
<i>dont</i> :		1961 . .	500	6.2	6.8	12.8	11.4	14.0	4.8	5.5	5.9
Europe orientale et Union soviétique		1955 . .	140	2.0	0.6	2.8	1.8	3.6	1.6	2.2	1.0
		1961 . .	500	6.2	6.8	12.8	11.4	14.0	4.8	5.5	5.9
Pays d'Asie à économie planifiée .		1955 . .	2	—	—	—	—	—	—	0.1	—
		1961 . .	..	—	—	—	—	—	—	..	—
Reste du monde		1955 . .	1 248	18.0	42.1	60.7	47.3	72.2	0.3	5.2	2.3
		1961 . .	940	11.6	26.1	50.3	31.6	66.7	0.5	5.5	3.5

Source : Nations Unies : *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars 1963.

4. CONCENTRATION DU COMMERCE ENTRE LES PAYS DU CAEM ET LES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT.

35. Un des aspects caractéristiques du commerce entre les pays du CAEM et les pays en voie de développement a été jusqu'ici le nombre relativement restreint des partenaires commerciaux et la gamme assez étroite des produits échangés. Après l'Union soviétique, la Tchécoslovaquie est, de loin, le partenaire principal des pays en voie de développement, comme nous l'avons déjà indiqué ; c'est ainsi qu'en 1961 elle a participé dans la proportion de 40 à 45 p. 100 au commerce global de l'Europe orientale avec les pays en voie de développement. Dans l'ensemble du commerce du CAEM, les expor-

tations de l'Union soviétique et de la Tchécoslovaquie représentaient en 1961 plus de 70 p. 100 des exportations globales vers les pays en voie de développement et leurs importations près de 80 p. 100 de toutes les importations en provenance de ces pays, et dans l'ensemble ces pourcentages sont à peu près les mêmes si l'on considère séparément les divers groupes continentaux que constituent les pays en voie de développement (voir tableau 16). Bien entendu, la physionomie du commerce du CAEM varie pour chacun de ces pays. C'est ainsi qu'en 1961 l'Allemagne orientale avait des relations plus actives que la Tchécoslovaquie avec la Guinée (exportations et importations), la République arabe unie (exportations) et le Brésil (exportations) ; en

TABLEAU 16

Contribution de chacun des pays du CAEM au commerce global de la région avec quelques pays en voie de développement, en 1961

(En pourcentages)

Régions ou pays exportateurs									
Pays ou régions de destination	Bulgarie	Tchéco-slovaquie	Allemagne orientale	Hongrie	Pologne	Roumanie	Europe orientale	Union soviétique	Europe orientale et Union soviétique
Ensemble des pays en voie de développement	2.3	18.6	8.6	5.0	8.1	3.6	46.2	53.8	100.0
Asie ^a	1.9	21.9	6.6	6.7	10.8	3.3	51.2	48.8	100.0
dont : Inde	1.0	16.4	10.6	7.8	9.2	2.2	47.2	52.8	100.0
Indonésie	1.9	20.4	2.3	3.8	24.1	2.9	55.4	44.6	100.0
Malaisie	—	50.0	—	—	13.0	—	63.0	37.0	100.0
Ceylan	—	21.5	0.7	24.4	39.4	0.7	86.7	13.3	100.0
Pakistan	—	44.9	5.7	4.6	10.3	—	65.5	34.5	100.0
Liban	8.1	14.7 ^b	9.9	4.8	15.4	29.8	82.7	17.3	100.0
Iran	—	..	11.6	13.1	13.1	—	37.8	62.2	100.0
Afrique ^c	2.9	21.6	10.1	4.1	4.4	4.6	47.7	52.3	100.0
dont : RAU	1.6	10.6	13.9	5.1	3.9	7.3	42.4	57.6	100.0
Soudan	7.1	19.8	8.8	3.8	7.7	1.7	48.9	51.1	100.0
Ghana	—	11.8	10.8	2.0	—	—	24.5	75.5	100.0
Guinée	—	—	14.9	4.2	5.8	—	24.9	75.1	100.0
Amérique latine	2.3	13.3	9.3	4.2	8.1	3.2	40.4	59.6	100.0
dont : Cuba	2.8	7.4	6.9	2.7	5.7	2.8	28.3	71.7	100.0
Brésil	—	23.4	25.0	2.2	17.7	3.3	71.6	28.4	100.0
Argentine	0.5	24.2	4.9	18.4	17.8	8.3	74.1	25.9	100.0
Régions ou pays importateurs									
Pays ou régions de provenance	Bulgarie	Tchéco-slovaquie	Allemagne orientale	Hongrie	Pologne	Roumanie	Europe orientale	Union soviétique	Europe orientale et Union soviétique
Ensemble des pays en voie de développement	1.4	16.8	5.9	3.7	7.4	2.7	37.9	62.1	100.0
Asie ^a	0.5	15.9	4.0	3.5	5.3	2.2	31.4	68.6	100.0
dont : Inde	0.6	16.9	10.7	7.6	5.8	3.8	45.4	54.6	100.0
Indonésie	0.9	16.3	1.7	1.5	2.0	3.1	25.5	74.5	100.0
Malaisie	—	3.6	—	—	3.6	—	7.2	92.8	100.0
Ceylan	—	18.0	6.4	3.5	9.3	10.5	47.7	52.3	100.0
Pakistan	—	34.5	—	—	41.2	—	75.7	24.3	100.0
Liban	—	13.2 ^b	18.4	—	5.2	13.2	50.0	50.0	100.0
Iran	—	..	9.3	19.0	3.7	—	32.0	68.0	100.0
Afrique ^c	2.6	25.3	8.5	3.7	6.4	6.2	52.7	47.3	100.0
dont : RAU	2.1	24.4	8.9	4.9	5.0	7.7	53.0	47.0	100.0
Soudan	1.7	15.2	2.8	1.7	12.3	7.9	41.6	58.4	100.0
Ghana	—	9.2	28.6	—	5.0	—	42.8	57.2	100.0
Guinée	—	—	30.6	7.1	19.4	—	57.1	42.9	100.0
Amérique latine	1.5	13.0	6.1	3.7	10.0	1.2	35.5	64.5	100.0
dont : Cuba	2.1	7.3	3.0	2.1	6.2	0.1	20.8	79.2	100.0
Brésil	—	26.2	17.9	5.4	19.8	1.9	71.2	28.8	100.0
Argentine	0.2	23.6	5.2	10.2	24.1	1.9	65.2	34.8	100.0

Sources : Statistiques commerciales des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique.

^a Non compris les pays d'Asie à économie planifiée et le Japon.^b 1960.^c Non compris l'Afrique du Sud.

TABLEAU 17

Concentration des échanges entre les différents pays du CAEM et quelques pays en voie de développement, 1961

A = Pourcentages des exportations ou importations de chaque pays du CAEM à destination ou en provenance des pays en voie de développement

B = Pourcentages des exportations ou importations de chaque pays du CAEM à destination ou en provenance des sous-groupes continentaux

Régions exportatrices ou importatrices ↓	Destinations ou origines →	Régions en voie de développement		Asie								Afrique					Amérique latine			
				dont :								dont :					dont :			
		Millions de dollars	Pourcentage	Total	Inde	Indonésie	Malaisie	Ceylan	Pakistan	Liban	Iran ^b	Total ^a	Egypte ^a	Soudan	Ghana	Guinée	Total	Cuba	Brésil	Argentine
Exportations																				
Bulgarie	A	32.4	100	29.0	5.6	4.0	—	—	—	6.8	—	33.6	9.3	4.0	—	—	37.4	36.4	—	0.6
	B	—	—	100	19.1	13.8	—	—	—	23.4	—	100	27.5	11.9	—	—	100	97.5	—	1.7
Tchécoslovaquie	A	260.8	100	41.8	11.3	5.5	1.0	1.1	1.5	1.5 ^b	..	31.0	7.7	1.4	0.9	—	27.2	11.3	5.8	3.8
	B	—	—	100	27.1	13.1	2.5	2.7	3.6	3.7 ^b	..	100	24.8	4.4	3.0	—	100	41.6	21.4	14.0
Allemagne orientale	A	120.3	100	27.4	16.0	1.3	—	0.1	0.4	2.2	2.8	31.4	21.8	1.3	1.8	4.5	41.2	22.9	13.4	1.7
	B	—	—	100	58.2	4.8	—	0.3	1.5	8.2	10.3	100	69.3	4.2	5.8	14.3	100	55.8	32.5	4.0
Hongrie	A	70.8	100	47.2	19.9	3.8	—	4.7	0.6	1.8	5.4	21.5	13.6	1.0	0.6	2.1	31.3	15.4	2.0	10.6
	B	—	—	100	42.2	8.1	—	9.9	1.2	3.9	11.4	100	63.2	4.6	2.6	9.9	100	49.3	6.3	33.9
Pologne	A	113.4	100	47.4	14.6	14.9	0.6	4.7	0.8	3.7	3.4	14.6	6.4	1.2	—	1.9	38.0	19.9	10.1	6.4
	B	—	—	100	30.7	31.5	1.3	9.9	1.7	7.8	7.1	100	44.0	8.4	—	1.3	100	52.6	26.5	17.0
Roumanie	A	50.9	100	32.6	7.9	3.9	—	0.2	—	15.9	—	34.2	27.3	0.6	—	—	33.2	22.4	4.1	6.7
	B	—	—	100	24.1	12.0	—	0.6	—	48.8	—	100	79.9	1.7	—	—	100	67.5	12.4	20.1
Europe orientale	A	648.6	100	39.4	13.1	6.0	0.5	1.8	0.9	3.5	1.7	27.6	12.3	1.4	0.8	1.4	33.0	17.5	7.1	4.8
	B	—	—	100	33.4	15.2	1.3	4.6	2.2	8.8	4.3	100	44.8	5.0	2.8	5.0	100	52.9	21.5	14.1
Union soviétique	A	756.1	100	32.2	12.6	4.1	0.3	0.2	0.4	0.6	2.4	25.9	14.4	1.2	2.0	3.6	41.9	38.0	2.4	1.4
	B	—	—	100	39.1	12.8	0.8	0.7	1.2	1.9	7.4	100	55.5	4.7	7.9	13.9	100	90.7	5.8	3.3
Europe orientale et Union soviétique	A	1 404.7	100	35.5	12.9	5.0	0.4	1.0	0.6	1.9	2.0	26.7	13.4	1.3	1.5	2.6	37.8	28.5	4.6	2.9
	B	—	—	100	36.2	14.0	1.1	2.7	1.7	5.4	5.8	100	50.4	4.9	5.4	9.7	100	75.4	12.1	7.7
Importations																				
Bulgarie	A	19.6	100	13.3	3.6	2.0	—	—	—	—	—	43.4	22.4	1.5	—	—	43.4	41.8	—	0.5
	B	—	—	100	26.9	15.4	—	—	—	—	—	100	51.8	3.5	—	—	100	96.5	—	1.2
Tchécoslovaquie	A	235.3	100	34.4	8.8	3.1	2.8	1.3	2.6	0.4 ^b	..	34.6	21.2	1.1	0.5	—	30.9	12.3	9.3	5.7
	B	—	—	100	25.6	9.1	8.0	3.8	7.5	1.2 ^b	..	100	61.2	3.3	1.3	—	100	39.8	30.1	18.5
Allemagne orientale	A	82.3	100	24.9	15.9	1.0	—	1.3	—	1.7	3.0	33.2	22.0	0.6	4.1	3.6	41.9	14.2	18.1	3.6
	B	—	—	100	63.9	3.9	—	5.4	—	6.8	12.2	100	66.3	1.8	12.5	11.0	100	33.9	43.2	8.7
Hongrie	A	51.1	100	35.4	18.2	1.4	—	1.2	—	—	10.0	23.7	19.8	0.6	—	1.4	40.9	15.9	8.8	11.4
	B	—	—	100	51.4	3.9	—	3.3	—	—	28.2	100	83.5	2.5	—	5.8	100	38.8	21.5	27.8
Pologne	A	103.9	100	26.2	7.0	0.9	6.4	1.5	7.0	0.4	1.0	19.7	9.9	2.1	0.6	1.8	54.1	23.5	15.9	13.3
	B	—	—	100	26.8	3.3	24.3	5.9	26.8	1.5	3.7	100	50.2	10.7	2.9	9.3	100	43.4	29.4	24.6
Roumanie	A	37.7	100	30.2	12.5	3.7	—	4.8	—	2.7	—	52.5	41.9	3.7	—	—	17.0	1.3	4.2	2.9
	B	—	—	100	41.2	12.3	—	15.8	—	8.8	—	100	79.8	7.1	—	—	100	7.8	25.0	17.2
Europe orientale	A	529.9	100	30.4	10.5	2.2	2.5	1.5	2.5	0.7	1.6	32.0	20.5	1.4	1.0	1.1	37.6	15.5	11.2	7.0
	B	—	—	100	34.6	7.2	8.1	5.1	8.3	2.4	5.3	100	64.0	4.4	3.0	3.3	100	41.1	29.8	18.7
Union soviétique	A	866.8	100	40.6	7.7	3.9	19.6	1.0	0.5	0.4	2.1	17.6	11.1	1.2	0.8	0.5	41.8	36.0	2.8	2.3
	B	—	—	100	19.0	9.6	48.2	2.6	1.2	1.1	5.2	100	63.0	6.8	4.5	2.8	100	86.0	6.6	5.5
Europe orientale et Union soviétique	A	1 396.7	100	36.7	8.8	3.3	13.1	1.2	1.3	0.5	1.9	23.1	14.7	1.3	0.9	0.7	40.2	28.2	6.0	4.1
	B	—	—	100	23.9	8.9	35.7	3.4	3.5	1.5	5.2	100	63.5	5.5	3.7	3.0	100	70.1	14.8	10.2

Sources : Statistiques nationales des pays d'Europe orientale et Nations Unies : Yearbook of International Trade Statistics.

^a Les statistiques hongroises semblent inclure la Syrie dans la RAU et dans

l'Afrique. Les chiffres de la Roumanie, de la Bulgarie et de l'Union soviétique font figurer la Syrie exclusivement dans les données concernant l'Afrique. L'Allemagne orientale et la Pologne traitent la Syrie comme une partie de l'Asie.

^b Chiffres pour 1960.

revanche, la Pologne était un exportateur plus important vers Ceylan et l'Indonésie que la Tchécoslovaquie ou l'Allemagne orientale. Il est évident qu'étant donné l'importance limitée de chacun de ces courants commerciaux, ils sont sujets à de fortes fluctuations dans le temps et dans l'espace ²⁰.

36. Trois pays : Cuba, la République arabe unie et l'Inde, ont absorbé à eux seuls en 1961 plus de la moitié des exportations de l'Europe orientale et de l'Union soviétique vers les pays en voie de développement et ont contribué dans la même proportion aux importations du CAEM en provenance des pays en voie de développement (voir tableau 17). Le fait que Cuba est devenu depuis peu pour la région du CAEM, et en particulier pour l'Union soviétique, le principal partenaire commercial parmi les pays en voie de développement a beaucoup contribué à concentrer le commerce entre ces deux groupes de pays. Toutefois, il ne faut pas oublier que les modifications survenues dans la structure géographique des échanges — telles qu'elles apparaissent dans les tableaux — se sont produites à la faveur d'un accroissement rapide du commerce entre les pays d'Europe à économie planifiée et les pays en voie de développement. C'est pourquoi si l'on a constaté, ces dernières années, une réduction de la part de nombreux pays en voie de développement, cette part représente néanmoins, dans la plupart des cas, sinon dans tous, une augmentation en valeur absolue (voir graphique 2). En outre, il semble que les échanges du pays d'Europe orientale qui est le principal partenaire commercial des pays en voie de développement soient quelque peu plus différenciés que ceux des autres pays de l'Europe orientale : les exportations de la Tchécoslovaquie vers les 13 pays énumérés séparément dans le tableau 17 ne représentent que 52 p. 100 de ses exportations totales vers les pays en voie de développement ²¹.

37. La contribution de chacun des pays en voie de développement au commerce global a beaucoup varié selon qu'il s'agissait de tel ou tel pays du CAEM. En Asie c'est l'Inde qui a été, de loin, le principal client du CAEM en 1961, mais sa part dans les exportations vers cette région a varié entre 20 p. 100 pour la Bulgarie et près de 60 p. 100 pour l'Allemagne orientale ; sa part dans les exportations totales de l'Asie vers la région du CAEM

varie entre 19 p. 100 pour l'Union soviétique et 64 p. 100 pour l'Allemagne orientale. Pour la Pologne, l'Indonésie a représenté un marché d'exportation plus important que l'Inde. En Afrique, la part des exportations du CAEM vers les pays en voie de développement que la République arabe unie a absorbée à elle seule a varié entre 25 p. 100 pour les exportations de la Tchécoslovaquie et 80 p. 100 pour celles de la Roumanie. Parmi les pays d'Amérique latine, le Brésil a été un partenaire commercial particulièrement important pour l'Allemagne orientale, et l'Argentine pour la Hongrie.

38. Pour ce qui est des importations du CAEM, le tableau général est à peu près le même ; cependant, parmi les exportations d'Asie, le Pakistan et la Malaisie ont, pour la Pologne, autant d'importance que l'Inde, et l'Iran a contribué largement, en 1961, aux importations de la Hongrie en provenance des pays en voie de développement. Les importations de l'Union soviétique en provenance des pays en voie de développement d'Asie lui ont été envoyées pour près de 50 p. 100 par la Malaisie. L'Europe orientale a nettement moins importé du Brésil qu'elle n'a exporté vers ce pays. Pour deux pays au moins, l'Allemagne orientale et la Roumanie, les importations en provenance du Brésil ont été supérieures en valeur à celles en provenance de Cuba. Enfin, l'Argentine a été, en 1961, un fournisseur important de la Hongrie et de la Pologne.

39. Il convient toutefois de rappeler à nouveau qu'en étudiant la structure du commerce par produits et par régions géographiques en se fondant sur des renseignements concernant une année seulement ou au plus deux (1955 et 1961), on applique une méthode de comparaison statique à une situation dynamique. Le graphique 1 montre très clairement que l'expansion récente du commerce entre la région du CAEM et les pays en voie de développement a été due en majeure partie à l'accroissement extraordinairement rapide des relations commerciales avec l'Égypte, l'Inde et — surtout — Cuba. Tant les exportations de Cuba vers les pays du CAEM que ses importations en provenance de cette région ont augmenté, de 1959 à 1961, d'environ 400 millions de dollars, ce qui représente à peu près 60 p. 100 de l'accroissement total des exportations des pays du CAEM vers tous les pays en voie de développement, et plus de 80 p. 100 de l'augmentation totale des importations que la région du CAEM a reçues pendant ces deux années de ces mêmes pays. D'autre part, ainsi qu'il ressort du graphique 2, il n'est nullement vrai que 1961 ait représenté, pour ces dernières années, un record dans les échanges entre les principaux partenaires commerciaux. Par exemple, les exportations de l'Argentine vers la région du CAEM ont atteint leur point culminant en 1954, celles du Pakistan en 1952, celles de la Malaisie en 1959, tandis que celles de l'Égypte sont restées, semble-t-il, à peu près stationnaires de 1957 à 1961. Quant aux importations de ces pays en provenance d'Europe orientale et de l'Union soviétique, l'année

²⁰ En outre, on ne saurait considérer comme absolument exactes les proportions indiquées dans les tableaux 16 et 17, du fait que dans certains pays, pour une part importante du commerce, l'origine ou la destination ne sont pas précisées. Ceci vaut en particulier pour la Bulgarie, l'Allemagne orientale et la Pologne (voir annexe, tableau I) et pour l'Union soviétique, où la part des exportations dont la destination n'a pas été précisée représentait en 1961 une valeur de 121 millions de dollars (soit près de 20 p. 100 des exportations identifiées vers les pays en voie de développement).

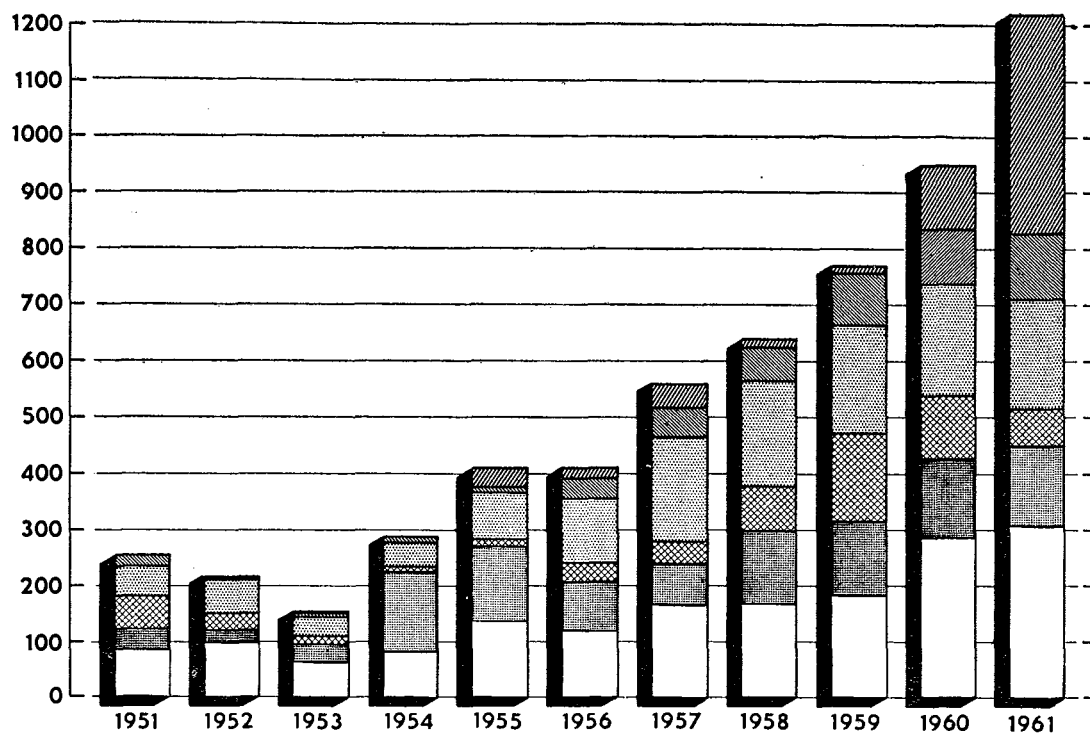
²¹ Il semble qu'environ un tiers seulement des exportations totales de la Tchécoslovaquie vers l'Afrique soit allé aux quatre pays compris dans le tableau 17 (République arabe unie, Soudan, Ghana et Guinée) ; et il est probable qu'une bonne partie des marchandises dont la nature et la destination ne sont pas précisées a dû être exportée en 1961 vers l'Afrique du Nord.

Graphique I

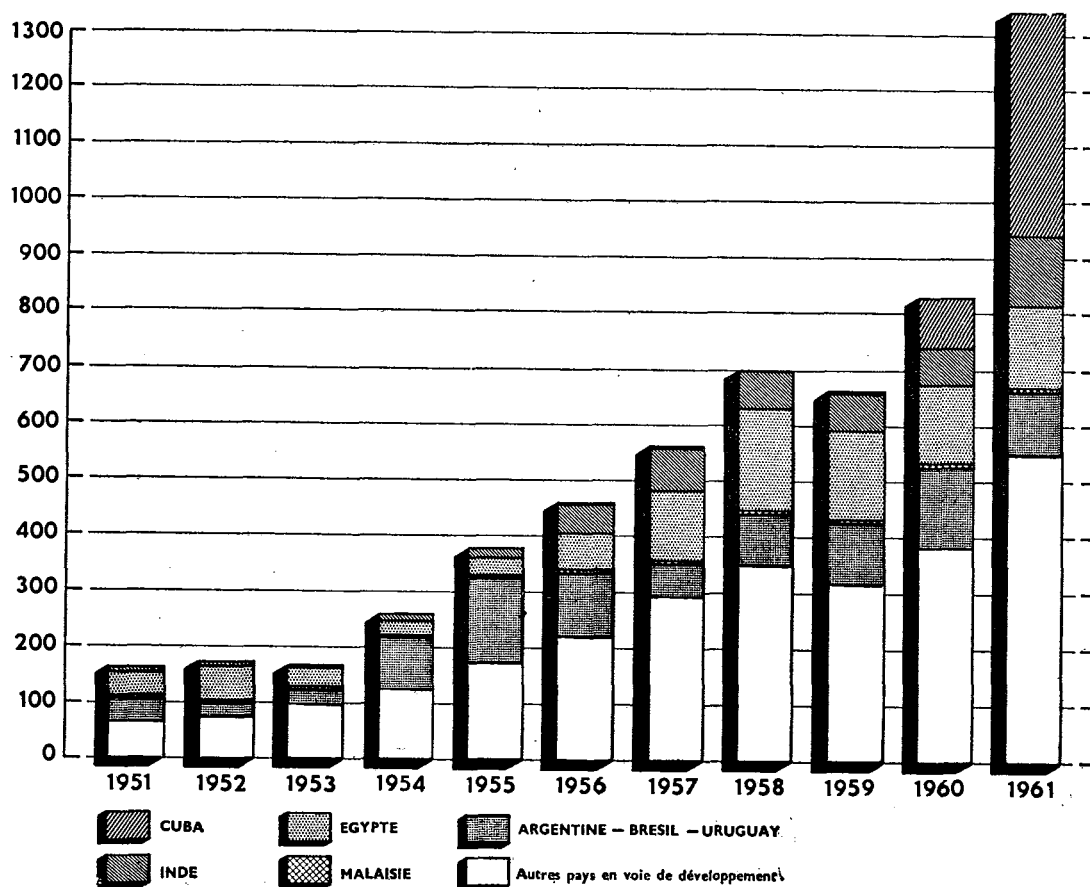
Exportations et importations des pays en voie de développement
à destination et en provenance de la région du CAEM, de 1951 à 1961

(En millions de dollars)

Exportations à destination de la région du CAEM



Importations en provenance de la région du CAEM



Graphique 2. — Exportations et importations de 15 pays en voie de développement à destination et en provenance de la région du CAEM de 1938 à 1962 (En millions de dollars)

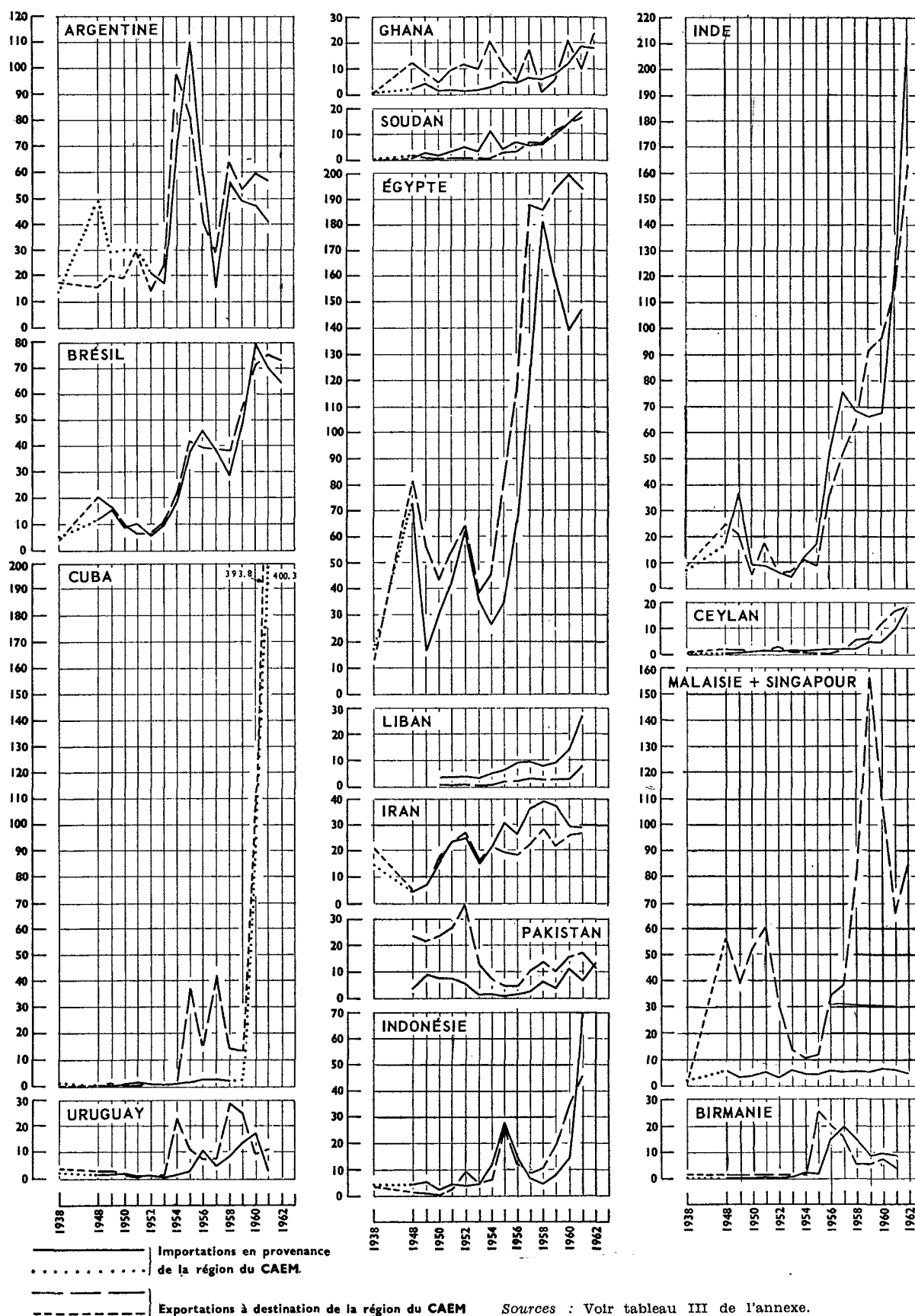


TABLEAU 18

Part de l'Europe orientale et de l'Union soviétique dans le commerce global des différents pays en voie de développement en 1961

		Exportations ou importations totales		
		dont, à destination de :		
Régions exportatrices ou importatrices	(Millions de dollars)	Europe orientale	Union soviétique	Ensemble des pays du CAEM
		Pourcentages		
Exportations				
Ensemble des exporta- tions des pays en voie de développement				
	27 600	1.9	3.1	5.0
Asie	12 420	1.3	2.8	4.1
Inde	1 386	4.0	4.8	8.8
Indonésie	784	1.5	4.3	5.8
Malaisie	857	1.5	19.8	21.3
Ceylan	364	2.2	2.5	4.7
Pakistan	400	3.4	1.1	4.5
Liban ^a	42	9.0	9.1	18.1
Iran ^a	815	1.1	2.2	3.3
Afrique	6 520	2.6	2.3	4.9
RAU	485	22.4	19.8	42.2
Soudan	179	4.1	5.8	9.9
Ghana	292	1.8	2.3	4.1
Guinée	64	8.8	6.6	15.4
Amérique latine	8 660	2.3	4.2	6.5
Cuba	637 ^b	12.9	49.0*	61.9*
Brésil	1 403	4.2	1.7	5.9
Argentine	964	3.9	2.1	6.0
Importations				
Ensemble des importa- tions dans les pays en voie de dévelop- pement				
	29 360	2.2	2.6	4.8
Asie	13 530	1.9	1.8	3.7
Inde	2 246	3.8	4.2	8.0
Indonésie	794	4.9	3.9	8.8
Malaisie	728	0.5	0.3	0.8
Ceylan	358	3.3	0.5	3.8
Pakistan	642	0.9	0.5	1.4
Liban ^a	343	6.6	1.4	8.0
Iran ^a	695	1.6	2.6	4.2
Afrique	7 750	2.3	2.5	4.8
RAU	678	11.8	16.0	27.8
Soudan	238	3.7	3.9	7.6
Ghana	394	1.3	3.9	5.2
Guinée	73	12.4	37.3	49.7
Amérique latine	8 080	2.7	3.9	6.6
Cuba	773 ^b	14.7*	37.1*	51.8*
Brésil	1 460	3.2	1.3	4.5
Argentine	1 460	2.1	0.7	2.8

Sources : Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics* et *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1963 ; statistiques nationales des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique.

^a 1960.

^b Estimation sommaire tirée du *Bulletin mensuel de statistique* des Nations Unies, juin 1963.

de pointe a été pour l'Égypte 1958, pour l'Argentine 1955 et pour le Brésil 1960.

40. D'une façon générale, ainsi qu'il ressort du tableau 18, la part de la région du CAEM dans le commerce des pays en voie de développement demeure très faible. Les principales exceptions sont : la République arabe unie qui, en 1961, a envoyé aux pays du CAEM plus de 40 p. 100 de ses exportations et en a reçu à peu près 30 p. 100 de ses importations ; la Guinée, dont les importations ont été constituées pour moitié par des achats dans la région du CAEM (principalement en Union soviétique), et, dans une moindre mesure, la Malaisie et le Liban, qui en 1961 ont envoyé à la région du CAEM environ 20 p. 100 de leurs exportations. On ne possède pas de statistiques concernant la valeur du commerce global du CAEM avec le pays qui est certainement son principal partenaire commercial : Cuba. Des estimations approximatives montrent qu'en 1961 les deux tiers environ des exportations de Cuba sont allées aux pays du CAEM (surtout à l'Union soviétique) et que cette région a fourni à Cuba plus de la moitié de ses importations. Pour tous les autres pays énumérés au tableau 18, le commerce avec les pays de l'Europe orientale et avec l'Union soviétique n'a jamais dépassé 10 p. 100 du chiffre global ²². Toutefois, il est probable que, si l'on tenait compte également du commerce dont l'origine ou la destination ne sont pas précisées, ces pourcentages seraient un peu plus élevés, et il convient de souligner à nouveau que la répartition géographique du commerce qui est donnée aux tableaux 16 à 18 n'est nullement statique. Par exemple, il semble que les relations commerciales entre les pays du CAEM et Cuba se soient renforcées encore depuis 1961, mais l'on ne dispose pas des statistiques à ce sujet.

41. En raison du caractère fragmentaire des statistiques dont on dispose au sujet de la valeur du commerce ventilée par pays et par produits, il est pratiquement impossible de dresser un tableau complet des échanges entre les deux groupes de pays. Les renseignements relatifs aux quatre pays mentionnés au tableau 19 indiquent que les importations du CAEM en provenance des pays en voie de développement ne comprennent qu'un très petit nombre de produits. L'étude des importations d'après leur composition par produits, que nous avons présentée à la section 2, a montré déjà que les denrées alimentaires et les matières premières ont constitué, du moins jusqu'en 1961, la presque totalité des importations que les pays du CAEM ont reçues des pays en voie de développement (on peut dire la même chose à peu près des importations des pays industrialisés à économie de marché en provenance des pays en voie de développement). Le tableau 19

²² On trouvera des renseignements détaillés concernant chacun des pays de la région de la CEAEAO dans le tableau 7 du document intitulé « Echanges commerciaux entre les pays en voie de développement de la CEAEAO et les pays à économie planifiée », reproduit dans le volume VII de la présente collection.

montre que la gamme des importations de l'Europe orientale et de l'Union soviétique est si étroite que, pour quatre pays exportateurs : Cuba, Indonésie, Pakistan et République arabe unie, un seul produit (respectivement le sucre, le caoutchouc naturel, le jute

TABLEAU 19

Importance de certains produits dans les importations de la Tchécoslovaquie, de la Hongrie, de la Pologne et de l'Union soviétique en provenance de quelques pays en voie de développement, en 1961

(Pourcentages de la valeur totale des importations en provenance des pays en voie de développement)

Tchécoslovaquie

Argentine .	Peaux brutes, tanin et fourrures.	62.3
Brésil . .	Minerais, métaux, café, cacao et viande	77.1
Cuba . . .	Minerais, métaux, sucre	77.9
Inde . . .	Minerais, sacs, peaux brutes et tanin, café, thé, épices . .	86.2
Indonésie .	Caoutchouc naturel	93.2
Pakistan .	Matières premières et textiles semi-manufacturés	98.7
RAU . . .	Coton.	..

Hongrie

Argentine .	Peaux de bovins, tourteaux. .	87.6
Brésil . .	Café, fèves de cacao, coton .	85.5
Cuba. . .	Sucre	..
Inde . . .	Minerai de fer, tourteaux, café. .	54.8
Indonésie .	Caoutchouc naturel	env. 90 à 96
RAU . . .	Coton	env. 76

Pologne

Argentine .	Laine, peaux de bovins, huiles végétales.	91.3
Brésil . .	Minerai de fer, sisal, café, fèves de cacao.	80.7
Cuba. . .	Sucre	91.6
Inde . . .	Minerai de fer, mica, tourteaux, arachides	74.0
Indonésie .	Caoutchouc naturel	93.1
Pakistan .	Jute.	99.8
RAU . . .	Coton.	98.6

Union soviétique

Argentine .	Laine, peaux de bovins, huiles végétales.	96.0
Brésil . .	Café, fèves de cacao, coton. .	90.3
Cuba . . .	Sucre	96.3
Inde . . .	Laine, thé, sacs, peaux brutes, cordes.	79.1
Indonésie .	Caoutchouc naturel	86.2
Pakistan .	Jute.	99.8
RAU . . .	Coton.	98.0

Sources : Statistiques nationales des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique : *Vnechniaia Torgovlia SSSR za 1962*; *Statystyka handlu zagranicznego, 1961*; *Facts on Czechoslovak Foreign Trade, 1963*.

et le coton) a représenté les quatre cinquièmes au moins de la valeur totale des importations dans ces quatre pays du CAEM ; et quant aux autres grands exportateurs : Argentine, Brésil et Inde, trois ou

quatre produits seulement ont représenté la majeure partie de leurs expéditions vers la région du CAEM. On peut affirmer que cette situation est le corollaire naturel du peu d'importance et du caractère récent de ces relations commerciales et, pour quelques pays en voie de développement, de la gamme restreinte des produits qu'ils sont en mesure d'exporter ; on peut y voir aussi la preuve que ces pays offrent de grandes possibilités d'expansion commerciale.

42. Il serait intéressant, dans une étude comme celle-ci, de calculer la part des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique dans les exportations totales des principaux produits que les pays en voie de développement expédient à l'étranger. Malheureusement, les renseignements dont on dispose sont fragmentaires et ne donnent qu'une idée très incomplète de la situation. Cependant, on peut formuler quelques observations en se basant sur les renseignements du tableau 20, relatifs à l'année 1961, et qui ont été puisés à des sources différentes (de sorte qu'il ne faut les accepter qu'avec prudence). On constate tout d'abord qu'en 1961 les pays d'Europe orientale ont importé (en provenance du monde entier) plus de café, de cacao, d'agrumes, de jute, de coton et de laine que l'Union soviétique. En revanche, cette dernière a été, de loin, le principal importateur de sucre et de caoutchouc naturel, dont elle a peut-être réexporté une partie, surtout (sans doute) vers les pays d'Europe orientale. D'autre part, on constate que les importations de coton et de sucre dans l'ensemble de la région du CAEM ont représenté une très forte proportion des exportations de ces produits par les pays en voie de développement ; en revanche, les expéditions de café, de cacao et d'agrumes vers les pays du CAEM ne constituaient encore en 1961 qu'une part marginale des exportations de l'ensemble des pays en voie de développement, encore que ces produits aient présenté une certaine importance pour quelques pays (par exemple, les fèves de cacao du Brésil ont représenté plus de 20 p. 100 de l'ensemble de ces exportations, et les expéditions de peaux de bovins vers la Tchécoslovaquie, la Hongrie et la Pologne ont constitué une part très importante des exportations de l'Argentine). En 1961, l'Union soviétique a absorbé à elle seule environ un quart des exportations de caoutchouc naturel de la Malaisie et la moitié des exportations de sucre de Cuba.

43. Pour ce qui est du commerce avec l'Amérique latine, les observations qui précèdent sont confirmées par les renseignements que la CEPAL a publiés au sujet de la valeur des exportations des principaux produits, par les différents pays d'Amérique latine, vers divers groupes de pays et notamment vers le CAEM. Il ressort de ces renseignements que seules les importations de sucre de Cuba, de peaux d'Argentine et de café du Brésil dans la région du CAEM ont dépassé, en 1961, la valeur de 10 millions de dollars. En outre, comme l'indique le tableau 21, les importations du CAEM ont représenté plus de 10 p. 100 des exportations

TABLEAU 20

Importations, dans les différents pays du CAEM, de certains produits en provenance des pays en voie de développement
(En milliers de tonnes)

Produits		Exportations - totales des pays en voie de dévelop- pement	Importations totales dans les pays du CAEM ^a	Union sovié- tique	dont, à destination de :						
					Europe orientale	Bulgarie	Tchéco- slovaquie	Alle- magne orientale	Hongrie	Pologne	Rou- manie
Café	Total	2 697	79.2	29.7	49.5	1*	13.9	27.1	3.3	4.2	—*
	dont : Brésil	1 018.2	45.5	23.2	..	—	7.3	..	1.2	4.2	—
	Guinée	12.0	..	0.5	..	0.6	—	..	..	—	—
	Inde	31.1	..	2.0	..	—	..	..	0.8	—	—
	Indonésie	65.5	..	1.0	..	—	..	..	—	—	—
	Yémen	5*	..	1.5	..	—	..	..	..	—	—
	Colombie	339.1	2.5	..	..	—	2.8	..	..	—	—
Fèves de cacao	Total	1 005	65.2	20.6	44.6	1.0	15.1	13.4	3.3	9.7	2.1
	dont : Brésil	104.2	21.4	4.8	..	—	8.8	..	1.5	8.1	..
	Ghana	411.9	..	15.7	..	—	0.4	..	..	1.0	..
	Ceylan	2.7	..	..	..	..	..	..	..	0.1	..
Agrumes	Total	1 251	238.1	100.5	137.6	2.4	37.3	24.7	18.6	36.3	18.3
	dont : Brésil	115.5	..	7.6	..	—	..	..	..	..	..
	Liban	68.2	..	0.9	..	—	..	..	..	1.0	..
	Maroc	351.1	..	22.9	..	0.5	..	..	..	2.3	..
	Israël	297.3	..	..	..	0.6	..	..	..	1.9	..
	Tunisie	41.8	..	..	..	..	..	..	..	0.4	..
Sucre ^b	Total	15 115	4 171	3 577	594	99	11*	112	81	261	30
	dont : Cuba	6 422	..	3 345	..	83	..	..	..	261	..
Caoutchouc naturel	Total	2 510	517.5	360.3	157.2	6.1	66	23.9	12.7	37.0	11.5
	dont : Indonésie . . .	686.2	..	52.3	..	—	7	..	1.1	1.3	..
	Cambodge	36.0	..	8.7	..	—	..	..	..	..	..
	Malaisie	1 187.2	..	267.7	..	4.0	30	..	..	11.8	..
	Thaïlande	184.6	..	14.3	..	—	..	..	..	1.6	..
	Ceylan	89.5	..	13.2	..	—	5	..	0.4	1.9	..
	Birmanie	10.3	..	..	..	..	..	..	..	0.6	..
Jute	Total	756.0	68.2	14.5	53.7	—	17	5.1	6.5	19.8	5.3*
	dont : Pakistan . . .	605.8	24.4	9.4	15.0	—	15	..	—	17.3	..
Coton	Total	1 668	655.3	141.6	513.7	30.3	122.0	92.5	68.0	140.1	60.8
	dont : Afghanistan . .	11.5*	..	7.0	..	—	..	..	..	..	..
	Iran	52.4*	..	7.2	..	—	7	..	7.1	1.1	..
	Egypte	265.3	..	91.8	..	4.5	37	..	10.1	9.8	..
	Syrie	88.4	..	4.9	..	4.4	..	..	..	0.6	..
	Soudan	105.4	..	9.9	..	0.3	..	..	..	2.3	..
	Brésil	205.7	12.1	6.1	..	..	..	..	2.9	..	..
Laine (lavée)	Total	186	123.2	55.3	67.9	1.3	22.0	23.0	2.4	16.3	2.9
	dont : Argentine . . .	91.6	..	1.9	..	—	..	..	..	2.8	..
	Afghanistan	..	..	4.3	..	—	..	..	..	..	..
	Inde	9.9	..	4.6	..	—	..	..	..	..	..
	Iran	3.7 ^c	..	2.4	..	—	..	..	..	..	..
	Uruguay	50.1	..	2.1	..	—	..	..	0.1	..	..
Peaux de bovins	Total	—	..	..	..	2.5	41 ^d	..	21.2	36.3	5.3 ^d
	dont : Argentine . . .	63.9	..	..	..	—	21 ^d	..	8.9	19.3	..
	Cuba	..	..	..	..	0.4	—	..	1.0	1.3	..
	Brésil	8.5	..	..	..	—	5 ^d	..	..	2.9	..
	Uruguay	16.4 ^e	..	..	..	..	..	..	..	2.7	..

Sources : Statistiques nationales ; Nations Unies : Year-book of International Trade Statistics, 1961 (n° de vente : 62.XVII.8) ; FAO, Annuaire de statistiques agricoles et alimentaires - Commerce, 1962 ; Nations Unies : Commodity Trade Statistics, 1961, Vol. II ; CEPAL : Exportaciones Latino-Americanas de Productos seleccionados según destino, 1959-1961.

NOTE. — Les chiffres concernant les « Exportations totales des pays en voie de développement » (sauf pour les peaux

de bovins) sont tirés de l'Annuaire de la FAO pour 1962.

^a Dans cette colonne, les totaux pour chaque produit représentent les importations brutes de toutes provenances (y compris le commerce intra-régional) dans tous les pays du CAEM, à l'exclusion de l'Albanie.

^b Pour les pays du CAEM, poids effectif.

^c 1960.

^d Total des peaux brutes.

^e A l'exclusion des peaux tannées et semi-tannées.

TABLEAU 21

Place de l'Europe orientale et de l'Union soviétique dans les exportations de certains produits en provenance des pays d'Amérique latine, en 1961

(En millions de dollars et en pourcentages)

Pays exportateurs et produits	Exportations à destination de la région du CAEM		dont : à destination de l'Union soviétique		Pourcentage des exportations totales à destination du CAEM
	Exportations totales (en mil- lions de dollars)	Millions de dollars	Pour- centage des expor- tations totales	Millions de dollars	
<i>Argentine</i>					
Extrait de quebracho .	13.0	1.4	11	—	—
Peaux	65.2	34.6	53	8.0	23
Laine	138.8	7.1	5	0.8	11
Viande	111.7	1.6	1.5	—	—
Huile de lin . . .	50.2	5.8	12	5.1	9
<i>Brésil</i>					
Sisal	23.2	4.0	17	—	—
Coton	109.7	7.1	6	3.4	48
Minerai de fer . .	60.1	9.1	15	—	—
Café	710.4	31.9	5	13.9	44
Cacao	45.9	9.8	21	0.4	4
<i>Colombie</i>					
Café	307.8	2.3	0.7	—	—
<i>Cuba^a</i>					
Sucre (non raffiné)	419.8	113.1	27	103.2	91
Sucre (raffiné) . .	47.7	1.3	3	—	—
<i>Uruguay</i>					
Viande	16.7	2.5	15	—	—
Peaux	4.9	2.6	53	0.7	27
Laine	85.5	4.7	5	—	—
Huile de lin . . .	6.5	0.5	8	—	—

Source : CEPAL, *Exportaciones Latino-americanas de productos seleccionados según destino, 1959-1961*.

^a Chiffres de 1960.

de quebracho et d'huile de lin de l'Argentine, de sisal, de minerai de fer et de cacao du Brésil, de viande et de peaux de l'Uruguay (pour ce dernier article la part du CAEM dépassait 50 p. 100). Le tableau 10 du document de la CEAE0 mentionné ci-dessus²³ indique, en pourcentage, la répartition des principales exploitations (valeurs) de la région de la CEAE0 vers différents groupements géographiques, y compris l'Europe orientale et l'Union soviétique. Ce tableau montre que pendant les trois années 1958-1960, cette dernière région a absorbé en moyenne 13 p. 100 du caoutchouc naturel et 12 p. 100 du coton brut exportés par la CEAE0 ;

pour les autres produits, la part des pays du CAEM dans les exportations des pays de la CEAE0 n'a jamais dépassé 10 p. 100.

44. Le tableau 10 indique que plus des deux tiers des exportations totales des pays du CAEM vers les pays en voie de développement consistent en articles manufacturés. Il est évident que des exportations de cette nature comprennent forcément une gamme de produits plus large que celles qui consistent en majeure partie en denrées alimentaires et en matières premières. Aussi la gamme des produits que la région du CAEM a exportés vers les pays en voie de développement est-elle plus étendue que celle des marchandises qu'elle en a reçues. Néanmoins, les renseignements dont on dispose montrent que les exportations vers chacun des pays en voie de développement ont compris surtout, jusqu'ici, un petit nombre de produits (ou de groupes homogènes de produits). Le tableau 22 indique les principales exportations des quatre pays du CAEM vers leurs plus importants partenaires du groupe des pays en voie de développement. Ainsi qu'on peut le constater, la Tchécoslovaquie semble se spécialiser dans l'exportation d'usines entières et de matériel d'usine (en particulier de machines pour le travail des métaux), ainsi que de matériel de transport. Les renseignements fragmentaires que l'on possède au sujet de la Hongrie montrent que la majeure partie de ses exportations vers l'Inde, l'Indonésie, l'Argentine et le Brésil ne comprennent que quelques types de produits. Les cargos entrent pour plus de la moitié dans la valeur des exportations de la Pologne vers l'Indonésie et le Brésil. En 1961, le charbon a été à peu près l'unique produit que la Pologne exportait vers l'Argentine, et les rails d'acier ont constitué environ la moitié de ses expéditions vers l'Inde. Cependant, la Pologne a exporté vers l'Égypte et Cuba des produits beaucoup plus variés. L'Union soviétique a exporté en grand nombre des installations industrielles complètes et du matériel de transport, mais aussi d'assez importantes quantités de certaines matières premières (telles que le pétrole et ses dérivés, les métaux ferreux et le blé), surtout à destination des pays d'Amérique latine²⁴.

5. RÉSUMÉ DE LA PREMIÈRE PARTIE

45. Les statistiques que l'on possède au sujet du commerce entre les économies planifiées et les

²⁴ Les expéditions destinées à de plus petits importateurs sont peut-être moins variées encore. C'est ainsi qu'un seul produit : le sucre, a représenté en 1961 plus de la moitié de la valeur totale des exportations de la Tchécoslovaquie vers Ceylan et le Pakistan. Le sucre a prédominé également, en 1961, dans les exportations de la Pologne vers le Liban et vers Ceylan, et il a représenté — avec le matériel de raffinage du sucre — les deux tiers des exportations de la Pologne vers l'Iran. Quant à la Hongrie, ses expéditions d'acier laminé vers Israël et de sucre vers Ceylan ont représenté, en valeur, plus de 50 p. 100 de ses exportations totales. Pour ce qui est de l'Union soviétique, ses exportations d'installations industrielles complètes vers l'Afghanistan, l'Iran, la Syrie et la Guinée ont été presque égales, en valeur, à la moitié de ses exportations totales vers ces pays.

²³ Voir note 22.

TABLEAU 22

Importance des principaux produits exportés par quatre pays d'Europe orientale à destination de quelques pays en voie de développement, en 1961

A = Principaux produits exportés à destination du pays en voie de développement

B = Valeur de « *A* » en pourcentage des exportations totales à destination du pays en voie de développement

Destinations	Tchécoslovaquie		Hongrie		Pologne		Union soviétique	
	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>A</i>	<i>B</i>
Inde	Usines complètes, métaux et machines pour le travail des métaux	66	Acier laminé, pneus	48	Rails d'acier	43	Usines complètes, avions, métaux ferreux, produits pétroliers	59
Indonésie	Wagons et matériel de chemin de fer, machines agricoles, centrales d'énergie	82	.. ^a	.. ^a	Cargos, tissus de coton	83	Usines complètes, matériel de transports routiers, tissus de coton	67
Egypte	..	..	..	..	Coke, fabrique d'outils, tôles d'acier	32	Usines complètes, pétrole, pâte et papier, métaux ferreux	72
Argentine	Usines complètes, machines pour le travail des métaux, métaux	60	Véhicules motorisés, wagons de chemin de fer	74	Charbon	81	Matériel d'extraction pétrolière, métaux ferreux	80
Brésil	Usines complètes, machines pour le travail des métaux et métaux	43	Câbles d'aluminium, matériel de forage, pièces de rechange pour bicyclettes	42	Cargos, tracteurs, orge, malt	57	Blé, pétrole	100
Cuba	Voitures automobiles, machines agricoles, usines complètes	33	..	..	Camions, viande de conserve, ciment, tôles d'acier, tracteurs	29	Matériel de transports routiers, pétrole, métaux ferreux, pâte et papier, engrais, blé	57

Source : Voir tableau 19.

^a La moitié environ des exportations totales consistait en tissus de coton.

pays en voie de développement permettent de formuler certaines conclusions générales concernant le volume, la structure et les tendances des échanges entre ces deux groupes de pays ; mais ces statistiques comportent un certain nombre de lacunes qui empêchent de dresser un tableau absolument précis et complet de la situation. Le commerce actuel entre la région du CAEM et les pays en voie de développement présente les caractéristiques suivantes : a) il est restreint ; b) il s'est développé rapidement ; c) il est fortement concentré sur un nombre relativement restreint de pays et de produits. Les statistiques des pays d'Europe orientale présentent notamment les inconvénients suivants : pour l'Allemagne orientale

et la Roumanie, on ne dispose pratiquement pas de relevés ventilant les marchandises ; pour quelques pays, les statistiques ne donnent pas de précision sur la provenance ou la destination d'une bonne partie du commerce ; enfin l'Union soviétique utilise, pour enregistrer les produits selon leur provenance et leur destination, une méthode différente de celle qu'emploient les pays d'Europe orientale. Pour les pays en voie de développement également, les renseignements concernant la valeur des échanges commerciaux, ventilés par produits et par pays, sont incomplets.

46. En 1961, le commerce avec les pays en voie de développement représentait moins de 10 p. 100

du chiffre global du commerce du CAEM (y compris le commerce intrarégional) ; la proportion variait entre 3 et 4 p. 100 pour la Bulgarie et l'Allemagne orientale, et 12 à 13 p. 100 pour la Tchécoslovaquie et l'Union soviétique. La part de la région du CAEM dans le commerce de l'ensemble des pays en voie de développement était plus faible encore : 5 p. 100 environ, et celle de tous les pays à économie planifiée (y compris ceux d'Asie) n'était qu'à peine plus grande.

47. Entre 1955 et 1961, la part des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique dans le commerce global des pays en voie de développement a plus que doublé, et il en a été de même de la part des pays en voie de développement dans les importations totales des pays du CAEM ; pendant ce temps, la part des exportations du CAEM vers les pays en voie de développement, par rapport aux exportations totales du CAEM, s'est accrue d'environ 60 p. 100. Cependant, cette tendance des échanges de la région du CAEM a été due essentiellement à l'expansion du commerce soviétique avec les pays en voie de développement : en effet, les exportations de l'Union soviétique ont été multipliées par 8.5 et ses importations ont quintuplé. Quant à l'Europe orientale, le taux de croissance de son commerce avec les pays en voie de développement a été élevé (environ 10 p. 100 par an), mais pas beaucoup plus que celui du commerce avec les autres grands groupes de pays. Pendant la même période, le commerce des pays d'Asie à économie planifiée avec les pays en voie de développement a augmenté en valeur d'environ 50 p. 100.

48. Jusqu'en 1961, la composition, par produits, du commerce entre les économies planifiées et les pays en voie de développement ne s'est pas écartée d'une façon générale de la structure traditionnelle du commerce des pays en voie de développement : ces pays exportent surtout des matières premières et des denrées alimentaires et importent surtout des articles manufacturés et, en particulier, des biens d'équipement.

49. Si le commerce entre les deux groupes de pays s'est développé un peu au hasard et irrégulièrement, il faut en chercher la cause principale dans la conjugaison de plusieurs facteurs, savoir : le faible niveau de ces échanges à l'origine (c'est ainsi que la valeur totale des exportations de l'Union soviétique vers les pays en voie de développement

n'atteignait en 1955 que 88 millions de dollars), l'accroissement rapide des échanges en quelques années, le fléchissement marqué des relations commerciales des pays du CAEM avec la Chine continentale et, enfin, l'essor fulgurant du commerce avec Cuba au cours de ces dernières années. En 1961, le commerce avec Cuba a représenté près de 40 p. 100 des échanges commerciaux de l'Union soviétique avec les pays en voie de développement et près de 20 p. 100 des échanges de l'Europe orientale ; plus de la moitié du commerce global de la région du CAEM avec les pays en voie de développement a été effectué avec trois pays seulement : Cuba, la République arabe unie et l'Inde. En même temps, 75 p. 100 environ du commerce des pays du CAEM avec les pays en voie de développement intéressait deux pays seulement du CAEM : l'Union soviétique et la Tchécoslovaquie. Les échanges commerciaux entre les deux groupes de pays que nous étudions ici ne concernent pas seulement un nombre relativement restreint de pays ; ils sont aussi, dans l'ensemble, limités à un nombre relativement restreint de produits : il est bien évident d'ailleurs qu'il y a un certain rapport entre ces deux caractéristiques.

50. Il est possible d'affirmer que, si ce commerce est actuellement limité à quelques pays et ne porte que sur un nombre de produits assez faible, il doit exister des possibilités d'expansion future. Mais l'on ne saurait aller au-delà de cette affirmation générale : l'analyse de l'évolution passée et de la structure actuelle de ce commerce ne permet guère de prédire comment la situation évoluera. Il serait erroné de prétendre que là où les relations commerciales sont actuellement inexistantes ou insignifiantes, la situation restera nécessairement ce qu'elle est ; il serait également déraisonnable d'extrapoler sur la longue période certains taux d'accroissement qui ont été particulièrement élevés à un moment où les échanges commerciaux, partis de très bas, ont pris les proportions qui sont actuellement les leurs. C'est pourquoi il sera nécessaire, dans la deuxième partie du présent document, d'examiner les possibilités de développement des échanges dans une perspective qui tiendra davantage compte des plans actuels d'expansion économique générale et de commerce extérieur des pays du CAEM que des tendances du passé analysées dans les cinq premières sections de cette étude.

Deuxième partie

PERSPECTIVES

6. FACTEURS D'ORDRE GÉNÉRAL AYANT UNE INCIDENCE SUR L'EXPANSION DU COMMERCE.

51. La croissance et la nature des débouchés que les pays d'Europe à économie planifiée offriront aux pays en voie de développement dépendront d'un

très grand nombre de facteurs. Ces facteurs ne comprennent pas seulement le taux d'accroissement du revenu national dans les pays à économie planifiée, et l'augmentation de la capacité des pays en voie de développement d'offrir des produits sur le marché et d'arriver un jour à fournir les produits

souhaités par les populations des pays à économie planifiée, à des prix susceptibles de concurrencer ceux des autres fournisseurs éventuels (y compris ceux des économies planifiées) ; ils comprennent également les décisions prises par les organes de planification des pays à économie planifiée.

52. Comme on l'a déjà remarqué ailleurs ²⁵, la planification du commerce extérieur des économies planifiées est prévue dans les plans nationaux de développement économique. Les services responsables des plans ne déterminent pas seulement en principe — et dans une large mesure en fait — les grandes lignes de l'expansion économique nationale, en indiquant les pourcentages du revenu national à affecter aux investissements et à la consommation publique et privée ; ils fixent aussi le montant effectif des principaux postes des dépenses nationales en indiquant, pour chaque catégorie de biens et de services, les pourcentages à fournir par la production nationale et ceux à fournir par les importations. Leur liberté de choix n'est pas, bien entendu, absolue. Dans le domaine de la consommation privée, par exemple, c'est dans certaines limites seulement — assez larges il est vrai — que l'on peut faire varier la structure de la consommation pour un niveau donné et une répartition donnée du revenu des personnes physiques, même si l'État est disposé à appliquer une gamme très étendue d'impôts et de subventions aux différents produits et services ²⁶. La faculté laissée aux services nationaux du plan de choisir entre la production et les importations pour satisfaire les besoins est limitée par les ressources naturelles — et, pour les besoins à court terme, par la capacité de production — du pays lui-même. Toutefois, si l'on considère l'ensemble des services de planification des pays de l'Europe orientale et de l'Union soviétique et la possibilité de coopération entre ces services, la liberté de choix est beaucoup moins limitée dans ce domaine, du moins pour les besoins à long terme, car il n'y a guère de ressources naturelles ou de produits synthétiques de remplacement, dont ces pays pris ensemble ne disposent pas.

53. Dans chaque pays à économie planifiée, la composition du commerce avec l'étranger est fondée sur un certain nombre de critères. La question des prix comparatifs a naturellement moins d'importance en ce qui concerne les plans à court terme. Elle en a davantage lorsqu'il s'agit de prendre des décisions à long terme, par exemple lorsqu'il faut choisir entre investir des capitaux dans le pays lui-même

pour satisfaire les besoins prévus de tel ou tel produit (et peut-être exporter ce produit) ou se procurer ce produit en l'important. Mais d'autres facteurs, qui diffèrent d'un pays à l'autre, sont importants également : la certitude plus grande, pour les planificateurs, de couvrir les besoins par la production nationale, les considérations relatives à l'emploi, la volonté de créer une structure industrielle diversifiée, le désir d'exploiter les ressources naturelles disponibles, la crainte de ne pas avoir suffisamment accès à certaines sources étrangères d'approvisionnement ou à certains marchés, la crainte aussi de modifications futures des termes de l'échange ou de difficultés de la balance des paiements, etc.

54. Toutes ces considérations peuvent présenter une importance plus ou moins grande selon les pays. Rien n'oblige l'Union soviétique à attacher beaucoup d'importance à la question des coûts lorsqu'elle établit son programme d'échanges avec l'étranger. Elle peut le faire sans doute, mais l'importance économique de ce facteur est insignifiante pour un pays d'une telle étendue et possédant autant de ressources naturelles, alors qu'elle est relativement énorme pour des pays, comme la Hongrie, qui sont inévitablement tributaires, dans une très large mesure, du commerce extérieur. Dans ce pays, et aussi en Tchécoslovaquie, en Allemagne orientale et en Pologne, les discussions, officielles et autres, donnent une place de plus en plus grande aux coûts comparatifs et il est déjà largement tenu compte de considérations de cet ordre dans la planification du commerce extérieur de ces pays. Enfin — il faut y insister une fois de plus — certains « besoins » (satisfaits à la fois par la production nationale et par les importations) ne sont pas immuables. Dans certaines limites, les services du plan peuvent fixer l'ordre de grandeur de ces besoins, en s'inspirant dans leur décision de considérations telles que les suivantes : dans quelle mesure est-il souhaitable que l'économie nationale tout entière, ou certains secteurs de cette économie, dépende du commerce avec l'étranger ? Dans quelle mesure est-il souhaitable de venir en aide à tels ou tels pays en voie de développement en faisant du commerce avec eux ? etc. Ainsi, le plan relatif au budget national influe sur la planification du commerce avec l'étranger et vice-versa ; les rapports de cause à effet ne sont pas toujours à sens unique. Ce fait est d'une importance particulière pour la question (examinée dans les sections 7 et 9 ci-dessous) des perspectives d'importation de produits de consommation — et notamment de denrées alimentaires tropicales — dans les pays à économie planifiée.

55. En ce qui concerne la structure géographique future du commerce des pays à économie planifiée, la question des coûts sera probablement beaucoup plus importante — pour ce qui est du choix des sources d'approvisionnement ou des marchés d'exportation — dans les pays qui sont, par nécessité, fortement tributaires de leurs échanges

²⁵ Voir dans le présent volume : « Incidences, quant au commerce et au développement des pays en voie de développement, des groupements économiques de pays développés ou des accords commerciaux préférentiels ou des uns et des autres », chapitre II, section 4 et « Problèmes commerciaux entre pays ayant des systèmes économiques et sociaux différents », section 3.

²⁶ Jusqu'au jour (si ce jour arrive) où tous les revenus des personnes physiques seront distribués en nature. Il est intéressant de noter ici que les plans actuels de l'Union soviétique prévoient un nouveau pas dans cette voie d'ici 1980 (voir, Nations Unies, *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1961*, première partie, (n° de vente : 62.II.E.1), chapitre II, p. 67-68.

avec l'étranger. En gros, cela signifie que, si la Hongrie, par exemple, oriente son commerce extérieur vers des pays ou des produits qui ne lui assureront pas des avantages optimaux, la perte qu'elle subira portera sur des transactions (importations et exportations combinées) représentant, à l'heure actuelle, plus de 60 p. 100 du revenu national (matériel) ; dans la même hypothèse, la perte encourue par l'Union soviétique porterait sur des transactions représentant moins de 10 p. 100 du revenu national.

56. Toutefois, l'orientation géographique des échanges ne dépend et ne dépendra pas de décisions prises isolément par chaque service national du plan. Comme on l'a déjà dit, les pays à économie planifiée de l'Europe orientale et l'Union soviétique, qui sont tous membres d'un des groupements régionaux européens : le Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM), se sont engagés à coopérer en matière économique et à coordonner leurs plans nationaux au sein de cette organisation. Les principes de la coopération économique entre les pays du CAEM et leurs incidences générales sur les pays en voie de développement ont été étudiés dans le document « Groupements régionaux et arrangements préférentiels » qui est soumis à la Conférence²⁷. Cet examen a abouti à la conclusion que l'influence du CAEM en tant que tel (c'est-à-dire indépendamment de la politique nationale des pays membres) sur les importations en provenance des pays en voie de développement a été probablement faible jusqu'à présent. Les dispositions des « Principes fondamentaux d'une division internationale socialiste du travail » qui peuvent influencer le plus directement et le plus immédiatement sur l'ouverture éventuelle, aux pays en voie de développement, de débouchés dans les pays du CAEM sont celles qui énoncent les principes de la coordination des plans dans les secteurs des matières premières, des denrées alimentaires et des combustibles. Ces principes tendent en fait à une expansion maximale de la production dans les pays du CAEM. Mais, d'autre part, ainsi qu'il est dit dans le document mentionné ci-dessus, qui est présenté à la Conférence, il paraît difficile de croire que ces principes seront interprétés à la lettre et sans tenir compte des prix de revient, surtout si les conditions extérieures qui ont favorisé jusqu'à présent la politique d'auto-approvisionnement de la région devaient se modifier. Parmi ces conditions extérieures on peut citer : la réglementation des pays occidentaux concernant les exportations de produits stratégiques, qui limitent l'accès aux sources d'approvisionnement d'un certain nombre de matières premières, les possibilités limitées d'accès à certains marchés d'exportation, l'incertitude en ce qui concerne un allègement futur des conditions d'accès

à ces sources et à ces marchés, et le déséquilibre endémique de la balance des paiements avec le groupe des pays occidentaux.

57. Les possibilités d'échanges dépendront en général beaucoup de l'importance relative attachée à deux ensembles d'objectifs énoncés dans les « Principes fondamentaux » et qui sont en partie contradictoires : d'une part, réduire au minimum les coûts de production dans les pays du CAEM et profiter des avantages d'une division internationale du travail aussi poussée que possible (et notamment des possibilités d'échange intéressantes offertes par les pays non membres) ; d'autre part, augmenter le plus possible la production de matières premières, de combustibles et d'énergie et la production agricole dans la région, et assurer des débouchés sur le marché intérieur aux pays membres qui se sont engagés à produire certaines marchandises et à approvisionner ainsi les pays qui ont renoncé à certaines productions pour que la région tout entière bénéficie des avantages de la spécialisation et d'une production en grand. En faveur du deuxième ensemble d'objectifs, on peut faire valoir l'intérêt incontestable que présente, pour les auteurs des plans, la quasi-certitude de pouvoir s'approvisionner et de trouver des débouchés grâce à une planification coordonnée de la production et des échanges entre pays à régimes politiques et économiques semblables, grâce à la traduction des décisions en accords et contrats commerciaux bilatéraux à long terme et grâce aussi à un système de paiements intra-régionaux qui facilite les règlements entre les pays du CAEM. En faveur du premier ensemble d'objectifs on peut faire valoir l'importance incontestable des échanges internationaux pour l'économie de certains pays membres du CAEM et aussi, peut-être, le fait que tous ces pays ont poursuivi jusqu'à présent une politique d'industrialisation très semblable, dans ses grandes lignes, d'un pays à l'autre. Cette politique a eu pour effet une expansion particulièrement rapide des industries mécaniques et, plus récemment, de la production de matières premières et de combustibles, alors que la progression a été relativement beaucoup plus lente, non seulement en quantité mais surtout en qualité, dans le secteur des produits de consommation (y compris l'agriculture) ; cela aura peut-être pour effet de favoriser un système d'échanges avec les pays non membres du CAEM comportant, d'une part, l'exportation de biens d'équipement et, d'autre part, l'importation de biens de consommation et de certaines denrées alimentaires (ainsi que de matières premières que les pays du CAEM doivent se procurer à l'extérieur).

58. Toutefois, comme il a déjà été dit dans le document préparé pour la Conférence et mentionné ci-dessus, une des dernières décisions du CAEM, qui a réaffirmé la nécessité de modifier la base d'établissement des prix à l'intérieur de la région du CAEM et de les fonder, non plus sur les prix du marché

²⁷ Voir, dans le présent volume, la section 4 du chapitre II et la section 3 du chapitre III du document intitulé : « Incidences, quant au commerce et au développement des pays en voie de développement des groupements économiques de pays développés ou des accords commerciaux préférentiels ou des uns et des autres ».

mondial mais sur les coûts de production dans la région, indique que, comme par le passé, il ne sera pas simplement question à l'avenir d'adapter la structure de la production et des échanges des pays du CAEM aux pressions du marché mondial. La structure future des échanges sera profondément affectée par les décisions qui seront prises, au cours des négociations relatives à cette réorientation sur les marges effectives ou potentielles entre les prix relatifs établis d'après l'échelle des prix mondiaux et les prix relatifs qui, calculés d'après l'échelle des coûts du CAEM, seront considérées comme acceptables pour différents produits ou groupes de produits. Cette structure sera affectée également par les décisions qui seront adoptées au sujet du degré général de dépendance commerciale acceptable : il s'agit essentiellement des taux de change à appliquer *en fait* entre les pays du CAEM et les autres pays. Toutefois, il faudra certainement beaucoup de temps pour mener à bien les recherches et les négociations nécessaires, et il est probable qu'elles n'auront guère, pendant quelques années, d'incidence directe sur la structure de la croissance du commerce.

59. Dans les trois sections qui suivent (sections 7 à 9), on examinera successivement les possibilités qui s'offrent aux pays de l'Europe orientale et à l'Union soviétique d'importer des denrées alimentaires, des combustibles et des matières premières, ainsi que des articles manufacturés. Dans chaque cas, on a tenu compte, dans toute la mesure utile, des plans nationaux actuels, des déclarations officielles d'intention et des effets possibles de la coopération entre les pays du CAEM. On s'est efforcé également, dans la mesure du possible, de procéder à des évaluations quantitatives des échanges potentiels, à partir de plusieurs hypothèses. Il ne faudra pas perdre de vue les considérations ci-dessus en lisant ces parties de l'étude. La section 10 examine le développement du commerce tel qu'il est prévu dans les accords existants entre les pays à économie planifiée et les pays en voie de développement, ainsi que l'ampleur des crédits accordés par les pays du premier groupe et ceux du second. Enfin, dans la dernière section, on étudiera diverses modifications qui pourraient être apportées à la politique actuelle des pays du CAEM et des autres pays, ainsi que les autres faits qui pourraient favoriser au maximum un élargissement des débouchés offerts aux pays en voie de développement sur le marché des économies planifiées.

Les perspectives de croissance du revenu national et du commerce extérieur.

60. Avant d'envisager les possibilités offertes aux échanges dans chaque secteur de la production, il semble souhaitable d'examiner l'expansion des échanges des pays à économie planifiée au cours des années écoulées, par rapport à l'expansion générale de leur économie, et de tenter d'évaluer les taux d'expansion futurs.

61. Dans les années cinquante, les taux moyens annuels d'expansion du produit national réel (matériel) ²⁸ se sont établis, dans les pays du CAEM, entre 10 et 15 p. 100 pour l'Albanie, la Bulgarie, la Roumanie et l'Union soviétique, et entre 7.5 et 8 p. 100 pour la Tchécoslovaquie, la Hongrie et la Pologne. Pour l'Allemagne orientale il n'a pas été publié de données établies en prix constants, mais l'accroissement annuel moyen, en prix courants, a été de 9.5 p. 100 environ. Les taux d'expansion ont un peu faibli dans tous les pays, sauf en Bulgarie, entre la première et la seconde moitié de la décennie : ils se sont établis à 9.5 p. 100 par an en Albanie et dans l'Union soviétique, à 7.5 p. 100 en Tchécoslovaquie et en Pologne, à 7 p. 100 (en prix courants) en Allemagne orientale, entre 6 et 6.5 p. 100 en Hongrie et en Roumanie. Depuis 1960, ces taux ont encore fléchi (voir le tableau 23). Si l'on considère le groupe des pays de l'Europe orientale, les taux d'accroissement ont été probablement de 6 à 6.5 p. 100 en 1960 et en 1961, et de 3.5 p. 100 en 1962. La décélération progressive enregistrée dans l'Union soviétique (le taux d'accroissement est tombé à 6 p. 100 en 1962) ressort du tableau.

62. Si l'on examine seulement l'expansion dans l'industrie (puisque la production agricole varie assez fortement dans tous ces pays par suite des conditions atmosphériques), la décélération enregistrée récemment — et plus encore la décélération à long terme — reste sensible. Dans les pays de l'Europe orientale, le taux d'expansion de 11 p. 100 enregistré en 1960 est tombé à 9 p. 100 en 1961 et à 8 p. 100 en 1962 et l'on prévoit pour 1963 un taux d'expansion de 6 p. 100. Pour l'Union soviétique les chiffres correspondants sont les suivants : 10, 9.5 et 8 ²⁹.

63. Si l'on considère l'avenir, il y a de bonnes raisons de s'attendre dans la plupart des pays à un nouveau fléchissement des taux d'expansion du produit national (matériel) ; ces taux ne devraient pas toutefois tomber au-dessous des taux de 1962, ni de ceux indiqués dans les plans de 1963, dans des pays comme la Tchécoslovaquie, l'Allemagne orientale et la Pologne, où les efforts que l'on accomplit pour modifier les plans et réorganiser l'économie font baisser en ce moment les taux d'expansion ³⁰. Les réserves de main-d'œuvre dans lesquelles on pourrait puiser pour accroître l'emploi — augmentant les taux d'activité et en retirant de l'agriculture la main-d'œuvre sous-employée — sont partout plus faibles qu'il y a dix ans ; dans certains pays (Tchécoslovaquie et Allemagne orientale) elles sont même pratiquement inexistantes. De plus, avec

²⁸ Non compris les services « non productifs », c'est-à-dire d'une manière générale tous les services autres que le transport et la distribution des marchandises.

²⁹ Voir Nations Unies, *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1962*, première partie, (n° de vente : 63.II.E.1), chapitre I, p. 7 à 10, et le *Bulletin économique pour l'Europe*, vol. 15, n° 1, sections 6 à 8.

³⁰ *Ibid.*

TABLEAU 23

**Accroissement du revenu national (matériel) net du commerce extérieur dans les pays d'Europe orientale
et l'Union soviétique (1950 à 1962 et Plan de 1963)**

(Pourcentages d'accroissement par rapport à l'année précédente ^a)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	Plan de 1963
Albanie														
Revenu national	..	..	..	..	..	..	1	15	6	17	1½	6	8	11
Commerce extérieur global ^b . . .	52	71	-8	14	-29½	55	3½	42½	31	11	9	-7	..	26½ ^c
Bulgarie														
Revenu national	13	28	-3	21½	-1	6	½	13½	7	21½	7	3	6	..
Commerce extérieur global	1½	-2½	26½	24½	8	-4	18½	27	6½	47	14½	11	17 ^b	10½
Tchécoslovaquie														
Revenu national	10	10	10	6	4	10½	5	7	8	6	8	6	½ env. 1	
Commerce extérieur global	7½	8	5	13	7	16	16	8	10	18	12½	9	5 ^b	9 ^b
Allemagne orientale														
Revenu national ^b	..	21	13	6	9	8	4	7	11	8½	4½	4	4 ^d env. 2*	
Commerce extérieur global ^b . . .	..	51	14½	29	22	3	12	25	4	15	6	2½	5½	7½
Hongrie														
Revenu national	21	17	-2	13	-4	9	-11	23	6	7	10	6	5	7½
Commerce extérieur global ^e . . .	23	7	24	25	8	11	-17	32	15	20	16	15	9½ ^b	8
Pologne														
Revenu national	14	7½	6	10½	10½	8	7	11	5½	5½	4½	8	1½	5
Commerce extérieur global	—	5½	—	—	12	3½	2½	4	15	13	12	15	12	4½
Roumanie														
Revenu national	..	31	4½	15	-1	22	-7	16	3	13	11	10	6½ env. 13	
Commerce extérieur global	..	..	..	..	-4 ^b	11 ^b	-4 ^b	8 ^b	18 ^b	8	33	18	9	
Union soviétique														
Revenu national	20	12	11	9	12	12	11	7	12	8	7½	7	6	7
Commerce extérieur global	11 ^b	32 ^b	24 ^b	8 ^b	12 ^b	1 ^b	11	13	11	26	4½	6	14½	..

Sources : *Annuaire statistique*; *Der Aussenhandel*, n° 1, 1963, p. 10, et Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1960 (n° de vente : 61.XVII.9); *Bulletin Statistika Československa*, septembre 1963, p. 11.

^a Sur la base de données exprimées en prix constants, sauf

indication contraire.

^b Aux prix courants.

^c Exportations seulement.

^d Chiffre provisoire et probablement trop élevé.

^e Au prix constants intérieur du plan.

l'amélioration des revenus, il faut prévoir une évolution analogue à celle qui a déjà été constatée dans les pays plus développés à économie de marché, où les « services » absorbent une proportion croissante de la main-d'œuvre et consomment un pourcentage toujours plus important de marchandises ; or, une grande partie de la production et de la consommation du secteur des services n'est pas, dans les économies planifiées, comptée dans le calcul du revenu national. Néanmoins, les possibilités techniques d'accroître la productivité du travail dans l'agriculture sont encore énormes ; c'est dans ce secteur que les innovations techniques pourraient assurer un accroissement rapide de la production pendant quelques années. Il pourrait donc être important de connaître les dates d'introduction de ces techniques nouvelles pour déterminer les étapes de l'expansion au cours des 15 à 20 prochaines années.

64. Certains pays ont publié des estimations du

taux d'expansion de leur produit national (matériel). Le programme de vingt ans de l'Union soviétique prévoit un taux d'expansion annuel de 9.5 p. 100 entre 1961 et 1970 (ce résultat ne sera certainement pas atteint à moins que l'accélération enregistrée récemment ne s'accroisse très fortement), et un taux d'accroissement annuel de 7 à 7.5 p. 100 au cours des dix années suivantes ³¹. En Bulgarie, le plan de développement « en perspective » qui va jusqu'en 1980, prévoit un taux d'expansion du revenu national de 8 p. 100 environ par an entre 1961 et 1980. En Hongrie, l'objectif a été fixé pour la même période à 7 p. 100 ³², alors que l'objectif fixé de façon tout à fait provisoire pour la Pologne,

³¹ *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1961*, première partie, (n° de vente : 62.II.E.1), chapitre II, p. 57 et suivantes.

³² *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1962*, première partie, (n° de vente : 63.II.E.1), chapitre I, p. 156 à 174.

et publié en 1962, dépasse tout juste 7.35 p. 100³³. En Tchécoslovaquie et en Allemagne orientale, des objectifs provisoires ont été annoncés seulement pour 1970³⁴. Dans le premier de ces pays, aucun objectif n'a été annoncé pour le revenu national global, mais l'on prévoit que la consommation privée totale devrait s'accroître de 3.2 p. 100 par an entre 1964 et 1970, ce qui permet de supposer que le taux d'accroissement du revenu national sera du même ordre de grandeur, soit d'environ 4 à 4.5 p. 100³⁵. Pour l'Allemagne orientale, l'objectif fixé pour le taux annuel d'expansion du revenu national est de 4.5 p. 100 pour la période 1964-1970³⁶.

65. Si l'on admet que ces objectifs nationaux d'expansion économique seront atteints et aussi que l'Albanie et la Roumanie continueront à enregistrer des taux d'expansion économique supérieurs à ceux des pays économiquement plus avancés³⁷, la question se pose de savoir quels taux d'expansion il est raisonnable de prévoir pour le commerce extérieur qui correspondent à ces taux d'expansion économique.

66. Trois pays seulement ont publié des objectifs dans ce domaine. La Bulgarie prévoit que le chiffre global de son commerce extérieur sera trois fois plus élevé en 1970 qu'en 1960 et sept fois plus élevé en 1980 qu'en 1960 ; le taux annuel d'expansion au cours des 20 années serait donc de presque 10.5 p. 100 (taux cumulatif), ce qui représente une forte augmentation du rapport commerce extérieur/revenu national. La part des autres pays à économie planifiée dans ces échanges devrait passer de 82 p. 100 en 1960 à 83 p. 100 en 1970 et à 85 p. 100 en 1980 ; la part des pays en voie de développement devrait passer de 3.4 p. 100 du total à 4.4 p. 100, ou, en valeur absolue, de 41 millions

de dollars en 1960 à 380 millions en 1980³⁸. Le Ministre adjoint du commerce extérieur de Pologne a déclaré que l'objectif fixé consiste à quadrupler les échanges de 1960 à 1980 (ce qui correspondrait au taux d'accroissement du revenu national) et de porter à 15 p. 100 la part des pays en voie de développement : cela signifie que le chiffre global du commerce avec les pays en voie de développement passera de 214 millions de dollars à 1.7 milliard³⁹. Dans le programme de vingt ans de l'Union soviétique il n'est pas question d'un objectif du commerce avec l'étranger, mais un ministre soviétique a déclaré que le commerce global doit quadrupler entre 1960 et 1980⁴⁰. Cela correspond à un taux d'accroissement annuel tout juste supérieur à 7 p. 100 (inférieur donc au taux d'expansion prévu pour le revenu national).

67. Dans les autres pays, aucun objectif à long terme n'a encore été annoncé pour le commerce extérieur, mais on peut faire certaines prévisions en se basant notamment sur les données du tableau 23, sur les taux actuels du commerce par habitant, sur la part du commerce dans le revenu national (voir la section 1) et sur les indications dont on dispose concernant la politique actuelle.

68. En Tchécoslovaquie, les objectifs provisoires pour 1980, publiés en 1961, préoyaient une augmentation du chiffre global du commerce extérieur, qui devait atteindre 222 p. 100 du volume de 1960 et 500 p. 100 de ce volume en 1980. Pour le revenu national, l'objectif correspondant était de 400 en 1980 (1960 = 100), soit un taux d'accroissement de plus de 7 p. 100 par an, mais, comme il a été dit ci-dessus, ce dernier objectif semble avoir été réduit à 4-4.5 p. 100 pour la période de sept ans prenant fin en 1970⁴¹. Ainsi qu'il ressort du tableau 23, le rapport commerce extérieur/revenu national augmente régulièrement en Tchécoslovaquie depuis 1953, l'accroissement annuel moyen de 6 p. 100 environ du revenu national contrastant avec une augmentation moyenne de 12 p. 100 du commerce extérieur ; ainsi qu'il a été dit à la section 1, le rapport commerce extérieur/revenu national est sans doute relativement élevé à l'heure actuelle. Néanmoins, si l'on considère le groupe des pays industrialisés à économie de marché, les échanges commerciaux ont continué à augmenter plus vite que le revenu national (services compris) dans les années cinquante, et l'écart s'est encore accentué pendant la seconde moitié de la décennie et au début des années soixante⁴². On peut donc

33 *Etude* pour 1961, première partie, chapitre II, p. 57. D'après M. Jedrychowski (*Trybuna Ludu*, 1^{er} décembre 1963), ce plan fait actuellement l'objet d'une révision détaillée et d'un remaniement pour la période 1966-1970.

34 *Etude* pour 1962, première partie, chapitre I, p. 181 à 188.

35 D'après des déclarations officielles parues dans *Rudé Právo* les 20 et 29 octobre 1963, ces objectifs sont réexaminés actuellement dans le cadre de la préparation d'un plan biennal pour 1964 et 1965, qui sera suivi d'un plan quinquennal pour les années 1966 à 1970. Il ne semble toutefois guère probable qu'un objectif inférieur à 4 p. 100 par an soit fixé pour l'accroissement à long terme du revenu national.

36 D'après une source soviétique (*Vnechniaia Torgovlia*, n° 11, 1963), on peut s'attendre que le revenu national des pays du CAEM, considérés collectivement, atteindra en 1980 presque cinq fois le niveau de 1960 (ce qui suppose un taux annuel d'expansion d'environ 8.50 p. 100) et la production industrielle 6 fois le chiffre de 1960. Le premier chiffre, en particulier, paraît quelque peu surestimé, compte tenu des objectifs du plan national rendus publics à ce jour et, plus encore, des taux d'accroissement récemment enregistrés (voir également le tableau 31 ci-après).

37 Les directives données pour le plan de développement « en perspective » de la Roumanie, approuvé en 1960 et dont l'application est prévue jusqu'en 1975, prévoient que la production industrielle globale devrait se tripler entre 1959 et 1965 (*Bulletin économique pour l'Europe*, vol. 13, n° 2, p. 42), mais il n'est pas certain que cet objectif soit encore valable.

38 *Ikonomitcheska Misl*, n° 2, 1963, p. 8. La valeur en dollars des échanges avec les pays en voie de développement en 1960, qu'indique cette publication, est sensiblement supérieure à celle qui est indiquée dans d'autres sources.

39 *Handel Zagraniczny*, n° 6, 1962, p. 245.

40 M. A. Mikoyan, *Pravda*, 22 octobre 1961.

41 Voir à ce sujet la dernière note du paragraphe 64.

42 La publication du secrétariat de la CEA « Le commerce de l'Afrique avec les économies planifiées » (E/CN.14/STC/5), diagramme 1, montre l'accroissement relatif du commerce extérieur et du revenu national dans les trois principaux groupes de pays (économies de marché industrialisées, pays en voie de

TABLEAU 24

Accroissement possible du commerce global des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique (1960 à 1980)

Pays ou régions	Commerce extérieur global en 1960		Pourcentage annuel cumulatif de l'accroissement du commerce global ^a		1980 Indice (1960 = 100)	Population (en millions)			Commerce extérieur global			
	Total (Millions de dollars)	Dollars par habitant	1961-1970	1971-1980		1960	1970	1980	Total (Millions de dollars ^b)		Dollars par habitant ^b	
									1970	1980	1970	1980
Bulgarie	1 205	150	11½	9	700	7.87	8.62	9.35	3 615	8 435	419	902
Tchécoslovaquie .	3 745	276	6	5	290	13.65	14.70	15.63	6 778	10 860	461	695
Allemagne orientale	4 361	253	6½	5½	320	17.24	17.40	17.66	8 200	13 955	471	790
Hongrie	1 850	183	9½	8½	550	10.00	10.88	11.73	4 625	10 175	725	867
Pologne	2 821	95	8½	6	400	29.7	32.4	34.8	6 686	11 284	206	324
Roumanie	1 365	74	10	9	600	18.4	20.8	23.2	3 549	8 190	171	353
Ensemble de l'Eu- rope orientale. .	15 347	158	8	6½	410	96.86	104.8	112.37	33 453	62 899	319	560
Union soviétique .	11 191	52	8½	6	400	214.4	248 ^c	274 ^c	25 180	44 764	102	163
Total : Europe orientale et Union soviétique	26 538	85	8	6	406	311.26	352.80	386.37	58 633	107 663	166	279

Sources : Population : statistiques et projections nationales et projections du secrétariat de la CEE. Commerce extérieur global : statistiques nationales ; pour 1970 et 1980, *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1961*, première partie, (n° de vente : 62.II.E.1), chapitre II, p. 67 (Union soviétique) ; *Etude* pour 1962, première partie, chapitre I, p. 157 et 171 (Bulgarie) ; *Handel Zagraniczny*, n° 6, 1962 (Pologne), et hypothèses formulées dans le texte (pour d'autres pays).

^a Les taux d'accroissement du commerce extérieur de la Bulgarie représentent les objectifs du plan ; il en est de

même des objectifs de l'Union soviétique et de la Pologne pour 1980. Les données relatives aux étapes du progrès vers ces objectifs constituent, comme tous les autres chiffres, des prévisions du secrétariat dont on trouvera la justification dans le texte.

^b Aux prix de 1960.

^c Chiffres fondés sur les indications du programme de vingt ans. Depuis lors, M. Khrouchtchev a énoncé les prévisions officielles suivantes, en chiffres ronds : 250 millions en 1970 et 280 millions en 1980 (*Pravda*, 10 décembre 1963).

raisonnablement penser que le commerce extérieur de la Tchécoslovaquie continuera à croître plus vite que le revenu national (matériel) pendant des années encore, si l'on admet que la politique suivie tend à tirer parti au maximum des avantages potentiels d'une division internationale du travail. D'après les prévisions du tableau 24, le taux de croissance serait de 6 p. 100 par an entre 1963 et 1970 et de 5 p. 100 au cours des dix années suivantes.

69. La dépendance « naturelle » de l'Allemagne orientale à l'égard de son commerce extérieur est probablement au moins égale à celle de la Tchécoslovaquie. Mais dans le premier de ces pays le rapport commerce extérieur/revenu national est sans doute plus faible. Si l'on admet que les taux futurs d'expansion économique seront les mêmes en Allemagne orientale et en Tchécoslovaquie, on peut supposer aussi que les échanges avec l'étranger s'accroîtront dans la même proportion — peut-être un peu plus rapidement dans le premier de ces pays.

développement et économies planifiées), pendant la première et la seconde moitié des années 1950. Il est intéressant de noter à ce sujet que le taux d'accroissement relatif du commerce extérieur par rapport au revenu national a été plus lent dans les économies planifiées pendant la seconde partie de la décennie que pendant la première, mais cela tient en partie au niveau extrêmement bas de leurs échanges commerciaux en 1950.

70. La Hongrie est un des pays pour lesquels des données ont été publiées qui indiquent la valeur du commerce extérieur, exprimée en prix nationaux, par rapport au revenu national. Le rapport commerce extérieur global/revenu national a peu changé entre 1949 et 1951 ; entre 1951 et 1954 il est passé de 23 p. 100 à 36 p. 100 (aux prix du plan de 1949) ; entre 1954 et 1959 il est passé de 33 p. 100 à 41 p. 100 (aux prix du plan de 1954) et il dépassait 60 p. 100 en 1962 (aux prix de 1959). On a déjà dit à la section 1 que ce rapport permet de classer la Hongrie dans la même catégorie que le Danemark, mais pas encore dans celle des Pays-Bas — le commerce extérieur du premier de ces pays équivalant à plus de 50 p. 100 de son produit national brut (services compris) et celui du second dépassant 75 p. 100. Le Gouvernement hongrois ne cesse d'insister sur la nécessité, pour le pays, de tirer pleinement parti des possibilités de spécialisation économique de la production offertes par un volume très élevé et très diversifié d'échanges avec l'étranger. Si l'objectif fixé pour le revenu national jusqu'en 1980 est atteint (soit le quadruple du chiffre de 1960) et si le taux du commerce extérieur atteint cette année-là 80 p. 100 du revenu national matériel (en appliquant le même mode de calcul qu'en 1962), le volume des échanges à la fin de cette période pourrait être cinq fois et demie

supérieur à celui de 1960⁴³. C'est sur cette base qu'a été évalué le taux d'accroissement indiqué dans le tableau 24, avec une certaine décélération entre la première et la seconde décennie.

71. En Roumanie, l'accroissement du rapport commerce extérieur/revenu national date de 1960 seulement (voir tableau 23), et le commerce global par habitant était encore très faible en 1962 (94 dollars). La Roumanie est un pays relativement vaste, disposant de ressources naturelles variées et qui s'efforce actuellement de créer des industries ayant essentiellement pour objet l'exploitation de ces ressources. Néanmoins, les échanges avec l'étranger continueront vraisemblablement à augmenter, au moins aussi rapidement que le revenu national et très probablement plus vite pendant un certain nombre d'années encore si la politique économique tient compte, dans une mesure raisonnable, des prix de revient. Le taux d'expansion prévu dans le tableau 24 est inférieur à celui fixé dans les plans de la Bulgarie mais supérieur à celui de tous les autres pays de la région⁴⁴.

72. Il faut noter enfin que les projections relatives à la valeur des échanges en 1980, données dans le tableau 24 pour la Bulgarie, la Pologne et l'Union soviétique, correspondent aux objectifs annoncés par les gouvernements de ces pays. Pour la Bulgarie, le chiffre prévu pour 1980 peut paraître très élevé (il correspond à environ le double de la valeur par habitant du commerce extérieur de l'Allemagne occidentale en 1962)⁴⁵. Le chiffre indiqué pour l'Union soviétique pour 1980 paraît par contre très bas. Ainsi qu'il a été dit à la section 1, les estimations soviétiques des niveaux relatifs du revenu national par habitant dans l'Union soviétique et aux États-Unis, supposent un taux du commerce extérieur soviétique avec l'étranger à peine supérieur, en 1962, à la moitié du taux des États-Unis. Les objectifs de l'Union soviétique, qui visent à multiplier par cinq le revenu national et par quatre le commerce extérieur entre 1960 et 1980, traduisent en fait une régression par rapport à la tendance enregistrée ces dernières années (entre 1956 et 1962, le taux d'accroissement des échanges

commerciaux a été très supérieur à celui du revenu national ; voir le tableau 23) de sorte que le chiffre global du commerce extérieur par habitant sera encore nettement inférieur en 1980 au chiffre des États-Unis en 1962. Dans ces conditions, le rapport commerce extérieur global/revenu national s'établirait en 1980 à 5-6 p. 100 seulement⁴⁶.

73. Si la politique suivie par l'Union soviétique et les conditions extérieures devaient permettre d'exploiter à fond les avantages économiques des échanges internationaux, il est incontestable que le rapport taux d'accroissement du commerce extérieur/revenu national pourrait être plus élevé⁴⁷. Les autorités polonaises reconnaissent que les objectifs du commerce extérieur constituent un minimum, car le taux de croissance des exportations que les services du plan peuvent espérer normalement atteindre est un facteur capital qui détermine la limite supérieure du revenu national envisagé. S'ils pensaient pouvoir compter sur une expansion plus rapide des exportations, ils fixeraient des objectifs plus élevés tant au commerce extérieur qu'au revenu national. Dans ces conditions, même si certains des chiffres de 1970 et 1980 que le tableau 24 donne pour certains pays de l'Europe orientale paraissent élevés, les chiffres globaux correspondant aux sept pays de ce groupe, y compris l'Union soviétique, peuvent paraître plutôt modestes *si l'on admet* : a) que les taux de croissance du revenu national prévus actuellement par ces gouvernements seront atteints et b) que des mesures appropriées seront appliquées en matière commerciale et économique à la fois au sein du CAEM et au dehors chez les partenaires commerciaux éventuels. Les chiffres du tableau 24 supposent que le commerce extérieur global des pays du CAEM augmentera de 120 p. 100 entre 1960 et 1970 et quadruplera au moins entre 1960 et 1980.

74. Il ne faut évidemment pas considérer ces chiffres comme des prévisions de ce qui va se passer dans ce domaine d'ici 1970 ou 1980. Ils constituent seulement une indication très approximative de ce qui *pourrait* se passer si l'on admet les hypothèses énoncées ci-dessus. La part des pays en voie de développement dans une expansion commerciale de l'ordre de grandeur qui est envisagé ici dépendra beaucoup de la politique qui sera suivie non seulement par les pays du CAEM, mais aussi par les pays en voie de développement et, dans une cer-

	1960	1962	1980
43 Revenu national	100	111	400
Commerce global avec l'étranger	58	env. 70	320

Le rapprochement entre les chiffres de 1962 et 1960 traduit l'accroissement effectif entre les deux années. Si l'on tient compte des règles différentes appliquées dans les deux pays au calcul du revenu national, le taux du commerce extérieur de la Hongrie en 1980 sera encore inférieur au taux actuel des Pays-Bas.

44 Il est un peu inférieur à l'objectif annoncé en 1960 pour le taux d'expansion du revenu national mais, comme on l'a dit ci-dessus, il n'est pas certain que cet objectif ait été maintenu.

45 On a fait remarquer parfois que si les échanges entre les pays du CAEM s'effectuent en principe sur la base des prix mondiaux, les prix effectifs en dollars ont tendance à être nettement supérieurs à ceux du marché mondial. Dans ces conditions, un certain gonflement du commerce apparent par habitant pourrait en résulter dans un pays comme la Bulgarie (80 p. 100 des échanges de ce pays se font en effet avec les autres pays du CAEM) par rapport au commerce des pays occidentaux ou même de certains autres pays du CAEM.

46 Toutefois, le taux moyen annuel d'expansion du revenu national depuis 1959 a été inférieur à 7 p. 100, alors qu'un taux de 9,5 p. 100 par an jusqu'en 1970 est prévu dans le Programme de vingt ans. Si le taux d'expansion ne devait pas dépasser 7 p. 100 à l'avenir, le maintien de l'objectif fixé pour les échanges commerciaux signifierait qu'en 1980 le taux du commerce extérieur serait égal à celui de 1960, soit près de 7 p. 100.

47 On pourrait arriver à un résultat semblable dans l'avenir immédiat ou à moyen terme si les retards enregistrés dans l'agriculture par rapport aux objectifs de production (qui, d'après l'expérience de ces dernières années constituent le principal élément d'incertitude dans tous les plans) étaient compensés par des importations de denrées alimentaires ayant pour objet d'assurer l'accroissement prévu de la consommation.

taine mesure, par les pays industrialisés à économie de marché. Ces questions sont examinées plus en détail dans les sections suivantes pour chaque grande catégorie de produits.

7. IMPORTATIONS DE PRODUITS ALIMENTAIRES ET DE BOISSONS DANS LES PAYS DU CAEM

75. Le commerce des produits alimentaires, boissons et tabac (sections 0-1 de la CTCI) dans les pays membres du CAEM a été pratiquement équilibré en 1961 : il y a eu un excédent exportable de 60 millions de dollars sur un total d'exportations (y compris les échanges intrarégionaux) de 2 150 millions de dollars.

76. Dans « Les principes fondamentaux de la division internationale socialiste du travail » approuvés par les gouvernements membres du CAEM, on insiste sur « la nécessité d'augmenter au maximum la production des denrées alimentaires et des matières premières d'origine agricole « dans les pays membres et plus particulièrement sur la nécessité d'assurer au maximum l'accroissement de la production des céréales et des produits de l'élevage dans chaque pays socialiste ⁴⁸ ». Les mêmes intentions ont été exprimées à diverses reprises dans les déclarations de politique nationale, même dans les pays où la pénurie de main-d'œuvre agricole se fait déjà cruellement sentir. C'est ainsi que M. Novotny, Président de la République tchécoslovaque, parlant des objectifs provisoires pour 1970, annoncés fin 1962, a insisté sur « le devoir de chaque pays socialiste de satisfaire autant que possible par sa propre production les besoins de la consommation de produits agricoles ⁴⁹. Selon une déclaration récentes du Conseil des ministres de l'Allemagne orientale, « le but essentiel à atteindre pour l'édification complète du socialisme dans l'agriculture consiste à fournir à la population et à l'industrie mieux encore qu'avant, des produits alimentaires et des matières premières d'origine nationale » ⁵⁰.

77. Les objectifs actuels de la production agricole globale ⁵¹ prévoient d'ici 1980 une augmentation représentant, dans le cas de l'Union soviétique, trois fois et demie le volume de la production de 1960, pour la Bulgarie deux fois et demie le volume de cette même année, deux fois à deux fois et demie ce volume pour la Hongrie et, pour la Pologne, le double du volume de 1960 ; en Tchéco-

slovaquie, l'objectif provisoire établi l'an dernier pour 1970 semble impliquer une augmentation de 50 p. 100 par rapport à 1960 ⁵². Si ces objectifs sont atteints, il en résultera presque certainement pour la région du CAEM, comme on le verra plus loin, non seulement l'auto-provisionnement en ce qui concerne les denrées alimentaires de la zone tempérée, mais la production d'importants excédents exportables de certains produits. Il est difficile de dire si la recherche de ces objectifs peut se justifier si l'on considère la question strictement du point de vue des coûts ; cela est difficile tout au moins dans le cas de pays tels que la Tchécoslovaquie et l'Allemagne orientale, qui connaissent déjà une grave pénurie de main-d'œuvre agricole et où la main-d'œuvre est également rare dans d'autres branches d'activité. Cependant, il est certain qu'il existe dans la région du CAEM de vastes possibilités d'améliorer l'efficacité technique de l'agriculture.

Céréales et produits de l'élevage

78. M. Khrouchtchev a confirmé récemment les objectifs du Programme de vingt ans, qui prévoit de porter la production de céréales de l'Union soviétique de 134 millions de tonnes en 1960 (147 500 000 tonnes en 1962), à 229-262 millions de tonnes en 1970 et à 295-311 millions de tonnes en 1980. Ce faisant, il a souligné que toute la situation alimentaire de l'Union soviétique reposait sur la production de céréales. « La production de tous, ou presque tous, les produits agricoles est liée directement et immédiatement au développement de l'économie céréalière. Si nous produisons des céréales, nous aurons de la viande, du lait et d'autres produits ⁵³. » Le niveau de la production de céréales de l'Union soviétique peut assurément être considéré comme le facteur qui déterminera plus que tous les autres les niveaux futurs de la production et des importations et exportations nettes non seulement de céréales mais aussi de produits d'origine animale dans l'ensemble de la région du CAEM.

79. Ces dernières années, la région du CAEM a normalement pu, à tout le moins, se suffire à elle-même pour ce qui est des céréales panifiables et elle a même eu des excédents exportables nets pendant les années où la moisson était particulièrement bonne. A elle seule, l'Union soviétique a été exportateur net de quelque 6 à 7 millions de tonnes de céréales par an (la moisson désastreuse de 1963 a été une exception), surtout à destination des pays de l'Europe orientale. Dans tous les pays

⁴⁸ Page 19 du texte français.

⁴⁹ *Rudé Právo*, 5 décembre 1962.

⁵⁰ *Neues Deutschland*, 15 novembre 1963.

⁵¹ Ce qui distingue la notion de « production globale » de la notion « valeur brute ajoutée » qui est utilisée dans les pays occidentaux est le fait qu'elle s'applique à la production de biens de chacun des secteurs ou branches de production, y compris tous les apports extérieurs audit secteur ou à ladite branche. Dans l'agriculture, la production globale ne comprend pas seulement les apports provenant de l'extérieur du secteur mais compte deux fois la part de la production végétale qui constitue un apport à la branche « animaux vivants » (et vice versa). La production globale des services productifs est calculée sur la même base.

⁵² Il convient toutefois de se reporter à la dernière note du paragraphe 64 ci-dessus. On trouvera des détails sur ces plans dans *l'Étude sur la situation économique de l'Europe en 1961*, première partie, (n° de vente : 62.II.E.1), chapitre II, p. 57 et suivantes, dans *l'Étude pour 1962*, première partie, chapitre I, p. 156 du texte ronéographié et suivantes, ainsi que dans les autres sources indiquées ci-après.

⁵³ *Izvestia*, 10 décembre 1963.

de la région, la politique actuelle tend à accroître les rendements et la production totale⁵⁴. Le tableau 25 donne un aperçu des objectifs de rendement inscrits dans les plans à long terme qui ont été publiés. Les possibilités d'augmenter les rendements sont considérables dans tous les pays du CAEM ; il suffit d'ailleurs pour s'en convaincre de comparer les chiffres du tableau 25 aux rendements moyens actuels des cultures céréalières dans d'autres pays : 23 quintaux à l'hectare dans la Communauté économique européenne, 19 quintaux en Italie, 35 à 36 quintaux au Royaume-Uni. Tous les pays du CAEM — et la Tchécoslovaquie et l'Union soviétique en particulier — éprouvent depuis de nombreuses années des difficultés à accroître leur production agricole au rythme prévu dans les plans, mais il ne fait aucun doute qu'il est techniquement possible d'accroître de beaucoup les rendements. Il faudra pour cela utiliser davantage d'engrais, etc., instruire les paysans, améliorer l'organisation des

⁵⁴ Selon M. Novotny, Président de la République tchécoslovaque, « nous devons faire tout ce qui est en notre pouvoir pour réduire la pression qu'exercent sur notre commerce extérieur les importations de céréales, qui exigent des moyens de financement considérables que nous pourrions mieux utiliser à moderniser notre production industrielle » (*Rudé Právo*, 13 décembre 1963).

TABLEAU 25

Rendement des moissons dans les pays du CAEM

(Chiffres effectifs et prévisions)

		En quintaux à l'hectare		
		1959-1962	1970	1980
Bulgarie . . .	Blé	19 ^a	..	27-28
	Maïs	23.6 ^a	..	50
Tchécoslovaquie	Blé	24.2	32.0 ^b	..
	Maïs	26.7	50.0 ^b	..
Allemagne orientale . .	Toutes céréales. .	25.0	29.0	..
Hongrie . . .	Céréales panifiables. .	16.4	..	..
	Maïs	24.2	..	..
Pologne . . .	Toutes céréales. .	16.5	..	..
Roumanie . . .	Céréales panifiables. .	13.1	..	..
	Maïs	16.0	..	..
Union soviétique	Toutes céréales. .	10	..	ca,20

Sources : Statistiques nationales et plans.

^a 1960. Il est prévu que la production totale de céréales en Bulgarie s'accroîtra comme suit (en milliers de tonnes) :

	1960	1980
Céréales panifiables	2 462	2 447
Céréales fourragères	2 355	6 195

^b Il s'agit là de chiffres du premier plan septennal, actuellement en révision. Cependant, les objectifs semblent toujours valables pour les besoins de la comparaison.

exploitations et probablement aussi offrir des stimulants plus efficaces à la population agricole ; les progrès vers les objectifs fixés seront peut-être lents pendant quelques années mais, avec le temps, on atteindra certains de ces objectifs si les politiques actuelles restent inchangées et s'accompagnent des investissements et autres efforts indispensables.

80. Le tableau 26 indique les niveaux de consommation, actuels et prévus, des principaux produits alimentaires. Les données relatives aux États-Unis y figurent, aux fins de comparaison. En ce qui concerne l'Union soviétique, on estime que les niveaux de consommation qu'on s'est fixés pour 1970 nécessiteront une production de 25 millions de tonnes de viande, de 115 à 135 millions de tonnes de lait et 68 milliards d'œufs. Les quantités totales d'aliments du bétail nécessaires pour donner ce rendement ont été officiellement évaluées comme suit * :

	Production	Produits fourragers nécessaires (céréales)
	(Millions de tonnes)	
Total : viande (poids à l'abattage)	25	63.7
dont : Bœuf et veau	9.2	24.5
Porc	9.1	27.3
Mouton	2.8	4.2
Volaille	3.3	7.42
Autres viandes	0.6	..
Lait	115-135	24.3
Œufs	68 milliards	
Produits fourragers pour le bétail sur pied	—	23.4
TOTAL		125.0

81. Si seul le chiffre minimum de l'objectif prévu pour 1970 dans la production de céréales de l'Union soviétique était atteint (soit 229 millions de tonnes, qui pourraient être produites sur les superficies consacrées à la culture des céréales en 1963, avec un rendement moyen de seulement 16.5 quintaux à l'hectare, au lieu des 20 quintaux prévus), on pourrait disposer de 900 kg par habitant, dont 500 kg seraient nécessaires pour assurer le niveau de production animale indiqué ci-dessus⁵⁵. Compte

* Voir *Izvestia*, 10 décembre 1963. Les renseignements ont été communiqués concernant la base de calcul.

	Part des céréales dans les produits d'affouragement (Pourcentages)	Quantité réelle de céréales nécessaires par unité produite (Kilogrammes)
Bœuf et veau	30	2,5
Porc	60	3,0
Mouton	20	1,52
Volaille	80	2,25
Lait	20	0,18

⁵⁵ La comparaison avec les données relatives aux États-Unis indique que ce chiffre est raisonnable.

Selon les renseignements publiés par l'OCDE dans la brochure intitulée *Statistiques de l'agriculture et de l'alimentation*, 1962, les disponibilités en 1960/61, pour toutes les utilisations terminales, s'élevaient aux États-Unis à 138 millions de tonnes environ, soit 760 kg par habitant (dans des conditions d'autoapprovisionnement total en ce qui concerne les produits animaux et à des niveaux de consommation très proches de ceux prévus

TABLEAU 26

Niveau actuel et prévu de la consommation, par habitant, de certaines denrées alimentaires en Union soviétique, dans les pays d'Europe orientale et aux États-Unis

(En kilogrammes)

	Union soviétique			Bulgarie		Tchéco-slovaquie		Allemagne orientale		Hongrie		Pologne		Etats-Unis		
	1960	1970	1980 (objectif)	1960	1980 (objectif)	1960	1962	1960	1962	1960	1980 (objectif)	1960	1962	1960	1970	1980 Projection
Viande et produits à base de viande (en équivalent viande) ^a . . .	40.5	86.8	..	25.4	80	56.5	58.5	55.0	53.1	47.6	75-80	42.5	46.6	88	96	103
Lait et produits laitiers (équivalent de lait) .	288	467	..	124	400	173	170.9	..	..	148	300-340	352	350	..	..	..
Œufs (pièces) . .	128	..	365	84	320	179	179	197	181	156	280-300	143	150	334	360	360
Sucre et sirops .	30	44	..	13.6	36	36.3	38.5	29.3	30.2	26	35-40	27.9	30.2	52	47	47
Céréales (équivalent de céréales)	..	..	..	..	..	167.3	176.7	127*	126*	147	95-100	145	..	96	83	77

Sources : Statistiques nationales ; *Planovoe khoziaïstvo*, n° 11, 1961, p. 40-44 ; *Társadalmi szemle*, n° 1, 1963 ; et Landsberg, Fischman and Fisher, *Resources in America's*

Future, Baltimore, 1963, p. 590-591.

* Les données sont cohérentes, sur le plan intérieur, pour chaque pays ; mais leur champ peut varier légèrement d'un pays à l'autre.

tenu des quantités de denrées alimentaires de haute qualité disponibles pour la consommation (voir tableau 26) et en supposant aussi que l'on progressera constamment vers les autres objectifs prévus pour 1980 en matière de consommation de denrées alimentaires (16 kg de poisson par habitant, 164 kg de légumes et cucurbitacées et 133 kg de fruits), il n'est guère concevable que la consommation de céréales puisse dépasser 100 kg par habitant, objectif prévu en Hongrie pour 1980 et qui correspond aussi à peu près au niveau actuel des États-Unis, la consommation de viande étant par ailleurs à peu près égale à celle qui est prévue pour 1970 en Union soviétique⁵⁶. Il resterait donc 300 kg par habitant — soit près de 75 millions de tonnes — pour les semences, les pertes de l'exportation⁵⁷.

pour 1970 pour l'Union soviétique). L'utilisation des disponibilités aux États-Unis pendant la période 1956/57 à 1959/60 a été la suivante : alimentation animale et pertes 77 p. 100, semences 4 p. 100, consommation 13 p. 100, usages industriels 6 p. 100. Compte tenu d'une marge suffisante pour les pertes, les disponibilités pour l'alimentation animale en 1960/61 peuvent donc être évaluées à 540 ou 550 kg par habitant. Le chiffre équivalent pour l'Union soviétique en 1970 serait de 500 kg, sur la base du calcul ci-dessus des quantités nécessaires à l'alimentation animale. Ce chiffre est raisonnable, si l'on tient compte du fait que la part des aliments concentrés dans les produits d'affouragement est beaucoup plus élevée aux États-Unis qu'en Union soviétique : pour l'alimentation des porcs, la proportion est de 95 p. 100 aux États-Unis (voir Landsberg, Fischman and Fisher, *op. cit.*, p. 784), contre 60 p. 100 en URSS.

⁵⁶ Dans tous les pays de la région du CAEM, on peut s'attendre que la consommation humaine directe de céréales par habitant diminue à mesure que les niveaux de vie s'élèveront et l'on prévoit qu'en Union soviétique la consommation de pain et de pommes de terre par habitant baissera de 30 p. 100 entre 1960 et 1980 (mais on ne dispose pas de renseignements sur la consommation actuelle).

⁵⁷ On se propose d'éliminer les usages industriels des denrées alimentaires grâce au développement de l'industrie chimique (déclaration du chef de la Direction de l'industrie chimique et

82. Les excédents exportables de céréales que l'on peut envisager pour 1980, étant donné les objectifs assignés à la production de céréales pour cette année-là, seront plus importants encore. Pour une consommation par habitant de 600 kg de céréales pour l'alimentation humaine et celle du bétail, il resterait 131 millions de tonnes pour toutes les autres utilisations, même si la production n'atteignait que l'objectif minimum envisagé pour 1980. M. Khrouchtchev a confirmé que les plans prévoient un excédent exportable de céréales, mais il n'a pas cité de chiffres⁵⁸.

83. On remarquera qu'un excédent exportable soviétique qui atteindrait même 50 millions de tonnes de céréales en 1970 correspondrait à près de 500 kg par habitant pour les pays de l'Europe orientale. L'Allemagne orientale, la Tchécoslovaquie et la Pologne continueront peut-être à être importateurs nets de petites quantités de céréales, bien que ces pays s'efforcent tous d'être moins tributaires des approvisionnements extérieurs. Mais dans les pays méridionaux du CAEM la production nationale suffira vraisemblablement à couvrir les besoins, et la Roumanie continuera d'exporter du maïs. L'objectif minimum de l'Union soviétique pour 1980 (soit 295 millions de tonnes) représenterait à lui seul près de 750 kg par habitant pour la région du CAEM, en admettant que les autres pays de cette région ne produisent pas de céréales du tout. Il est donc vraisemblable que l'ensemble de la région

des industries de transformation du pétrole du Conseil économique national soviétique, parue dans *Moscow News* le 30 novembre 1963). Dans une déclaration ultérieure, il est précisé que cet objectif doit être atteint en 1967-1968 (*Izvestia*, 17 décembre 1963).

⁵⁸ Voir *Izvestia*, 10 décembre 1963.

deviendra un très important exportateur net de céréales si les plans sont menés à bonne fin, même si, pour les produits de l'élevage, elle parvient à assurer elle-même ses approvisionnements et atteint à peu près les niveaux actuels de consommation par habitant des Etats-Unis.

84. Les calculs qui précèdent n'impliquent naturellement pas qu'il n'y aura pas d'importations brutes de produits à base de céréales ni de produits de l'élevage dans la région du CAEM si les politiques agricoles actuelles restent inchangées et donnent les résultats escomptés. On peut en effet raisonnablement prévoir des importations de diverses spécialités à condition toutefois que les services responsables soient disposés à offrir au choix des consommateurs une large gamme de ces produits. Mais, dans ces conditions, il n'y a pratiquement aucune chance que la région soit à long terme importateur net de produits à base de céréales et de produits de l'élevage.

Oléagineux et produits dérivés

85. Le marché des oléagineux et des huiles végétales est, pour les pays en voie de développement d'un intérêt considérable. A l'heure actuelle, la région du CAEM est exportatrice nette de graines oléagineuses — essentiellement de graines de tournesol provenant de l'Union soviétique — de tourteaux et de tourteaux moulus. Les exportations de l'Union soviétique sont minimes par rapport au commerce mondial, mais si les quantités exportées étaient conservées pour le marché national, où il existe une demande potentielle d'huile végétale, et si les sous-produits pouvaient être utilisés profitablement pour la fabrication de tourteaux, de nouveaux débouchés pourraient théoriquement s'ouvrir aux pays en voie de développement, encore qu'il y ait lieu de rappeler que l'Amérique du Nord est, sur les marchés mondiaux, un exportateur très concurrentiel d'oléagineux et d'huiles végétales. Les exportations soviétiques d'oléagineux ne représentent probablement que 5 p. 100 environ des quantités disponibles sur le marché intérieur ; mais M. Khrouchtchev a récemment reproché aux services responsables du commerce d'exporter de précieux aliments du bétail qui pourraient être mieux utilisés dans la production animale nationale. Cela peut être le présage d'un changement de politique, mais il reste à savoir si l'Union soviétique offrira des débouchés aux oléagineux (ou à leurs dérivés) en provenance des autres pays. A la longue, la production nationale pourra probablement satisfaire la demande, mais dans l'avenir proche il est possible qu'il y ait une concurrence sensible de la part des régions productrices de céréales⁵⁹.

⁵⁹ Parlant de l'importante production de fèves de soja des Etats-Unis, où l'huile est utilisée pour l'alimentation humaine et à des fins industrielles, et les tourteaux pour l'alimentation animale, M. Khrouchtchev a récemment souligné que l'Union soviétique devait suivre cet exemple. (*Izvestia*, 15 décembre 1963.)

86. On peut s'attendre que les besoins des autres pays du CAEM augmenteront et peut-être, en dépit des plans visant à développer la production, ces pays deviendront-ils des importateurs nets. Il est vraisemblable que la demande portera essentiellement sur les aliments concentrés nécessaires pour soutenir d'ambitieux plans de développement de l'élevage.

87. L'ensemble de la région du CAEM a été exportateur net de sucre dans les années cinquante (sauf en 1957)⁶⁰. En 1960, la situation a radicalement changé par suite des grosses importations de sucre en provenance de Cuba et la région est devenue importateur net d'un million de tonnes environ en 1961⁶¹. Les niveaux moyens de consommation par habitant en Union soviétique (qui est le principal importateur) offrent encore la possibilité d'une certaine expansion avant que ne soit atteinte la « norme rationnelle » de 44 kg indiquée au tableau 26 (les disponibilités apparentes étaient de près de 30 kg en 1960, 38.4 kg en 1961 et 35.2 kg en 1962). Toutefois, les plans à long terme de l'Union soviétique prévoient un accroissement de la production de betteraves sucrières (pour la fabrication du sucre) : celle-ci passerait d'environ 50 millions de tonnes — chiffre de ces dernières années — à 86 millions de tonnes en 1970 et à 98 ou 100 millions de tonnes en 1980. Ces quantités seraient largement suffisantes pour que vers 1970 la production nationale soit en mesure d'assurer, au niveau désiré, les approvisionnements du pays en sucre raffiné⁶². M. Khrouchtchev a récemment indiqué que les besoins nationaux en sucre (probablement raffiné) seront de 10 millions de tonnes en 1970 et de 12 millions de tonnes en 1980. Le chiffre de 1970 représente un niveau de consommation par habitant qui ne sera que légèrement inférieur à la « norme rationnelle »⁶³.

88. La production de sucre ne pose pas à la région de problèmes particuliers ; les possibilités de manœuvre sont suffisantes, puisque la production pourrait facilement être soit accélérée soit maintenue aux niveaux actuels selon les décisions de politique commerciale. L'objectif de 1970 de la Tchécoslovaquie (objectif qui est peut-être en cours de révision) impliquait une augmentation de moins de 5 p. 100 par rapport au niveau de 1960. L'objectif de la Bulgarie (augmentation de la production de 8 p. 100 d'ici 1980) reste bien inférieur au taux de croissance prévu de la consommation.

⁶⁰ On trouvera au tableau IV de l'annexe des renseignements sur les importations et les exportations totales de certains produits de base par les pays du CAEM, comparées au commerce mondial total de chacun de ces produits en 1955 et 1961.

⁶¹ Voir tableau IV de l'annexe.

⁶² En Union soviétique, la teneur moyenne en sucre est de 12 à 13 p. 100 (*Narodnoe khoziaistvo SSSR v 1962 g.*, p. 204).

⁶³ *Izvestia*, 10 décembre 1963.

Boissons et fruits tropicaux

89. C'est dans le domaine des boissons et fruits tropicaux qu'il y a le plus de possibilités de développer les importations en provenance des pays en voie de développement dans les pays à économie planifiée de denrées alimentaires. Ces produits n'occupent encore qu'une place secondaire dans les programmes d'importation des pays du CAEM, mais les expéditions à destination de l'Union soviétique et des pays de l'Europe orientale se sont accrues très rapidement, encore qu'irrégulièrement ces derniers temps. La consommation de ces produits par habitant est encore faible partout, en comparaison des normes de l'Europe occidentale et plus encore de celles des États-Unis (voir tableau 27); mais il y a tout lieu de penser que, si ces denrées étaient mises en vente en quantités suffisantes pour satisfaire la demande des consommateurs à des prix qui soient (par rapport à ceux des autres biens de consommation) comparables à ceux qui sont pratiqués dans les pays industrialisés de l'Ouest, la demande progresserait de la même manière que dans ces derniers pays. Il faut

TABLEAU 27

Importations de certaines denrées alimentaires tropicales par habitant, en Union soviétique et dans les pays d'Europe orientale en 1962

(En kilogrammes)

Pays	Café	Fèves de cacao	Thé	Fruits tropicaux ^a
Bulgarie ^b	0.28	0.73	0.02	0.75
Tchécoslovaquie . . .	0.64	0.90	0.09	..
Allemagne orientale .	1.70	0.80	0.09	6.70
Hongrie	0.61	0.63	0.06	3.74
Pologne	0.24	0.38	0.13	1.20
Roumanie	..	0.13	..	1.13
Union soviétique . . .	0.10	0.22	0.07 ^c	0.84
Allemagne occidentale .	4.1	2.4	0.15	24.5
Royaume-Uni	1.3	2.6	4.7	16.8
Suède	11.1	1.6	0.15	20.1
États-Unis	7.9	1.8	0.3	.. ^d

Source : Statistiques nationales des pays du CAEM; pour les pays occidentaux, *Commodity Trade Statistics*, Nations Unies, 1962.

^a Pour l'Allemagne orientale et l'Union soviétique : agrumes, bananes, dattes, fruits séchés et raisins secs; pour la Bulgarie et la Roumanie : agrumes seulement; pour la Pologne : agrumes et bananes. Pour les pays occidentaux : agrumes (CTCI 051.1 et 051.2) et bananes (051.3) seulement. En 1962, la part des agrumes et des bananes dans la valeur totale des importations de tous les fruits frais et séchés (CTCI 051 et 052) était de 39 p. 100 en Allemagne occidentale, de 40 p. 100 au Royaume-Uni et de 37 p. 100 en Suède. Les exportations de fruits frais et séchés en provenance de ces pays sont négligeables.

^b 1960.

^c En ce qui concerne la production nationale, les disponibilités apparentes, par habitant, sont évaluées à environ 0.22 kg.

^d Les États-Unis sont exportateurs nets d'agrumes. Les importations de bananes, par habitant, sont de 10 à 11 kg par année.

TABLEAU 28

Evolution des prix de détail et du commerce de détail de certaines denrées alimentaires tropicales en Hongrie, de 1961 à 1962, et élasticité apparente de la demande par rapport aux prix

I_r = Indice de la valeur du commerce de détail

I_q = Indice du volume du commerce de détail

I_p = Indice des prix du commerce de détail

E = Elasticité apparente de la demande par rapport au prix

$$= (I_q - 1) : \left(\frac{I_r}{I_p} - 1 \right) = - \frac{\Delta Q}{\Delta P} \circ \frac{P_2}{Q_1}$$

Produits	I_r	I_q	I_p	E
Café vendu dans les magasins de détail	1.37	2.68	0.51	1.75
Café vendu par les restaurateurs	0.96	1.02	0.94	0.47
Chocolat	2.52	3.95	0.63	5.03
Nougat en tablettes	0.73	0.92	0.79	0.34
Autres sucreries	0.97	1.06	0.91	0.61
Confiserie	1.04	1.11	0.94	1.56
Cacao	1.11	1.42	0.79	1.58
Thé	0.89	1.41	0.63	0.70
Oranges	1.79	2.65	0.68	3.51
Citrons	1.42	1.50	0.90	5.05
Autres fruits tropicaux	1.40	1.52	0.92	6.09

Sources : *Közgazdasági szemle*, 1963, n° 4, p. 446-455; et *Statisztikai szemle*, 1963, n° 2.

naturellement tenir compte des différences qui existent entre les pays dans les habitudes alimentaires (dans la consommation de café ou de thé, par exemple).

90. Pour certains de ces produits, il existe aujourd'hui dans bien des pays du CAEM une demande refoulée: de plus importantes quantités seraient absorbées, même aux prix actuels, si elles étaient disponibles. Pour tous ces produits, la demande se caractérise à l'heure actuelle par sa grande élasticité.

91. La situation de la Hongrie, telle qu'elle apparaît d'après les renseignements communiqués pour ce pays, doit être aussi celle d'autres pays du CAEM. En 1961, le kilo de fruits tropicaux valait en Hongrie en moyenne de plus de cinq fois plus cher que le kilo de pommes et de poires, sept à dix fois plus cher que le kilo d'abricots et de prunes, et environ quatre fois plus cher que le kilo de raisins et de cerises. A la fin de l'année, les prix des denrées alimentaires tropicales et de certains produits de base de ces denrées ont été réduits de 10 à 50 p. 100; le tableau 28 montre les conséquences qui ont résulté pour ce qui est des ventes et de l'élasticité de la demande en fonction des prix. Il y a lieu de considérer avec une certaine prudence la dernière colonne de ce tableau; en effet, pour les fruits tropicaux au moins, des quantités un peu plus importantes auraient pu être vendues en 1961 — même aux prix courants d'alors — si les approvisionnements voulus avaient été disponibles. On peut aussi remarquer qu'en Hongrie la

TABLEAU 29

**Consommation de certains fruits en Hongrie, en 1961,
ventilée par habitant et par catégorie de revenu**

Catégories de revenu (Forints par mois)	Consommation par habitant, en kilogrammes				
	Tous les fruits	Pommes	Prunes	Pêches	Fruits tropicaux
< 7 200	40.9	12.45	5.65	2.18	1.32
7 201 - 9 600	45.7	13.73	5.61	2.52	1.86
9 601 - 12 000	52.2	15.00	5.48	3.36	2.61
12 001 - 14 400	55.0	15.23	5.40	4.25	3.24
> 14 400	65.2	17.21	5.93	5.23	4.48

Source : *Statisztika időszaki közlemények*, n° 50, p. 37.

NOTE. — Ces données sont fondées sur les statistiques d'une enquête sur les ménages.

consommation de fruits tropicaux par habitant, pour les différents groupes de revenus, a varié en 1961 beaucoup plus que celle des autres fruits (voir tableau 29). D'autre part, la consommation a été beaucoup plus élevée chez les ouvriers et les employés que chez les paysans (2.71 kg et 0.63 kg respectivement). Ce dernier fait s'explique probablement, entre autres, par les différences des habitudes des consommateurs, par la structure de la répartition des approvisionnements en fruits tropicaux et aussi par le fait que pour les paysans le coût réel de certains fruits qu'ils produisent eux-mêmes est négligeable.

92. Lorsque l'on fait des projections à long terme, on peut raisonnablement présumer que — si les plans actuels visant à élever les niveaux de la consommation globale sont mis à exécution et si les pouvoirs publics sont décidés à prendre toutes les dispositions utiles pour satisfaire la demande de consommation de produits tropicaux à des prix qui ne soient pas artificiellement gonflés par rapport à ceux des autres biens de consommation et services — les pays de la région du CAEM pourraient à tout le moins atteindre en 1980 les niveaux de consommation par habitant qui sont aujourd'hui courants pour ces produits dans les pays occidentaux les plus riches. Il ne faut pas oublier que le Programme soviétique de vingt ans prévoit qu'en 1980 le niveau de vie sera de 75 p. 100 supérieur à la moyenne de 1960 aux Etats-Unis. La consommation par habitant en Bulgarie doit augmenter de 3 3/4 à 4 fois pendant la même période et, en Hongrie, elle doit être 3 fois supérieure à la consommation actuelle des « pays capitalistes évolués » ; en Allemagne orientale, une augmentation de 22 à 23 p. 100 est prévue entre 1963 et 1970 ; en Tchécoslovaquie, l'augmentation doit être de près de 25 p. 100 au cours de la même période. D'autre part, les pouvoirs publics de tous ces pays devraient être en mesure de contrôler la répartition du revenu de manière à assurer un revenu minimum qui soit supérieur au revenu minimum actuel des pays occidentaux les plus riches, ce qui porterait la

consommation moyenne par habitant — pour des produits tels que les denrées alimentaires dont il est question ici — à des niveaux dépassant ceux que pourraient atteindre les pays où la limite inférieure du revenu personnel se situe beaucoup plus bas.

93. Sur cette base et avec les ajustements nécessaires pour tenir compte à la fois des différences traditionnelles dans les préférences des consommateurs et de certaines autres considérations exposées dans les notes ci-après concernant les divers produits, le tableau 30 donne une idée des importations potentielles de denrées alimentaires tropicales dans la région du CAEM en 1980. Celles-ci représenteraient plus de 3 milliards de dollars aux prix de 1961, alors qu'en 1961 elles n'atteignaient pas 150 millions de dollars ⁶⁴.

94. *Thé.* — L'Union soviétique est le seul producteur de thé dans la région du CAEM. Sa production a augmenté rapidement ces dernières années. En 1962 la production de thé vert s'est élevée à 178 900 tonnes ; des renseignements préliminaires pour 1963 donnent le chiffre de 186 000 tonnes pour la seule Géorgie ⁶⁵, ce qui semble impliquer une production totale d'environ 194 000 à 195 000 tonnes, chiffre bien supérieur à l'objectif primitivement prévu pour 1965. L'Union soviétique exporte du thé à destination des autres pays de l'Europe orientale, mais les importations nettes ont été de 9 200 tonnes en 1961. Pour l'ensemble de la région du CAEM, les importations nettes se sont élevées à 15 000 tonnes.

95. On a dit que la production de thé de l'Union soviétique pourraient être accrue de manière à satisfaire tous les besoins du pays ⁶⁶ ; toutefois cela semble peu vraisemblable, encore que cette production offre de grandes possibilités de développement. On peut évaluer à 0.3 kg la quantité annuelle de thé disponible par habitant ; 0.22 kg provient de la production nationale ⁶⁷. Comparés aux normes de consommation de ceux des pays d'Europe occidentale qui sont grands consommateurs de thé — comme le Royaume-Uni et l'Irlande, où la consommation annuelle par habitant était en

⁶⁴ Toutefois, il est probable qu'en Union soviétique du moins les pouvoirs publics n'envisagent pas à l'heure actuelle des augmentations de la consommation de boissons tropicales aussi importantes que le laisse présumer le tableau 30. Selon l'Institut soviétique de l'alimentation, on s'attend même que la part du thé, du café, du cacao et du sel dans les dépenses de consommation portant sur les produits alimentaires (aujourd'hui 1.3 p. 100), diminue légèrement, à mesure que l'on atteindra les « normes rationnelles » pour toutes les catégories de denrées de consommation. On prévoit qu'en 1980 le total des dépenses alimentaires triplera par rapport à 1960 (à des prix comparables) (I. Pissarev, *Metodologičeskie voprosy izoučenia ourovnia žizni troudičichykhstia*, Moscou 1962, p. 250 et *Etude sur la situation économique de l'Europe* pour 1961, chapitre II, p. 66).

⁶⁵ *Izvestia*, 10 décembre 1963.

⁶⁶ *Pravda*, 12 février 1961.

⁶⁷ Le thé en tant que produit prêt à la consommation, est estimé à environ 1/4 de la production de feuilles de thé vertes (taux de conversion de la FAO). Les renseignements disponibles sur le montant des ventes au détail et sur les prix de détail du thé tendent à confirmer l'estimation de la consommation par habitant.

TABLEAU 30

Niveau potentiel des importations de denrées alimentaires tropicales dans la région du CAEM vers 1980

Produits		Importations effectives nettes en 1961 (Milliers de tonnes)	Importations potentielles en 1980		Volume estimatif des importations		
			Importations potentielles par habitant (Kilogrammes)	Quantités totales ^a (Milliers de tonnes)	Prix pratiqués ^b (Dollars EU la tonne)	1961	1980
						Aux prix de 1961 (Millions de dollars)	
					778		
Café brut . . .	Union soviétique .	24.2	3.5	960			
	Europe orientale .	49.5	5.0	560			
	Région du CAEM .	73.7		1 520		57.3 1 200	
					521		
Fèves de cacao	Région du CAEM .	60.3	1.5	580		31.4 300	
						1 330	
Thé	Union soviétique .	9.2	2.0	450 ^c			
	Europe orientale .	5.9	0.3	40			
	Région du CAEM .	15.1		490		20.1 650	
					150		
Agrumes . . .	Région du CAEM .	229.2	13.0	5 020		34.4 750	
						125	
Bananes . . .	Région du CAEM .	25.8	5.0	1 930		3.2 250	
	TOTAL					146.4 3 150	

Sources : Statistiques nationales.

^a Sur la base de la population prévue en 1980 dans le tableau 24.^b Valeurs unitaires des importations dans le Marché com-

mun en 1961; agrumes : moyenne du Benelux et de l'Allemagne occidentale; bananes : Allemagne occidentale.

^c Fondé sur l'hypothèse que la production nationale sera le double de celle de 1963.

1957-1959 de 4.4 kg et 3.3 kg respectivement — les niveaux de consommation actuelle de l'Union soviétique sont extrêmement bas. On peut sans doute expliquer en partie ce fait par le mode traditionnel de préparation du thé en Union soviétique et il est difficile de prédire l'influence de ce facteur sur le développement de la demande. Toutefois, on peut raisonnablement penser qu'un niveau de saturation d'environ 2 kg sera atteint aux alentours de 1980, soit un chiffre sept fois supérieur à celui de la consommation actuelle par habitant. Même en admettant que la production nationale puisse être doublée, cela impliquerait une demande d'importation d'environ 450 000 tonnes.

96. Dans les pays d'Europe orientale la situation est beaucoup moins nette. La consommation par habitant est partout inférieure à la moitié de celle de l'Union soviétique. Les importations totales sont passées de 4 600 tonnes en 1955 à 5 900 tonnes en 1961. A supposer que ces pays prennent l'habitude de boire du café plutôt que du thé, la consommation de thé pourrait difficilement dépasser les normes actuelles de l'Union soviétique et les importations atteindraient alors quelque 40 000 tonnes vers 1980.

97. *Café.* — Les importations de café en Union soviétique et dans les pays d'Europe orientale ont augmenté très rapidement ces toutes dernières années; elles s'élevaient à 74 000 tonnes (nettes) en 1961. La consommation apparente par habitant est encore très faible dans tous les pays, sauf l'Allemagne orientale, mais même dans ce dernier pays elle n'a pas retrouvé le niveau estimatif d'avant guerre.

Il existe certainement dans la région une demande potentielle considérable. Avec l'augmentation des revenus et le développement de l'urbanisation, les importations pourraient s'accroître rapidement si l'on voulait satisfaire complètement la demande, car l'habitude de boire du café semble se répandre vite parmi les populations urbaines. Il est difficile de prévoir quand et à quel niveau on atteindra le point de saturation; mais si la consommation de l'Europe orientale atteignait le niveau moyen actuel de consommation par habitant des pays de la Communauté économique européenne, la consommation annuelle par habitant serait portée à 5 kg environ, chiffre qui est encore bien inférieur à celui des États-Unis ou de la Suède, où les importations par habitant ont été de 7.7 kg et 11 kg respectivement en 1962. Pour l'Union soviétique, où le thé restera sans doute la boisson nationale, on peut admettre que le niveau sera moins élevé et correspondra peut-être à celui du Canada (environ 3.5 kg) où la consommation annuelle de thé dépasse 1 kg par habitant.

98. *Cacao.* — Pour le cacao, les niveaux de consommation par habitant sont encore bas dans la région du CAEM mais l'écart entre les niveaux récemment atteints par les pays plus industrialisés de l'Europe orientale et ceux qui sont courants dans certains pays occidentaux très avancés est moins grand que pour le café. Toutefois, la consommation reste très faible en Union soviétique.

99. Ces dernières années, les importations de fèves de cacao dans la région du CAEM ont progressé rapidement, encore que les quantités aient varié énormément d'une année à l'autre. Il semble

que la moyenne d'environ 77 000 tonnes importées en 1960/61 dans l'ensemble de la région est une bonne indication du niveau actuel. Pour des raisons de climat, les perspectives d'un accroissement de la consommation du cacao comme boisson paraissent favorables dans une grande partie de la région. L'utilisation du cacao dans l'industrie de la confiserie dépendra dans une grande mesure du rythme auquel se développera la capacité actuelle de production. Quant au niveau que la consommation pourra atteindre en 1980, il semble que l'on peut raisonnablement admettre qu'il s'établira à 1.5 kg par habitant, étant donné que la consommation est en fait stabilisée à ce niveau depuis un certain temps aux Etats-Unis et au Canada.

100. *Agrumes.* — L'Union soviétique est, dans la région du CAEM, le seul producteur d'agrumes de quelque importance. On ne dispose pas de données sur la production, mais les achats de l'Etat — portant sur l'ensemble de la récolte — ont représenté quelque 30 000 tonnes en 1962. Les importations d'agrumes en Union soviétique ont atteint un sommet en 1958 (soit 132 600 tonnes) ; près de 40 p. 100 consistaient en mandarines en provenance de la Chine continentale. Ces dernières années, les importations en provenance de ce pays ont considérablement diminué et les livraisons totales faites par l'étranger à l'Union soviétique ont atteint en moyenne quelque 100 000 tonnes. La production et les importations d'agrumes n'assurent qu'une faible partie des approvisionnements du pays en fruits. Dans les pays de l'Europe orientale, les importations totales se sont stabilisées à environ 130 000 tonnes par an depuis 1959.

101. Les niveaux de consommation par habitant sont généralement bas dans la région du CAEM et semblent pouvoir être largement relevés. Etant donné le coût élevé de la production intérieure en Union soviétique, il est probable que, pour pouvoir ravitailler davantage la population de la région du CAEM, il faudra surtout recourir aux importations en provenance d'autres régions. Il est difficile de prévoir à quel rythme ces importations se développeront mais, jusqu'à ce que l'industrie des jus de fruits s'étende aux agrumes, on peut raisonnablement penser que la plupart des pays de la région auront atteint un niveau de consommation par habitant ne dépassant pas le niveau actuel des pays scandinaves : environ 13 kg par an.

102. *Bananes.* — Les importations de bananes dans la région du CAEM sont encore extrêmement faibles. S'il faut en croire les statistiques du commerce extérieur, on pouvait les estimer à 26 000 tonnes environ en 1961. Les relations commerciales avec les pays exportateurs de bananes se développant, on peut envisager une augmentation de ces importations et l'on a, semble-t-il, toute raison de penser que la consommation par habitant pourra atteindre — sinon les quelque 11 kg des Etats-Unis — du moins la moyenne actuelle

d'environ 5 kg qui est celle des pays scandinaves.

103. *Autres fruits tropicaux.* — Il est probable que la demande potentielle d'autres fruits tropicaux (ananas, avocats, etc.) est importante dans les pays du CAEM, et les chiffres du tableau 30, relatifs seulement aux agrumes et aux bananes, peuvent donc jusqu'à un certain point être considérés comme des minima.

Résumé

104. Il est peu probable, si les politiques agricoles actuelles de la région du CAEM restent inchangées et produisent les résultats escomptés, que cette région deviendra à long terme un importateur net de céréales et de produits de l'élevage. Il pourrait toutefois y avoir certaines importations brutes de produits spéciaux. Il se peut que certaines importations nettes d'oléagineux, de tourteaux, etc. augmentent en raison des plans ambitieux de développement de la production animale dans la région et, par suite, des besoins accrus d'aliments concentrés du bétail. La région peut certainement se subvenir à elle-même en sucre si la politique l'exige ; mais les quelques plans de production dont on a actuellement connaissance pour les pays de l'Europe orientale sont relativement modestes, encore que celui de l'Union soviétique semble impliquer que ce pays approche de l'autoapprovisionnement. En revanche, pour ce qui est des boissons et des fruits tropicaux, les perspectives sont excellentes si l'on admet que les gouvernements du CAEM ont l'intention d'accroître les normes de consommation dans ce domaine et, d'ici 1980, de les porter au moins aux niveaux actuels des pays à économie de marché les plus riches : dans ce cas, les importations de la région du CAEM pourraient s'intensifier et passer du niveau très faible qui est actuellement le leur à plus de trois milliards de dollars.

8. IMPORTATIONS DE COMBUSTIBLES ET DE MATIÈRES PREMIÈRES DANS LES PAYS DU CAEM

105. Les cinq pays qui, jusqu'à présent, ont fait connaître les objectifs de leurs plans pour 1970 ou 1980 prévoient tous que le taux d'accroissement de leur production industrielle globale dépassera l'augmentation de leur revenu national dont il a été question à la section 6 (voir le tableau 31)⁶⁸. L'accroissement prévu, d'après ce tableau, de la production industrielle globale n'implique pas une augmentation proportionnelle de la consommation de combustibles et de matières premières (puisque cet accroissement de la production globale proviendra en partie d'une transformation plus poussée),

⁶⁸ La première note de bas de page du paragraphe 77 explique les différences essentielles qui existent entre le concept de « production globale » des pays à économie planifiée et celui de « valeur brute ajoutée » des économies de marché.

TABLEAU 31

Taux d'accroissement — effectifs et prévus — de la production industrielle globale dans cinq pays d'Europe orientale et en Union soviétique

Pays	Production industrielle globale			Revenu national (matériel) net
	1961-1962	1961-1980	1980	1980
	Accroissement annuel cumulé (en pourcentage)		(Indice 1960 = 100)	
Bulgarie	13.9	9.8-10.3	650-700	450-500
Allemagne orientale	6.3	6.7 ^a	..	.. ^b
Hongrie	9.8	> 8.5	> 500	400
Pologne ^c	9.3	9	550	420
Roumanie	15.2	env. 12 ^d	env. 600 ^d	..
Union soviétique	9.4	9.6-9.8	626-645	490-510

Sources : Nations Unies, *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1961* (n° de vente : 62.II.E.1), chapitre II, p. 58 ; *Etude pour 1962*, chapitre I, p. 157, 174 et 175 ; *Bulletin économique pour l'Europe*, Vol. 13, n° 2, p. 111.

^a 1961-1970. Le plan de 1964-1970 prévoit un accroissement de 6.9 p. 100 et le plan de 1963 un accroissement de 6.4 p. 100.

^b Le taux annuel d'accroissement du revenu national prévu pour 1964-1970 est de 4.4 p. 100.

^c Comme indiqué dans la note 5 du paragraphe 64, les objectifs pour 1970 et, par voie de conséquence, pour 1980, sont actuellement en cours de révision.

^d Objectif provisoire de 1975.

mais cette augmentation sera sans doute très importante.

106. Il n'y a qu'un petit nombre de combustibles ou de matières premières que le groupe des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique sera obligé de se procurer en les important de pays tiers. Selon « Les principes fondamentaux de la division internationale socialiste du travail », il faut assurer « le développement le plus large, dans tous les pays de l'extraction des matières premières dont le camp socialiste est insuffisamment pourvu »⁶⁹ et les recommandations faites par le CAEM pour les diverses branches de la production soulignent également la nécessité de développer au maximum la production des combustibles et des principales matières premières. Dans un article consacré aux « Problèmes fondamentaux du développement d'un régime socialiste mondial »⁷⁰, M. Khrouchtchev a fait récemment, sur la « solution du problème des combustibles et des matières premières », les observations suivantes : « Pour un certain nombre de raisons, les pays socialistes doivent encore se procurer sur le marché non socialiste quelques matières premières dont il y a actuellement pénurie. Je crois que notre politique à cet égard doit être de nous assurer des sources d'importation sûres pour des produits tels que le cuivre, le nickel, le caoutchouc et le coton. Par ailleurs, les progrès

scientifiques et techniques nous permettent de prendre des dispositions pour fabriquer certains de ces produits, ou leurs produits de remplacement dans les pays socialistes. Par exemple, grâce aux progrès réalisés par les chimistes de l'Union soviétique et des autres pays socialistes, nous pouvons songer à entreprendre, au cours des prochaines années, la production en commun d'un caoutchouc synthétique de haute qualité, qui remplacera complètement le caoutchouc naturel, et de fibres synthétiques qui remplaceront le coton⁷¹. »

107. D'un autre côté, couvrir les besoins en combustibles et en matières premières en ayant recours, dans toute la mesure possible, à la production régionale, coûtera très cher. Comme on l'a indiqué à la section 6 et ailleurs⁷², les « Principes fondamentaux » de la coopération dans le cadre du CAEM soulignent également, en termes généraux, l'intention de profiter des possibilités qui s'offrent de procéder à une avantageuse division internationale du travail avec les pays non membres comme avec les pays membres ; et pour la plupart de ces derniers (l'Union soviétique constitue une exception évidente), il est extrêmement important de retirer du commerce extérieur le maximum d'avantages économiques. Le volume et la composition futurs des importations nettes de combustibles et de matières premières dans la région dépendront dans une large mesure de l'importance relative qui sera accordée dans la pratique à ces deux principes, en partie contradictoires, qui sont d'une part, l'exploitation maximale des ressources des pays membres du CAEM et d'autre part, la réduction maximale des coûts grâce, notamment, à la réalisation de toutes les opérations commerciales avantageuses. On tentera, dans le reste de cette section, de prévoir l'évolution des importations nettes, dans les pays du CAEM, de différents groupes de combustibles et de matières premières en se fondant sur les plans nationaux actuels et sur les déclarations de politique nationale et régionale. Dans la plupart des cas, on peut nuancer ce qui vient d'être dit et ajouter que, si les conditions politiques et économiques sont à l'avenir favorables (et notamment si les pays du CAEM ont suffisamment accès aux marchés d'exportation pour s'assurer directement ou indirectement des recettes en devises qui leur permettent d'assurer le paiement d'un volume d'importations rapidement croissant) l'évolution des importations nettes de la région pourrait être plus favorable que ne laissent prévoir les

⁷¹ Récemment, M. Khrouchtchev a de nouveau insisté sur cette possibilité de réduire les importations grâce aux progrès de l'industrie chimique et sur la haute priorité absolue qui doit être donnée à l'accroissement de la production agricole, et notamment des matières premières d'origine agricole (*Pravda*, 10 décembre 1963).

⁷² Voir la section 4 du chapitre II du document intitulé « Incidences, quant au commerce et au développement des pays en voie de développement, des groupements économiques de pays développés ou des accords commerciaux préférentiels ou des uns et des autres », reproduit dans le présent volume.

⁶⁹ Page 13 du texte français.

⁷⁰ *Kommunist*, n° 12, 1962, p. 21, et *World Marxist Review*, septembre 1962, p. 14. Cette citation est traduite du texte officiel anglais.

indications actuelles touchant la politique des pays intéressés.

Combustibles et énergie

108. La région du CAEM (pays d'Europe orientale et Union soviétique) est exportateur net de combustibles. En 1961, elle avait un excédent net exportable d'environ 24 millions de tonnes de charbon, sur une production légèrement supérieure à 1 milliard de tonnes⁷³. La production annuelle de pétrole brut (Union soviétique et Roumanie surtout) s'élève maintenant à quelque 210 millions de tonnes et, en 1961, l'excédent net exportable a été de 17 millions de tonnes. La production de gaz naturel et d'énergie hydro-électrique a été développée considérablement dans un certain nombre de pays et l'interconnexion des réseaux électriques nationaux est maintenant pratiquement terminée⁷⁴.

109. Les plans nationaux des divers pays et les recommandations du CAEM préconisent, pour l'avenir, un très grand accroissement de la production dans ce secteur. En Union soviétique, il est prévu que la production totale de combustible (7 000 Mcal d'équivalent combustible standard) quadruplera de 1960 à 1980 pour atteindre 2 772 millions de tonnes de combustible standard, et la production d'énergie hydro-électrique doit être portée à un niveau plus de dix fois supérieur à celui de 1960, ce qui ajoutera plus de 200 millions de tonnes de combustible standard au total susmentionné⁷⁵. Cela représentera une production d'énergie par habitant de près de 11 tonnes de combustible standard (dont une partie sera destinée à l'exportation); ce chiffre est à comparer avec celui de la consommation des États-Unis qui est actuellement, par habitant, de près de 10 tonnes aux États-Unis (tous usages, y compris celui des voitures particulières) et qui, d'après les prévisions, sera en 1980 de 11,7 tonnes par habitant⁷⁶. Pour la Bulgarie, les objectifs de la production sont les suivants :

⁷³ CEE, *Bulletin trimestriel de statistiques du charbon pour l'Europe*, Vol. XII, n° 1, la production de houille et celle de lignite ont été additionnées tonne pour tonne.

⁷⁴ Voir note 72.

⁷⁵ Tous les objectifs cités dans cette section sont pris, sauf indication contraire, dans les sources suivantes : Union soviétique : Nations Unies, *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1961*, première partie, (n° de vente : 62.II.E.1), chapitre II, section 6. — Pologne : *Ibid.*, p. 57. — Bulgarie : *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1962*, deuxième partie, (n° de vente : 63.II.E.1), chapitre I, p. 50-56, Tchécoslovaquie et Allemagne orientale : *Ibid.*, p. 56-61. — Hongrie : *Ibid.*, p. 57-58, Roumanie : *Bulletin économique pour l'Europe*, volume 13, n° 2, p. 110 et suivantes.

⁷⁶ Voir Landsberg, Fischman et Fischer, *Resources in America's Future*, Baltimore, 1963, p. 290. Cette projection repose sur l'hypothèse selon laquelle, entre 1960 et 1980, la population passera de 180 à 245 millions d'habitants et le taux d'accroissement du produit national brut se situera entre 3,1 et 4,8 p. 100 par an. Pour chaque produit, les projections comportent des valeurs maximales moyennes et minimales : tous les chiffres cités dans cette section correspondent aux valeurs « moyennes ».

	Unités	1960	Objectif pour 1980
Charbon	Million de tonnes	17,2	80-85
Pétrole brut	Million de tonnes	0,2	4
Gaz naturel	Milliard de m ³	—	2

En Hongrie, où le plan prévoit de couvrir, en 1980, la moitié des besoins en énergie par des importations, alors que celles-ci en couvrent le quart actuellement, il est projeté d'augmenter la production de 20 à 30 p. 100 seulement par rapport à 1960. On ne connaît pas encore les objectifs des autres pays.

110. Les gouvernements membres du CAEM s'emploient actuellement à établir un bilan énergétique de la région pour 1970 et 1980. Dans une déclaration sur les perspectives de la production de charbon, le Président de la Commission permanente du charbon du CAEM a révélé que l'objectif pour 1980 est de doubler la production de houille et de lignite atteinte en 1960 dans les pays du CAEM ; plus de la moitié de cette augmentation (82 p. 100 d'après la déclaration faite au Comité du charbon de la CEE) par un représentant du secrétariat du CAEM⁷⁷ viendra des gisements de lignite que l'on exploitera jusqu'à des profondeurs pouvant atteindre 230 m. Selon le Président de la Commission, « il faudra concentrer nos efforts pour augmenter la production de charbon partout où cela est possible et pour mettre à profit toutes les possibilités de réduire notre consommation de charbon »⁷⁸. En ce qui concerne les autres sources d'énergie, les objectifs détaillés des pays du CAEM n'ont pas encore été indiqués. Toutefois, le principal producteur de pétrole, l'Union soviétique, envisage, dans le cadre de son Programme de vingt ans, de faire passer sa production de pétrole brut de 148 millions de tonnes en 1960 (186 millions en 1962) à environ 700 millions de tonnes en 1980. On prévoit aussi une augmentation de la production (environ 25 millions de tonnes en 1962) dans les autres pays de la région ; toutefois, il est probable qu'elle ne pourra pas atteindre plus du double de la production actuelle, les réserves connues de la Roumanie étant peu importantes. La production de gaz naturel de la région se développe rapidement et la plupart des pays ont fait connaître (qualitativement sinon quantitativement) leurs prévisions concernant les accroissements futurs de cette production : selon le Programme de vingt ans de l'Union soviétique, la production passera de 47 milliards de m³ en 1960 (en 1961, elle était déjà de 59 milliards sur un total d'environ 62 milliards pour tous les pays du CAEM) à environ 700 milliards en 1980. On peut également s'attendre à une augmentation substantielle de la production d'énergie hydro-électrique dans la région du CAEM.

⁷⁷ COAL/Document de travail n° 125. Des chiffres semblables sont donnés dans *Zycie Warszawy* du 24 septembre 1963.

⁷⁸ *Polish Facts and Figures*, 19 octobre 1963.

111. Le représentant précité du secrétariat du CAEM a déclaré qu'en 1980 la consommation de charbon dans cette région ne représentera que 60 p. 100 de la consommation totale de combustible et d'énergie, au lieu de 82 p. 100 en 1960. Cela semble signifier que la consommation totale d'énergie passera de moins de 1 milliard de tonnes d'équivalent de combustible standard en 1960 à environ 2.5 milliards en 1980, soit à approximativement 7 tonnes de combustible standard par habitant⁷⁹. Ainsi donc, en 1980, la consommation de combustible par habitant restera inférieure dans les pays du CAEM à celle des Etats-Unis.

112. On peut, sommairement considérer que la politique actuelle du CAEM tend à une expansion maximale de la production de combustible et d'énergie dans la région pour faire face à l'accroissement prévu des besoins au cours des 20 prochaines années et, comme l'a indiqué le Président de la Commission permanente du charbon, à une économie dans la consommation de combustibles pour éviter d'avoir recours aux importations de l'extérieur. Il y a peu de chances de voir la région du CAEM devenir un importateur net de combustibles tant que cette politique et les bases utilisées pour calculer les besoins, notamment les besoins de pétrole, ne seront pas modifiées. A ce dernier égard, la question la plus importante est celle des programmes d'accroissement du parc de voitures particulières. Actuellement, aucun des gouvernements de la région ne semble envisager de développer la circulation automobile pour l'établir à un niveau tant soit peu comparable au niveau actuel des Etats-Unis⁸⁰. Sur la base des chiffres cités ci-dessus pour 1980, la consommation de pétrole brut par habitant dans les pays du CAEM serait légèrement inférieure à 2 tonnes par an, alors qu'aux Etats-Unis on prévoit qu'elle sera de 2.9 tonnes par habitant, plus de la moitié de ce tonnage étant destinée aux voitures automobiles⁸¹. Si les objectifs actuels touchant l'accroissement du nombre d'automobiles dans les pays du CAEM devaient être relevés, il faudrait à ces pays davantage de pétrole (ou davantage de charbon pour remplacer le pétrole destiné aux autres usages). L'Union soviétique sera-t-elle en mesure de fournir ce pétrole ? Cela dépend de l'étendue des ressources de ce pays et de la priorité relative accordée à l'accélération du taux d'exploitation prévu actuellement dans le plan. Si la politique actuelle est maintenue, il y a peu de chances de voir, dans le

proche avenir, la région du CAEM devenir importateur net de combustibles et d'énergie.

Minerai de fer, fonte et acier

113. Selon « Les principes fondamentaux de la division internationale socialiste du travail », dont il a été question plus haut, il faut « accroître rapidement la production de la gamme indispensable des métaux ferreux et non ferreux de façon à satisfaire les besoins croissants des pays » du CAEM⁸².

114. Dans « Les tendances et problèmes à long terme de la sidérurgie européenne », l'étude préparée en 1959 par le secrétariat de la CEE avec l'aide du Comité de l'acier de la CEE, il a été estimé que l'Europe orientale et l'Union soviétique produiront 150 millions de tonnes d'acier brut en 1972-1975 et disposeront d'un excédent exportable d'environ 4.5 millions de tonnes. Depuis la parution de cette étude, trois pays ont fait connaître leurs objectifs de production de l'acier : ceux-ci prévoient une augmentation encore plus importante⁸³, mais les plans de la Tchécoslovaquie et de la Pologne tendent à confirmer les estimations de la CEE⁸⁴.

Production d'acier brut

(En millions de tonnes)

	1960 Production effective	1972-1975 Prévisions de la CEE	1970 Objectif national	1980 Objectif national
Union soviétique .	65	117	145	250
Bulgarie	0.25	1.5	..	4.5-5
Tchécoslovaquie . .	6.8	13	12	..
Pologne	6.7	13	12.5	24
Roumanie	1.8	3.2	7.5	..

Les chiffres donnés dans l'étude de la CEE impliquent une consommation de 364 kg par an et par habitant pour les pays d'Europe orientale en 1972-1975 et de 482 kg pour l'Union soviétique, pour une consommation estimative de 742 kg en Amérique du Nord à la même époque⁸⁵. L'objectif précité pour l'Union soviétique en 1980 représente une production d'environ 900 kg par habitant et, d'après M. Khrouchtchev, l'objectif provisoire des pays du CAEM pour 1980 est de 330 millions de

⁸² P. 15 du texte français.

⁸³ Les représentants de l'Union soviétique et de la Bulgarie avaient indiqué précédemment que les estimations établies par la CEE pour leur production en 1972-1975 étaient trop faibles (voir CEE — *Tendances et problèmes à long terme de la sidérurgie européenne*, Genève, 1959, (n° de vente : 60.II.E.3), chapitre 6, tableau 85, note de bas de page b).

⁸⁴ *Rudé Právo*, 5 décembre 1962, et *Gospodarka Planova*, n° 5, 1963, p. 9.

⁸⁵ Landsberg, Fischman et Fischer, *op. cit.*, prévoient un niveau relativement plus faible de la consommation par habitant en 1980, car ils présument que l'acier sera remplacé dans une plus large proportion par d'autres produits.

⁷⁹ En supposant que le doublement de la production des pays du CAEM que prévoit le plan équivaut à un doublement de la valeur calorifique.

⁸⁰ Sur ce point, le Programme soviétique de vingt ans est précis : dans le cadre du plan qui prévoit pour 1980 un niveau de vie supérieur de 75 p. 100 au niveau moyen actuel des Etats-Unis, il est envisagé uniquement de constituer d'ici 1980 un parc de taxis et de voitures de louage comprenant 15 millions de véhicules (un pour cinq familles). (Voir l'*Etude* pour 1961, chapitre 11, p. 66.)

⁸¹ Landsberg, Fischman et Fischer, *op. cit.*

tonnes (au lieu de 86 millions de tonnes en 1960)⁸⁶, soit environ 850 kg par habitant pour toute la région, chiffre extraordinaire à moins que l'on ne prévoie d'importantes exportations nettes.

115. Selon des indications récentes, les plans actuels de production de l'acier pourraient, en Union soviétique tout au moins, être modifiés : on réduirait les objectifs à long terme et l'on envisagerait d'utiliser d'autres produits dans des proportions plus importantes qu'il n'avait été initialement prévu. On peut toutefois raisonnablement admettre que les pays du CAEM n'envisagent pas en général dans leurs plans de devenir importateurs nets d'acier ; il est possible qu'un double courant d'échanges se développe avec d'autres pays en ce qui concerne certains types d'acier, mais les pays en voie de développement ne seront probablement pas en mesure de les fournir dans un proche avenir.

116. En ce qui concerne les matières premières qui entrent dans l'élaboration de l'acier, l'Étude précitée de la CEE admet, avec les représentants des pays intéressés, que les pays du CAEM (Europe orientale et Union soviétique) pourront couvrir leurs propres besoins en fonte et en minerai de fer en 1972-1975. A cet égard, l'Étude précise qu'« en Europe orientale, l'URSS est et restera le principal fournisseur de minerai de fer ; ses ressources immenses lui permettront de couvrir les différents déficits. Aussi estime-t-on que, prise dans son ensemble, cette région géographique se suffira à elle-même ou disposera même d'un léger excédent »⁸⁷. A l'heure actuelle, la région prise dans son ensemble est légèrement importateur net de minerai de fer : environ 4 millions de tonnes en 1961. Même si la production d'acier devait dépasser les niveaux prévus dans l'Étude de la CEE, il fait peu de doute que les ressources nationales permettraient de faire face à pratiquement tous les besoins en minerai. Les importations nettes augmenteront-elles ou non ? La réponse à cette question dépendra : a) des coûts relatifs de la production locale marginale et des importations, et b) du point de savoir si la politique actuelle d'exploitation maximale des ressources de minerai de fer de la région sera modifiée suffisamment pour profiter des possibilités d'importer, à des prix avantageux et si les possibilités de paiement le permettent.

Métaux non ferreux

117. Actuellement, les pays de l'Europe orientale et l'Union soviétique, en tant que groupe, sont importateurs nets de cuivre et exportateurs nets de minerai de manganèse, de plomb, de zinc et d'aluminium :

⁸⁶ *World Marxist Review*, septembre 1962, p. 14.

⁸⁷ Page 174. La production de minerai de fer en 1972-1975 a été fixée à 119,6 millions de tonnes de Fe (299 millions de tonnes de minerai brut). Depuis la publication de cette étude, les plans de production de minerai de fer en Bulgarie ont été établis ; ils prévoient l'auto-approvisionnement du pays en 1980.

*Europe orientale
et Union soviétique
(1961, milliers de tonnes)*

	Exportations	Importations
Minerai de manganèse	999	563
Cuivre	61.7	218.0
Zinc	221.1	155.8
Plomb	122.6	177.6
Aluminium	94.7	67.3

Dans les recommandations du Conseil et les plans des différents pays, on a accordé une grande importance à l'expansion maximum de la production des métaux non ferreux dans la région du CAEM. Un certain nombre de projets dans ce domaine ont été financés conjointement par deux ou plusieurs pays (investissements tchécoslovaques dans la production polonaise de cuivre, etc.). Comme il a été noté plus haut, M. Khrouchtchev a fait savoir récemment que la région du CAEM devait se rendre plus indépendante des importations de cuivre et de nickel en provenance de pays tiers. Un récent accord soviéto-hongrois, négocié sous les auspices du CAEM, prévoit un accroissement très rapide de la production d'alumine en Hongrie, en vue de permettre l'exportation de 300 000 tonnes vers l'Union soviétique en 1980, alors que les exportations totales étaient de 144 000 tonnes en 1961 (dont une part négligeable est allée à l'Union soviétique)⁸⁸. En outre, les plans du secteur chimique (voir plus loin) fixent des objectifs très ambitieux à l'expansion de la production des matières plastiques, qui seront appelées notamment à remplacer les métaux ferreux et non ferreux.

Accroissement prévu de la production globale des industries de transformation des métaux^a

(Pourcentages annuels cumulatifs d'accroissement)

Bulgarie	environ 15	(1961-1980)
Tchécoslovaquie	8-10	(1964-1970)
Allemagne orientale	environ 9 1/2	(1964-1970)
Hongrie	environ 9 1/2	(1961-1980)
Roumanie	environ 13	(1960-1975)
Union soviétique	environ 12 1/2	(1961-1980)

^a Le champ couvert varie légèrement d'un pays à l'autre.

118. Dans le passé, le contrôle des exportations de produits stratégiques pour les pays occidentaux et le manque de devises ont stimulé la production — de cuivre et d'aluminium notamment — dans la région du CAEM. Si l'accès aux sources extérieures et les disponibilités en devises étaient assurés, la production et la politique commerciale actuelle des pays du CAEM pourraient changer. C'est là un domaine où l'on peut raisonnablement attendre une certaine augmentation des importations si les circonstances sont favorables ; mais, on ne connaît pas encore les objectifs concernant la production ou la consommation de ces métaux et l'on ne peut donc tenter d'évaluer dans quelle mesure les impor-

⁸⁸ Voir l'Étude pour 1962, chapitre I, page 21.

tations pourraient augmenter. Tout ce que l'on peut dire, c'est que les plans actuels — indiqués ci-dessous — d'accroissement de la production globale des industries de transformation des métaux impliquent nécessairement une augmentation rapide de la consommation des métaux non ferreux et de l'acier, même si l'on tient compte du fait que la part de la transformation dans la production globale ira en augmentant.

Produits chimiques

119. Le secteur des produits chimiques est l'un de ceux pour lesquels il est particulièrement risqué de faire des pronostics sur les possibilités d'expansion des importations dans les pays du CAEM. Tous les plans nationaux prévoient une augmentation très rapide de la production globale dans ce secteur : le taux de progression annuel, au cours de la période allant jusqu'en 1980, sera de 20 p. 100 environ en Bulgarie et en Roumanie, de 15 p. 100 en Union soviétique et de 9 p. 100 (de 1964 à 1970) en Allemagne orientale. Une importance considérable est accordée partout à l'accroissement de la production des produits chimiques de base, des engrais et des produits « nouveaux » : fibres synthétiques, caoutchouc synthétique, matières plastiques, etc. Cela ne signifie pas nécessairement qu'il n'y aura pas augmentation des importations de produits chimiques — comme les engrais — que les pays en voie de développement pourraient être rapidement en mesure de fournir ; mais, dans les déclarations officielles d'un certain nombre de pays, on a tendance à insister sur la nécessité de satisfaire la demande intérieure par la production intérieure. Le chef de l'Administration de l'industrie chimique et de l'industrie de transformation de pétrole, du Conseil économique soviétique, a déclaré, par exemple, récemment, que la production d'engrais chimiques « atteindra 35 millions de tonnes en 1965. Le taux d'accroissement sera relevé chaque année et, à la fin de la présente décennie, nos besoins en engrais seront couverts en totalité⁸⁹ ». Le Programme de vingt ans envisage également d'équilibrer la production et la consommation d'engrais chimiques en 1980 ; l'accroissement prévu actuellement consiste à faire passer la production de 20 millions de tonnes (poids brut) en 1963 à 35 millions en 1965, à 80 millions en 1970 et à 150-170 millions de tonnes en 1980⁹⁰. En Bulgarie, on prévoit de décupler la production d'engrais entre 1960 et 1980, de façon que le pays se suffise à peu près à lui-même.

120. Il y a vraisemblablement peu de produits chimiques (les phosphates sont probablement l'un d'eux) que les pays du CAEM seront obligés d'importer. Néanmoins — comme dans le cas des minerais et des métaux non ferreux — les impor-

tations pourraient beaucoup augmenter si les conditions étaient favorables.

121. Toutefois, un autre aspect, au moins aussi important, de ces plans ambitieux d'expansion de l'industrie chimique est qu'ils permettront de réduire les besoins en autres matières premières et, plus particulièrement, les besoins en métaux, caoutchouc naturel et fibres textiles. Les perspectives qui s'offrent à ces deux derniers groupes de produits sont examinées plus loin. Récemment, on a vigoureusement insisté en haut lieu, en Union soviétique, sur le fait que l'augmentation de la production de matières plastiques réduit les besoins en métaux : plomb, cuivre, zinc, etc. ; l'objectif pour 1980 prévoit que la production des matières plastiques et des résines synthétiques représentera à cette date 60 fois le niveau de 1960⁹¹. En Pologne, le plan à long terme prévoit qu'en 1980, la production sera de 43 kg de matières plastiques par habitant, au lieu de 2.05 kg en 1960 (la consommation était en 1961 de 9 kg par habitant dans les pays industrialisés de l'Europe occidentale)⁹². En Hongrie, on prévoit qu'en 1980, la production de matières synthétiques autres que les fibres atteindra 11 p. 100 de la production totale de l'industrie chimique en pleine expansion, au lieu de 2 p. 100 en 1960⁹³.

Caoutchouc naturel

122. En valeur, le caoutchouc naturel est le plus important des produits de base que les économies planifiées achètent dans les pays en voie de développement. En 1961, les importations nettes dans la région du CAEM se sont élevées à 492 000 tonnes, soit plus de 20 p. 100 des importations mondiales⁹⁴. Elles se sont développées extrêmement rapidement au cours des dernières années et ont presque septuplé par rapport à 1955 ; le caoutchouc naturel est néanmoins la matière première que l'on sera vraisemblablement parvenu à remplacer presque complètement par les matières synthétiques au cours de la période 1970-1980, si les plans actuels tendant à l'implantation d'une capacité de production de matières synthétiques sont exécutés.

123. Il est difficile d'évaluer la consommation actuelle totale des différentes sortes de caoutchouc, en raison du manque de renseignements sur ce qu'est présentement la production de caoutchouc synthétique en Union soviétique. D'après les estimations d'experts du commerce du caoutchouc⁹⁵, celle-ci a pu s'élever à 365 000 tonnes environ en 1961 et les disponibilités apparentes de caoutchouc naturel

⁹¹ *Moscow News*, 30 novembre 1963.

⁹² *Gospodarka Planowa*, n° 10, 1963, p. 58, et OCDE, *L'Industrie chimique 1961-1962*.

⁹³ *Közzgazdasági Szemle*, n° 9, 1963, p. 1110-1119.

⁹⁴ Voir annexe, tableau IV. En prenant la valeur unitaire moyenne de 645 dollars la tonne de la période 1959-1961 (voir Nations Unies, *Etude sur les produits de base 1962*, (n° de vente : 63.II.D.3), p. 58, on peut évaluer ces importations à 320 millions de dollars.

⁹⁵ Economist Intelligence Unit, *Rubber Trends*, décembre 1961, p. 16.

⁸⁹ N. Penkov, *Moscow News*, 30 novembre 1963.

⁹⁰ M. Khrouchtchev, *Pravda*, 10 décembre 1963.

et synthétique dans l'ensemble de la région du CAEM auraient alors été de l'ordre de 1 million de tonnes, dont environ 50 p. 100 de produit naturel.

124. Dans les pays de l'Europe orientale, la production de caoutchouc synthétique est actuellement d'une certaine importance en Tchécoslovaquie, en Allemagne orientale et en Pologne (environ 90 000 et 31 000 tonnes respectivement dans ces deux derniers pays, en 1961); tous les pays de la région importent certaines quantités de caoutchouc synthétique. La part du caoutchouc synthétique dans la consommation totale varie considérablement d'un pays à l'autre : en 1961, elle s'est élevée à près de 66 p. 100 en Allemagne orientale ; on peut l'évaluer à environ 60 p. 100 en Union soviétique si l'on se base sur le chiffre avancé ci-dessus pour la production ; en Bulgarie, en Hongrie et en Roumanie, considérées ensemble, elle approche vraisemblablement 40 p. 100 ; en Tchécoslovaquie, où la consommation de caoutchouc naturel était nettement prédominante en 1961, elle n'était que de 25 p. 100. Les importations de caoutchouc naturel en Tchécoslovaquie sont tombées de 66 000 tonnes en 1961 à 27 000 tonnes en 1962 et, l'usine de caoutchouc synthétique de Kralupy étant entrée en service, on s'attend que les matières synthétiques remplacent progressivement et de façon croissante le caoutchouc naturel importé. On prévoit que l'usine de Kralupy alimentera un tiers de la consommation totale de caoutchouc dès 1964.

125. Les objectifs quantitatifs du plan à long terme de production de caoutchouc synthétique n'ont été annoncés que par la Bulgarie : partant d'un tonnage négligeable en 1960, la production atteindra 120 000 tonnes environ en 1980. Une expansion rapide de la capacité de production est également prévue dans d'autres pays. En Union soviétique, on a estimé que la part du caoutchouc synthétique dans la consommation totale pourrait atteindre 95 à 96 p. 100 vers 1980 ⁹⁶ et le Président de la Commission du Plan a déclaré récemment : « En ce qui concerne la production de caoutchouc synthétique, la priorité sera accordée au caoutchouc à base d'isoprène polymérisé et de polyvinyle, qui remplace le caoutchouc naturel » ⁹⁷. Il semble que la Hongrie ait l'intention d'ici 1980 de multiplier par 2.5 la part du caoutchouc synthétique (36 p. 100 en 1960), ce qui implique une structure de la consommation très semblable à celle qui a été évaluée plus haut par l'Union soviétique. Comme il a déjà été indiqué, M. Khrouchtchev a fait savoir que les pays du CAEM, en tant que groupe, devaient s'efforcer de moins dépendre des importations de caoutchouc naturel.

126. Puisque les plans concernant la consommation future n'ont pas été publiés, il est difficile de prévoir l'évolution des importations de caout-

chouc naturel, en partant soit de l'hypothèse que les plans actuels d'accroissement de la part du caoutchouc synthétique dans la consommation totale seront réalisés, soit de l'hypothèse qu'ils seront modifiés et que l'on continuera d'utiliser le caoutchouc naturel dans les cas où le caoutchouc synthétique se révèle plus coûteux. Actuellement, dans les pays du CAEM, c'est en Tchécoslovaquie que la consommation de caoutchouc par habitant semble être la plus élevée, avec 6.5 kg entre 1961 contre 9 à 10 kg aux États-Unis. Si, en 1980, la consommation par habitant devait s'élever pour toute la région à ce dernier niveau (en Bulgarie, l'objectif est d'atteindre une production de caoutchouc synthétique de près de 13 kg par habitant), elle serait équivalente à celle des projections pour les États-Unis si la consommation de pneus prévue dans ce pays pour 1980 était diminuée de moitié ⁹⁸. Si la production de caoutchouc synthétique devait dépasser 90 p. 100 de la production totale, il en résulterait une diminution des importations nettes de caoutchouc naturel — qui s'élèvent actuellement à 492 000 tonnes par an — dans les pays du CAEM; si la proportion de caoutchouc naturel dans la consommation totale était la même que celle qui est prévue pour les États-Unis en 1980 (12.5 p. 100 environ), le volume actuel des importations serait à peu près maintenu.

Fibres textiles

127. Bien que la région du CAEM soit actuellement un importateur net de fibres textiles naturelles, une part seulement de ces importations provient des pays en voie de développement. Les importations nettes du CAEM en provenance de tous pays se sont élevées, en 1959-1961, à 227.000 tonnes de coton, 105 000 tonnes de laine (lavée) et 71 000 tonnes de jute. Elles ont représenté environ 15 p. 100 des disponibilités totales de coton et environ 29 p. 100 des disponibilités totales de laine dans les pays du CAEM. Lorsqu'on envisage l'évolution des importations nettes de ces produits dans la région, il faut tenir compte de la concurrence à laquelle elles se heurteront probablement, non seulement du fait de l'accroissement prévu de la production de fibres synthétiques, mais aussi, du moins en ce qui concerne les deux principaux produits — coton et laine —, du fait de l'expansion de la production agricole. Comme on l'a indiqué plus haut, M. Khrouchtchev a exprimé l'avis que les importations de coton dans les pays du CAEM pourraient être supprimées. D'autres pays de la région ont également souligné l'importance qu'ils attachent à la diminution des importations de coton ⁹⁹.

⁹⁸ Landsberg, Fischman et Fisher, *op. cit.*, p. 957.

⁹⁹ « L'expansion de la production de tissus et de fibres synthétiques pourrait atténuer nos difficultés dans le domaine du commerce extérieur. Si nous investissons environ 1.3 milliard de couronnes dans la production de fibres synthétiques, nous pourrions obtenir environ 40 000 tonnes de fibres de qualité et économiser ainsi environ 350 à 400 millions de couronnes d'importations annuelles. » (*Rudé Právo*, 4 septembre 1963.)

⁹⁶ *Voprosy Ekonomiki*, n° 6, 1962, p. 22.

⁹⁷ Déclaration concernant le plan de 1964-1965, *Izvestia*, 17 décembre 1963.

128. Actuellement, la production de coton est presque exclusivement le fait de l'Union soviétique, et cette production a été récemment accrue. On cultive maintenant le coton presque uniquement sur des terres irriguées et les rendements sont parmi les plus élevés du monde : la moyenne pour les pays est d'environ 20 quintaux à l'hectare et on espère porter ce chiffre à 25 quintaux. Les surfaces consacrées à la culture du coton ont été augmentées et l'objectif de 2.4 millions d'hectares prévu pour 1965 a été atteint dès 1963. D'autres grands projets d'irrigation vont être mis en œuvre (notamment dans la Steppe de la Faim, en Asie centrale), bien que l'on ait attiré l'attention sur l'importance des dépenses d'irrigation et de bonification des terres. Dans le cadre du Programme de vingt ans, la production annuelle de coton brut devrait passer du niveau actuel de 4.3 millions de tonnes à 8 millions en 1970 et à 10-11 millions de tonnes en 1980.

129. Depuis 1955, les importations de coton en Union soviétique ont considérablement augmenté, mais elles se sont stabilisées au cours des dernières années et le pays demeure un grand exportateur net, dont les expéditions sont essentiellement destinées aux pays d'Europe orientale. Dans le proche avenir, il semble peu probable qu'il y ait une augmentation des importations de coton en Union soviétique ; l'accord commercial conclu avec la République arabe unie, par exemple, prévoit 80 000 à 85 000 tonnes d'importations en 1965, ce qui est très inférieur aux 111 000 tonnes de 1960 et même à tous les tonnages annuels importés depuis 1957, à la seule exception de 1962 (68 000 tonnes)¹⁰⁰. Si le plan à long terme de production de coton en Union soviétique est réalisé, il semble possible de compter sur un excédent exportable d'au moins 500 000 tonnes de coton (égrené) en 1980,

même si la consommation intérieure atteint un niveau comparable à celui qui est prévu pour les États-Unis (voir le tableau 32). Néanmoins, l'Union soviétique continuera probablement d'importer un peu de coton à longue fibre.

130. Peu d'autres pays du CAEM ont de l'expérience dans la culture du coton. La production s'est développée en Albanie. En Roumanie, elle a atteint le plafond de 89 000 tonnes en 1953, mais est maintenant presque complètement abandonnée ; en Bulgarie où, certaines années, la production a atteint 50 000 tonnes, la culture du coton est aussi sur le déclin. Ces deux derniers pays n'envisagent pas, semble-t-il, une expansion de la production à long terme. Les pays d'Europe orientale continueront donc de dépendre des sources étrangères d'approvisionnement, mais le volume de leurs achats aux pays en voie de développement sera sans doute étroitement fonction de la quantité d'excédents dont l'URSS pourra disposer et de la part des fibres synthétiques dans leur consommation totale de fibres. On peut toutefois penser que ces pays continueront d'offrir certains débouchés aux importations de coton à longue fibre.

131. L'Union soviétique est le principal producteur non seulement de coton mais aussi de laine brute de la région ; elle est également le principal fournisseur des autres pays d'Europe orientale, mais elle demeure elle-même légèrement importatrice nette. L'Union soviétique prévoit toutefois d'augmenter son cheptel ovin et de le porter à 270 millions de têtes en 1980 au lieu de 170 millions à la fin de 1962, la production de laine brute passant, dans le même temps, de 371 000 à 1.1 million de tonnes. La priorité est donnée aux laines fines et semi-fines, qui actuellement sont importées surtout d'Océanie et d'Amérique du Sud et dont les importations diminueront donc vraisemblablement ; mais, il est probable qu'un certain volume d'importations brutes sera maintenu et les laines grossières en pro-

¹⁰⁰ *Vnechniaïa Torgovlia*, 1963, n° 2, p. 41.

TABEAU 32

Objectifs de production des principales fibres textiles en Union soviétique et consommation future estimative aux États-Unis

	1960	1962	1965 Plan	1970 Plan	1980 Plan	Production soviétique prévue pour 1980	Consommation nationale aux Etats-Unis *	
	Chiffres effectifs	Chiffres effectifs					1960	Estimation pour 1980
(Milliers de tonnes)						(Kilogrammes par habitant)		
Coton (non égrené) . .	4 300	4 300	5 700 - 6 100	8 000	10 000 - 11 000	..	..	..
Coton (égrené) ^b . . .	env. 1 430	env. 1 430	env. 2 000	env. 2 700	env. 3 500	12.8	10.0	10.4
Laine (en suint) . . .	357	371	548	800	1 045 - 1 155	..	..	..
Laine (lavée) ^c	env. 214	env. 223	env. 330	env. 480	env. 660	2.4	1.5	1.0
Chanvre	425	432	..	..	..	..	..	..
Fibres artificielles . . .	211	277	666	1 350	3 100 - 3 300	11.7	4.0	6.7

Sources : Statistiques nationales ; documents du plan soviétique ; Landsberg, Fischman et Fischer, *op. cit.*, p. 601.

NOTE. — Il est prévu que les fibres artificielles constitueront au total 38,5 p. 100 de la production globale de fibres textiles en 1980, contre 12,5 p. 100 en 1962 (*Izvestia*, 10 décembre 1963).

* Part des fibres dans la consommation totale de textiles (y compris la consommation industrielle).

^b Estimé à un tiers du coton non égrené.

^c Estimé à 60 p. 100 de la laine en suint.

venance des pays en voie de développement conserveront peut-être quelques débouchés mineurs.

132. Parmi les autres pays d'Europe orientale, seule la Bulgarie a fait connaître ses objectifs à long terme pour la production intérieure de laine ; elle prévoit que son cheptel ovin atteindra 11 millions de têtes en 1980 et que sa production de laine passera de 21 000 tonnes en 1960 à 35 700 tonnes en 1980. L'actuel plan de six ans de la Roumanie prévoit une production de 37 000 tonnes en 1965 (représentant 70 p. 100 d'augmentation par rapport à 1960). En Allemagne orientale, en Tchécoslovaquie et en Pologne, il est probable que les besoins d'importation augmenteront quelque peu ; ces pays auront sans doute besoin de se procurer les qualités supérieures de laine en dehors de la région, mais l'Union soviétique sera vraisemblablement en mesure de continuer à leur fournir les autres qualités. Dans l'ensemble, il apparaît que la région du CAEM tend fortement à devenir autonome dans ce domaine.

133. Les importations de jute, qui en 1961 se sont élevées à 68 900 tonnes pour l'ensemble de la région, ont légèrement augmenté au cours des dernières années, notamment dans les pays d'Europe orientale. Il semble que des possibilités existent d'accroître quelque peu en Union soviétique la production intérieure de jute et de dâ aux dépens de la culture du riz¹⁰¹, mais le silence fait récemment sur tous les projets antérieurs pourrait signifier qu'il a été décidé de continuer à s'approvisionner à l'étranger. Si les objectifs de la production agricole sont atteints, les besoins en sacs de jute (ou en produits de remplacement) augmenteront sans doute considérablement. Mais le jute peut se heurter à une forte concurrence de la part des produits de remplacement puisque, tout comme dans le cas des autres fibres, il existe à cet égard de grandes possibilités de substitution.

134. Dans tous les pays du CAEM, d'ambitieux plans de développement de la production des fibres artificielles ont été annoncés. D'après des données de source soviétique¹⁰², les pourcentages effectifs (en 1960) et les pourcentages prévus (en 1980) de fibres synthétiques dans les disponibilités totales de fibres dans les différents pays sont les suivants :

Pourcentages de fibres synthétiques par rapport aux disponibilités totales

	1960 Pourcentages effectifs	1980 Pourcentages prévus
Bulgarie	9	25
Tchécoslovaquie	20	51
Allemagne orientale	44	52
Hongrie	22	57-50
Pologne	29	54
Roumanie	25	40
Union soviétique	9	31-35

¹⁰¹ Voir *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1960*, n° de vente : 61.I.I.E.1), chapitre V, p. 17.

¹⁰² *Planovoe khoziaïstvo*, n° 8, 1962, p. 65. Le chiffre que le plan national bulgare prévoit pour 1980 est 40 p. 100.

135. L'Union soviétique prévoit d'augmenter d'ici 1980 la production de fibres artificielles au taux annuel moyen de 14.4 à 14.7 p. 100 et d'atteindre une production totale de 3.1 à 3.3 millions de tonnes ; selon une déclaration récente, cela représenterait dès 1970¹⁰³ 38.5 p. 100 de la consommation totale de fibres (voir également le tableau 32). M. Khrouchtchev a dit que cela permettrait de remplacer les fibres naturelles par les fibres synthétiques non seulement dans la fabrication des vêtements et d'autres articles similaires mais aussi dans l'industrie, et plus particulièrement dans la fabrication de pneus, de bandes transporteuses et d'autres articles en caoutchouc pour l'industrie, de filets de pêche et de câbles¹⁰⁴.

136. D'après le plan bulgare, la production de fibres artificielles doit atteindre 120 000 tonnes en 1980, soit plus de 12 kg par habitant. En Allemagne orientale, où la production de fibres artificielles est déjà très avancée, les taux annuels d'accroissement de ces fibres, qui sont destinées en partie à remplacer la rayonne, sont très élevés. En Hongrie, la consommation de fibres synthétiques par habitant a presque doublé au cours des deux dernières années. En Tchécoslovaquie, le plan de sept ans (qui a peut-être été révisé maintenant) permettra, grâce aux fibres synthétiques, d'augmenter considérablement la proportion des matières premières d'origine nationale qu'utilise l'industrie ; cette intention a depuis lors été confirmée¹⁰⁵.

137. Le tableau 33 indique la consommation apparente, par habitant, des principales fibres textiles en 1959, telle que l'Organisation pour l'alimentation et l'agriculture l'a calculée pour les différents pays. Le tableau 34 montre les incidences qu'auraient un relèvement et une modification de structure de la consommation de l'ensemble de la région, qui porteraient la consommation par habitant au niveau de celle des États-Unis en 1960 ou au niveau prévu dans ce pays en 1980. La consommation totale de fibres qu'implique pour l'Union soviétique le chiffre de la dernière colonne du tableau 34 correspond à peu près au pourcentage d'accroissement de la consommation de tissus par habitant que prévoient les plans actuels (voir tableau 35, colonnes 5 et 8). Les pourcentages d'accroissement par habitant sont de 112 et 150 p. 100 respectivement¹⁰⁶.

¹⁰³ M. Khrouchtchev, *Izvestia*, 10 décembre 1963. Les fibres artificielles représentent actuellement au Royaume-Uni et aux États-Unis (voir Commonwealth Economic Committee, *Industrial Fibres*, Londres, 1963, p. 21) environ 30 p. 100 de la consommation totale des secteurs de l'habillement, des articles ménagers et de l'industrie. D'après les projections des États-Unis pour 1980 (voir plus haut) les fibres artificielles constitueraient alors plus d'un tiers en poids (et 51 p. 100 en équivalent coton) de la consommation totale de ce pays.

¹⁰⁴ *Izvestia*, 10 décembre 1963.

¹⁰⁵ *Rudé Právo*, 5 décembre 1962, et note 99 du paragraphe 127 ci-dessus.

¹⁰⁶ Selon M. Khrouchtchev (*Izvestia*, 10 décembre 1963), les plans sont établis en admettant que, pour les tissus, le rapport poids/métrage est beaucoup plus bas pour les fibres artificielles que pour le coton — 1 : 2-4.

TABLEAU 33

Consommation apparente (y compris les importations nettes ou moins les exportations nettes) de textiles (en équivalent de fibre) en Union soviétique, dans les pays d'Europe orientale et aux États-Unis en 1959, et projections pour 1980 aux États-Unis ^a

(En kilogrammes par habitant ^b)

	Union soviétique	Bulgarie	Tchéco- slovaquie	Allemagne orientale	Hongrie	Pologne	Roumanie	Etats-Unis		
								1959	1960 ^c	Projections 1980 ^c
Total	8.5	9.9	10.1	14.0	6.1	7.0	4.9	15.5	15.5	18.1
dont : Coton	6.2	6.4	5.8	6.1	3.4	3.6	2.9	10.2	10.0	10.4
Laine	1.0	1.6	0.7	0.3	0.7	0.6	0.7	1.1	1.5	1.0
Rayonne	1.2	1.9	3.4	7.2	1.9	2.6	1.3	2.8	2.5	1.7
Fibres synthétiques	0.07	—	0.15	0.42	0.08	0.23	0.03	1.38	1.5	5.0

Source : FAO, *Bulletin mensuel : économie et statistique agricoles*, Vol. II, janvier 1962.

^a Les fibres en question sont le coton, la laine et les fibres artificielles (cellulosiques et synthétiques). Pour faire ces estimations, on prend la consommation ou la production industrielles des différentes fibres dans chaque pays et l'on

opère des ajustements sur la base du commerce net des principaux produits (fibres, filés, tissus, etc.). Les chiffres obtenus, représentant les disponibilités nettes estimatives de la consommation finale, sont ensuite rendus plus ou moins comparables en les divisant par le nombre d'habitants.

^b Poids du produit : coton brut, laine lavée.

^c Landsberg, Fischman and Fischer, *op. cit.*, p. 601.

138. Si l'on examine d'une part les chiffres de la dernière colonne du tableau 34 concernant l'Union soviétique, et d'autre part les objectifs de la production indiqués dans le tableau 32, on peut sembler-il en conclure soit que ce pays procédera, en 1980, à des exportations nettes de quelque 500 000 tonnes de coton, 400 000 tonnes de laine et 1.4 million de tonnes de fibres synthétiques (total qui dépasse même la consommation potentielle de fibres de l'ensemble des pays de l'Europe orientale en se basant sur les projections, par habitant, des États-Unis pour 1980) soit qu'il disposera d'un excédent exportable équivalent sous forme de tissus ¹⁰⁷. Ainsi donc, à moins que les plans actuels de production ne soient réduits de façon draconienne, les perspectives à long terme d'importations nettes de fibres textiles dans les pays du CAEM paraissent excessivement peu prometteuses. Néanmoins, comme on l'a dit plus haut, il est vraisemblable que les importations brutes de coton à longue fibre et de certaines qualités de laine seront maintenues.

Peaux brutes

139. Les importations de peaux brutes dans les pays du CAEM semblent avoir augmenté au cours des dernières années, mais l'insuffisance des statistiques ne permet pas de les évaluer avec exactitude. En 1962, les importations nettes de l'Union soviétique se sont élevées à 43 millions de dollars environ. Les plans actuels relatifs à la consommation et à la production de chaussures indiquent que la demande de peaux brutes va s'accroître et les besoins

¹⁰⁷ Il semble possible que l'Union soviétique envisage de devenir un exportateur net de tissus puisque l'objectif de la production pour 1980 (20-22 milliards de m²) représente une production de 73 à 80 m² par habitant pour une consommation de 65 m², suivant les indications du tableau 35. Il se peut toutefois que même le plus élevé de ces deux derniers chiffres ne représente que la consommation intérieure totale pour tous les usages, y compris, en matière d'habillement, une consommation dépassant les « normes rationnelles » indiquées dans le tableau.

d'importation pourraient donc augmenter aussi ; mais il est difficile d'évaluer dans quelle mesure ces importations pourront être remplacées par les approvisionnements intérieurs que favoriseront l'accroissement du cheptel et la production de cuir synthétique. M. Khrouchtchev a déclaré que 62 p. 100 des chaussures fabriquées en Union soviétique ont déjà des semelles de cuir synthétique et que « le développement rapide de la production du cuir synthétique permettra de porter la production de

TABLEAU 34

Consommation ^a totale — effective et projetée — de fibres textiles en Union soviétique et en Europe orientale, 1959 et 1980

(En milliers de tonnes)

	1959 Con- som- ma- tion effec- tive	1980 Consommation basée sur la consommation, par habitant, aux Etats-Unis	
		en 1960	en 1980 (projection)
<i>Union soviétique :</i>			
Total	1 786	4 247	4 950
dont : Coton	1 311	2 740	2 850
Laine	221	411	274
Rayonne	241	685	466
Fibres synthétiques .	14	411	1 370
<i>Pays d'Europe orientale :</i>			
Total	828	1 736	2 027
dont : Coton	435	1 120	1 165
Laine	67	168	112
Rayonne	308	280	190
Fibres synthétiques .	18	168	560

Sources : Tableau 33 et statistiques démographiques du tableau 24.

^a Teneur en fibres de la consommation totale sous toutes ses formes.

TABLEAU 35

Normes soviétiques « rationnelles » pour la consommation de textiles dans l'habillement et de chaussures de cuir, et plans soviétique et bulgare de consommation en 1970 et 1980

(Par habitant, en mètres carrés pour les tissus, en unités pour les articles tricotés et en paires pour les chaussures)

	Union soviétique								Bulgarie	
	Normes rationnelles				Consommation				Consommation	
	Zones climatiques			Moyenne nationale	Effective		Plan 1960	Plan 1980	Effective 1960	Plan 1980
	Froides	Tempérées	Chaudes		1960	1962				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
Tous tissus	57.6	56.5	62.3	58.0	26.1	29.8	47.5	65.2 ^a	..	..
dont : Coton ^b	38.0	36.1	40.4	37.4	19.2	22.0	31.3	40.4	14.8	38.0
Laine ^b	6.9	5.1	3.5	5.1	2.2	2.1	4.0	6.0	2.7	4.7
Soie ^b	9.6	10.5	10.5	10.3	3.4	3.5	9.0	10.8	0.9	6.7
Lin ^b	3.1	4.9	7.8	5.2	1.3	2.2	2.5	5.9	..	..
Articles d'habillement tricotés	8.2	8.2	8.5	8.25	2.9	2.9 ^c	7.3	9.6	4.7	12.0
Chaussures de cuir	3.0	3.4	3.4	3.3	1.8	2.0	3.5	3.6	1.5	4.3

Sources : Statistiques nationales et plans ; *Sovetskaia torgovlia*, n° 11, 1961, p. 16 ; *Planovoe Khoziaistvo*, n° 11, 1961, p. 40 et 44.

^a On ne sait pas si la différence entre ce chiffre et la « norme rationnelle » de la colonne 4 représente la consom-

mation industrielle (voir également texte du paragraphe 138 et note 107).

^b Y compris les fibres synthétiques et les mélanges.

^c 1961.

chaussures à 650 millions de paires en 1970, soit 41 p. 100 de plus qu'en 1963 ¹⁰⁸ ».

Bois

140. La région du CAEM est actuellement exportateur net de bois et il est vraisemblable qu'elle pourra, à tout le moins, se suffire à elle-même en matière de production et de consommation globales. Toutefois, l'élévation du niveau de vie pourrait favoriser la demande d'importation de produits de demi-luxe, comme les bois feuillus tropicaux par exemple. L'Allemagne orientale importe déjà directement d'Afrique les bois nécessaires à ses exportations croissantes de meubles et d'instruments de musique ¹⁰⁹.

9. LE COMMERCE DES BIENS D'ÉQUIPEMENT ET DES ARTICLES DE CONSOMMATION MANUFACTURÉS

141. Les importations, dans les pays à économie planifiée, de produits manufacturés (autres que les métaux et les produits chimiques, dont il a été question dans la section précédente) en provenance de pays en voie de développement sont aujourd'hui minimales. Cela tient à la fois au fait que la plupart des pays en voie de développement ne sont pas en mesure de fournir ces produits, sauf les textiles et les produits artisanaux (l'Inde et Hong-kong étant les deux principales exceptions), et à la faible priorité accordée jusqu'à présent par les gouvernements des pays membres du CAEM aux importations d'articles manufacturés de source extérieure à l'exception des biens d'équipement.

142. Comme indiqué à la section 10, l'accord commercial actuellement en vigueur entre l'Union soviétique et l'Inde prévoit que, jusqu'en 1968, l'URSS importera notamment, en provenance de l'Inde, des chaussures, des produits de l'industrie mécanique légère et moyenne, des produits chimiques, des produits en matières plastiques et en jute. L'accord en vigueur avec la République arabe unie contient des dispositions touchant l'importation de filés et de tissus de coton. L'accord conclu avec la Tunisie envisage des importations de chaussures. L'accord avec le Brésil prévoit des importations de certains produits de consommation : instruments de musique, livres et autres imprimés, films, etc. Les accords commerciaux actuellement en vigueur entre les pays d'Europe orientale et les pays en voie de développement prévoient également dans un certain nombre de cas l'importation de produits manufacturés simples : la Roumanie importera des produits de l'industrie mécanique, des articles de sport et des articles de cuir de l'Inde ; la Bulgarie importera des câbles et du papier à cigarette de la République arabe unie ; enfin, des articles de coton et des chaussures seront importés par tous les pays de la région. Les quantités dont l'importation est prévue dans le proche avenir semblent, dans la plupart des cas, devoir aller en croissant, mais elles sont encore relativement faibles.

143. La plupart des pays du CAEM paraissent envisager pour l'avenir un accroissement du commerce global (importations et exportations) de consommation d'articles manufacturés. En Bulgarie, le plan de vingt ans prévoit une augmentation des importations d'articles de consommation manufacturés de toute provenance, qui seront portées en 1980 à presque huit fois le niveau de 1960

¹⁰⁸ *Izvestia*, 10 décembre 1963.

¹⁰⁹ *Die Wirtschaft*, 7 octobre 1963.

(parallèlement, les exportations de ces produits seront quintuplées, ce qui laissera encore à la Bulgarie un excédent exportable pour ce groupe de produits)¹¹⁰. En Tchécoslovaquie, on a indiqué qu'« il sera nécessaire de réorganiser et de moderniser progressivement la capacité de production des industries de biens de consommation, particulièrement de celles qui travaillent pour l'exportation. Le besoin d'accroître les exportations de biens de consommation est né de la nécessité où se trouve le pays d'augmenter certaines importations qui, en raison de la situation de la balance des paiements, ont été maintenues à un niveau anormalement bas. Ceci a eu des conséquences défavorables aussi bien pour les industries de biens de consommation — qui, pour répondre à l'augmentation de la demande intérieure ont dû élargir la gamme de leurs produits sans tenir compte des économies d'échelle — que pour les consommateurs eux-mêmes¹¹¹. » Le Gouvernement hongrois envisage certainement le développement dans les deux sens d'un important courant d'échanges hautement spécialisé de biens de consommation manufacturés, avec de larges excédents exportables ; les exportations consisteront essentiellement en produits pharmaceutiques, appareillage électrique et produits alimentaires transformés. En Allemagne orientale, les pouvoirs publics prévoient une spécialisation croissante de la production et une forte extension du commerce d'importation et d'exportation des produits de consommation manufacturés.

144. Il est impossible de prédire quelle sera la part ou la valeur totale des futures importations brutes d'articles de consommation manufacturés dans les pays d'Europe orientale et en Union soviétique en provenance des pays en voie de développement. Les gouvernements des pays à économie planifiée exercent un contrôle absolu sur le niveau et la composition (aussi bien par produit que par source d'approvisionnement) de leurs importations, dans les limites que les possibilités et les conditions d'accès aux divers marchés d'exportation assignent à leurs produits, et compte tenu de la valeur des produits qu'ils sont, de ce fait, en mesure et désireux de vendre. Ils ne sont pas soumis, de la part des organisations industrielles et syndicales, aux pressions qui s'exercent souvent sur les gouvernements des pays industrialisés à économie de marché, et qui visent à protéger l'économie nationale contre les importations concurrentes. Ils peuvent dans une très large mesure — sans cependant que ce pouvoir soit absolu — déterminer la composition de la consommation privée totale de leur pays. En outre, les niveaux moyens de revenu de ces pays sont tels que l'on peut s'attendre (et que l'on s'attend déjà d'après les plans) à des accroissements relativement importants de la consommation par habitant, même

de biens de consommation comme les tissus, les articles d'habillement, les chaussures et autres articles de cuir, en fonction de l'augmentation des revenus. La décision d'importer des quantités relativement élevées de ces produits en provenance des pays en voie de développement signifierait qu'à moyen ou à long terme il faudrait s'abstenir de développer la capacité et l'emploi dans les branches correspondantes de l'industrie nationale, plutôt que — ce qui serait une décision plus difficile — de supprimer ou de ne pas remplacer la capacité de production existante¹¹². Ainsi les gouvernements de ces pays sont-ils, individuellement ou collectivement, dans une excellente position pour développer leurs échanges d'articles de consommation manufacturés, si tel est leur désir et celui des gouvernements des pays en voie de développement.

145. Il est peu de pays en voie de développement qui soient déjà en mesure d'exporter les produits manufacturés complexes dans la fabrication desquels entrent des métaux (par exemple, voitures de tourisme, appareils photographiques et autres biens de consommation durables). La capacité de production des industries mécaniques s'est développée très rapidement dans les économies planifiées et, comme nous l'avons vu dans la section précédente, les plans actuels prévoient que cette cadence rapide d'expansion se maintiendra. Toutefois, il semble n'y avoir aucune raison pour que, si les conditions sont favorables, les pays du CAEM n'offrent pas un débouché croissant à certains biens de consommation durables en provenance des pays en voie de développement, au fur et à mesure que les possibilités d'exportation de ces derniers augmenteront.

146. Dans le domaine des biens d'équipement, la situation est assez différente. Les pays d'Europe orientale et l'Union soviétique ont créé une capacité de production mécanique portant sur tous les types de matériel. En 1961, leurs exportations totales (y compris les échanges entre les pays du CAEM) se sont élevées à 3 740 millions de dollars et les excédents exportables nets de la région ont atteint 250 millions de dollars. Les exportations de biens d'équipement vers les pays en voie de développement se sont élevées à 520 millions de dollars. Comme nous l'avons vu à la section précédente, les objectifs actuels des plans pour les périodes allant jusqu'en 1970 et 1980 exigent un accroissement annuel de 9 à 15 p. 100 de la production des industries mécaniques. Les exportations de biens d'équipement représentent aujourd'hui environ 23 p. 100 de la production de ces biens en Tchécoslovaquie et environ 50 p. 100 en Hongrie¹¹³. Pour

¹¹⁰ *La situation économique de l'Europe en 1962*, (n° de vente : 63.II.E.1), chapitre I, p. 173.

¹¹¹ *Plánované Hospodárství*, n° 12, 1962, p. 51.

¹¹² Cela est probablement vrai à long terme, dans la plupart de ces pays, sinon dans tous, bien qu'aujourd'hui un phénomène commun dans toute la région du CAEM soit la sous-utilisation de la capacité de production dans les industries des textiles et de l'habillement, par suite de la difficulté d'adapter la production à la structure de la demande.

¹¹³ Voir *Czechoslovak Foreign Trade*, n° 9, 1963, p. 31, et le *Bulletin économique pour l'Europe*, Vol. 15, n° 1, section 6.

l'ensemble de la région, l'excédent exportable net semble devoir augmenter rapidement si les plans actuels de production demeurent inchangés, même en admettant que la part, dans le revenu national, des investissements intérieurs à affecter aux machines et à l'outillage demeure aussi élevée qu'elle l'est actuellement.

147. Il est évident que dans les quelques années à venir l'accroissement des échanges entre la région du CAEM et les pays en voie de développement sera très probablement constitué surtout par des exportations de biens d'équipement en provenance des pays du CAEM contre des importations de matières premières et, dans une mesure croissante, de produits alimentaires tropicaux et de biens de consommation manufacturés. Toutefois, même dans le domaine des biens d'équipement, il devrait plus tard être possible d'opérer une certaine division du travail avec les pays en voie de développement, encore qu'il soit particulièrement difficile à un fournisseur nouveau de se faire une place sur un marché où d'autres sont implantés depuis longtemps ; des problèmes surgissent inévitablement lorsqu'il s'agit de fournir du matériel destiné à compléter un matériel déjà installé mais de provenance différente, de livrer des pièces de rechange, de persuader les techniciens et les chefs d'entreprise que le nouveau matériel convient aussi bien que celui auquel ils sont habitués, etc. Mais à la longue, à mesure que seront inventés et utilisés de nouveaux types de biens d'équipement, il semble qu'aucun obstacle sérieux ne s'oppose à ce que les pays en voie de développement exportent une partie de leur production vers les pays du CAEM si de part et d'autre ces échanges présentent des avantages.

148. Néanmoins, pendant de nombreuses années encore, le commerce de biens d'équipement entre ces deux groupes de pays sera vraisemblablement caractérisé surtout par la possibilité offerte aux gouvernements des pays du CAEM, du fait de la très grande capacité de production de leurs industries mécaniques, de consacrer dans leurs plans une partie de cette production à la satisfaction de la demande croissante de produits alimentaires tropicaux et autres biens de consommation, puisqu'ils pourront payer ces produits en exportant des quantités croissantes de biens d'équipement vers les pays en voie de développement. Les conditions qui seront sans doute indispensables, ou en tout cas favorables, à une expansion rapide de ces échanges sont examinées dans la dernière section du présent document.

10. LES PERSPECTIVES IMMÉDIATES QUI SE DÉGAGENT DES ACCORDS ACTUELS DE COMMERCE ET DE CRÉDIT

Structure du commerce

149. Il a été publié assez peu de données sur les accords commerciaux actuellement en vigueur entre les pays d'Europe orientale et l'Union soviéti-

que, d'une part, et les pays en voie de développement d'autre part. D'après les indications recueillies par le secrétariat dans la presse ou communiquées par les pays intéressés, de nombreux pays en voie de développement sont liés par des accords commerciaux avec la plupart des pays à économie planifiée. C'est ainsi que la Tchécoslovaquie a conclu des accords avec 24 pays et l'Allemagne orientale avec 19 pays¹¹⁴. Cependant, aux termes de certains de ces accords, les échanges sont actuellement négociés chaque année sans qu'aient été arrêtées — ou tout au moins publiées — des dispositions cadres indiquant la durée estimative convenue d'éventuels échanges à plus long terme.

150. Il y a relativement peu d'accords au sujet desquels le secrétariat possède des détails sur la croissance estimée des échanges au cours des années à venir. Ces accords prévoient généralement un accroissement rapide des échanges globaux, la majeure partie des importations des pays du CAEM consistant en produits traditionnels du pays en voie de développement partie à l'accord, mais surtout en matières premières, tandis que la plus grande part des exportations vers les pays en voie de développement consistent en biens et équipement. Toutefois, les accords qui ont été conclus par la Tchécoslovaquie et par l'Allemagne orientale prévoient — notamment — des exportations, par le pays du CAEM, de divers biens de consommation (y compris des produits alimentaires transformés et des boissons) et de certains produits chimiques. Dans les importations projetées du pays du CAEM, la part du commerce de produits alimentaires tropicaux tend à s'accroître, de même que celle de certains articles de consommation manufacturés, tandis que l'on voit apparaître un certain commerce des bois tropicaux.

151. Les biens de consommation que les pays en voie de développement doivent, selon les prévisions, exporter vers leurs partenaires commerciaux du CAEM comprennent le plus souvent des produits alimentaires transformés et des articles non alimentaires simples (notamment des filés, des tissus et des chaussures). L'accord commercial entre l'Union soviétique et l'Inde prévoit l'achat par l'URSS de produits des industries mécaniques légères et mi-lourdes, de produits chimiques et d'articles manufacturés en matières plastiques. La Roumanie projette d'importer de l'Inde des produits des industries mécaniques, des articles de sport, des articles de cuir et des produits artisanaux. La Bulgarie prévoit l'importation de câbles et de papier à cigarette en provenance de la République arabe unie. Il semble que tous les pays du CAEM envisagent d'acheter à leurs partenaires commerciaux certaines quantités de filés, de tissus et de chaussures.

¹¹⁴ Cette information nous a été directement communiquée par les gouvernements de la Tchécoslovaquie et de l'Allemagne orientale.

TABLEAU 36

Quelques accords commerciaux à long terme entre l'Union soviétique et les pays en voie de développement

Pays partenaires	Périodes couvertes	Echanges commerciaux globaux (Millions de dollars)				Produits à importer par l'Union soviétique
		1962	1963	1965	1966	
Inde	1964-1968	196	250	460	500	Exportations traditionnelles de l'Inde ; 6 à 10 millions de paires de chaussures au lieu de 3 millions actuellement ; produits semi-légers et mi-lourds des industries mécaniques, produits chimiques et articles en matières plastiques ; articles de jute.
République arabe unie	1963-1965	1960 83	Moyenne 1963-1965 166			
						1963 1964 1965
					Fibre de coton	(milliers de tonnes) 75 75-80 80-85
					Filés de coton	3 4 5
					Tissus de coton	(millions de mètres) 2 3 5
					Riz	(milliers de tonnes) 60 70 80
					Agrumes	3 3,5 4
					Bananes	(£ 000) 200 300 400
Tunisie	1962-1964					1962 1963 1964
					Fruits séchés	(milliers de dinars) 25 25 30
					Agrumes	(milliers de tonnes) 4 5 6
					Amandes	0,25 0,3 0,4
					Huile d'olive	4 5 6
					Olives	(milliers de dinars) 5 5 10
					Jus de fruits en boîtes .	25 30 35
					Peaux brutes	(milliers d'unités) 150 200 250
					Chaussures	(milliers de dinars) 65 90 100
					Laine	(tonnes) 200 250 250
					Ainsi que des quantités non déterminées d'articles en matières plastiques, d'articles d'habillement tricotés et d'articles artisanaux.	
Soudan	1962-1964	1961 20	1964 40			1962 1963 1964
					Coton	(milliers de tonnes) 13,5 14-15 15
					Graines oléagineuses .	3 5 5
					Peaux brutes	200 300 300
					Dattes	(tonnes) 500 750 1000
					Colles	(£ 000) 5 7 10
Indonésie	1963-1965				Caoutchouc, étain, sisal, coprah, peaux de caprins, huile de palme, café, etc.	
Brésil	1963-1967	1964 160	1965 200	1966 225	Café, coton, riz, oranges, peaux, cacao, tabac, sisal, huiles végétales, arachides, jute ; certains biens de consommation, y compris les instruments de musique, imprimés, films et jus de fruits.	
Afghanistan	1962-1966				Denrées alimentaires.	
Ghana	1961-1965				Denrées alimentaires, coton, caoutchouc, bois.	
Guinée	1961-1965					

Sources : Communications des secrétariats de la CEA, de la CEAE et de la CEPAL ; *Vneshniaia torgovlia*, nos 7 et 10, 1962, et nos 3, 7 et 10, 1963 ; *Soviets News*, 26 juin 1962 ; Comtel-Reuter, *East-West Trade News*, 20 juin 1963.

152. Le tableau 36 donne des exemples de l'évolution commerciale que prévoient les accords actuellement en vigueur entre l'Union soviétique et les pays en voie de développement. Aux termes de l'accord avec l'Inde, les échanges entre les deux pays auront au moins doublé entre 1962 et 1968

(d'après la *Vneshniaia Torgovlia*) ou triplé (d'après le Ministre indien du commerce extérieur). Un accroissement analogue du commerce avec la République arabe unie est attendu dans un délai encore plus court (1963 à 1965). On s'attend que les échanges avec le Brésil auront plus que triplé, entre

1962 et 1965. Des accroissements considérables sont nettement prévus dans les échanges avec les autres partenaires commerciaux cités dans le tableau. D'autres accords entre les pays du CAEM et des pays en voie de développement envisagent un accroissement du commerce global : l'accord entre la Bulgarie et le Brésil, par exemple, prévoit que ce commerce passera de 16 millions de dollars en 1961 à 50 millions de dollars en 1965.

153. Dans quelques cas, l'accroissement, dans les pays du CAEM, des importations en provenance des pays en voie de développement n'élargira pas d'autant les débouchés internationaux des produits visés par les accords commerciaux. On a, par exemple, indiqué récemment en Allemagne orientale que le remplacement de certains achats effectués jusqu'ici sur les marchés internationaux par des achats directs auprès des pays producteurs en échange d'exportations est-allemandes vers ces pays permettrait d'économiser les devises fortes acquises par l'Allemagne orientale et de les réserver à l'achat de biens d'équipement et de matières premières dans les pays industrialisés à économie de marché¹¹⁵. Une tendance analogue existe en Pologne, où l'on estime que les échanges indirects ont représenté en 1961 environ 19 p. 100 des importations totales en provenance des pays en voie de développement¹¹⁶. Néanmoins, l'impression générale subsiste que les pays du CAEM projettent une expansion rapide de leurs importations de produits en provenance des pays en voie de développement.

154. On peut se demander si tous les objectifs immédiats des accords commerciaux seront atteints, même dans le cadre de l'expansion générale actuellement envisagée. On a parfois inscrit dans les accords commerciaux des chiffres assez optimistes afin d'éviter qu'un régime de licences d'importation n'empêche par la suite l'établissement de courants commerciaux qui semblent à l'heure actuelle problématiques ; inversement, il peut arriver aussi que des possibilités d'échanges soient sous-estimées dans un accord¹¹⁷. Plus importantes encore, sans doute, du point de vue de perspectives immédiates d'un accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement, sont les difficultés de balance des paiements avec les pays extérieurs au CAEM que rencontrent actuellement la plupart des pays d'Europe orientale.

155. Les pouvoirs publics de la Tchécoslovaquie, de l'Allemagne orientale et de la Pologne ont évoqué récemment la nécessité de réduire strictement dans l'avenir immédiat les importations en provenance de pays « capitalistes ». Le gouvernement de l'Allemagne orientale a mentionné en particulier le café, le cacao et les fruits tropicaux au nombre des

importations qu'il faudra temporairement réglementer¹¹⁸. Quelques difficultés risquent de surgir même en Union soviétique, où pourtant la part du commerce extérieur est extrêmement faible par rapport à la production totale. L'Union soviétique a été obligée d'importer en 1963 des quantités tout à fait exceptionnelles de céréales et d'exporter en contrepartie des quantités exceptionnelles d'or. A moins que les conditions atmosphériques ne soient très favorables, il est fort possible que ce pays doive de nouveau importer des produits alimentaires de base dans les quelques années à venir, jusqu'à ce que les efforts intenses qui vont être faits pour améliorer les approvisionnements en engrais et augmenter le rendement des cultures commencent à produire leurs effets : l'élasticité de la demande de consommation par rapport au revenu est telle en Union soviétique (et les pays d'Europe orientale) qu'il est difficile de relever les salaires réels à moins d'assurer un accroissement presque proportionnel des disponibilités en produits alimentaires, comme la viande. En outre, le gouvernement soviétique projette d'augmenter de nouveau les importations de quelques catégories de biens d'équipement — notamment d'installations de l'industrie chimique — qu'il devra se procurer dans les pays industrialisés à économie de marché.

156. Il est donc à prévoir que dans l'avenir immédiat le rythme d'expansion des importations des économies planifiées en provenance des pays en voie de développement sera assez étroitement lié au développement des exportations compensatrices. A l'appui de cette prévision on peut citer le fait qu'une grande partie des crédits accordés ces dernières années aux pays en voie de développement n'a pas encore été utilisée (voir ci-après). Les conséquences de cet état de choses sont examinées dans les conclusions du présent document.

Crédits à long terme accordés par les pays à économie planifiée aux pays en voie de développement.

157. Dans le passé, l'accroissement des exportations des pays européens à économie planifiée vers les pays en voie de développement a été partiellement financé par des crédits (allant au-delà des crédits commerciaux normaux) consentis par le pays exportateur. Le tableau 37 indique de façon succincte la valeur et la répartition régionale de ces crédits, sur la base des renseignements dont dispose le secrétariat pour les années consécutives à 1955 ; le montant et l'objet des crédits alloués à chaque pays sont indiqués en détail au tableau V de l'Annexe. Comme il n'est donné aucune information sur les décaissements effectués, il est impossible de préciser quelle proportion des exportations du pays prêteur à destination des pays en voie de développement a été financée par des crédits à long terme durant telle ou telle période. Cependant, au tableau 38, la valeur totale des crédits accordés par les pays du CAEM aux pays en voie de déve-

¹¹⁵ *Der Aussenhandel*, n° 1, 1963, p. 15.

¹¹⁶ *Handel Zagraniczny*, n° 5, 1962, p. 199 et suiv.

¹¹⁷ D'après le ministre indien du commerce extérieur, les deux parties à l'actuel accord soviéto-indien sont convenues de tendre vers un chiffre du commerce global supérieur de 10 p. 100 à celui qui a été prévu dans l'accord.

¹¹⁸ Plan pour 1963.

TABLEAU 37

Résumé des crédits alloués de gouvernement à gouvernement par l'Union soviétique et les pays d'Europe orientale aux pays en voie de développement

(En millions de dollars)

Régions bénéficiaires		Union soviétique	Tchéco- slovaquie	Pologne	Hongrie	Roumanie	Bulgarie	Allemagne orientale	Total
Asie	1955	125	—	—	—	—	—	5	130
	1956	326	—	—	—	—	—	—	326
	1957	125	168	—	—	—	—	—	293
	1958	30	—	39	—	11	—	—	80
	1959	596	49	5	—	—	—	—	650
	1960	295	71	47	17	—	—	—	430
	1961	565	84	40	47	50	5	—	791
	1962	1.4	—	48	—	—	—	—	49.4
	1963	4	—	10	—	—	—	—	14
Total 1955-1963		2 067	372	189	64	61	5	5	2 763
Afrique	1957	—	56	—	—	—	—	—	56
	1958	275	—	—	—	—	—	—	275
	1959	135	—	—	—	—	—	—	135
	1960	265	23	29	14	—	—	—	331
	1961	135	74	28	7	—	12.5	—	257
	1962	170	172	40	—	—	—	—	382
	1963	100	—	—	—	—	—	—	100
Total 1955-1963		1 080	325	97	21	—	13	—	1 536
Amérique latine	1958	100	—	—	—	—	—	—	100
	1959	—	—	5	—	—	—	—	5
	1960	111	40	12	15	—	—	—	178
	1961	100	60	—	50	65	5	50	330
Total 1955-1963		311	100	17	65	65	5	50	613
TOTAL	1955	125	—	—	—	—	—	5	130
	1956	326	—	—	—	—	—	—	326
	1957	125	224	—	—	—	—	—	349
	1958	405	—	39	—	11	—	—	455
	1959	731	49	10	—	—	—	—	790
	1960	671	134	88	46	—	—	—	939
	1961	800	218	68	104	115	22.5	50	1 378
	1962	171	172	88	—	—	—	—	431
	1963	104	—	10	—	—	—	—	114
Total 1955-1963		3 458	797	303	150	126	22.5	55	4 912

Source : Tableau V de l'annexe.

NOTE. — Il n'a pas toujours été facile de faire concorder les renseignements divergents au sujet des crédits accordés dans certains cas. Les chiffres indiqués pour l'Union soviétique sont probablement des chiffres maxima, mais ne paraissent pas trop surestimés. On a des doutes au sujet de deux crédits annoncés par la Tchécoslovaquie : 168 millions de dollars accordés à la Syrie en 1957, et 11 millions de dollars à Cuba en 1960, qui figurent tous deux dans le tableau ; en revanche, seule la part de crédits à l'Indonésie qui est signalée dans les différents rapports (34 millions de dollars) a été incluse, bien que, de source tchécoslovaque, on ait mentionné un total (comprenant peut-être des crédits accor-

dés par des organismes du commerce extérieur) de 65 millions de dollars entre 1956 et 1959 ; il a également fallu exclure le crédit d'un montant non déclaré accordé à Ceylan. Les crédits de 40 millions de dollars de la Pologne à l'Indonésie qui ont pu être identifiés sont compris dans le tableau : une source polonaise mentionne des crédits s'élevant au total à 167 millions de dollars (comprenant peut-être certains crédits semi-commerciaux), accordés à l'Indonésie entre 1958 et 1960. Les crédits (47 millions de dollars) accordés à la République arabe unie entre 1958 et 1961 annoncés par l'Allemagne orientale ont également été exclus, étant donné qu'il n'a pas été possible d'en déterminer la nature avec précision et d'établir leur répartition annuelle.

loppement figure en regard des échanges de produits avec ces pays pendant la période 1955 à 1962. Pendant cette période, la valeur des crédits annoncés a représenté 72 p. 100 de la valeur totale des

exportations de produits du CAEM vers les pays en voie de développement (dans de nombreux cas, bien entendu, ces crédits financent non seulement le commerce effectif mais également le coût des

TABLEAU 38

Pays du CAEM — Exportations à destination et importations en provenance des pays en voie de développement, et crédits accordés à ces pays (1955 à 1962)

(En millions de dollars)

Années	Exportations	Importations	Balance commerciale	Crédits annoncés
1955	380	410	-30	130
1956	460	410	+50	326
1957	560	560	—	349
1958	700	640	+60	455
1959	660	770	-110	790
1960	830	950	-120	939
1961	1 340	1 220	+120	1 378
1962	1 720	1 360	+360	431
Total 1955-1962 . .	6 650	6 320	+330	4 798

Sources : Pour les crédits, tableau 37 ; pour les échanges, Nations Unies : *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars et juin 1963, et *Yearbook of International Trade Statistics*, 1960 (n° de vente : 61.XVII.9).

plans, des services consultatifs et techniques, des missions de prospection, etc.).

158. Il y a lieu de croire qu'une grande partie des crédits annoncés n'ont pas encore été utilisés. D'après une communication de novembre 1963 du secrétariat du CAEM, « les pays membres du CAEM fournissent actuellement une aide économique et une assistance technique à 40 pays peu développés pour la construction de plus de 1 000 entreprises industrielles et pour la mise en œuvre d'autres projets, dont 166 en Inde, 50 en Indonésie, 178 dans la RAU, 48 en Syrie, 17 au Mali, 6 au Maroc, 9 en Argentine, 10 au Brésil, etc. » Au début de 1963, la Tchécoslovaquie à elle seule avait encore à honorer au moins 13 accords prévoyant l'octroi de crédits gouvernementaux à des pays en voie de développement ¹¹⁹ et un montant de 250 millions de dollars restait encore à utiliser par ces pays ; de plus, les crédits accordés par l'intermédiaire d'entreprises du commerce extérieur et non encore utilisés s'élevaient à 210 millions de dollars ¹²⁰.

159. Les crédits (exprimés en millions de dollars) accordés par la Pologne aux pays en voie de développement, et dont une partie n'a pas encore été utilisée, sont les suivants (la date de l'accord de crédit figure entre parenthèses) ¹²¹ :

¹¹⁹ Mali, Somalie, Ethiopie, Ghana, Guinée, Tunisie, République arabe unie, Irak, Afghanistan, Inde, Indonésie, Cambodge, Ceylan.

¹²⁰ Information communiquée directement par le Gouvernement tchécoslovaque. Le dernier chiffre ne comprend pas les crédits commerciaux normaux ; en général les crédits mentionnés portent sur des périodes de trois à huit ans. Les livraisons au titre des crédits non encore utilisés ne seront pas achevées avant la fin de 1967.

¹²¹ Information communiquée directement par le Gouvernement polonais.

Guinée (1960)	4	Mali (1962)	7.5
Ceylan (1963)	10	Maroc (1962)	12
Cuba (1960)	12	Syrie (1962)	15
Ghana (1961)	28 ^a	Tunisie (1960)	10
Inde (1960)	30	RAU, Egypte (1962)	20
Inde (1962)	32.5		
Indonésie (1961) . .	30		
		TOTAL	211

^a La seconde tranche de 14 millions de dollars sera automatiquement accordée dès que la première tranche aura été totalement utilisée.

Du côté des pays bénéficiaires, le Gouvernement de Ceylan a indiqué qu'en juillet 1963 moins de la moitié de tous les crédits accordés à Ceylan par les pays à économie planifiée avaient été utilisés. Le solde non utilisé des crédits accordés par l'Union soviétique s'élevait à 41 p. 100 ; tous les crédits accordés par la Tchécoslovaquie avaient été utilisés ; pour ce qui est des crédits accordés par la Pologne, le solde non utilisé était de 90 p. 100 ; quant aux crédits octroyés par la Chine continentale, le solde non utilisé était de 75 p. 100. Le crédit soviétique avait été accordé en 1958 ¹²².

160. Normalement, l'octroi de crédits par les pays du CAEM est lié à la livraison de marchandises, services techniques, etc., bien déterminés, généralement dans le cadre de projets précis. Il s'agit dans une très large mesure de projets industriels et, d'après la communication du secrétariat du CAEM citée plus haut, « plus de la moitié des ressources mises à la disposition des pays en voie de développement par les pays du CAEM sont utilisées pour la construction d'entreprises de l'industrie lourde. L'aide en vue de l'implantation d'industries métallurgiques, énergétiques et charbonnières représente à elle seule environ 35 p. 100 du total ; environ 25 p. 100 de l'assistance vont aux industries chimiques, aux raffineries de pétrole, aux entreprises de construction mécanique, de transformation des métaux et de production de matériaux de construction. Les crédits sont également destinés à la mise en place d'entreprises de transports et de communications, à des travaux de géologie, de prospection et de pré-étude, à la construction d'entreprises de l'industrie légère et de l'industrie alimentaire, au financement d'institutions scientifiques, culturelles et médicales et à la construction de logements. « En ce qui concerne la Tchécoslovaquie, voici comment (en millions de dollars) sont répartis par projet les 520 millions de dollars de machines et d'installations industrielles complètes qu'il est prévu de livrer de 1963 à 1967 ¹²³ dans le cadre de crédits à long terme :

¹²² Ministère des finances de Ceylan, *Economic and Social Progress 1956-1963 Supplement to the Budget Speech 1963*, p. 90 et secrétariat de la CEAEO, E/CN.11/Trade/L.64, Add. 1.

¹²³ Informations communiquées directement par le Gouvernement tchécoslovaque.

Métallurgie	6
Energie	123
Constructions mécaniques	195
Industrie chimique et raffineries de pétrole	92
Industrie des biens de consommation	67
Industrie des matériaux de construction	63
Transports et communications	62
Services sanitaires	4

161. Selon la communication du secrétariat du CAEM, les pays de cette région ont, en 1962, fourni 7 000 experts au titre de l'assistance technique directe aux pays en voie de développement (une large part de cette assistance est liée à la fourniture de biens d'équipement à crédit). La Tchécoslovaquie, à elle seule, a fourni 633 experts en 1962, le total annuel qui était de 117 en 1959 ayant régulièrement augmenté ¹²⁴.

162. Pour certains des pays bénéficiaires, les biens d'équipement fournis à crédit représentent maintenant une large part des immobilisations intérieures. D'après des sources soviétiques, les crédits de l'Union soviétique représenteraient, en Indonésie, 15 p. 100 et en Inde 12 p. 100 de toutes les immobilisations de l'État durant les années 1961 à 1968 ; ils équivaldraient à 35 p. 100 de tous les investissements en Afghanistan pendant la période 1956 à 1961 et dans la République arabe unie à 50 p. 100 de toutes les immobilisations « de ces dernières années ». Au total, 480 entreprises industrielles auraient été établies ou seraient en cours de construction dans les pays en voie de développement grâce aux crédits soviétiques ¹²⁵.

163. Les crédits octroyés par les pays du CAEM comportent normalement le paiement d'un intérêt de 2 à 4 p. 100 sur les montants effectivement déboursés. Les décaissements peuvent être effectués sur des périodes très variables ; comme nous l'avons indiqué plus haut, ces périodes ont parfois été très longues, mais les délais prévus à l'origine dans les accords semblent avoir été normalement de trois ans. Les délais de remboursement varient également : dans le cas de l'Union soviétique, le délai normal paraît être de 12 ans à partir de l'année qui suit celle du dernier déboursement relatif à chaque projet ; en ce qui concerne les autres pays du CAEM les délais de remboursement annoncés ont varié entre 5 et 12 ans.

164. Du point de vue des pays en voie de développement, les crédits accordés par les pays du CAEM ont le grand avantage d'être généralement remboursables en marchandises (aux cours mondiaux en vigueur au moment du remboursement), ces marchandises pouvant être soit les denrées d'exportation traditionnelles du pays intéressé, soit, parfois, les articles que les crédits doivent lui permettre de fabriquer. Les crédits consentis créent ainsi des courants commerciaux dans les deux sens.

165. Les crédits non encore utilisés et les remboursements au titre des crédits anciens offrent ainsi, dans le proche avenir, des possibilités d'expansion des échanges entre la région du CAEM et les pays en voie de développement. L'importance qu'ils pourraient avoir à plus long terme est brièvement examinée dans les conclusions ci-après.

11. CONCLUSIONS

166. Ainsi qu'il a été dit à la section 6, les actuels plans à long terme des pays de l'Europe orientale et de l'Union soviétique impliquent probablement une augmentation du commerce extérieur global de ces pays (y compris les échanges entre pays du CAEM) qui devrait passer de 26.5 milliards de dollars en 1960 à près de 60 milliards en 1970 et à 108 milliards en 1980. Ce dernier chiffre pourrait même être dépassé si, d'une part les objectifs de l'expansion économique générale sont réalisés et si, d'autre part, la politique suivie par les pays du CAEM et les conditions extérieures permettent de tirer parti des possibilités qu'offre une division internationale de travail à l'échelle mondiale.

167. Si la part des pays en voie de développement dans les importations des pays du CAEM demeure ce qu'elle est aujourd'hui (environ 10 p. 100 ¹²⁶) la valeur de ce commerce pourrait passer de 950 millions de dollars en 1960 et de 1.4 milliard en 1962 à environ 3 milliards de dollars en 1970 et à plus de 5 milliards en 1980. On a noté dans la section 6 que les plans officiels de deux pays (la Bulgarie et la Pologne) prévoient certainement un accroissement de la part, dans le chiffre global de leur commerce, des échanges avec les pays en voie de développement. Si l'on ne possède pas d'estimations quantitatives pour les autres pays du CAEM, il semble que tous s'attendent à la même évolution. Si, en 1980, la part des pays en voie de développement dans les importations totales des pays du CAEM devait être aussi importante qu'elle l'est aujourd'hui dans les importations des pays industrialisés à économie de marché (22 p. 100) et en supposant que des progrès suffisamment réguliers soient réalisés dans ce sens, il se pourrait, sur la base des projections ci-dessus concernant le commerce total des pays du CAEM, que les importations de ces derniers pays en provenance des pays en voie de développement atteignent environ 5 milliards de dollars en 1970 et près de 12 milliards en 1980. Cependant, il est à peu près certain que ces chiffres dépassent de loin ceux que les pays du CAEM envisagent actuellement : le Gouvernement polonais prévoit qu'en 1980 son commerce avec les pays en voie de développement atteindra 15 p. 100 de son commerce total ; quant à la Bulgarie, cette proportion serait en 1980 d'environ 4 1/2 p. 100

¹²⁴ *Ibid.*

¹²⁵ *Pravda*, 11 juin 1963 et *Vneshniaia Torgovlia*, n° 9, 1961.

¹²⁶ En 1962. En 1960, cette part n'était que d'environ 7.50 p. 100.

d'après le plan de ce pays. Néanmoins, compte tenu des possibilités examinées dans les sections qui précèdent, une expansion très importante — qui pourrait être, vers 1980, de l'ordre de 15 p. 100 des importations totales des pays du CAEM, soit environ 7 à 8 milliards de dollars — paraît réalisable si les plans actuels d'expansion économique générale dans la région du CAEM sont exécutés et si une planification efficace en vue d'un accroissement très rapide du commerce avec les pays en voie de développement est entreprise sans tarder de part et d'autre.

168. On a indiqué à la section 7 que les produits alimentaires et les boissons d'origine tropicale pourraient facilement à eux seuls contribuer en 1980 pour plus de 3 milliards de dollars aux importations totales de la région du CAEM en provenance des pays en voie de développement (contre moins de 150 millions de dollars en 1961), si les niveaux de consommation par habitant dans les pays du CAEM approchent d'ici 1980 les niveaux actuels des pays plus riches à économie de marché. Pour les autres produits alimentaires, les perspectives qu'offrent les plans et les politiques actuelles des pays du CAEM sont peu encourageantes. Il se pourrait que la région devienne légèrement importatrice nette — au moins pendant un certain temps — d'oléagineux et de produits similaires et peut-être, aussi, de sucre, et il est probable également qu'il y aura certaines importations brutes d'autres produits. Il est possible que l'on continue d'importer des céréales dans les régions orientales de l'Union soviétique, afin d'économiser des frais de transport ; mais les plans actuels laissent prévoir que tant l'Union soviétique que la région du CAEM dans son ensemble seront exportatrices nettes de céréales et suffiront probablement à leurs besoins en produits de l'élevage. Toutefois, un courant d'importations et d'exportations portant sur des produits alimentaires transformés de toutes sortes pourrait s'établir et atteindre des proportions significatives.

169. Dans le domaine des combustibles et des matières premières, les actuels plans à long terme et les déclarations officielles laissent prévoir l'auto-provisionnement en combustibles, un excédent net exportable de la région du CAEM en ce qui concerne l'acier et l'autarcie en ce qui concerne le minerai de fer ; si la région pourra demeurer importatrice nette de certaines quantités de métaux non ferreux et d'un petit nombre de produits chimiques de base, la politique actuelle dans ces deux domaines vise à augmenter au maximum la production dans la région ; il semble peu vraisemblable qu'augmentent les importations de caoutchouc naturel et il est fort possible qu'elles baissent ; d'après les plans actuels des pays du CAEM, il est probable qu'il y aura, en définitive, de larges excédents nets exportables de fibres textiles ; il est possible que les importations nettes de cuir s'accroissent. Pour la plupart de ces catégories de produits, comme pour le bois, on peut s'attendre

à un accroissement des importations brutes de certains produits spéciaux, plus particulièrement de coton à longue fibre et de certaines qualités de laine et de bois tropicaux. Pour d'autres produits ayant une valeur relativement moindre (produits pour tannage par exemple), dont le commerce représente une valeur assez faible, les échanges pourraient prendre des proportions importantes.

170. Pour ce qui est des biens d'équipement et des articles de consommation manufacturés, il a été indiqué à la section 9 que la question est de savoir si les pays en voie de développement sont en mesure d'accroître leur production destinée à l'exportation et si les gouvernements des pays membres du CAEM sont disposés à envisager dans ce domaine une division internationale du travail avec les pays en voie de développement. Les pays du CAEM sont dans une position excellente pour développer ce commerce s'ils le veulent et si les gouvernements des pays en voie de développement le souhaitent de leur côté. Il serait plus difficile de créer, dans les deux sens, un commerce important de biens d'équipement, mais cela n'est pas inconcevable à long terme.

171. Si les gouvernements des pays à économie planifiée décidaient de tirer le meilleur parti possible des avantages économiques d'une large division internationale du travail dans le domaine des biens de consommation — ou même d'accorder aux pays en voie de développement des privilèges particuliers sur leurs marchés — aucune considération d'ordre purement économique ne devrait logiquement s'opposer à ce qu'ils adoptent la même politique en ce qui concerne les matières premières. La même remarque pourrait s'appliquer aux importations de produits alimentaires si ce n'est que dans certains pays (mais non dans tous) il existe un facteur limitatif : la cadence à laquelle il est possible de réduire la population rurale en créant des emplois dans l'industrie et les services¹²⁷. Il est évidemment possible que les considérations stratégiques ou la crainte d'une interruption, pour des raisons politiques, des livraisons des pays extérieurs au CAEM obligent, comme dans le passé, les pays du CAEM à établir leurs plans de telle façon qu'ils ne dépendent pas trop largement de ces sources d'approvisionnement extérieures en ce qui concerne les combustibles, les matières premières et même les produits alimentaires essentiels. Mais si la situation politique internationale est favorable et si les pays à économie planifiée veulent tirer le meilleur parti possible des avantages économiques du commerce international, les perspectives d'un accroissement des importations de matières premières et de produits alimentaires pourraient être meilleures qu'il n'apparaît à l'examen des politiques et des plans actuels

¹²⁷ Ce problème a préoccupé les planificateurs polonais dans les premières phases d'établissement du « plan en perspective » pour 1975. Il se pose certainement aussi en Bulgarie et en Roumanie.

que viennent de passer en revue les sections qui précèdent.

172. Cependant, l'expansion optimale des importations en provenance des pays en voie de développement ne pourra être réalisée que si les exportations des pays à économie planifiée peuvent être accrues pour payer ces importations et si, aussi bien dans les pays du CAEM qu'ailleurs, l'on opère sans tarder les changements de politique nécessaires. Sur ce dernier point, un exemple qui vient immédiatement à l'esprit est celui des importations de produits alimentaires tropicaux : si les pays en voie de développement exportaient l'équivalent de 3 milliards de dollars de ces produits (aux prix de 1961) à destination des pays du CAEM, cela représenterait plus de 80 p. 100 de leurs exportations totales vers toutes les destinations en 1960. Pour le thé, le chiffre correspondant, qui figure au tableau 30, représenterait plus de 100 p. 100 des exportations de 1960 des pays en voie de développement vers toutes les destinations ; pour le café, la proportion serait de 60 p. 100 ; pour le cacao, de 57 p. 100 ; pour les agrumes, les exportations seraient plus de six fois ce qu'elles étaient en 1960 et pour les bananes le chiffre serait 73 p. 100¹²⁸. Les pays en voie de développement devraient être en mesure d'accroître les livraisons de ces produits pour répondre aux accroissements prévus de la demande et même à des accroissements supérieurs, si le développement des échanges s'amorce rapidement et avec la certitude raisonnable d'une expansion régulière d'année en année. Toutefois, il serait difficile que cette expansion ait lieu dans l'espace de quelques années et en ne commençant que dans dix ans environ (si cela était, les prix relatifs auxquels les pays du CAEM pourraient, à ce moment, acheter les produits en question seraient probablement beaucoup moins favorables). Pour ce qui est des importations, dans la région du CAEM, des matières premières et des biens de consommation traditionnels en provenance des pays en voie de développement (textiles, articles de cuir, produits alimentaires transformés), si l'expansion du commerce commence bientôt et progresse rapidement et de façon régulière, ce commerce pourra facilement atteindre un volume important en 15 à 20 ans ; mais, une fois qu'on l'aura implantée dans la région du CAEM, on ne renoncera pas facilement à la capacité de production nécessaire pour faire face aux besoins futurs. De même, une fois que l'on aura installé dans les pays en voie de développement la capacité intérieure de production nécessaire pour fabriquer des biens que l'on pourrait tout aussi bien acheter aux pays à économie planifiée (ou lorsque sera solidement établi un courant d'importation de ces produits en provenance d'autres sources, compensé par un commerce d'exportation), il sera plus difficile de créer d'autres courants d'échanges.

173. Nous avons vu à la section 9 que les pays du CAEM rencontrent actuellement des difficultés dans leur balance des paiements avec le reste du monde ; il est peu probable qu'ils seront disposés à consacrer d'importantes dépenses supplémentaires à l'achat, à l'étranger, de produits ayant une priorité relativement faible — tels que les produits alimentaires tropicaux et les produits de consommation manufacturés — si cela devait signifier une réduction des importations hautement prioritaires de biens d'équipement et de matières premières en provenance de pays non membres du CAEM. Même une révision — par ailleurs économiquement avantageuse — des plans actuels tendant à rendre les pays du CAEM moins tributaires des importations de matières premières serait écartée si elle devait, semble-t-il, aggraver les problèmes de balance des paiements.

174. Les difficultés pourraient être atténuées par l'élimination des mesures discriminatoires qui limitent encore l'accès des exportations de la zone du CAEM aux marchés des pays industrialisés à économie de marché, ainsi que des restrictions auxquelles reste soumise la transférabilité des devises reçues en paiement de ces exportations. Toutefois, l'expansion rapide des importations de la région du CAEM, et notamment le développement de nouveaux courants d'importation de produits en provenance des pays en voie de développement, est liée dans une large mesure à une expansion simultanée des exportations des pays du CAEM vers ces derniers pays, et notamment des exportations de biens d'équipement.

175. Dans ce dernier cas, l'expansion exigera des efforts de la part des deux groupes de partenaires commerciaux ; les pays en voie de développement devront créer les conditions qui leur permettront de prendre des engagements fermes, à moyen et à long terme, couvrant l'importation de biens d'équipement et d'autres produits en provenance des pays du CAEM. L'établissement rapide de courants commerciaux dans les deux sens pourrait en outre être encouragé par une nouvelle expansion des investissements des pays du CAEM dans les pays en voie de développement sous forme de crédits destinés à la construction ou à l'agrandissement d'entreprises dont les pays prêteurs s'engageront à importer des produits à titre de remboursement des crédits à long terme qu'ils leur auront accordés.

176. L'avis a été émis ailleurs¹²⁹ que les méthodes actuelles de coordination des plans d'investissement par secteurs et de commerce intra-régional des pays du CAEM pourraient utilement être élargies de façon à faire participer directement les pays en voie de développement à la coordination des plans du CAEM dans les secteurs qui présentent pour eux

¹²⁸ Nations Unies, *Etude sur les produits de base*, 1962, (n° de vente : 63.II.D.3).

¹²⁹ Voir dans le présent volume la section 3 du chapitre III et le chapitre V du document intitulé « Incidences, quant au commerce et au développement des pays en voie de développement des groupements économiques de pays développés ou des accords commerciaux préférentiels ou des uns et des autres ».

un intérêt particulier. Les plans des pays du CAEM pourraient alors être fondés sur une connaissance beaucoup plus précise des possibilités, pour les pays du CAEM, de se procurer telles ou telles marchandises dans les pays en voie de développement et des conditions auxquelles ils pourraient se les procurer ; de leur côté, les pays en voie de développement pourraient ainsi mieux connaître leurs débouchés possibles dans la région du CAEM. Si, de plus, le nouveau système des paiements multilatéraux dans la région du CAEM était élargi de

manière à inclure les transactions avec les pays en voie de développement le commerce n'y pourrait que gagner. Les échanges entre les pays du CAEM et les pays en voie de développement pourraient probablement s'accroître s'il était possible d'utiliser le solde créditeur des échanges commerciaux bilatéraux pour financer un excédent d'importation ou d'exportation du commerce avec l'un quelconque des pays membres du CAEM et des pays en voie de développement désireux de collaborer dans ce domaine avec les pays du CAEM.

Appendice

NOTE SUR LES STATISTIQUES

Les statistiques sur les courants commerciaux par zones et par groupes principaux de produits (CTCI, tableaux 10 à 15) sont tirées du *Bulletin mensuel de statistique* de l'Organisation des Nations Unies ; en effet, les renseignements émanant de chacun des pays d'Europe orientale ne donnent qu'une idée incomplète de la situation (ils sont utilisés pour l'examen du commerce des différents produits dans la section 4). Le *Bulletin de statistique* des Nations Unies introduit une ventilation par zone qui ne répond pas exactement aux besoins de la présente étude. En particulier, il n'est pas possible d'isoler les données relatives aux pays peu développés d'Afrique, car les chiffres globaux comprennent des données concernant l'Afrique du Sud. De même, les renseignements touchant les « pays en voie de développement de l'Asie » ne peuvent être obtenus qu'en soustrayant ceux qui se rappor-

tent à l'Afrique et à l'Amérique latine des chiffres globaux disponibles (eux-mêmes obtenus, semble-t-il, par soustraction du total mondial) relatifs aux « régions sous-développées ». Il est peu probable, toutefois, que les distorsions qui en résultent aient beaucoup d'importance pour une analyse générale des principaux courants commerciaux.

Cependant, pour diverses raisons, les renseignements sur la répartition par régions des exportations et des importations des pays à économie planifiée, tirés des statistiques nationales des pays du CAEM, ne coïncident pas tout à fait avec ceux qui sont tirés des statistiques de l'Organisation des Nations Unies. Parmi les raisons de ces écarts, il y a notamment le fait que les statistiques nationales des pays du CAEM et en particulier les statistiques des exportations de l'Union soviétique (voir tableau 5)

Répartition par régions des exportations et des importations des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique en 1955 et en 1961

(Comparaison des données tirées de deux sources)

	1961				Indices (1955 = 100)	
	Millions de dollars		Pourcentages			
	Statistiques nationales	Données de l'ONU	Statistiques nationales	Données de l'ONU	Statistiques nationales	Données de l'ONU
<i>Exportations vers :</i>						
Tous les pays	14 294	14 120	100.0	100.0	173	176
<i>dont : Pays en voie</i>						
de développement . . .	1 394	1 340	9.8	9.5	316	353
Asie	499	510	3.5	3.6	254	408
Afrique	375	330	2.6	2.3	348	287
Amérique latine . . .	520	500	3.6	3.5	380	357
<i>Importations en provenance de :</i>						
Tous les pays	14 265	13 810	100.0	100.0	188	188
<i>dont : Pays en voie</i>						
de développement . . .	1 397	1 220	9.8	8.8	320	298
Asie	512	415	3.6	3.0	337	395
Afrique	322	300	2.3	2.2	301	231
Amérique latine . . .	562	505	3.9	3.7	317	289

Sources : Annuaire statistiques et statistiques du com-

merce des pays du CAEM ; Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars 1963 (tableau D).

ne précisent pas l'origine et la destination d'une part importante du commerce (ou n'indiquent pas avec quel pays la transaction a été conclue) dont une grande proportion représente probablement des échanges avec les pays en voie de développement. En outre, l'Union soviétique d'une part et les pays d'Europe orientale d'autre part emploient, pour inscrire l'origine de leurs importations, des méthodes différentes. L'Union soviétique indique comme source d'importation le pays d'origine des produits alors que les pays d'Europe orientale semblent indiquer plutôt celui où les marchandises ont été achetées. La méthode soviétique présente des avantages du point de vue des objectifs de cette étude ; mais il est évident que cette différence dans les méthodes fausse la comparabilité des statistiques que nous présentons ici. C'est ainsi que le cacao du Ghana que la Pologne achète à Londres est indiqué comme étant importé du Royaume-Uni, même s'il est expédié

directement du Ghana ; dans les statistiques soviétiques, il serait considéré comme étant importé du Ghana. Le caoutchouc de Malaisie que l'Union soviétique achète sur le marché de Londres et vend à l'Allemagne orientale est expédié directement de Malaisie en Allemagne orientale sans passer par le territoire soviétique ; cette transaction serait inscrite comme une exportation de la Malaisie vers l'Allemagne orientale, alors que dans ce dernier pays elle est considérée comme une importation en provenance de l'Union soviétique (or cette dernière ne la mentionne ni dans les importations ni dans les exportations).

On constatera ci-après que les écarts entre les statistiques des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique et celles de l'Organisation des Nations Unies sont plus importants pour 1955 que pour 1961 et que c'est dans le commerce avec l'Asie qu'apparaissent les plus grands écarts.

Annexe

TABLEAUX I A V

TABLEAU I

Ventilation par régions des importations et des exportations des pays d'Europe orientale (Union soviétique exclue)
(En millions de dollars)

	Importations					Exportations				
	1955	1958	1959	1960	1961	1955	1958	1959	1960	1961
<i>Tous pays</i>										
Bulgarie	249.9	366.5	579.4	632.6	666.0	236.2	373.2	467.1	571.5	662.6
Tchécoslovaquie	1 185.7 ^a	1 357.2	1 602.4	1 815.6	2 023.6	1 387.2 ^a	1 513.2	1 727.1	1 929.4	2 046.3
Allemagne orientale	1 172.8	1 680.0	1 992.3	2 169.8	2 216.3	1 278.3	1 889.8	2 121.5	2 190.5	2 261.5
Hongrie	534.4	630.9	792.9	975.7	1 025.6	608.9	683.6	769.6	873.9	1 029.9
Pologne	931.8	1 226.8	1 419.6	1 495.0	1 686.7	919.7	1 059.4	1 145.1	1 325.5	1 503.6
Roumanie	462.7	481.7	502.0	647.9	814.7	422	468.3	522.4	717.1	792.5
TOTAL	4 537.3	5 743.1	6 888.6	7 736.6	8 432.9	4 852.3	5 987.5	6 752.8	7 607.9	8 295.5
<i>Europe orientale</i> (y compris l'Union soviétique)										
Bulgarie	218.2	301.6	435.4	507.9	540.7	206.0	303.9	390.1	461.1	530.1
Tchécoslovaquie	713.6 ^a	843.7	1 035.1	1 161.4	1 293.2	802.8 ^a	910.4	1 090.9	1 227.2	1 346.2
Allemagne orientale	739.8	1 054.6	1 343.3	1 446.3	1 616.0	831.8	1 278.5	1 481.5	1 505.8	1 594.1
Hongrie	262.0	399.1	510.0	623.6	663.5	360.8	388.4	461.8	536.8	685.4
Pologne	565.8	650.7	834.6	868.7	963.2	532.1	507.9	606.4	728.5	854.5
Roumanie	371.3 [*]	360.4	370.2	439.8	509.6	297 [*]	322.2	373.1	472.0	521.0
TOTAL	2 870.7	3 610.1	4 528.6	5 047.7	5 586.2	3 030.5	3 711.3	4 403.8	4 931.4	5 531.3
<i>Pays d'Asie</i> à économie planifiée ^b										
Bulgarie	4.3	8.8	13.8	14.6	7.9	4.6	12.8	9.6	10.4	11.0
Tchécoslovaquie	71.7 ^a	98.5	108.6	106.7	56.1	83.5 ^a	129.6	135.3	133.1	48.9
Allemagne orientale	86.8	112.8	124.8	113.5	51.2	106.8	146.5	127.5	117.8	69.8
Hongrie	29.1	35.5	46.7	43.4	21.7	40.6	64.6	47.3	49.3	38.2
Pologne	35.4	41.4	63.5	55.8	27.4	42.6	78.4	54.9	60.9	35.5
Roumanie	15 [*]	17.8	32.0	28.9	25.6	20 [*]	29.7	36.6	43.3	14.9
TOTAL	242.3	314.8	389.4	362.9	189.9	298.1	461.6	411.2	414.8	218.3
<i>Pays industrialisés</i> à économie de marché										
Bulgarie	23.6	45.8	118.1	93.9	88.6	21.8	46.6	54.1	79.7	85.2
Tchécoslovaquie	286.6 [*]	296.8	315.3	384.9	439.0	286.9 ^a	292.6	332.0	358.7	390.3
Allemagne orientale	301.0	410.6	426.1	473.3	452.0	288.5	387.0	420.3	442.3	451.0
Hongrie	204.3	166.1	203.7	270.8	289.1	160.7	193.2	214.2	235.0	234.5
Pologne	259.9	472.3	444.4	462.2	583.0	287.4	370.8	387.9	423.5	460.6
Roumanie	61.0 [*]	83.0	78.5	157.0	240.6	84.3 [*]	90.7	85.4	160.7	202.9
TOTAL	1 136.4	1 474.6	1 586.1	1 842.1	2 092.3	1 129.6	1 380.9	1 493.9	1 699.9	1 824.5
<i>Régions en voie</i> de développement										
Bulgarie	1.5	8.0	7.7	10.4	19.6	2.6	8.0	10.2	16.7	32.4
Tchécoslovaquie	113.9 ^a	118.2	143.5	162.8	235.3	214.2 ^a	180.6	169.0	210.6	260.8
Allemagne orientale	16.8	62.8	64.5	93.8	82.3	25.3	52.3	61.8	85.5	120.3
Hongrie	32.9	30.2	32.6	38.0	51.1	46.9	37.4	46.3	52.8	70.8
Pologne	67.3	59.2	73.1	103.0	103.9	44.4	64.1	68.6	90.4	113.4
Roumanie	15.2 [*]	20.2	20.5	21.5	37.7	20.4 [*]	24.6	26.4	39.1	50.9
TOTAL	253.9	298.6	341.9	429.5	529.9	353.8	367.0	382.3	495.1	648.6

TABLEAU I (suite)

	Importations					Exportations				
	1955	1958	1959	1960	1961	1955	1958	1959	1960	1961
Asie ^c										
Bulgarie	1.2	2.0	2.0	1.0	2.6	1.8	2.0	4.9	10.0	9.4
Tchécoslovaquie . .	37.2 ^a	44.0	53.9	80.0	81.0	101.4 ^a	78.9	69.9	86.4	109.2
Allemagne orientale .	7.5	9.5	16.0	25.3	20.5	12.3	15.8	20.8	23.5	33.0
Hongrie	11.5*	5.0	8.6	11.8	18.1	15.5*	10.6	15.7	22.3	33.4
Pologne	14.4	10.4	17.0	26.0	27.2	7.6	12.7	17.7	38.2	53.7
Roumanie	0.7*	4.0	6.5	8.7	11.4	5.7*	6.6	11.3	21.7	16.6
TOTAL	72.5	74.9	104.0	152.8	160.8	144.3	126.6	140.3	202.1	255.3
Afrique ^d										
Bulgarie	0.3	5.0	4.8	8.8	8.5	0.8	5.7	4.6	6.0	10.9
Tchécoslovaquie . .	37.5 ^a	40.0	50.3	45.8	81.5	64.9 ^a	63.1	54.6	57.8	81.0
Allemagne orientale .	5.0	33.0	35.3	40.8	27.3	7.5	29.8	33.8	42.0	37.8
Hongrie	15.8*	14.1	8.8	11.5	12.1	7.1*	17.3	17.5	12.8	15.2
Pologne	9.9	14.6	15.2	19.9	20.5	5.0	14.4	10.2	16.4	16.6
Roumanie	11.6*	11.7	9.1	9.9	19.8	11.5*	12.8	14.0	12.3	17.4
TOTAL	80.1	118.4	123.5	136.7	169.7	96.8	143.1	134.7	147.3	178.9
Amérique latine										
Bulgarie	—	1.0	0.9	0.6	8.5	—	0.3	0.7	0.7	12.1
Tchécoslovaquie . .	39.2 ^a	34.2	39.3	36.9	72.8	47.9 ^a	38.6	44.6	66.4	70.7
Allemagne orientale .	4.3	20.3	13.0	27.8	34.5	5.5	6.8	7.3	20.0	49.5
Hongrie	11.9*	11.2	15.2	14.7	20.9	24.3*	9.5	13.1	17.7	22.1
Pologne	43.0	34.3	41.0	57.2	56.2	31.8	37.0	40.8	35.7	43.0
Roumanie	2.9*	6.7	4.9	3.0	6.4	3.2*	5.3	1.2	5.2	16.9
TOTAL	101.3	107.7	114.3	140.2	199.3	112.7	97.5	107.7	145.7	214.3
Non précisé										
Bulgarie	2.3	2.4	4.4	5.8	9.1	1.2	1.9	3.1	3.6	3.8
Tchécoslovaquie . .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Allemagne orientale .	28.5	39.5	34.0	43.0	14.8	26.0	25.5	30.5	39.3	26.5
Hongrie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pologne	3.5	3.3	4.1	5.4	9.3	13.2	38.2	27.2	22.3	39.6
Roumanie	0.2*	0.3	0.7	0.7	1.3	0.3*	1.1	1.0	1.9	2.9
TOTAL	34.5	45.5	43.2	54.9	34.5	40.7	66.7	61.8	67.1	72.8

Sources : Statistiques nationales des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique; pour la Roumanie en 1955, la répartition géographique a été tirée de la publication des Nations Unies : *Direction of International Trade*.

^a 1956.

^b Chine continentale, Viet-Nam du Nord, Corée du Nord et Mongolie.

^c Non compris les pays énumérés sous ^b.

^d Non compris l'Afrique du Sud.

TABLEAU II

Valeur des échanges entre les différents pays d'Europe orientale et quelques pays en voie de développement, en 1961

(En millions de dollars)

Pays ou régions de destination	Régions ou pays exportateurs									Commerce total des pays en voie de développement
	Bulgarie	Tchéco-slovaquie	Allemagne orientale	Hongrie	Pologne	Roumanie	Europe orientale	Union soviétique	Europe orientale et Union soviétique	
Ensemble des pays en voie de développement	32.4	260.8	120.3	70.8	113.4	50.9	648.6	756.1	1 404.7	29 360
Asie ^a	9.4	109.2	33	33.4	53.7	16.6	255.3	243.8	499.1	13 530
dont : Inde	1.8	29.6	19.2	14.1	16.5	4.0	85.2	95.4	180.6	2 246
Indonésie	1.3	14.3	1.6	2.7	16.9	2.0	38.8	31.3	70.1	794
Malaisie	—	2.7	—	—	0.7	—	3.4	2.0	5.4	728
Ceylan	—	2.9	0.1	3.3	5.3	0.1	11.7	1.8	13.5	358
Pakistan	—	3.9	0.5	0.4	0.9	—	5.7	3.0	8.7	642
Liban ^a	2.2	4.0 ^a	2.7	1.3	4.2	8.1	22.5	4.7	27.2	343
Iran ^a	—	..	3.4	3.8	3.8	—	11.0	18.1	29.1	695.1
Afrique ^b	10.9	81.0	37.8	15.2	16.6	17.4	178.9	195.8	374.7	7 750
dont : RAU	3	20.1	26.2	9.6	7.3	13.9	80.1	108.7	188.8	678
Soudan	1.3	3.6	1.6	0.7	1.4	0.3	8.9	9.3	18.2	238
Ghana	—	2.4	2.2	0.4	—	—	5.0	15.4	20.4	394
Guinée	—	—	5.4	1.5	2.1	—	9.0	27.2	36.2	72.9
Amérique latine	12.1	70.7	49.5	22.1	43.0	16.9	214.3	316.5	530.8	8 080
dont : Cuba	11.8	29.4	27.6	10.9	22.6	11.4	113.7	287	400.7	773 ^c
Brésil	—	15.1	16.1	1.4	11.4	2.1	46.1	18.3	64.4	1 460
Argentine	0.2	9.9	2.0	7.5	7.3	3.4	30.3	10.6	40.9	1 460
Pays ou régions d'origine	Régions ou pays importateurs									Commerce total des pays en voie de développement
	Bulgarie	Tchéco-slovaquie	Allemagne orientale	Hongrie	Pologne	Roumanie	Europe orientale	Union soviétique	Europe orientale et Union soviétique	
Ensemble des pays en voie de développement	19.6	235.3	82.3	51.1	103.9	37.7	529.9	866.8	1 396.7	27 600
Asie ^a	2.6	81.0	20.5	18.1	27.2	11.4	160.8	351.6	512.4	12 420
dont : Inde	0.7	20.7	13.1	9.3	7.3	4.7	55.8	66.9	122.7	1 386
Indonésie	0.4	7.4	0.8	0.7	0.9	1.4	11.6	33.9	45.5	784
Malaisie	—	6.5	—	—	6.6	—	13.1	169.6	182.7	857
Ceylan	—	3.1	1.1	0.6	1.6	1.8	8.2	9.0	17.2	364
Pakistan	—	6.1	—	—	7.3	—	13.4	4.3	17.7	400
Liban ^a	—	1.0 ^a	1.4	—	0.4	1.0	3.8	3.8	7.6	42
Iran ^a	—	..	2.5	5.1	1.0	—	8.6	18.3	26.9	815.2
Afrique ^b	8.5	81.5	27.3	12.1	20.5	19.8	169.7	152.6	322.3	6 520
dont : RAU	4.4	49.9	18.1	10.1	10.3	15.8	108.6	96.2	204.8	485
Soudan	0.3	2.7	0.5	0.3	2.2	1.4	7.4	10.4	17.8	179
Ghana	—	1.1	3.4	—	0.6	—	5.1	6.8	11.9	292
Guinée	—	—	3.0	0.7	1.9	—	5.6	4.2	9.8	63.5
Amérique latine	8.5	72.8	34.5	20.9	56.2	6.4	199.3	362.7	562.0	8 660
dont : Cuba	8.2	29.0	11.7	8.1	24.4	0.5	81.9	311.9	393.8	637 ^c
Brésil	—	21.9	14.9	4.5	16.5	1.6	59.4	24.0	83.4	1 403
Argentine	0.1	13.5	3.0	5.8	13.8	1.1	37.3	19.9	57.2	964

Sources : Statistiques nationales des pays d'Europe orientale et publication des Nations Unies *Yearbook of International Trade Statistics*, 1961.

^a Non compris les pays d'Asie à économie planifiée.

^b Non compris l'Afrique du Sud.

^c 1960.

TABLEAU III

Echanges commerciaux des pays en voie de développement avec la région du CAEM, 1938 à 1962

(En millions de dollars)

Années	Argentine	Brésil	Cuba	Uruguay	Egypte	Ghana	Soudan	Birmanie	Ceylan	Inde	Indonésie	Iran	Liban	Malaisie Singapour	Pakistan
Exportations à destination des pays du CAEM															
1938 . .	13.7	4.3	0.2	3.3	12.9	0.4	0.2	1.6	0.7	8.7 ^a	3.9	14.8	..	1.2	..
1948 . .	49.0	20.1	0.1	2.5	71.2	12.7	1.4	—	1.5	24.5	1.3	4.9	..	56.3	23.4
1949 . .	49.0*	16.6	0.5	2.7	56.5	8.4	0.8	—	—	20.4	0.8	7.0*	..	38.8	21.4
1950 . .	30.0*	9.6	0.1	1.7	43.3	4.9	—	—	—	5.1	0.3	17.0*	0.7	52.2	23.7
1951 . .	30.0*	6.5	—	0.5	53.6	9.5	0.7	—	0.8	17.5	2.2	23.0*	0.6	60.2	26.9
1952 . .	14.5	6.4	0.1	1.1	63.6	11.9	0.7	—	2.8	6.1	9.8	27.0*	0.9	30.1	35.6
1953 . .	23.5	10.3	0.8	0.9	37.7	10.1	—	—	0.6	6.7	4.5	16.0*	0.6	13.4	12.3
1954 . .	97.7	21.5	0.8	22.6	45.0	20.4	0.7	—	0.4	10.9	6.2	21.0*	0.7	10.3	7.5
1955 . .	81.6	42.1	37.0	10.5	81.6	11.5	3.2	25.7	0.3	8.8	26.2	21.1	2.1	11.8	5.1
1956 . .	41.2	39.4	15.6	7.8	115.0	5.7	3.4	20.4	0.2	36.5	12.0	18.5	2.2	34.4	4.5
1957 . .	29.0	38.8	42.0	7.8	187.6	17.5	6.7	15.8	1.3	51.6	8.4	22.3	3.3	38.4	10.6
1958 . .	63.7	38.2	14.1	28.5	185.9	1.1	6.5	5.8	5.3	63.3	10.6	28.7	2.6	80.6	13.8
1959 . .	53.6	55.4	13.1	24.7	194.1	6.2	11.2	5.6	5.7	91.7	19.2	21.5	2.7	156.4	10.2
1960 . .	59.6	71.5	114.5	9.1	199.7	21.3	14.1	7.5	11.6	96.5	34.8	25.8	3.7	111.6	15.6
1961 . .	57.2	75.7	393.8*	11.0	194.3	10.3	16.6	4.1	16.5	116.2	45.5	26.9	7.6	65.4 ^b	17.0
1962 . .		73.2				23.7				163.3				84.3 ^b	11.3
Importations en provenance des pays du CAEM															
1938 . .	17.3	5.1	0.7	1.9	17.1	0.7	—	0.2	0.2	6.8	3.9	21.0	..	1.6	..
1948 . .	15.6	11.8	0.4	1.3	63.0	2.7	0.4	0.4	0.2	16.6	4.0	4.3	..	5.8	3.5
1949 . .	20.0*	15.8	0.2	1.5	16.6	4.4	2.8	—	0.5	36.8	5.4	6.9	..	3.0	8.9
1950 . .	19.0*	8.9	0.7	1.9	31.3	1.8	1.6	0.1	0.8	9.1	2.0	16.4	3.6	3.5	7.4
1951 . .	30.0*	10.2	1.5	0.9	42.0	2.0	3.3	0.3	1.3	8.8	4.2	23.4	3.3	5.1	7.5
1952 . .	21.0*	5.8	0.9	0.9	62.4	1.5	5.2	0.2	1.3	6.1	3.3	25.0*	3.7	2.9	5.8
1953 . .	17.1	9.7	0.7	0.3	35.3	2.0	3.3	0.5	1.5	4.2	4.5	45.0*	3.1	5.8	1.0
1954 . .	71.3	18.8	0.8	1.3	26.3	2.9	11.1	2.4	1.2	11.7	11.6	21.2	4.9	4.3	1.3
1955 . .	110.2	38.2	1.3	2.5	34.8	5.0	4.0	1.7	1.6	17.1	28.2	30.8	6.0	4.1	0.6
1956 . .	58.1	46.2	2.6	10.5	65.7	4.8	7.0	15.3	1.7	52.3	14.6	26.3	9.0	5.3	1.3
1957 . .	15.4	38.2	2.4	4.9	125.7	6.5	5.4	20.2	2.0	75.5	6.4	36.1	9.3	5.0	2.4
1958 . .	56.2	29.0	2.0	8.3	181.9	6.1	6.1	14.8	2.0	68.4	4.4	39.1	7.7	5.3	5.8
1959 . .	49.2	49.2	2.5	13.4	159.7	8.1	9.9	8.9	4.9	66.1	8.0	37.1	8.9	5.4	3.6
1960 . .	47.3	79.6	89.6	17.2	139.3	12.1	14.3	9.9	4.5	67.5	14.1	29.3	13.9	6.6	10.7
1961 . .	40.0	70.2	400.3	2.8	147.3	18.8	18.2	9.0	9.9	124.9	70.1	29.1	27.2	6.2 ^b	6.5
1962 . .		64.7				18.2				212.1				4.6 ^b	12.6

Sources : Statistical Papers, Series T, Direction of International Trade; Nations Unies, A study of trade between latin America and Europe, Genève, E/CN.12/225; Statistiques nationales.

^a Y compris le Pakistan.

^b Non compris Singapour.

TABLEAU IV

Importations, exportations et excédents d'importation de certaines denrées alimentaires et matières premières —
Données concernant l'Europe orientale (y compris l'Albanie et l'Union soviétique) et le monde, 1955 et 1961

(En milliers de tonnes)

Produits		Europe orientale et Union soviétique		Commerce mondial « A »		Commerce mondial « B »	
		1955	1961	1955	1961	1955	1961
Blé	Exportations . .	2 496,4 ^a	4 931,6 ^a	20 927	35 798	22 500	40 500
	Importations . .	2 654,6 ^a	5 364,8 ^a	21 090	31 232	22 600	33 900
	Balance . . .	158,2 ^a	433,2 ^a	—	—	—	—
Riz (usiné)	Exportations . .	28,8 ^a	10,5 ^a	5 151	5 787	5 471	6 181
	Importations . .	656,1 ^a	244,5 ^a	4 851	5 550	5 291	5 909
	Balance . . .	627,3 ^a	234,0 ^a	—	—	—	—
Oranges	Exportations . .	0,1 ^a	1,1 ^a	2 548	2 754	2 548	2 818
	Importations . .	102,1 ^a	112,8 ^a	2 474	2 758	2 474	2 751
	Balance . . .	102,0 ^a	111,7 ^a	—	—	—	—
Citrons	Exportations . .	—	2,1 ^a	459	689	—	—
	Importations . .	57,7 ^a	119,6 ^a	475	647	—	—
	Balance . . .	57,7 ^a	117,5 ^a	—	—	—	—
Bananes	Exportations . .	—	—	3 170	3 931	2 982	4 005
	Importations . .	2,9 ^a	25,8 ^a	3 026	4 120	2 958	4 223
	Balance . . .	2,9 ^a	25,8 ^a	—	—	—	—
Sucre (brut)	Exportations . .	1 130	3 204	14 078	18 055	14 400	20 100
	Importations . .	1 229	4 212	14 152	15 988	14 500	19 900
	Balance . . .	99	1 008	—	—	—	—
Café	Exportations . .	2,1	5,5	2 022	2 704	2 074	2 646
	Importations . .	15,4 ^a	79,2	2 068	2 674	2 016	2 651
	Balance . . .	13,3	73,7	—	—	—	—
Fève de cacao	Exportations . .	0,1	4,9	722	1 024	697	998
	Importations . .	35,1	65,2	706	1 014	705	1 013
	Balance . . .	35,0	60,3	—	—	—	—
Thé	Exportations . .	6,0	5,7	452	537	446	..
	Importations . .	15,1	20,8	479	544	469	519
	Balance . . .	9,1	15,1	—	—	—	—
Tourteaux (galettes et farine) . .	Exportations . .	185,9 ^a	416,9 ^a	3 200	5 187	—	—
	Importations . .	107,9 ^a	170,4 ^a	3 319	5 278	—	—
	Balance . . .	-78,0 ^a	-246,5 ^a	—	—	—	—
Vin ^b	Exportations . .	628 ^a	1 478	27 350	27 030	—	—
	Importations . .	791 ^a	1 890	27 210	27 272	—	—
	Balance . . .	163 ^a	412	—	—	—	—
Tabac	Exportations . .	40,7 ^a	85,0 ^a	679	846	665	831
	Importations . .	106,9 ^a	119,5 ^a	645	696	694	804
	Balance . . .	66,2 ^a	34,5 ^a	—	—	—	—
Caoutchouc naturel . . .	Exportations . .	11,5	25,4	2 227	2 643	1 873	2 060
	Importations . .	104,3	517,5	2 200	2 240	1 938	2 106
	Balance . . .	92,8	492,1	—	—	—	—
Laine (lavée)	Exportations . .	14,9	31,7	741	972	1 213 ^c	1 475 ^c
	Importations . .	84,6 ^a	123,2	716	854	1 124 ^c	1 440 ^c
	Balance . . .	69,7	91,5	—	—	—	—
Coton	Exportations . .	341,2 ^a	386,8 ^a	2 386	3 246	2 844	3 332
	Importations . .	370,4 ^a	655,7 ^a	2 569	3 126	2 870	3 400
	Balance . . .	29,2 ^a	268,9 ^a	—	—	—	—
Jute	Exportations . .	—	0,3	999	780	1 024	786
	Importations . .	62,0 ^a	68,2 ^a	984	706	999	790
	Balance . . .	62,0 ^a	67,9 ^a	—	—	—	—
Minéral de fer	Exportations . .	8 938	16 794	—	—	90 860	151 900
	Importations . .	11 164 ^d	20 799 ^d	—	—	90 600	150 700
	Balance . . .	2 226	4 005	—	—	—	—

TABLEAU IV (suite)

Produits		Europe orientale et Union soviétique		Commerce mondial « A »		Commerce mondial « B »	
		1955	1961	1955	1961	1955	1961
Pétrole brut	Exportations . .	3 312 ^e	25 108	—	—	243 000	416 000
	Importations . .	2 445	8 095	—	—	242 800	422 500
	Balance . . .	-867	-17 013	—	—	—	—
Minerai de manganèse . .	Exportations . .	852	999	—	—	4 825	5 480
	Importations . .	677 ^d	563 ^f	—	—	5 015	5 630
	Balance . . .	-175	-436	—	—	—	—
Aluminium	Exportations . .	50.8 ^d	94.7 ^d	—	—	614	922
	Importations . .	37.9 ^d	67.3 ^d	—	—	606	891
	Balance . . .	-12.9 ^d	-27.4 ^d	—	—	—	—
Cuivre	Exportations . .	37.5 ^d	61.7 ^d	—	—	1 653	2 684
	Importations . .	106.4 ^d	218.0 ^d	—	—	1 706	2 544
	Balance . . .	68.9 ^d	156.3 ^d	—	—	—	—
Zinc	Exportations . .	133.4 ^d	221.1 ^d	—	—	607	688
	Importations . .	97.5 ^d	155.8 ^d	—	—	615	794
	Balance . . .	-35.9 ^d	-65.3 ^d	—	—	—	—
Plomb	Exportations . .	29.0 ^d	122.6 ^d	—	—	747	792
	Importations . .	57.5 ^d	117.6 ^d	—	—	805	877
	Balance . . .	28.5 ^d	-5.0 ^d	—	—	—	—

Sources : Statistiques nationales des pays d'Europe orientale ; FAO : *Annuaire de statistiques agricoles et alimentaires* 1957 et 1962 ; et communications directes de la FAO relatives à des corrections à apporter à l'*Annuaire de statistiques agricoles et alimentaires*, 1957 et 1962 ; Nations Unies : *Commodity Trade Statistics*, 1955 et 1961 ; Nations Unies : *Bulletin trimestriel de statistiques de l'acier pour l'Europe*, n° 1, 1963 ; Nations Unies : *Tendances et problèmes à long terme de la sidérurgie européenne*, 1959 ; Nations Unies : *Ressources mondiales en énergie*, 1955-1958, Etudes statistiques, Série J, n° 3 et Série J, n° 6 1958-1961 ; Nations Unies : *Etudes sur les produits de base 1962* ; *Statistical Summary of the Mineral Industry*, 1955-1960 et 1956-1961 ; et communications directes du Service central hongrois de statistique.

NOTE. — Commerce mondial « A » : FAO, *Annuaire 1957 et 1962* (à l'exception des révisions pour l'Europe orientale). — Commerce mondial « B » : Nations Unies, *Etude sur les produits de base 1962* et autres sources (pour le minerai de fer et de manganèse).

^e Partiellement estimé par la FAO.

^b Milliers d'hectolitres.

^c Poids réel.

^d Partiellement estimé par la Division des études et des programmes sur la base de données d'origine internationale et des statistiques des partenaires commerciaux.

^e Non compris la Roumanie.

^f Pour l'Allemagne orientale, teneur en manganèse.

TABLEAU V

Crédits accordés par l'Union soviétique et les Pays d'Europe orientale aux pays en voie de développement, de 1955 à 1963

<i>Pays bénéficiaires</i>	<i>Montants en millions de dollars</i>	<i>Dates d'annonce du crédit</i>	<i>Périodes de rembour- sement</i>	<i>But</i>
I. Union soviétique				
Inde	125	1955	Normalement 12 ans, en commençant douze mois après la fin des décais- sements	Construction d'une usine sidérurgique, d'installations pour la production de matériel minier et de machines lourdes, de centrales thermiques, de deux raffineries de pétrole d'une capacité de 4 millions de tonnes, et mise en œuvre d'autres projets pour le deuxième et le troisième plan quinquennal de développement économique, etc.
	126	1956		
	125	1957		
	420	1959		
	125	1961		
Total	921			
Indonésie	100	1956	Normalement 12 ans	Développement industriel, y compris des entreprises sidérurgiques, des entreprises travaillant les métaux non ferreux, des industries chimiques et textiles ; développement de l'agriculture ; utilisation de l'énergie atomique à des fins pacifiques, etc.
	18	1959		
	250	1960		
	367	1961		
	1,4	1962		
Total	736,4			
Irak	138	1959	Normalement 12 ans	Construction d'entreprises de construction mécaniques, d'industries chimiques alimentaires et légères ; irrigation ; transports : création de centres de formation professionnelle.
	45	1960		
Total	183			
Afghanistan	100	1956	Normalement 12 ans	Construction d'unités industrielles et d'une centrale hydro-électrique ; constructions dans le domaine des transports et de l'irrigation.
	20	1959		
Total	120	1956-1959		
Ceylan	30	1958	12 ans	Travaux préparatoires et établissement de plans, d'ouvrages d'irrigation et hydro-électriques ; envoi de matériel et octroi d'une assistance technique pour la construction d'une usine sidérurgique, d'une fabrique de matériaux de construction, d'une usine de pneus pour automobiles, etc.
	30	1961		
Total	60			
Pakistan	35	1961	..	Prospection pétrolière.
Népal	8	1961	..	Investissements.
Birmanie	3,9	1963	..	Construction d'un bassin de retenue.
Syrie	non précisé	1957	..	Développement économique.
Cuba	111	1960		Livraison d'usines complètes, de machines et de matériel pour l'industrie métallurgique, le raffinage du pétrole, l'industrie textile, etc.
	100	1961		
Total	211			
Argentine	100	1958		Fourniture de matériel pour l'industrie nationale du pétrole, etc.
République arabe unie	175	1958	Normalement 12 ans	Construction et agrandissement d'entreprises dans les domaines suivants : métallurgie, construction de machines, pétrole, énergie électrique, industries alimentaires et autres ; prospection ; formation professionnelle, construction du haut barrage d'Assouan, développement des communications, etc.
	100	1958		
	225	1960		
	170	1962		
Total	670			
Ethiopie	100	1959	12 ans	Construction d'une raffinerie de pétrole ; prospection, etc.
Algérie	100	1963	..	Développement économique.

TABLEAU V (suite)

<i>Pays bénéficiaires</i>	<i>Montants en millions de dollars</i>	<i>Dates d'annonce du crédit</i>	<i>Périodes de remboursement</i>	<i>But</i>
Mali	45	1961	12 ans	Prospection géologique ; construction d'une fabrique de ciment ; édification d'une gare ; travaux en vue d'améliorer la navigabilité du Niger.
Ghana	40	1960	12 ans	Construction d'entreprises industrielles centrales électriques ; prospection ; formation professionnelle.
Somalie	40	1961		Développement économique.
Guinée	35	1959		Construction de plusieurs fabriques ; d'un institut polytechnique pour 1 500 étudiants ; accroissement de la production agricole ; prospection ; bâtiment et travaux publics ; etc.
Tunisie	28	1961		Développement économique.
Soudan	22	1961		Développement économique.
II. Bulgarie				
Indonésie	5	1961	5-10	Biens d'équipement.
Cuba	5	1961	5-10	Biens d'équipement.
Mali	12,5	1961	5-10	Biens d'équipement.
III. Tchécoslovaquie				
Inde	49	1959	8	Fonderie et forge ; usine de construction de machines lourdes ; centrale électrique, etc.; biens d'équipement.
	84	1961		
Total	133			
Indonésie	..	1956	5	Faciliter l'échange de produits. Matériel pour 12 usines chimiques.
	34	1960	8	
Irak	34	1960	8	Biens d'équipement.
Syrie	168(?)	1957		Divers produits.
	3	1960	2	
Total	171(?)			
Ceylan	..	..	3	Crédits sous forme de produits.
Cuba	40	1960		
Brésil	60	1961		
République arabe unie . . .	56	1957		Divers produits.
	23	1960	2	
	172(?)	1962		
Total	251			
Ghana	14	1961		
Guinée	10	1961		
Mali	10	1961	5	Biens d'équipement.
Somalie	30	1961	3-8	Biens d'équipement.
Ethiopie	..	1959	10	Biens d'équipement.
Tunisie	10	1961		

TABLEAU V (suite)

<i>Pays bénéficiaires</i>	<i>Montants en millions de dollars</i>	<i>Dates d'annonce du crédit</i>	<i>Périodes de remboursement</i>	<i>But</i>
IV. Allemagne orientale				
Indonésie	5	1955		
Brésil	40	1961		
Cuba	10			
V. Hongrie				
Inde	17	1961		Contribuer à des projets dans les domaines suivants : industrie chimique et pharmaceutique, construction de machines, etc.
Indonésie	30	1961	5	
Syrie	17	1960		
Cuba	15	1960		
Brésil	50	1961		
République arabe unie	14	1960		
Ghana	7	1961		
VI. Pologne				
Inde	30	1960	8	Développement économique : machines et matériel.
	33	1962	8	
Total	63			
Indonésie	39	1958		Fourniture de navires d'un tonnage de 62 000 tonnes. Développement économique.
	5	1959		
	35	1961	8	
Total	79	1959-1961		
Ceylan	17	1960	8	Développement économique.
	10	1960		
Total	27			
Syrie	15	1962	8	Développement économique.
Cuba	12	1960	8	Développement économique.
Argentine	5	1959	..	Développement économique.
République arabe unie	15	1960	..	Développement économique.
	20	1962	8	
Total	35			
Ghana	28	1961	8	Développement économique.
Mali	8	1962	8	Développement économique.
Guinée	4	1960	5	Développement économique.
Maroc	12	1962	8	Développement économique.
Tunisie	10	1960	8	Développement économique.
VII. Roumanie				
Inde	11	1958		Matériel, assistance technique et autres formes d'assistance en vue de la mise en service d'une raffinerie de pétrole.
Indonésie	50	1961		
Cuba	15	1961		
Brésil	50	1961		

Sources : V. Rymalov, *Economic cooperation between the USSR and underdeveloped countries* (Coopération économique entre l'URSS et les pays en voie de développement), Moscou, 1961 ; *Dengi i Kredit*, n° 6, 1962 ; renseignements communiqués directement par les gouvernements d'Europe orientale et articles parus dans la presse.

INCIDENCES, QUANT AU COMMERCE ET AU DÉVELOPPEMENT DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT, DES GROUPEMENTS ÉCONOMIQUES DE PAYS DÉVELOPPÉS OU DES ACCORDS COMMERCIAUX PRÉFÉRENTIELS OU DES UNS ET DES AUTRES

[Texte original en anglais]

TABLE DES MATIÈRES

Paragraphes

CHAPITRE I. INTRODUCTION

1. Objet du document	1-4
2. Concepts et définitions : groupements d'économies de marché	5-6
3. Le Conseil d'aide économique mutuelle	7-11
4. Groupements économiques et pays tiers	12-13
5. Délimitation du sujet	14-22
6. Plan du document	23-27

CHAPITRE II. PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES

ET INCIDENCES GÉNÉRALES DES GROUPEMENTS ÉCONOMIQUES ET DES RÉGIMES PRÉFÉRENTIELS

1. Problèmes généraux et limites de la présente étude	1-4
i) La Communauté économique européenne (CEE) et l'Association européenne de libre-échange (AELE)	5-8
ii) Régimes préférentiels	9-16
iii) Le Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM)	17-18
iv) Situation statistique	19-23
2. La Communauté économique européenne et la zone franc	24-25
i) L'abaissement des barrières commerciales dans la Communauté	26-28
ii) Les pays en voie de développement et le tarif extérieur commun	29-38
iii) Politiques de la Communauté dans d'autres domaines	39-48
iv) La politique d'aide de la Communauté aux pays en voie de développement	49-52
v) La zone franc avant le Traité de Rome	53-61
vi) La zone franc et le Traité de Rome	62-68
vii) La Première Convention d'association	69-72
viii) La Deuxième Convention d'association	73-83
3. L'Association européenne de libre-échange et le régime préférentiel du Commonwealth	
i) L'Association européenne de libre-échange	84-100
ii) Le régime préférentiel du Commonwealth	101-114
4. Le Conseil d'aide économique mutuelle	
i) Organisation du commerce extérieur des pays membres	115-118
ii) L'évolution des relations commerciales internationales en Europe orientale	119-122
iii) Le développement des activités du CAEM	123-130
iv) L'organisation actuelle du Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM) et les principes fondamentaux dont il s'inspire	131-139
v) La phase actuelle de développement du CAEM	140-154
vi) Ce que signifie le CAEM pour les pays en voie de développement	155-168

Ce document a été rédigé par le secrétariat de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe au sujet du point « Incidences quant au commerce et au développement des groupements économiques de pays développés ou des accords commerciaux préférentiels ou des uns et des autres » (n° V.1 de la liste des points fondamentaux de l'ordre du jour) [voir par. 6 du Rapport intérimaire du Comité préparatoire (1^{re} session) dans le volume VIII de la présente collection].

CHAPITRE III. LES INCIDENCES SUR LE COMMERCE DE DIVERS GROUPES DE PRODUITS

Introduction	1-22
1. Les incidences de la Communauté et de l'AELE sur le commerce des produits primaires	
i) Produits agricoles de la zone tempérée	23-27
ii) Perspectives du marché des produits agricoles de la zone tempérée	28-42
iii) Incidences de la politique agricole commune de la Communauté sur le commerce des pays en voie de développement	43-54
iv) Quelques problèmes à long terme de la politique agricole	55-59
v) Produits alimentaires et boissons d'origine tropicale	60-77
vi) Matières premières industrielles	78-81
2. Les incidences de la Communauté économique européenne et de l'AELE sur le commerce d'articles semi-manufacturés et manufacturés	
i) Structure actuelle des exportations d'articles manufacturés des pays en voie de dévelop- pement vers les pays industrialisés	82-88
ii) Incidences sur le commerce actuel	89-108
iii) Les incidences à plus long terme	109-115
3. Les incidences du CAEM sur le commerce de divers groupes de produits	116-136

CHAPITRE IV. INCIDENCES SUR LES PAYS ET RÉGIONS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Introduction	1-23
1. Afrique	
i) Dispositions préférentielles en Afrique	25-26
ii) La Communauté économique européenne et l'indépendance	27-33
iii) Examen des questions dans le cadre de la CEA	34-48
iv) Importations de la Communauté en provenance de l'Afrique tropicale	49-50
v) Position des pays associés	51-67
vi) Les pays non associés	68-77
vii) L'importance de l'association avec la Communauté du point de vue de l'industrialisa- tion et de l'intégration économique de l'Afrique	78-84
2. La région méditerranéenne	
i) Grèce	94-114
ii) Turquie	115-121
iii) Incidences de l'accord avec la Grèce et la Turquie sur les courants commerciaux ..	122-125
iv) La Méditerranée orientale	126-127
v) Israël	128-129
vi) Tunisie et Maroc	130-134
vii) Algérie	135-136
viii) Libye	137
ix) Espagne	138-144
3. Amérique latine	
Introduction	145-149
i) Tendances des exportations de l'Amérique latine	150-159
ii) Causes internes	160-162
iii) Perspectives actuelles	163-182
iv) Conclusions	183-189
4. La région de la CEABO	
Introduction	190-195
i) La structure du commerce des pays en voie de développement de la CEABO	196-203
ii) Les incidences des groupements économiques de l'Europe occidentale sur le commerce des pays en voie de développement de la CEABO	204-217
iii) Relations commerciales entre la Communauté économique européenne, l'Iran et l'Inde	218-220
iv) Conclusions	221-223

CHAPITRE V. SOMMAIRE ET CONCLUSIONS

1. Résumé des conclusions	3-16

2. Conclusions

i) L'élimination des entraves au commerce et le problème des préférences douanières	21-27
ii) Transformations de structure	28-46

Paragraphe

ANNEXES

1. Accords de réglementation des marchés dans la zone franc
2. Règlements concernant les produits agricoles, adoptés par le Conseil de la Communauté économique européenne le 23 décembre 1963
3. Index analytique

Chapitre Premier

INTRODUCTION

1. OBJET DU DOCUMENT

1. Le présent document a pour objet d'évaluer les incidences des groupements économiques formés par des pays développés sur le commerce et le développement des pays en voie de développement et de déterminer les questions qui pourraient être utilement discutées à la Conférence mondiale. Nous analyserons également les caractéristiques des régimes préférentiels antérieurs, dans la mesure où ils sont liés à ces questions.

2. La création de groupements économiques entre États ayant atteint un stade avancé de maturité est un phénomène assez nouveau dans l'histoire économique. Autrefois, les grands marchés régionaux créés généralement à la suite de conquêtes militaires ou résultant de la formation de fédérations politiques et d'unions douanières, servaient essentiellement d'instrument pour l'unification d'États nationaux.

3. Les groupements économiques européens d'après-guerre, à savoir la Communauté économique européenne (CEE), l'Association européenne de libre-échange (AELE) et le Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM) auront probablement des conséquences importantes pour les pays en voie de développement, et cela pour deux raisons. En premier lieu, le degré et la nature de l'intégration économique qu'ils prévoient — et dont les caractéristiques varient sensiblement d'un groupe à l'autre — ne manqueront pas de modifier leur position vis-à-vis des pays tiers en général et des pays en voie de développement en particulier. En deuxième lieu, l'association directe ou indirecte des pays en voie de développement avec les deux premiers groupements aura toute une série de répercussions sur les pays en voie de développement, associés aussi bien que non associés¹.

4. En principe, la première série de problèmes — les conséquences proprement dites de l'existence

de groupements économiques de pays développés — peut être examinée isolément, sans tenir compte des régimes préférentiels antérieurs auxquels participent des membres de la CEE et de l'AELE. Tel n'est pas le cas de la deuxième série de problèmes : ceux que soulèvent les diverses formes présentes ou prévues d'association. Par exemple, pour bien comprendre le nouveau système d'association de la CEE, il faut analyser d'autres accords préférentiels existant entre des pays développés et des pays en voie de développement, et les régimes préférentiels institués auparavant qui lient certains pays de la CEE et leurs anciennes possessions d'outre-mer. D'ailleurs — et c'est là une considération encore plus importante — la nature de ces régimes préférentiels antérieurs peut être particulièrement utile pour évaluer les incidences des deux nouveaux groupements sur certains pays en voie de développement pris séparément.

2. CONCEPTS ET DÉFINITIONS :

GROUPEMENTS D'ÉCONOMIES DE MARCHÉ

5. Aux fins du présent document, il convient d'établir une distinction entre « les régimes préférentiels » et « les groupements économiques ». Les premiers comprennent toutes les pratiques qui dérogent au principe de la nation la plus favorisée, que ce soit en matière de tarifs douaniers, de restrictions quantitatives, de commerce d'État ou d'arrangements connexes touchant le commerce d'importation, mais qui ne répondent tout de même pas à la définition du GATT d'une zone de libre-échange parce que les préférences en question sont de portée limitée et n'impliquent pas l'entrée en franchise des importations qui font l'objet de ces accords préférentiels. S'agissant d'économies de marché, « les groupements économiques » comprennent les arrangements multinationaux qui visent à s'inscrire dans la définition du GATT des zones de libre-échange ou des unions douanières². Natu-

¹ Tous les pays membres de la CEE sont « développés » (encore que l'Italie méridionale ne le soit pas). En revanche, l'AELE comprend le Portugal qui, à bien des égards, est un pays « en voie de développement ».

² Les parties contractantes du GATT ne se sont jamais officiellement prononcées au sujet de la compatibilité de la CEE et de l'AELE avec les règles de l'Accord général.

rellement, ce terme englobe aussi les groupements qui favorisent « l'intégration économique » non seulement par le démantèlement des tarifs douaniers mais aussi par d'autres mesures tendant à réduire ou à éliminer l'influence des frontières nationales en tant que telles sur les relations économiques entre leurs membres ; par exemple, la CEE envisage la libre circulation de la main-d'œuvre et des capitaux à l'intérieur de la Communauté, ainsi que l'adoption de politiques communes dans divers autres domaines.

6. Tous les procédés qui sont actuellement officiellement employés par les gouvernements pour accorder un traitement préférentiel à une source donnée d'importations ou à tel marché d'exportation par rapport à tel autre, ont été mises au point dans les économies de marché, comme l'ont été aussi les concepts eux-mêmes « d'union douanière » et de « zone de libre-échange ». Ces systèmes sous-entendent qu'en général les importateurs privés préfèrent, à qualité égale, acheter les marchandises le meilleur marché, ou, à prix équivalents, celles de la meilleure qualité, quelle que soit l'origine géographique de ces marchandises³. Pour des raisons de politique économique, toutefois, un gouvernement peut appliquer des mesures afin de rendre plus chères ou plus difficiles à obtenir les marchandises d'une certaine origine. Les tarifs douaniers, les restrictions quantitatives et autres règlements administratifs sont évidemment les moyens auxquels l'État recourt pour influencer le choix des importateurs privés ; ces dernières années, les tarifs douaniers sont redevenus dans les pays industrialisés l'instrument de politique commerciale le plus important en ce qui concerne les produits non agricoles.

3. LE CONSEIL D'AIDE ÉCONOMIQUE MUTUELLE

7. Ces concepts, toutefois, ne s'appliquent pas aux économies planifiées, où le commerce extérieur fait l'objet d'un monopole d'État, et où les moyens de production appartiennent aussi pratiquement tous à l'État. Les plans économiques nationaux à court terme comme à long terme sont complets et englobent la production, l'utilisation intérieure des ressources et le commerce extérieur. Le contrôle quantitatif du commerce extérieur est donc la règle et non, comme dans les économies de marché, l'exception, de sorte que dans les pays à économie planifiée les tarifs douaniers n'ont quasiment aucune influence sur le niveau de leurs échanges et n'ont qu'une influence limitée sur la structure géographique de leur commerce⁴.

³ En pratique, cependant, les importateurs privés accordent souvent la préférence aux entreprises dans lesquelles ils ont des intérêts financiers, notamment si cela présente pour eux un avantage fiscal.

⁴ Pour plus de détails à ce sujet, voir « Problèmes commerciaux entre pays ayant des systèmes économiques et sociaux différents » (document publié également dans le présent volume).

8. Par conséquent, ce qui caractérise les groupements économiques formés par les pays à économie planifiée, ce sont les mesures prises expressément pour coordonner les plans économiques nationaux plutôt que les tarifs douaniers ou autres mesures visant à influencer les décisions des organisations et entreprises privées, ainsi que celles des particuliers. Dans le cas des économies planifiées, l'intégration sera le résultat de l'intervention directe de l'État et non point, comme dans le cas de l'Europe occidentale, de l'interaction du mécanisme du marché et des mesures de politique économique prises par le gouvernement.

9. Le groupement économique créé par l'Union soviétique et les économies planifiées de l'Europe orientale⁵, le CAEM, compte réaliser l'intégration économique grâce essentiellement à la coordination des plans nationaux de production et d'investissement. Le champ de cette coordination s'élargit mais jusqu'à présent aucune tentative n'a été faite en vue d'adopter des plans économiques intégrés pour l'ensemble de la région du CAEM. En outre, le CAEM ne possède aucun pouvoir supranational puisque tout gouvernement peut refuser de se conformer à des recommandations qui auront été approuvées par une majorité dont il ne faisait pas partie.

10. L'intensification des échanges entre les pays membres du CAEM est la conséquence de l'intégration et non pas le principal moyen employé pour y aboutir. L'importance des accords commerciaux ne s'en trouve pas réduite pour autant. Au contraire, le bon fonctionnement des relations économiques entre les pays membres exige que leur commerce soit mené conformément aux décisions que ces pays prennent au sujet de la spécialisation à instituer entre eux. Par conséquent, l'importance du CAEM tient non seulement au fait qu'il coordonne les politiques de production et d'investissement dans des secteurs qui sont primordiaux pour les pays en voie de développement, mais aussi au fait que les accords commerciaux qui en résultent orientent dans un sens précis une grosse partie des ressources des pays membres, les courants commerciaux étant ainsi fixés pour d'assez longues périodes.

11. En principe, les arrangements du CAEM permettent aux planificateurs économiques de chaque pays membre de compter sur des engagements de livraison et d'achat extérieurs aussi fermes que ceux qui sont contractés dans le pays même. En conséquence, la préférence naturelle des planificateurs pour des approvisionnements sous leur contrôle

Certaines économies planifiées ont institué des tarifs douaniers à double colonne, surtout pour réagir contre les tarifs différentiels appliqués par certaines économies de marché. Jusqu'à présent, les taux maximaux n'ont été appliqués que dans un petit nombre de cas.

⁵ La Mongolie est devenue membre du CAEM en 1962, tandis que l'Albanie s'en retirait à peu près vers la même époque. Nous n'avons pas tenu compte de ces changements dans les tableaux statistiques du présent document.

peut s'étendre à l'ensemble de la région du CAEM. Ceci ajouté à la similitude d'institutions économiques et sociales qui existe dans les pays membres et à la pénurie de devises fortes qui y sévit pousse à développer les échanges intrarégionaux et influence les pratiques adoptées par les entreprises commerciales d'État de sorte qu'un très fort pourcentage du commerce des pays membres est constitué par des échanges à l'intérieur de la région.

4. GROUPEMENTS ÉCONOMIQUES ET PAYS TIERS

12. Bien que les groupements économiques aient pour préoccupation majeure de favoriser les échanges et la coopération économique entre leurs membres, ils ont manifesté, dans leurs instruments fondamentaux et dans d'autres documents émanant de leurs secrétariats, la volonté de tenir compte et de prendre soin des intérêts des pays tiers en général et des pays en voie de développement en particulier.

13. Ainsi, il est dit dans le préambule du Traité de Rome que les États contractants sont « désireux de contribuer, grâce à une politique commerciale commune, à la suppression progressive des restrictions aux échanges internationaux », qu'ils entendent « confirmer la solidarité qui lie l'Europe et les pays d'outre-mer », et qu'ils désirent « assurer le développement de leur prospérité, conformément aux principes de la Charte des Nations Unies » ; en outre, l'article 110 qui a trait à la politique commerciale insiste sur le fait que « en établissant une union douanière entre eux, les États membres entendent contribuer, conformément à l'intérêt commun, au développement harmonieux du commerce mondial, à la suppression progressive des restrictions aux échanges internationaux et à la réduction des barrières douanières ». Le communiqué publié lors de la signature de la Convention de Stockholm précise que « en tant que nations participant aux échanges mondiaux, les pays membres de l'Association européenne de libre-échange sont particulièrement conscients des liens de l'Europe avec le reste du monde. Elles ont donc choisi une forme de coopération économique qui, tout en renforçant l'Europe, les met en mesure de tenir pleinement compte des intérêts des autres pays participant aux échanges à travers le monde, y compris ceux auxquels se posent des problèmes particuliers de développement ». En outre, dans un document soumis à la Conférence, le secrétariat de l'AELE attire l'attention sur le fait que « bien que l'objectif principal de l'AELE soit de contribuer à l'intégration économique européenne, la Convention a été rédigée de manière à ne pas bouleverser les importantes relations commerciales établies de longue date avec les pays tiers ». Dans le préambule des statuts du CAEM, il est dit que les États membres confirment « leur volonté de développer les relations commerciales avec tous les pays, quel

que soit leur régime social et politique, sur la base de l'égalité, de l'avantage mutuel et de la non-intervention dans les affaires intérieures ». Le document présenté par le secrétariat du CAEM indique en outre que « l'activité du Conseil — qui forme une organisation économique ouverte, dont les membres ne sont pas protégés par les barrières d'un tarif douanier commun et qui ne poursuivent pas une politique commerciale de discrimination dirigée contre d'autres pays — vise à intensifier constamment les rapports économiques entre ses pays membres et tous les autres pays désireux de développer de tels rapports ».

5. DÉLIMITATION DU SUJET

14. Du point de vue économique, la nature des régimes préférentiels et des groupements économiques varie selon que les participants sont tous des pays développés, tous des pays en voie de développement ou qu'ils se composent de pays de ces deux catégories. C'est peut-être simplifier les choses à l'extrême, mais il est foncièrement exact que les groupements de *pays développés* visent à améliorer l'efficacité de l'appareil industriel en intensifiant la concurrence et la spécialisation et qu'ils peuvent avoir, de ce fait, un effet de croissance, encore qu'il ne soit pas possible d'évaluer, à priori, l'importance de cet effet. D'autre part, ils peuvent provoquer un détournement des courants commerciaux traditionnels, en substituant aux approvisionnements à bon marché venant de l'extérieur de la région des approvisionnements à coût élevé venant de l'intérieur. Les groupements économiques de *pays en voie de développement* peuvent également améliorer l'efficacité en permettant l'emploi plus intensif des capacités de production existantes mais leur objectif essentiel est de favoriser la croissance économique en facilitant l'industrialisation et l'utilisation de la main-d'œuvre inemployée. Le marché s'étant élargi, le remplacement de produits importés par une production nationale peut être pratiqué plus efficacement et s'étendre à une gamme plus vaste de produits, d'où la possibilité d'utiliser les recettes en devises surtout pour l'importation de biens d'investissement. Enfin, les groupements, et plus encore les zones préférentielles, qui englobent à la fois *des pays développés et des pays en voie de développement*, ne stimulent guère l'efficacité de l'appareil industriel du partenaire moins développé car, en général, à moins d'une *absence totale de réciprocité*, l'effet de l'ouverture du marché de ce dernier est plus important que le bénéfice que ses industries d'exportation peuvent tirer du traitement préférentiel. Donc de tels arrangements ont surtout pour effet de détourner les courants commerciaux.

15. Le présent document traite seulement des ententes préférentielles et des groupements économiques auxquels participent quelques pays *développés*. Tel que le définit la classification utilisée

dans les statistiques du commerce extérieur des Nations Unies, le groupe « pays développés à économie de marché » (Groupe économique I) englobe l'« Europe méridionale », c'est-à-dire l'Espagne, la Grèce, le Portugal, la Turquie et la Yougoslavie. Toutefois, aux fins du présent document, on a souvent trouvé plus commode de joindre ces pays aux « pays en voie de développement » (Groupe économique II) de la classification des Nations Unies. Les « économies planifiées » sont définies conformément à la classification des Nations Unies (Groupe économique III). Pour faciliter l'analyse, on a supposé implicitement que le CAEM ne comprenait que des pays développés. Les économies planifiées d'Asie sont toujours classées dans un groupe à part.

16. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce donne à l'article 1, paragraphe 2, et aux annexes, la liste de tous les arrangements préférentiels qui ont été admis par le GATT et qui intéressent le présent document (en sont exclus ceux qui impliquent le Portugal et l'Espagne puisque ces pays n'étaient pas Parties contractantes à cette époque). Ces arrangements concernent :

a) Le Commonwealth (y compris les pays indépendants et les territoires non autonomes) ;

b) L'Union française (pour un certain nombre de territoires et de protectorats, seules sont touchées les importations de la métropole) ;

c) Les territoires dépendant de l'Union douanière de la Belgique, du Luxembourg et des Pays-Bas (pour les importations des territoires métropolitains constituant l'Union douanière) ;

d) Les États-Unis (territoire douanier), les territoires dépendant des États-Unis et la République des Philippines ;

e) Les États-Unis et la République de Cuba.

Le GATT a également admis deux autres arrangements préférentiels conclus entre des pays en voie de développement ⁶.

17. Parmi ces arrangements préférentiels nous n'examinerons en détail que ceux qui concernent le Commonwealth et la zone franc, d'une part en raison de leur importance intrinsèque et, d'autre part, en raison de leur importance vis-à-vis de l'AELE et de la CEE. Nous n'aborderons les arrangements préférentiels conclus entre les États-Unis et certains pays en voie de développement que pour déterminer la position des pays intéressés ou les produits auxquels ils s'appliquent.

18. Il existe très peu de renseignements dignes de foi au sujet des arrangements qui lient l'Espagne et le Portugal à leur empire colonial. De toute façon, la métropole est elle-même insuffisamment développée et, dans le cas du Portugal, ne constitue pas un marché suffisant pour les provinces d'outre-mer

auxquelles elle est incapable de fournir bon nombre des biens dont elles ont besoin. Toutefois, le Portugal est en train d'instituer une intégration économique complète avec ses provinces d'outre-mer.

19. Pour ce qui est de l'Europe occidentale, nous nous bornerons dans le présent document à deux groupements de pays développés à économie de marché, la CEE et l'AELE et nous laisserons de côté les tentatives plus vastes qui ont été faites dans le cadre de l'OECE, dont l'intérêt est surtout historique. La Communauté européenne du charbon et de l'acier et l'Euratom ne seront examinés que dans la mesure où les perspectives d'exportation de tel ou tel produit sont liées à l'existence de ces organismes.

20. En ce qui concerne les économies planifiées, l'analyse se limitera essentiellement au CAEM. Les questions relatives à toutes les économies planifiées seront traitées dans d'autres documents rédigés pour la Conférence.

21. A propos des groupements économiques, la question qui, immédiatement, préoccupe le plus les pays en voie de développement est celle de leurs marchés, aussi le présent document traitera-t-il essentiellement de l'influence de ces groupements sur les exportations des pays en voie de développement. Nous ne nous bornerons pas cependant aux questions qui y sont le plus directement liées, à savoir celles des tarifs douaniers et des restrictions quantitatives et nous essaierons d'examiner, du moins en termes généraux, les politiques et les tendances à long terme.

22. En outre, notamment dans le cas des pays en voie de développement, qui sont associés à ces groupements ou qui participent à des arrangements préférentiels, un certain nombre de questions plus générales de développement économique peuvent se poser, qui ne sont pas directement liées à leurs perspectives d'exportations. Certes, il ne nous est pas possible, dans le cadre limité du présent document, de traiter ces questions à fond mais nous aurons à les examiner dans une certaine mesure lorsque nous essaierons de déterminer quelle est la position de chaque pays en voie de développement.

6. PLAN DU DOCUMENT

23. Le chapitre II, intitulé « Principales caractéristiques et incidences générales des groupements économiques et des régimes préférentiels », indique, après un bref historique de la question, les principales caractéristiques de la CEE et de la zone franc, de l'AELE et du Commonwealth, et enfin du CAEM. La première section traite surtout des méthodes d'intégration employées par les Six et du remplacement de la zone franc (et d'autres liens bilatéraux) par l'Association des dix-huit États africains. La deuxième section analyse les conséquences du libre-échange des produits industriels entre les

⁶ Entre le Chili et l'Argentine, la Bolivie et le Pérou et entre l'Union douanière libano-syrienne et la Palestine et la Transjordanie.

Sept ainsi que les problèmes que soulèvent les rapports entre le système préférentiel du Commonwealth et l'AELE. La troisième section décrit les activités du CAEM et en même temps expose brièvement les principales caractéristiques de la planification et de l'organisation du commerce extérieur dans les économies planifiées.

24. Le chapitre III, intitulé « Les incidences sur le commerce de divers groupes de produits », contient une analyse détaillée de l'incidence du tarif extérieur commun et des politiques communes de la CEE en matière d'agriculture et d'énergie, ainsi que des tarifs nationaux qui, dans la zone de libre-échange des Sept, s'appliquent respectivement aux exportations de produits primaires et de biens manufacturés provenant de pays en voie de développement. Ces deux sections donnent également certaines indications de base sur les tendances passées et futures des importations de ces deux groupements d'Europe occidentale. En revanche, la troisième section est presque entièrement consacrée à un exposé succinct des tendances passées et des perspectives à long terme des importations des pays du CAEM, provenant des pays en voie de développement⁷.

25. Tandis que le chapitre III traite donc à la fois des problèmes à court et à long terme, le chapitre IV, intitulé « Répercussions sur les pays et régions en voie de développement », étudie prin-

cipalement les répercussions immédiates sur les courants commerciaux qui existent *actuellement* entre les pays en voie de développement et ces groupements. Autrement dit, ce chapitre porte presque exclusivement sur les arrangements de la CEE, qui affectent ou affecteront un volume considérable des importations *actuelles* en provenance des pays en voie de développement. Dans ce chapitre, se trouvent analysés les problèmes particuliers qui se posent aux pays en voie de développement, membres de chacune des trois commissions économiques régionales des Nations Unies⁸ : la situation de la région méditerranéenne, qui comprend des pays européens, africains et asiatiques fait l'objet d'une section spéciale.

26. Le chapitre V récapitule d'abord les résultats de l'analyse et il en tire certaines conclusions générales. Ces conclusions sont examinées sous deux rubriques principales : la première consacrée à la méthode « traditionnelle » d'élimination des entraves au commerce et à la question des préférences, la seconde traitant de la position spéciale des groupements à l'égard des modifications fondamentales qu'il est souhaitable d'apporter à la structure de la production et du commerce mondiaux.

27. Pour rendre plus facile l'utilisation du présent document, un index analytique y est annexé qui permet de retrouver les paragraphes où sont traitées les diverses questions étudiées.

⁷ Cette section est le résumé d'un autre document présenté à la Conférence : « Echanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement — Bilan et perspectives » (document publié également dans le présent volume).

⁸ Les Commissions pour l'Amérique latine (CEPAL), pour l'Afrique (CEA) et pour l'Asie et l'Extrême-Orient (CEAEO) se composent presque exclusivement de pays en voie de développement.

Chapitre II

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES ET INCIDENCES GÉNÉRALES DES GROUPEMENTS ÉCONOMIQUES ET DES RÉGIMES PRÉFÉRENTIELS

1. PROBLÈMES GÉNÉRAUX ET LIMITES DE LA PRÉSENTE ÉTUDE

1. L'histoire économique du XIX^e siècle et du début du XX^e abonde en exemples d'arrangements commerciaux préférentiels. Quelques-uns de ces arrangements étaient manifestement le fruit d'une domination politique (particulièrement dans les empires coloniaux), tandis que d'autres liaient des pays voisins ou éloignés qu'unissaient une longue tradition de relations commerciales. Jusqu'à la première guerre mondiale, cependant, les arrangements préférentiels se limitaient à des tarifs douaniers, sans engendrer de groupements rigides et permanents capables de briser l'unité du marché mondial. C'est seulement à la suite de la grande crise que sont apparus les régimes préférentiels du Commonwealth et de l'Empire français, qui représentaient un effort

systématique pour former des zones économiques distinctes englobant des pays développés et des pays en voie de développement. Entre les deux guerres, toutes les tentatives faites pour intégrer les économies de certains pays d'Europe continentale ont échoué, mais un certain nombre de pays développés ont cherché de nouveaux débouchés en resserrant les liens des préférences coloniales ou en entreprenant des conquêtes militaires.

2. L'issue de la seconde guerre mondiale a eu trois conséquences principales : en premier lieu, l'Allemagne, l'Italie et le Japon ont perdu pratiquement tout ce qu'ils avaient conquis outre-mer et en Europe ; en second lieu, les pays de l'Europe de l'Est et du Sud-Est, ainsi que l'Allemagne orientale, ont cessé d'être des économies de marché et ont noué avec l'Union soviétique des liens économiques et politiques puissants ; en troisième lieu, d'import-

tantes fractions des empires coloniaux que possédaient les pays d'Europe occidentale sont devenues indépendantes, tandis que d'autres évoluaient vers l'autonomie interne. C'est dans le cadre du monde politique et économique nouveau qui en est résulté et qui s'est caractérisé par l'apparition du groupe des économies planifiées, par le fait qu'un grand nombre de pays en voie de développement se sont affirmés et ont accédé à l'indépendance politique, enfin par la solidarité économique entre les nations d'Europe occidentale qui se consacraient à leur redressement économique intérieur, que se sont formés les groupements économiques.

3. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, conclu en 1947, a entériné les arrangements préférentiels qui existaient à l'époque entre les Parties contractantes, de même qu'entre les Parties contractantes et d'autres pays, mais prévoyait que les marges préférentielles ne devaient pas dépasser le niveau de 1947⁹ et qu'il ne serait pas institué de préférences nouvelles. Il suivait de là que désormais tout groupement économique nouveau auquel participerait un État membre du GATT devrait, en principe, soit prendre la forme d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange (selon la définition du GATT), soit appliquer la clause de la nation la plus favorisée. Les pays développés à économie de marché qui ont essayé ultérieurement de former des groupements économiques se sont donc efforcés de respecter ces dispositions du GATT.

4. L'intérêt considérable que les pays en voie de développement ont témoigné, ces dernières années, pour les problèmes de l'intégration économique, s'explique surtout par la création des deux groupements économiques d'Europe occidentale, encore que l'on mesure de mieux en mieux l'importance du CAEM pour l'avenir des exportations que les pays en voie de développement écoulent dans cette région. L'élan nouveau donné aux idées d'intégration économique a également suscité quantité de discussions théoriques sur les grandes lignes, les objectifs, les incidences et la raison d'être générale des groupements économiques¹⁰. Pour mieux faire comprendre les questions détaillées qui seront évoquées dans ce mémoire, il convient, semble-t-il, d'examiner brièvement les incidences générales des groupements et des régimes préférentiels, dans la mesure où elles concernent les pays en voie de développement, et de mettre en évidence les limites d'une analyse qui portera surtout, pour ce qui est des groupements économiques d'Europe occidentale, sur les tarifs douaniers et sur les restrictions quantitatives.

⁹ Dans quelques cas, l'année de référence était même antérieure.

¹⁰ L'étude la plus à jour des principales questions en jeu et des ouvrages pertinents est celle de S. Dell, *Trade blocs and Common Markets*, Londres, 1963.

i) *La Communauté économique européenne (CEE) et l'Association européenne de libre-échange (AELE)*

5. Ces groupements ont été créés par la volonté d'États souverains résolus à atteindre certains grands objectifs communs. Par là même, ils se distinguent de quelques arrangements préférentiels qui procédaient d'une action plus ou moins unilatérale. Même dans la Communauté, les États membres restent largement libres de s'opposer à l'adoption de politiques contraires à leurs intérêts nationaux, mais des concessions sur des questions économiques importantes sont possibles soit en échange d'autres concessions économiques, soit pour des raisons politiques.

6. L'intégration économique des deux groupements de l'Europe occidentale est de nature à exercer une double influence sur le commerce avec le reste du monde. D'une part, dans la mesure où le processus d'intégration entraînera la progression accélérée des revenus dans cette région, il est probable que la demande totale d'importation s'accroîtra. D'autre part, si les nouvelles dispositions doivent amener la demande de l'Europe occidentale à se détourner des marchandises importées jusqu'ici d'autres régions, pour se porter sur les produits européens, les échanges commerciaux avec le reste du monde en subiront le contrecoup.

7. Dans la plupart des cas, il ne sera guère possible de démontrer de façon concluante si les pays tiers en voie de développement se trouveront, par suite de l'intégration de l'Europe occidentale, dans une situation moins ou plus favorable qu'ils ne l'auraient été autrement. Il ne sera pas possible de mesurer la proportion dans laquelle l'intégration accélérera l'expansion économique dans la région, si tant est qu'elle l'accélère ; quant à la déviation des échanges elle-même, elle est pratiquement impossible à mesurer. Dans les cas extrêmes, on pourrait arriver peut-être à de sérieuses présomptions concernant les causes et les effets : par exemple, si les importations en provenance de pays non membres baissaient ou s'immobilisaient véritablement, malgré un développement rapide des échanges à l'intérieur de la Communauté ou de l'AELE, le fait indiquerait probablement l'influence prédominante du détournement des échanges ; inversement, si le taux de l'expansion économique était tel que les importations totales des pays tiers se mettaient à augmenter à un rythme plus rapide qu'avant l'« intégration », on serait à tout le moins en droit de conclure que les bienfaits d'une croissance rapide à l'intérieur de la région intégrée ont compensé les pertes dues à la déviation des échanges. A cet égard, il convient de souligner que, de par la nature même des groupements économiques, le commerce à l'intérieur d'un groupement mesuré dès sa création, devrait, à longue échéance, augmenter plus vite que le commerce total. Par conséquent, si l'on qualifie de « nuisible » une diminution de la part qui revient aux pays tiers

dans les importations, les groupements économiques, par définition, auraient tendance à nuire aux pays tiers.

8. Dans ces conditions, on s'efforcera surtout non pas de mettre en évidence l'existence ou l'absence d'effets « nuisibles », mais d'analyser la position relative des divers produits et des divers pays en vue de déterminer dans quelle mesure la nouvelle structure des échanges créée par les groupements économiques favoriserait ou freinerait l'augmentation des recettes d'exportation des pays en voie de développement que réclameraient leur essor économique. On fera enfin ressortir les aspects de l'intégration économique où des changements de politique pourraient améliorer sensiblement la position commerciale des pays en voie de développement, considérés en tant que groupe.

ii) Régimes préférentiels

9. La Communauté et l'AELE comprennent chacune un pays qui fut le moteur des deux grands régimes préférentiels préexistants. Ces régimes ont pour particularité d'être l'un et l'autre d'origine impériale, c'est-à-dire issus de ce que l'on peut appeler une action unilatérale¹¹, et d'englober tous les deux un nombre considérable de pays en voie de développement. A leur sujet, on peut faire les observations générales que voici :

10. Les pays en voie de développement participants (de même que leurs partenaires développés) ont pu, à diverses reprises, s'assurer, du point de vue des prix et des quantités, des avantages substantiels qu'ils ont dû manifester, entre les deux guerres, au détournement de courants commerciaux¹². Les pays tiers étaient encore plus gravement touchés lorsque les préférences se combinaient à d'autres mesures telles que l'assistance technique, les dons et les prêts pour des investissements de base et autres facilités grâce auxquelles les producteurs du pays en voie de développement pouvaient tirer parti des préférences en augmentant leur production.

11. Les arrangements préférentiels constituent un cadre plus souple que les véritables unions douanières lorsqu'il s'agit de compenser des écarts entre les degrés de développement des pays participants, puisqu'ils n'exigent ni la réciprocité absolue, ni la suppression de tous les droits de douane. Dans le cadre des unions douanières et des zones de libre-échange, ces écarts ne peuvent être compensés que par des dérogations temporaires ou permanentes aux règles du GATT.

12. La possibilité pour les pays en voie de

développement de ne pas accorder la réciprocité complète dans un régime préférentiel (en maintenant un régime protectionniste ou en n'octroyant pas de préférences du même ordre que les pays développés) peut n'être parfois que théorique. Dans nombre de cas, l'équilibre politique et économique à l'intérieur du régime préférentiel était autrefois tel qu'il empêchait les pays en voie de développement (souvent de statut colonial) de tirer pleinement parti de leurs possibilités théoriques.

13. La création, par la Communauté économique européenne, du régime d'association a posé le problème des anciennes préférences par opposition aux nouvelles. Les régimes préférentiels, anciens ou nouveaux, se ressemblent en ceci qu'ils entraînent un détournement des courants commerciaux. Leur différence réside dans le fait que la production et le commerce mondiaux sont déjà alignés sur le régime ancien alors que les régimes nouveaux ou une extension de l'aire d'application des régimes anciens provoquent de nouveaux détournements auxquels il faut s'ajuster. D'autre part, le retrait de préférences existantes n'irait pas sans perturber la structure de la production et du commerce des pays en voie de développement intéressés du fait même que ces préférences ont été l'un des facteurs qui ont conditionné leur développement. Le problème de l'abolition des préférences, dans le cas du Commonwealth, et de leur reconversion, dans le cas de la zone franc, sera étudié spécialement dans le présent chapitre.

14. Les observations précédentes font déjà apparaître combien sera limitée l'analyse qui suit. Sur les effets propres des réformes de tarifs, on en est plus ou moins réduit aux conjectures, du fait du jeu simultané d'un certain nombre d'autres facteurs. Les effets des restrictions quantitatives sont assez nets mais les renseignements concernant ces restrictions sont rares et très difficiles à analyser. Quant aux mesures autres que les tarifs et les contingents, elles échappent complètement à l'estimation quantitative. A cet égard, il importe de distinguer entre les préférences « officielles » ou « légales » et les préférences « tacites » ou « coutumières ». Les premières désignent les divers types de mesures prises par le gouvernement d'un pays « A » pour accorder aux marchandises (et peut-être aussi à la main-d'œuvre et aux capitaux) d'un pays « B » un traitement plus favorable qu'à ceux d'un pays « C ». Les préférences de cet ordre sont ordinairement incorporées dans les lois et règlements du pays importateur, encore qu'elles ne fassent pas toujours l'objet d'une grande publicité. Les préférences tacites, en revanche, ou bien découlent de l'exploitation de préférences légales dont elles intensifient d'autant les effets (il arrive aussi qu'elles survivent à l'abolition de la préférence légale) ou bien correspondent simplement à des liens politiques, économiques et culturels. Des facteurs comme l'appartenance à une même zone monétaire ou à un même système bancaire, ou encore des relations d'affaires entre

¹¹ Cette remarque ne s'applique pas tout à fait au régime préférentiel du Commonwealth qui comprenait à l'origine plusieurs pays développés et souverains participant à titre multilatéral.

¹² La majeure partie de ces avantages a souvent profité à des ressortissants et des sociétés du pays développé accordant les préférences qui étaient installés dans le pays bénéficiaire en voie de développement mais ce fait ne change rien au mécanisme fondamental du système.

entreprises privées, peuvent jouer à cet égard un rôle particulièrement important.

15. Les préférences officielles, et notamment les préférences tarifaires, ne suffisent pas, dans beaucoup de cas, à expliquer la répartition géographique du commerce d'importation de telle ou telle marchandise ou même de l'ensemble des importations d'un pays, mais cela seulement du point de vue statique. L'institution de nouvelles préférences tarifaires ou l'élargissement des marges de préférence tend à apporter à la répartition géographique des modifications particulièrement importantes dans les périodes où le commerce reste étale, et/ou pour les biens dont les échanges souffrent de marasme¹³.

16. En lisant l'analyse qui suit, on se rappellera que l'intégration de l'Europe occidentale est encore fluide et évolue rapidement. La CEE et l'AELE sont toujours en période de transition et de grandes questions de principe restent à trancher. Dans le cas de la Communauté, en particulier, la forme et le caractère de l'évolution future dépendront beaucoup de la nature des décisions fondamentales qui seront prises sur toute une série de questions, dont celles qui concernent la politique agricole et l'admission de nouveaux membres.

iii) *Le Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM)*

17. Si l'on passe au groupement économique de l'Europe orientale, c'est-à-dire le CAEM, il faut là encore se souvenir que cette organisation groupe des pays aux systèmes économiques et sociaux très semblables, qui ont foncièrement les mêmes conceptions politiques. Comme on l'a indiqué au chapitre premier, le fait que le commerce des pays du CAEM soit fortement concentré entre eux résulte non d'un système de tarifs préférentiels, mais de la planification de la structure du commerce extérieur de chaque pays membre à laquelle son gouvernement procède en tenant compte des priorités fixées lors de la répartition des ressources et des conditions qui règnent au-dehors. De plus en plus, cette planification s'accompagne de consultations entre pays membres sur les besoins et les possibilités de production futurs de tel ou tel produit ou groupe de produits, suivies de recommandations communes sur le développement et la spécialisation de la production dans la zone du CAEM et de la négociation d'accords commerciaux bilatéraux à long terme correspondant à ces recommandations.

18. L'évolution historique et les politiques actuelles du CAEM, telles qu'elles ressortent des communiqués et des décisions de cet organe et de ses pays membres, sont exposées à la section 4 ci-après. Comme celles des groupements économiques de l'Europe occidentale, ces politiques ne sont pas

arrêtées une fois pour toutes. Les discussions animées qui se poursuivent dans la plupart des pays membres sur les critères à retenir pour la planification et la gestion de l'économie, aussi bien que quelques-unes des décisions récentes du CAEM lui-même, laissent entrevoir la possibilité de changements futurs profonds dans les politiques commerciales et les courants commerciaux.

iv) *Situation statistique*

19. En 1961¹⁴, les échanges à l'intérieur des trois groupements de pays développés, ainsi qu'à l'intérieur des trois grandes zones préférentielles, représentaient 30 p. 100 des exportations mondiales globales, tandis que les exportations totales¹⁵ des pays appartenant à ces formations représentaient 67 p. 100 des exportations mondiales. Si les exportations totales de la CEE dépassaient quelque peu celles de la zone préférentielle du Commonwealth, les échanges à l'intérieur de cette dernière demeuraient plutôt supérieurs et c'est en 1962 seulement que la CEE est devenue le groupement à l'intérieur duquel les échanges sont les plus actifs. D'autre part, tandis que les exportations totales de l'AELE étaient très supérieures à celles du CAEM, par suite de chiffres beaucoup plus élevés par habitant, le commerce intra-CAEM était plus du double de celui de l'AELE. Malgré des exportations totales bien inférieures, le commerce à l'intérieur de la zone franc était presque aussi important que celui de l'AELE, alors que les exportations totales et le commerce interne de la zone escudo étaient relativement très modestes. Les chiffres de 1961 montrent que les échanges intragroupes représentent des proportions très différentes des exportations totales selon les groupements et les zones préférentielles. Du point de vue global, c'est dans les pays du CAEM que cette proportion a été la plus forte¹⁶, mais, à l'intérieur de la zone franc, les pays et territoires d'outre-mer étaient encore plus tributaires des échanges intérieurs de la zone, tandis que les pays du Commonwealth en voie de développement en dépendaient assez considérablement aussi¹⁷. En revanche, le Portugal et la zone escudo d'outre-mer ne dépendent que très peu des échanges à l'intérieur de la zone (voir tableau II-1).

20. Le manque de statistiques explique que le tableau ne comprenne pas la nouvelle zone préférentielle formée par la Communauté et les dix-huit

¹⁴ On ne possède pas les chiffres de 1962 pour la zone de l'escudo.

¹⁵ Après élimination des doubles emplois concernant la France, le Royaume-Uni et le Portugal qui figuraient dans les deux calculs.

¹⁶ En 1961, la proportion a été à peu près la même pour l'Union soviétique que pour les autres pays de l'Europe orientale, alors que vers 1955 ces derniers étaient beaucoup plus tributaires des échanges à l'intérieur de la zone.

¹⁷ Cette proportion est fortement influencée par les exportations de pétrole en provenance de la zone sterling du Moyen-Orient à destination du Royaume-Uni.

¹³ Voir GATT, *Les incidences possibles de la Communauté économique européenne et notamment du Marché commun sur le commerce international*, Genève, décembre 1957, p. 8-12.

TABLEAU II-1

Exportations des principales zones préférentielles et des principaux groupements économiques, 1957, 1961 et 1962

(En millions de dollars et en pourcentages)

	Total des exportations			Echanges internes			Echanges internes en pourcentage des exportations totales		
	Millions de dollars								
	1957	1961	1962	1957	1961	1962	1957	1961	1962
CEE	23 170	32 320	34 200	7 880	11 850	13 560	34	37	40
AELE	16 180	19 070	20 020	2 920	3 780	4 020	18	20	20
CAEM	9 600	14 120	15 670	5 940	8 980	10 220	62	64	65
Zone préférentielle du Commonwealth ^a . . .	27 110	30 361	31 350	11 030	12 480	12 270	41	41	39
dont :									
Royaume-Uni	9 210	10 310	10 620	4 565	4 540	4 290	50	44	40
Canada, Australie, Nouvelle-Zélande,									
Afrique du Sud	9 200	10 100	10 270	3 098	3 177	3 097	34	32	30
Autres pays d'outre-mer	8 700	9 951	10 460	3 367	4 763	4 883	39	48	47
Zone franc	6 780	9 190	9 444	3 038	3 256	2 904	45	35	31
dont : France	5 120	7 226	7 366	1 776	1 887	1 480 ^c	35	26	20
Pays d'outre-mer	1 660	1 964	2 078	1 262	1 369	1 424	76	70	69
Zone escudo ^b	470	549	..	131	145	..	28	26	..
dont : Portugal	288	326	..	75	75	..	26	23	..
Pays d'outre-mer ^b	182	223	..	56	70	..	31	31	..
Total des échanges internes pour les zones et groupements ci-dessus	..	..	..	30 939	40 490	..	28 ^d	30 ^d	..
Total des exportations mondiales	111 490	133 250	140 600	..	..	..	..	..	..
dont : Exportations des pays en voie de développement ^e	25 420	27 640	29 040	6 160	6 070	6 280	24	22	22

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, mars et juin 1963 ; Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics, 1961* (n° de vente : 62.XVII.8) et *La Zone franc en 1961*.

^a Zone sterling et Canada.

^b Non compris les exportations des petits territoires portugais d'outre-mer.

^c Non compris le Laos, le Cambodge et le Viet-Nam (46 millions de dollars).

^d Total des échanges internes pour les zones et groupements ci-dessus en pourcentage du total des exportations.

^e Rangées à la section économique II dans les statistiques de l'ONU.

TABLEAU II-2

Exportations de la CEE et des pays associés, 1958

(En millions de dollars)

Provenance ↓	Destination →	Monde	CEE	Tous autres pays	dont :	
					EAO	territoires dépendants ^b
CEE		22 734	8 722	14 012	771	1 130
EAO ^a		1 066	755	311	20	43
Territoires dépendants ^b		620	549	71	12	4
dont : Algérie		488	442	46	11	3
TOTAL		24 420	10 026	14 394	803	1 177

Exportations des Six vers les EAO plus exportations des EAO vers les Six 1 466

Exportations des Six vers les EAO et les territoires dépendants et exportations de ces derniers vers les Six et à destination les uns des autres 3 234

Source : CEE, *Commerce extérieur par pays, 1953-1958*.

^a Y compris la Guinée et non compris l'ancienne Somalie britannique et le Cameroun du Sud.

^b Y compris l'Algérie et l'ancienne Guinée néerlandaise.

États associés africains et malgache (EAMA)¹⁸, qui recouvre en grande partie la zone franc, mais comprend le Congo (Léopoldville), le Rwanda, le Burundi et la Somalie, et laisse de côté les pays d'Afrique du Nord et plusieurs pays dépendants relevant de la zone franc. Le tableau II-2 semble indiquer qu'en 1958 les dix-huit États associés n'ont absorbé que 5 p. 100 des exportations totales des Six à destination de pays tiers, alors que les autres territoires dépendants relevant de la Communauté (Algérie et Nouvelle-Guinée néerlandaise comprises) en absorbaient 8 p. 100. En revanche, près de 71 p. 100 des exportations des dix-huit associés étaient destinées aux Six, 2 p. 100 correspondaient à des échanges entre eux et 4 p. 100 à des livraisons aux autres territoires dépendants. En ce qui concerne ces derniers, le pourcentage des échanges internes était même supérieur. Quoi qu'il en soit, les échanges entre les Six et leurs associés, considérés comme deux groupes distincts, se sont élevés à moins d'un milliard et demi de dollars, soit moins de 10 p. 100 du total. Si l'on y ajoutait les territoires dépendants autres que l'Algérie, on augmenterait le volume et la part des échanges intracommunautaires sans changer sensiblement les ordres de grandeur.

21. Plus important encore que la situation statique est le développement des grands flux commerciaux des zones préférentielles et des groupements économiques au cours des dernières années. Le trait le plus frappant en est l'augmentation de la proportion des échanges internes dans les trois groupements économiques et sa diminution dans toutes les zones préférentielles. Ce phénomène se rattache en partie à une croissance beaucoup plus rapide des échanges entre pays développés (qui constituent les groupements) que des échanges entre pays en voie de développement et pays développés (qui représentent une fraction importante des échanges internes dans les zones préférentielles). Néanmoins, dans le cas du Commonwealth comme dans celui de la zone franc, il faut ajouter que les nouveaux pays indépendants des deux formations cherchent à diversifier les destinations de leurs exportations. Si, de 1957 à 1961, les échanges internes ont rapidement pris une part plus grande du commerce des pays du Commonwealth en voie de développement, le fait est dû surtout à ce que les exportations de pétrole des territoires dépendants du Moyen-Orient à destination du Royaume-Uni ont augmenté plus vite que les exportations totales de tous les pays et territoires du Commonwealth en voie de développement.

22. Parmi les groupements économiques, c'est dans la Communauté que la proportion des échanges internes a augmenté le plus vite et c'est dans l'AELE qu'elle a augmenté le plus lentement. D'autre part,

en raison de l'augmentation accélérée des échanges totaux, le taux d'accroissement des échanges internes entre 1957 et 1962 a été le même dans les pays du CAEM que dans la Communauté (72 p. 100), tandis que l'augmentation était seulement de 38 p. 100 dans l'AELE. Il convient de noter que même le taux d'accroissement des échanges internes de l'AELE était beaucoup plus élevé que celui des exportations totales des pays en voie de développement qui n'ont augmenté que de 14 p. 100 pendant la même période. Il est intéressant pourtant de relever que les exportations totales des pays et territoires sous-développés appartenant aux trois zones préférentielles se sont accrues plus rapidement que celles de l'ensemble des pays sous-développés, encore que, dans le cas de la zone franc, la majeure partie de l'augmentation ait été due aux exportations vers les pays tiers. Malgré la réduction de la proportion des échanges internes et l'augmentation relativement lente des échanges totaux dans les zones préférentielles, la proportion totale que les échanges internes des groupements économiques et des zones préférentielles représentent dans les exportations mondiales s'est sensiblement accrue de 1957 à 1961 et le mouvement continuera vraisemblablement en 1962.

23. Ce coup d'œil sur les chiffres du commerce global montre que, pour diverses raisons, l'importance des groupements économiques dans les échanges mondiaux n'a cessé de croître au cours des cinq dernières années, alors que celle des arrangements préférentiels diminuait. Néanmoins, ces arrangements jouent encore un rôle considérable dans le commerce d'un certain nombre de pays membres en voie de développement. Les chiffres signifient aussi que la part des pays en voie de développement qui ne participent pas aux arrangements préférentiels dans les exportations mondiales, a beaucoup diminué, encore que la diminution soit, en majeure partie, liée à l'augmentation plus rapide du commerce entre pays développés, mais non à un accroissement plus rapide des échanges internes des groupements économiques et des zones préférentielles.

2. LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE ET LA ZONE FRANC

24. L'institution de la Communauté économique européenne pose deux ordres de problèmes pour les pays en voie de développement. En premier lieu, la création d'un marché commun groupant six pays hautement industrialisés était appelée à modifier la structure des courants commerciaux mondiaux et à affecter les perspectives d'exportation des pays en voie de développement, non seulement pour les produits qu'ils exportent actuellement, mais aussi pour ceux qu'ils espèrent exporter à l'avenir. En second lieu, l'association de certains pays en voie de développement, qui remplace progressivement les arrangements préférentiels en vigueur, devait avoir des incidences

¹⁸ Ni les anciens territoires belges, ni la Somalie n'ont publié de statistiques commerciales sûres pour ces dernières années et l'on manque également des chiffres de 1962 pour un certain nombre de pays de la zone franc.

importantes tant pour ces pays que pour les pays en voie de développement non associés.

25. Dans la présente section, on examinera tout d'abord le processus d'intégration à l'intérieur de la Communauté des Six, puis le régime de la zone franc et les autres préférences préexistantes, pour aborder enfin le remplacement de ces préférences par l'association des 18 Etats africains à la Communauté. L'association de la Grèce et de la Turquie, ainsi que les conditions d'une association éventuelle d'autres pays de la Méditerranée et du Moyen-Orient seront traitées dans le chapitre IV.

i) *L'abaissement des barrières commerciales dans la Communauté*

26. Le Traité de Rome prévoit l'élimination des droits de douane et des autres restrictions entravant les échanges entre les pays de la Communauté, ainsi que l'adoption d'un tarif commun (TEC) à l'égard du reste du monde. Cette évolution devait se faire en trois étapes, échelonnées sur une période de 12 à 15 ans au maximum. En fait, l'exécution du programme a été accélérée et les résultats obtenus sont en avance sur le calendrier. Au 1^{er} juillet 1963, six réductions linéaires avaient été opérées sur les droits de douane perçus à l'intérieur de la Communauté, les ramenant à 40 p. 100 des taux de base

applicables aux produits industriels¹⁹. En outre, le deuxième alignement des droits de douane nationaux sur le TEC a été avancé au 1^{er} juillet 1963, alors que le terme prévu pour la deuxième étape était le 31 décembre 1965. Parallèlement aux réductions tarifaires, les contingents ont fait l'objet de mesures de libération entre Etats membres et ont même été abolis au 31 décembre 1961 dans le cas des produits industriels. Toutefois, des restrictions quantitatives ont été maintenues dans l'agriculture et dans les secteurs soumis au commerce d'Etat.

27. Des mesures délibérées sont venues modérer jusqu'à un certain point l'effet que pouvaient avoir sur les pays tiers les réductions tarifaires internes et l'application progressive du TEC. D'abord, la réduction initiale de 10 p. 100 appliquée aux tarifs intérieurs a été étendue à toutes les Parties contractantes du GATT et aux autres pays bénéficiaires de la clause de « la nation la plus favorisée » chaque fois que le taux des droits ne se trouvait pas ramené au-dessous du tarif commun ; cette concession a toutefois été limitée aux produits industriels et aux

19 D'après les dispositions initiales du Traité, cette réduction n'avait pas à intervenir avant le 31 décembre 1966. L'élimination des tarifs est donc en avance de trois ans et demi sur le programme. Les réductions ont été inférieures à 50 p. 100 dans le cas des produits agricoles, mais restent quand même dans les délais prévus par le Traité. De toute façon, les tarifs ne sont pas les principaux instruments utilisés pour réglementer les importations de ces produits.

TABLEAU II-3

Evolution des importations de la CEE, 1958-1962

Produits	1958 (En millions de dollars c.a.f.)	Indice pour 1958 = 100			
		1959	1960	1961	1962
<i>Tous produits</i>					
Total des importations de la CEE	22 946	105.8	129.0	140.2	155.9
Importations intra-communautaires	6 790	119.0	149.6	172.6	197.6
Importations en provenance de pays tiers	16 156	100.3	120.4	126.6	138.2
dont : EAO et TAO	1 546	87.4	107.6	114.6	124.7
Pourcentage des échanges intra-communautaires dans le total	(29.6)	(33.3)	(34.3)	(36.4)	(37.5)
<i>Produits primaires^a</i>					
Total des importations de la CEE	13 912	99.3	114.0	117.6	126.2
Importations intra-communautaires	2 345	133.6	133.7	141.1	155.2
Importations en provenance de pays tiers	11 567	96.4	110.0	112.9	120.4
dont : EAO et TAO	1 369	83.1	101.6	108.0	121.6
Pourcentage des échanges intra-communautaires dans le total	(16.9)	(19.3)	(19.7)	(20.2)	(20.7)
<i>Articles manufacturés^b</i>					
Total des importations de la CEE	8 914	115.7	152.1	171.6	195.9
Importations intra-communautaires	4 458	120.1	156.0	184.7	215.6
Importations en provenance de pays tiers	4 456	111.3	148.1	158.3	176.2
dont : EAO et TAO	177	117.6	153.1	162.7	148.0
Pourcentage des échanges intra-communautaires dans le total	(50.0)	(51.9)	(51.3)	(53.3)	(55.0)

Source : CEE, Commerce extérieur, Tableaux analytiques.

^a Sections 0, 1, 2, 3, 4 de la CTCL.

^b Sections 5, 6, 7, 8 de la CTCL.

produits agricoles non libérés, de sorte qu'elle ne concerne guère les exportations de la plupart des pays en voie de développement. En second lieu, c'est le TEC, réduit de 20 p. 100, qui a servi de base lors de la première et de la deuxième étape de l'alignement des droits nationaux frappant les produits industriels. De plus, l'effet de ces alignements a été atténué par l'autorisation donnée aux Etats membres d'octroyer des contingents tarifaires pour leur permettre de maintenir certains courants traditionnels d'importations. Enfin, les articles manufacturés et les matières premières industrielles importées de pays tiers ont été, dans bien des cas, libérés de restrictions contingentaires ²⁰.

28. Il est encore beaucoup trop tôt pour chercher à évaluer les incidences des modifications apportées jusqu'ici aux tarifs et aux contingents, puisque ces modifications ne sont entrées en application qu'en 1959. Le tableau II-3 montre que la proportion des échanges internes a augmenté rapidement au cours des quatre dernières années, à la fois pour les produits primaires et pour les produits manufacturés, et que l'augmentation plus accélérée des importations totales de produits manufacturés a entraîné une augmentation de la proportion des échanges internes plus rapide que la moyenne arithmétique des deux grandes catégories de produits. Les importations de produits primaires en provenance des pays tiers se sont accrues à un rythme relativement lent (dû, dans une large mesure, à la baisse des prix), mais encore beaucoup plus vif que les importations de l'AELE (voir tableau II-13) et, dans cette catégorie, les pays et territoires associés ²¹ ne sont pas dans une position plus privilégiée que les pays non associés. En d'autres termes, la structure géographique des échanges au cours de la période paraît avoir été nettement influencée par l'intégration des Six mais non par l'association de pays et territoires d'outre-mer.

ii) Les pays en voie de développement et le tarif extérieur commun

29. Avec l'élimination des droits de douane intérieurs, l'un des facteurs déterminants du détournement des courants d'échanges de la Communauté, sera le niveau fixé au tarif extérieur commun (TEC). Sous réserve de quelques exceptions importantes ²², la méthode utilisée par la Communauté pour établir ce tarif a consisté à prendre la moyenne arithmétique

²⁰ Voir quelques exceptions au chapitre III, par. 110.

²¹ Dans le tableau, l'Algérie figure parmi les pays et territoires associés : l'augmentation rapide des importations de produits primaires provenant de ce groupe en 1962 correspond presque entièrement au développement des importations de pétrole brut en provenance d'Algérie.

²² Des droits maximaux devaient s'appliquer à certains produits énumérés dans les Listes B, C, D et E annexées au Traité de Rome. Des taux spéciaux étaient prévus pour les produits de la Liste F. Les taux applicables aux positions figurant sur la Liste G devaient faire l'objet de négociations entre les Etats membres. Par la suite, les droits ont été fixés pour la Liste G, sauf dans le cas des produits pétroliers au sujet desquels la Commission a maintenant présenté des propositions.

simple des droits de douane nationaux (le Bénélux formant une unité à cette fin), ce qui exigeait un ajustement en hausse pour les pays à tarifs peu élevés et en baisse pour les pays à forts tarifs. Que cette méthode réponde ou non aux dispositions de l'article XXIV du GATT ²³, l'incidence des ajustements tarifaires sur le commerce d'exportation risque de varier sensiblement d'un pays ou d'une région à l'autre, d'une part, en fonction des produits qui composent les exportations, d'autre part, selon que celles-ci s'adressent surtout à des pays à tarif bas (comme ceux du Bénélux) où le niveau tarifaire deviendrait plus élevé, ou à tarif fort (comme la France et l'Italie) où le niveau serait abaissé ²⁴. De plus, les exceptions à la règle générale prévue par le Traité de Rome pourront revêtir une importance capitale pour certains pays ; ce sera notamment le cas des produits agricoles, dont le régime sera fixé par la politique agricole commune, et des droits mentionnés aux Listes F et G.

30. La structure du TEC accentue les caractéristiques des régimes douaniers imposés par les pays industriels. Le tableau II-4 montre que les matières premières payeront, dans l'ensemble, des droits de douane négligeables mais que les droits qui frappent les importations de produits semi-manufacturés se rapprochent du tarif moyen, alors que les droits sur les produits manufacturés — autres que les biens d'investissement — sont les plus élevés, suivis de

²³ Cette question a été examinée au cours de la douzième session des Parties contractantes du GATT mais aucune décision définitive n'a été prise. Voir Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Instruments de base et documents divers*, 6^e Supplément (Genève), mars 1958, p. 70 et suiv.

²⁴ En théorie, les conditions moins favorables rencontrées sur un marché devraient, en partie au moins, être compensées par des conditions plus favorables sur un autre, mais, dans la pratique, il n'est pas toujours possible de réorienter des courants commerciaux sans se heurter à des difficultés : établissement de contacts sur le nouveau marché, adaptation à des goûts nationaux différents, etc.

TABLEAU II-4

Incidence douanière moyenne sur les importations de la CEE en provenance de pays tiers

(Pourcentage ad valorem, pondéré d'après les importations de 1958)

Groupe de produits	Moyenne des tarifs nationaux au 1 ^{er} janvier 1957	Tarif extérieur commun	Tarif exté- rieur commun moins 20 p. 100
Produits alimentaires	12.5	15.1	12.1
Matières premières	4.0	0.1	0.1
Demi-produits	6.0	7.0	5.6
Biens d'investissement	11.9	12.8	10.2
Autres produits finis	15.5	17.2	13.8
TOTAL	8.1	7.6	6.1

Source : Office statistique des Communautés européennes, *Informations statistiques*, 1960, n° 3, p. 245-246.

près par les droits sur les produits alimentaires. L'incidence générale du TEC initial sur toutes les catégories, sauf les matières premières, était plus forte que la moyenne des quatre tarifs indépendants pondérée par les valeurs respectives des importations, mais il n'en serait plus de même avec le TEC réduit ²⁵.

31. Le TEC a une autre particularité, qu'il doit à l'emploi des moyennes arithmétiques : dans chacune des grandes catégories de produits, on ne relève que des écarts relativement faibles entre les droits de douane applicables aux divers produits, c'est-à-dire qu'il est tout à fait exceptionnel de trouver des droits très élevés sur des articles isolés et des droits très bas sur d'autres articles. Cet aspect du tarif a une importance considérable, non seulement pour les négociations du « Kennedy round », mais aussi pour les préférences tarifaires accordées aux pays associés.

32. Outre l'influence de la réduction linéaire éventuelle, l'incidence statistique du TEC (c'est-à-dire le rapport entre les droits perçus et la valeur des importations totales en provenance de pays tiers) peut aussi être réduite par des contingents tarifaires et des suspensions de droits. D'après le Traité de Rome, des contingents tarifaires peuvent être accordés soit par le Conseil, soit par la Commission, pour les produits des Listes B, C et D ou des Listes E et G, lorsque les Etats membres dépendent traditionnellement, pour une part considérable, d'importations en provenance de pays tiers ou si un changement dans les sources d'approvisionnement ou un approvisionnement insuffisant dans la Communauté est de nature à entraîner des conséquences dommageables pour les industries transformatrices de l'Etat membre intéressé. Dans la pratique, la Commission a interprété ces dispositions au sens strict et n'a octroyé de contingents que si les conditions requises étaient remplies. Un calcul fait pour 1961 a montré que la valeur totale de ces contingents représentait seulement 1.5 p. 100 de la valeur des importations totales en provenance de pays tiers ²⁶. Ce qui caractérise les contingents tarifaires, c'est qu'ils ne modifient en aucune façon la nature du TEC puisqu'ils sont à la fois temporaires et applicables seulement aux approvisionne-

ments qui ne sont pas offerts dans la Communauté ²⁷, mais en même temps, ils réduisent effectivement dans une certaine mesure l'incidence statistique du TEC, encore que cette réduction ne dépasse pas 0.5 p. 100. Il convient de noter que certains contingents tarifaires octroyés dans le cadre du GATT seront incorporés dans le TEC.

33. Après le deuxième alignement sur le TEC, la Commission a commencé à octroyer des contingents à droit réduit plutôt qu'à droit nul, afin de faciliter l'application du TEC aux produits dont la production intracommunautaire peut être progressivement intensifiée. D'un autre côté, il est à prévoir que les contingents tarifaires sur les produits dont la production à l'intérieur de la CEE sera probablement insuffisante seront en fin de compte remplacés par une réduction ou une suppression du droit lui-même.

34. En attendant, le Conseil est également intervenu pour satisfaire les nombreuses demandes de membres qui désiraient des réductions ou des suspensions autonomes, applicables à tous les Etats membres, de certains droits du TEC. Quant ces suspensions (fondées sur l'article 28 du Traité) sont décidées (à l'unanimité) les Etats membres sont libres soit d'appliquer immédiatement le droit suspendu, soit simplement d'aligner le droit national sur le droit uniforme suspendu. A de rares exceptions près, les suspensions ont porté uniquement sur des produits chimiques très élaborés qui sont employés comme ingrédients par les industries pharmaceutiques et les industries de caoutchouc synthétique des Etats membres. En conséquence, bien qu'elles modifient, dans une certaine mesure, l'incidence statistique globale du TEC, leur importance pour les pays en voie de développement est tout à fait négligeable.

35. En résumé, le TEC se présente, pour les pays en voie de développement autres que les pays associés, sous les traits suivants : relativement peu de difficultés pour les matières premières ; des problèmes inhérents à l'Association pour les produits alimentaires tropicaux ; une protection assez étendue pour les produits agricoles de la zone tempérée lorsque les droits de douane restent l'instrument de protection principal ; une protection limitée pour certains produits semi-finis et certains métaux communs actuellement importés en grande quantité par les Six ; une protection très forte pour nombre de produits semi-finis et pour la plupart des articles finis que les pays en voie de développement ne fournissent pas encore en quantités appréciables.

36. On peut se faire une idée des incidences que la politique tarifaire de la Communauté risque d'avoir pour les pays en voie de développement en analysant la structure, par produits, des importations effectuées par les Etats membres en provenance de

²⁵ Le sort de l'offre de la CEE de consentir une réduction linéaire de 20 p. 100 du TEC est encore indécis. Lors des « négociations Dillon », au GATT, les produits agricoles n'ont pas été pris en considération ; quant aux produits industriels, la réduction n'a pas été pleinement appliquée à un certain nombre d'entre eux en l'absence de concessions équivalentes de la part des autres Parties contractantes, en sorte que, selon une évaluation très approximative, le « Dillon round » n'a réduit l'incidence globale du TEC que d'environ 6 à 7 p. 100. Néanmoins, comme il est indiqué ci-dessus, le deuxième alignement des droits de douane nationaux a été effectué sur la base du TEC réduit de 20 p. 100 et l'offre de la CEE est valable jusqu'en 1965 et sera peut-être examinée lors du « Kennedy round ».

²⁶ Voir Parlement européen, *Documents de séance*, Doc. 76, 1963, p. 35. Il convient de noter que les contingents tarifaires relatifs aux produits agricoles n'ont été octroyés qu'à partir de 1962, après le premier alignement des droits correspondants sur le TEC.

²⁷ Ce qui n'est évidemment pas le cas des contingents tarifaires relatifs aux bananes et au café, qui sont partie intégrante du Traité et modifient considérablement le TEC.

TABLEAU II-5

Composition par produit des importations de la CEE en provenance de pays en voie de développement, 1960-1962
(En pourcentages)

Groupe de produits	Tous pays en voie de dévelop- pement	Grèce et Turquie	Espan- gne, Portu- gal, Yougo- slavie, Chypre	EAO	Afrique du Nord	Dépar- tements et ter- ritoires français d'outre- mer	Pays du Commonwealth en voie de développement						Moyen- que latine
							en Afrique	en Asie	en Amé- rique latine	Autres pays d'Afri- que	Autres pays d'Asie		
Produits agricoles de la zone tempérée régis par la politique agricole com- mune ^a	5.9	1.0	7.8	1.4	2.7	38.9	1.2	0.6	—	2.1	4.0	1.3	15.3
Autres produits agricoles de la zone tempérée ^b	14.3	48.0	37.3	3.7	47.1	8.1	4.4	2.9	5.7	9.4	12.9	1.6	9.2
Graines oléagineuses	3.9	0.3	0.2	10.3	0.1	5.1	17.1	1.8	—	6.0	22.3	0.1	0.8
Produits alimentaires et boissons d'ori- gine tropicale ^c	13.1	2.5	7.5	32.9	2.0	29.3	25.5	7.9	13.1	9.8	5.3	0.2	23.5
dont : Thé	0.3	—	—	—	—	—	0.1	2.2	—	0.1	0.7	—	—
Matières premières industrielles ^d	22.3	40.0	21.1	24.8	14.2	7.2	24.3	57.4	17.9	45.0	41.2	3.5	24.8
Pétrole brut	24.9	—	—	1.7	27.0	—	2.3	1.0	—	13.9	0.5	88.0	9.1
Métaux communs ^e	7.1	1.1	6.1	23.7	0.7	8.4	20.2	7.9	0.4	0.5	2.9	—	8.7
Divers	8.5	7.1	20.0	1.5	6.2	3.0	5.0	20.5	62.9	13.3	10.9	5.3	8.6
TOTAL des importations	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Tableau III-2, III-9 et III-12.

^a Céréales et produits à base de céréales (division 0.4 de la CTIC), sucre (0.61), viande et préparations de viande (0.01, 0.11, 0.12, 0.13), produits laitiers et œufs (0.2).

^b Pour la définition de ce groupe de produits, voir tableau III-2.

^c Café, cacao, thé, épices, bananes et huiles animales et végétales (section 4 de la CTIC) ; pour les détails, voir tableau III-9.

^d Pour la liste des produits de ce groupe, voir tableau III-12.

^e Divisions 67 et 68 de la CTIC, sauf 681.

ces pays. Dans le tableau II-5, on a distingué sept grands groupes de produits qui représentent 93 p. 100 des importations de la Communauté en provenance des pays en voie de développement. Environ 22 p. 100 de ces importations sont des matières premières industrielles, 13 p. 100 des denrées tropicales et 6 p. 100 des produits agricoles assujettis à la politique agricole commune²⁸. Les autres produits agricoles de la zone tempérée, dont les échanges seront régis surtout par des droits de douane (fruits, légumes, vin, tabac, etc.) représentent environ 14 p. 100²⁹, et les graines oléagineuses, qui peuvent être indirectement touchées par la politique agricole commune, 4 p. 100, la part du pétrole enfin est de 25 p. 100 et celle des métaux de 7 p. 100.

37. Le tableau II-5 répartit les pays en voie de développement par larges régions géographiques. Elles sont toutes, exception faite du Moyen-Orient et des départements français d'outre-mer, fortement intéressées par les matières premières, mais cela est surtout vrai de l'Asie où les matières premières représentent près de 46 p. 100 des exportations destinées à la Communauté (le pourcentage étant encore plus fort pour les pays d'Asie qui appartiennent au Commonwealth). C'est apparemment pour

l'Amérique latine que la politique agricole commune de la Communauté revêtira le plus d'importance, les produits agricoles de la zone tempérée entrant pour 24.5 p. 100 dans les exportations de cette région vers la Communauté. De même, c'est sans doute l'Amérique latine qui, avec les pays non associés d'Afrique, subira surtout le contrecoup du régime préférentiel en matière de produits alimentaires tropicaux accordé aux pays africains bénéficiant du statut d'association. Le Moyen-Orient occupe une position unique en son genre : 83 p. 100 de ses exportations vers la Communauté consistent en pétrole brut et 8 p. 100 en matières premières industrielles, de sorte que, compte tenu de la structure actuelle des exportations, le Moyen-Orient semble devoir être la région qui souffrira le moins des politiques et des arrangements adoptés par la Communauté en matière commerciale³⁰.

38. Tandis que les grands traits du TEC étaient déjà dessinés dans le Traité de Rome lui-même, les caractéristiques principales de la politique agricole commune n'ont été arrêtées pour quelques produits importants qu'au début de 1962 et des propositions présentées par la Commission au sujet d'un certain nombre d'autres produits attendent la décision du Conseil. Le tableau synoptique suivant récapitule

²⁸ Pris au sens étroit de produits visés par les arrangements qui comportent des prélèvements variables.

²⁹ Ce pourcentage élevé s'explique par la présence, dans le tableau des pays de l'Europe méditerranéenne. Les questions relatives à ces pays sont analysées à la section 2 du chapitre IV.

³⁰ Dans l'hypothèse, toutefois, où aucune substitution importante des sources d'approvisionnement ne se produira quand la politique énergétique commune sera finalement adoptée.

Tableau synoptique des règlements adoptés dans le cadre de la politique commune agricole de la CEE par groupes de produits et des propositions présentées par la Commission au Conseil des ministres

Produits	Prélèvements variables	Prix indicatifs d'intervention et de seuil	Prix d'écluse envers		Remboursements sur les exportations	Mesures de contrôle de la qualité	Restrictions quantitatives	Droits de douane	Certificats d'importation	Date d'entrée en vigueur
			Pays tiers	Etats membres						
Règlements déjà adoptés :										
Céréales (riz non compris) . .	X	X	—	—	X	—	—	—	X	1.VII.62
Viande de porc	X	—	X	X	X	—	—	—	—	1.VII.62
Œufs	X	—	X	—	X	—	—	—	—	1.VII.62
Volaille	X	—	X	—	X	—	—	—	—	1.VII.62
Fruits et légumes	—	—	X ^a	—	—	X	X ^b	X	—	1.VII.62
Vins	—	—	—	—	—	X	X	X	—	1.VII.62
Riz	X	X	—	—	X	—	—	—	X	1.VII.64
Produits laitiers	X	X	—	—	X	—	—	—	X	1.IV.64
Viande de bœuf et de veau . .	X	—	—	—	X	—	X ^c	X	X	1.IV.64
Graisses et huiles	X ^d	X ^d	—	—	—	—	—	—	—	1.XI.64
Propositions en suspens :										
Sucre	X	X	—	—	X	—	—	—	X	..

^a Prix de référence.^b Calendriers d'importations saisonnières pour les pays tiers pendant la période de transition.^c Bœuf congelé, bœuf en boîte et préparations de viande.^d Huile d'olive seulement.

les éléments principaux des règlements déjà adoptés et donne un aperçu provisoire des propositions en suspens. On trouvera au chapitre III un examen des incidences de ces règlements, une estimation des effets du TEC sur les produits non agricoles, une évaluation des restrictions quantitatives et autres éléments des politiques appliquées en matière de commerce et de production qui influencent les perspectives d'exportation des pays en voie de développement pour divers groupes de produits. Cependant, quelques traits généraux des politiques adoptées par la Communauté sont intéressants aussi pour l'orientation de la politique économique des pays en voie de développement et vont être brièvement analysé ci-dessous.

iii) Politiques de la Communauté dans d'autres domaines

39. La Communauté n'est pas simplement une union douanière : c'est une tentative beaucoup plus hardie d'intégration économique, puisqu'elle comporte des éléments comme la libre circulation de la main-d'œuvre, des services et des capitaux, des politiques communes pour le développement de l'agriculture et des transports dans la région, pour les conditions de la concurrence intra-communautaire, dans le domaine fiscal, dans les conditions de crédit, pour les paiements intra-communautaires, en matière sociale, ainsi que des politiques commerciales communes, au sens le plus large du terme, envers les pays non membres ³¹. Ainsi, dans le pro-

gramme d'action qu'elle a proposé, la Commission de la Communauté déclare ce qui suit ³² : « La fusion et l'harmonisation des cadres réglementaires et des mesures individuelles de politique économique des États s'imposent pour un motif de logique propre à l'œuvre entreprise. Si le démantèlement des barrières commerciales entre les États membres entraîne l'intégration des économies au sein d'un espace européen plus large, les politiques économiques nationales des six États membres doivent elles aussi être intégrées dans cet espace élargi » : « L'intégration des aspects économiques et sociaux de la politique des États est voulue par le Traité de Rome en tant que moyen permettant de réaliser l'unité politique de l'Europe. Car ce qui est rendu communautaire, ce qui est rassemblé ici, c'est la politique des États. Ce qui se crée, c'est une union des États membres dans le domaine éminemment politique de l'économie, ou plus précisément dans le domaine de l'influence de l'État sur l'économie, c'est-à-dire de la politique économique » ; puis, « ...une telle intégration représente l'instrument qui convient pour réaliser dès maintenant l'union politique de l'Europe dans un domaine limité, celui de l'économie ».

40. Tandis que le Traité de Rome ne faisait que fixer le domaine des politiques communes que la Communauté aurait à appliquer, le Programme d'action (approuvé par le Parlement européen mais

libre d'appliquer ses propres restrictions quantitatives aux importations en provenance des pays tiers et de conclure avec eux des accords commerciaux.

³² Voir *Mémoire de la Commission sur le programme d'action de la Communauté pendant la deuxième étape*, 24 octobre 1962, p. 7-9.

³¹ Il convient de noter toutefois que le Traité de Rome n'exige pas l'application d'une politique commerciale commune pendant la période de transition. Par conséquent, pour le moment et sauf quelques exceptions, chaque État membre est

non adopté formellement par le Conseil des ministres) donne un certain nombre d'indications utiles sur les grandes lignes des politiques recommandées par la Commission. Il est extrêmement important pour les pays en voie de développement de bien comprendre les incidences de ces politiques et cela pour deux raisons : tout d'abord, ces politiques auront vraisemblablement une influence déterminante sur l'évolution économique des Six et, de ce fait, les pays en voie de développement devront en tenir compte lorsqu'ils définiront leurs objectifs économiques à long terme ; ensuite, comme il faudra nécessairement se montrer très souple en définissant les modalités exactes de ces politiques, une action éclairée, systématique et coordonnée des pays en voie de développement pourrait contribuer à les rendre plus propices au progrès économique du monde dans son ensemble.

41. Les politiques communes agricoles et énergétiques combinent des éléments des politiques commerciales intérieure et extérieure et ont une influence directe sur une série déterminée de produits primaires. Il en sera donc question à la section 1 du chapitre III.

42. La politique de la Communauté en matière de concurrence présente essentiellement une importance négative pour les pays tiers, en général, et pour les pays en voie de développement, en particulier, car les règlements qui ont été ou seront adoptés, même s'ils entrent effectivement en vigueur, ne seront applicables qu'à l'intérieur de la Communauté. Rien n'empêche les ententes nationales (cartels) des pays de la Communauté ni même des ententes internationales englobant l'ensemble de la CEE d'appliquer des pratiques de monopole sur le marché mondial.

43. Quant à la politique économique générale, il est deux domaines où il importe de suivre de près les événements : ce sont la politique sectorielle et la politique régionale des Six. Au sujet de la première, la Commission, dans son Programme d'action, déclare que « les conséquences, sur certains secteurs, du développement de la capacité industrielle des pays neufs et l'éventualité d'un accroissement sensible des importations de certains produits manufacturés en provenance de ces pays doivent être également soigneusement étudiées et prévues à l'avance afin que les adaptations nécessaires s'effectuent sans perturbations économiques... sérieuses ». Les travaux sont achevés ou sont en cours pour les industries de l'automobile, du papier et du carton, ainsi que pour la construction immobilière et les travaux publics. Dans un délai d'un an, on peut attendre de premières conclusions en ce qui concerne la construction navale, l'électronique, les tracteurs agricoles, les engrais azotés et le vêtement ; l'examen des différentes branches de l'industrie textile sera entrepris. Les services de la Commission aborderont ensuite les autres secteurs industriels, notamment la

chimie (à l'exception des engrais azotés)³³. L'important est de savoir jusqu'à quel point la Communauté sera prête à accepter les modifications de structure nécessaires dans ses échanges avec les pays en voie de développement et à choisir des mesures facilitant la réorientation et l'adaptation des industries qui périssent plutôt que des mesures visant à protéger et à subventionner les secteurs atteints.

44. La politique régionale — que l'on rattache souvent à la politique sectorielle³⁴ est un sujet encore plus délicat puisque la plupart des régions de la Communauté moins évoluées ou en perte de vitesse se caractérisent surtout par le fait que leurs produits se heurtent à la concurrence d'approvisionnements bon marché venant de l'extérieur et souvent de pays en voie de développement. En outre, s'il est vrai que les problèmes actuels de concurrence entre les régions moins développées de la CEE et les pays en voie de développement sont assez graves, ceux qui risquent de se poser seront vraisemblablement plus aigus encore. En effet, la branche du développement industriel qui semble devoir offrir le plus de possibilités aux régions moins développées de la Communauté est, dans bien des cas, celle des produits semi-finis et finis qui sont ou pourraient être fournis par les pays en voie de développement. Cela est normal, puisque les régions moins développées de la Communauté ont, avec les pays en voie de développement, plusieurs traits communs tels que des réserves abondantes de main-d'œuvre non qualifiée, une transformation peu poussée des matières premières produites sur place, etc. Même si la protection assurée par le TEC et par les restrictions quantitatives qui subsistent n'est pas intensifiée pour soutenir la politique régionale, l'activité de la Banque européenne d'investissement³⁵ en matière de prêts peut encourager la production de biens qui rivaliseront avec les importations. Il s'agit donc de savoir avant tout si, et dans l'affirmative jusqu'à quel point, la politique régionale s'orientera vers l'établissement d'industries dynamiques qui risquent moins d'entrer en concurrence avec les importations effectives ou possibles en provenance des pays en voie de développement. Une politique constructive de ce genre paraît avoir été suivie, dans une certaine mesure, en Italie méridionale.

45. En matière de transports, les pays en voie de développement sont aux prises avec un double problème. Du point de vue général de la politique de la Communauté, il s'agit de savoir si, à longue échéance, l'intégration des moyens de transport et la suppression des discriminations en matière de transport à l'intérieur de la Communauté diminuera

³³ *Ibid.*, p. 69.

³⁴ Particulièrement lorsque, comme dans le cas de l'industrie du soufre en Sicile, une région en plein marasme est tributaire d'une seule et unique industrie.

³⁵ En 1962, la Banque avait déjà approuvé des prêts d'un total de 250 millions de dollars qui représentaient une participation à des investissements totaux de 1 250 millions de dollars.

les frais de transport intra-communautaires par rapport aux frais de transport des importations provenant des pays tiers. Plus particulièrement, il serait possible, dans le cadre de la politique régionale, d'améliorer les transports avec les régions périphériques ou de leur appliquer des tarifs spéciaux en combinant au besoin les deux séries de mesures, pour annuler l'avantage dont bénéficient, en matière de frais de transport, les fournisseurs de l'extérieur qui expédient leurs marchandises directement aux principaux marchés de la Communauté ; cette politique s'appliquerait particulièrement à plusieurs pays méditerranéens.

46. En matière de politique sociale, la seule obligation qu'impose le Traité de Rome est l'application du principe de l'égalité des rémunérations entre les hommes et les femmes, qui devait être réalisée pendant la première étape de la période transitoire mais qui a subi un retard considérable ; au 30 juin 1962, l'écart était encore de 15 p. 100. Cette politique, accompagnée de celles qui visent à l'harmonisation des législations sociales, est de nature à avoir une double incidence. En premier lieu, elle devrait amener un alourdissement des dépenses de salaires — surtout dans les industries légères de quelques pays (Italie et Pays-Bas notamment) — ce qui pourrait avoir une répercussion favorable sur les perspectives d'exportation qui s'offrent aux producteurs des pays en voie de développement où les frais salariaux sont faibles. Mais il se peut qu'une augmentation des coûts en question dans ces industries et dans ces pays incite les intéressés à réclamer un surcroît de protection ou des subventions, sinon les deux, ou, du moins, renforce l'opposition au démantèlement des barrières douanières et des restrictions quantitatives imposées aux importations provenant de producteurs dont les charges salariales sont peu élevées. D'un autre côté, le Fonds social européen, qui vise à financer la rééducation des travailleurs, pourrait devenir un instrument très utile pour faciliter l'adaptation structurelle nécessaire des industries du Marché commun.

47. L'intégration sociale européenne a un autre aspect important pour les pays en voie de développement : la libre circulation de la main-d'œuvre à l'intérieur de la Communauté. Là encore, il est trop tôt pour formuler des conclusions précises sur ses incidences mais cette disposition du Traité de Rome peut contribuer puissamment à niveler les salaires réels et les conditions d'emploi dans la Communauté. Ce nivellement, accompagné de migrations de grande envergure, serait de nature à relever le taux des salaires en Italie et aux Pays-Bas, et à remplacer une partie des échanges intra-communautaires par des transformations dans la structure de la production des divers pays³⁶. Toutes choses égales d'ailleurs, la libre circulation de la

main-d'œuvre et des capitaux à l'intérieur de la Communauté pourrait faciliter les ajustements de structure qui s'imposent tant dans l'agriculture que dans l'industrie, puisque les déplacements de main-d'œuvre correspondants ne seraient plus limités par les frontières nationales.

48. Ainsi, les politiques économiques et sociales communes peuvent avoir des répercussions profondes sur la structure de la production et de l'emploi dans la Communauté, autant que sur l'attitude de la Communauté envers le monde extérieur. Bien qu'il soit actuellement impossible de déterminer les effets précis de ces politiques encore largement à l'état d'ébauche, il y a tout lieu de croire qu'ils différeront beaucoup des résultats qu'ont donné les politiques nationales appliquées jusqu'ici.

iv) *La politique d'aide de la Communauté aux pays en voie de développement*

49. La politique d'aide de la Communauté aux pays en voie de développement mérite de retenir particulièrement l'attention. Dans le Programme d'action (p. 85), la Commission a déclaré que la Communauté est consciente des responsabilités qui incombent aux pays industrialisés dans l'action en faveur des pays en voie de développement. Dans la pratique, cette responsabilité peut s'exercer suivant deux formules. La première consiste à accorder une aide dans le cadre d'accords d'association avec les pays en voie de développement. Elle exige une certaine division géographique des responsabilités entre les pays industriels ; la Communauté concentrerait ses efforts sur l'Afrique, les pays en voie de développement de la région méditerranéenne et peut-être les Antilles. Cette idée inspire, dans une certaine mesure, les négociations avec le Royaume-Uni et explique aussi que la participation à la deuxième convention d'association soit ouverte aux pays tiers qui ont une structure économique et un schéma de production semblables (article 58).

50. La deuxième formule, que l'on pourrait appeler « universelle », part du principe que l'association, quelle que soit sa portée géographique, ne serait qu'un aspect particulier de la participation de la Communauté aux programmes d'aide lancés par les pays industriels. En fait, certains éléments du programme d'action permettent de penser que cette formule a au moins été en partie agréée. Ainsi, la Commission de la Communauté considère que la « Communauté devrait faire valoir davantage dans les enceintes internationales les méthodes qu'elle aura éprouvées dans le cadre de l'association, notamment en matière de diversification des productions, de développement organisé de l'économie et de coopération technique³⁷ ». La Commission souhaite qu'un dialogue s'établisse entre la Communauté et les pays en voie de développement ; elle

³⁶ La libre circulation de la main-d'œuvre signifierait également une diminution des possibilités d'immigration à partir des pays tiers, si la demande de main-d'œuvre dans la Communauté baissait sensiblement.

³⁷ *Mémorandum de la Commission sur le programme d'action de la Communauté pendant la deuxième étape*, p. 101.

envisage une politique globale dont les éléments essentiels résident dans l'organisation des grands marchés mondiaux ou régionaux des produits de base, qui rendrait moins nécessaires les dispositions préférentielles prises pour ces produits au niveau de la Communauté. En attendant, la Communauté participe aux efforts de l'OCDE et plus particulièrement du CAD en vue d'élargir et de coordonner les programmes d'aide lancés par les pays industriels. L'un dans l'autre, il semble que la politique de la Communauté en matière d'assistance suit une orientation déterminée en grande partie par l'étendue géographique et la portée du régime d'association, ainsi que par la portée des engagements bilatéraux déjà pris par quelques-uns des États membres.

51. En 1961, dernière année pour laquelle on possède des renseignements complets, les contributions au Fonds de développement de la Communauté représentaient moins d'un tiers de l'aide multilatérale accordée par les pays de la Communauté et 7 p. 100 seulement de leur aide officielle totale nette aux pays en voie de développement (voir tableau II-6³⁸).

52. Les engagements pris au titre de la deuxième convention augmenteront les contributions au Fonds et probablement la part qui leur revient dans l'aide officielle globale. Néanmoins, même si l'aide bilatérale et les autres contributions multilatérales demeurent inchangées, la part contributive du Fonds ne dépassera pas 10 p. 100³⁹. Les programmes d'aide que comporte l'association avec la Grèce et la Turquie augmenteraient un peu cette proportion,

³⁸ Etant donné le délai considérable qui s'écoule entre les autorisations de dépenses et les débours, le Fonds de développement n'a versé que 17,3 millions de dollars. Les chiffres du tableau concernent les versements faits au Fonds et non par lui.

³⁹ En 1961, 85 p. 100 de l'aide bilatérale française a été consacrée aux pays de la zone franc, dont plus de la moitié à l'Algérie et au Sahara, et moins d'un tiers aux États de l'OAMCE. Il n'est pas impossible qu'avec l'intensification de l'aide de la Communauté aux États de l'OAMCE, l'aide bilatérale française à ces mêmes pays cesse d'augmenter et même qu'elle diminue un peu.

sans compromettre gravement les possibilités d'aide à d'autres pays en voie de développement. En revanche, il se peut qu'une expansion considérable du régime d'association sur le plan géographique absorbe la majeure partie des ressources d'assistance dont disposent les Six. Il convient de noter que les chiffres du tableau II-6 sous-estiment l'importance et la portée relatives du Fonds de développement pour les pays associés eux-mêmes. Cet aspect sera analysé au paragraphe 57 du chapitre IV.

v) La zone franc avant le Traité de Rome

53. Le but principal du régime d'association, tel qu'il est conçu dans le Traité de Rome, était de concilier les liens particuliers existant entre plusieurs pays de la Communauté et leurs territoires d'outre-mer, d'une part, avec le processus d'intégration à l'intérieur de la Communauté, de l'autre. De ces liens particuliers, les arrangements préférentiels de la zone franc étaient de loin les plus importants et les plus complets.

54. La zone franc est issue de la loi des douanes de 1928, qui instituait en France des préférences en faveur de l'Empire colonial français et, dans les territoires coloniaux qui n'avaient pas à appliquer un tarif non discriminatoire, des préférences en faveur de la France et des autres territoires coloniaux français. Dès le départ, ces préférences se sont accompagnées d'autres mesures : des restrictions quantitatives discriminatoires ont été instituées progressivement pour compléter les préférences douanières ou pallier leur absence dans les territoires qui ne faisaient pas de discrimination ; les droits perçus sur certaines importations à leur entrée en France ont servi à favoriser et à subventionner la production d'outre-mer.

55. Ces mesures, qui encourageaient le commerce à l'intérieur de l'empire colonial français, ont été renforcées par la grande crise et par l'introduction du régime préférentiel d'Ottawa. L'incidence

TABLEAU II-6

Moyens financiers mis à la disposition des pays en voie de développement et des institutions multilatérales par les pays de la CEE, 1961

(En millions de dollars)

	Belgique	France	Allemagne	Italie	Pays-Bas	CEE ^a
Total des ressources officielles bilatérales, nettes	70	870	329	70	30	1 369
Contributions à des institutions multilatérales, nettes	23	73	286	15	39	436
dont : au Fonds de développement de la CEE	15,7	45	45	9	15,7	130,7 ^b
TOTAL des ressources officielles, nettes . . .	92	943	615	85	69	1 804

Source : OCDE, *Les moyens financiers mis à la disposition des pays en voie de développement économique en 1961*, Paris, 1963.

^a Non compris le Luxembourg.

^b Y compris 0,3 million de dollars provenant du Luxembourg.

TABLEAU II-7

Part de la zone franc dans les importations totales de la France, de 1929 à 1962

Année	Blé	Maïs	Café	Cacao	Sucre	Bananes	Total des importations
1929	19	21	3	69	11	4	12.4
1930	42	14	3	74	26	4	12.7
1931	16	10	6	78	32	6	14.9
1932	31	12	9	84	33	12	20.9
1933	52	45	9	84	37	19	23.7
1934	61	68	10	88	39	33	25.3
1935	67	81	10	88	42	54	25.8
1936	68	75	17	89	52	70	28.5
1937	52	80	22	89	53	99	24.4
1938	57	96	32	91	61	100	27.1
1948	1	10	89	100	3	100	28.6
1950	90	10	71	94	42	95	26.1
1954	99	25	68	79	82	99	27.3
1956	12	37	73	82	71	99	23.4
1958	96	37	78	85	70	100	27.6
1961	9	0	75	86	97	98	22.3
1962	16	0	71	82	93	97	20.8 ^a

Source : Statistiques du commerce extérieur de la France, tirée de l'*Étude sur le commerce entre l'Amérique latine et l'Europe*, Genève, janvier 1953, (publication des Nations Unies, n° de vente : 52.II.G.2), p. 21, et calculs effectués par le Secrétariat de la CEE.

NOTE. — On a calculé les pourcentages afférents à chaque produit d'après les quantités et les pourcentages des importations totales, d'après les valeurs.

^a Non compris le Laos, le Cambodge, le Viet-Nam et la Côte française des Somalis, y compris la Guinée.

considérable qu'elles ont eue ressort du tableau II-7 qui indique qu'à la veille de la deuxième guerre mondiale « l'autarcie impériale » était pratiquement réalisée pour le maïs, le cacao et les bananes⁴⁰ et très avancée pour un certain nombre d'autres produits. Après la guerre, la part globale de la zone franc n'a pas dépassé celle que l'on avait enregistrée immédiatement avant la guerre et de nouvelles augmentations de la proportion de café et de sucre produits dans la zone franc ont été contrebalancées par les fluctuations désordonnées de la part des céréales et par un fléchissement de celle du cacao.

56. Il convient d'ajouter qu'avant la guerre les arrangements préférentiels ont facilité la création de marchés étendus pour les produits de certains territoires coloniaux français dans d'autres territoires coloniaux français. C'est ainsi que le riz d'Indochine et le sucre des Antilles étaient vendus en Afrique-Occidentale française, tandis que le café d'A-OF était expédié vers l'Afrique du Nord française et le vin d'Afrique du Nord vers le reste de l'empire. En revanche, la production de marchandises agricoles et manufacturées que la France produisait déjà en quantités suffisantes était découragée dans les territoires qui dépendaient d'elle.

57. La guerre a brusquement arrêté la réali-

sation d'une zone préférentielle déjà en grande partie autonome. La France métropolitaine étant occupée, les communications avec le reste de l'empire et entre un certain nombre de territoires coloniaux français ont été interrompues. Les tarifs préférentiels ont été suspendus en Afrique-Occidentale française et à Madagascar et, dans les conditions anarchiques qui ont régné jusqu'en 1946 environ, chaque territoire a dû s'approvisionner lui-même et écouler ses produits où il pouvait.

58. La situation issue de la guerre différait, à tous les égards, de celle qui régnait à la veille des hostilités. Au milieu d'une pénurie mondiale de produits primaires, la capacité de production de la plupart des territoires coloniaux français, tout comme de la France elle-même avait fortement diminué. La France n'était guère en mesure de fournir à ses territoires les produits manufacturés dont ils avaient le plus besoin et l'insuffisance critique de monnaie forte l'incitait à encourager les territoires coloniaux à exporter autant que possible vers le marché dollars, tout en réduisant au minimum leurs achats en dollars. En d'autres termes, elle considérait les territoires coloniaux essentiellement comme une source d'approvisionnements payables en monnaie faible et de recettes directes en dollars pour l'ensemble de la zone franc. Elle a donc beaucoup favorisé la production de produits primaires et imposé des restrictions quantitatives rigoureuses aux importations provenant de pays

⁴⁰ Parmi les produits non énumérés se trouvaient des livraisons privilégiées de riz (d'Indochine) et d'arachides (d'Afrique-Occidentale française) qui se sont également assurés une place prépondérante sur le marché français.

tiers ⁴¹. De plus, elle a officiellement encouragé l'implantation d'industries de transformation pour l'exportation et même de celles qui permettaient de remplacer des importations.

59. Cette politique a eu un double effet. D'une part, le niveau des prix dans la zone franc a dépassé considérablement celui du marché mondial ; les territoires coloniaux ont bénéficié sur le marché français de prix plus élevés qu'ailleurs pour leurs marchandises, mais ils ont dû payer plus cher leurs importations. Des calculs faits vers 1955 ont montré que, dans l'ensemble, les territoires coloniaux subissaient des pertes notables par suite de ces différences de prix, encore que certains en aient profité ⁴². En revanche, pour favoriser le développement économique des territoires coloniaux en général et leur production de produits primaires en particulier, la France a investi d'énormes fonds publics dans leur infrastructure économique et sociale pendant les dix années qui ont suivi la guerre. Ces transferts et d'autres mouvements de fonds publics ont couvert à la fois le déficit commercial de la zone franc d'outre-mer et les expor-

tations considérables de capitaux privés (transferts de fonds et bénéfices) vers la France (voir tableau II-8). Ces mouvements de fonds ont été grandement facilités par le libre transfert et la convertibilité monétaires à l'intérieur de la zone et, avec les systèmes bancaires communs, ils ont fortement contribué à l'institution des préférences tacites qui caractérisent la zone franc.

60. Après les premières années de l'après-guerre et la crise de Corée, la zone franc a subi le contre-coup de plusieurs événements politiques et économiques. A la suite de la guerre d'Indochine, qui eut lieu longtemps après l'émancipation de la Syrie et du Liban, le continent africain est devenu le centre de gravité de l'empire colonial français. En Afrique même, la Tunisie et le Maroc ont acquis leur indépendance sans toutefois quitter la zone franc.

61. Sur le plan économique, l'évolution n'a pas été moins sensible. Un marché favorable à l'acheteur a remplacé la pénurie de produits primaires et, à l'intérieur de la zone franc, l'offre de certains produits venant des territoires d'outre-mer tendait à dépasser la demande. Progressivement, les prix élevés des produits primaires de la zone franc ont cessé d'être la conséquence accessoire d'une sérieuse pénurie de devises pour devenir un objectif en soi ⁴³.

⁴¹ La libération des importations intervenue dans le cadre de l'OECE n'a pas été étendue aux territoires coloniaux français qui appliquaient des droits de douane non discriminatoires et n'a profité que dans une mesure très limitée à ceux qui appliquaient des droits discriminatoires. En revanche, elle a été mise en œuvre en totalité pour les départements d'outre-mer. Un cas extrême d'application de ces restrictions au Maroc a été porté devant la Cour internationale de La Haye.

⁴² Voir P. Moussa, *Les chances économiques de la Communauté franco-africaine*, Paris 1957.

⁴³ En réalité, les importations de cacao, de coton, de sisal, de copra et la noix de palme ont été libérées en France vers 1955, ce qui a beaucoup limité les possibilités d'arrangements préférentiels, d'autant que les droits perçus sur ces produits étaient insignifiants ou nuls.

TABLEAU II-8

Balance des paiements entre la France et les autres parties de la zone franc ^a

(En millions de nouveaux francs)

	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961
Transferts publics (nets)	+2 738	+3 525	+5 267	+5 970	+6 237	+6 710	+7 557	+8 902
(Investissements publics) ^b . .	(+1 484)	(+1 739)	(+1 724)	(+2 215)	(+2 012)	(2 553)	(2 660)	(2 957)
(Dépenses courantes) ^b	(+3 080)	(+4 070)	(+5 640)	(+6 240)	(+6 390)	(. .)	(. .)	(. .)
Transferts privés (nets)	-2 498	-2 946	-5 091	-4 888	-5 758	-6 823	-8 103	-9 139
Balance commerciale avec la zone franc ^c	-1 723	-1 924	-1 836	-2 492	-2 963	-4 080	-4 224	-2 979
Paiements nets pour devises étrangères ^d	-112	+7	-323	-513	-401	+296	-257	+318
Invisibles ^e	-887	-1 029	-2 932	-1 879	-2 394	-3 039	-3 622	-6 478
TOTAL de la balance	+240	+579	+176	+1 086	+479	-113	-546	-237

Sources : *La zone franc en 1958*, p. 214-215 et 292, et *La zone franc en 1961*, p. 142 et 225.

^a Y compris le Maroc, la Tunisie et l'Algérie.

^b Ces deux postes sont bruts : ils ne comprennent que les investissements publics et les dépenses publiques courantes de la France dans d'autres parties de la zone. Les transferts publics dans la direction opposée ont consisté surtout en remboursements de prêts.

^c Importations des pays d'outre-mer c.a.f. et exportations f.o.b.

^d Ce poste comprend : les paiements nets pour devises étrangères utilisées dans le commerce avec des pays tiers (poste négatif, puisque la balance commerciale des pays d'outre-mer avec les pays tiers est également négative), la contrepartie des investissements nets effectués par des pays tiers et la contrepartie de l'aide américaine et des prêts de la BIRD (postes tous deux positifs).

^e Ce poste comprend, outre le solde des transferts et des versements de capitaux (qui sont de beaucoup les plus importants), les assurances, le fret, le tourisme, l'enseignement, etc.

Dans de nombreux cas, cet objectif ne pouvait être atteint qu'en limitant les exportations de la zone franc d'outre-mer vers la France ou en contraignant les territoires d'outre-mer à chercher des débouchés hors de la zone franc, ou bien encore en combinant les deux politiques. En fonction de la conjoncture sur le marché mondial et sur les marchés de la zone franc, des mesures d'organisation de marchés ont été élaborées pour un certain nombre de produits ⁴⁴ ; ils complétaient ou remplaçaient les préférences douanières et se présentaient sous des formes diverses qui allaient du monopole d'achat par l'État à des accords amiables conclus avec des cartels d'importateurs français ⁴⁵.

vi) La zone franc et le Traité de Rome

62. Au moment de la négociation du Traité de Rome, la position de la France à l'égard de la zone franc était, en un certain sens, plus complexe que celle du Royaume-Uni à l'égard du Commonwealth lors des négociations avec les Six, six ans après. Alors que, pour le Royaume-Uni, les échanges avec le Commonwealth représentent actuellement 2/5 du commerce total de la Grande-Bretagne, pour la France les échanges avec la zone franc représentaient alors environ un tiers de son commerce total, la zone franc constituant un groupement fermé où les restrictions quantitatives sur le commerce intrazonal étaient rares et les prix sensiblement supérieurs à ceux qui étaient pratiqués dans le reste du monde. En fait, vers 1956, la France exportait beaucoup moins vers les autres pays de la Communauté (environ un quart de ses exportations totales) que vers la zone franc. Plus importante encore pour de nombreux produits des industries alimentaires, légères et productrices de biens de consommation ainsi que pour un petit nombre de biens d'équipement, la zone franc absorbait la majeure partie des exportations françaises ⁴⁶ et parfois une part

appréciable de la production totale ⁴⁷. Si pour la France ⁴⁸, la concentration sur le marché de la zone franc intéressait un éventail limité, encore qu'important, de produits, pour les pays d'outre-mer de la zone franc, cette concentration en zone franc concernait la presque totalité de leurs exportations ⁴⁹.

63. Il ne faut pas oublier qu'au moment où le Traité de Rome fut négocié, la situation juridique des divers pays ou territoires constituant la zone franc d'outre-mer était loin d'être uniforme et que leur importance du point de vue économique était elle aussi extrêmement variable. D'une part l'Algérie, la Martinique, la Guadeloupe, la Réunion et la Guyane, qui étaient des départements français, formaient une sorte d'union douanière avec la métropole, l'Algérie absorbant à elle seule quelque 37 p. 100 du commerce de la France avec la zone franc. A l'opposé, le Maroc et la Tunisie, qui absorbaient à eux deux plus de 23 p. 100 du commerce de la zone franc avec la France, étaient déjà indépendants. Le reste, à savoir les territoires français d'Afrique et quelques autres très petits territoires d'outre-mer, formaient ce que l'on pourrait appeler « l'espace préférentiel et dépendant de la zone franc ». C'est à cette région, qui en 1956 représentait un tiers du commerce de la zone franc avec la France, que devait s'appliquer la première Convention d'association.

64. En 1956, il y avait trois façons de concilier

La structure régionale du commerce extérieur global de la zone franc d'outre-mer avec la France en 1956

	Pourcentages
Départements d'outre-mer	43.6
dont : Algérie	(36.9)
Maroc et Tunisie	23.5
Tous autres territoires ^a	32.9
TOTAL	100.0

Source : Statistiques françaises du commerce extérieur.

^a Non compris le Viet-Nam, le Cambodge et le Laos.

⁴⁴ A noter cependant quelques exceptions importantes. Le cacao, source traditionnelle de ressources en dollars pour la zone franc, a continué d'être négocié aux prix du marché mondial, tout comme un certain nombre de produits moins importants — tels que le thé et le jute, etc. — lorsque les livraisons de la zone franc ne couvraient qu'une faible partie des importations françaises.

⁴⁵ On trouvera à l'annexe I un bref aperçu de ces mesures d'organisation de marchés.

⁴⁶ Les calculs auxquels R. Condomines s'est livré dernièrement (*Les exportations de la France vers les pays d'outre-mer* en 1961, avril 1963, p. 8), en se fondant sur des statistiques de 1961, ont montré que les exportations françaises vers la zone franc représentaient les pourcentages suivants : Plus de 80 p. 100 du total : bière, tabac manufacturé et allumettes, locomotives à vapeur et diesel, engrais potassiques, détergents, produits de nettoyage ; 71-80 p. 100 : savon, linge de maison, ameublement, textiles (artificiels), produits pharmaceutiques, récipients en bois ; 61-70 p. 100 : sucre, conserves de viande et de poisson, graisses, tissus de coton, sacs (jute), sous-vêtements, articles de ménage, meubles métalliques, peintures, vernis et encre d'imprimerie, désinfectants et insecticides, installations sanitaires, ameublement et literie ; 51-60 p. 100 : farine et blé, fromages, articles d'épicerie, biscuits et confiserie, habillement et accessoires, chaussures, quincaillerie, matériel pour autorités civiles, camions et véhicules utilitaires, appareils récepteurs et lampes de radio, matériel télégraphique et téléphonique, poudres

et explosifs, ciment hydraulique, produits en fibrociment ; 41-50 p. 100 : charpentes métalliques, moteurs à combustion, armes et munitions non militaires, produits médico-chirurgicaux, cycles et motocycles, pneus, porcelaine, bois de construction, papier d'emballage et sacs en papier, imprimés.

⁴⁷ En 1961, la part des exportations vers la zone franc a représenté plus de 20 p. 100 de la production française totale (en quantité) pour les chaussures, le sucre, le papier photographique, la quincaillerie et les autocars, et plus de 10 p. 100 pour les tissus de coton et synthétiques, le savon, les pneumatiques, les produits pharmaceutiques et les insecticides (ces deux derniers en valeur), les produits pétroliers, les tubes d'acier, les camions et les moteurs à combustion interne (*ibid.*). Etant donné que la part totale de la zone franc dans les exportations françaises est tombée de 30 p. 100 vers 1955 à peine plus de 20 p. 100 seulement ces dernières années, il semble que, vers 1955, les pourcentages indiqués dans la présente note et dans la note précédente auraient été, d'une façon générale, sensiblement plus élevés.

⁴⁸ Vers 1955 surtout, l'industrie française n'était pas concurrentielle pour un assez grand nombre des produits qu'elle exportait vers la zone franc.

⁴⁹ Il y avait, cependant, quelques exceptions, notamment l'alfa et le minerai de fer de Tunisie, les bois du Gabon, les phosphates de Tunisie et du Maroc, etc.

l'existence de la zone franc avec la participation de la France à la Communauté économique européenne. La première consistait à incorporer la zone franc d'outre-mer dans le Marché Commun, la seconde à isoler les dispositions relatives à la zone franc de celles qui régissaient le Marché Commun et la troisième à créer une zone de libre-échange *sui generis* entre la Communauté et les territoires d'outre-mer, séparément ou collectivement ⁵⁰.

65. La première solution aurait manifestement comporté des inconvénients, non seulement pour les perspectives d'industrialisation des membres extra-européens de la zone franc mais même pour les rares industries déjà un peu anciennes qui avaient le plus grand besoin de protection ; de toute façon, d'ailleurs, les partenaires de la France n'auraient pas accepté que le régime de libre circulation de la main-d'œuvre et les politiques sociales communes fussent étendus aux territoires d'outre-mer. La solution d'intégration (à l'exception de la libre circulation de la main-d'œuvre, de la politique sociale commune et de certains aspects de la politique agricole et économique commune) a néanmoins été adoptée en fin de compte pour l'Algérie ⁵¹ et pour les départements d'outre-mer.

66. Tout essai d'isoler les dispositions relatives à la zone franc de l'ensemble du cadre institutionnel de la Communauté aurait soulevé des problèmes d'ordre technique et économique très épineux. Si les Six avaient opté pour une union douanière, c'était pour éviter les difficultés inhérentes à l'adoption de critères et de certificats d'origine et, en cherchant à placer la zone franc dans une situation à part, on aurait compromis le système. Pour le Maroc et la Tunisie, les auteurs du Traité furent néanmoins obligés de recourir à la deuxième solution ; en ce qui concerne le Viet-Nam, le Cambodge et le Laos, un protocole annexé au Traité de Rome autorisait le maintien du régime douanier spécial accordé par la France et il en allait de même pour les exportations de la Libye et de la Somalie à destination de l'Italie et pour celles de la Guyane et des Antilles néerlandaises à destination du Bénélux. Les dispositions de l'article 10 du Traité de Rome relatives à la libre circulation des marchandises ne s'appliquaient à aucun de ces cas. Il y a lieu de noter cependant que la déclaration d'intention annexée au Traité de Rome prévoyait l'association du Maroc et de la Tunisie à la Communauté, d'où l'on pouvait déduire que la situation créée par le Protocole n'était pas censée durer (voir également chap. IV, par. 130 et suiv.).

⁵⁰ On aurait pu envisager encore une quatrième solution, à savoir le remplacement progressif du régime préférentiel de la zone franc par un régime d'aide. Il ne semble pas qu'à l'époque, l'on ait étudié cette solution, en partie en raison du statut de territoires dépendants de la majorité des pays de la zone franc d'outre-mer.

⁵¹ Dans les « Perspectives décennales », on a reconnu par la suite que, pour réaliser l'industrialisation de l'Algérie dans l'hypothèse de l'intégration, il eût fallu prévoir d'énormes subventions pour suppléer au régime de protection des industries naissantes.

67. A côté du problème d'administration douanière inhérent à la deuxième solution, il se posait également un problème d'ordre économique : comment la France pourrait-elle soutenir la concurrence au sein du Marché commun en payant une grande partie de ses approvisionnements en denrées alimentaires et en matières premières bien plus cher que ses partenaires ? Le fait que ces arrangements procuraient des marchés extrêmement intéressants à un grand nombre d'industries françaises de transformation ne contribuait nullement à améliorer la position concurrentielle des autres industries françaises au sein de la Communauté. Enfin, si, tout compte fait, les différences de prix étaient à l'avantage de l'économie métropolitaine, le bénéfice était bien faible comparé au fardeau écrasant des investissements publics et autres dépenses publiques de la France d'outre-mer.

68. Telle est, en quelques mots, la raison pour laquelle on a été amené en 1957 à créer une sorte de zone de libre-échange entre les Six et les pays et territoires d'outre-mer français, belges, italiens et hollandais ⁵².

vii) *La première Convention d'association*

69. La première Convention d'association (comme les articles pertinents du Traité de Rome lui-même) fut négociée un peu hâtivement, pour l'essentiel, entre la France et ses partenaires de la Communauté économique européenne. Signée dans les premiers mois de 1957, elle reposait sur une base juridique qui a été radicalement modifiée après deux ou trois ans d'application partielle et aujourd'hui elle n'a qu'un intérêt historique, comme toile de fond à la deuxième Convention d'association ⁵³.

70. La première Convention se caractérisait surtout par le fait que les Six devaient laisser entrer en franchise de douane sur leur territoire les produits des pays et territoires associés d'outre-mer (TAO) et appliquer un tarif extérieur commun assez élevé aux importations des produits homologues en provenance des pays tiers, ce régime préférentiel sur un marché élargi remplaçant l'avantage de prix dont les produits des TAO bénéficiaient auparavant sur les marchés français et italiens. Si les TAO devaient, à titre de compensation limitée, cesser d'appliquer un régime discriminatoire en faveur de la métropole et à l'encontre des autres pays de la Communauté (comme des autres TAO) au moyen de tarifs douaniers et de restrictions quantitatives,

⁵² La politique commerciale poursuivie par la Belgique au Congo et au Rwanda-Urundi étant très libérale et les Pays-Bas ayant été autorisés, par un protocole, à signer le Traité au nom de la Nouvelle-Guinée néerlandaise seulement, le seul territoire dont l'association soulevait des problèmes analogues à ceux que posait la zone franc était la Somalie sous tutelle italienne où il existait un contrôle des changes rigoureux combiné avec une commercialisation des bananes protégée.

⁵³ On trouvera une analyse détaillée de la Convention dans le document E/CN.14/72 publié par la CEA et intitulé *Les incidences de l'intégration économique de l'Europe occidentale sur le commerce et le développement africains*.

ils étaient néanmoins autorisés à maintenir des tarifs douaniers non discriminatoires. Enfin, les partenaires de la France devaient partager avec elle les charges de l'aide accordée sous forme d'investissements en contribuant au Fonds de développement.

71. La première Convention laissait deux questions fondamentales sans solution. Premièrement, elle ne prévoyait aucun dispositif permettant de faciliter la transition du régime de la zone franc au système préférentiel communautaire. Cependant, tous les produits agricoles tropicaux étaient compris dans la liste des produits agricoles auxquels pouvait s'appliquer l'organisation des marchés et la France voyait là (ce que certains pays tiers redoutaient) une base juridique éventuelle qui eût permis d'étendre à l'ensemble de la Communauté des arrangements qui auparavant ne s'appliquaient qu'à la France. En fait, cette solution s'est révélée tout à fait inacceptable pour les partenaires de la France et devant la détérioration rapide des marchés des produits de base, celle-ci n'eut d'autre possibilité que de conserver pour le moment ses propres arrangements d'organisation de marchés complétés, dans une certaine mesure, par les timides débuts d'application du régime préférentiel communautaire.

72. Une deuxième question restait sans solution du fait que la Convention ne définissait pas clairement les obligations réciproques des pays associés. Si l'on interprétait la Convention au pied de la lettre, aucune disposition ne pouvait empêcher les TAO de pratiquer une politique de discrimination à l'encontre du groupe des Six mais, bien entendu, on avait présumé qu'étant des colonies, ils ne voudraient pas faire de discrimination à l'encontre de la métropole et, partant, ne pourraient pas en faire non plus à l'encontre des autres pays de la Communauté. De même, si l'obligation d'élargir chaque année les contingents globaux offerts aux partenaires de la France au sein de la Communauté avait été acceptée, c'est que l'on avait supposé que la France, partie contractante, fournirait les devises étrangères nécessaires. Il n'avait pas été prévu que les TAO pussent devenir indépendants et connaître des difficultés en matière de balance des paiements ou se trouver dans d'autres situations permettant d'introduire des restrictions quantitatives.

viii) *La deuxième Convention d'association*

73. La deuxième Convention d'association est très différente de la première tant sur le plan juridique que dans ses dispositions économiques car il a été tenu compte lors de sa rédaction de beaucoup des critiques qui avaient été adressées à la première. C'est un instrument beaucoup plus complexe qui comporte soixante-quatre articles et sept protocoles (tandis que la première Convention ne comptait que dix-sept articles et deux protocoles) et qui tente d'apporter une solution à la plupart des problèmes controversés que posait la première, sinon à tous.

74. La deuxième Convention a été conclue entre

États indépendants : les six pays de la Communauté et les dix-huit pays africains et malgache⁵⁴. Cela suppose que, quels que soient les intérêts particuliers de chaque pays de la Communauté et l'attitude adoptée par eux au cours des négociations, la Convention ne reconnaît l'existence d'aucun lien spécial entre tel ou tel groupe de pays associés et tel ou tel pays métropolitain. Bref, chacun des Six et chacun des Dix-huit a une série de droits et d'obligations à l'égard des membres de l'autre groupe mais aucun droit, ni aucune obligation spéciale, n'a été reconnu ou institué entre les Six ou les Dix-huit. Ainsi, le traitement préférentiel accordé individuellement par les pays associés à la Communauté n'est pas automatiquement étendu aux autres pays associés, encore que rien n'interdise qu'il le soit. Cette nouvelle base juridique a une autre conséquence importante, à savoir qu'un certain nombre d'institutions communes ont été créées entre les Six et les Dix-huit, dans lesquelles chaque pays participe à égalité de droits. Ces institutions sont : le Conseil d'association, assisté du Comité d'association, la Conférence parlementaire et la Cour arbitrale. Ce nouveau cadre juridique se retrouve aussi dans les dispositions de fond de la Convention qui prévoient une certaine réciprocité de la part des Dix-huit ; la clause de sauvegarde, en particulier, peut aussi jouer en faveur des Six.

75. En ce qui concerne le régime préférentiel, la deuxième Convention contient des dispositions qui prévoient des règles entièrement nouvelles, d'un côté comme de l'autre. Pour un nombre limité de produits tropicaux (voir tableau II-9), les Six appliqueront immédiatement le tarif extérieur commun et admettront en franchise de douane les exportations des États associés d'outre-mer. Cette mesure équivaut en réalité à une accélération de la mise en œuvre de la première Convention mais avec un régime préférentiel plus limité puisque, sur la majorité de ces articles, le tarif extérieur commun a été considérablement abaissé. Le tableau II-9 permet de se rendre compte de l'élargissement effectif du régime préférentiel accordé sur les divers marchés des pays de la Communauté puisqu'il met en regard le tarif extérieur commun et la position tarifaire vers le milieu de l'année 1962. Les protocoles du Traité de Rome qui prévoient des contingents tarifaires pour les importations de café dans les pays du Bénélux et de bananes dans la République fédérale d'Allemagne restent en vigueur mais celui qui a trait aux importations italiennes de café devient caduc⁵⁵. Pour tous les autres produits, les États

⁵⁴ Indépendamment de la Convention avec ces dix-huit pays, une autre Convention doit être conclue d'ici peu entre les Six, qui portera sur leurs territoires dépendants. Cette Convention instituera pour les échanges commerciaux un régime semblable, pour l'essentiel, à celui qui est applicable aux États africains associés et prévoira une aide de 70 millions de dollars, mais elle ne contiendra pas de dispositions institutionnelles.

⁵⁵ Ce protocole disposait que les importations continueraient d'être assujetties à l'ancien tarif douanier italien qui était moins élevé que le premier tarif extérieur commun. L'abaissement des droits prévus dans ce dernier pour le café rend cette concession sans objet.

TABLEAU II-9

Préférences tarifaires sur les produits auxquels le tarif extérieur commun sera immédiatement applicable en vertu de la deuxième Convention d'association

(En pourcentages ad valorem, sauf indication contraire)

Numéro de la NDB	Produits	Allemagne occidentale (A dater du 1.5.62)			Bénélux (A dater du 1.4.62)			France (A dater du 14.4.62)			Italie (A dater du 1.3.62)			Tarif extérieur commun réduit	(Tarif original)
		En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence	En pro- venance de En pro- venance ou de de pays membres Préfé- tiers associés rence		
08.01 C	Ananas	3.6	0	3.6	21.1	17.5	3.6	7.1	3.5	3.6	14.8	11.2	3.6	9.0	(12.0)
ex 08.01 D	Noix de coco et noix de cachou .	1.5	0	1.5	5.0	3.5	1.5	2.9	1.4 ^a	1.5	8.3	7.0	1.5	4.0 ^b	(5.0)
					8.5	7.0	1.5	5.4	4.2 ^a	1.2	9.9	8.4	1.5		
								1.5	0	1.5	7.8	6.3	1.5		
09.01 A Ia	Café, non torréfié .	100 DM 100 kg	100 DM 100 kg	0	4.8	0	4.8	18.0	14.0 ^a	4.0	75.8 L/kg 65.0 L/kg	45.50 L/kg 45.50 L/kg	30.3 L/kg 19.5 L/kg	9.6	(16.0)
					Des contingents tarifaires avec droits de douane ré- duits seront applicables à l'entrée en vigueur de la Convention						(Applicables aux contingents tarifaires seulement)				
(Suspen- 09.02	Thé (autre que le du à thé importé en dater paquets d'un poids du 1.1.64) net de 3 kg au moins)	235 DM 100 kg	235 DM 100 kg	0				vert : 14 ^a 18 noir : 26.4			401 L/kg ou 40,4 p. 100 avec min. spécifique de 634 L/kg	350 L/kg ou 35 p. 100 avec min. spécifique de 275 L/kg	51 L/kg ou 5,4 p. 100 avec min. spécifique de 89 L/kg	10.8 ^c	(18.0)
09.04 A I	Poivre, non moulu .	23.5 4.5	17.5 0	6.0 4.5	16.5	10.5	6.0	27.0	21.0 ^a	6.0	395 L/kg ou 48 p. 100 avec min. spécifique de 240 L/kg	350 L/kg ou 42 p. 100 avec min. spécifique de 245 L/kg	45 L/kg ou 6 p. 100	17.0	(20.0)
09.06	Vanille	15.0 22.0 4.5	10.5 17.5 0	4.5 4.5 4.5	15	10.5	4.5	8.0	3.5 ^a	4.5	740 L/kg	560 L/kg	180 L/kg	11.5	(15.0)
09.07 A	Clous de girofle, non moulus . .	16.5	10.5	6.0	16.5	10.5	6.0	27.0	21.0 ^a	6.0	6.0 363.30 L/kg	6.0 315 L/kg	6.0 38.30 L/kg	15.0	(20.6)
ex 09.08 A II	Noix de muscade .	23.5	16.2	7.3	16.5	10.5	6	20	14 ^a	6	397.4 L/kg ou 55 p. 100 avec min. spécifique de 275 L/kg	350 L/kg ou 49 p. 100 avec min. spécifique de 245 L/kg	47 L/kg ou 6 p. 100	15.0	(20.0)
18.01	Fèves de cacao . .	9 mxp	7.0	2.0	2.7	0	2.7	3.0	0	3.0	0 2.7 5.5 18.1	0 0 2.8 15.4	0 2.7 2.7 2.7	5.4	(9.0)

Source : E/CN.14/STC/4, 23 août 1962, Tableau I de l'annexe et renseignements communiqués par la Commission de la CEE.

^a Les denrées alimentaires non comprises dans les mesures de libéralisation des importations sont soumises à un droit d'entrée à tarif réduit équivalant à 13/14 du droit mentionné.^b La réduction du tarif extérieur commun ne s'applique qu'aux noix de coco.^c Doit être supprimé en application de la décision du GATT.

associés d'outre-mer bénéficieront de l'élimination progressive des droits de douane et des restrictions quantitatives qui intervient entre les Six.

76. Le point le plus important de la Convention en ce qui concerne les importations de la Communauté, c'est qu'elle prévoit expressément la commercialisation aux cours mondiaux (plus les préférences) des exportations des pays associés autres que les bananes⁵⁶. Cette disposition est importante en ce sens qu'elle pourrait atténuer considérablement l'effet stimulant du régime préférentiel sur la production. Par ailleurs, si l'aide accordée aux États associés d'outre-mer leur permet à longue échéance de devenir compétitifs, les préférences, fussent-elles réduites, pourraient se révéler très importantes.

77. Le régime applicable aux flux commerciaux en sens inverse n'est pas aussi nettement défini. On peut cependant relever plusieurs obligations qui incombent aux États associés d'outre-mer encore que, comme on le verra par la suite, tout dépende de la manière dont ces obligations sont interprétées et appliquées. D'une part, les États associés s'engagent à ne pratiquer aucune discrimination entre les États membres de la Communauté ou à l'encontre des membres de cette Communauté considérée en tant que groupe, sauf si les États associés établissent entre eux des unions douanières. En revanche, les États associés sont autorisés à protéger leurs industries nationales même contre les importations en provenance de pays membres de la Communauté.

78. En pratique, les États associés s'engagent à éliminer les discriminations tarifaires entre les membres de la Communauté dans les six mois suivant la mise en vigueur de la Convention. À l'expiration de ce délai⁵⁷, les autres droits de douane et taxes d'effet équivalent⁵⁸ seront réduits de 15 p. 100 par an. Toutefois, avant d'en venir là, les États associés doivent communiquer au Conseil d'association leurs tarifs douaniers en spécifiant les droits qui sont une nécessité pour leur développement économique, leur industrialisation, leur fiscalité. A

la demande de la Communauté, des consultations sur ce tarif douanier peuvent alors avoir lieu mais, si dans un délai de trois mois aucune demande de consultation n'est formulée, le Conseil d'association est réputé avoir pris acte de ces tarifs. Tout relèvement des droits de douane doit également être notifié et donne lieu à consultation à la demande de la Communauté.

79. Les dispositions relatives à l'élimination des restrictions quantitatives discriminatoires entre les Six sont également modifiées ; la deuxième Convention prévoit en effet la suppression de ces restrictions quatre ans au plus tard après l'entrée en vigueur de la Convention⁵⁹. Toutefois, les États associés peuvent maintenir ou établir des restrictions quantitatives non seulement pour faire face aux nécessités de leur développement et aux besoins de leur industrialisation, mais encore en cas de difficultés dans leur balance des paiements ou en raison des exigences découlant des organisations de marchés, sous réserve de consultations préalables (qui doivent avoir lieu dans les deux mois à compter de la demande) et de l'établissement de contingents globaux accessibles sans discrimination aux produits originaires de tous les États de la Communauté.

80. La deuxième Convention comporte une nouveauté importante : à savoir des dispositions complexes relatives à l'assistance financière et technique qui est en partie liée aux arrangements régissant les échanges commerciaux. Ainsi, sur le nouveau programme quinquennal d'assistance, un montant de 500 millions de dollars sera réservé à des investissements économiques et sociaux, à des études sur le développement et à des programmes de formation professionnelle (ces deux derniers domaines ne figuraient pas dans les objectifs du premier Fonds de développement), tandis que 230 millions de dollars serviront spécifiquement à faciliter le passage au cours mondiaux, en partie par des versements destinés à couvrir des déficits et en partie par des investissements propres à diversifier l'économie. La Communauté sera en outre habilitée à accorder des avances, à concurrence d'un montant de 50 millions de dollars, aux « Caisses de stabilisation » des États associés en vue d'atténuer les effets des fluctuations à court terme des cours mondiaux.

81. Contrairement à ce qui était prévu dans la première Convention, l'aide financière ne consistera pas uniquement en dons du Fonds de développement

⁵⁶ Dès le début de la campagne 1963/1964, pour le coco râpé, le poivre, l'huile de palme, le coton et la gomme arabique, et de façon plus progressive pour le café, pour lequel la commercialisation aux cours mondiaux sera effective en 1967. Toutefois, pour le riz et le sucre, l'élimination du dispositif appliqué dans la zone franc sera subordonnée à l'élaboration d'une politique agricole commune et pour les oléagineux elle sera coordonnée avec cette élaboration. En ce qui concerne ces derniers, ils seront vendus aux cours mondiaux dès le début de la campagne 1964/1965, même s'il n'a pas été élaboré de politique agricole commune.

⁵⁷ Les États associés qui appliquent encore un tarif non discriminatoire [à savoir le Togo, le Congo (Léopoldville), le Burundi, le Rwanda et la Somalie] n'ont pas à se préoccuper de l'élimination de ces droits. Leur situation sera réexaminée au bout de trois ans.

⁵⁸ Dans cette définition sont englobés, semble-t-il, les droits de caractère fiscal, non discriminatoires, des anciennes colonies françaises mais non la taxe représentative de la taxe sur les transactions qui, bien qu'elle soit essentiellement perçue sur les importations, est censée avoir des incidences équivalant à un droit fiscal sur la production intérieure. Cette dernière taxe est, dans toutes les anciennes colonies françaises, une source très importante de recettes.

⁵⁹ Ce qui caractérise essentiellement les règles assez complexes établies pour cette suppression, c'est que le contingent global de base est égal à 15 p. 100 des importations totales (ou 175 p. 100 du total des contingents de l'année 1959, si celui-ci est plus élevé) et qu'il n'est plus fait mention de la production intérieure comme précédemment. Il y a lieu de faire observer que, si les États associés ont effectivement appliqué à leurs tarifs douaniers les quatre premières réductions linéaires de 10 p. 100 prévues dans la première Convention, ils n'ont pas toujours augmenté les contingents dans les proportions requises par la Convention. C'est pourquoi l'adoption de 1962 comme année de référence aurait quelque peu favorisé les pays qui n'avaient pas entièrement respecté les dispositions de la première Convention.

(le montant total de ces dons atteindra 620 millions de dollars au lieu de 581 millions pour le premier Fonds) ; le Fonds lui-même fera des prêts à des conditions spécialement favorables pour un montant de 46 millions de dollars et la Banque européenne d'investissements prêtera 64 autres millions de dollars aux États associés (ou aux entreprises installées sur leur territoire) à ses conditions habituelles⁶⁰. Toutefois, les prêts du Fonds peuvent être utilisés pour alléger la charge des intérêts sur les prêts de la Banque. Les ressources affectées pour la durée de la deuxième Convention, s'élèvent au total à 800 millions de dollars (y compris 70 millions de dollars pour les territoires dépendants) contre 581 millions de dollars aux termes de la première Convention (qui intéressait également les territoires dépendants).

82. La deuxième Convention fixe en outre les principes à respecter en matière de droits d'établissement. Les ressortissants et sociétés de chacun des Six doivent être mis progressivement dans chaque État associé sur un pied d'égalité et ne peuvent bénéficier d'un traitement moins favorable que celui qui est accordé aux ressortissants et sociétés de pays tiers, sauf lorsque ce traitement résulte d'accords régionaux. Cependant, les ressortissants et sociétés d'un des Six ne peuvent bénéficier, pour une activité déterminée, des dispositions qui précèdent que dans la mesure où l'État dont ils relèvent accorde pour cette même activité des avantages de même nature aux ressortissants et sociétés de l'État associé en cause (encore que cette disposition n'ait réellement d'incidence que dans le cas des professions libérales) ; les États associés bénéficient en outre d'une clause de sauvegarde. Le respect de ces principes doit faciliter l'apport de capitaux privés et de connaissances techniques aux États associés sans que ceux-ci soient tenus de compter exclusivement ou principalement pour cela sur l'ancienne métropole. Dans la pratique, le régime du droit d'établissement ne présente guère d'importance pour les grosses sociétés qui sont en mesure de traiter directement avec les gouvernements, mais il peut en avoir pour les petites entreprises et l'artisanat. Les avantages et les inconvénients réels du nouveau système dépendront des conditions dans lesquelles il sera effectivement mis en œuvre et en particulier de l'interprétation des règles de la nouvelle Convention qui imposent un régime des changes libéral concernant les investissements et les versements courants qui s'y rapportent.

83. On examinera aux paragraphes 78 à 84 du chapitre IV les incidences que peut avoir cette deuxième Convention sur l'institution éventuelle de groupements régionaux en Afrique.

⁶⁰ La deuxième Convention ne précise pas les modalités particulières de l'aide financière à accorder pour certains objectifs de sorte que, à l'exception des versements destinés à couvrir des déficits, tout projet peut être financé en tout ou en partie par des crédits de types différents.

3. L'ASSOCIATION EUROPÉENNE DE LIBRE-ÉCHANGE ET LE RÉGIME PRÉFÉRENTIEL DU COMMONWEALTH

1) *L'Association européenne de libre-échange*

84. Estimant que les engagements pris par les pays adhérents lors de la création de la Communauté économique européenne allaient très loin, certains autres pays de l'Europe occidentale se sont prononcés en faveur d'un regroupement plus vaste, mais moins strict de l'Europe occidentale. Les négociations menées dans ce sens échouèrent lorsqu'il devint manifeste que les « Six » n'étaient pas disposés à desserrer les liens qui devaient les unir au sein de la Communauté. Il en est résulté la formation, en 1959, de l'Association européenne de libre-échange (AELE) — groupant le Royaume-Uni, la Norvège, la Suède, le Danemark, l'Autriche, la Suisse et le Portugal⁶¹ — qui représente dans une large mesure une réaction de défense à l'égard de la CEE, la décision des pays membres de l'AELE de supprimer les droits de douane sur leurs échanges de produits industriels leur offrant des possibilités de gains capables de compenser toutes pertes qu'ils pourraient subir du fait de la création de la CEE. Si le texte de la Convention comprend relativement peu d'arrangements détaillés d'ordre institutionnel, si les dispositions relatives à une politique économique commune y font défaut, c'est en partie en raison de l'incertitude qui règne au sujet de l'avenir de l'AELE.

85. La tentative du Royaume-Uni d'adhérer à la Communauté était l'une des causes d'incertitude au sujet de l'avenir de l'AELE ; l'échec de cette tentative a donc donné un nouvel élan à l'Association⁶². Compte tenu de la situation actuelle, on peut s'attendre que les objectifs primitivement assignés par la Convention de Stockholm soient atteints avant l'expiration des délais prévus. En outre, divers indices portent à croire que les Sept envisagent certaines mesures communes en matière de politique économique et comptent élargir en même temps la portée des arrangements d'ordre institutionnel pris par l'Association.

86. Le fait que les pays de l'AELE conservent leurs tarifs douaniers extérieurs à l'égard des pays tiers signifie que les perspectives des pays en voie

⁶¹ La Finlande s'est associée à l'AELE en juin 1961. L'accord d'association stipule l'abolition graduelle des droits de douane et des restrictions quantitatives à l'importation selon le calendrier figurant dans la Convention de l'AELE. Elle a également souscrit à l'accélération de ce calendrier. Néanmoins une réduction des droits plus lente est prévue pour certaines marchandises afin de tenir compte de problèmes spéciaux qui se posent à l'économie finlandaise et, pour des motifs de balance des paiements, la Finlande conserve le droit de maintenir les restrictions quantitatives qu'elle a mises à l'importation d'un nombre limité de marchandises. En vertu de l'accord bilatéral qui la lie à l'Union soviétique, elle étend automatiquement à ce pays toutes les réductions tarifaires qu'elle consent aux pays de l'AELE.

⁶² Cela n'est pas incompatible, par exemple, avec la possibilité d'une association éventuelle de l'Autriche et du Danemark à la CEE.

de développement qui approvisionnent le marché de l'AELE sont liées dans une large mesure à la structure, par pays, de leurs exportations. Cela a des incidences importantes sur les problèmes qui sont examinés à la section 2 du chapitre III ci-après. Ce qui est tout aussi important, c'est que, contrairement à la Communauté, l'Association n'a pas prévu expressément la réduction ou la suppression des droits de douane sur les produits agricoles et le poisson⁶³. L'article 23 de la Convention de Stockholm dispose toutefois que, dans le cas où deux États membres quelconques concluent un accord relatif au commerce des produits agricoles, « toutes dispositions concernant les droits de douane contenues dans lesdits accords sont appliquées également en faveur des autres États membres » ; dans les accords conclus jusqu'ici la seule mesure revêtant quelque importance pour les pays en voie de développement est l'engagement pris par le Royaume-Uni de supprimer les droits de douane sur les importations de conserves de porc en provenance du Danemark — et par conséquent aussi des autres pays de l'AELE. On peut donc constater que l'Association n'entravera pas les exportations vers les pays de l'AELE d'un grand nombre de produits agricoles en provenance de pays en voie de développement. Si, au tableau II-10, on assimile au groupe des « produits alimentaires »⁶⁴ les échanges non visés par la Convention, on constate qu'environ un tiers des importations de l'AELE en provenance de pays en voie de développement ne sont pas affectées.

87. Les problèmes que soulèvent les rapports entre l'AELE et le système préférentiel du Commonwealth n'offrent qu'une analogie limitée avec ceux que pose l'association entre les pays de la zone franc et la CEE. Alors que la zone franc d'outre-mer est associée à la CEE et jouit ainsi de préférences réduites couvrant une région plus étendue, le Commonwealth en voie de développement n'est pas associé à l'AELE et ne peut bénéficier que dans une mesure très limitée de préférences indirectes au sein de l'AELE. Cette question sera examinée ci-après. De plus, par rapport aux autres

⁶³ Les dispositions relatives à ces produits sont énoncées aux articles 21 à 28 (inclusivement) de la Convention de Stockholm. Les produits qui, aux fins de ces articles, sont réputés produits agricoles, sont énumérés aux annexes D et E, respectivement, de la Convention. Toutefois, quelques-uns des produits énumérés à l'annexe D ont été ou doivent être rayés pour être considérés comme produits « industriels ».

⁶⁴ La catégorie « produits alimentaires » du tableau II-10 ne correspond qu'approximativement à la catégorie des produits agricoles de l'AELE. D'autres ajustements s'imposent si l'on veut qu'il y ait conformité plus stricte avec cette dernière catégorie. Il faut, principalement, déduire du groupe des « produits alimentaires » les importations de boissons non alcooliques, de bière, de la plupart des spiritueux, d'articles manufacturés à base de tabac, de certaines huiles et graisses animales et végétales et de conserves de porc ; en outre, il convient d'y ajouter les importations de quelques produits bruts végétaux et animaux. Toutefois, lorsqu'il s'agit — comme ici — des échanges entre les pays en voie de développement et les pays de l'AELE, ces ajustements, qui, en raison de la nécessité de suivre la nomenclature de Bruxelles et la CTIC, seraient assez compliqués, ne changeraient guère de plus de quelques points la proportion des produits agricoles indiquée au tableau II-10.

TABLEAU II-10

Importations de l'AELE^a en provenance des pays en voie de développement par groupes de produits, 1960-1962
(En millions de dollars et en pourcentages)

N° de la CTIC	Groupes de produits	Millions de dollars	Pourcentages
0, 1, 4, et 22	Produits alimentaires	2 164.0	38.3
Section 2 (sauf divisions 22, 28, et groupe 266)	Matières premières	817.5	14.5
281, 283	Minerais métallifères	205.5	3.6
3	Combustibles . .	1 478.0	26.2
Divisions 67 et 68, sauf 681	Métaux communs.	332.3	5.9
Toutes autres positions	Produits manufacturés	648.3	11.5
TOTAL . .		5 645.6	100

Source : Tableaux III-2, III-9 et III-12.

^a Non compris le Portugal.

pays de l'AELE, le Commonwealth ne jouira plus du traitement préférentiel pour les produits industriels sur le marché du Royaume-Uni. Le retrait des préférences, qui sera examiné dans la section suivante, aurait des conséquences plus graves encore si le Royaume-Uni adhérerait à la CEE.

88. Quant au reste des échanges entre les pays en voie de développement et l'AELE, plus de 80 p. 100 intéressent le marché du Royaume-Uni (voir tableau II-12), de sorte que l'incidence à court terme de la création de l'AELE sur les pays en voie de développement dépend dans une très large mesure du sort réservé à ces pays sur ce marché.

A première vue, il ne paraîtrait pas très favorable pour ces pays qu'ils soient par trop tributaires du marché britannique et qu'ils ne le soient point des marchés des autres pays membres. Les tarifs douaniers du Royaume-Uni sur les produits manufacturés sont assez élevés par comparaison avec ceux de la plupart des autres membres de l'Association, de sorte que, pour ces produits, l'inconvénient qu'en entraîne pour les pays tiers, du point de vue de la concurrence, la suppression des tarifs douaniers entre les pays de l'AELE devrait être plus grand sur le marché britannique qu'ailleurs. Le tableau II-11 donne certaines indications comparées sur les taux du tarif douanier britannique applicables aux produits manufacturés.

89. Il existe toutefois plusieurs facteurs importants qui modifient l'effet exercé par l'AELE sur l'ensemble des pays en voie de développement. Premièrement, dans bien des cas, les droits sur les produits de ces pays sont peu élevés ; deuxièmement, les produits concurrents font souvent défaut à l'inté-

TABLEAU II-11

Niveaux moyens des tarifs appliqués à certains produits manufacturés par les pays de l'AELE

CTCI	Produits	Autriche	Danemark	Norvège	Portugal	Suède	Suisse	Royaume-Uni
5	Produits chimiques	13	4	10	23	5	6	15
61	Cuirs, articles manufacturés en cuir et fourrures . . .	16	11	20	n.a.	8	7	16
62	Produits en caoutchouc	26	8	14	37	10	7	21
63	Articles manufacturés en bois et en liège	16	4	9	44	4	11	15
64	Papier, carton et articles manufacturés en papier carton ou pâte de bois	16	6	8	24	6	19	13
65	Filés, tissus et articles textiles façonnés	20	9	15	74	12	10	23
66	Articles minéraux non métalliques manufacturés . . .	18	5	8	36	8	10	17
67	Argent, platine, pierres précieuses et bijoux	12	5	5	22	3	2	11
71	Machines, à l'exception de machines électriques . . .	18	6	10	14	9	6	17
72	Machines électriques	21	8	13	21	10	5	23
73	Matériel de transport	21	8	22	32	13	13	25
81	Pièces et accessoires pour le bâtiment	22	8	11	30	7	11	15
84	Vêtements	20	19	24	42	12	11	26
86	Instruments professionnels scientifiques et autres . . .	9	3	9	26	5	3	27

Source : Political and Economic Planning, *Atlantic Tariffs and Trade*, 1962.

NOTE. — Pour chaque pays, les chiffres ci-dessus sont les moyennes non pondérées des tarifs appliqués aux éléments

de chaque groupe de produits au début de 1960. Ces moyennes sont établies d'après les « taux de la nation la plus favorisée » qui ne sont pas appliqués dans tous les cas aux pays sous-développés.

TABLEAU II-12

Exportations ^a vers l'AELE et le Royaume-Uni par grandes catégories de produits, 1960

Exportations en provenance de		1959			1960		
		Exportations à destination de			Exportations à destination de		
		Total AELE	Royaume-Uni	Autres pays de l'AELE	Total AELE	Royaume-Uni	Autres pays de l'AELE
Produits alimentaires	Echanges intra-AELE	525	394	131	565	425	140
	Pays en voie de développement ^b	1 600	1 280	320	1 595	1 275	320
	Autres pays développés ^c	2 796	2 172	624	2 928	2 244	684
Matières premières . . .	Echanges intra-AELE	338	224	114	408	270	138
	Pays en voie de développement	835	710	125	825	690	135
	Autres pays développés	1 088	820	268	1 299	945	345
Minerais métallifères . .	Echanges intra-AELE	58	48	10	73	62	11
	Pays en voie de développement	153	140	13	174	157	17
	Autres pays développés	235	146	89	308	200	108
Combustibles	AELE	158	1	157	189	1	188
	Pays en voie de développement	1 024	839	185	1 068	868	200
	Autres pays développés	519	131	388	595	150	445
Métaux communs	AELE	269	61	208	355	93	262
	Pays en voie de développement	247	219	28	302	254	48
	Autres pays développés	848	338	510	1 305	606	699
Articles manufacturés . . .	AELE	1 611	279	1 332	1 831	335	1 496
	Pays en voie de développement	333	291	42	402	357	45
	Autres pays développés	4 717	1 542	3 175	5 884	2 055	3 829
TOTAL	AELE	2 990	1 010	1 980	3 451	1 186	2 265
	Pays en voie de développement	4 207	3 495	712	4 406	3 636	770
	Autres pays développés	10 265	5 185	5 080	12 394	6 220	6 174

Source : GATT. *Le Commerce international en 1961*, tableaux II, III et IV.

^a Millions de dollars f.o.b.

^b Groupe « Régions non industrialisées » du GATT, moins Australie, Nouvelle-Zélande et Afrique du Sud.

^c Groupe « Régions industrielles » du GATT, plus Australie, Nouvelle-Zélande et Afrique du Sud.

rieur de la région de l'AELE ; et troisièmement, certains pays jouissent des préférences du Commonwealth sur le marché britannique — encore que ces préférences puissent également exercer des effets négatifs sur les autres pays en voie de développement ⁶⁵. Toutefois, ces considérations interviennent à des degrés divers, selon les produits en question.

90. En 1960, le marché du Royaume-Uni absorbait environ 84 p. 100 des exportations de matières premières des pays en voie de développement vers l'AELE (tableau II-12). Ces produits y sont soumis soit à des droits nuls (cas du caoutchouc naturel, de la laine, du coton et du jute), soit à des droits très faibles — et ce régime est, en gros, le même dans les autres pays de l'AELE ⁶⁶ — environ 70 p. 100 de ces importations du Royaume-Uni en provenance des pays en voie de développement sont constituées par du caoutchouc naturel et des fibres textiles. Comme le montre le tableau, les exportations de minerais métallifères des pays en voie de développement vers l'AELE sont destinées principalement au marché du Royaume-Uni, où elles sont admises en franchise ; des droits nuls s'appliquent également à ces produits dans la plupart des autres pays membres ⁶⁷. Les importations de carburants au Royaume-Uni comprennent presque exclusivement du pétrole ou des produits pétroliers ; en fait, il s'agit essentiellement de pétrole brut, qui est frappé d'un droit spécifique également applicable aux importations en provenance du Commonwealth. Les pays de l'AELE n'offrent pas de possibilités d'approvisionnement dans ce domaine et la capacité de concurrence du charbon, rival principal du pétrole, ne sera guère accrue du fait de la création de l'Association, le charbon étant déjà soumis à un droit nul dans tous les pays membres, à l'exception de la Suisse et du Portugal, où il est assujéti à des droits de 1 p. 100 et 10 p. 100, respectivement.

91. Les importations de métaux communs de l'AELE en provenance de pays en voie de développement comprennent presque exclusivement des métaux non ferreux et le cuivre non ouvré y entre pour 95 p. 100 ⁶⁸. Le tarif appliqué à cette position est nul au Danemark, en Norvège, en Suède, en Autriche et au Royaume-Uni, et va jusqu'à 1 p. 100 en Suisse et à 3 p. 100 au Portugal ⁶⁹. Il semble donc que la formation de l'AELE ne constitue pas un danger sérieux pour le commerce des pays en voie de développement en ce qui concerne les catégories de produits mentionnées ci-dessus. Les exportations principalement menacées par l'AELE sont celles des produits manufacturés des pays en voie de développement qui représentent environ 10 p. 100 du total des échanges de ces pays avec les Sept. Pour ces produits, les tarifs maintenus à l'égard des pays tiers sont généralement substantiels et, bien

entendu, les produits concurrents sont fréquemment disponibles dans les pays membres. En outre, la méthode d'analyse utilisée plus haut, qui est fondée sur l'examen des dangers menaçant les échanges existants de marchandises des pays en voie de développement avec l'AELE, est particulièrement peu indiquée dans le cas des produits manufacturés. Là, en effet, il s'agit d'examiner, non pas exclusivement — ni même principalement — les courants actuels, mais l'incidence de l'AELE sur les marchés virtuels de ces produits ⁷⁰. On constatera que ces effets négatifs peuvent être atténués dans une certaine mesure par le fait que des quantités relativement élevées de produits manufacturés en provenance de pays en voie de développement membres du Commonwealth sont admises sur le marché britannique en franchise douanière. Toutefois, la fraction des produits manufacturés entrant dans le Royaume-Uni en provenance des pays en voie de développement sans bénéficier d'un traitement préférentiel atteint 22 p. 100 du total et, dans bien des cas, ces produits, de même que les importations d'autres pays membres en provenance de pays en voie de développement, seront nettement défavorisés, du point de vue de la concurrence, par rapport aux produits comparables des pays de l'AELE.

92. Les réductions tarifaires appliquées par l'AELE ont été accélérées à un point tel que les droits ne sont plus actuellement qu'à 50 p. 100 des tarifs de départ, bien que la première réduction ait été appliquée au début de 1960 seulement. Il est néanmoins trop tôt encore pour se rendre compte si les événements confirmeront les conclusions de l'analyse qui précède, fondées sur la composition par produits au début de cette décennie. Tout d'abord, les tendances du commerce ne peuvent être enregistrées que pour la période sur laquelle portent les premières réductions ; ensuite, il est probable que si les conclusions qui précèdent sont infirmées par les événements, l'évolution défavorable de la participation des pays en voie de développement aux marchés de l'AELE n'interviendra qu'à partir du moment où les réductions auront entamé plus fortement encore les tarifs appliqués (les réductions accélérées actuellement prévues portent sur une nouvelle diminution de 10 p. 100 au début de chacune des années 1964, 1965 et 1966, avec une réduction ultime de 20 p. 100 à la fin de l'année 1966) ; enfin, il convient de ne pas oublier que la tendance à la réduction générale des tarifs sous l'égide du GATT a persisté pendant cette période. Ces réserves faites, on peut simplement affirmer que, jusqu'ici, les chiffres du tableau II-13 ne sont nullement révé-

⁶⁵ Le Portugal et la Suisse prélèvent des droits ne dépassant pas 3 p. 100 et 1 p. 100, respectivement.

⁶⁶ Le Royaume-Uni importe de très faibles quantités de fonte en provenance de ce groupe de pays.

⁶⁹ Il est vrai qu'au Royaume-Uni les alliages non ouvrés sont soumis à un droit de 10 p. 100.

⁷⁰ Voir aussi par. 110 et 111 du chapitre III ci-après, où sont étudiées les incidences des restrictions quantitatives aux exportations des pays en voie de développement vers l'AELE.

⁶⁵ Dans la plupart des cas, les taux préférentiels se traduisent par des droits nuls ; voir plus loin.

⁶⁶ Au Portugal, ces produits sont soumis à des droits spécifiques et, en Suisse, ils sont frappés de droits très faibles — généralement inférieurs à 0,5 p. 100.

TABLEAU II-13

Evolution des importations de l'AELE, 1959-1962

Produits	1959 (millions de dollars des Etats-Unis c.a.f.)	Indice 1959 = 100		
		1960	1961	1962
<i>Tous produits</i>				
Importations totales de l'AELE	20 024	115.3	117.6	122.8
Importations intra-AELE	3 140	115.5	125.9	134.5
Importations en provenance de pays tiers	16 884	115.3	116.0	120.7
Pourcentage des échanges intra-AELE dans le total	(15.7)	(15.7)	(16.8)	(17.2)
<i>Produits primaires^a</i>				
Importations totales de l'AELE	11 423	107.6	105.8	109.2
Importations intra-AELE	1 206	112.8	111.2	115.9
Importations en provenance de pays tiers	10 217	106.9	105.2	108.4
Pourcentage des échanges intra-AELE dans le total	(10.6)	(11.1)	(11.1)	(11.2)
<i>Articles manufacturés^b</i>				
Importations totales de l'AELE	8 555	125.3	132.8	140.6
Importations intra-AELE	1 932	116.4	134.1	145.5
Importations en provenance de pays tiers	6 623	127.9	132.4	139.2
Pourcentage des échanges intra-AELE dans le total	(22.6)	(21.0)	(22.8)	(23.4)

Source : OCDE, *Bulletins statistiques, Commerce extérieur*, Série C, Volume II.

^a Sections 0, 1, 2, 3, 4 de la CTCI.

^b Sections 5, 6, 7, 8 de la CTCI.

lateurs d'un accroissement marqué des échanges entre pays de l'AELE aux dépens de l'offre d'autres pays⁷¹. Pour l'ensemble des produits, la part de l'AELE n'a augmenté que d'un point et demi entre 1959 et 1962, et il est peut-être significatif que le fléchissement correspondant de la part des pays tiers ait été presque aussi important pour les produits de base — sur lesquels la formation de l'AELE ne devrait pratiquement pas avoir d'incidence — que pour les produits manufacturés.

93. L'étude qui précède est incomplète sur un point car elle postule implicitement que les facteurs spéciaux mis en jeu par la création de l'AELE n'ont pas modifié les échanges de marchandises traditionnellement importées par ses membres en provenance de pays tiers pour être ensuite transformées plus ou moins complètement avant d'être exportées vers d'autres pays membres⁷². Ces facteurs spéciaux résultent de l'application des règles relatives à l'origine, qui figurent dans la Convention de Stockholm. On trouvera ci-après un essai d'évaluation de l'incidence des dispositions pertinentes de la Convention de Stockholm sur les pays tiers.

94. Si l'Association n'avait pas formulé de règles d'origine, elle aurait encouragé l'introduction dans

la région d'importations « industrielles » entrant par le pays aux tarifs douaniers les plus bas en vue d'une distribution ultérieure, en franchise de droits, aux autres pays membres ; bref, il y aurait eu « détournement de trafic » et atteinte au système tarifaire de certains pays membres. A l'autre extrême, une règle prescrivant que seules les marchandises originaires à 100 p. 100 de l'AELE peuvent faire l'objet d'échanges en franchise de droits causerait des torts considérables aux tiers fournisseurs et à l'économie des pays membres eux-mêmes, car elle réduirait sensiblement le courant traditionnel des échanges indirects. Pratiquement, les règles d'origine de l'AELE (énoncées à l'article 4 de la Convention) suivent une « voie moyenne » et ont été établies de telle sorte « qu'elles n'entravent pas les échanges normaux avec des pays tiers ». Aux termes de ces règles, les marchandises doivent satisfaire à l'une des conditions suivantes :

a) Elles ont été produites entièrement dans la Zone ;

b) Elles correspondent à la description des marchandises énumérées dans les listes de procédés de fabrication qui constituent les appendices I et II à l'annexe B et elles ont été produites dans la Zone par le procédé de fabrication approprié décrit dans ces listes ;

c) Lorsqu'il s'agit de marchandises autres que celles qui sont énumérées dans l'appendice II à l'annexe B, elles ont été produites dans la Zone et la valeur de toute matière importée de l'extérieur de la Zone ou d'origine indéterminée et utilisée à un

⁷¹ Dans une certaine mesure, l'accroissement de la part des échanges entre pays membres de l'AELE peut avoir été freiné du fait que le taux d'accroissement économique général est plus faible dans cette région que dans celle de la CEE, mais cela est peut-être dû aussi à l'incertitude qui a régné, à divers moments, au sujet de l'avenir de l'Association.

⁷² Appelés, dans la suite, échanges indirects.

stade quelconque de la production n'excède pas 50 p. 100 du prix à l'exportation desdites marchandises.

En fait, ce sont les alinéas b) et c) qui sont les plus importants, car une marchandise ne peut être entièrement produite sans répondre également aux critères des « procédés de fabrication » et du « pourcentage »; on peut même identifier de façon plus précise le principe fondamental pour la détermination de l'origine AELE comme étant l'alinéa c), qui énonce la règle relative aux pourcentages, car l'appendice I n'est destiné qu'à simplifier la procédure de détermination de l'origine en dispensant de la nécessité de calculer le pourcentage des matières non originaires de l'AELE⁷³. Il semble toutefois, que dans le cas de l'appendice II (qui, contrairement à l'appendice I, ne prévoit pas l'admission sur la base de la règle des pourcentages comme variante du critère du procédé de fabrication), le résultat aille au-delà d'une simplification de la règle des pourcentages: on a estimé qu'une teneur de 50 p. 100 de matières originaires de l'AELE ne fournissait pas de garanties suffisantes aux pays membres dans le cas des textiles et des vêtements, auxquels se rapporte principalement l'appendice — d'où la précision que, dans ce secteur, « les procédés, pour conférer l'origine, doivent comporter une transformation assez poussée à l'intérieur de la Zone⁷⁴ ». La liste des matières de base, qui comprend une gamme étendue de matières premières dont la plupart proviennent de pays n'appartenant pas à la Zone et qui, aux fins du calcul de la teneur en matières originaires de la Zone, sont considérées comme originaires de la Zone, parachève les règles d'origine. Cette liste est un élément important des règles d'origine, car la série des procédés conférant l'origine a, dans une large mesure, été établie compte tenu de son champ d'application.

95. On a fait observer que les règles d'origine, alors qu'elles étaient destinées à maintenir les structures des échanges, pouvaient nuire aux échanges indirects des pays en voie de développement avec l'AELE⁷⁵. On a soutenu qu'en vue de faire admettre leurs produits au bénéfice du régime tarifaire de la Zone, certains producteurs des pays membres pouvaient être tentés de faire subir une transformation plus poussée aux matières premières importées, aux dépens des industries de transformation des pays tiers; à cela, il a été répondu qu'en raison du grand nombre de matières premières figurant dans la liste des matières de base, une

telle réaction de la part des producteurs de l'AELE serait pratiquement sans objet. Mais si la liste des matières de base peut, à cet égard, être un facteur de libération, elle risque néanmoins (dans une certaine mesure) de porter préjudice aux industries de transformation des pays tiers en permettant l'application du régime tarifaire de la Zone à des produits n'ayant subi que peu de transformation dans un pays membre de l'AELE et pouvant être vendus en franchise de droits à l'intérieur de l'Association, ce qui leur conférerait une plus forte capacité de concurrence. Jusqu'ici, il n'y a pas eu de plaintes officielles émanant de pays tiers et faisant état d'un préjudice notable qu'auraient subi leurs industries de transformation du fait des règles d'origine de l'AELE. Par contre, l'absence de plaintes pour détournement de trafic déposées par des pays membres porte à croire que l'application des règles d'origine n'a pas eu pour effet de favoriser sensiblement le commerce indirect des pays tiers⁷⁶.

96. En arrêtant une règle d'origine de moins de 100 p. 100 en vue d'atténuer les incidences de la création de l'association sur les pays tiers, on introduit la possibilité d'une certaine discrimination quant à l'offre des divers pays tiers. Si l'on suppose que chacun des pays membres d'une zone de libre-échange prélève les mêmes droits (par produit et par pays) mais que l'un des pays membres applique des droits nuls aux importations en provenance d'un pays tiers jouissant d'une préférence, une règle d'origine inférieure à 100 p. 100 placera ce pays tiers dans une situation plus favorable que celle des autres fournisseurs extérieurs à l'égard de la zone de libre-échange; en effet, les exportations de ces autres fournisseurs étant frappées d'un droit uniforme, les exportations du pays favorisé tendraient à se répandre dans toute la zone de l'AELE par voie de détournement de trafic. La question de la discrimination résultant de l'application des règles d'origine — dans le sens indiqué ci-dessus — a été soulevée principalement à propos des liens qui unissent le Royaume-Uni à la zone de préférence du Commonwealth, mais on a également évoqué les avantages similaires dont jouiraient les colonies portugaises par rapport à d'autres pays tiers⁷⁷. Il importe d'établir une distinction entre les deux directions dans lesquelles cette discrimination pourrait s'exercer. Premièrement, il peut y avoir discrimination en faveur des pays du Commonwealth fournisseurs du Royaume-Uni et aux dépens des fournisseurs des autres pays membres de l'AELE; deuxièmement, il peut y avoir discrimination en

⁷³ Accessoirement toutefois, cet appendice pourrait avoir pour effet d'atténuer quelque peu la rigueur des règles d'origine, puisque les marchandises qui y figurent peuvent être admises soit sur la base du critère des procédés de fabrication soit sur celle de la règle des pourcentages. On peut en conclure que certaines marchandises peuvent faire l'objet d'échanges en franchise de droits entre pays membres même si moins de 50 p. 100 des matières qui ont servi à leur production sont originaires de l'AELE.

⁷⁴ *EFTA Bulletin*, avril 1961, p. 10.

⁷⁵ Voir GATT, *Instruments de base et documents divers*, Supplément n° 9, p. 72 à 90.

⁷⁶ L'article 5 de la Convention dispose que « Le Conseil examine la question des détournements de trafic et de leurs causes » et que « Tout Etat membre peut référer au Conseil les cas particulièrement urgents de détournement de trafic ». Sur quoi le Conseil « prend les décisions nécessaires en vue d'agir sur les causes de détournement de trafic en amendement les règles d'origine... ou par tout autre moyen qu'il estime approprié »; le paragraphe 3 de l'article 5 prévoit en outre certaines mesures intérimaires.

⁷⁷ Voir GATT, *loc. cit.*

faveur des pays du Commonwealth fournisseurs du Royaume-Uni et aux dépens d'autres pays non membres de l'AELE qui exportent des marchandises vers le Royaume-Uni.

97. Le premier type de discrimination ne paraît pas revêtir une grande importance pratique. De nombreux produits sont admis en franchise au Royaume-Uni de sorte que la préférence accordée au Commonwealth n'intervient pas ; pour une série d'autres produits, la préférence accordée au Commonwealth dans un pays dont les tarifs douaniers sont relativement élevés doit être mise en regard de l'absence de préférences dans les pays à tarifs douaniers peu élevés — de sorte que la différence nette sera souvent très faible ; là où les préférences sont notables — comme dans le cas des produits manufacturés — au point qu'elles pourraient donner lieu à une discrimination effective, les règles d'origine devraient avoir pour effet de restreindre les échanges à l'intérieur de la Zone et, pratiquement de réduire la discrimination à un minimum. Toutefois, même s'il se produit une discrimination de ce type, le groupe de pays en faveur desquels elle s'exerce comprend une proportion plus élevée de pays en voie de développement (entrant pour environ 47 p. 100 dans le total des échanges) que le groupe de pays qui pourraient en subir le préjudice (environ 11 p. 100) [voir tableaux II-14 et II-12].

98. Il pourrait se produire une discrimination à l'encontre de marchandises destinées au Royaume-Uni et provenant de pays n'appartenant pas au Commonwealth du fait de l'interaction de la zone de préférence du Commonwealth et de la zone de l'AELE, et cela de la manière suivante. Si la « ristourne » (Drawback) est accordée, rien n'incite un producteur à faire une distinction entre les fournisseurs étrangers de ses matières premières et produits semi-finis si ses fabrications sont destinées

à être réexportées. Toutefois, sous sa forme actuelle, la Convention de Stockholm prévoit, en fin de compte, l'élimination de la ristourne des droits de douane, en conséquence de quoi le fabricant s'efforcera d'utiliser des matières premières et des produits semi-finis assujettis aux droits les plus bas. En bref, la suppression de la ristourne des droits de douane apporterait aux fabricants britanniques un nouvel encouragement à utiliser des matières premières importées à des taux préférentiels pour la production de marchandises destinées à être exportées vers les autres pays de l'AELE⁷⁸. Les considérations portant à croire que la discrimination du premier type ne serait sans doute pas très grave sont moins valables dans ce cas. Néanmoins, sur la base des chiffres du tableau II-14, on ne peut relever, entre 1960 et 1961, qu'une faible diminution (de 52.3 à 51.5 p. 100) de la part des importations en provenance de pays n'appartenant pas au Commonwealth

⁷⁸ On peut constater que cette discrimination dépend de la suppression de la « ristourne » prévue à l'article 7 de la Convention. La « ristourne » est le système par lequel un exportateur obtient remboursement des droits acquittés à l'importation de matières entrant dans la production de marchandises qui sont ensuite exportées. Si les droits perçus sur les matières premières sont remboursés lors de l'exportation des produits manufacturés à partir de ces matières et qu'en même temps ces produits manufacturés bénéficient du régime de la Zone, chaque pays membre pourrait être encouragé à fabriquer pour les autres des produits manufacturés et à importer en provenance des autres pays membres les produits manufacturés dont il a besoin pour son propre usage. La suppression de la ristourne signifie que les marchandises qui pénètrent dans la Zone sont soumises aux droits applicables dans le premier pays de la Zone dans lequel elles sont entrées et non dans celui de destination définitive. Toutefois, la Convention n'établit pas, en fait, de dispositions transitoires pour l'élimination de la « ristourne » et se contente de déclarer qu'à partir de 1970 tout Etat membre peut refuser d'admettre au bénéfice du régime de la Zone les marchandises ayant bénéficié d'une ristourne. Jusqu'ici, on n'a pas encore constaté de mouvement général en faveur d'une suppression de la ristourne et l'on examine actuellement la question de savoir si cette suppression est un élément indispensable de l'AELE.

TABLEAU II-14

Exportations à destination du Royaume-Uni de pays non membres de l'AELE, 1960 et 1961

	1960		1961	
	Millions de dollars	Pourcentage	Millions de dollars	Pourcentage
Zone préférentielle du Commonwealth ^a	4 705	100.0	4 650	100.0
dont : Pays industrialisés ^c	2 495	53.0	2 490	53.5
Pays en voie de développement ^d	2 210	47.0	2 160	46.5
Autres pays non membres de l'AELE ^b	5 165	100.0	4 850	100.0
dont : Pays industrialisés ^c	3 735	72.3	3 500	72.2
Pays en voie de développement ^d	1 430	27.7	1 350	27.8
TOTAL ^b	9 870	100.0	9 500	100.0
dont : Pays industrialisés ^c	6 230	63.1	5 990	63.1
Pays en voie de développement ^d	3 640	36.9	3 510	36.9

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel*, juin 1963 ; Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*.

^a Pays d'outre-mer de la zone sterling plus Canada.

^b Non compris la catégorie économique III et l'AELE.

^c Catégorie économique I, moins AELE.

^d Catégorie économique II.

dans le total des marchandises fournies par des pays tiers. Là encore, si une discrimination de ce genre devait se produire, le commerce du groupe de pays en faveur duquel elle s'exercerait entre dans le commerce des pays en voie de développement pour une fraction plus élevée (environ 47 p. 100 des échanges) que celle du groupe de pays qui pourrait subir un préjudice (20 p. 100).

99. Enfin, il convient d'examiner la situation du Portugal qui est assez particulière. Placé, d'une part, devant la perspective de la formation de groupements régionaux capables de réduire la capacité de concurrence de ses produits sur les marchés de l'Europe occidentale, et, d'autre part, devant la possibilité d'obtenir libre accès à certains marchés s'il rejoignait un de ces groupements, le Portugal s'est orienté vers l'AELE, à peu près de la même manière que d'autres pays de l'Europe méridionale ont cherché à s'associer à la CEE. Les autres pays membres étant disposés à lui accorder un traitement spécial, en reconnaissance du fait qu'à bien des égards le Portugal ne peut pas encore être considéré comme un pays développé, son désir d'adhérer s'en est trouvé accru. Le Portugal doit notamment bénéficier d'une période de transition plus longue pour la suppression de la plupart des droits de douane qu'il prélève et, au cours de cette période, il pourra protéger son industrie naissante ; de même il pourra maintenir certaines restrictions quantitatives aux exportations ⁷⁹.

100. Il semble qu'il y ait peu de raisons de craindre que le Portugal, produisant des marchandises qui pourraient faire concurrence à celles que fournissent à l'AELE des pays en voie de développement et dans des conditions semblables à celles qui règnent dans de tels pays, puisse causer un préjudice notable au commerce de ceux-ci. En 1962, les échanges du Portugal avec les autres pays de l'AELE représentaient moins de 2 p. 100 des exportations des pays en voie de développement vers l'Association. Pour les produits alimentaires et les matières premières, les tarifs extérieurs des pays membres sont si peu élevés que des gains notables aux dépens des pays en voie de développement sont peu probables. Les produits manufacturés portugais peuvent progresser quelque peu sur les marchés de l'AELE mais même pour ces produits les possibilités sont limitées ; en effet, le Portugal dispose déjà d'un monopole virtuel du marché du liège ; il est douteux que l'industrie textile portugaise puisse concurrencer les fournisseurs d'Asie, même avec les avantages tarifaires dont elle jouira ; quant au marché le plus important, celui du Royaume-Uni, où les textiles des pays en voie de développement jouissant de préférences continueront d'entrer en franchise, le Portugal a certainement peu de chance de s'y substituer aux fournisseurs traditionnels.

ii) *Le régime préférentiel du Commonwealth*

101. La formation d'une union douanière et l'adoption d'un tarif préférentiel commun — cas de la CEE — signifient, ou bien que les régimes préférentiels que les pays membres appliquaient antérieurement en faveur de certains pays tiers disparaîtront, ou bien qu'il faut prévoir l'intégration de ces pays dans l'union. Au contraire, le maintien par les pays membres de l'AELE de leurs tarifs extérieurs propres permet de suivre une autre voie en ce qui concerne les bénéficiaires des régimes préférentiels antérieurs. Ainsi, alors que les pays extra-européens jouissant des préférences du Commonwealth ne bénéficieront plus d'un traitement préférentiel sur le marché britannique (non plus que les colonies portugaises au Portugal) par rapport aux autres pays de l'AELE, leurs préférences par rapport à d'autres pays tiers demeurent. Cela ne signifie pas toutefois que l'incidence de l'association du Royaume-Uni à l'AELE sur les pays du Commonwealth en voie de développement sera nécessairement moins importante que celle de l'association des pays en voie de développement à la CEE. En fait, comme il a été indiqué plus haut, les pays d'Asie membres du Commonwealth, à la différence des pays africains membres du Commonwealth et des États associés africains, ont réussi à se créer au Royaume-Uni d'importants marchés d'exportation de produits manufacturés qui sont maintenant menacés dans une certaine mesure par la concurrence d'autres pays de l'AELE. On s'efforcera, dans la présente section, de décrire les incidences qu'a eues jusqu'ici le régime de préférences du Commonwealth sur les pays en voie de développement qui en font partie.

102. Si l'abandon du libre-échange par le Royaume-Uni au début des années trente a été accéléré par la crise économique que connaissait ce pays (en même temps que d'autres), l'évolution qui s'était accomplie au cours d'un certain nombre d'années le faisait déjà prévoir. Plus particulièrement, la menace à la primauté économique de la Grande-Bretagne que représentait vers la fin du XIX^e siècle, l'industrialisation des États-Unis et de l'Allemagne, portait de nombreux esprits à croire — à tort ou à raison — que le libre-échange n'était plus conforme aux intérêts du pays. Cette attitude, et le comportement protectionniste d'autres pays industrialisés, tels que les États-Unis, ont eu pour aboutissement la promulgation de l'*Import Duties Act* (1932) et l'érection des barrières douanières britanniques. Ce changement de politique économique a lui-même entraîné des conséquences ultérieures. Comme le pays dépendait étroitement de ses importations, le rejet pur et simple du libre-échange aurait pu causer à son économie des préjudices aussi importants que les avantages qu'on en attendait. La solution qui s'imposait consistait à maintenir le libre-échange au sein d'une zone préférentielle couvrant une forte proportion des sources d'appro-

⁷⁹ Les dispositions spéciales relatives au Portugal sont énoncées à l'annexe G de la Convention de Stockholm.

visionnement en matières premières et en produits alimentaires.⁸⁰ Cette zone était toute trouvée et, en fait, certaines préférences avaient déjà été établies entre les pays membres du Commonwealth dans les premières années du siècle⁸¹. C'est ainsi que l'Accord d'Ottawa (1932) a établi des préférences entre les pays extra-européens membres du Commonwealth et entre ces pays et le Royaume-Uni.

103. Le tableau II-15 donne une idée de l'incidence des concessions préférentielles que s'accordaient les membres du Commonwealth⁸². Vers la fin des années trente, les quatre indices significatifs avaient progressé, mais d'une façon qui indiquerait que l'effet sur les exportations des pays extra-européens membres du Commonwealth vers le Royaume-Uni était plus prononcé que sur les exportations britanniques vers le reste du Commonwealth⁸³. Au cours de la période qui a immédiatement suivi la seconde guerre mondiale, les taux préférentiels n'ont joué qu'un rôle secondaire dans la détermination de ces divers effets. La réaction à la pénurie de dollars — qui s'est traduite par des restrictions de change et de contingents, le recours à des accords d'achats à long terme et le désir des pays du Commonwealth d'utiliser leurs soldes en sterling accumulés au Royaume-Uni — a contribué

⁸⁰ Voir S. Dell, *Trade Blocs and Common Markets*, op. cit., p. 22-25.

⁸¹ Voir The Economist Intelligence Unit, *The Commonwealth and Europe*, Londres, 1960, p. 10.

⁸² Actuellement, la zone de préférence du Commonwealth comprend le Commonwealth et l'Irlande, la Birmanie et l'Afrique du Sud. Pour des raisons d'ordre statistique, il est toutefois plus pratique, dans certains cas, d'assimiler la zone de préférence du Commonwealth au Canada et à la zone sterling. On y fait ainsi entrer l'Islande, la Libye et la Jordanie, qui ne jouissent pas du traitement préférentiel, mais la part de ces pays dans le commerce de la zone sterling représente moins de 0.5 p. 100.

⁸³ Cela n'est guère surprenant, les effets les plus marqués de la crise économique du début des années trente s'étant exercés sur les prix et le volume des échanges de produits de base.

TABLEAU II-15

Commerce du Commonwealth britannique de 1928 à 1961

	Exportations du Royaume-Uni vers le Commonwealth en pourcentage :		Importations du Royaume-Uni en provenance du Commonwealth en pourcentage :	
	Des exportations du Royaume-Uni	Des importations du Commonwealth	Des importations du Royaume-Uni	Des exportations du Commonwealth
1928	41.4	31.3	29.7	32.6
1935	44.1	34.4	36.8	39.3
1938	45.8	32.1	39.7	41.4
1948	51.6	28.8	46.6	28.8
1954	52.2	27.3	51.1	30.2
1961	43.0	22.2	41.4	24.3

Source : Bela Balassa : « Britain, the Commonwealth and the European Common Market », *Banca Nazionale del Lavoro*, mars 1963, p. 73.

TABLEAU II-16

Pourcentage des importations du Royaume-Uni en provenance de la zone préférentielle du Commonwealth bénéficiant d'une préférence et marges moyennes de préférence

	1929 ^a	1937 ^a	1948 ^a	1957 ^b
Pourcentage total bénéficiant d'une préférence	7	60-61	54-56	47
Marges moyennes de préférence (en pourcentage) :				
Sur les marchandises bénéficiant d'une préférence	29-49	17-20	11-13	9
Sur toutes marchandises	2-3	10-12	6-7	4

Source : Political and Economic Planning : *Commonwealth Preference in the United Kingdom*, 1960, p. 9.

^a Estimation tirée de l'étude de sir Donald MacDougall et R. Hutt, intitulée « Imperial Preference : A Quantitative Analysis », *Economic Journal*, juin 1954.

^b Estimation du PEP, qui n'est pas entièrement comparable avec les résultats cités plus haut pour 1929, 1937 et 1948.

à élever la part du Commonwealth dans les importations et les exportations du Royaume-Uni, et cela jusque vers le milieu des années cinquante. Après la disparition de ces restrictions, ce sont principalement les préférences tarifaires et les liens commerciaux existants qui ont déterminé le degré de concentration du commerce à l'intérieur du Commonwealth.

104. Dès le milieu des années cinquante, ces préférences étaient bien moins marquées qu'elles ne l'avaient été initialement et les facteurs qui ont réduit leurs effets ont continué de s'exercer. Le résultat de cette évolution, qui s'est accompagnée notamment d'une diminution de la capacité de concurrence des exportations britanniques, a été une baisse assez forte de la part du Commonwealth et de celle du Royaume-Uni dans leurs échanges mutuels. On a attribué le rétrécissement des marges préférentielles à des réductions des tarifs douaniers (principalement par l'intermédiaire du GATT), à la tendance de la hausse des prix mondiaux à réduire l'incidence des droits spécifiques et à des modifications dans la composition des échanges⁸⁴. Le tableau II-16 montre dans quelle mesure les marges préférentielles moyennes ont été réduites. Autre facteur important : au cours des trente dernières années, les échanges des pays extra-européens membres du Commonwealth — tant les exportations que les importations — ont augmenté bien plus vite que ceux du Royaume-Uni. Entre 1928 et 1961, le total des exportations britanniques augmentait d'environ 50 p. 100, tandis que les exportations des pays extra-européens membres du Commonwealth faisaient plus que doubler — les importations

⁸⁴ C'est ainsi que les importations au Royaume-Uni de matières premières à préférences généralement faibles (voir plus loin) ont augmenté plus rapidement que les importations de produits alimentaires préférentiels.

britanniques augmentaient à peine d'un quart, alors que les importations des pays extra-européens membres du Commonwealth faisaient plus que doubler. A elle seule, cette évolution devait tendre à amenuiser la part du Royaume-Uni dans les importations et les exportations du reste du Commonwealth.

105. Malgré cette diminution, il n'est pas douteux que les facteurs économiques, politiques et sociaux qui unissent les pays du Commonwealth, si faibles que soient certains d'entre eux, exercent dans bien des cas des effets marqués sur les échanges entre le Commonwealth et le Royaume-Uni. Le tableau II-17 donne une comparaison entre la structure géographique réelle des importations et des exportations britanniques et la structure hypothétique qui aurait été atteinte si elle avait été identique à celle de tous les pays industrialisés⁸⁵.

106. Il est toutefois peu vraisemblable que les préférences tarifaires constituent actuellement l'un des principaux facteurs qui déterminent l'importance des échanges entre pays du Commonwealth. Tout d'abord, comme il a été signalé plus haut, la portée et l'importance des préférences ont considérablement diminué. Ensuite, il n'y a pas de rapport très étroit, du moins dans le cas du Royaume-Uni, entre l'importance des marges préférentielles consenties et la part du Commonwealth dans les importations. Alors que les importations de denrées alimentaires du Royaume-Uni en provenance du Commonwealth comprennent 57 p. 100 de produits ne jouissant pas de préférences et 71 p. 100 de produits bénéficiant de préférences spécifiques de moins de 5.5 p. 100, le Commonwealth ne fournit que 36 p. 100 des produits alimentaires donnant lieu à des préférences *ad valorem* et 43 p. 100 de produits donnant lieu à une combinaison de préférences *ad valorem* et de préférences spécifiques⁸⁶. Même pour les produits manufacturés, on constate que le Commonwealth fournit 60 p. 100 du papier journal et du ferro-chrome, pour lesquels il n'y a pas de préférences, contre 14 p. 100 d'autres produits manufacturés, qui font l'objet de préférences. En outre, bien que la Nigéria n'accorde pas de traitement préférentiel aux importations en provenance du Royaume-Uni, celles-ci représentent les deux cinquièmes de la valeur totale des importations. Il n'est guère douteux que d'autres facteurs, tels que les liens commerciaux tradition-

TABLEAU II-17

Exportations et importations du Royaume-Uni à destination et en provenance des régions de production primaire, 1961

(En millions de dollars des Etats-Unis)

	Exportations		Importations	
	Réelles	Hypothétiques	Réelles	Hypothétiques
Asie				
Pays de la zone sterling	1 022	658	924	514
Pays n'appartenant pas à la zone sterling	186	525	165	380
Afrique				
Pays de la zone sterling	1 103	445	1 012	474
Pays n'appartenant pas à la zone sterling	115	545	150	541
Moyen-Orient				
Pays de la zone sterling	220	126	566	316
Pays n'appartenant pas à la zone sterling	448	446	401	515
Amérique latine				
Pays de la zone sterling	258	109	220	96
Pays n'appartenant pas à la zone sterling	494	1 284	343	1 356
Océanie				
Pays de la zone sterling	934	354	969	486
Pays n'appartenant pas à la zone sterling	2	11	0	14
Canada	639	918	979	1 010
TOTAL	5 421	5 421	5 729	5 729

Source : Bela Balassa, *op. cit.*, p. 70 et 71.

nels, les investissements britanniques dans le Commonwealth et l'utilisation par ce dernier du système bancaire des marchés de l'argent et des produits londoniens déterminent dans une large mesure le niveau de ses échanges. Enfin, il se peut que par sa seule existence, un régime préférentiel, même sous sa forme actuelle quelque peu atténuée, décourage des concurrents éventuels.

107. Le régime des préférences du Commonwealth présente pour les pays membres en voie de développement un avantage important, qui réside dans l'absence d'une réciprocité généralisée⁸⁷. Alors que le Royaume-Uni, qui constitue le marché le plus important du système, accorde des préférences (non discriminatoires) à tous les autres membres, ces derniers ne le payent pas nécessairement de retour⁸⁸. Bien que le tableau II-18 révèle des différences notables quant au traitement que les pays extra-

⁸⁵ C'est-à-dire les Etats-Unis, les pays de la CEE, les pays de l'AELE, le Japon et le Royaume-Uni.

⁸⁶ The Economist Intelligence Unit, *op. cit.*, p. 14-15. Ces pourcentages, de même que ceux qui suivent, sont fondés sur les chiffres des échanges de 1956. Dans le cas du sucre, le droit préférentiel spécifique dépasse 5,5 p. 100, mais la part élevée du Commonwealth — 69 p. 100 — doit être attribuée essentiellement à l'existence du Commonwealth Sugar Agreement. Certes, ces pourcentages sont déterminés dans une certaine mesure par les positions relatives, sur le plan de l'offre, des pays extra-européens membres du Commonwealth et des autres pays. Dans les deux catégories où ces autres pays fournissent de faibles pourcentages, ce sont des marchandises telles que les produits laitiers, les fruits et les légumes qui jouent un rôle important; quant aux catégories pour lesquelles les pays extra-européens membres du Commonwealth jouent un rôle significatif, elles comprennent le thé, le blé et la viande frigorifiée et congelée.

⁸⁷ Il convient de noter que certains pays membres n'étaient pas en mesure d'accorder des préférences au Royaume-Uni, en raison d'obligations internationales qu'ils avaient déjà assumées.

⁸⁸ Comme les pays membres maintiennent leurs propres structures tarifaires à l'égard des pays tiers, la réciprocité totale est de toute façon impossible; même si chaque pays accorde à tous les autres membres la même marge de préférences, mesurée par différence entre le droit normal et le droit préférentiel, les tarifs préférentiels eux-mêmes varieront d'un pays à l'autre.

TABLEAU II-18

**Degré de préférence accordé aux importations
et aux exportations du Royaume-Uni**

	Pourcentage des importations à destination du Royaume-Uni bénéficiant d'une préférence	Pourcentage des importations en provenance du Royaume-Uni bénéficiant d'une préférence
<i>Pays développés</i>		
Australie	53	80
Canada	40	80
Nouvelle-Zélande	54	90
<i>Pays en voie de développement^a</i>		
Afrique orientale britannique	81	néant
Ceylan	94	65
Chypre	100	98
Rhodésie et Nyassaland	28	98
Ghana	81	néant
Hong-Kong	99	négligeables ^b
Inde	93	20
Nigéria	77	néant
Pakistan	29	33.1/3
Antilles	98	90

Source : *The Commonwealth and Europe*, p. 14 et 15, les données se rapportent à 1956, et *Federal Union, Britain, Europe and the Commonwealth*, pour les importations à destination du Royaume-Uni, et à 1958 pour les importations en provenance du Royaume-Uni.

^a Les pays en voie de développement cités dans le tableau ci-dessus représentent plus de 90 p. 100 de la population totale de cette partie du Commonwealth.

^b A Hong-kong et à Singapour, seuls les boissons alcooliques et le tabac bénéficient d'une préférence.

européens membres du Commonwealth réservent aux importations en provenance du Royaume-Uni, on peut constater que, dans l'ensemble, les préférences accordées aux produits britanniques par les pays en voie de développement sont un peu moins — et, dans certains cas, considérablement moins — importantes que celles dont ces pays jouissent au Royaume-Uni⁸⁹. Ces observations appellent toutefois certains correctifs car, si les autres pays membres du système préférentiel du Commonwealth jouissent généralement des avantages accordés au Royaume-Uni, il existe quelques cas importants de discrimination. L'Australie n'accorde de préférences ni à l'Inde, ni au Pakistan, ni à l'Afrique du Sud ; l'Afrique du Sud accorde des préférences surtout au Canada et à la Nouvelle-Zélande⁹⁰ ; l'Irlande accorde généralement un traitement préférentiel aux importations en provenance du Royaume-Uni et du Canada mais les importations en provenance d'autres pays du Commonwealth bénéficient dans certains cas du même traitement préférentiel, alors que dans d'autres elles sont soumises au plein tarif ou encore

⁸⁹ La Rhodésie et le Nyassaland constituent toutefois une exception notable.

⁹⁰ The Economist Intelligence Unit. *op. cit.*, p. 17.

à un tarif intermédiaire⁹¹. Ces cas de discrimination tendent à porter préjudice aux pays membres en voie de développement mais il convient de les mettre en regard des cas où ces derniers pays pratiquent, en accordant leurs préférences, une discrimination en faveur d'autres pays en voie de développement : l'Inde n'accorde de traitement préférentiel qu'au Pakistan, à Ceylan, à la Malaisie et aux colonies britanniques ; le Pakistan accorde des préférences à Ceylan, à l'Inde et aux colonies britanniques ; quant à la Rhodésie et au Nyassaland, ils accordent des préférences maximales aux colonies britanniques et des préférences plus faibles aux autres pays du Commonwealth⁹².

108. Si l'on veut évaluer l'importance que revêt pour les pays membres en voie de développement le régime des préférences du Commonwealth, il importe de tenir compte non seulement de la portée de ces préférences, mais encore de leur ordre de grandeur. C'est pourquoi on examinera ci-après les préférences accordées par le Royaume-Uni — marché qui entre pour plus de 80 p. 100 dans les exportations des pays membres en voie de développement vers les pays membres développés⁹³.

109. Le régime des préférences accordées par le Royaume-Uni présente une caractéristique importante : la progression normale des tarifs — taux plus élevés sur les produits ayant subi une transformation plus poussée — que connaissent généralement les exportateurs est, en fait, renversée pour les membres de la zone de préférence du Commonwealth. En d'autres termes, la marge de préférence est plus importante sur les produits manufacturés (12 p. 100 en moyenne) que sur les matières premières (2 p. 100) ; pour les produits alimentaires, les boissons et le tabac, la marge de préférence est en moyenne de 6 p. 100⁹⁴. En fait, cette situation traduit bien entendu dans une large mesure la « progression » qu'accuse le système tarifaire du Royaume-Uni à l'égard du reste du monde : aucune préférence ne peut être accordée dans les cas, tel celui des matières premières où le tarif général tend vers zéro mais des préférences sont possibles lorsque les droits sont appréciables, comme dans le cas des produits manufacturés. Cette progression renversée a facilité la pénétration du marché textile britannique par l'Inde, le Pakistan et Hong-kong⁹⁵ et, en dépit du fait que ces marges de préférence dont jouissent les pays membres en voie de

⁹¹ E. Nevin, *The Irish Tariff and the EEC : A Factual Survey*, The Economic Research Institute, Dublin, 1963, p. 5.

⁹² The Economist Intelligence Unit, *loc. cit.* Dans tous ces cas, le Royaume-Uni jouit du traitement préférentiel le plus favorable.

⁹³ Afrique du Sud non comprise.

⁹⁴ Political and Economic Planning, *Commonwealth Preference in the United Kingdom*, Londres 1960, p. 11. Ces disparités traduisent des différences en ce qui concerne tant les marges prévues pour les produits de ces catégories bénéficiant d'un traitement préférentiel que le choix des produits.

⁹⁵ L'absence, à l'origine, de toute restriction quantitative sur les types de produits fournis par ces pays au marché britannique a également joué un rôle très important à cet égard.

TABLEAU II-19

Marge moyenne de préférence^a dans le régime préférentiel du Commonwealth

<i>Pays</i>	<i>Marge</i>	<i>Marge pour le groupe ^b</i>
<i>Pays membres développés</i>		
Canada	3	4
Australie	4	
Nouvelle-Zélande	4	
Irlande	4	
Afrique du Sud	5	
<i>Pays membres en voie de développement</i>		
Golfe persique	—	4 ½
Afrique de l'Ouest	6	
Rhodésie et Nyassaland	2	
Péninsule malaise	1	
Antilles	5	
Ceylan	6	
Afrique orientale britannique	4	
Pakistan	3	
Hong-Kong	17	
Inde	7	
Autres pays membres développés	7	

Source : D'après PEP, *op. cit.*, tableau IV, p. 12.

^a Marge moyenne de préférence sur toutes les marchandises, en pourcentage.

^b Moyenne pondérée d'après la valeur des importations en 1957.

développement ont été ⁹⁶ et continueront d'être amenuisées du fait des réductions tarifaires multilatérales ⁹⁷, cette progression renversée prendra probablement plus d'importance (sinon d'ampleur) avec l'expansion des industries de transformation des pays en voie de développement. On constate néanmoins, à la lecture du tableau II-19, que la marge de préférence moyenne dont jouissent les pays du Commonwealth, considérée par rapport aux importations totales d'une source donnée, est rarement très élevée.

110. Il importe d'établir une distinction entre le traitement préférentiel admettant l'entrée de certaines marchandises à des tarifs réduits mais non nuls et le traitement préférentiel qui admet l'entrée en franchise. Dans le premier cas, les exportateurs des pays membres sont avantagés, du point de vue de la concurrence, par rapport aux exportateurs non membres, mais ils restent désavantagés par rapport aux fournisseurs du pays même. A cet égard, les pays en voie de développement qui sont membres de la zone de préférence du Commonwealth sont mieux placés par le fait que les droits préférentiels tendent à être nuls ou très faibles. Cela est particulièrement vrai des produits manufacturés, pour lesquels ces

droits sont pour ainsi dire tous nuls, avec toutefois quelques exceptions même ici : les taux préférentiels sur les textiles artificiels et synthétiques et sur les voitures sont respectivement des 5/6 et des 2/3 du taux « de la nation la plus favorisée », en outre, pour certains produits, tels que les tracteurs agricoles sur roues, aucune préférence n'est accordée ⁹⁸.

111. Alors que le Royaume-Uni accorde aux pays membres des marges de préférence sans discrimination, les marges effectives varient selon les pays en raison des différences qu'accuse la structure de leurs exportations vers le Royaume-Uni, notamment l'« éventail » de leurs exportations des trois catégories suivantes de produits : denrées alimentaires, boissons et tabac ; matières premières ; produits manufacturés. Il est utile de savoir si la composition par produits de leurs exportations vers le marché britannique favorise les pays en voie de développement par rapport aux pays membres développés. Comme le montrent les chiffres ci-après, les denrées alimentaires, les boissons et le tabac représentent une proportion plus faible des exportations vers le Royaume-Uni, pour les pays membres en voie de développement, que pour les pays membres développés ; les matières premières et — chose assez surprenante — les produits manufacturés représentent un pourcentage plus élevé. Il est donc manifeste que dans les exportations des pays du Commonwealth en voie de développement vers le Royaume-Uni, les produits manufacturés représentent une part plus importante que dans les exportations des pays membres extra-européens développés et qu'en fait la moitié des importations britanniques de produits manufacturés en provenance de la zone de préférence du Commonwealth vient des pays en voie de développement. Toutefois, les chiffres ci-dessus peuvent tendre à sous-estimer la préférence relative dont jouissent au Royaume-Uni les pays membres en voie de développement ; compte non tenu des exportations pétrolières des États riverains du golfe Persique, qui ne jouissent d'aucune préférence, la marge préférentielle moyenne dont bénéficie le groupe de pays en voie de développement se trouve portée à 5.5 p. 100 (voir tableau II-19) ⁹⁹.

Exportations du Commonwealth vers le Royaume-Uni, 1957

	<i>Denrées alimentaires, boissons, tabac</i>	<i>Matières premières</i>	<i>Produits manufacturés</i>	<i>Total (millions de livres)</i>
	<i>Part en pourcentage</i>			
Pays développés.	50	42	8	921
Pays en voie de développement	40	49	11	647

Source : Political and Economic Planning, *Commonwealth Preference in the United Kingdom*, p. 12.

⁹⁶ Compte tenu du fait que l'étude effectuée par les services du Political and Economic Planning, sur laquelle est fondée la présente analyse, a trait à l'année 1957.

⁹⁷ Il convient de faire observer que cette évolution pourrait être neutralisée dans une certaine mesure si les marchandises bénéficiant de marges de préférence élevées prenaient plus d'importance dans les exportations des pays en question.

⁹⁸ Political and Economic Planning, *Atlantic Tariffs and Trade*, Londres, 1962, p. vii.

⁹⁹ Les importations pétrolières du Royaume-Uni sont soumises, quelle que soit leur origine, au même droit spécifique.

112. Les chiffres du tableau II-19 montrent que tant la Rhodésie et le Nyassaland que la péninsule malaise sont assez mal lotis, en raison de l'absence à peu près totale de tous produits manufacturés (à l'exclusion des métaux communs) dans leurs exportations vers le Royaume-Uni. La catégorie des « matières premières » y joue un rôle extrêmement important — les métaux non ferreux pour la Rhodésie et le Nyassaland et le caoutchouc pour la péninsule malaise ; ces produits, quelle que soit leur provenance, sont admis au Royaume-Uni en franchise. Comme la Rhodésie et le Nyassaland exportent également vers le Royaume-Uni du tabac qui, s'il est frappé d'un droit, jouit néanmoins d'une légère préférence sur les importations de tabac en provenance de pays extérieurs à la zone de préférence du Commonwealth, leur marge préférentielle moyenne est un peu plus élevée que celle de la Malaisie. A l'autre extrême, l'Inde et, plus particulièrement, Hong-kong, bénéficient de marges préférentielles très considérables du fait que les produits manufacturés constituent environ un quart des exportations de l'Inde vers le Royaume-Uni et la quasi-totalité de celles de Hong-kong. En outre, l'une et l'autre exportent vers le Royaume-Uni des produits manufacturés pour lesquels la marge préférentielle tend à dépasser la moyenne de 12 p. 100. Les exportations de l'Inde comprennent principalement des articles en cuir, des filés et tissus de coton et divers textiles, pour lesquels les marges sont de 12, 16 et 17 p. 100 respectivement ; les importations en provenance de Hong-kong comprennent, outre les deux derniers articles mentionnés, des vêtements et des chaussures (marge de 18 p. 100)¹⁰⁰.

113. Les chiffres du tableau II-17 donnent une idée de l'incidence des liens du Commonwealth sur l'ensemble des échanges de la zone de préférence du Commonwealth. Sur la base des chiffres du tableau II-20, on peut préciser davantage l'effet exercé sur les pays en voie de développement appartenant à la zone de préférence. La révélation la plus frappante peut-être qu'apporte ce tableau réside dans la constatation qu'alors que le Royaume-Uni reçoit près d'un cinquième du total de ses importations de pays en voie de développement appartenant à la zone préférentielle, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Canada et l'Irlande, pris ensemble, ne reçoivent de cette zone que le vingtième environ de leurs approvisionnements¹⁰¹. La disparité est particulièrement forte pour les boissons et le tabac, les combustibles et carburants et — plus encore — pour les produits manufacturés. Elle montre que les liens

entre les membres extra-européens de la zone de préférence sont fréquemment moins étroits que ceux qui unissent ces pays et le Royaume-Uni ; la tendance, mentionnée ci-dessus, des autres membres développés à exercer, lorsqu'ils accordent des préférences, une discrimination à l'encontre des pays membres en voie de développement, joue sans doute également un rôle dans cette situation. Il y a peu d'écart entre les pays membres développés pour ce qui est du degré de dépendance à l'égard des importations en provenance de pays en voie de développement. L'Australie ne reçoit de ce groupe que 9 p. 100 de ses importations, la Nouvelle-Zélande 6.5 p. 100, le Canada et l'Irlande 4 p. 100.

114. Il convient d'attacher moins d'importance au fait que ce groupe de pays développés importe des pays non membres en voie de développement plus (environ 8 p. 100) que des pays membres, car il est entièrement attribuable à la très forte proportion de combustibles et carburants importés dans ce groupe en provenance de sources non préférentielles — il s'agit notamment d'importations massives de pétrole au Canada en provenance du Venezuela et des Antilles néerlandaises. Bien que ce groupe reçoive de pays situés dans la zone de préférence 40 p. 100 de ses importations en provenance de l'ensemble des pays en voie de développement (Royaume-Uni environ 60 p. 100), sa part est notablement plus élevée que celles de deux autres pays importateurs industrialisés, les États-Unis et l'Allemagne occidentale (24 p. 100 et 18 p. 100 respectivement) qui ont peu de liens spéciaux avec des pays en voie de développement. Cela porte à croire que les liens économiques et autres entre l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Canada et l'Irlande, d'une part, et les pays en voie de développement membres de la zone de préférence du Commonwealth, d'autre part, gardent encore une certaine importance.

4. LE CONSEIL D'AIDE ÉCONOMIQUE MUTUELLE

1) Organisation du commerce extérieur des pays membres

115. La façon dont les pays à économie planifiée d'Europe orientale et d'Union soviétique conduisent leur commerce extérieur est analysée en détail dans un autre document¹⁰². Il est tout de même nécessaire de résumer brièvement ici quelques-unes des principales caractéristiques de leurs régimes, dont il y aura lieu de tenir compte en examinant les activités du CAEM et leurs incidences possibles sur le commerce des pays en voie de développement.

116. Chaque gouvernement membre du CAEM prévoit son commerce extérieur dans le cadre de son plan économique national. Pour établir les plans

¹⁰⁰ PEP, *op. cit.*, p. 16. Ces marges sont celles qui, en moyenne, sont applicables à toutes les importations du Commonwealth dans ces catégories. En raison de la répartition particulière de ses exportations dans ces groupes, Hong-kong tend à jouir de marges plus élevées même que celles qui viennent d'être mentionnées plus haut.

¹⁰¹ Environ un dixième des importations de l'Afrique du Sud proviennent de pays membres en voie de développement et si ce pays était ajouté au tableau II.20, le pourcentage passerait de 5,4 à environ 6 p. 100 seulement.

¹⁰² Voir « Problèmes commerciaux entre pays ayant des systèmes économiques et sociaux différents » (également publié dans le présent volume).

TABLEAU II-20

**Importations de certains pays développés en provenance du Commonwealth
et d'autres pays en voie de développement, 1961**

(En millions de dollars et pourcentages)

Section de la CTCI et produits		Total des importations	Répartition en pourcentage des importations par région d'origine		
			Pays du Commonwealth en voie de développement ^a	Autres pays en voie de développement	Reste du monde
0. Produits					
alimentaires	Royaume-Uni	3 747.7	17.4	9.3	73.3
	Autres pays industrialisés du Commonwealth ^c	853.2	17.0	14.2	68.8
	Allemagne occidentale	2 333.5	4.5	20.2	75.3
	Etats-Unis	3 026.0	9.3	61.3	29.4
1. Boissons et tabac	Royaume-Uni	413.2	27.2	0.7	72.1
	Autres pays industrialisés du Commonwealth ^c	98.2	7.7	1.2	91.1
	Allemagne occidentale	182.8	4.8	9.2	86.0
	Etats-Unis	410.1	0.6	8.5	90.9
2. Matières brutes	Royaume-Uni	2 686.9	17.7	14.9	67.4
	Autres pays industrialisés du Commonwealth ^c	716.7	15.4	8.5	76.1
	Allemagne occidentale	2 276.4	9.3	23.0	67.7
	Etats-Unis	2 549.7	10.3	34.2	55.5
3. Combustibles	Royaume-Uni	1 354.2	48.9	38.5	12.6
	Autres pays industrialisés du Commonwealth ^c	837.4	12.4	63.0	24.6
	Allemagne occidentale	870.1	9.6	56.3	34.1
	Etats-Unis	1 662.4	10.8	75.5	13.7
4. Huiles, graisses	Royaume-Uni	142.0	5.3	36.8	57.9
	Autres pays industrialisés du Commonwealth ^c	53.6	23.1	10.4	66.5
	Allemagne occidentale	146.8	5.3	36.8	59.9
	Etats-Unis	93.4	0.1	67.2	32.7
5-8. Articles manufacturés	Royaume-Uni	3 919.8	12.0	3.8	84.2
	Autres pays industrialisés du Commonwealth ^c	6 500.4	1.7	0.3	98.0
	Allemagne occidentale	4 694.6	2.8	4.3	92.9
	Etats-Unis	6 185.5	4.4	5.9	89.7
Total 0 à 9 . . .	Royaume-Uni	12 314.2	19.8	11.9	68.3
	Autres pays industrialisés du Commonwealth ^c	9 264.8	5.4	7.9	86.7
	Allemagne occidentale	10 940.9	5.0	16.1	78.9
	Etats-Unis	14 357.3	7.1	31.4	61.5

Source : Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*, janvier-décembre 1961.

^a Pays d'outre-mer de la zone sterling, moins l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du Sud et l'Irlande.

^b Non compris les exportations d'uranium.

^c Australie, Nouvelle-Zélande, Irlande et Canada ; on ne dispose pas de données comparables pour l'Afrique du Sud.

à court, moyen et long terme d'importation et d'exportation et pour planifier les dépenses nationales d'investissement, les services compétents se livrent à divers calculs de « rendement du commerce extérieur » et de « rendement des investissements ». De cette façon, lorsqu'il s'agit de savoir s'il faut produire ou importer telle ou telle marchandise pour répondre aux besoins intérieurs et quels biens il

faut produire pour l'exportation, les décisions sont prises, en dernier ressort, d'après les prix de revient relatifs et un certain nombre d'autres critères ¹⁰³. Les

¹⁰³ A l'heure actuelle les bases utilisées pour le calcul du prix de revient intérieur et du « rendement » varient quelque peu selon les pays. Les « autres critères » sont nombreux : on se demandera par exemple s'il est plus facile de développer telle production qui permet d'économiser des importations ou

entreprises d'État responsables de l'orientation courante du commerce extérieur reçoivent chaque année des plans d'importation et d'exportation qui indiquent les produits (ou parfois les petits groupes de produits) à acheter ou à vendre et les quantités qu'il convient de se procurer ou d'écouler dans tel ou tel pays ou groupe de pays étrangers¹⁰⁴. Les entreprises de commerce extérieur ont une certaine influence sur l'établissement de ces programmes puisqu'elles sont chargées d'étudier les conditions du marché, les possibilités d'échanges réciproques avantageuses avec tel ou tel pays, etc.; dans quelques pays du CAEM, elles ont également la faculté, dans certaines limites, de retoucher les divers programmes établis par produit et par région afin de tenir compte de l'évolution du marché pendant la période d'exécution du plan de commerce extérieur. Toutefois, lorsque prévalent les considérations commerciales normales, toute entreprise doit s'en tenir, principalement dans ses choix courants de sources d'approvisionnement ou de débouchés et s'agissant d'une marchandise déterminée, au groupe de pays spécifié dans son plan d'importation ou d'exportation. Même dans ces limites d'ailleurs, les entreprises ne sont pas complètement libres de choisir pour l'immédiat. En effet, en raison de l'existence d'accords et de contrats intergouvernementaux à long ou à moyen terme (notamment ceux qui résultent de la coordination des plans ainsi que des recommandations et des accords sur la spécialisation de la production négociés sous les auspices du CAEM et dont il est question plus bas), certains flux commerciaux importants se trouvent virtuellement réglés d'avance pour des périodes variables.

117. En exerçant la liberté de décision dont elle jouit dans le choix de la source d'approvisionnement ou du débouché correspondant à un produit donné, l'entreprise de commerce extérieur est mue non seulement par la nécessité d'exécuter son plan d'importation ou d'exportation (en respectant les quantités de ce produit qu'elle doit, conformément à ce plan, acheter ou vendre), mais aussi par le désir de réaliser un bénéfice aussi élevé que possible (dont dépendent ses primes de gestion et autres). Par conséquent, la base du calcul du « bénéfice » présente une certaine importance puisqu'elle intervient dans le choix que fera l'entreprise de ses marchés d'exportation ou de ses sources d'approvisionnement.

telle autre qui permet d'intensifier les exportations; on comparera les diverses conditions de paiement en vigueur sur les marchés étrangers et les débouchés qu'offrent ces marchés aux exportations d'Europe orientale; on tiendra compte de considérations stratégiques, des conséquences que pourront avoir sur le niveau de l'emploi les solutions envisagées, etc.

104 Ces groupes peuvent d'ailleurs varier d'un pays du CAEM à l'autre et même, pour un pays donné, n'être pas immuables. Ils reflètent, pour l'essentiel, la « force » ou la « faiblesse » d'autres monnaies par rapport au pays du CAEM dont il s'agit (en particulier, il est tenu compte de la transférabilité réelle de ces monnaies, telle qu'elle est admise par le pays tiers en cause, de l'accès plus ou moins facile au marché de ce pays) ainsi que de telle ou telle considération politique de nature à influencer l'orientation commerciale du moment (désir d'assister un pays en voie de développement, etc.).

D'une façon générale, le bénéfice est calculé par comparaison entre, d'une part le coût en devises des biens importés (converti en monnaie nationale au taux de change comptable en vigueur) majoré d'un droit à l'importation et, d'autre part, le prix exprimé en monnaie nationale auquel ces importations sont cédées au circuit de distribution ou à l'utilisateur¹⁰⁵. Ce dernier prix est normalement le même que celui qui est fixé pour un produit de fabrication nationale de qualité équivalente. Par conséquent, les taux de change comptables¹⁰⁶ ainsi que les tarifs différentiels (à deux colonnes) qui peuvent s'appliquer ont une influence — encore que limitée — sur l'orientation du commerce¹⁰⁷. En revanche, on ne peut pas trouver dans le taux du droit de la nation la plus favorisée une indication quelconque de la mesure dans laquelle l'industrie ou l'agriculture nationales sont protégées de la concurrence extérieure¹⁰⁸. Comme nous l'avons déjà dit, la planification et le contrôle quantitatifs du commerce extérieur sont de règle dans les pays membres du CAEM. D'autre part, le prix auquel un produit importé est vendu sur le marché intérieur n'a qu'un effet extrêmement réduit sur le niveau des importations de ce produit. Il y a, bien entendu, des limites à la quantité d'un produit que les consommateurs pourront absorber dans le cadre d'une répartition des revenus donnée et à un prix donné. Aussi devrait-on dire, à propos des biens de consommation, que le prix de vente intérieur traduit la quantité que les autorités sont disposées à produire et à importer plutôt qu'il n'influence le niveau des importations. Pour ce qui est des combustibles, des matières premières et des biens d'équipement, il serait probablement encore moins exact d'affirmer que le prix des importations constitue un facteur capable d'influencer la demande intérieure de ces produits.

118. Après avoir parlé des pratiques commerciales des divers pays membres du CAEM, nous allons examiner maintenant l'influence que le CAEM lui-même exerce sur le commerce de ses membres. Nous avons déjà dit au chapitre premier que c'était en coordonnant les plans économiques nationaux que le CAEM exerçait cette influence. Point n'est besoin d'instituer des tarifs officiels ou de prendre

105 Bien entendu, les dépenses normales d'exploitation constituent un élément du coût. Pour les exportations, le bénéfice est calculé de semblable manière.

106 Même lorsque, sur papier, les taux comptables de conversion de la monnaie d'un pays membre du CAEM en monnaies des pays A et B correspondent aux taux de change officiels de la monnaie A en monnaie B, les taux qui sont appliqués en fait peuvent être différents par le jeu des primes concernant telle ou telle monnaie gagnée ou dépensée.

107 Dans la plupart des pays, l'entreprise de commerce extérieur ne peut pas répercuter les droits de douane sur l'acheteur national. Dans le seul pays — Hongrie — où cette pratique existe, les systèmes de gestion économique et de comptabilité des entreprises sont conçus de façon à inciter l'entreprise nationale intéressée à rechercher le produit le meilleur marché ce qui, en conséquence, peut influencer l'entreprise importatrice.

108 Comme nous le faisons remarquer ailleurs dans le présent document, les tarifs douaniers constituent dans la plupart des pays d'assez mauvais indicateurs de la protection dont l'agriculture bénéficie.

d'autres mesures de politique générale comme celles auxquelles recourent la CEE ou l'AELE pour peser sur les décisions que prennent à titre individuel les industriels ou les négociants. Dans le reste de la présente section, nous allons décrire comment évolue le rôle que joue le CAEM en tant qu'instrument de coopération économique en Europe orientale et nous terminerons par une brève analyse des répercussions que ce rôle peut avoir sur les relations commerciales entre les pays d'Europe orientale et les pays sous-développés du reste du monde. Dans le présent document, nous n'avons pas essayé d'évaluer statistiquement les perspectives futures de ces échanges. Nous donnons simplement au chapitre III, section 3, un bref résumé des principales conclusions qui se dégagent d'une étude distincte à l'intention de la Conférence mondiale, intitulée « Échanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement — bilan et perspectives ».

ii) *L'évolution des relations commerciales internationales en Europe orientale*

119. Il n'est pas inutile cependant de rappeler les grandes phases par lesquelles le commerce des pays du CAEM est passé pour aboutir à sa structure actuelle (voir tableau II-1 ci-dessus) avant d'analyser l'évolution du CAEM lui-même, laquelle n'a pas été absolument identique¹⁰⁹. On peut admettre que la première phase s'étend de 1948 à 1953-1954 environ. Pendant cette période, le facteur qui a eu un rôle majeur dans l'évolution de la structure du commerce extérieur a été l'aggravation des relations politiques entre l'Est et l'Ouest de 1948 à la fin de la guerre de Corée. Cette tension s'est accompagnée de l'institution de contrôles stratégiques sur une gamme assez étendue d'exportations des pays industrialisés de l'Occident vers la région du CAEM. En outre, tous les pays de cette région ont planifié d'une façon très analogue leur développement économique : d'une part ils ont concentré leurs ressources sur l'industrie (l'industrie lourde en particulier) et d'autre part, ils ont adopté une politique générale tendant à réduire à un niveau très bas la dépendance à l'égard du commerce extérieur. Les pays du CAEM ont donc intensifié leurs échanges à l'intérieur de la région, le commerce intra-régional atteignant son maximum en 1953, avec à peu près 65 p. 100 du commerce total contre 45 p. 100 seulement environ en 1948. Au cours de cette période, les échanges des pays de l'Europe orientale entre eux (non compris l'Union soviétique) sont passés de 24 p. 100 de leurs échanges totaux à 31 p. 100, et leur commerce avec l'Union soviétique d'environ 26 p. 100 à approximativement

40 p. 100 (puis à 42 p. 100 en 1954)¹¹⁰. En revanche, leurs échanges avec les pays occidentaux se sont amenuisés, non seulement en pourcentage de leur commerce total mais même en valeur absolue, et cela jusqu'en 1953¹¹¹.

120. Au cours des années suivantes, un certain nombre de facteurs divers sont discernables dans l'évolution du commerce des pays du CAEM. La croissance économique continuant elle-même d'être rapide a favorisé le développement du commerce. Par ailleurs, les politiques économiques nationales se sont modifiées, devenant plus axées sur le commerce international et faisant une plus large place aux considérations de prix de revient. Les tensions internationales se sont relâchées. Certaines des restrictions stratégiques et autres imposées par les gouvernements occidentaux sur le commerce avec l'Europe orientale et l'Union soviétique ont peu à peu disparu. Enfin, il s'est institué des relations commerciales avec un certain nombre de pays récemment émancipés. Tous ces facteurs ont contribué à accélérer l'expansion du commerce global des pays du CAEM par rapport au taux de croissance de leur revenu national et aussi à intensifier les échanges entre l'Est et l'Ouest ainsi qu'avec les pays en voie de développement à l'intérieur de cette catégorie. A partir de 1953 et pendant quelques années, la part du commerce intra-régional dans le commerce total des pays du CAEM a donc diminué — sans toutefois jamais descendre au-dessous de 59 p. 100, niveau atteint en 1956. Par la suite cependant, des efforts accrus furent déployés sous les auspices du CAEM en vue de coordonner les plans nationaux, ce qui devait permettre d'améliorer l'utilisation de la capacité de production, d'assurer peu à peu les approvisionnements souhaités pour l'avenir en combustibles et en matières premières essentielles et d'aboutir à longue échéance à une répartition plus rationnelle de la capacité de production dans cette région ainsi qu'à un système plus efficace d'échanges mutuels. Tous ces efforts ont tendu à développer très rapidement le commerce intra-régional. Le fait que les gouvernements des pays industrialisés de l'Occident aient ralenti la libération des échanges avec l'Europe orientale vers les dernières années 1950 et les premières années 1960 a peut-être appréciablement contribué à cette évolution. La crainte aussi de voir des restrictions imposées à nouveau du jour au len-

¹¹⁰ Les années records varient légèrement d'un pays à l'autre, mais elles se situent généralement entre 1952 et 1954. C'est en Albanie et en Bulgarie que la part du commerce avec l'Union soviétique a été la plus forte (environ 60 p. 100 de leur commerce total); c'est presque sûrement aussi le cas pour la Roumanie, mais ce pays n'a pas publié de statistiques commerciales détaillées afférentes aux premières années cinquante. En Tchécoslovaquie, en Hongrie et en Pologne, le maximum n'a pas tout à fait atteint 40 p. 100. Pour l'Allemagne orientale, il a été de 47 p. 100.

¹¹¹ Les chiffres donnés dans ce paragraphe sont tirés du *Bulletin mensuel de statistiques des Nations Unies* de juin 1960, tableau spécial A, ainsi que des statistiques nationales, y compris les statistiques commerciales des pays tiers. Il a fallu cependant procéder à certaines estimations, mais la marge d'incertitude ne peut en aucun cas dépasser 2 ou 3 p. 100.

¹⁰⁹ Dans tous les exposés qui vont suivre au sujet de l'évolution du commerce, l'expression « pays du CAEM » englobe les pays qui ont fait partie du Conseil pendant la majeure partie de la période considérée — y compris par conséquent l'Albanie et l'Allemagne orientale mais non compris la Mongolie (voir plus loin).

demain a probablement découragé les efforts qui, en d'autres circonstances, auraient été déployés pour établir des courants commerciaux stables. D'autre part, les difficultés que rencontraient l'offre et la vente active des types de marchandises pour lesquels la demande augmentait le plus rapidement sur les marchés des pays industrialisés de l'Ouest ont aussi joué un rôle. L'expansion rapide du commerce du CAEM avec les pays en voie de développement n'a pas été suffisante, en volume absolu, pour avoir un effet vraiment compensateur.

121. En 1962, la part des échanges intra-régionaux dans le commerce total des pays du CAEM a atteint à nouveau le chiffre record de 65 p. 100 comme en 1953¹¹². Toutefois, la part des échanges avec les économies de marché était supérieure (30 p. 100 du commerce total en 1962 contre 20 p. 100 environ en 1963) tandis que la part des échanges avec les économies planifiées d'Asie (Chine continentale, Mongolie, Corée du Nord et Viet-Nam du Nord) était tombée d'environ 15 p. 100 à 5 p. 100. La part des échanges effectués par tous les pays à économie planifiée entre eux, qui était de 78 p. 100 de leur commerce total en 1953, fléchissait à 69 p. 100 en 1961¹¹³.

122. Entre 1953 et 1962, la valeur totale du commerce des pays du CAEM a augmenté très rapidement, passant d'environ 13 milliards à 32 milliards de dollars. Toutefois, dans ce cas, non seulement les échanges restent plus concentrés à l'intérieur de la région que dans le cas de tout autre groupe analogue de huit pays, mais encore leur chiffre est bas par rapport à celui de la production industrielle. La part des pays du CAEM était d'environ 11 p. 100 dans le commerce mondial de 1962 et de l'ordre de 30 p. 100 dans la production industrielle du globe. Il apparaît nettement que ce groupe possède un taux de commerce extérieur relativement bas par rapport soit à sa production industrielle soit à son revenu national, qui traduit, pour une large part mais non exclusivement, l'assujettissement encore peu considérable de l'Union soviétique au commerce extérieur. Dans ce pays, le rapport chiffre des échanges extérieurs/revenu national matériel relatif à 1962 ne dépassait pas 6.75 p. 100 contre 11 p. 100 aux États-Unis (d'après les estimations officielles soviétiques sur les niveaux comparables du revenu national matériel par tête dans les deux pays)¹¹⁴. Les chiffres officiels qui

rapportent les échanges extérieurs au revenu national en prix comparables n'ont été publiés que pour deux autres pays du CAEM, la Hongrie et la Pologne et ils sont, respectivement, de plus de 60 p. 100 et d'environ 25 p. 100. Ces chiffres ne diffèrent pas beaucoup de ceux de quelques États d'Europe occidentale de superficies et de ressources analogues. La valeur des échanges extérieurs par tête indique un taux de commerce extérieur élevé pour la Bulgarie et peut-être aussi pour la Tchécoslovaquie¹¹⁵.

iii) *Le développement des activités du CAEM*

123. Le Conseil d'aide économique mutuelle a été créé en janvier 1949 avec la Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie, la Tchécoslovaquie et l'Union soviétique comme membres fondateurs. Après l'adhésion de l'Albanie et de l'Allemagne orientale en 1950, la composition du Conseil est restée à peu près inchangée jusqu'en 1962, année où la Mongolie devenait membre, tandis que l'Albanie cessait de participer à ses travaux.

124. On peut admettre que la première phase de l'existence du CAEM va de 1949 jusque vers 1955. A sa première session, en avril 1949, le Conseil a constitué un secrétariat permanent ayant son siège à Moscou. Entre 1949 et 1953, des travaux ont été effectués en matière de coopération technique, d'échanges de renseignements techniques et de relations commerciales. Au cours des deux années suivantes, la situation se prêta à une coopération plus large, grâce aux modifications apportées aux politiques nationales dont nous avons déjà parlé et qui témoignent d'un intérêt plus vif porté aux fruits de la division internationale du travail, grâce aussi aux autres changements intervenus dans les situations nationales et dans les relations internationales de la région. La coordination des plans nationaux relatifs à 1956-1960 et même à de plus longues périodes a fait l'objet de certaines discussions en 1954 et 1955, où l'on a envisagé une coordination des structures de production et d'investissement et l'expansion des échanges entre les membres qui devait s'ensuivre. Mais, en 1956 et en 1957, eurent lieu des révisions générales des plans, qui ont entraîné une brève interruption des travaux du CAEM, tout au moins touchant la coordination des objectifs à long terme des plans dans les divers secteurs.

125. Un grand pas en avant fut cependant fait en mai 1956 avec la création de 12 comités permanents du Conseil (leur nombre fut ensuite porté à 21)¹¹⁶ destinés à favoriser la coordination des plans et la spécialisation des pays membres dans les divers secteurs de l'industrie et de l'agriculture.

¹¹² D'après le communiqué de la dix-septième session du CAEM, pendant les neuf premiers mois de 1962, la part des échanges intra-régionaux atteignait 75 p. 100 pour les machines et l'outillage, plus de 98 p. 100 pour le charbon et le coke, 96 p. 100 pour le pétrole brut et les produits pétroliers, 80 p. 100 pour les engrais minéraux, 77 p. 100 pour les céréales et 67 p. 100 pour le bois.

¹¹³ On ne dispose pas encore de statistiques complètes au sujet du commerce des économies planifiées d'Asie en 1962.

¹¹⁴ En 1935-1936, alors que le revenu national par tête des États-Unis atteignait environ 52 p. 100 de son niveau de 1962 (approximativement le rapport du revenu national matériel par tête Union soviétique/États-Unis en 1962, d'après les évaluations soviétiques officielles), le taux de commerce extérieur des États-

Unis était plus élevé qu'en 1962 (voir dans le présent volume « Echanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement — bilan et perspectives », par. 7-9).

¹¹⁵ *Ibid.*

¹¹⁶ Chiffre qui comprend certains comités non industriels (voir ci-après).

Le Conseil avait alors pour préoccupations essentielles : premièrement, d'éviter le retour de pénuries de combustible, d'énergie et de matières premières indispensables (métaux notamment), s'étendant à toute la région, comme celles qui avaient causé tant de difficultés dans le passé, et deuxièmement, d'inciter ses membres à spécialiser leur production industrielle, ce qui permettrait au moins aux divers pays, et partant à l'ensemble de la région, de réaliser les économies qui résulteraient d'une production en grand. Toutefois il s'agissait seulement d'arriver à une division du travail plus rationnelle entre les pays du CAEM, mais également de transformer, aussi rapidement que possible, les pays les moins industrialisés du groupe en pays industriels développés à production diversifiée. Si le Conseil a adopté une méthode de coopération économique, secteur par secteur, c'est en partie pour reconnaître à chaque pays le droit de se créer une structure industrielle diversifiée — la spécialisation devant s'instaurer à l'intérieur de chaque grande branche.

126. Les premières recommandations sur la spécialisation de la production furent formulées en 1955 et en 1956 (par les comités provisoires qui précéderent les comités permanents) ; elles portaient sur divers types de produits métalliques et de machines, sur certains produits chimiques et certains produits agricoles. Ces recommandations furent revisées et de nombreuses autres suivirent dans les années ultérieures. Elles ont trouvé une expression plus ou moins complète dans les accords commerciaux bilatéraux à long terme que les pays du CAEM ont conclus, ainsi que dans les objectifs qu'ils ont fixés dans leurs plans nationaux à long terme. Pendant les premières années toutefois, il semble que les discussions qui ont abouti à ces recommandations aient eu principalement pour effet pratique d'aider les pays à mieux utiliser dans l'immédiat leur capacité de production, grâce à l'intensification des échanges intra-régionaux. Il est arrivé parfois, lorsqu'un pays se lançait dans de gros investissements afin de pouvoir répondre aux besoins prévus de ses partenaires en produits essentiels, que des crédits internationaux aient contribué à alléger son fardeau. Mais les accords de crédit en question (par exemple pour les investissements tchécoslovaques dans la production de charbon et de soufre polonais) sont essentiellement des affaires bilatérales comme d'ailleurs les accords commerciaux à long terme, même négociés sous les auspices du CAEM. La construction de « l'oléoduc de l'amitié » pour la distribution du pétrole soviétique dans toute la région est un exemple d'effort plus vaste de coordination des investissements, chaque pays prenant à sa charge les frais d'installation de l'oléoduc sur son propre territoire. Actuellement, il semblerait cependant qu'on envisage d'accroître les mouvements de capitaux entre les membres.

127. L'adoption de périodes communes pour les plans à longue échéance ou de dates com-

munes pour le terme de ces périodes — 1965, 1970 et 1980¹¹⁷ pour celles qui sont en cours actuellement — a permis de pousser plus activement les travaux menés en vue de coordonner les objectifs de production à long terme concernant certains produits ou groupes de produits et d'encourager une division du travail propice à leur réalisation. Ces travaux ont également mis en évidence un certain nombre de questions importantes, la première étant bien entendu celle des critères à adopter pour planifier la division internationale du travail entre les pays du CAEM. Tant qu'il n'y eut que relativement peu de recommandations effectives traitant de la spécialisation — donc jusque vers les dernières années 1950 — des principes assez généraux pouvaient suffire ; mais à mesure que ces recommandations se multiplièrent, les pays membres s'intéressèrent davantage à la question et en 1962 ils se mirent d'accord sur « les principes fondamentaux de la division internationale socialiste du travail » que nous analyserons plus loin. En outre, plus la coordination des plans de production propres à chaque secteur avançait, plus il devenait nécessaire d'élargir la coordination des plans et de fixer les critères selon lesquels on l'effectuerait. D'ailleurs, vers la fin des années 1950 et au début des années 1960, les gouvernements membres insistaient de plus en plus, dans leurs déclarations officielles, sur la nécessité de cette coordination généralisée. Pour mettre en application les principes qui avaient été arrêtés d'un commun accord, un comité des questions économiques fut créé en 1958. Il s'occupa notamment de comparer les comptes nationaux et les niveaux du revenu réel des pays membres et de calculer les coûts relatifs de production ainsi que « la rentabilité économique » des investissements. La question des prix auxquels les opérations entre pays du CAEM devaient être effectuées et celle de la base sur laquelle leurs paiements devraient être équilibrés ont également retenu de plus en plus l'attention ces dernières années. Nous verrons plus loin où en sont ces discussions.

128. Il suffira de dire, pour l'instant, que dès 1957 on n'était pas sans s'apercevoir qu'un système trop rigide de compensation bilatérale tendrait à réduire les occasions d'appliquer une bonne division du travail dans la région, d'où l'annonce d'un système de compensation multilatérale qui devait entrer en vigueur en 1958. De fait, jusqu'ici, c'est la compensation bilatérale, dans son sens strict, qui continue de jouer, assortie seulement de crédits *swing* bilatéraux (à un an généralement), de quelques règlements polygonaux de soldes (intéressant habituellement aussi des pays occidentaux) effectués par le truchement du mécanisme de compensation de la CEE, et de prêts occasionnels de devises

¹¹⁷ Cela bien que deux des plans nationaux originels afférents à la période qui prendra fin en 1965 aient été abandonnés et que nombre des objectifs provisoires prévus initialement pour 1970 et 1980 soient actuellement soumis à révision.

convertibles octroyés par l'Union soviétique à la Bulgarie, à l'Allemagne de l'Est, à la Hongrie et à la Pologne. Mais ces crédits et les compensations multilatérales ont été peu importants au regard du volume du commerce total. Actuellement, on essaie à nouveau d'instituer au sein de la région du CAEM un système de compensation multilatérale (voir ci-après).

129. Presque tout au long de son histoire, le CAEM a pris comme principe que, pour les échanges intra-régionaux, les prix devaient être fixés « sur la base des prix moyens du marché mondial en vigueur sur le principal marché du produit en cause, pendant une période de temps clairement déterminée »¹¹⁸. Il a toujours été admis que l'on devait ajuster les « cours mondiaux » pour éliminer les fluctuations ainsi que les effets des pratiques monopolistiques. En ce qui concerne les nombreux produits pour lesquels il n'existe pas manifestement de cours mondial, les prix ont toujours, en fait, été fixés par négociation. On a maintenant annoncé que, pour 1964 et 1965, la base des prix serait la moyenne des cours mondiaux de 1957-1961 mais que l'intégration économique effective des pays membres du CAEM devait aboutir à un système de fixation des prix qui corresponde à la structure des coûts dans la région ou aller de pair avec un tel système. Les incidences possibles de cette mesure sont analysées plus loin¹¹⁹.

130. Notons enfin que l'importance nouvellement attribuée à une coordination des plans étendue à un vaste domaine s'est traduite, en matière d'organisation, par la création, en 1962, d'un Comité exécutif composé des présidents adjoints des conseils des ministres, chargé de diriger les travaux des organes subsidiaires d'une façon plus suivie que ne peut le faire le Conseil lui-même et d'étudier les grandes questions liées à la coordination des plans. Son bureau siège virtuellement en permanence (voir plus bas).

iv) *L'organisation actuelle du Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM) et les principes fondamentaux dont il s'inspire*

131. Les deux principaux documents où sont exposés l'organisation du CAEM et les principes qu'il a approuvés et dont il s'inspire aujourd'hui sont les statuts, publiés pour la première fois en 1959 et révisés en dernier lieu en 1962, et les « Principes fondamentaux de la division internationale socialiste du travail », approuvés en 1962. Aux termes des statuts, peuvent aujourd'hui devenir

membres du CAEM tous les pays qui « souscrivent aux buts et principes du Conseil et se déclarent disposés à assumer les obligations » définies dans les statuts¹²⁰. Des pays non membres peuvent participer aux travaux du CAEM en qualité d'observateurs, sur son invitation et dans les conditions qu'il détermine. En fait, la Yougoslavie et la Chine continentale ont été invitées en qualité d'observateurs vers le milieu de la décennie 1950-1960¹²¹. La Mongolie, la Corée du Nord et le Viet-Nam du Nord ont été admis comme observateurs en 1958, époque à laquelle la Yougoslavie perdait ce statut ; il semble que tous les pays d'Asie à économie planifiée (sauf la Mongolie, qui est actuellement membre du Conseil) aient été invités en de rares occasions, en qualité d'observateurs, en 1962 et 1963 ; on s'attend en général que la Yougoslavie retrouve dans un très proche avenir son statut d'observateur. Le seul autre observateur qui ait jamais été signalé est Cuba, qui a participé en 1963 à la réunion d'une commission sur la normalisation.

132. Aux termes des statuts, « la coopération économique, scientifique et technique des pays membres du Conseil repose sur les principes de la pleine égalité de droits, du respect de la souveraineté et des intérêts nationaux, de l'avantage mutuel et de l'entraide amicale ». Tout membre peut se retirer, avec préavis de six mois.

133. Les membres sont tenus de fournir au Conseil tous les renseignements nécessaires à l'exécution de sa tâche, de faire appliquer sur leurs territoires les recommandations qu'ils auront adoptées et d'informer le Conseil de progrès réalisés dans ce sens. Toutefois, tout pays membre peut déclarer qu'il désapprouve telle ou telle recommandation adoptée à la majorité ou qu'elle ne l'intéresse pas ; en ce cas, il n'est pas tenu de prendre les mesures qui en découlent ; cependant, il n'a pas le droit d'opposer son veto à l'adoption de recommandations qui ont l'agrément des autres pays membres. Ainsi l'unanimité n'est pas requise ; d'autre part, aucun organe du CAEM ne détient ni ne peut détenir dans l'avenir un pouvoir supranational¹²².

134. L'organe suprême du CAEM est l'Assemblée, qui se réunit deux fois par an. Vient ensuite maintenant le Comité exécutif, composé des premiers ministres adjoints, qui a été créé en 1962 et

120 A l'origine, seuls les pays d'Europe pouvaient en faire partie.

121 La Yougoslavie a été invitée pour la première fois en 1956 et seulement au Conseil proprement dit et à un Comité spécial chargé d'étudier un projet de digue aux Portes de fer du Danube, tandis que la Chine continentale semble avoir été conviée également aux sessions des commissions.

122 Un rapport récent sur la première réunion du Conseil d'administration de la « Banque internationale de coopération » qui, comme il est indiqué ci-après, est chargée notamment de gérer un nouveau projet de compensation multilatérale semble indiquer que la Banque pourrait constituer une exception. Il est déclaré (*Soviet News*, Londres, 13 novembre 1963) que les décisions sont adoptées à la majorité du Conseil d'administration, composé d'un représentant de chaque pays membre, chacun des représentants ayant droit à une voix.

118 Clause-type qui figurait, pendant les dernières années 1950 dans les accords commerciaux bilatéraux annuels et de longue durée conclus entre les pays du CAEM.

119 Pour une brève analyse de l'œuvre de coordination effectuée par le CAEM entre 1945 et 1960, et pour plus de détails au sujet des calculs de la rentabilité des exportations et des problèmes de fixation des prix dans les échanges intra-régionaux à cette époque, voir *Bulletin économique pour l'Europe*, volume 11, n° 1, p. 66-87.

qui se réunit tous les deux mois ; il est chargé non seulement d'exercer un contrôle général sur les activités des organes subsidiaires de l'organisation mais aussi de surveiller l'application, par les pays membres, des obligations découlant des recommandations du Conseil auxquelles ils ont eux-mêmes souscrit. Le Comité exécutif examine toutes les suggestions importantes que les commissions permanentes, le secrétariat ou les divers pays présentent au sujet de la coopération, de la spécialisation et de la coordination des plans ; il est chargé tout particulièrement de promouvoir la coordination des plans, au sens le plus large, et de traduire en termes pratiques les « principes fondamentaux ». Dans l'accomplissement de ces dernières tâches, il est aidé par un bureau composé de membres des commissions nationales de planification, qui siège virtuellement en permanence. Tous les pays membres sont représentés dans ces organismes ainsi que dans les commissions permanentes énumérées ci-après. Ils disposent d'un secrétariat international.

135. Les commissions permanentes du CAEM sont les centres où s'accomplit le travail pratique de coordination des plans de production, d'organisation de la coopération scientifique et technique, etc., dans les diverses branches de l'industrie ; les pays membres y coopèrent dans un certain nombre d'autres domaines (notamment la normalisation des concepts statistiques et économiques, les études comparatives sur les coûts relatifs, etc.), où l'on a intérêt à disposer de données et de concepts communs permettant des décisions rationnelles sur la division internationale du travail. Dans le tableau ci-après sont énumérés les commissions et organismes similaires actuels, avec la date de leur création, ainsi que les principaux groupes de travail subsidiaires, etc., dont on a entendu parler à un moment ou à un autre. Dans ces dernières listes sont indiqués les principaux produits ou groupes de produits qui retiennent particulièrement l'attention ainsi que les questions sur lesquelles portent les travaux entrepris.

<i>Commissions</i>	<i>Années de création</i>	<i>Sous-Comités, groupes de travail, etc.</i>
Agriculture ^a	1956	Fruits et légumes ; foires agricoles ; recherche agricole ; problèmes vétérinaires ; coopératives agricoles ; emballage ; mécanisation ; semences ;
Charbon	1956	
Energie électrique	1956	Réseau international de distribution et problèmes généraux d'énergie ; énergie hydro-électrique ; énergie thermique ; recherche ; mise en valeur du Danube ;
Pétrole et gaz	1956	
Sidérurgie	1956	Dérivés chimiques du coke ; acier laminé ; fonderies et traitement du minerai ;
Industrie des métaux non ferreux	1956	Traitement des métaux, non ferreux ;
Industries mécaniques	1956	Paliers à rouleaux et à friction ; fabrication d'instruments et automation ; machines-outils ; véhicules à moteur ; fabrication de tracteurs et de machines agricoles ; télécommunications ; mécanique lourde ;
Produits chimiques	1956	Engrais minéraux ; insecticides ; matières plastiques ; fibres chimiques ; caoutchouc synthétique ; industrie du caoutchouc et des pneumatiques ; pétrochimie ; produits auxiliaires de l'industrie textile et détergents ; produits inorganiques ; industrie du film ; cellulose et papier ; vernis et peintures ; colorants ; produits pharmaceutiques ; matériel pour l'exécution de projets ; planification à long terme ;
Industrie légère et industrie alimentaire ^b	1958	Chaussure ; coordination de la recherche concernant les textiles, le cuir, la chaussure et les produits alimentaires ;
Construction	1958	Urbanisme et spécifications intéressant la construction ;
Transport	1958	Electrification des chemins de fer ; entreprises de transport (voyageurs et marchandises) et transport aérien ;
Utilisation de l'énergie nucléaire à des fins pacifiques	1960	Energie nucléaire ; construction d'installations nucléaires ;
Commerce extérieur	1956	Arbitrage ;
Questions économiques	1958	Comptabilité nationale ; revenu réel ; rendement des investissements ;
Monnaie et finances	1962	
Statistique	1962	Statistiques industrielles ; mécanisation des archives et des statistiques ; statistiques agricoles ; statistiques du commerce extérieur ;

<i>Commissions</i>	<i>Années de création</i>	<i>Sous-Comités, groupes de travail, etc.</i>
Coordination de la recherche scientifique et technique	1962	
Institut de normalisation	1963	
Enquêtes géologiques .	1963	

NOTE. — La liste figurant dans la dernière colonne est peut-être incomplète. Elle comprend des réunions que le Secrétariat a trouvées dans les communiqués du CAEM et dans les articles de la presse nationale des pays membres.

^a Jusqu'en 1958, « Agriculture » seulement. A partir de juin 1958, cette commission s'est occupée également des forêts et la Commission du bois et de la cellulose, créée en 1956, a été supprimée.

^b Scindée en deux en 1963.

En outre, il existe à Prague un Office central de contrôle pour l'exploitation du réseau d'interconnexion entre l'Allemagne orientale, la Hongrie, la Pologne, la Tchécoslovaquie et l'Ukraine, auxquelles se joindront avant la fin de 1963, la Bulgarie et la Roumanie. Enfin une « Banque de coopération internationale » a été créée récemment à Moscou (voir ci-après). Les commissions énumérées ci-dessus sont réparties entre les capitales des divers pays d'Europe orientale et Moscou.

136. Les objectifs du CAEM et les principes dont il s'inspire pour les atteindre sont énoncés dans les statuts et dans le recueil des « Principes fondamentaux » mentionné ci-dessus. Il est déclaré dans les statuts que le CAEM a pour but « d'aider par l'union et la coordination des efforts de ses pays membres, à y développer méthodiquement l'économie nationale, à y accélérer le progrès économique et technique, à élever le niveau d'industrialisation des pays les moins industrialisés, à accroître constamment le rendement du travail et à augmenter sans relâche le bien-être des peuples des pays membres ».

137. Dans les « Principes fondamentaux de la division internationale socialiste du travail » il est souligné (p. 9) que la coordination des plans économiques nationaux, établie en vue d'atteindre ces objectifs, doit viser à la fois a) à réaliser ou à maintenir « l'équilibre économique de chaque pays... un développement économique d'ensemble (multilatéral) des différents pays socialistes, de façon à utiliser le plus complètement et le plus judicieusement possible dans chaque pays les ressources naturelles économiques et en main-d'œuvre et l'abolition graduelle des différences de niveau économique qui résultent des conditions historiques, avant tout par l'industrialisation des pays dont le développement économique est relativement peu élevé » et à assurer b) une division internationale socialiste qui permettra la « satisfaction la plus complète des besoins de la population de chaque pays pour un minimum de travail social dépensé » — autrement

dit en réduisant les prix de revient de la région ¹²³. « La spécialisation entre États » de la production est présentée comme un moyen de développer l'efficacité technique et d'abaisser les prix de revient ; il est souligné à maintes reprises que cette spécialisation doit conduire à créer entre les pays membres du CAEM des « liaisons économiques stables » (p. 12) ; « la corrélation des économies résultant de la division du travail doit être solide et stable, car toute infraction commise, ne serait-ce que par un seul pays, dérègle inévitablement le rythme économique des autres pays socialistes » (p. 10) ; « la division du travail doit assurer à chaque pays socialiste l'écoulement de sa production spécialisée et l'acquisition des matières premières, des matériaux, de l'équipement et autres marchandises qui lui sont indispensables » (p. 6) ; enfin, il est déclaré formellement que la mise en œuvre des recommandations concernant la spécialisation internationale suppose la signature « d'accords de commerce et autres à long terme, bilatéraux et multilatéraux » entre les pays membres du CAEM (p. 28).

138. Il est indiqué qu'en coordonnant les plans nationaux et « l'implantation la plus rationnelle des entreprises fabriquant des articles similaires ou équivalents », il convient de prendre comme principal critère l'abaissement des prix de revient, mais « le calcul de l'efficacité économique comparée des investissements, de la production et du commerce extérieur des pays socialistes fournit, lors de la coordination des plans, un critère important — mais non exclusif — pour le choix des voies les plus rationnelles d'élargissement de la coopération internationale socialiste du travail » (p. 21). Il importe de tenir compte également des incidences de la coordination sur l'emploi, sur la balance des paiements, sur la puissance défensive et sur l'égalité

¹²³ On reconnaît que « les pays à niveau économique moins élevé ont besoin de se développer plus rapidement que les autres pays socialistes », processus qu'il s'agit de favoriser en fournissant à ces pays une assistance technique et d'autres formes d'aide (p. 26-27). Leur développement supposera la création d'une « structure [économique] à branches multiples qui, les circonstances étant les plus favorables, combine l'industrie et l'agriculture, les industries extractives et les industries de transformation, la production des moyens de production et celle des objets de consommation » (p. 23). Il faut se garder de la tendance à créer « une économie nationale fermée au détriment de la division internationale rationnelle du travail et, inversement, une spécialisation internationale unilatérale de l'économie ». En établissant des plans en vue de combiner au mieux la création d'une structure à branches multiples avec la spécialisation, il convient de tenir compte des facteurs essentiels suivants : « les capacités de production existantes et prévues ; les ressources en main-d'œuvre, les possibilités d'accroissement numérique et qualitatif des cadres ; le niveau du revenu national déjà atteint, celui des accumulations et de la consommation dans l'économie nationale, les possibilités de leur accroissement et, corrélativement, de l'accroissement de la capacité du marché intérieur ; les richesses naturelles, les conditions climatiques, les sols ; la situation géographique du pays par rapport aux autres pays, les communications internationales existantes et la possibilité de les développer ; les relations économiques établies avec les pays socialistes et les autres pays du monde, les possibilités d'extension et d'établissement de nouvelles relations. Il ne faut pas surestimer le rôle des conditions naturelles et des traditions historiques. Tout en tirant parti, de la manière la plus efficace et la plus complète, il faut créer de nouvelles conditions et traditions en harmonie avec les tâches de la construction socialiste et communiste. » (p. 23-24)

sation des niveaux de développement économique des divers pays. Il est recommandé d'introduire graduellement la pratique des « conventions et accords commerciaux et des paiements multilatéraux » afin d'éviter d'avoir à assurer un strict équilibre bilatéral de la balance des paiements ; est également préconisée la transition « de l'économie socialiste mondiale... à une base des prix propre à la communauté socialiste ».

139. « Les Principes fondamentaux » mettent l'accent, en outre, sur la nécessité d'assurer le « développement le plus large, ... de l'extraction des matières premières, dont le camp socialiste est insuffisamment pourvu » ainsi que des combustibles et de l'énergie, sur le devoir de contribuer « au plus haut degré à accroître rapidement la production ... des métaux ferreux et non ferreux » et sur « la nécessité d'augmenter au maximum la production des denrées alimentaires et des matières premières d'origine agricole, afin que le niveau de vie des travailleurs soit le plus élevé au monde » (p. 13-15 et 19)¹²⁴. Néanmoins, il est souligné à plusieurs reprises qu'il faut tenir dûment compte de l'élargissement des possibilités du commerce international, par exemple (p. 10) : « la coordination des plans économiques doit tenir compte au maximum de la nécessité d'assurer, dans le cadre du système socialiste mondial, la production des principaux articles, et cela en quantités suffisantes pour satisfaire les besoins des pays socialistes compte tenu du développement continu de leurs échanges avec les autres pays » (p. 10 et 24-25).

v) *La phase actuelle de développement du CAEM*

140. Il suffit de mentionner brièvement certaines des activités actuelles du CAEM inspirées des « Principes fondamentaux », car elles n'ont qu'une incidence indirecte sur les politiques commerciales des États membres. Citons l'échange de renseignements scientifiques et techniques, la coopération en vue du développement, à l'intérieur de la région, de services de transports suffisants pour permettre les échanges commerciaux entre les États membres, la coopération dans les domaines de la statistique, des recherches économiques et autres. Certains facteurs sont plus importants encore pour le développement actuel et virtuel du commerce international ; ce sont a) le rôle que jouent les commissions de secteur, en coordonnant les plans et en recommandant la spécialisation dans les domaines qui leur sont propres, b) l'intérêt croissant que suscite la coordination générale des plans, c) les discussions qui se poursuivent continuellement au sujet des méthodes permettant de déterminer les systèmes « rationnels » de production et de spécia-

lisation dans la région, d) le plan d'adoption d'une nouvelle base pour la fixation des prix dans le commerce entre les pays membres du CAEM, e) la création de la « Banque Internationale de Coopération » et enfin les tentatives qui sont faites pour établir dans la région un système de paiements de caractère plus largement multilatéral. Ces diverses questions sont examinées ci-après.

141. Les recommandations qui ont été approuvées au sujet du développement et de la répartition géographique de la production dans la région du CAEM s'appliquent aujourd'hui à quelques milliers de produits. Comme nous l'avons déjà dit, toutes les consultations qui ont abouti à ces décisions visaient en particulier à encourager l'exploitation aussi large que possible, dans l'immédiat ainsi que dans un avenir plus lointain, des capacités de production existant dans la région. Les objectifs de ces réunions à long terme variaient quelque peu d'une branche à l'autre. Comme variait l'importance relative qui était accordée à l'essor de la production et à la spécialisation dans les limites de la région.

142. Les recommandations du CAEM s'étendent aujourd'hui à tout le domaine des combustibles et de l'énergie. Ainsi qu'il ressort des « Principes fondamentaux », on s'est préoccupé avant tout d'assurer dans la région une production suffisante pour satisfaire les besoins des pays membres tels qu'ils apparaissent dans les estimations : nous avons déjà mentionné ci-dessus l'interconnexion des réseaux électriques de toute la région et la construction en commun de « l'oléoduc de l'amitié », destiné à transporter le pétrole soviétique dans les autres pays membres. De même, pour la plupart des matières premières fondamentales (telles que les métaux et les produits chimiques bruts), on a cherché principalement à exploiter au maximum les ressources naturelles de la région, en vue de répondre à ses besoins estimatifs ; enfin, pour choisir l'emplacement des industries qui effectuent la première phase de la transformation des matières premières, on a tenu compte essentiellement de la proximité des ressources naturelles. Jusqu'ici, il arrivait fréquemment dans tous les pays, que l'on installât, par exemple, une industrie sidérurgique assez complexe sans trop se préoccuper des ressources naturelles qui lui étaient nécessaires ; mais aujourd'hui le Conseil a formulé, pour chaque branche de la métallurgie, des recommandations sur la spécialisation. Pour la seule industrie chimique, ces recommandations s'étendent à 15 sections et à plus de 1 000 produits (y compris évidemment ceux qui subissent une transformation très poussée)¹²⁵.

143. Les projets communs d'investissement négociés concernaient presque exclusivement les combustibles et les matières premières : production du charbon, du gaz naturel, de l'énergie électrique, du minerai de fer, du cuivre, de l'aluminium, de la

¹²⁴ Dans « les Principes fondamentaux » il est déclaré expressément que la spécialisation agricole doit tendre à « assurer au maximum l'accroissement de la production des céréales et des produits de l'élevage dans chaque pays socialiste » (p. 19).

¹²⁵ *Mirovaia ekonomika i mejdunarodnoie otnochnié*, n° 5, 1962.

potasse, des engrais phosphatés, du soufre et de quelques autres produits chimiques fondamentaux, et de la pâte de bois, ainsi que l'oléoduc, le réseau de distribution d'électricité et un gazoduc acheminant le gaz de Roumanie en Hongrie¹²⁶. Ces projets n'avaient un caractère international que dans la mesure où un pays (parfois deux) fournissait des crédits (généralement sous la forme de matériel plutôt que de prêt « non lié ») en vue de couvrir partiellement le coût d'un projet d'investissement dans un autre pays : le montant et les modalités de crédit ont été négociés directement entre les intéressés et souvent il a été convenu que le remboursement s'effectuerait en nature, le débiteur devant pendant une période déterminée faire des livraisons du produit fabriqué dans le cadre du projet. Parfois le pays producteur s'engageait, en outre, à continuer, après la date du remboursement final, à fournir pendant un certain temps des quantités déterminées du produit en question sur une base commerciale.

144. Touchant les industries manufacturières, on a cherché avant tout à développer la spécialisation dans la région du CAEM, en vue de s'assurer les économies que procure la production sur une grande échelle (et notamment la concentration de la recherche et de l'acquis technologiques, les économies réalisables sur la formation scientifique, sur le personnel de direction et les autres personnels qualifiés) plus rationnelle. Les recommandations qui ont été adoptées au sujet de la spécialisation jusqu'au milieu de l'année 1962 s'appliquaient à 21 groupes et à plus de mille types de matériel d'équipement dans les domaines de l'énergie, du laminage, de l'industrie minière, des produits chimiques, de l'alimentation et de la construction¹²⁷. Des recommandations ont été formulées également au sujet de la spécialisation dans d'autres branches de la construction mécanique, notamment en ce qui concerne les roulements à billes, les machines agricoles, le matériel de transport et les machines utilisées par certaines industries produisant des biens de consommation. Dans le domaine des biens de consommation lui-même, les « Principes fondamentaux » (p. 19) préconisent seulement la spécialisation « lorsque le volume global des besoins en assortiments et modèles dans le pays en question est et restera, dans les prochaines années, inférieur à la production rationnelle optimum permise par le niveau technique » ; or on n'a publié jusqu'ici aucune recommandation relative à la spécialisation dans ce secteur particulier.

145. Dans le domaine de l'agriculture, on s'est attaché surtout, comme nous l'avons déjà indiqué, à développer la production des principales denrées alimentaires et des matières premières agricoles dans la région du CAEM ; cependant, il a été convenu

que la Bulgarie, la Hongrie et la Roumanie (et primitivement aussi l'Albanie) développeraient leurs exportations de fruits, de légumes et de vin afin d'approvisionner des marchés garantis dans d'autres pays membres. Une spécialisation en matière de production et d'échange de semences sélectionnées a également fait l'objet d'une recommandation qui est maintenant mise en vigueur.

146. Nombre d'accords portant sur l'expansion et la spécialisation de la production ainsi que sur le développement du commerce intra-zone ont été négociés sur la base des plans économiques nationaux établis jusqu'à 1965, et il en a été tenu compte aussi bien lors des révisions des plans nationaux que dans les accords commerciaux bilatéraux quinquennaux afférents à la période 1961-1965¹²⁸. Ces accords sont assortis de protocoles annuels où sont spécifiés les échanges qui doivent avoir lieu pendant l'année.

147. Pendant les années 1961 et 1962, on a entrepris d'étudier les estimations fournies par chaque pays quant à ses besoins et à sa capacité de production, pour des biens très divers et quant aux possibilités du commerce intra-régional pendant des périodes allant jusqu'à 1970 et 1980. Ces travaux devraient permettre de formuler des recommandations au sujet de la production et de la spécialisation et de conclure des accords commerciaux pour la période 1966 à 1970 et au-delà. D'ores et déjà, ont examiné le bilan énergétique des vingt années à venir et l'on déclare que des travaux identiques concernant les métaux, les produits chimiques, d'autres matières premières et l'agriculture sont projetés. En même temps, il a été décidé que l'on s'efforcerait de coordonner sur une base plus large les plans nationaux d'investissement ; dans le cadre de ces travaux, l'on étudiera sans doute l'effort général d'investissement de chaque pays par rapport au niveau de son revenu national, au degré de développement de son industrie et de son agriculture et aux taux prévus de son expansion, etc. Cette étude doit permettre de coordonner les niveaux d'investissement ainsi que la répartition des investissements par secteurs ; par là se trouvera complétée la coordination des plans qui jusqu'ici ne dépassait pas le cadre du secteur. Les travaux ont été entrepris sur la base des plans nationaux d'investissement pour 1964-1965 et ils doivent s'étendre ensuite aux nouveaux plans à long terme à mesure que ceux-ci atteindront un stade d'élaboration suffisant.

¹²⁶ Il existe d'autres projets, comme, par exemple, celui d'un investissement de la Tchécoslovaquie destiné à améliorer les installations portuaires de Roumanie.

¹²⁷ *Mirovaia ekonomika i mejdunarodnoie otnochnié*, n° 5, 1962.

¹²⁸ D'après un rapport bulgare (*Vnechna trgovia*, n° 7, 1961, résumé dans *l'Etude sur la situation économique de l'Europe en 1961*, chapitre II, page 34), les accords économiques ainsi conclus prévoient que les échanges entre les pays membres du CAEM s'accroîtront pendant la période de 1958 à 1965 de 78 p. 100 — tant que dépasse de beaucoup ceux qui sont envisagés pour la valeur totale du commerce extérieur — et que l'expansion sera particulièrement importante (ce qui n'a rien de surprenant) dans les branches d'industrie qui font l'objet d'accords de spécialisation. En 1962, on avait envisagé que, pendant la période 1963-1965, le commerce entre les pays de la région pourrait dépasser de 25 p. 100 le niveau primitivement prévu ; en fait, des augmentations considérables des échanges ont été négociées (*Vnechnaia trgovlia*, n° 1, 1963).

On se préoccupera davantage des projets communs qui pourraient être entrepris et qui joueront sans doute à l'avenir, dans la formation du capital global de la région du CAEM, un rôle plus important que par le passé.

148. Ainsi, il semble que si le CAEM n'a pas tenté jusqu'ici d'accroître dans la région la mobilité des facteurs (main-d'œuvre ou, dans une mesure notable, capital) il cherchera désormais, d'une part, à encourager tous les États membres à faire, en matière d'investissement, des efforts comparables — tenant compte de leur puissance économique relative¹²⁹ —, d'autre part, à intensifier les mouvements de capitaux entre pays de la région. Il en résultera peut-être une redistribution de l'épargne des pays économiquement les plus développés du groupe vers les moins développés, allant au-delà de cette forme d'assistance — relativement modeste — qui se borne à une aide propre à susciter des occasions de placement, à intéresser directement un prêteur et au-delà aussi des autres types de crédits bilatéraux qui étaient de règle jusqu'ici¹³⁰. En même temps, on envisage de coordonner beaucoup plus étroitement les structures d'investissement, sans perdre de vue que chaque pays a droit à une structure économique « polyvalente » ou « complexe » et qu'il importe de tenir compte des considérations énoncées dans les « Principes fondamentaux » au sujet de l'emploi, de la balance des paiements et d'autres sujets.

149. Les coûts comparatifs ne seront donc pas le seul fondement des décisions concernant la spécialisation, néanmoins on attache de plus en plus d'importance aux coûts relatifs actuels ou potentiels. Des comparaisons sont établies ou, du moins, des possibilités de comparaison sont discutées, sur un certain nombre de bases. On se servira, par exemple, des coûts monétaires courants de la production dans chaque pays, d'où l'on éliminera le facteur taux de change en utilisant l'indice des salaires réels (pour

lequel on possède une base fournie par le calcul des niveaux de consommation relatifs, déjà mentionné) ; ou bien, partant de cette même base, on convertira le coût des salaires en roubles, en ajoutant les intrants de matières premières, au taux actuel du rouble, et en procédant à un amortissement théorique conforme à une norme. On peut aussi adopter un chiffrage plus savant des dépenses de capital ; enfin pour étudier la structure relative des coûts les divers pays, on peut s'appuyer sur le calcul du rendement des investissements, tel que l'effectuent ces pays, même s'ils emploient des méthodes quelque peu différentes. Des études sont également en cours sur les comparaisons de coûts en unités physiques (heures de travail) et sur d'autres indicateurs. On s'efforce de réserver des marges pour le progrès technique et pour les modifications qui peuvent survenir à la longue dans les structures relatives des coûts dans les divers pays¹³¹.

150. D'autre part, on cherche aussi à évaluer l'avantage net que représente, pour chaque pays la politique de spécialisation dans son ensemble, en se fondant sur le combiné — production et importation — de tous les produits qui font l'objet d'accords de spécialisation dans l'hypothèse a) de la spécialisation, b) des structures existantes de la production et du commerce.

151. Il est évident que l'on pourrait faciliter une division plus rationnelle du travail parmi les pays membres du CAEM en recourant à des arrangements de paiement qui permettraient à chacun d'eux de se préoccuper de sa seule balance des paiements avec le groupe au lieu de rechercher, selon la méthode actuelle, un équilibre à peu près exact avec chacun de ses partenaires. A la suite d'une décision prise par les chefs de gouvernements en juillet 1963, les pays membres du CAEM ont fondé une « Banque de coopération internationale » qui entrera en activité en juillet 1964. Elle aura un capital de trois cent millions de roubles dont les 20 p. 100 seront appelés au cours de la première année de sa création et versés par les pays membres en roubles convertibles. A l'avenir, lorsque les membres du CAEM négocieront, pour une année quelconque, des accords de commerce bilatéraux ils procéderont ensuite à une série de discussions multilatérales en vue d'exploiter au maximum les possibilités commerciales par le moyen d'échanges d'appoint donnant lieu à compensation multilatérale. Chaque pays sera tenu d'établir à l'avance la balance des paiements et des recettes afférentes à ses relations avec l'ensemble des pays de la CAEM pour l'année civile considérée (sous réserve de tous crédits bilatéraux par lui négociés).

129 On a déjà procédé à des études très importantes en vue de comparer les niveaux de consommation des divers pays.

130 M. Khrouchtchev écrit dans un article publié dans *Kommunist*, n° 12, 1962 (p. 13), « Si l'on vise à utiliser au maximum les ressources affectées à la formation du capital, il faut peut-être compter aussi avec la nécessité de faire circuler ces ressources d'un pays à l'autre dans des conditions mutuellement acceptables pour les pays intéressés bien entendu. Selon cette méthode, le prêt s'amortit de lui-même et la formule serait avantageuse pour tous les pays qui l'appliqueraient. Le Gouvernement soviétique, de même que les gouvernements d'autres pays membres du CAEM recommande de généraliser le financement en commun des projets concernant l'industrie, les transports et d'autres activités d'intérêt international. Ce financement commun est important surtout dans les secteurs qui produisent des matières premières en vue de l'exportation, dans la mesure où ces secteurs utilisent intensément le capital. Nous estimons que le temps est maintenant propice à un examen mené en commun au sein du CAEM des projets importants qui sont pour nous d'un intérêt commun. » Le président de la Commission du commerce extérieur du parlement polonais a exprimé l'avis que la pleine coordination des plans dans la région du CAEM signifierait que « le revenu national de certains pays membres doit s'écouler vers d'autres pays où les conditions d'investissement sont meilleures ». Toutefois, il considère que dans un proche avenir, beaucoup de difficultés s'opposeront encore à l'instauration de mouvements de capitaux dessinant la meilleure carte possible à cet égard (*Zycie Gospodarcze*, n° 46, 1963).

131 Voir *Ekonomicheskaya gazeta*, 16 février 1963 ; B. Szikos Nagy, « Comparaisons internationales des processus économiques à l'aide des indicateurs de valeur » ; *Közgazdasági Szemle*, n° 2, 1962 ; R. Fidelski, *Coopération économique de la Pologne avec les pays socialistes*, Varsovie 1959 ; A. Bodnar, « 1962 — Année décisive pour le développement du CAEM », *Gospodarka Planowa*, n° 1, 1963.

Lorsque ces négociations auront abouti, les excédents et les déficits issus des transactions bilatérales entre pays membres au cours de l'année considérée, seront compensés par le canal du compte de chaque pays membre auprès de la Banque ; celle-ci sera habilitée à accorder à certains pays des crédits à court terme (d'un an au maximum) et à détenir des dépôts temporaires représentant des déviations passagères de pays qui se sont écartés de la balance prévue pour les transactions à l'intérieur du CAEM¹³². On étudie la possibilité d'étendre ce plan à d'autres pays ainsi que d'introduire un élément de convertibilité plus large dans les paiements entre pays membres de la région. En outre, on pense que la Banque pourrait financer, à titre d'agent, des projets d'investissement à long terme mais cela uniquement au moyen de fonds additionnels fournis par les pays membres¹³³.

152. Il est évident que, dans les premiers temps du moins, la convertibilité effective des monnaies (ou la compensation multilatérale des déficits et des excédents bilatéraux) au sein de la région du CAEM ne fera, en principe, que refléter la structure du commerce des produits de base et autres transactions telle qu'elle est prévue dans les plans. Si cependant, alors que le plan prévoit, par exemple, qu'un déficit de la Bulgarie envers la Pologne sera compensé par un excédent de la Bulgarie envers la Roumanie, il se produit un déficit envers l'Union soviétique et un excédent envers la Roumanie, ces différences seront, de toute façon, des soldes en roubles convertibles se prêtant à une compensation automatique que la Banque effectuera. De même tout débit et tout crédit survenus inopinément dans le commerce effectif de l'ensemble de la région (et concerneraient par conséquent la Banque) pendant une année donnée devront être compensés au cours de l'année suivante par les diligences du pays débiteur qui prévoira dans ses plans et négociera un excédent avec ses partenaires du CAEM (en tant que groupe), le pays créancier agissant de même en vue de réaliser un déficit (à moins qu'il ne préfère conserver auprès de la Banque un dépôt en roubles convertibles, qui accroîtrait évidemment la capacité de crédit de cet établissement). Il semble ainsi que l'on songe à conférer au système une plus grande souplesse.

153. Enfin, il reste les travaux actuellement en cours sur les moyens de passer graduellement de « l'économie socialiste mondiale à une base des prix propre à la communauté socialiste » (« Principes fondamentaux », p. 29). Des études ont été entreprises par les divers pays ainsi que par un groupe de travail du CAEM. Lorsqu'on cherche à

déterminer la structure des coûts propre au groupe du CAEM, le problème est semblable à certains égards à celui — que nous avons déjà rencontré — qui se pose lorsqu'on veut comparer la structure des coûts des pays différents. Cependant il est évident que la pondération à accorder aux structures de prix propres à divers pays (sur la base des volumes relatifs soit de production, soit d'exportation ou d'importation de chaque produit ou selon quelque autre système) est une source de complications supplémentaires¹³⁴.

154. Ce passage pourra-t-il réellement s'effectuer ? On peut encore en douter ; en tout cas, il ne s'accomplira pas dans un avenir prochain. S'il se faisait il aurait sans doute une incidence considérable sur les politiques commerciales du CAEM. Le principe fondamental qui préside actuellement au commerce intra-CAEM et qui consiste à prendre pour critères les prix mondiaux implique que tout effort de développer la capacité de production de la région, moyennant des prix de revient relativement élevés (déterminés en comparant la structure des coûts dans la région et celle des prix sur le marché mondial) tend à imposer aux pays producteurs une lourde charge financière, à moins qu'ils ne soient en mesure de prétendre à un prix « mondial » supérieur au prix¹³⁵. Si l'on abandonnait ce système pour adopter, dans les échanges entre pays membres, une structure des prix fondée sur la structure des coûts du CAEM, ce serait alors aux pays importateurs que passerait le fardeau — comme c'est souvent le cas lorsqu'on applique des tarifs douaniers préférentiels, comme ceux de la CEE, ou des contingents préférentiels. Les modifications qui s'ensuivraient dans les termes de l'échange intra-CAEM et, par conséquent, dans la répartition des coûts et des bénéfices apportés par le genre de coordination des plans et de développement du commerce pratiqué par le CAEM, pourraient bien conduire à un réexamen au moins partiel de tels ou tels plans de production et de commerce intra-régional. En gros, les gouvernements — qu'il s'agisse de pays à économie de marché ou à économie planifiée — estiment en général que c'est une « bonne chose » que de posséder sur leur territoire telle ou telle industrie manufacturière (encore qu'aucun des pays du CAEM n'ait envisagé avec un très grand enthousiasme de monter une industrie utilisant des matières premières relativement coûteuses, à seule fin d'approvisionner ses voisins) ; cependant, aucun importateur ne se réjouit d'avoir à acheter à ses voisins des marchandises qu'il pourrait se procurer à meilleur compte à l'extérieur de la région. Il est certain que l'établissement d'une « structure des prix CAEM » — ou bien l'examen

¹³² Des limites seront édictées concernant l'ampleur du débit net qu'un pays pourra constituer dans les livres de la Banque au cours d'une année.

¹³³ Communication directe du secrétariat du CAEM ; articles du Directeur du Ministère des finances de Pologne, *Trybuna Ludu*, 25 octobre 1963 et du Premier adjoint au Ministre des finances de Hongrie, *Népszava*, 19 août 1963.

¹³⁴ Ce problème est étudié dans l'article publié par E. Fande, *Wissenschaftliche Zeitschrift der Hochschule für Ökonomie*, n° 3, 1963, p. 226-237.

¹³⁵ Ce pays peut évidemment trouver une compensation dans la mesure où lui-même bénéficie des prix mondiaux pour sa production, relativement peu onéreuse.

de politiques commerciales conformes à un tel principe de fixation des prix — soulèverait en grand nombre des problèmes identiques à ceux qu'engendre l'établissement du tarif commun d'une union douanière entre pays à économie de marché.

vi) *Ce que signifie le CAEM pour les pays en voie de développement* ¹³⁶

155. La part des échanges interrégionaux dans le commerce des pays du CAEM était à peu près la même en 1962 qu'en 1963 et pour chacune de ces deux années elle était beaucoup plus élevée que pour 1956, date qui marque un minimum et le début des efforts réels déployés pour coordonner les plans à l'intérieur des secteurs. Toutefois, de 1955 à 1961, la part des pays en voie de développement, dans la valeur totale du commerce extérieur du CAEM est passée de 5 1/2 p. 100 à 10 p. 100 et en fin de période, la valeur totale de cette part était plus de trois fois supérieure à celle de 1955. Pendant les mêmes années, la valeur totale du commerce extérieur des pays du CAEM a augmenté de 80 p. 100. L'accroissement de la part des pays en voie de développement dans le commerce global de la région du CAEM provient alors presque exclusivement de leurs échanges avec l'Union soviétique : leur participation au commerce des autres pays de la région ne s'est pas modifiée sensiblement (voir tableau II-21) ¹³⁷. La part des pays d'Asie à économie planifiée dans le commerce de l'Union soviétique est tombée de 25 1/2 p. 100 en 1955 à 11 p. 100 en 1962 ; pour les autres pays du CAEM, cette part s'est réduite de 5 1/2 p. 100 à 2 1/2 p. 100. Cette régression reflète sans aucun doute la forte contraction des échanges avec la Chine continentale récemment intervenue.

156. La composition actuelle du commerce que les pays en voie de développement entretiennent avec la région du CAEM est décrite ailleurs ¹³⁸ et résumée dans le chapitre III. Près de 95 p. 100 des importations globales provenant des pays en voie de développement consistent en denrées alimentaires et en matières premières ; quelques produits, tels que le caoutchouc, le coton, les minerais métalliques, les peaux et depuis peu le sucre, représentent la majeure partie des échanges ; 80 p. 100 des

achats aux pays en voie de développement sont dus à l'Union soviétique et à la Tchécoslovaquie ; toutefois, certaines marchandises achetées par l'Union soviétique sont cédées ensuite aux autres pays du CAEM ; en 1961, 65 p. 100 des importations des pays du CAEM provenant des pays en voie de développement étaient fournies par quatre pays seulement : Cuba, la République arabe unie, la Malaisie et l'Inde.

157. Le peu d'ampleur que revêt actuellement le commerce du CAEM avec les pays en voie de développement (qu'il s'agisse de l'éventail des marchandises ou des partenaires) ne provient probablement pas dans une mesure appréciable des activités du CAEM elles-mêmes. Les facteurs politiques qui ont nui au développement du commerce Est-Ouest en général ont aussi pesé sur le commerce entre la zone du CAEM et nombre de pays en voie de développement. L'absence de contacts commerciaux hérités d'une tradition, par différence avec l'existence de biens de vieille date qui unissent les territoires ex-coloniaux à leurs anciennes métropoles, a constitué une difficulté qu'il a souvent fallu surmonter avant que ne puissent se développer de nouveaux courants commerciaux. Dans quelques pays du CAEM qui en sont eux-mêmes aux premiers stades de leur développement — l'Albanie, la Bulgarie, la Roumanie, par exemple — les débouchés offerts aux produits traditionnels des pays d'outre-mer en voie de développement ne pourraient déjà être que limités. En outre, dans tous les pays du CAEM, les importations de denrées alimentaires et boissons tropicales sont restées à des niveaux très bas ¹³⁹, pour des motifs de balance des paiements et du fait de la faible priorité accordée à ces marchandises dans la planification des importations et de la consommation. Enfin, les pays de l'Europe orientale n'ont pas toujours trouvé aisé d'éviter les difficultés de balance des paiements même dans leurs échanges avec les nations en voie de développement. L'équilibrage planifié des transactions qui est chose relativement simple à réaliser dans le commerce intra-CAEM l'est beaucoup moins lorsqu'il s'agit de la plupart des pays en voie de développement dont les gouvernements n'importent pas en quantités considérables les biens d'équipement et autres que les États du CAEM ont à offrir. A l'heure présente, bon nombre des pays en voie de développement optent pour une forme de commerce fondée sur un règlement en devises convertibles et les membres du CAEM n'ont pas toujours réussi à négocier un contre-courant d'exportation d'une importance suffisante pour ramener à un montant minime leur solde à payer en devises convertibles. Leurs partenaires commerciaux les plus importants parmi les pays en voie de déve-

¹³⁶ Tous les chiffres cités ci-après se rapportent uniquement aux pays en voie de développement situés hors d'Europe. Ainsi qu'il ressort du Tableau 11.21, les pays d'Asie à économie planifiée sont classés séparément, et non avec les pays en voie de développement.

¹³⁷ Il ne faut pas oublier que l'incidence variable du commerce indirect influe sur ces comparaisons. La part que représentent, dans le commerce global, les achats par l'Union soviétique de produits destinés à être revendus aux pays d'Europe orientale, a sans doute diminué ; s'il en est ainsi, il est possible que la proportion des importations, directes et indirectes, provenant des pays en voie de développement par rapport aux importations totales des pays d'Europe orientale autres que l'Union soviétique ait quelque peu diminué. Il se peut — bien qu'ici aussi l'on n'ait aucune certitude — que pour l'ensemble de la région du CAEM, l'incidence du commerce indirect — qui n'apparaît pas dans les statistiques nationales relatives aux importations provenant des pays en voie de développement — se soit réduite.

¹³⁸ Voir « Echanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement — Bilan et perspectives », première partie (également publié dans le présent volume).

¹³⁹ *Ibid.*, section 7.

TABLEAU II-21

Répartition des échanges des pays de l'Europe orientale et de l'Union soviétique, par régions, 1955 et 1961

	Importations					Exportations				
	1955	1961	1955	1961	1961	1955	1961	1955	1961	1961
	Millions de dollars		Parts en pourcentage		Indice 1955 = 100	Millions de dollars		Parts en pourcentage		Indice 1955 = 100
Union soviétique										
Total	3 061	5 832	100	100	191	3 423	5 998	100	100	175
<i>Provenance ou destination</i>										
Europe orientale	1 663	3 066	54.3	52.6	185	1 792	3 420	52.3	57.0	191
Pays d'Asie à économie planifiée	738	714	24.1	12.2	97	914	578	26.7	9.6	63
Pays en voie de développement	182	867	6.0	14.9	496	88	745	2.6	12.5	851
Reste du monde ^a	478	1 185	15.6	20.3	254	629	1 255	18.4	20.9	195
Pays de l'Europe orientale										
Total	4 537	8 433	100	100	186	4 852	8 296	100	100	171
<i>Provenance ou destination</i>										
Europe orientale et Union soviétique	2 871	5 586	63.3	66.2	195	3 031	5 531	62.5	66.7	183
Pays d'Asie à économie planifiée	242	190	5.3	2.3	78	298	218	6.1	2.6	73
Pays en voie de développement	254	530	5.6	6.3	209	354	649	7.3	7.8	183
Reste du monde ^a	1 170	2 127	25.8	25.2	184	1 170	1 897	24.1	22.9	162
Pays du CAEM										
Total	7 598	14 269	100	100	188	8 264	14 193	100	100	172
<i>Provenance ou destination</i>										
Europe orientale et Union soviétique	4 534	8 652	59.7	60.7	191	4 822	8 951	58.3	63.1	186
Pays d'Asie à économie planifiée	980	904	12.9	6.3	92	1 202	796	14.5	5.6	66
Pays en voie de développement	436	1 397	5.7 ^b	9.8 ^b	320 ^b	441	1 394	5.4 ^b	9.8 ^b	316 ^b
Reste du monde ^a	1 648	3 316	21.7	23.2	201	1 799	3 052	21.8	21.5	170

Source : « Echanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement », tableau 2.

^a Y compris les pays non spécifiés.

^b Les données de ce tableau sont fondées sur les statistiques nationales des pays du CAEM. Les tableaux du *Bulletin*

mensuel de statistique des Nations Unies donnent des résultats un peu différents : en 1961, la part du CAEM dans les importations en provenance des pays en voie de développement est de 8,8 p. 100 et l'indice 298 ; et celle des exportations du CAEM vers les pays en voie de développement est de 9,5 p. 100 et l'indice 353.

loppement — la Malaisie mise à part — sont ceux avec lesquels il a été possible de négocier pareils arrangements.

158. Il est à peine nécessaire de marquer que l'existence du CAEM n'a pas empêché un rapide accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement de 1955 à 1962 et, dans la mesure où les économies nationales des États membres du CAEM ont connu un essor accéléré grâce à leur coopération, celle-ci peut être considérée comme un facteur d'accroissement de leurs importations. Notons que les échanges se sont concentrés, jusqu'ici, sur des produits qui étaient rares dans la zone du CAEM, une exception notable étant constituée par le sucre dont les importations en provenance de Cuba ont été soudainement accrues en raison d'événements politiques survenus dans ce pays et de la perte, qu'il avait enregistrée, de son ancien marché des États-Unis. Touchant quelques-unes de ces marchandises cependant, la politique, adoptée par le CAEM, visant à développer au maximum la production de la région peut avoir joué contre l'élévation du taux d'accroissement des importations, tel semble être le cas pour les minerais

métalliques, par exemple, encore que des facteurs politiques (telles les restrictions d'ordre stratégique mises par les nations occidentales aux exportations de cuivre faites à partir de sources qu'elles pouvaient contrôler) n'ont pas laissé de renforcer la volonté du CAEM de tirer le plus grand parti possible des ressources propres de la région.

159. Si l'on considère maintenant les perspectives d'avenir du commerce entre la région du CAEM et les pays en voie de développement, l'on discerne certains facteurs favorables : la probabilité d'une expansion rapide et continue des économies régionales et le niveau relativement bas du commerce extérieur par rapport au revenu national, dans plusieurs de ces pays, notamment en Union soviétique. En outre, les pays du CAEM se sont déclarés prêts à accroître leurs échanges avec les pays en cours de développement, en particulier par voie d'accords commerciaux à long terme. Toutefois, il est évident que cette évolution dépendra en grande partie aussi de l'importance relative que l'on accordera, dans la pratique, aux divers critères qui, selon les « Principes fondamentaux » résumés ci-dessus, doivent régir la coopération économique

et la coordination des plans nationaux au sein de la région du CAEM.

160. Il a été indiqué à plusieurs reprises que le CAEM entend exploiter les possibilités accrues du commerce international mais il est clair que l'on ne saurait s'attendre que cette politique l'amène — pas plus que la CEE ou l'AELE — à planifier la production et à diriger le commerce selon le seul principe des « coûts comparatifs ». Non seulement cette éventualité est exclue si l'on attribue la moindre importance aux autres critères, mais en déclarant qu'il entend fixer les prix, pour le commerce intra-régional, d'après la structure des coûts dans les pays membres, le CAEM montre bien qu'il ne vise pas simplement à adapter la structure de la production et du commerce de la région aux impératifs du marché mondial. De même que la CEE et l'AELE ont établi, pour le commerce interne de leurs régions, une structure des prix différente de celle du marché mondial en instituant un tarif préférentiel et un système de contingents, de même il est probable que, si l'on applique les « Principes fondamentaux » à la planification de la production et du commerce intra-régional du CAEM, il deviendra souhaitable d'y prévoir une structure des prix spéciale.

161. Du fait que la structure actuelle des coûts relatifs dans la région du CAEM diffère de celle des prix relatifs du marché mondial, les gouvernements des pays du CAEM devront décider quel est l'écart réel ou possible entre ces deux catégories de valeurs qu'ils peuvent prendre pour planifier la production et le commerce interne de la région. Autrement dit, si le coût probable du produit A apparaît élevé dans l'échelle des coûts relatifs des produits de A à Z du CAEM et peu élevé dans l'échelle des prix relatifs du marché mondial, et si le produit X est au bas de l'échelle du CAEM, au sommet de celle des prix du marché mondial, il s'agit de savoir dans quelle mesure les gouvernements du CAEM décideront, dans leurs plans, de réduire la production et de développer les importations du produit A et de développer la production (et éventuellement l'exportation) du produit X. Il semble que, jusqu'ici, ils n'aient pas cherché à s'entendre sur l'écart qui pourrait être considéré comme acceptable. En outre, ils devraient se mettre d'accord sur la question du taux de change *effectif* à appliquer entre les monnaies du groupe des pays du CAEM et celles du monde extérieur (ce qui revient pratiquement à déterminer dans quelle mesure les pays du CAEM dépendront, d'une façon générale, de leur commerce avec l'extérieur). Il est bien certain que les négociations préalables à l'adoption d'une nouvelle base pour les prix exigeront du temps et pendant quelques années encore le commerce intra-CAEM sera régi par les « prix mondiaux ».

162. Dans les « Principes fondamentaux », il est indiqué que la coordination des plans dans les secteurs des combustibles, des minerais, des métaux

et de l'agriculture, doit être fondée sur une expansion maximum de la production à l'intérieur de la région ; cependant il est peu probable que l'on prenne ce principe à la lettre, sans tenir compte du coût, en particulier si les conditions extérieures qui ont jusqu'ici encouragé la tendance à l'autarcie dans la région du CAEM venaient à se modifier. Dans le domaine de l'industrie manufacturière il se pourrait que le désir de niveler le développement économique des divers pays du CAEM et de stimuler, dans les pays membres moins avancés, la création d'une industrie à branches multiples limite, pour certains produits, le marché offert aux entreprises des autres régions, bien que la tendance générale à accélérer le développement ait évidemment pour effet d'élargir les débouchés commerciaux.

163. Les gouvernements membres du CAEM insistent fréquemment sur le fait que, pour coordonner les plans de secteurs et pour organiser les échanges mutuels, il faut d'abord confronter les estimations des divers pays concernant leurs besoins futurs, leurs possibilités de production, leurs importations et exportations (totales et en provenance des autres membres du CAEM) pour une période donnée. Ils font valoir également que chaque pays membres a le droit de fixer la part qu'il entend réserver, dans son commerce, aux marchés situés hors de la région. En soi, cette méthode encouragerait les pays du CAEM à développer leurs échanges avec les pays de l'extérieur chaque fois qu'il en résulterait des avantages mutuels du point de vue économique. Néanmoins, certains facteurs favorisent l'expansion organisée du commerce intra-régional que l'on réalisera, en partie en détournant le cours que pourraient prendre certains échanges commerciaux avec le monde extérieur. Parmi ces facteurs, mentionnons, pour le court et le moyen termes, la tentative d'utiliser au maximum les capacités disponibles dans la région et l'intérêt, qui est celui de quelques pays, à toute époque, de s'assurer pour certaines marchandises en provenance de la région, des approvisionnements plus considérables que leurs partenaires n'envisagent d'en céder ; l'intérêt, pour d'autres, de se procurer, concernant certaines marchandises, des débouchés plus larges que ceux que l'on escompte présentement. Lorsqu'il est question de plans à plus long terme, des considérations de coûts relatifs peuvent encore être contrebalancées, dans une certaine mesure, par l'avantage que représente, pour les planificateurs, le fait de pouvoir compter assez longtemps et avec une relative certitude sur des approvisionnements et des marchés au sujet desquels des engagements ont été pris au sein du CAEM ; le souci d'éviter des difficultés possibles de balance des paiements en équilibrant, dans les plans, les transactions intra-régionales ; enfin, l'incidence de la situation politique internationale, qui est la même pour tous les membres du CAEM, etc.

164. L'importance relative accordée à chacune des considérations sur lesquelles reposent les recommandations du CAEM concernant la production à

l'intérieur de la région et le commerce intra-CAEM peut varier de temps à autre selon — entre autres choses — les événements politiques internationaux et selon l'état présent ou futur — tel qu'on se l'imagine — des relations commerciales internationales. Si les tensions est-ouest diminuent, si l'accès aux débouchés offerts par les économies de marché développées devient plus facile, si les perspectives d'acquiescer sur ces marchés des excédents de devises pour les dépenser dans des pays en cours de développement s'améliorent et si des liens commerciaux se nouent avec ces pays eux-mêmes (entraînant la possibilité d'augmenter les exportations qui leur sont destinées), tous ces facteurs pourraient déterminer une révision des plans actuels de production et d'importation qui tiendrait un compte plus grand de la possibilité désormais offerte d'augmenter les importations en provenance des pays en cours de développement. Le taux de croissance du commerce à double sens qui s'effectue avec ces pays dépendra en partie de leur empressement à souscrire des accords et des contrats de commerce à long terme en tant qu'acheteurs aussi bien que vendeurs. Parfois, il faudra que les gouvernements interviennent pour assurer une absorption croissante des importations d'équipement et autres en provenance du CAEM ainsi que l'expansion de la production exportable. Nous suggérons dans les chapitres III et V divers moyens de faciliter cette expansion en ménageant aux pays en voie de développement un certain accès aux consultations du CAEM sur la coordination des plans de secteurs et en améliorant les arrangements de paiement.

165. Une consultation et une coopération plus amples entre les pays en voie de développement et les membres du CAEM, se plaçant au début des travaux de planification de ceux-ci, pourraient avoir une grande utilité. En effet, lorsqu'ils se sont mis d'accord sur des recommandations touchant le développement de la production d'une certaine marchandise et sa commercialisation à l'intérieur du CAEM pour une durée de cinq ou de dix années et même parfois davantage, les pays en cause sont censés s'y conformer et même les traduire, d'une façon générale, sous la forme plus stricte d'accords et de contrats de commerce bilatéraux. Ainsi, à un moment quelconque du temps, une partie considérable des courants commerciaux des pays du CAEM tend à être fixée, pour l'immédiat, par des accords intra-CAEM.

166. L'intégration des économies du CAEM réalisée par la voie d'une planification sectorielle coordonnée peut améliorer les perspectives d'expansion commerciale en engendrant des taux de croissance économique plus élevés que ceux qui seraient obtenus isolément. La mesure dont cet accroissement profitera aux pays tiers dépendra, toutefois, du contenu et de la portée des décisions des planificateurs. Pour le présent, les engagements à long terme (plus de cinq ans) souscrits par les membres du CAEM en vertu des recommandations sur la

production et le commerce — en dehors de certains combustibles de base et de quelques matières premières — sont vraisemblablement assez limités.¹⁴⁰ L'évolution de la production et du commerce intéressant un domaine considérable peut encore être appréciablement influencée par des améliorations apportées aux conditions du commerce avec les pays tiers et par des facteurs comme une volonté plus affirmée, de la part des membres du CAEM, de tenir particulièrement compte des besoins qu'ont les pays en voie de développement de marchés de plus en plus larges pour leurs produits tant traditionnels que manufacturés.

167. Les paragraphes qui précèdent sont consacrés exclusivement à l'incidence du CAEM sur le commerce des pays en voie de développement. Notons, pour conclure, qu'à la différence de la Communauté, le CAEM n'a pris aucune disposition en vue de coordonner la politique économique dans d'autres domaines concernant les pays non membres. Son activité ne s'étend pas à des questions telles que les crédits ou autres formes d'aide aux pays en voie de développement. Toutefois, il est évident que la nature des systèmes de planification des pays du CAEM et leurs possibilités quant à la coordination des plans permettent d'harmoniser utilement les politiques nationales en matière d'assistance et de commerce. Les crédits accordés à des pays en voie de développement peuvent être liés au développement d'une production intéressant les pays du CAEM. D'autre part, en coordonnant, dans le secteur en question, les plans de production et de commerce des pays du CAEM, on pourrait tenir compte de l'intérêt que présente le remboursement d'un crédit par cession de marchandises produites dans le cadre du projet correspondant. Il semble que ce genre d'arrangements prolongerait rationnellement la coordination envisagée et mentionnée plus haut des plans d'investissement des pays du CAEM avec les méthodes actuellement utilisées dans la planification conjointe de la production et du commerce par secteurs.

168. Un essai d'évaluation statistique de la capacité d'expansion du commerce du CAEM avec les pays en cours de développement est présenté ailleurs ¹⁴¹. On en trouvera les conclusions au cha-

¹⁴⁰ Comme nous l'avons dit plus haut, les recommandations du CAEM se rapporteraient à quelques milliers de produits des industries mécanique et chimique. Ce n'est que récemment, pourtant, que le président de la Commission du commerce du Parlement polonais a souligné l'extrême difficulté qu'on éprouve à prendre des décisions rationnelles sur la spécialisation dans ces deux secteurs particuliers. Il a déclaré que « au stade actuel, nous (les responsables de la planification polonaise) ne pouvons prendre d'engagements de quelque durée touchant des formes déterminées de spécialisation ». Il a douté que les autorités polonaises fussent en mesure de prendre l'année prochaine des engagements fermes portant sur l'évolution, au cours des cinq années à venir, des industries mécanique et chimique, comme elles en auraient le devoir aux termes des programmes du CAEM (Problèmes cruciaux de coopération, *Zycie Gospodarcze*, n° 46, 1963).

¹⁴¹ « Echanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement — Bilan et perspectives », dans le présent volume.

pitre III où est également étudiée la possibilité de faire participer ces pays aux négociations concernant les futurs accords CAEM sur la spécialisation et le commerce. Pour un certain nombre d'articles — denrées agricoles de la zone tempérée, combustibles, fibres textiles, caoutchouc, produits chimiques en grand nombre et la plupart des minerais et métaux — on ne discerne pas, dans les plans actuels, de bonnes perspectives d'échanges avec les pays en voie de développement ¹⁴². Il nous semble, cepen-

¹⁴² Néanmoins, comme nous l'avons déjà dit, les importations brutes de certains produits, tels que le coton à longue fibre ou

dant que si les plans des pays du CAEM en vue de l'augmentation générale du revenu national sont menés à bien et que si les programmes détaillés concernant la production et le commerce sont conçus, à l'avenir, de façon que le parti maximum soit tiré d'une large division internationale du travail, les possibilités d'accroître les échanges avec les pays développés sont immenses.

la laine de haute qualité, peuvent continuer à s'accroître même si les importations nettes des articles connexes (fibres textiles dans leur ensemble) s'interrompent, voire cèdent la place à un excédent net d'exportation.

Chapitre III

LES INCIDENCES SUR LE COMMERCE DE DIVERS GROUPES DE PRODUITS

INTRODUCTION

1. Dans ce chapitre on analysera par catégories de produits les incidences des groupements régionaux européens sur les exportations des pays en voie de développement. L'analyse portera en majeure partie sur les perspectives des quelques années à venir. Il est logique d'envisager la situation sous cet angle puisque ni le Traité de Rome ni la Convention de Stockholm ne sont encore pleinement en vigueur et que leurs dispositions actuelles seront vraisemblablement modifiées par la suite. D'ailleurs, les perspectives à long terme sont étudiées dans un autre document, établi à partir de projections. Par conséquent, sans perdre de vue les perspectives à long terme, il suffira ici de s'y référer d'une manière générale. En revanche, l'analyse des incidences à court et à moyen terme a été approfondie même dans ses détails.

2. Pour donner un cadre à cette analyse détaillée, il est utile de dresser d'abord un tableau global des exportations des pays en voie de développement, en y joignant quelques renseignements sur les facteurs principaux qui, d'une façon générale, en limitent l'expansion. En 1961, les exportations totales de ces pays ont atteint 27.6 milliards de dollars f.o.b. ¹⁴³ dont 19.7 milliards (71 p. 100) à destination des pays développés à économie de marché et 1.2 milliard vers les pays du CAEM. Les exportations des pays en voie de développement se composent surtout de produits de base. En 1961, les denrées alimentaires, les matières premières et les combustibles représentaient respectivement 29, 26 et 30 p. 100 des exportations totales, tandis que les produits manufacturés (y compris les métaux communs, non ferreux pour la plupart) ne représentaient que 15 p. 100 de la valeur globale des exportations ; la part des articles manufacturés dans

les exportations totales à destination des pays développés à économie de marché et des pays du CAEM était encore plus modeste. La composition même de ces exportations, si elle demeure inchangée, en limitera l'expansion, car l'élasticité de la demande par rapport au revenu est faible pour la plupart des produits alimentaires dans les pays développés à économie de marché et le progrès technique tend à provoquer un fléchissement relatif de la consommation de certaines matières premières et à faire remplacer d'autres par des produits synthétiques. En outre, du côté de l'offre, la tendance de la production de nombreux produits primaires est nettement en augmentation, même en Europe occidentale. C'est pourquoi plusieurs études faites par le GATT et par l'Organisation des Nations Unies ont montré que les besoins d'importation de produits de base qui se feront sentir dans les pays développés à économie de marché augmenteront sans doute à un rythme relativement lent pendant les quinze ou vingt prochaines années ¹⁴⁴. En fait, ils augmenteront moins vite que ne s'accroîtront dans les régions en voie de développement, les besoins d'importation de biens d'équipement et d'autres produits nécessaires pour atteindre les objectifs de la Décennie du développement.

3. Dans les pays du CAEM, en revanche, les importations d'un certain nombre de produits primaires se sont beaucoup accrues ces dernières années. Au total, ces importations sont encore relativement modestes mais, pour les matières premières, l'accroissement d'un tiers enregistré entre 1955 et 1961 équivalait à l'augmentation totale des exportations de ces produits par les pays en voie de développement.

4. Dans les pays en voie de développement, l'élasticité de la demande par rapport au revenu

¹⁴³ Nations Unies ; *Bulletin mensuel de statistique*, mars et avril 1963.

¹⁴⁴ Voir, par exemple, Commission économique pour l'Europe, *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1960* (n° de vente : 61.II.E.1), chapitre V ; GATT, *Commerce international 1959*.

est relativement forte pour les produits alimentaires. Ce fait s'ajoutant à l'accroissement rapide de la population, il s'ensuit que le progrès économique s'accompagne d'une augmentation sensible de la consommation de denrées alimentaires. Effectivement, ce groupe de pays a augmenté ses importations de produits alimentaires au cours des dernières années de sorte qu'il est déjà importateur net de céréales panifiables. De même, certains pays en voie de développement doivent faire face à des besoins croissants d'importation de métaux communs et de combustibles pour leurs industries de transformation naissantes. Il est donc possible aussi que le commerce de ces produits s'intensifie entre les pays en voie de développement eux-mêmes.

5. Quoi qu'il en soit, les marchés des groupements régionaux de l'Europe occidentale ont une importance fondamentale pour les pays en voie de développement, puisqu'ils ont absorbé près de la moitié des exportations totales de ces pays en 1960-1962. Les importations de la seule Communauté ont atteint 8.7 milliards de dollars, et celles de l'AELE 5.6 milliards de dollars, ce qui représente au total 90 p. 100 des exportations des régions en voie de développement à destination de tous les groupements européens (voir tableau III-1)¹⁴⁵. Ce commerce porte essentiellement sur des produits de base ; s'il ne représente que 43 à 45 p. 100 des importations totales de la Communauté et de l'AELE, il a, en 1960-1962, représenté jusqu'à 84 et 75 p. 100 respectivement des exportations des pays en voie de développement à destination de ces deux groupements¹⁴⁶. Du fait que la composition de leurs exportations se caractérise par une faible proportion de produits dynamiques tels que les articles manufacturés, les pays en voie de développement ne sont pas bien placés pour profiter de la croissance économique accélérée des pays développés.

6. De plus, les politiques actuellement appliquées par la Communauté et l'AELE ne sont pas de nature à faciliter une réforme de la structure des exportations des pays en voie de développement car elles tendent à décourager l'augmentation de la part des produits transformés au profit des matières premières correspondantes. En effet, tout d'abord les produits intérieurs de l'élevage sont mieux protégés dans la Communauté que les céréales fourragères. Ensuite, dans la Communauté comme dans

l'AELE, l'application à toute une région de droits de douane qui tendent à augmenter en fonction du degré de transformation que subissent les produits favorise l'essor des industries de transformation. Enfin, il est probable que la disparition du traitement préférentiel accordé dans le Royaume-Uni aux articles finis du Commonwealth par rapport aux produits de l'AELE aura sans doute des répercussions plus considérables que les nouvelles préférences octroyées à des produits analogues dans le cadre de l'association avec la Communauté. De fait, l'élasticité de l'offre d'articles finis dans les États associés est apparemment beaucoup plus faible que dans certains autres pays en voie de développement qui font l'objet d'une discrimination. Ces effets négatifs pourront être compensés, jusqu'à un certain point, non seulement par l'accélération de la croissance économique mais aussi par le fait qu'un groupe de pays développés pourra peut-être, plus facilement que chaque pays pris séparément, absorber des importations plus abondantes d'articles manufacturés venant des régions en voie de développement¹⁴⁷. Mais, pour que ces effets bienfaisants se fassent sentir, il faudra soit que la croissance économique des groupements régionaux soit rapide, soit que ces groupements soient disposés à négocier des engagements concrets et à mettre en application des politiques constructives.

7. Ce chapitre est divisé en trois sections. La première traite des incidences de la Communauté et de l'AELE sur les produits de base, la deuxième des incidences de la Communauté et de l'AELE sur les exportations de produits manufacturés, tandis que la troisième, consacrée aux pays du CAEM, résume essentiellement un autre mémoire préparé pour la Conférence¹⁴⁸.

8. S'il y a des points communs entre les répercussions probables de la Communauté et de l'AELE, il y a aussi des divergences marquées. Ces contrastes proviennent d'une série de différences dans les arrangements et les politiques des deux groupements, ainsi que dans la répartition géographique générale et la composition par produits de leurs importations. Ainsi qu'il ressort du tableau III-1, dans la Communauté comme dans l'AELE, la part des importations totales venant de pays développés est beaucoup plus élevée que celle des régions en voie de développement. Ce fait s'explique surtout par l'importance des importations de produits manufacturés (autres que les métaux communs), qui ont constitué près de la moitié des importations totales de la Communauté et de l'AELE en 1960-1962.

9. Il y a toutefois d'autres produits pour lesquels les pays développés sont les principaux fournisseurs les uns des autres. La majeure partie des importations, dans la Communauté et l'AELE, de

¹⁴⁵ Les régions en voie de développement se définissent comme la totalité du globe moins l'Amérique du Nord, les pays de la Communauté économique européenne, les pays de l'AELE, la Finlande, l'Irlande, l'Islande, l'Europe orientale, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du Sud et le Japon. Les renseignements des tableaux III-1, III-2, III-8, III-9 et III-12 portent donc sur des pays en voie de développement de l'Europe méridionale — Grèce, Portugal, Espagne, Turquie, Yougoslavie et Chypre — qui ne sont pas compris dans les régions sous-développées telles qu'elles sont définies dans le *Bulletin mensuel de statistique* des Nations Unies, mars 1963.

¹⁴⁶ Dans le cas des pays du CAEM, la proportion correspondante était même supérieure puisqu'elle a atteint 94 p. 100 la même année.

¹⁴⁷ Voir chap. V, par. 30-35 et 45.

¹⁴⁸ « Echanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement — Bilan et perspectives », publié dans le présent volume.

TABLEAU III-1

**Composition par produit et répartition géographique des importations de la CEE et de l'AELE
en provenance des pays en voie de développement, 1960-1962**

(En millions de dollars et en pourcentages)

Groupe de produits et région de destination ↓	Millions de dollars							Pourcentage des importations effectuées par les pays en voie de développement en provenance de						
	Monde *	Tous pays en voie de déve- loppement	Europe méridionale	Etats associés d'outre-mer	Afrique du Nord	Départements et territoires français d'outre-mer	Pays au Commonwealth en voie de développement	en Afrique	en Asie	en Amérique	Autres pays d'Afrique	Autres pays d'Asie	Moyen-Orient	Amérique latine
Produits agricoles de la zone tempérée														
CEE	4 994.6	1 758.4	23.3	2.7	30.1	4.3		1.6	1.1	0.1	1.9	4.3	3.1	27.5
AELE ^a	4 902.8	1 204.9 ^b	29.3	0.8	1.4	—		12.7	8.5	6.4	1.7	2.5	5.0	31.0
Produits alimentaires et bois- sons d'origine tropicale														
CEE	1 923.7	1 472.4 ^c	3.8	27.4	1.6	3.8		14.5	3.5	0.2	3.2	8.4	0.3	32.6
AELE ^a	1 230.1	959.1	1.4	1.3	—	—		26.6	34.2	5.2	2.9	5.9	0.4	22.1
Matières premières industriel- les d'origine agricole														
CEE	2 840.0	1 132.1	8.2	6.5	2.1	0.1		4.8	23.7	0.1	8.0	12.2	5.4	28.9
AELE ^a	1 528.9	638.4	4.0	1.0	1.5	—		9.9	38.4	0.6	7.6	11.3	3.8	21.9
Autres matières premières industrielles														
CEE	1 193.5	798.7	17.6	19.7	15.7	1.4		8.5	5.1	0.4	5.3	5.8	0.4	20.1
AELE ^a	1 359.4	383.9	11.2	3.4	16.5	0.1		22.0	11.7	1.2	3.5	4.6	0.3	25.5
Pétrole brut														
CEE	2 255.5	2 163.6	—	0.7	13.3	—		0.5	0.3	—	1.9	0.1	75.0	8.2
AELE ^a	1 073.4	1 050.9	0.3	—	0.5	—		3.1	0.6	1.2	2.1	—	73.8	18.4
Total, produits alimentaires et matières premières ^d														
CEE	14 098.7	7 329.8 ^e	9.5	9.5	13.5	2.0		5.1	5.3	0.1	3.5	5.3	23.8	22.3
AELE ^a	10 384.1	4 237.9 ^b	10.3	1.0	2.3	—		13.8	17.2	3.5	3.1	4.2	20.4	24.0
Articles manufacturés et demi-produits ^e														
CEE	18 452.9	1 352.6	14.0	17.4	5.4	1.4		9.4	11.3	1.1	3.0	4.6	7.2	25.2
AELE ^a	12 764.6	1 407.7	10.6	1.1	0.5	—		15.2	22.7	7.7	1.9	5.5	11.6	23.2
dont : métaux communs														
CEE	3 292.8	614.7	6.9	36.0	1.2	2.2		16.5	6.9	—	0.2	2.1	0.1	27.9
AELE ^a	1 912.3	332.3	4.5	1.3	0.3	—		58.3	2.0	—	—	1.0	—	32.6
TOTAL des importations														
CEE	32 551.6	8 682.4 ^e	10.2	10.7	12.3	1.9		5.8	6.2	0.3	3.4	5.2	21.2	22.7
AELE ^a	23 148.7	5 645.6 ^b	10.4	1.0	1.8	—		14.2	18.6	4.6	2.8	4.5	18.2	23.8

Sources : Bureau de statistique des Nations Unies, *Commodity Trade Statistics* ; OCDE, *Bulletins statistiques, Commerce extérieur* ; Office statistique de la CEE, *Statistiques du commerce extérieur* ; statistiques nationales.

NOTE. — Pour la liste des produits entrant dans les différents groupes, voir les tableaux III-2, III-9 et III-12.

^a Sauf le Portugal.

^b Y compris les expéditions de sucre de l'Océanie britannique vers le Royaume-Uni évaluées à 8 millions de dollars.

^c Y compris des importations de thé aux Pays-Bas, en provenance de pays non spécifiés, qui sont évaluées à 10.4 millions de dollars.

^d Total des groupes de produits ci-dessus plus le charbon, le coke, etc. (groupe 321 de la CTCI).

^e Autres que les produits agricoles transformés.

* Les importations de la CEE et de l'AELE en provenance du monde comprennent les échanges à l'intérieur de ces groupements.

métaux communs et de produits agricoles de la zone tempérée, représentant ensemble 26 à 28 p. 100 de leurs importations totales, provenait des pays développés. La place prépondérante que les pays développés occupent dans les importations de produits agricoles de la zone tempérée dans la Commu-

nauté et dans l'AELE a deux conséquences directes. D'une part, elle justifie apparemment les politiques visant à relever les revenus relativement bas de nombreux agriculteurs de l'Europe occidentale, puisque ces politiques touchent particulièrement des fournisseurs de produits agricoles qui ont des

revenus égaux ou parfois même supérieurs. D'autre part, les pays en voie de développement qui fournissent à la Communauté et à l'AELE des produits agricoles de la zone tempérée doivent soutenir la concurrence non seulement des producteurs européens mais aussi de ceux des grands pays exportateurs développés qui ont en outre l'avantage de pouvoir prendre des mesures de rétorsion plus efficaces.

10. En 1960-1962, les achats de ces produits ne représentaient que 20 p. 100 des importations de la Communauté en provenance des pays en voie de développement¹⁴⁹, la proportion correspondante pour l'AELE n'était qu'à peine plus élevée : 23 p. 100 environ. De plus, ces importations venaient de pays relativement peu nombreux, surtout de pays du sud de l'Amérique latine et de la région méditerranéenne (voir tableau III-1) ; pour ces pays, la Communauté et l'AELE constituent des marchés très importants¹⁵⁰.

11. La première partie de la section 1 fait apparaître, au cours des dix dernières années, une tendance incontestable de l'Europe occidentale à l'auto-approvisionnement agricole et une intensification des échanges intra-régionaux de produits agricoles de la zone tempérée. Cette évolution, que l'on serait tenté d'attribuer à l'intégration régionale, est due essentiellement, en réalité, à d'autres facteurs, tels que les politiques nationales protectionnistes destinées à relever les revenus agricoles et qui aboutissent à une augmentation de la production nationale. C'est seulement en janvier 1962 que les membres de la Communauté ont arrêté les principes généraux qui doivent régir leur politique agricole ; en novembre 1963, on n'avait enregistré que peu de progrès sur l'un des problèmes fondamentaux de toute intégration : le problème de l'alignement des prix. De fait, jusqu'ici, l'incidence de la Communauté a été pratiquement limitée à un effet psychologique d'anticipation ; elle a été, pour la production dans les pays à prix de revient peu élevés, un stimulant qu'il est impossible de chiffrer.

12. Pour déterminer la nature des principales difficultés qui vont se présenter et pour trouver le moyen de les atténuer, il convient de commencer par exposer et expliquer les perspectives à court et à moyen terme d'après les tendances passées et présentes, indépendamment de tout processus d'intégration. Cette analyse, qui est faite dans les premiers paragraphes de la première partie de la section 1, porte sur l'AELE aussi bien que sur la Communauté, puisque les modifications de l'équilibre — ou du déséquilibre — entre l'offre et la demande intérieures sont, à maints égards, identiques dans les pays membres des deux groupements. La principale conclusion qui s'en dégage, c'est que les importations nettes de la plupart des produits agricoles dans la zone tempérée (à l'exception du

mais, des fruits et des légumes, du tabac) resteront probablement étales — ou diminueront même — dans ces pays.

13. On examinera ensuite les mesures discriminatoires et protectrices supplémentaires qui découlent de l'intégration régionale elle-même. On ne s'occupera que de la Communauté, puisque le processus d'intégration au sein de l'AELE ne s'applique pas aux produits agricoles¹⁵¹. Les membres de la Communauté ont une politique agricole commune qui prévoit, tout d'abord, l'unification des marchés de ces produits, de sorte que les fournisseurs de la Communauté dans chaque État membre auront priorité non seulement sur leurs marchés intérieurs mais aussi sur les marchés des autres États membres. Ce trait distinctif qui est, du point de vue des pays en voie de développement, un trait négatif de la Communauté mérite de retenir particulièrement l'attention puisque la part qui revient aux pays en voie de développement dans les importations, dans la Communauté, des produits agricoles de la zone tempérée est sensiblement plus importante que dans le cas de l'AELE (45 p. 100 et 35 p. 100 respectivement) ; la différence serait encore plus accentuée si l'on ne considérait que les importations en provenance des pays tiers. Cette différence provient de ce que le plus grand importateur d'Europe occidentale, qui est le Royaume-Uni, accorde, pour une forte proportion, des importations dont il a besoin, la préférence aux pays du Commonwealth.

14. L'analyse des besoins futurs nets d'importation de la Communauté renferme néanmoins quantité d'inconnues. En particulier, il reste encore à déterminer les prix indicatifs (ou de soutien) de nombreux produits. En effet, s'il est vrai que les discriminations, en s'élargissant, entraîneront certainement un changement d'orientation des échanges, les besoins d'importation du marché dans son ensemble varieront probablement beaucoup selon que le niveau de ces prix (à partir duquel sont calculés les prélèvements) continuera ou non à stimuler la production à l'intérieur de la Communauté.

15. A la différence des produits agricoles de la zone tempérée, les importations de denrées et boissons tropicales en Europe occidentale ne rivalisent pas directement avec la production intérieure et proviennent surtout de pays en voie de développement¹⁵². La part de ces derniers fournisseurs

¹⁵¹ Sauf quelques exceptions énumérées au chapitre II, par. 86.

¹⁵² Dans le tableau III-1, les importations de canne à sucre sont comprises dans les achats totaux de produits agricoles de la zone tempérée. Cette classification ne convient guère pour ce qui est des exportations de pays en voie de développement, mais ces importations font directement concurrence au sucre de betterave produit en Europe occidentale. En réalité, on a fait, dans cette analyse, une distinction implicite entre les produits agricoles concurrents et non concurrents, en considérant qu'elle a une valeur analytique supérieure à celle d'un classement purement technique. Cependant, pour des raisons de présentation traditionnelle des données, on adopte explicitement cette dernière ventilation, les différences de couverture entre les deux critères étant, de toute façon, relativement faibles.

¹⁴⁹ Le pourcentage serait beaucoup plus faible si l'on excluait les pays de l'Europe méditerranéenne.

¹⁵⁰ Voir chapitre IV.

est, en outre, à peu près la même dans les importations de la Communauté que dans celles de l'AELE (environ 78 p. 100 du total). Mais l'importance des denrées et boissons tropicales dans les importations totales de l'Europe occidentale est considérablement inférieure à celle des produits agricoles de la zone tempérée, en sorte que la valeur absolue des importations de l'Europe occidentale en provenance des pays en voie de développement est plus faible pour les premières que pour les seconds. De plus, on verra, dans la deuxième partie de la section 1, que plus des trois quarts des importations françaises et britanniques en 1960-1962 sont venues des pays bénéficiant d'un régime préférentiel. Les proportions correspondantes pour la Communauté et l'AELE étaient nettement inférieures, la part de l'Amérique latine seule étant de 33 p. 100 dans les importations de la Communauté et de 22 p. 100 dans celles de l'AELE (voir tableau III-1). Ainsi, un volume considérable de produits tropicaux exportés par un assez grand nombre de pays tiers se trouve menacé par le fait qu'aux termes de la Convention d'association, les préférences tarifaires seront étendues à des marchés aussi importants que ceux de l'Allemagne occidentale, des Pays-Bas et de la Belgique.

16. En revanche, la situation des matières premières industrielles reste relativement favorable. Alors que ces produits, à quelques exceptions près, ne se heurtent pas à des barrières douanières en Europe occidentale, ce sont de loin les articles les plus importants dans les importations de cette région en provenance des pays en voie de développement. Comme il ressort du tableau III-1, cette constatation vaut particulièrement pour la Communauté puisqu'en 1960-1962 20 p. 100 de ses importations totales ont consisté en matières premières, dont les régions en voie de développement lui ont fourni 65 p. 100. Pour l'AELE, les proportions correspondantes étaient 17 p. 100 et 52 p. 100 ; la différence entre les structures commerciales des deux groupements s'explique surtout par les achats beaucoup plus abondants de pétrole brut par la Communauté économique européenne. Mais le pétrole n'est exporté vers l'Europe occidentale que par un assez petit nombre de pays en voie de développement ; 75 p. 100 de ce pétrole venait du Moyen-Orient.

17. Il est possible que les progrès techniques annulent dans une certaine mesure les incidences favorables que les conditions tarifaires libérales ont sur la demande de certaines matières premières (toutefois, l'ampleur et la rapidité d'application de ces progrès dépendront en partie des décisions de principe, affectant les coûts industriels et les investissements, qui seront prises à l'intérieur de la Communauté et de l'AELE)¹⁵³. On pourrait aussi souligner que la franchise accordée à l'entrée

des seules matières premières n'a pas que des avantages puisqu'elle contribue à perpétuer la division actuelle du travail entre pays de production primaire et pays industriels.

18. Pourtant, non seulement il est nécessaire que la part des produits manufacturés augmente pour favoriser les exportations totales des pays en voie de développement, mais il est également indispensable au développement économique que ces pays s'orientent vers la production de ces articles. En effet, développement économique signifie industrialisation et c'est dans le cadre de la spécialisation internationale et du commerce international que la croissance industrielle s'effectue le mieux. Le fait que les pays en voie de développement, qui sont une centaine, ont pour la plupart des populations relativement peu nombreuses et des marchés nationaux restreints place aussi ces pays devant la nécessité de développer des débouchés extérieurs pour leurs industries de transformation embryonnaires. Tant que l'intégration économique entre pays en voie de développement ne sera pas suffisamment poussée, c'est surtout dans les pays développés qu'il faudra chercher ces débouchés.

19. Comme il ressort du tableau III-1, les pays en voie de développement ne sont pas de grands fournisseurs d'articles manufacturés pour la Communauté et la part de ces produits dans les importations totales de la Communauté en provenance de ces pays n'est pas forte. Dans le cas de l'AELE, l'importance relative des importations de produits manufacturés en provenance des régions en voie de développement est sensiblement plus élevée, surtout parce que les produits des pays du Commonwealth ont bénéficié et continuent à bénéficier de l'entrée en franchise sur le marché du Royaume-Uni. Cependant, la part des régions en voie de développement dans les importations de produits manufacturés à destination des pays de l'AELE ne dépasse par 10 p. 100, ce qui est insignifiant par rapport au total. Par conséquent, il devrait être facile aux deux groupements régionaux d'Europe occidentale d'absorber des importations plus abondantes de produits manufacturés en provenance des régions en voie de développement sans modifier profondément la structure régionale de leur commerce ni créer de difficultés à l'ensemble de leur économie nationale.

20. Il va de soi, comme on l'a noté plus haut, que l'intégration signifie un élargissement géographique des discriminations dirigées contre les tiers fournisseurs. D'un autre côté, comme les importations de produits manufacturés en provenance des pays en voie de développement sont très faibles, la suppression des barrières douanières à l'intérieur des groupements économiques ne saurait avoir de répercussions très graves sur les importations actuelles en provenance des pays tiers. Il en est tout autrement pour les exportations futures éventuelles de ces pays, dont l'expansion exige la

¹⁵³ Voir aussi chap. V, par. 42.

TABLE
Importations de produits agricoles de la zone tempérée à destination
(En millions)

N° de la CTCI	Région d'origine →	Monde ^a	Pays développés							
	Groupe de produits et région de destination ↓		Total ^b	CEE	AELE, sauf Portugal	Autres pays de l'Europe du Nord- Ouest	Europe orientale	Etats-Unis	Pays déve- loppés d' Common- wealth	
CEE										
04	1. Céréales et produits à base de céréales	1 152.1	869.2	154.2	51.2	1.5	68.6	377.7	216.0	
041	dont : Blé	390.4	330.0	32.2	8.9	1.1	27.1	102.2	158.5	
043	Orge	162.2	140.7	42.6	22.5	—	10.7	47.1	17.8	
044	Maïs	307.2	175.0	10.7	0.2	—	16.8	125.9	21.4	
042	Riz	42.6	16.3	4.7	—	—	0.4	11.1	0.1	
061, 062, 073	2. Sucre, confiserie et chocolat	175.8	73.8	49.7	14.5	0.3	5.6	2.5	1.2	
061	dont : Sucre	126.8	25.8	16.1	2.7	—	4.8	1.3	0.9	
001, 011, 012, 013	3. Animaux vivants, viandes et prépara- tions de viande	676.3	565.6	220.7	191.9	9.3	80.0	57.5	6.1	
03	4. Poissons et préparations de poisson . .	240.0	163.4	51.7	63.0	10.1	7.0	2.0	6.2	
02	5. Produits laitiers et œufs	425.7	397.5	225.4	106.6	9.5	37.8	6.1	12.1	
023	dont : Beurre	54.4	52.3	25.7	12.5	1.3	4.0	1.1	7.7	
024	Fromage	139.1	138.6	71.4	60.7	5.2	0.7	—	0.6	
025	Œufs	205.4	180.2	111.5	26.0	2.9	33.1	4.1	2.6	
054, 055	6. Légumes et préparations de légumes . .	457.2	288.6	234.8	10.3	0.2	23.5	16.1	1.9	
051, 052, 053 moins 051.03	7. Fruits (autres que les bananes), frais, . .	786.5	379.2	260.6	7.1	0.3	14.4	58.4	34.2	
051.01, 051.02	séchés, conservés	294.7	62.8	32.2	0.2	—	—	14.4	16.0	
091, 099	8. Margarine, graisses culinaires et autres préparations alimentaires	37.2	33.3	20.1	4.8	—	0.3	8.0	—	
11	9. Boissons	412.6	121.1	94.9	23.5	0.3	1.5	0.4	0.5	
112.1	dont : Vin	354.3	73.8	69.5	3.0	—	1.0	—	0.3	
121, 122	10. Tabac	296.7	171.6	49.7	3.7	—	11.1	100.1	2.5	
081	11. Nourriture destinée aux animaux . . .	334.5	148.8	67.6	13.5	2.5	10.6	42.4	11.3	
Total pour les positions ci-dessus . . .		4 994.6	3 212.1	1 429.4	490.1	34.0	260.4	671.2	292.0	
AELE et Portugal										
04	1. Céréales et produits à base de céréales	887.9	792.1	95.9	16.9	6.9	75.0	263.6	333.8	
041	dont : Blé	361.7	333.4	19.4	2.5	2.6	32.9	42.3	233.7	
043	Orge	89.9	81.8	15.2	5.0	1.1	12.2	17.0	31.3	
044	Maïs	254.4	224.1	22.6	0.1	0.1	21.2	157.2	22.9	
042	Riz	26.2	19.2	12.3	0.1	—	0.1	5.5	1.2	
061, 062, 073	2. Sucre, confiserie et chocolat	284.8	143.8	25.7	20.1	17.6	28.1	2.9	49.2	
061	dont : Sucre	251.0	110.6	17.6	12.8	1.6	27.7	1.9	49.0	
001, 011, 012, 013	3. Animaux vivants, viandes et prépara- tions de viande	1 120.6	890.0	91.1	271.6	180.3	64.7	24.5	256.4	
03	4. Poissons et préparations de poisson . .	205.0	185.1	14.1	70.2	13.7	7.3	7.2	17.2	
02	5. Produits laitiers et œufs	508.4	493.6	53.2	119.3	28.2	29.4	0.9	262.6	
023	dont : Beurre	327.1	317.5	19.1	88.2	20.7	15.7	—	173.8	
024	Fromage	104.8	104.4	17.6	14.8	2.8	0.1	0.5	68.6	
025	Œufs	45.9	41.5	7.9	7.9	1.0	13.7	0.2	10.8	
054, 055	6. Légumes et préparations de légumes . .	311.0	198.1	141.0	10.0	2.8	11.7	23.0	9.3	
051, 052, 053 moins 051.03	7. Fruits (autres que les bananes), frais, . .	665.5	404.6	132.7	4.2	1.9	8.1	68.9	175.1	
051.01, 051.02	séchés, conservés	147.1	55.7	24.5	—	0.3	—	6.1	24.8	
091, 099	8. Margarine, graisses culinaires et autres préparations alimentaires	63.6	62.6	14.5	8.4	0.3	1.1	37.2	1.1	
11	9. Boissons	199.0	149.0	101.1	17.1	21.3	1.9	0.8	6.8	
112.1	dont : Vin	119.3	75.4	67.7	0.1	—	1.6	—	6.0	
121, 122	10. Tabac	364.7	226.6	11.8	2.6	0.3	2.0	182.1	27.6	
081	11. Nourriture destinée aux animaux . . .	292.3	131.2	27.1	22.7	8.1	22.0	15.0	36.2	
Total pour les positions ci-dessus . . .		4 902.8	3 676.7	708.2	563.1	281.4	251.3	626.1	1 175.3	

Sources : Bureau de statistique des Nations Unies, Com-
modity Trade Statistics; OCDE, Bulletins statistiques, com-

merce extérieur; Office statistique de la CEE, Statistiques
du commerce extérieur; statistiques nationales.

-2

le la CEE et de l'AELE par principales régions d'origine, 1960-1962

(milliards, c.a.f.)

Pays en voie de développement												
Total	Grèce et Turquie	Espagne, Yougo- slavie, Portugal, Chypre	Etats associés d'outre-mer	Afrique du Nord	Départe- ments et territoires français d'outre-mer	Pays du Commonwealth en voie de développement			Autres pays d'Afrique	Autres pays d'Asie	Moyen- Orient	Amérique latine
						en Afrique	en Asie	en Amé- rique latine				
280.4	1.6	10.3	5.5	24.8	—	4.7	2.9	—	4.1	11.3	14.9	200.3
60.2	0.1	1.0	—	7.7	—	—	—	—	—	—	7.2	44.2
21.3	0.5	—	—	2.2	—	—	—	—	—	0.1	7.5	11.0
132.0	—	8.0	—	1.2	—	4.7	—	—	1.9	0.2	—	116.0
25.9	—	0.8	4.9	1.0	—	—	2.9	—	1.7	10.5	—	4.1
100.7	0.3	0.9	3.8	0.1	63.2	0.1	—	—	1.2	0.6	0.1	30.4
100.5	0.3	0.9	3.8	—	63.2	0.1	—	—	1.2	0.6	—	30.4
108.3	0.5	32.6	3.5	2.9	—	1.1	0.5	—	0.5	2.3	1.6	62.8
72.7	1.1	36.7	6.3	24.1	0.4	0.1	0.3	—	0.6	0.1	0.5	2.5
27.4	—	6.3	—	0.8	—	—	—	—	0.4	3.7	7.9	8.3
2.0	—	0.1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.9
0.3	—	—	—	0.2	—	—	—	—	—	—	—	0.1
24.9	—	6.0	—	0.6	—	—	—	—	0.3	3.7	7.9	6.4
166.9	5.2	30.0	3.3	77.4	—	2.9	2.3	—	15.2	22.3	1.4	6.9
404.7	59.2	148.3	3.9	124.0	4.2	0.4	5.0	0.2	1.4	7.5	26.3	24.3
231.5	1.7	105.7	—	99.6	—	—	—	—	0.5	—	15.4	8.6
0.3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.2	—	0.1
290.5	1.6	18.2	0.3	260.2	8.6	—	—	1.0	—	0.1	—	0.5
279.9	1.5	18.0	—	260.1	—	—	—	—	—	—	—	0.3
123.6	46.6	4.5	7.0	3.9	—	16.0	1.9	—	0.8	20.4	0.1	22.4
182.9	2.9	3.1	13.7	10.8	—	2.4	6.0	0.1	9.8	7.6	1.9	124.6
1 758.4	119.0	290.9	47.3	529.0	76.4	27.7	18.9	1.3	34.0	76.1	54.7	483.1
93.6	0.6	9.9	0.2	2.1	—	4.6	0.9	0.1	3.9	5.4	5.1	60.8
28.2	—	1.2	—	0.1	—	—	—	—	—	0.4	0.2	26.3
7.9	0.2	0.6	—	0.1	—	—	—	—	—	0.2	4.8	2.0
30.2	—	7.1	—	0.3	—	4.6	—	—	1.7	0.8	—	15.7
6.6	—	0.2	—	—	—	—	0.9	0.1	0.7	3.7	—	1.0
140.3 ^a	0.1	1.5	—	—	—	31.2	0.1	57.6	0.3	0.5	0.1	40.9
140.2 ^a	0.1	1.5	—	—	—	31.2	0.1	57.6	0.3	0.5	—	40.9
228.3	0.1	34.6	—	0.1	—	19.4	0.1	0.5	—	1.0	1.1	171.4
17.2	—	12.9	—	0.4	—	—	0.5	0.1	—	0.4	0.3	2.6
14.1	—	0.4	—	—	—	1.3	—	—	—	1.8	1.5	9.1
9.6	—	—	—	—	—	1.2	—	—	—	—	—	8.4
0.2	—	0.2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4.2	—	0.2	—	—	—	—	—	—	—	1.8	1.5	0.7
110.7	2.6	80.8	1.7	3.9	—	1.9	1.3	0.1	11.4	0.8	2.8	3.4
255.2	44.5	101.1	0.3	6.4	0.2	1.6	18.3	10.7	0.8	2.7	42.4	26.2
89.5	0.8	45.2	—	4.6	—	—	—	1.3	0.5	—	31.6	5.5
0.4	—	—	—	—	—	—	0.2	0.1	—	0.1	—	—
49.1	0.8	41.0	—	1.4	0.1	—	—	5.2	—	0.2	0.1	0.3
43.4	0.8	41.0	—	1.4	—	—	—	—	—	—	0.1	0.1
137.3	10.0	0.7	0.3	—	—	77.6	26.6	1.0	0.1	12.9	0.1	8.0
158.7	10.1	1.6	7.4	3.0	—	15.4	54.5	1.6	4.3	4.0	6.2	50.6
1 204.9 ^a	68.8	284.5	9.9	17.3	0.3	153.0	102.5	77.0	20.8	29.8	59.7	373.3

^a Y compris les combustibles de soude et les importations en provenance de régions non spécifiées.

^b Y compris le Japon qui ne figure pas séparément.

^a Y compris les expéditions de sucre de l'Océanie britannique vers le Royaume-Uni, évaluées à 8 millions de dollars.

suppression des restrictions quantitatives et la réduction des tarifs extérieurs. Comme on le verra dans la deuxième section de ce chapitre, cette suppression a déjà été réalisée dans une certaine mesure mais il est urgent de progresser encore dans cette direction et ce ne peut être que grâce à des efforts conjoints de la part des pays développés et des pays en voie de développement.

21. Le point de vue adopté dans la section 3, qui est consacrée aux pays du CAEM, diffère de celui dont on est parti pour la Communauté et l'AELE. Cette différence ne peut se justifier qu'en partie par l'insuffisance des statistiques concernant le commerce extérieur des pays du CAEM. Plus importante est la nature différente du mécanisme d'intégration du CAEM (décrit au chapitre II ci-dessus). Pour étudier à fond les incidences de ce groupement sur chaque produit, il aurait fallu des renseignements qualitatifs et quantitatifs très détaillés sur les mesures de coordination et les plans à long terme par secteurs de chaque pays du CAEM¹⁵⁴. En l'absence d'informations suffisantes sur ces points, la section 3 se limite à un aperçu rapide des perspectives, fondé sur les tendances passées et actuelles ainsi que sur les renseignements que l'on possède sur les principes généraux de la division du travail entre les pays du CAEM et sur les objectifs des plans nationaux à long terme qui ont été publiés.

22. Bien qu'il soit donc impossible de se prononcer sur les incidences précises que le CAEM en tant que tel entraîne pour le commerce de ses pays membres, il est très probable que ces pays accroîtront encore leurs importations totales en provenance des pays en voie de développement. Alors que pour la plupart des produits agricoles de la zone tempérée, le succès des plans de production à long terme exclurait la possibilité d'importantes importations nettes, il n'en est pas de même des denrées et boissons tropicales et sub-tropicales, dont les importations pourraient augmenter très vite à mesure que le niveau de vie s'élèvera et que les exportations de contrepartie augmenteront. Quant aux importations de matières et de produits manufacturés, elles dépendront beaucoup de l'ordre de priorité que la CAEM fixera dans l'application du principe général consistant à intensifier la production au maximum dans la région et de l'importance qu'il accordera aux échanges avec les pays tiers en tant que moyen d'améliorer la structure des approvisionnements et de réduire les prix de revient.

1. LES INCIDENCES DE LA COMMUNAUTÉ ET DE L'AELE SUR LE COMMERCE DES PRODUITS PRIMAIRES

i) *Produits agricoles de la zone tempérée*

23. Dans les pays de la Communauté et de

¹⁵⁴ Le manque de renseignements est dû, dans une large mesure, au fait que la plupart de ces plans ne sont pas définitivement arrêtés : quelques-uns ne sont pas encore élaborés et d'autres ont fait l'objet de remaniements importants.

l'AELE, le commerce de produits agricoles de la zone tempérée se limite essentiellement à quelques denrées principales. Le commerce des céréales les plus importantes (blé, orge et maïs), du sucre, des produits laitiers, de la viande, des fruits, des légumes, du vin et du tabac, a représenté dans ces deux régions la majeure partie des importations de produits agricoles de la zone tempérée (voir tableau III-2)¹⁵⁵. En 1960-1962, les importations brutes s'élevaient en moyenne à 5 milliards et 4.9 milliards de dollars respectivement, mais une fois déduits les échanges intra-régionaux, qui ont porté surtout sur les produits de l'élevage, le montant total de ces importations n'a atteint que 3.6 et 4.3 milliards de dollars respectivement. Les effets directs de la politique agricole commune de la Communauté sur les pays tiers préoccupent surtout les autres producteurs de la zone tempérée (Europe du nord-ouest, Amérique du Nord et Océanie) qui fournissent 65 à 75 p. 100 des importations nettes de produits agricoles de la zone tempérée dans la Communauté et l'AELE. Toutefois, ainsi qu'il ressort du tableau III-3, la part des régions peu développées est très appréciable, particulièrement en ce qui concerne le sucre, les fruits, les céréales, les denrées fourragères, le tabac, la viande et le vin.

24. La composition des échanges de l'AELE reflète celle du pays membre le plus important, le Royaume-Uni, qui se procure dans les pays du Commonwealth environ les deux tiers de ses importations de sucre, la moitié de ses céréales et produits laitiers et un tiers de sa viande. On a vu au chapitre II (paragraphe 106 et suivants) que la marge de préférence dont bénéficient les fournisseurs de produits alimentaires du Commonwealth s'élève à 10 p. 100 ou moins pour les céréales (autres que le blé), le beurre et la viande (à l'exception du bœuf désossé et du bœuf en conserve), alors que certains autres produits clés, tels que le blé, la viande de mouton et d'agneau entrent en franchise quelle que soit leur provenance. En revanche, le tabac en provenance de l'Afrique orientale, le fromage de Nouvelle-Zélande et le sucre en provenance de tous les pays du Commonwealth jouissent sur le marché britannique d'importantes marges de préférence.

25. Pour juger des répercussions que l'intégration régionale peut avoir sur les exportations, par les pays en voie de développement, de produits agricoles de la zone tempérée, il faut étudier l'évolution de l'offre et de la demande de produits agricoles à

¹⁵⁵ Les denrées mentionnées ici comprennent également des produits à divers stades de transformation — farine et préparation de céréales, conserves de fruits et de légumes, viandes en conserve, tabac manufacturé, boissons non alcoolisées et margarine, par exemple — qui ne peuvent être strictement considérés comme des produits primaires. Tandis que ces produits alimentaires transformés constituent une part non négligeable du commerce total de l'Europe du nord-ouest, les conserves de viande mises à part, ils représentent une part insignifiante dans la valeur totale des exportations des pays en voie de développement.

TABLEAU III-3

Part des pays développés et des pays en voie de développement dans les importations de certains produits agricoles de la zone tempérée effectuées par la CEE et l'AELE, 1960-1962

CEE								
Importations en provenance de : (pourcentages)								
Pays en voie de développement					Pays développés			
Total (Monde) millions de dollars	Total ^a	dont :			Total ^a	dont :		Europe du Nord- Ouest ^b
		Europe méridio- nale	Afrique du Nord	Amérique latine		Echanges internes		
Céréales et produits à base de céréales	1 152.1	24.3	1.0	2.2	17.4	75.4	13.4	4.6
dont : Blé	390.4	15.4	0.3	2.0	11.3	84.5	8.2	2.6
Orge	162.2	13.1	0.3	1.4	6.8	86.7	26.3	13.9
Maïs	307.2	43.0	2.6	0.4	37.8	57.0	3.5	0.1
Riz	42.6	60.8	1.9	2.3	9.6	38.3	11.0	—
Sucre	126.8	79.3	0.9	—	24.0	20.3	12.7	2.1
Animaux vivants, viandes et préparations de viande	676.3	16.0	4.9	0.4	9.3	83.6	32.6	29.8
Produits laitiers et œufs	425.7	6.4	1.5	0.2	1.9	93.4	52.9	27.3
Légumes et préparations de légumes	457.2	36.5	7.7	16.9	1.5	63.1	51.4	2.3
Fruits frais, secs, en conserve (autres que les bananes)	786.5	51.5	26.4	15.8	3.1	48.2	33.1	0.9
Vin	354.3	79.0	5.5	73.4	0.1	20.8	19.6	0.8
Tabac	296.7	41.7	17.2	1.3	7.5	57.8	16.8	1.2
Nourriture destinée aux animaux	334.5	54.7	1.8	3.2	37.2	44.5	20.2	4.8
Total, produits de la zone tempérée	4 994.6	35.2	8.2	10.6	9.7	64.3	28.6	10.5

AELE							
Importations en provenance de : (pourcentages)							
Pays en voie de développement				Pays développés			
Total (Monde) millions de dollars	Total ^a	dont :		Total ^a	dont :		Autres pays de l'Europe du Nord-Ouest ^b
		Common- wealth			Common- wealth	CEE	
Céréales et produits à base de céréales	887.9	10.5	0.6	89.2	37.6	10.8	2.7
dont : Blé	361.7	7.8	—	92.2	64.6	5.4	1.4
Orge	89.9	8.8	—	91.0	34.8	16.9	6.8
Maïs	254.4	11.9	1.8	88.1	9.0	8.9	0.1
Riz	26.2	25.2	3.8	73.3	4.6	46.9	0.4
Sucre	251.0	55.9	35.4	44.1	19.5	7.0	5.7
Animaux vivants, viandes et préparations de viande	1 120.6	20.4	1.8	79.4	22.9	8.1	40.3
Produits laitiers et œufs	508.4	2.8	0.3	97.1	51.7	10.5	29.0
Légumes et préparations de légumes	311.0	35.6	1.1	63.7	3.0	45.3	4.1
Fruits frais, secs, en conserve (autres que les bananes)	665.5	38.3	4.6	60.8	26.3	19.9	0.9
Vin	119.3	36.4	—	63.2	5.0	56.7	0.1
Tabac	364.7	37.6	28.8	62.1	7.6	3.2	0.8
Nourriture destinée aux animaux	292.3	54.3	24.5	44.9	12.4	9.3	10.5
Total, produits de la zone tempérée	4 902.8	24.6	6.8	75.0	24.0	14.4	17.2

Source : Voir tableau III-2.

^a La somme des pourcentages pour les pays développés et pour les pays en voie de développement n'atteint pas 100, du fait que les combustibles de soute et les importations

en provenance de régions non spécifiées sont compris dans le total mondial.

^b Pays de l'AELE, sauf Portugal, plus Islande, Irlande et Finlande.

la lumière des tendances qui existaient avant même que les groupements régionaux ne soient constitués ou n'aient pu influencer sensiblement l'équilibre de l'offre et de la demande sur le plan national ou régional. Avant d'aborder la question de l'équilibre ou du déséquilibre existant ou prévisible en ce qui concerne certains produits agricoles et d'en étudier les effets sur les politiques nationales ou supranationales, quelques considérations très générales sur les facteurs qui régissent les marchés agricoles des pays développés ne seront pas inutiles. Du

point de vue de la demande, il ne faut pas oublier que la consommation totale de produits alimentaires est fonction de plusieurs variables dont les principales sont le taux d'accroissement de la population, l'augmentation des revenus réels, les niveaux actuels de la consommation et les variations relatives des prix. L'accroissement démographique dans les deux régions considérées a été modeste entre 1950 et 1962 — respectivement de l'ordre de 9 et 7 pour mille et par an dans la Communauté et l'AELE — malgré l'important afflux de réfugiés en Allemagne

TABLEAU III-4

Niveaux de consommation alimentaire dans la CEE, au Royaume-Uni et aux États-Unis, 1960-1961

(En kilogrammes par personne et par an)

Produits	Belgique, Luxembourg	France	Allemagne occidentale	Italie	Pays-Bas	CEE	Royaume- Uni	Etats-Unis
Céréales panifiables, équivalent- farine	86.7	98.0	77.3	122.1	75.0	96.0 ^a	75.1	55.2
Riz décortiqué	1.9	1.1	1.7	6.4	2.4	3.2	1.4	2.6
Sucre raffiné	32.8	31.1	32.6	21.1	45.7	29.8	52.0	46.4
Légumes	68.5	132.0	50.2	137.8	69.0	99.9	60.9	97.4
Fruits frais	56.1	54.0	103.2	76.3	63.3	77.3	46.9	53.3
Viande	58.5	73.3	57.0	27.0	46.6	52.1	67.9	84.0
Graisses et huiles (sauf beurre)	13.3	12.0	18.2	14.9	21.4	15.6	15.5	18.0
Beurre	7.8	6.5	7.0	1.7	4.5	5.2	7.2	2.7
Margarine	11.8	2.5	10.7	1.3	19.3	6.5	6.4	4.3
Fromage	5.8	8.8	7.0	7.7	7.7	7.7	4.7	6.0
Œufs (en coque)	15.1	11.0	13.1	8.9	11.3	11.8	15.3	19.2
Vin	6.5	135.1 ^a	12.9	120.0	1.6 ^a	74.1 ^a	..	..

Source : OCDE, *Statistiques de l'agriculture et de l'alimentation*, Paris 1962.

^a 1959-1960.

occidentale et le rapatriement de ressortissants français d'Afrique du Nord et on peut prévoir qu'il se ralentira encore quelque peu au cours de l'actuelle décennie. Lorsque les niveaux des revenus et de la consommation sont élevés, l'accroissement démographique joue un rôle de plus en plus grand dans la détermination de la demande future, à cause de la faible élasticité, par rapport aux revenus, de la demande de produits alimentaires au départ de l'exploitation agricole. En outre, dans les « sociétés adipeuses », la consommation par habitant de tous les produits alimentaires finit par atteindre un niveau de saturation au-delà duquel la demande n'est plus sensible aux variations des revenus ni à celles des prix. C'est pourquoi les niveaux actuels de la consommation sont de la plus grande importance pour évaluer la demande future, dans la mesure où ils indiquent à quelle distance l'on se trouve de ces niveaux de saturation qui, pour les aliments non féculents, correspondent approximativement aux niveaux actuels de la consommation aux États-Unis d'Amérique (voir tableau III-4).

26. On pense généralement que les principaux facteurs qui ont favorisé l'augmentation de la production agricole au cours de la décennie écoulée et qui continueront de se faire sentir dans les années 1950 à 1970 sont les suivantes : l'accroissement des rendements, le dégagement de superficies auparavant consacrées aux cultures fourragères (en raison du remplacement rapide de la traction animale par la traction mécanique) l'augmentation de la production animale par unité fourragère utilisée, les variations du rapport entre les spéculations agricoles et le rythme auquel les agriculteurs adopteront de nouvelles techniques de production ¹⁵⁶. L'influence du

progrès technique sur la production par unité de superficie ou par animal est indéniablement le facteur le plus important parmi ceux qui ont contribué à l'expansion de la production agricole dans l'Europe du nord-ouest et elle se fera sentir pendant longtemps encore. D'autre part, on estime généralement qu'à long terme l'accroissement du rendement dépend assez peu des variations relatives des prix ¹⁵⁷ ; les rapports entre les prix et les coûts peuvent dans une certaine mesure contribuer à modifier la superficie consacrée à une culture donnée et la composition des effectifs du bétail, tandis qu'ils n'ont que peu d'influence sur le rythme auquel les rendements s'accroissent à long terme. De plus, les investissements massifs effectués entre 1950 et 1960 pour la mécanisation, les investissements indirects consacrés à la recherche fondamentale et appliquée, à l'enseignement, aux services de vulgarisation agricole, etc., l'intérêt que suscitent désormais l'utilisation d'engrais chimiques et la sélection des semences et des animaux, sont autant de facteurs qui contribuent à une expansion constante de la production, particulièrement dans les régions où le retard technologique de l'agriculture est le plus marqué. Il importe de tenir compte du fait que tout déséquilibre entre les rythmes d'accroissement de la production et de la consommation ne manquera pas d'avoir sur les échanges une répercussion qui sera d'autant plus marquée que le

détaillé des facteurs auxquels peut être attribuée l'augmentation de la production agricole, voir G. Schmitt, *Méthodes et possibilités d'établissement des projections à long terme pour la production agricole*, Série agriculture, n° 3, CEE, Bruxelles, 1961.

¹⁵⁷ Au moins dans certaines limites. Une variation de prix qui influence les prévisions à long terme des agriculteurs peut toutefois se répercuter sur les rendements unitaires dans la mesure où elle encourage, dans certains secteurs de la production, des investissements qui n'auraient pas eu lieu autrement.

¹⁵⁶ Le dégagement des superficies consacrées aux cultures fourragères a été particulièrement marqué au début des années 1950, mais il tend maintenant à se ralentir. Pour un examen

commerce d'un produit donné est plus marginal par rapport à la production intérieure. Si le degré d'autoapprovisionnement est très élevé, il suffit d'une augmentation de quelques pourcents de la production pour provoquer une baisse des importations, aussi bien absolue que relative. Le plus souvent, les tentatives d'abolir les restrictions au commerce des produits agricoles sont mises en échec par le désir des pouvoirs publics de la plupart des pays industrialisés d'assurer une certaine parité des revenus des populations industrielles et des populations agricoles. Ainsi, la situation du secteur agricole d'un pays par rapport au reste de l'économie préoccupe davantage ses dirigeants que le prix mondial de l'un ou l'autre produit ou que les avantages limités dont peut bénéficier l'économie nationale en important un produit donné à un prix inférieur à celui qui est payé aux producteurs intérieurs. De surcroît, il se peut que ce dernier prix corresponde non pas aux coûts agricoles ou à l'efficacité des exploitants mais au niveau du revenu que les pouvoirs publics souhaitent assurer aux agriculteurs, compte tenu du niveau général des prix et de la structure des revenus du pays. C'est pourquoi les innombrables régimes de soutien en vigueur dans la Communauté et l'AELE ont un objectif commun, à savoir augmenter les revenus des agriculteurs au moyen de prix de soutien élevés ou de subventions au revenu¹⁵⁸. Une politique de soutien des prix accompagnée de restrictions aux importations est le moyen généralement adopté dans la plupart des pays de l'Europe du nord-ouest autres que le Royaume-Uni et dans une moindre mesure les Pays-Bas. Sous le second régime, en vigueur au Royaume-Uni, selon lequel aucune restriction aux importations n'est en principe appliquée, les consommateurs paient les prix du marché mondial mais les agriculteurs reçoivent de l'État des indemnités compensatrices destinées à combler l'écart entre les prix du marché et les prix garantis, qui font périodiquement l'objet de négociations entre le gouvernement et les agriculteurs. Ces deux régimes de soutien ont essentiellement le même effet sur l'offre : une expansion de la production intérieure aux dépens des importations. En revanche, les répercussions sur la consommation sont différentes ; la deuxième solution permet en effet d'éviter une hausse des prix de détail qui décourage la consommation dans le cas de produits alimentaires ayant une forte élasticité-prix. Le régime des indemnités compensatrices a également, en principe, l'avantage de répartir plus équitablement la charge de la politique de soutien en faveur de la population agricole. L'accroissement de cette charge, qui figure au budget national, peut être évaluée avec une certaine précision et des plans sont déjà en cours d'élaboration au Royaume-Uni

en vue de fixer un plafond aux dépenses que représente le système des subventions directes¹⁵⁹.

27. Nous tenterons, dans les paragraphes suivants, d'étudier brièvement les tendances passées touchant la production et la demande de produits agricoles de la zone tempérée et de déterminer approximativement ce que seraient les perspectives à moyen terme en l'absence des groupements régionaux. Il convient cependant de souligner, dès l'abord, que, ce faisant, nous nous proposons seulement de donner quelques indications générales sur l'orientation probable des échanges en supposant toutes choses égales par ailleurs ; nous n'indiquerons pas ce qui se produira dans un monde où les autres conditions ne seraient manifestement pas « égales ». Il importe en particulier d'indiquer que les prévisions fondées sur l'hypothèse de politiques agricoles nationales inchangées sont fort peu réalistes surtout dans le cas de pays qui ont ou auront sous peu à faire face à des excédents. Si les caractéristiques et les incidences de la politique agricole commune de la CEE — qui n'est pas encore totalement en vigueur — sont examinées séparément plus loin afin de mettre en lumière ce qui semble être actuellement la préoccupation générale, à savoir : l'augmentation du degré d'autoapprovisionnement sur le plan national, il n'en est pas moins vrai que, dans certains pays, la production a déjà été stimulée par les espoirs qu'ont suscités les perspectives d'un marché unifié.

ii) *Perspectives du marché des produits agricoles de la zone tempérée*

28. Pour les produits qui tiennent une large place dans le commerce des pays en voie de développement, il semble que dans l'ensemble la production intérieure des deux groupes de pays de l'Europe occidentale a eu tendance au cours des dix dernières années à s'accroître plus rapidement que la consommation. De 1951-53 à 1960-62, les pays en question ont suffi, dans une mesure de plus en plus large, à leurs besoins en blé, orge, sucre, produits laitiers, œufs et viande de porc, alors que l'inverse s'est produit pour le maïs, le riz, le tabac, la viande de bœuf, de veau et sans doute également les fruits et légumes (voir tableau III-5) ; toutefois le degré d'autoapprovisionnement varie sensiblement selon les produits et selon les pays. Ces écarts tiennent dans une large mesure à des facteurs tels que les différences de conditions géographiques et climatiques, les retards technologiques, le plus ou moins de retard dans l'adoption de meilleures techniques agricoles, les variations dans la structure de la

¹⁵⁸ Pour de plus amples détails, le lecteur est prié de se référer au Cinquième rapport sur les politiques agricoles en Europe et en Amérique du Nord, établi par le Comité ministériel de l'agriculture et de l'alimentation, *Tendances des politiques agricoles depuis 1955*, OECE, Paris, 1961.

¹⁵⁹ La fixation de ce plafond signifiera bien entendu que l'on s'écartera du régime des indemnités compensatrices, ainsi que l'a fait remarquer le *Financial Times* du 13 septembre 1963. Pour un examen plus détaillé des répercussions de la politique de soutien des prix comparées à celles des subventions directes, le lecteur est prié de se référer à *l'Etude sur la situation économique de l'Europe en 1960*, chapitre III, CEE/ONU, Genève, 1961 (n° de vente : 61.II.E.1).

TAB I

Production, échanges nets et disponibilités de certains produits

(En milliers de tonnes)

A = Production.

B = Importations nettes (+) ou exportations nettes (-)

		Blé ^a				Orge				Maïs			
		1951-1953	1954-1956	1957-1959	1960-1962	1951-1953	1954-1956	1957-1959	1960-1962	1951-1953	1954-1956	1957-1959	1960-1962
CEE													
Belgique-Luxembourg	A	598	680	842	791	290	287	354	433	7	9	3	
	B	+775	+593	+382	+391	+375	+519	+480	+325	+370	+406	+467	+501
	C	44	53	69	67	44	36	43	57	2	2	1	
France	A	8 172	8 871	10 742	11 479	1 877	3 868	4 150	5 596	659	1 261	1 630	2 300
	B	-144	-1 224	-853	-1 328	+210	-63	-529	-1 084	+489	+346	+219	-300
	C	102	116	109	113	90	102	115	124	57	78	88	100
Allemagne occidentale	A	3 159	3 269	4 037	4 531	1 845	2 113	2 593	3 229	19	20	14	
	B	+2 248	+2 712	+1 926	+1 633	+804	+1 151	+1 304	+1 412	+358	+634	+753	+1 100
	C	58	55	68	73	70	65	67	70	5	3	2	
Italie	A	7 965	8 822	8 920	8 112	283	282	290	265	2 786	3 193	3 682	3 600
	B	+1 411	+496	-578	+992	+37	+111	+223	+459	+122	+191	+689	+2 000
	C	85	95	107	89	89	72	57	37	96	94	84	
Pays-Bas	A	282	352	430	558	243	248	292	338	43	20	3	
	B	+867	+795	+1 034	+1 031	+253	+608	+487	+184	+375	+603	+939	+1 400
	C	25	31	29	35	49	29	38	65	10	3	—	
TOTAL CEE	A	20 176	21 994	24 971	25 471	4 538	6 798	7 679	9 861	3 514	4 503	5 332	6 000
	B	+5 157	+3 372	+1 911	+2 719	+1 679	+2 326	+1 965	+1 296	+1 714	+2 180	+3 067	+4 800
	C	80	87	93	90	73	74	80	88	67	67	63	
AELE													
Autriche	A	414	524	571	707	272	348	377	553	137	148	150	200
	B	+366	+239	+205	+64	+39	+70	+122	+118	+304	+351	+347	+300
	C	53	69	74	92	88	83	76	82	31	30	30	
Danemark	A	286	271	304	470	2 026	2 216	2 461	2 976	—	—	—	
	B	+38	+300	+187	+85	-109	+84	+103	+336	+31	+25	+67	+100
	C	88	47	62	85	106	96	96	90	—	—	—	
Norvège	A	39	43	22	24	159	243	320	405	—	—	—	
	B	+334	+359	+308	+331	+63	+51	+22	+30	+84	+66	+56	+100
	C	10	11	7	7	72	83	94	93	—	—	—	
Suède	A	746	896	715	845	351	460	627	937	—	—	—	
	B	+86	-199	-1	-52	-23	+40	+24	-26	+77	+44	+40	+100
	C	90	129	100	107	107	92	96	103	—	—	—	
Suisse	A	262	300	336	335	55	73	70	89	4	4	3	
	B	+365	+388	+371	+418	+166	+183	+212	+215	+80	+71	+76	+100
	C	42	44	48	44	25	29	25	29	5	5	4	
Royaume-Uni	A	2 468	2 787	2 770	3 114	2 301	2 702	3 435	5 000	—	—	—	
	B	+4 760	+4 801	+5 017	+4 583	+1 242	+792	+999	+687	+1 275	+1 472	+2 323	+3 600
	C	34	37	36	40	65	77	77	88	—	—	—	
TOTAL AELE	A	4 215	4 821	4 718	5 495	5 164	6 042	7 290	9 960	141	152	153	200
	B	+5 949	+5 888	+6 087	+5 429	+1 378	+1 220	+1 482	+1 360	+1 851	+2 029	+2 909	+4 400
	C	41	45	44	50	79	83	83	88	7	7	5	

Sources : FAO, *Annuaire de la production et Annuaire du commerce*, et divers numéros du Bulletin mensuel : *Economie et statistiques agricoles*.

^a Y compris l'équivalent-blé de la farine.

5

icoles dans la CEE et l'AELE, 1951-1953 à 1960-1962

en pourcentages)

tes (—). C = Production en pourcentage des disponibilités.

Sucre				Œufs				Beurre				Tabac			
1951-1953	1954-1956	1957-1959	1960-1962	1951-1953	1954-1956	1957-1959	1960-1962	1951-1953	1954-1956	1957-1959	1960-1962	1951-1953	1954-1956	1957-1959	1960-1962
332	355	359	432	117	145	167	189	80	90	93	94	4.9	3.2	3.6	2.8
-67	-62	-42	-55	—	-3	-14	-29	+20	+8	+2	-5	+21.3	+21.7	+25.6	+28.2
125	121	113	115	100	102	109	118	80	92	98	106	19	13	12	9
1 298	1 540	1 382	2 009	425	443	462	490	253	310	340	396	53.9	56.9	53.9	41.5
-15	-352	+29	-195	+8	+18	+14	+10	+14	+2	-4	-29	+30.3	+38.6	+27.8	+27.7
101	130	98	111	98	96	97	98	95	99	101	108	64	60	66	60
1 120	1 229	1 606	1 632	297	330	390	471	308	335	370	453	24.0	24.6	20.2	9.8
+432	+171	+240	+102	+106	+185	+270	+261	+114	+27	+25	+30	+51.0	+65.7	+77.5	+92.1
72	88	87	94	74	64	59	64	96	92	93	94	32	27	21	10
731	991	1 116	999	304	329	343	367	60	63	64	64	73.6	69.9	83.4	52.2
+16	+25	-82	+22	+16	+35	+59	+80	+12	+7	+15	+20	-5.8	-4.2	-5.4	-7.0
98	97	108	98	95	90	85	80	83	90	81	76	109	106	107	115
400	394	486	575	145	220	297	347	80	97	83	99	—	—	—	—
+161	+144	+204	+92	-84	-127	-168	-179	-52	-43	-40	-34	+25.3	+28.9	+31.3	+43.6
71	73	70	86	238	237	23	207	288	226	194	152	—	—	—	—
3 881	4 507	4 949	5 647	1 288	1 467	1 659	1 864	781	875	950	1 106	156.4	154.6	160.1	106.3
+527	-74	+349	-34	+46	+108	+161	+143	+8	+1	-2	-18	+122.1	+150.7	+156.8	+184.6
88	102	93	101	97	93	91	93	99	100	100	102	56	51	50	36
154	214	287	254	38	51	59	64	28	32	39	39	0.6	0.7	0.8	0.7
+63	+27	+30	+20	+3	+2	+6	+12	+0.5	—	-7	-4	+9.5	+9.4	+9.9	+8.2
71	89	91	93	93	96	91	84	98	100	122	111	6	7	8	8
339	262	340	255	127	141	153	126	165	170	167	168	—	—	—	—
-56	-37	-55	-20	-91	-104	-105	-66	-131	-130	-117	-118	+9.6	+10.9	+11.8	+12.8
120	117	119	108	253	381	319	210	485	425	334	336	—	—	—	—
—	—	—	—	24	29	30	33	17	17	20	20	—	—	—	—
+108	+146	+146	+157	-1	-2	-1	-1	-3	-2	-6	-6	+4.0	+4.2	+4.1	+6.4
—	—	—	—	104	107	103	103	124	113	143	143	—	—	—	—
285	269	290	296	81	84	93	95	102	88	85	86	0.3	0.3	0.4	0.2
+70	+49	+59	+52	-8	-8	-8	-5	-18	-11	-17	-12	+10.2	+8.3	+7.9	+11.6
80	85	83	85	111	111	109	106	121	114	125	116	3	3	5	2
31	34	37	34	29	29	29	29	24	28	31	34	1.8	2.2	2.2	1.8
+162	+189	+216	+243	+12	+14	+18	+23	+5	+5	—	+3	+11.2	+11.9	+12.5	+14.3
16	15	15	12	71	67	62	56	82	85	91	92	14	16	15	11
688	692	755	868	479	595	708	757	17	29	33	52	—	—	—	—
-1 738	+1 632	+2 086	+1 876	+107	+77	+25	+25	+286	+317	+400	+421	+135.1	+147.0	+141.3	+160.1
28	30	27	32	82	89	97	97	6	8	8	11	—	—	—	—
1 497	1 471	1 709	1 707	778	929	1 072	1 104	353	364	375	399	2.7	3.2	3.4	2.7
-2 085	+2 006	+2 482	+2 328	+22	-21	-65	-12	+140	+179	+256	+284	+179.6	+197.1	+187.5	+213.4
42	42	41	42	97	102	106	101	72	67	59	58	1	2	2	1

consommation, etc. Mais il n'en demeure pas moins que selon l'importance plus ou moins grande des mesures de soutien de la production, le remplacement des importations par des approvisionnements intérieurs a été plus ou moins rapide.

Blé

29. Pour le blé, la part des approvisionnements assurée grâce à la production intérieure a augmenté dans presque tous les pays. Ce développement de la production de blé dans les pays de la Communauté et de l'AELE, peut être attribué presque exclusivement à l'accroissement des rendements, puisque la superficie emblavée est demeurée pratiquement la même¹⁶⁰. Etant donné l'élasticité négative par rapport au revenu de la demande de blé destiné à la consommation humaine, l'augmentation de la consommation totale de blé est due en partie au fait qu'un volume plus important de blé a été consacré à l'alimentation animale. En raison de ces tendances divergentes, de l'apparition d'excédents de blé en France et de la progression très marquée des exportations de farine de blé de l'Allemagne, de la France et de l'Italie, il n'est guère étonnant que les importations nettes de blé (y compris l'équivalent blé de la farine) dans le Marché commun soient tombées de 5.2 millions de tonnes en 1951-53 à 2.7 millions de tonnes en 1960-62 et que les importations nettes aient plafonné à environ 5.5 millions de tonnes dans les six pays développés de l'AELE. Si les prix de soutien des céréales ne font pas l'objet d'une très forte réduction, il y a tout lieu de s'attendre que les tendances des années cinquante persisteront pendant bien des années encore. On ne peut escompter qu'une baisse modérée des prix de soutien actuels du blé par rapport à ceux des autres produits agricoles, particulièrement des autres céréales, amène une réduction des superficies emblavées suffisante pour compenser l'augmentation de la production due à de meilleurs rendements. Les possibilités d'accroître les disponibilités intérieures sont, par conséquent, loin d'être épuisées, particulièrement dans certains des plus importants pays producteurs où les rendements sont très inférieurs au rendement optimal. Etant donné que la Communauté suffit déjà pratiquement à ses besoins en blé, si les tendances notées ces dernières années se maintiennent il se produira — même en l'absence d'une intégration régionale — des excédents de blé qui devront trouver des débouchés à l'intérieur ou à l'extérieur de la Communauté, à moins que des quantités beaucoup plus importantes de blé tendre ne soient consacrées à l'alimentation animale ce qui aurait des répercussions défavorables sur le commerce des céréales secondaires¹⁶¹. Etant

donné que les mêmes facteurs jouent dans les autres pays industrialisés de l'Europe du nord-ouest, si les tendances observées dans le passé se confirment elles auront pour effet de rendre le Royaume-Uni et quelques autres membres de l'AELE de moins en moins tributaires des importations.

Orge

30. Pour l'orge, les perspectives sont, à beaucoup d'égards, analogues à celles que nous venons d'exposer pour le blé. Bien que les pays qui ont enregistré des augmentations de leurs importations nettes au début de la décennie 1950-60 aient été plus nombreux que les pays qui ont connu des tendances nettes à la régression, il ressort du tableau III-5 que les importations nettes de la Communauté et de l'AELE ont eu tendance à baisser de façon constante depuis 1954-56. Ceci est dû, dans une large mesure, au fait que la France est devenue grosse exportatrice nette et à la réduction des livraisons au Royaume-Uni, à la Belgique et aux Pays-Bas. Comme pour le blé, la production a eu tendance à augmenter plus que la demande malgré la progression marquée de cette dernière, qui a contrasté fortement avec la stagnation de la consommation de blé. Comme pour le blé également, le développement de la production intérieure de l'orge peut être attribué à des facteurs techniques; toutefois, contrairement à ce qui s'est passé pour le blé, l'accroissement de la production n'est pas dû uniquement à de meilleurs rendements: le remplacement de l'avoine, à faible rendement, par de l'orge à rendement élevé a également joué un rôle important. Entre 1950 et 1960, l'accroissement des superficies ensemencées en orge dans les deux régions a correspondu approximativement à la diminution des superficies consacrées à l'avoine; une nouvelle diminution du cheptel équin, qui ne sera pas aussi spectaculaire que celle qui s'est produite dans la dernière décennie, continuera encore la tendance au remplacement de l'avoine par l'orge¹⁶². Un développement éventuel de la culture de l'orge au détriment de celle du blé dépendra essentiellement du rapport qui s'établira entre les prix de ces deux produits concurrents, mais cette substitution ne devrait pas influencer beaucoup la demande totale de céréales fourragères, étant donné que ces deux produits sont interchangeables. En définitive, il est certain que la généralisation progressive de techniques connues mais insuffisamment exploitées, conduira à un nouvel accroissement des rendements.

31. Dans l'avenir il est probable que l'on verra se ralentir le taux d'accroissement de la demande d'orge, qui doit être considérée en liaison avec la demande de viande de porc, d'œufs et de volaille et avec la position concurrentielle d'autres céréales

¹⁶⁰ Voir le document ECE/FAO, *Dix années de commerce des produits agricoles en Europe*, ST/ECE/AGRI/8, p. 40.

¹⁶¹ Cela n'entraînerait toutefois pas la cessation totale des importations de blé puisque, malgré les primes accordées aux producteurs de blé dur, la Communauté devrait encore importer des quantités substantielles de blé dur; mais ces quantités ne seront pas suffisantes pour contrebalancer les excédents d'exportation de blé tendre.

¹⁶² La diminution escomptée du nombre des animaux de trait pour l'ensemble de la Communauté au cours de la présente décennie a été estimée à 35 p. 100. Voir *Le Marché commun des produits agricoles. Perspectives 1970*, Série Agriculture n° 10, Communauté économique européenne, Bruxelles 1963.

fourragères et des pommes de terre ; cette tendance était déjà apparente dans les années cinquante. Les exportateurs traditionnels de viande de porc et d'œufs rencontrent, depuis quelques années, des difficultés dues à l'existence d'excédents et à un rétrécissement des marchés d'exportation qui les ont amenés à limiter la production et, dans les principaux pays importateurs de l'Europe du nord-ouest, la consommation de porc et d'œufs par habitant semble maintenant approcher du niveau de saturation. De plus, d'une part, les modifications intervenues dans les prix relatifs des céréales fourragères ont favorisé le remplacement de l'orge par le maïs, le sorgho et les tourteaux et, d'autre part, l'utilisation plus large du blé pour l'alimentation animale, notamment en vue de la production de volaille et d'œufs, tend aussi à réduire le taux d'accroissement des besoins en orge ; cette tendance pourrait se trouver encore stimulée si l'apparition d'excédents exportables de blé tendre conduisait à adopter des mesures de soutien des prix plus avantageuses pour les céréales secondaires que pour le blé. Par conséquent, si, par suite de l'influence conjuguée de l'augmentation des rendements et d'un accroissement des superficies cultivées en orge, la production progressait plus vite que la demande, il en résulterait une nouvelle réduction des importations nettes aussi bien dans les pays de la Communauté que dans la plupart des pays de l'AELE. Dans l'hypothèse que les politiques de soutien des prix et des revenus demeurent inchangés et s'il n'est pas tenu compte des effets de la politique agricole commune de la Communauté, les déséquilibres existant entre la production et la consommation réduiraient à coup sûr les possibilités d'exportation des pays d'Amérique latine et des pays méditerranéens.

Maïs

32. Contrairement à ce qui s'est passé pour le blé et l'orge, les importations totales de maïs dans les pays de la Communauté et de l'AELE se sont accrues de façon constante entre 1951-53 et 1960-62. Bien que la production française ait triplé et que la France soit devenue exportatrice nette de maïs, les importations nettes de la Communauté — de même que celles de l'AELE — ont plus que doublé (voir tableau III-5). En Italie, seul autre producteur important avec la France, le développement de la production a été entravé par une diminution des superficies ensemencées en maïs consécutive à une baisse importante du prix du maïs à la ferme par rapport aux prix des autres céréales fourragères. C'est principalement à la baisse marquée du cours mondial du maïs, tant en valeur absolue que par rapport au prix de l'orge, du seigle et de l'avoine, qu'il faut attribuer le fait que le maïs s'est substitué dans une large mesure à d'autres céréales fourragères et l'emploi de plus en plus répandu de mélanges fourragers commerciaux contenant une plus forte proportion de maïs. S'il

est vrai que les tendances futures de la consommation de produits de l'élevage, secteur qui utilise la majeure partie du maïs consommé, sont d'une importance primordiale dans l'évaluation des perspectives de la demande de cette céréale, cette demande est fonction également de facteurs tels que la réaction des agriculteurs aux variations relatives des prix des céréales fourragères, la diffusion des méthodes modernes d'alimentation animale, le taux de conversion en viande par unité fourragère, les disponibilités locales en céréales, les changements dans l'échelle de préférence des consommateurs (par exemple, préférences pour les viandes grasses ou les viandes maigres), etc.¹⁶³. Si l'on peut s'attendre d'ici à 1970 à un ralentissement du taux d'accroissement de la demande de produits de l'élevage, la préférence de plus en plus marquée des éleveurs pour des mélanges fourragers plus riches en céréales permet de prévoir une nouvelle augmentation des besoins en maïs d'importation, pour autant que le prix du maïs demeure favorable par rapport à celui des autres céréales fourragères.

33. Les possibilités de développement de la production du Bassin d'Aquitaine (France)¹⁶⁴ et de l'Italie sont loin d'être épuisées. C'est pourquoi, bien qu'on ne prévoie aucune technique comparable à l'introduction de la variété hybride — cause principale de l'augmentation de 50 p. 100 des rendements enregistrés entre 1950 et 1960 — on pourrait cependant escompter une progression rapide de la production si, par suite de l'alignement des prix italiens et français du maïs, la tendance actuelle à une réduction des superficies consacrées au maïs en Italie devait se renverser. Etant donné que l'Europe du nord-ouest est encore loin de suffire à ses propres besoins en maïs et vu les perspectives favorables de la demande, il est peu vraisemblable que l'éventualité d'un développement rapide de la production fasse obstacle dans le proche avenir à une augmentation des importations (et encore moins qu'elle entraîne une contraction des importations). Par conséquent, contrairement à ce qui se passe pour la plupart des autres produits agricoles de la zone tempérée, on peut considérer comme assez favorables les perspectives d'importation en provenance des pays en voie de développement de l'Amérique latine et de l'Afrique, qui assurent respectivement 40 p. 100 et 10 p. 100 des besoins d'importation de la Communauté et de l'AELE.

¹⁶³ Ces deux derniers facteurs expliquent certaines des différences considérables que l'on constate dans les méthodes d'alimentation animale pratiquées en Europe. Ainsi, pour la production du bacon destiné au marché britannique, le Danemark utilise surtout de l'orge, tandis que la production italienne de viande de porc repose essentiellement sur le maïs. Voir V. Ewald : *Evolution comparée de la situation récente des céréales fourragères* ; *Bulletin mensuel de la FAO — Economie et statistique agricoles*, avril 1961.

¹⁶⁴ Les objectifs de la production française de maïs fixés dans le plan quadriennal (1962-65) tendent à confirmer cette hypothèse. Par rapport à 1959, on prévoit que d'ici à 1965 la production de maïs augmentera de 125 p. 100.

Riz

34. En 1960-62, les importations de riz de la Communauté et de l'AELE ont atteint en moyenne 42.6 millions de dollars et 26.2 millions de dollars respectivement, dont les pays en voie de développement ont fourni 61 et 26 p. 100. Le marché européen du riz ressemble, à beaucoup d'égards, à celui du maïs. L'Italie et la France produisent actuellement, à elles deux, 750 000 tonnes de paddy contre 950 000 tonnes dans les premières années qui ont suivi 1950 maïs, tandis que la production française augmentait de plus de moitié entre 1951-53 et 1960-62, celle de l'Italie diminuait d'environ 25 p. 100 à la suite de la réduction des superficies consacrées à la riziculture décidée par l'Office italien du riz. Les importations de riz par les membres de la Communauté qui n'en produisent pas ayant augmenté, surtout depuis 1959, le Marché commun dans son ensemble, qui était exportateur net (82 500 tonnes en moyenne en 1951-1953), est devenu importateur net (107 400 tonnes en 1960-1962)¹⁶⁵. Cependant, l'abrogation récente, en Italie, de la réglementation sur les superficies consacrées à la riziculture n'a eu que peu d'effets apparents sur la production. Les prix peu rémunérateurs et la pénurie de main-d'œuvre jouent probablement un rôle plus important dans la limitation de la production et, si un relèvement important des prix intérieurs n'a pas lieu, il est peu vraisemblable que la perspective d'un libre accès aux marchés de la Communauté puisse renverser cette tendance. De plus, les besoins de la Communauté en brisures ne peuvent être assurés par l'Italie et les préférences des consommateurs des pays importateurs de la Communauté vont à la variété Indica à grain long/moyen, qui n'est pas cultivée en Europe¹⁶⁶. Ces facteurs, conjugués avec l'augmentation générale de la consommation de riz dans les pays non producteurs de la Communauté et de l'AELE, auront sans doute pour conséquence d'accroître les importations en provenance de pays tiers, tandis que la France maintiendra probablement ses relations commerciales particulières avec le Cambodge et Madagascar.

Sucre¹⁶⁷

35. L'économie sucrière de la Communauté et de l'Autriche, de la Suède et du Royaume-Uni (ce pays

est le plus gros importateur de l'Europe occidentale) est caractérisée par un degré d'auto-provisionnement croissant ou même par une production excédentaire. Bien que certains pays du Marché commun (ainsi que l'Autriche et le Danemark) aient limité ces dernières années la culture de la betterave, la production de sucre de betterave a augmenté d'environ 45 p. 100 entre la première et la dernière des périodes triennales considérées au tableau III-5. Cette évolution tient essentiellement à l'accroissement des rendements, à une augmentation des taux d'extraction du sucre et au fait qu'en France la betterave à sucre, autrefois cultivée pour la fabrication d'alcool, est maintenant utilisée pour la production de sucre. En revanche, la consommation de sucre centrifugé n'a augmenté que de la moitié de ce pourcentage et même, dans des pays à revenus élevés comme la Suède et le Danemark, la consommation par habitant a eu tendance à régresser ces dernières années. Tandis que dans certains des pays les plus prospères du Marché commun la consommation est encore très inférieure au plafond apparent de 50 à 60 kg par personne et par an, les prix de détail élevés ont eu tendance à freiner l'augmentation de la consommation¹⁶⁸. En revanche, on prévoit que la production de sucre s'accroîtra encore, malgré les efforts faits pour limiter les superficies cultivées en betterave. Aussi le rapport de la FAO intitulé « Produits agricoles — Projections pour 1970 » prévoit-il qu'« en Europe, la simple extrapolation des tendances passées de la production indique un substantiel excédent exportable d'ici à 1970 » et que « dans la Communauté économique européenne, le progrès des rendements à lui seul suffirait quasiment à satisfaire l'augmentation prévue de la demande intérieure de sucre ». On peut donc s'attendre à un fléchissement des importations de sucre dans les principaux pays producteurs de betterave. Toutefois, bien qu'il ne fasse guère de doute que cette tendance à l'auto-provisionnement croissant entraînera une réduction des importations,

en sucre de canne, qui est un produit tropical, alors que la production intérieure se limite presque exclusivement au sucre de betterave. Outre que le sucre de canne et le sucre de betterave peuvent se substituer parfaitement l'un à l'autre, on a décidé d'assimiler le sucre aux produits de la zone tempérée en raison du rôle que la culture de la betterave joue dans l'assolement. Comme la culture de la betterave alterne avec celle des céréales, la politique agricole commune de la Communauté économique européenne prévoit, pour la commercialisation du sucre, des arrangements analogues à ceux qui sont en vigueur pour les céréales.

168 Si les différences dans la consommation du sucre par habitant entre les divers pays tiennent surtout à la disparité des revenus et des prix, d'autres facteurs (goûts, habitudes, crainte de l'obésité, propagande nutritionnelle, etc.) expliquent le faible accroissement de la consommation en Belgique, en France, en Allemagne occidentale. Il est toutefois frappant de constater le rapport, aussi imparfait soit-il, existant entre les prix de détail du sucre et sa consommation. Ainsi, les chiffres les plus élevés de la consommation par habitant ont été enregistrés au Danemark et au Royaume-Uni, qui sont les deux pays qui pratiquent les prix de détail les plus bas, alors que les consommateurs d'Allemagne occidentale et de France, qui absorbent des quantités relativement faibles de sucre, compte tenu qu'il s'agit de pays à revenus élevés, doivent le payer deux fois plus cher que les Danois. Voir *Tendances et facteurs de la consommation mondiale de sucre*, FAO, Rome (1961).

165 Depuis 1955, l'Italie a exporté la majeure partie de son riz à destination de pays extérieurs à la Communauté, tandis que les quatre pays membres de la Communauté non producteurs de riz, qui n'avaient jusqu'alors imposé aucune restriction au commerce, à l'exception des tarifs préférentiels dont fait l'objet le riz usiné blanc importé en Allemagne occidentale, couvraient presque tous leurs besoins par des importations en provenance de pays extérieurs à la communauté. Voir *Politiques régionales sur le riz. Projet de règlement de la Communauté économique européenne concernant le riz* (1962). Sous-Comité consultatif FAO des problèmes économiques du riz, Septième session, CCP/Rice/63/6, FAO, Rome, novembre 1962.

166 La République arabe unie, l'Amérique latine et les États-Unis d'Amérique fournissent surtout des variétés à grain rond ou moyen qui concurrencent les variétés produites en Italie.

167 La majeure partie des importations de sucre de l'Europe occidentale en provenance de pays extérieurs à la région consiste

celles-ci ne cesseront pas totalement car les grands pays producteurs de betterave à sucre continueront sûrement d'importer du sucre de canne brut pour maintenir leurs exportations de sucre sous forme de produits transformés. De plus, les arrangements préférentiels comme ceux qui s'appliquent aux échanges de la France avec ses départements d'outre-mer et aux échanges dans le cadre de l'Accord du Commonwealth sur le sucre favoriseront le maintien d'un courant minimum d'importations (voir également annexe I, Organisation des marchés dans la zone franc) ; quant au Royaume-Uni, il se procure les deux tiers de ses importations de sucre dans les pays signataires de l'Accord du Commonwealth sur le sucre, à des prix négociés chaque année, et il achète le solde de ses importations au cours très inférieur (avant 1963) du marché mondial.

Produits laitiers

36. Le trait le plus marquant du commerce de produits laitiers de l'Europe du nord-ouest est l'encombrement fréquent du marché du beurre, qui s'est progressivement limité à celui de Londres. Les importations de beurre dans les pays du Marché commun et en Grande-Bretagne en provenance des pays en voie de développement (surtout de l'Argentine et de l'Uruguay) ne représentent que des quantités marginales et ne se sont élevées en moyenne qu'à 2 et 10 millions de dollars respectivement en 1960-1962 ; en ce qui concerne le fromage, les échanges ont été presque exclusivement limités aux livraisons effectuées entre les pays développés de l'Europe et ceux du Commonwealth. Les perspectives assez sombres du marché européen des produits laitiers¹⁶⁹ ont des incidences sur la demande future d'huiles végétales, en raison des efforts qui ont été entrepris dans le passé et de ceux qui le seront à l'avenir pour améliorer la position concurrentielle du beurre par rapport à la margarine. Comme la demande de beurre est beaucoup plus sensible aux variations de prix qu'aux variations de revenu, une baisse du prix du beurre par rapport à celui de la margarine, tout en permettant de réduire les excédents de beurre, aurait l'effet moins heureux de faire baisser la consommation de margarine, ce qui nuirait aux importations d'oléagineux et d'huiles végétales en provenance des pays en voie de développement¹⁷⁰. Les modifications intervenues dans la structure de la consommation de beurre et de margarine ces dernières années ont favorisé le

premier de ces produits et cette tendance serait renforcée au cas où seraient introduites de nouvelles mesures destinées à protéger les industries laitières de l'Europe du nord-ouest contre les importations d'huiles végétales.

Œufs

37. L'Allemagne occidentale, l'Italie, le Royaume-Uni, la Suisse, l'Autriche et la France, cités dans l'ordre décroissant de leurs importations, ont absorbé les quatre cinquièmes du tonnage brut d'œufs (œufs en coquilles, liquides et en poudre) ayant fait l'objet d'échanges internationaux en 1960-62. Bien que les trois quarts de ces importations soient venues d'autres pays producteurs de l'Europe du nord-ouest, la part des pays en voie de développement dans les importations de la Communauté et dans celles de l'AELE s'est élevée en 1960-62 à 12 et 9 p. 100 de ces importations (qui ont atteint respectivement 205 et 46 millions de dollars), les fournisseurs extérieurs les plus importants de ces dernières années, parmi les pays en voie de développement, étant Israël, la Yougoslavie, l'Argentine et le Maroc. Le marché européen des œufs est caractérisé un peu comme celui du beurre, par le fait que les exportateurs sont très largement tributaires d'un seul marché, en l'occurrence l'Allemagne occidentale qui, au moment de ses importations maximales, en 1959, absorbait plus de 70 p. 100 des importations totales des deux régions. Depuis lors cependant, l'Allemagne occidentale a indéniablement évolué dans le même sens que le Royaume-Uni qui, en dix ans seulement, a réussi à suffire presque intégralement à ses besoins (voir tableau III-5)¹⁷¹. Etant donné le degré d'auto-provisionnement accru de l'Allemagne occidentale, les immenses possibilités d'exportation des Pays-Bas, les excédents exportables, effectifs et latents, de la Belgique et de la France, il semble certain que les pays du Marché commun dans leur ensemble produiront des excédents qui concurrenceront les exportations des pays tiers sur tous les marchés futurs. Les importations seront inévitablement évincées par suite de la forte expansion de la production intérieure (qui tient dans une large mesure à ce que l'aviculture se pratique maintenant à l'échelle industrielle) et du ralentissement de l'accroissement de la consommation à mesure que l'on approche du point de saturation.

¹⁶⁹ Il ressort des projections établies par la FAO que si les tendances actuelles de la production et de la consommation de produits laitiers persistent, il ne resterait, aux environs de 1970, que trois importateurs virtuels de produits laitiers en Europe occidentale, à savoir le Royaume-Uni et, à une échelle très modeste, l'Allemagne occidentale et l'Italie. Pour l'ensemble du Marché commun, on prévoit que les excédents exportables seront neuf fois plus élevés qu'ils ne le sont actuellement. Voir *Moyens d'ajuster l'offre et la demande de produits laitiers*. Trente-sixième session du Comité des produits CCP/63/8/2, FAO, Rome (1963).

¹⁷⁰ Voir aussi la section relative aux oléagineux, par. 66 à 70.

¹⁷¹ A la suite de l'introduction en 1956 d'un système de péréquation destiné à dédommager les éleveurs de volaille pour les prix relativement élevés payés pour les céréales, la progression de la production en Allemagne occidentale a été telle qu'elle a dépassé l'accroissement de la consommation. Ainsi, en 1960, pour la première fois en huit ans, les importations d'œufs de l'Allemagne occidentale n'ont pas dépassé le niveau de l'année précédente ; au cours des quatre années suivantes, elles ont même diminué. Etant donné que la consommation d'œufs en Allemagne occidentale est déjà proche de 300 par an et par personne, c'est-à-dire du niveau au-delà duquel la consommation ne s'accroît plus dans les pays de l'Europe continentale où les œufs ne figurent pas au menu du petit déjeuner, la capacité d'importation de l'Allemagne occidentale continuera de diminuer au fur et à mesure que la production intérieure augmentera.

Viande

38. Les importations dans la Communauté et le Royaume-Uni, d'animaux vivants, de viande fraîche, frigorifiée, congelée, fumée, en conserves et de préparations de viande constituent une proportion relativement importante — et qui ne fait qu'augmenter — de leurs échanges de produits agricoles. La valeur globale c.a.f. des livraisons de viande au Marché commun a plus que triplé entre 1951-53 et 1960-62, passant d'une moyenne annuelle de 223 millions à 676 millions de dollars, alors que durant la même période les exportations vers le Royaume-Uni passaient de 725 millions à 1 025 milliards de dollars¹⁷². La majeure partie des besoins d'importation de ces deux marchés est couverte par les livraisons en provenance de pays développés d'Europe, d'Océanie et d'Amérique du Nord¹⁷³. La part des pays en voie de développement, particulièrement ceux de l'Amérique latine, est cependant très importante puisqu'elle s'élevait en 1960-62 à 108 et à 214 millions de dollars respectivement pour la Communauté et le Royaume-Uni. Etant donné que le commerce de la viande de porc et de volaille se limite dans une large mesure aux échanges entre pays développés, nous pouvons ne considérer ici que la viande de bœuf et de veau. Avec les bovins sur pieds, ces produits ont représenté au début de la présente décennie environ 40 p. 100 des importations brutes de l'Europe occidentale de toutes les catégories de viande, contre 30 p. 100 au commencement de la décennie précédente : cette évolution s'explique par le déficit croissant de la région en viande de bœuf et de veau, qui contraste avec les fréquents excédents qui se produisent sur le marché de la viande de porc. Répondant à une demande régulièrement croissante de viande en général et à un changement dans les goûts des consommateurs en faveur de la viande bovine, les importations ont fourni une proportion grandissante des approvisionnements totaux de la Communauté et une part constante du commerce britannique au cours des années cinquante, cela malgré l'expansion rapide de la production intérieure. Etant donné la grande élasticité de la consommation de viande par rapport au revenu, l'avis a souvent émis que la viande bovine est l'un des produits pour

lequel la demande continuera de croître plus vite que la production intérieure au cours de la présente décennie. Cela peut être vrai pour les deux principaux importateurs du continent (l'Allemagne occidentale et l'Italie) mais il y a lieu de croire que la majeure partie des besoins d'importations accrus qui pourraient se produire dans ces deux pays seront satisfaits par les Pays-Bas et la France. En effet, ce dernier pays, qui était importateur net de viande de bœuf et de veau (18 600 tonnes en 1958) est devenu exportateur net (145 300 tonnes en 1962). En outre, s'il est possible d'accroître la production par des améliorations constantes des méthodes de sélection, d'élevage et d'alimentation animale, la réduction du rapport entre le prix du lait et celui de la viande de bœuf pourrait stimuler davantage encore cette production. S'il n'y a pas lieu de s'attendre dans l'immédiat à un remplacement important des bovins élevés à la fois pour la boucherie et pour la production laitière, ni des bovins exclusivement destinés à la production de lait, par des bêtes de boucherie, la production de viande de bœuf pourrait cependant être accrue par une augmentation du cheptel bovin et l'engraissement d'un nombre de plus en plus grand de veaux ; c'est là une tendance qui était déjà manifeste à la fin des années cinquante. En revanche, la progression rapide de la demande qui s'est produite au cours des années 1950-1960 se ralentira probablement, surtout dans les pays où la consommation de viande par habitant dépasse déjà 60 kilos. Il n'est donc pas exclu que l'écart entre la production et la consommation de bœuf en Europe occidentale se rétrécisse, ce qui compromettrait les exportations de l'Argentine et de l'Uruguay. Pour ce qui est de la Communauté, les projections que la Commission a établies pour 1970 laissent prévoir que les pays membres suffiront de plus en plus à leurs besoins, surtout si la progression des revenus devait se ralentir (voir tableau III-6).

Fruits et légumes

39. Les fruits (autres que les bananes) et légumes représentent le groupe de produits le plus important dans les importations de produits agricoles de la zone tempérée dans les pays développés de l'Europe occidentale¹⁷⁴. La valeur c.a.f. des importations de fruits et légumes de la Communauté

¹⁷² Les importations de la Communauté en provenance des seuls pays tiers, c'est-à-dire non compris les échanges intra-communautaires, ont été de 175 et 456 millions de dollars.

¹⁷³ Ces courants commerciaux sont d'une grande complexité, car le mot « viande » ne désigne pas un seul produit mais plusieurs groupes de produits. La proximité des marchés et la facilité des transports expliquent que la majeure partie du commerce des animaux vivants s'effectue surtout entre pays limitrophes. En ce qui concerne les importations de bacon, de jambon et de porc salé en Europe occidentale, dont 99 p. 100 vont au Royaume-Uni, les principaux fournisseurs sont le Danemark, les Pays-Bas et la Pologne. Le Royaume-Uni absorbe aussi pratiquement toute la viande de mouton et d'agneau importée dans les pays industrialisés de l'Europe, alors que le déficit de la Communauté en viande de volaille est comblé dans une large mesure grâce aux importations en provenance des États-Unis, du Danemark et de la Pologne. Pour une analyse plus détaillée du commerce européen de la viande, voir *Dix années de commerce des produits agricoles en Europe*, op. cit.

¹⁷⁴ Les chiffres des importations de fruits et légumes se rapportent aux produits du groupe 051 (non compris les bananes, dont il sera question plus loin, dans une section traitant des produits agricoles de la zone tropicale) au groupe 055 inclusivement. Ils concernent les fruits frais et séchés et les conserves de fruits, les légumes et les préparations de légumes. Ainsi, les chiffres relatifs aux fruits et légumes qui figurent au tableau III-2 comprennent non seulement les produits transformés, analysés de façon plus détaillée dans la sous-section du présent chapitre qui traite des produits manufacturés et semi-manufacturés, mais également certains fruits tropicaux. Ce groupe — figues, dattes, ananas et noix de coco — représente cependant moins de 2 p. 100 de la valeur globale c.a.f. des importations de fruits et légumes dans le Marché commun dont il est question ci-après, de sorte que leur inclusion dans les données ne devrait pas affecter sensiblement le tableau statistique, qui est présenté ici, du commerce des fruits et légumes de la zone tempérée.

TABLEAU III-6

Projections de la consommation, de la production et du degré d'autarcie de la CEE, 1970

Faible = Pour une progression annuelle du revenu censée être 4 p. 100.

Fort = pour une progression annuelle du revenu censée être de 4.9 p. 100.

1 : Projection dans l'hypothèse d'une faible production.

2 : Projection dans l'hypothèse d'une forte production.

	Degré d'autarcie Pourcentages						1970, Indice : 1958 = 100			
	1958	1970				Consommation		Production		
		Faible		Fort		Faible	Fort	1	2	
		1	2	1	2					
Bœuf et veau . . .	92.3	98.8	99.4	93.2	93.7	144.2	152.8	154.4	170.8	
Produits laitiers . .	103.0	105.9	114.6	103.4	112.1	121.5	124.8	121.6	135.0	
Sucre, raffiné . . .	97.6	95.5	..	92.5	..	130.5	133.7	126.0	..	
Blé	93.0	100.0	..	100.0	..	124 ^a	127 ^a	126	..	
Céréales secondaires .	77.7	80.0	..	77.0	..					

Source : Le marché commun des produits agricoles, Perspectives 1970, Série : Agriculture, n° 10, CEE, Bruxelles, 1963.

^a Consommation humaine et animale.

et de l'AELE s'est élevée en 1960-62 à 1.244 milliard et 977 millions de dollars respectivement. Ces chiffres globaux ne feront pas ressortir les différences importantes qui existent à la fois dans la composition et dans la structure géographique des échanges. Par exemple, ainsi qu'on le verra ci-dessous, les importations de fruits frais (surtout agrumes, pommes et poires, noix, fruits à noyau et raisins) dans la Communauté, ont représenté plus de la moitié du total, tandis que les importations de légumes et de préparations de légumes ont représenté un peu plus du tiers de ce total.

Ventilation des importations de fruits et légumes dans la Communauté économique européenne en 1961

En millions de dollars

Importations totales de fruits frais et de noix, non compris les bananes	640.1
dont : agrumes	299.9
pommes et poires	123.4
fruits à noyau	47.3
raisins	43.6
noix comestibles	93.5
baies et autres fruits frais	15.2
noix de coco, ananas, dattes fraîches	17.2
Importations totales de fruits séchés	47.0
dont : raisins secs	27.5
dattes et figues	6.6
autres fruits séchés	12.9
Préparations à base de fruits	107.6
Légumes, frais et séchés	332.5
Préparations à base de légumes	78.8
Importations totales de fruits et de légumes	1 205.7

Sources : Office statistique des Communautés européennes ; Commerce extérieur et UN Commodity Trade Statistics.

40. La majeure partie des besoins d'importation des deux régions est couverte par les livraisons

des pays voisins, développés ou en voie de développement. Au nombre de ces derniers, les pays du sud de l'Europe d'une part (Espagne, Grèce, Yougoslavie, Portugal, Chypre et Turquie) et les pays de l'Afrique du Nord et du Moyen-Orient d'autre part, on couvert respectivement 20 et 18 p. 100 des importations de la Communauté et 23 et 6 p. 100 des importations de l'AELE. Au cours des dix dernières années, le marché des fruits et légumes a été essentiellement caractérisé par une progression rapide de la demande de fruits et de légumes hors saison et de qualité supérieure, du fait que l'on tend de plus en plus à consommer toute l'année des fruits et des légumes frais. Cette évolution, associée à des facteurs tels que les progrès rapides réalisés en matière de normalisation et de commercialisation, explique que le commerce se soit développé rapidement bien que la production intérieure de fruits et légumes de saison ait continué de satisfaire la part la plus importante de la consommation totale. Ainsi, bien qu'elles aient été limitées par un régime de contingents, par des interdictions saisonnières d'importer, par la fixation de prix minima et par d'autres obstacles, les importations globales de fruits et de légumes dans la Communauté et l'AELE ont plus que doublé entre 1951-53 et 1960-62 et, vu le haut degré d'élasticité de la demande de fruits et légumes de qualité supérieure en fonction du revenu, il y a tout lieu de croire que les facteurs qui ont agi sur les marchés au cours de la décennie précédente continueront de le faire entre 1960 et 1970. On peut donc penser que, stimulé par la demande croissante d'espèces précoces — et tardives — de fruits et de légumes, le courant d'échanges entre les pays peu développés du sud et les pays développés du nord est appelé à progresser rapidement, les goûts et le climat étant des facteurs plus décisifs que les barrières élevées par les hommes.

Vin

41. Malgré l'apparition, durant les années où les conditions atmosphériques sont bonnes ou même seulement moyennes, d'importants excédents de vin qui ont provoqué des mesures telles que l'arrachage volontaire des vignes, la constitution de stocks régulateurs et des pratiques malthusiennes comme la distillation en France, la Communauté demeure le plus gros importateur mondial de vin, puisque ses importations représentent les deux tiers du commerce mondial. Cette proportion s'explique essentiellement par l'importance des importations françaises qui atteignent environ 15 millions d'hectolitres en moyenne (contre 3 à 4 millions d'hectolitres pour les exportations); ces importations viennent presque exclusivement d'Algérie et sont destinées pour la majeure partie au coupage des vins locaux. Toutefois, la valeur des importations et celle des exportations françaises s'équilibrent presque, car la France exporte des vins de qualité supérieure, dont la valeur unitaire est beaucoup plus grande; en 1961, les importations de boissons alcoolisées ont atteint 265 millions de dollars contre 222 millions de dollars pour les exportations¹⁷⁵. En revanche, les importations de vin dans les autres pays de la Communauté et de la région de l'AELE se sont élevées respectivement à 79 et 123 millions de dollars, dont 20 et 35 p. 100 en provenance des pays en voie de développement de l'Afrique du Nord et de l'Europe méridionale (Espagne, Portugal, Grèce, Turquie et Yougoslavie). La consommation de vin varie considérablement d'un pays à l'autre : plus de 100 litres par habitant et par an en France et en Italie contre moins de 15 litres en Allemagne, en Belgique, aux Pays-Bas, au Danemark, en Suède, en Norvège et au Royaume-Uni. Elle manifeste une certaine tendance à progresser dans les régions où la consommation de vin est l'exception plutôt que la règle. Le marché est déjà encombré par d'importants excédents de vin à faible teneur d'alcool, cependant qu'il existe un déficit considérable de vins de coupage à forte teneur en alcool. Si le marché des vins de qualité offre des perspectives très favorables, il n'en va pas de même pour les vins bon marché de grande consommation, en partie à cause de la tendance à la régression de la consommation par habitant en France. Cette évolution seule laisserait déjà prévoir une diminution des besoins d'importation de vins de coupage algériens; mais les livraisons d'Algérie ont en outre à faire face à la concurrence directe des vins de consommation courante produits dans le Midi de la France, et, sous la pression des viticulteurs de cette région, le Gouvernement français a décidé de réduire considérablement les importa-

¹⁷⁵ Les exportations de vin proprement dit n'ont représenté que 111 millions de dollars du total, le reste consistant en spiritueux (78 millions de dollars), vins d'apéritif, cidre, etc. Les importations de vin ont représenté 247 millions de dollars du total, dont 211 millions en provenance de l'Algérie et 21 millions en provenance de la Tunisie et du Maroc.

tions de vin d'Afrique du Nord. On prévoit que les importations de vin d'Algérie tomberont à moins de 11 millions d'hectolitres contre 16 millions d'hectolitres en 1961 par suite de la mise en vigueur de l'accord commercial franco-algérien de novembre 1963. Aux termes de ce dernier, la France importera 640 000 hectolitres de vin par mois, plus un supplément de 3 millions d'hectolitres hors quantum. Étant donné que le statut de l'Algérie face à la Communauté n'est pas encore défini, il n'est pas possible de commenter plus avant les perspectives qui s'offrent en ce qui concerne les importations de vin d'Algérie en France (voir également le chapitre IV, paragraphes 135 et 136).

Tabac

42. Les pays de la Communauté et de l'AELE absorbent la majeure partie des importations mondiales de tabac et entrent pour une large part dans l'accroissement continu des échanges mondiaux de tabac qui a eu lieu ces dix dernières années (voir tableau III-5). La production intérieure est demeurée pratiquement la même¹⁷⁶, les rendements élevés compensant la réduction des superficies cultivées en tabac en France, en Allemagne occidentale et en Italie. Étant donné que la production intérieure de tabac n'a qu'une valeur marginale par rapport à la demande totale de l'AELE, les besoins futurs d'importation de ce groupe de pays seront largement déterminés par l'accroissement de la population adulte, la demande de ce produit étant peu sensible aux variations de prix et de revenu. Comme la Grèce et la Turquie sont devenues membres associés de la Communauté¹⁷⁷ et que les régies française et italienne des tabacs ont pris l'engagement d'accroître leurs achats de tabac grec, il semble peu probable que l'abolition progressive des droits de douane intérieurs constituent un stimulant suffisant pour développer, même au sein de la Communauté, cette culture qui exige une abondante main-d'œuvre. Dans le cadre de la nouvelle structure des tarifs douaniers, la majeure partie du tabac importé en provenance de pays tiers sera soumise à un droit de 28 p. 100 avec des taux spécifiques minimum et maximum de 29 et 38 dollars le quintal; le premier droit s'appliquera aux tabacs dont la valeur est inférieure à 76.7 dollars les 100 kilos et le deuxième aux tabacs dont la valeur dépasse 140 dollars¹⁷⁸. Au moment de l'entrée en vigueur du Traité d'association, les droits sur les importations du tabac grec furent immédiatement réduits à 50 p. 100 des taux appliqués au 1^{er} janvier 1957. En vertu du nouvel accord d'association conclu

¹⁷⁶ Le fléchissement enregistré au cours de la première période triennale considérée est dû essentiellement aux attaques de *Peronospora tabacina* qui ont pris dans certains pays en 1960 et 1961 le caractère d'une épidémie.

¹⁷⁷ Voir également le chapitre IV, par. 94 et suiv.

¹⁷⁸ Le taux le plus élevé affectera surtout les exportations coûteuses de la Rhodésie et de l'Inde, tandis que les exportations des États-Unis sont en général soumises à un droit *ad valorem* inférieur à 28 p. 100.

entre la Communauté et la Turquie, la Communauté accordera également pendant une période de cinq ans des concessions sous forme de contingents tarifaires pour les importations de tabac turc non manufacturé et, dans les limites de ces contingents — 12 500 tonnes pour l'ensemble de la Communauté — les pays membres imposeront les mêmes droits qu'aux importations de tabac grec. Bien que le tabac importé de Grèce et de Turquie bénéficie ainsi de marges de préférence substantielles, les goûts actuels des consommateurs des pays d'Europe occidentale empêcheront une modification sensible des courants d'échange en faveur du tabac oriental. Cela n'exclut bien entendu pas la possibilité d'un détournement du commerce du tabac oriental au détriment de fournisseurs tels que la Bulgarie et la Yougoslavie.

iii) *Incidences de la politique agricole commune de la Communauté sur le commerce des pays en voie de développement*

43. Il ressort de l'analyse ci-dessus des perspectives du marché des produits agricoles de la zone tempérée dans les pays industrialisés du nord-ouest de l'Europe que dans l'ensemble, la production des principales céréales (sauf l'exception notable du maïs) ainsi que du sucre, des produits laitiers, des œufs et peut-être aussi de la viande a progressé plus rapidement que la consommation et que cette évolution se poursuivra probablement. Il en résulte que les importations des pays de la Communauté et de l'AELE ont tendance à demeurer stationnaires ou même à diminuer ; dans certains des pays les plus propères de l'Europe du nord-ouest, cette tendance est renforcée par le fait que la consommation, par habitant, des produits de première nécessité et de certaines denrées alimentaires de haute qualité (produits laitiers, sucre, œufs et viande de porc) a déjà atteint ou est sur le point d'atteindre le niveau de saturation. Etant donné l'accroissement démographique relativement faible, les besoins globaux augmentent à un rythme inférieur à celui de la production intérieure qui ne cesse de croître. Le plafonnement ou la diminution des importations de ces produits est le résultat inévitable des tendances divergentes de la production et de la consommation. Le tableau III-6, qui résume les projections établies par la Commission de la Communauté, fournit des indications sur l'évolution probable de la production et de la consommation jusqu'en 1970. Il y a lieu de noter que pour le sucre on s'attend que la consommation progresse plus vite que la production, bien que dans ce cas les prévisions diffèrent des projections de la FAO, d'après lesquelles la production devrait augmenter au moins dans les mêmes proportions que la consommation ¹⁷⁹.

¹⁷⁹ Voir *Produits agricoles — Projections pour 1970*, FAO, Rome, 1962.

44. Il ressort de cette brève étude sur les produits agricoles-clés qu'une tendance nette à l'auto-suffisance accrue des pays qui font maintenant partie du Marché commun se dessinait déjà à une époque où les accords préférentiels entre les pays membres étaient, sinon inexistantes, du moins d'une portée limitée. Malgré le rétrécissement généralisé des marchés d'importation, le commerce intra-régional entre les Six a également marqué une nette tendance à l'expansion longtemps avant que la politique agricole commune de la Communauté n'entre en vigueur. Si l'on tient compte du fait que le déséquilibre entre la production et la consommation n'est pas un phénomène propre à la Communauté et que cette évolution se poursuivra sans doute, qu'il existe ou non un marché unique des produits agricoles, il apparaît que le problème crucial de l'intégration régionale est de savoir jusqu'à quel point les politiques agricoles supra-nationales seront plus protectionnistes que celles des pays participants, accentuant par là même les déséquilibres croissants entre l'offre et la demande des différents produits agricoles de la zone tempérée.

45. S'il est évident que la création d'un marché unique des produits agricoles, avec un niveau des prix uniforme, est en soi de nature à renforcer la tendance à l'autarcie, il est impossible d'émettre un jugement définitif sur la politique agricole commune tant que n'auront pas été prises les décisions sur le problème crucial de l'alignement des prix ¹⁸⁰. Jusqu'à présent, l'accord ne s'est fait, au sein du Conseil des Ministres de la Communauté, que sur un certain nombre de principes fondamentaux, et la mise en vigueur, le 31 juillet 1962, des règlements de la Communauté concernant les céréales et les produits de l'élevage représente un changement dans les instruments de politique plutôt que dans le degré de protection accordé aux producteurs nationaux. D'une façon générale, on aura essentiellement recours, pour réaliser un niveau de prix uniforme au sein de la Communauté, à un régime de prélèvement applicable au commerce des céréales, de la viande de porc, des volailles et des œufs (sans doute sera-t-il aussi applicable au sucre, au riz, aux produits laitiers, à la viande de bœuf et de veau) associé à l'établissement d'un niveau commun des prix par le moyen de prix indicatifs et de prix d'intervention ¹⁸¹. Pour les céréales, ces prélève-

¹⁸⁰ Le plan Sicco Mansholt soumis au Conseil des ministres à la fin de 1963 prévoit un alignement immédiat des prix, effectué en une seule fois au lieu de l'harmonisation progressive des prix entre pays membres, qui devait avoir lieu au cours d'une période de transition. Pour le blé, le prix indicatif commun pour 1964/65 a été fixé à 425 DM la tonne (524,6 francs français). S'il est accepté, ce prix représenterait une augmentation de 7 p. 100 par rapport au niveau de 1963/64 pour les producteurs français et une baisse de 11 p. 100 pour les producteurs allemands.

¹⁸¹ Le projet de règlements de la Communauté prévoit également des prix indicatifs pour le lait (départ exploitation agricole) ainsi que des mesures de soutien des prix du beurre. Pour le sucre, un régime de prix indicatifs et de prix d'intervention, analogue dans ses grandes lignes à celui qui est appliqué pour les céréales, est également envisagé. En ce qui concerne la viande bovine, les propositions de la Commission visent l'éta-

ments variables sont d'un montant égal à la différence entre les prix d'offre c.a.f., les plus favorables à la frontière et les prix de seuil des pays membres importateurs, tandis que pour les produits tels que la viande de porc, la volaille et les œufs, les prélèvements sont déterminés compte tenu des répercussions sur les coûts et les prix de la protection accordée aux céréales fourragères utilisées pour la production de ces denrées. Ces prélèvements variables seront appliqués de façon permanente aux importations en provenance de pays tiers ; ils seront supprimés au contraire dans le commerce intra-communautaire, au fur et à mesure que les prix des céréales se rapprocheront dans les pays membres. L'instrument essentiel pour la réalisation d'un marché commun des fruits et légumes et du vin consiste en un tarif extérieur commun assorti d'un contrôle qualitatif, en vertu duquel les produits normalisés et classés pourront circuler librement au sein de la Communauté. En dehors donc des fruits et légumes et du vin, la structure des prix internes de la Communauté repose essentiellement sur le niveau de prix commun qui sera adopté pour les céréales puisque à l'avenir les prix des produits de l'élevage seront surtout déterminés par ceux des céréales. De plus, le rapport assez stable existant entre le prix de la betterave à sucre et le prix des céréales implique que l'évolution du marché du sucre de la Communauté sera liée à celle du marché

blissement de prix d'orientation et de prix d'écluse. La terminologie de la Communauté économique européenne établit les distinctions suivantes :

- Prix indicatifs,
- Prix d'intervention,
- Prix de seuil,
- Prix d'écluse,
- Prix de référence.

Les *prix indicatifs* ont pour objet d'orienter les producteurs par la fixation annuelle d'une série de prix garantis. Afin d'assurer que les prix réels se rapprocheront de ces prix indicatifs, les offices nationaux de commercialisation interviendront chaque fois que cela sera nécessaire en achetant les produits qui leur seront offerts à un prix minimum (*prix d'intervention*) fixé à 5-10 p. 100 au-dessous du prix indicatif. Ainsi, les prix réels pourront évoluer aux environs du prix indicatif sans cependant pouvoir descendre au-dessous du prix d'intervention. De même, le *prix de seuil* assure que le prix de vente des produits importés dans la région la plus déficitaire d'un pays donné correspond au prix indicatif en vigueur dans cette région (ce prix est parfois appelé *prix indicatif de base*). Etant donné que le prix de seuil est fixé pour un point d'entrée déterminé pour chaque pays membre, la différence entre le prix indicatif de base et le prix de seuil est égale *grosso modo* au coût du transport nécessaire pour acheminer le produit du point d'entrée au principal centre de consommation du pays. Afin d'empêcher que des perturbations graves ne se produisent sur les marchés par suite de prix à l'importation anormalement bas, des *prix d'écluse* applicables à toute la Communauté ont été fixés pour certains produits. Ces prix d'écluse correspondent aux prix minimum à l'importation et exigent un ajustement des prélèvements variables chaque fois que les prix à l'importation tombent au-dessous d'un minimum donné. Le rôle des *prix de référence* est analogue à celui des prix d'écluse, la différence essentielle résidant dans le fait que des prélèvements de compensation sont appliqués automatiquement chaque fois que des importations en provenance de pays tiers pénètrent dans la Communauté à des prix inférieurs aux prix d'écluse, tandis que, selon le régime de prix de référence, l'application de prélèvements supérieurs ou la suspension des importations doit être notifiée à la Commission et approuvée par elle. Pour une description complète et un examen détaillé de ces règlements de la CEE, voir : les rapports du deuxième Comité du GATT ; les documents COM II/134 et addendum, et L/1910.

des céréales. Il importe donc d'examiner de plus près les répercussions des règlements de la Communauté concernant les céréales.

46. Les nouveaux règlements concernant les céréales, qui sont entrés en vigueur le 31 juillet 1962, n'ont pas provoqué jusqu'à présent de changements notables dans la structure des prix des différents pays. Si, dans la seconde moitié de 1962, les échanges ont été sensiblement inférieurs à ce qu'ils avaient été dans la période correspondante de 1961, il faut attribuer ce ralentissement à des moissons exceptionnelles et aux réserves considérables qui avaient été constituées dans les pays importateurs de la Communauté en prévision de l'entrée en vigueur des règlements sur les céréales. Pendant la première année d'application des nouveaux arrangements commerciaux, les marges de préférence étaient négligeables puisqu'elles atteignaient environ une unité de compte (équivalant à un dollar la tonne, soit approximativement 1 p. 100 du prix de seuil) et la nouvelle fourchette de prix indicatifs correspondait sensiblement à la gamme des prix à la production en vigueur au cours de la précédente campagne de commercialisation. Ainsi, comme il ressort du tableau III-7, les prix indicatifs et les prélèvements variables correspondants, perçus sur les importations, qui avaient pour objet d'égaliser les prix à l'importation et les prix indicatifs intérieurs, variaient encore d'un pays à l'autre. Une fois adoptée, la décision de réduire les écarts existant entre les prix indicatifs, jusqu'à leur complète unification en 1970, sera donc la pierre de touche de la nouvelle politique.

47. Les prix indicatifs applicables dans toute la Communauté doivent, à la fin de la période transitoire, s'établir à l'intérieur d'une fourchette correspondant aux prix pratiqués en France et en Allemagne occidentale¹⁸². Bien que le problème épineux du premier alignement des prix indicatifs ait été ajourné jusqu'à de futures négociations, il a été admis d'une façon générale que le prix commun définitif se situera à mi-chemin entre les prix actuellement en vigueur en France et en Allemagne. Vu la résistance que les producteurs à prix de revient élevés opposent aux réductions de prix, cette hypothèse semble plutôt optimiste. Même en l'admettant, le prix commun des céréales aurait en définitive un effet stimulant sur la production de blé et de céréales secondaires de la Communauté, car, s'il est évident que le relèvement des prix payés aux producteurs français encouragera la production du blé et de l'orge, l'abaissement des prix de soutien en Allemagne occidentale et en Italie ne provoquera pas nécessairement une diminution des emblavures suffisante pour contrebalancer le développement de la production française. Puisque, ainsi qu'on l'a noté plus haut, l'accroissement des rendements est en définitive indépendant des variations

¹⁸² Pour le maïs, les limites inférieure et supérieure sont celles qui ont été fixées par l'Italie et la France.

TABLEAU III-7

Structure estimée des prix du blé, août 1962 ^a

(En dollars par tonne)

	Belgi- que	France	Alle- magne (Rép. féd.)	Italie	Pays- Bas
A Prix d'objectif, blé local	96	98	118	113	92
B Transport (du marché au port)	—	1	1	4	1
C Ajustement aux normes de la CEE selon la qualité	—	—	3	—	—
D Prix de seuil pour les échanges internes (A — B + C)	96	97	120	109	91
E Préférence CEE	1	1	1	1	1
F Prix de seuil pour les autres importations (D + E)	97	98	121	110	92
G Prix importations c.a.f. (blé rouge dur d'hi- ver n° 2)	67	67	67	67	67
H Ajustement aux normes de la CEE selon la qualité	8	8	7	8	8
I Prix ajusté (G — H)	59	59	60	59	59
J Taxe (F — I)	39 ^b	39	61	51	34 ^b
K Prix à l'importation (G + J)	106	106	128	118	101
L Tarif 1961	^c	^d	45 ^e	^d	3 ^e
M Prix de soutien 1961	94	83	107	104	85
N Prix d'intervention en août 1962	92	86	111	109	88

Source : Nations Unies, *Étude sur l'économie mondiale*, 1962, New York, 1963 (n° de vente : 63.II.C.2).

^a Tous les prix ont été arrondis à l'unité la plus voisine.

^b Une partie de la taxe est ristournée aux minoteries.

^c Contrôle par réglementation des mélanges.

^d Contrôle quantitatif par office d'Etat.

^e Plus réglementation des mélanges : 75 p. 100 national/25 p. 100 étranger pour la République fédérale d'Allemagne ; 40/60 aux Pays-Bas.

relatives des prix et que cet accroissement est la cause essentielle de l'augmentation de la production céréalière, une réduction des superficies ensemencées en céréales pourrait être compensée par un relèvement des rendements ¹⁸³. Pourtant, on pourra même soutenir que cette réduction des emblavures, s'accompagnant d'une réduction des superficies ense-

¹⁸³ Des sondages et des séries statistiques chronologiques montrent que les rendements ont eu tendance à augmenter au même rythme au cours de la dernière période décennale dans les grandes exploitations bien gérées et dans les unités moins rentables. La dispersion des rendements entre les régions avancées et retardées d'un pays donné ou entre les pays ne s'est pas rétrécie ce qui permet de penser que dans le nord-ouest de l'Europe le rythme d'accroissement des rendements ne se ralentira pas encore.

mencées en betteraves à sucre, est loin d'être certaine et cela pour les raisons suivantes : i) des variations du prix d'une céréale par rapport au prix d'une autre ou par rapport au prix de la betterave à sucre peuvent amener des permutations entre ces divers végétaux mais, en l'absence de cultures de rechange ne modifieront pas substantiellement la production globale des produits principaux de l'agriculture européenne ; ii) étant donné la dimension restreinte de l'exploitation agricole moyenne dans la Communauté — moins de dix hectares — toutes les terres disponibles continueront, à vies humaines, à être cultivées ¹⁸⁴ même si l'exode rural persiste au rythme de près de 3 p. 100 par an qui fut celui de la période de 1950-1960 ; iii) une conversion de grande envergure des terres arables en pâturages permanents est improbable étant donné la diffusion des techniques modernes d'alimentation des animaux qui font intervenir plus largement les céréales. De plus, le déclin de la consommation humaine de pommes de terre dégagera des superficies considérables de terres arables pour la production de céréales fourragères, à moins que les excédents de pommes de terre, que la Commission de la Communauté économique européenne a évalués pour 1970 à 2 millions de tonnes d'équivalent céréales, soient consacrés à l'alimentation animale, d'où il résulterait une réduction équivalente des besoins en céréales. Etant donné les prix de soutien plus favorables accordés pour l'orge et le maïs, l'apparition d'excédents exportables de blé dans la Communauté pourrait entraîner une substitution de la production de céréales secondaires à celle de blé. Cette dégradation du prix du blé par rapport à celui des céréales secondaires accélérerait la tendance à l'emploi plus fréquent du blé pour l'alimentation du bétail mais aurait comme conséquence une réduction des besoins d'importations de céréales fourragères dans la Communauté ¹⁸⁵.

¹⁸⁴ Il n'en sera pas ainsi en France où, pendant les quarante premières années du siècle 5 millions d'hectares de terres précédemment ensemencées en céréales ont été abandonnés. Sur ce total, la partie qui pourrait techniquement être remise en culture représente 1.5 à 1.6 million d'hectares. Dans l'hypothèse de la stabilité des prix et des superficies la production céréalière française devrait passer de 20 millions de tonnes en 1957-1959 à 26.6 millions de tonnes en 1970. Il s'ensuivrait que les exportations nettes passeraient d'environ 2 millions de tonnes actuellement à 5-5.6 millions de tonnes en 1970. Si au contraire on suppose que le prix des céréales françaises montera de plus de 20 p. 100 et que 1.5 à 1.6 million d'hectares de terres propres à la culture céréalière seront remis en culture, la production passerait à 32.6 millions de tonnes. Evidemment une évolution de cet ordre réduirait fortement les besoins de céréales de toutes sortes que le Marché commun aurait à satisfaire par des importations du dehors. Source : *Le Marché commun des produits agricoles, perspectives 1970*, op. cit.

¹⁸⁵ Cette tendance pourrait être renforcée par le fait que les offices nationaux de stabilisation sont habilités à vendre du blé dénaturé à des prix inférieurs aux prix garantis. Un rapprochement des prix de l'orge et du blé a déjà eu lieu à la suite du maintien, pour la campagne agricole 1963/1964 des prix existants pour le blé tendre tandis que la limite inférieure des prix des céréales secondaires était relevée à titre de première mesure en vue de l'alignement des prix des céréales au sein de la Communauté. Voir : Règlement n° 48/63/EEC du Conseil du 21 juin 1963, *Journal officiel des communautés européennes*, 27 juin 1963.

48. Etant donné qu'il existe au sein de la Communauté de grands écarts de prix pour les céréales, il reste encore une marge considérable de négociation. Plus le prix indicatif qui sera finalement établi pour l'ensemble de la Communauté se rapprochera du prix en vigueur en Allemagne, plus la production de céréales sera stimulée. Quel que soit ce prix indicatif, une conclusion semble s'imposer, à savoir que les importations en provenance de pays tiers tendront à diminuer, car d'une part la production intérieure va croître, comme par le passé, et d'autre part la France effectuera des livraisons plus importantes de blé et d'orge et, peut-être aussi avec l'Italie, des livraisons plus abondantes de maïs, grâce au régime des préférences communautaires. S'il est vrai que, même en cas de maintien des politiques nationales actuelles des prix, l'on peut s'attendre à un plus haut degré d'auto-provisionnement ou à l'apparition d'excédents exportables de blé et d'orge, il semble cependant qu'un alignement des prix stimulera cette évolution par suite de la plus grande élasticité de l'offre de l'agriculture française, dont les excédents exportables croissants ne devront plus être vendus à perte sur les marchés mondiaux, ce qui jusqu'à présent freinait l'extension des cultures. Cet « effet de préférence », qui est inhérent au système, stimulera la production dans les pays qui ont des excédents réels ou latents. Les répercussions défavorables de cette situation sur les pays tiers seront cependant atténuées dans une certaine mesure par le fait que la vente des excédents au sein de la Communauté réduira *ipso facto* les quantités qui pourraient être exportées vers les marchés extérieurs à la Communauté. Cependant, si cela implique un simple déplacement des courants commerciaux, il n'en est pas moins vrai que certains marchés sont plus « intéressants » que d'autres : par exemple, l'exportation vers l'Allemagne d'excédents de céréales françaises absorbés auparavant par la Chine porterait certainement préjudice au commerce des pays en voie de développement. Il convient toutefois de souligner que si, comme on le prévoit, les importations de la Communauté deviennent, pour une large part résiduelles, cette évolution sera due non seulement à l'intégration des pays européens, mais aussi, et peut-être surtout, à la persistance de tendances antérieures.

49. Les prix de soutien élevés des céréales représentent une protection négative des produits de l'élevage, lesquels entrent pour environ les deux tiers dans la production agricole brute de la Communauté¹⁸⁶. La politique commune de soutien des prix pratiquée par les Six pour la viande de porc, la volaille et les œufs est donc directement liée à celle qui régit le marché des céréales et elle a pour

objet de réduire les écarts entre les prix de revient de l'alimentation animale dans les pays membres, d'une part, et dans le Marché commun et les pays tiers, d'autre part. Les règlements de la Communauté en ce qui concerne ces produits sont les seuls qui aient été établis jusqu'à présent et ils prévoient des prélèvements variables destinés à compenser pour les producteurs les écarts entre les prix des céréales fourragères à l'intérieur et à l'extérieur de la Communauté ; à ces prélèvements viennent s'ajouter des marges fixes de protection appliquées aux importations en provenance des pays tiers et destinées à compenser les différences de coût de production qui ne sont pas liées aux prix élevés des céréales fourragères¹⁸⁷.

50. Si la viande de porc, la volaille et les œufs sont d'une importance relativement faible dans les échanges des pays en voie de développement avec la Communauté, il n'en va pas de même de la viande de bœuf. Dans les années d'avant-guerre, la majeure partie des approvisionnements de viande bovine venait d'Argentine et d'Uruguay mais un accroissement important des exportations de l'Océanie d'une part, du Danemark, de l'Irlande, des Pays-Bas, de la Hongrie et, ces dernières années, de la France, d'autre part, a considérablement réduit la part de l'Amérique latine dans le commerce mondial de ce produit. Le Conseil de la Communauté n'a encore adopté aucun règlement à ce sujet. Les propositions de la Commission prévoient l'établissement d'un tarif extérieur commun et la fixation de prix d'orientation et de prix d'écluse pour les principales catégories de viande bovine. Les prix d'écluse seront fixés compte tenu des prix d'orientation ; si les prix des importations franco frontière devaient être inférieurs aux prix d'écluse, la différence serait compensée par un prélèvement ; ce prélèvement ne s'appliquera toutefois pas aux pays non membres qui garantiront que leurs prix ne tomberont pas au-dessous des minima fixés par le Conseil pour chaque État membre. Dans le cas des abats, saucisses, viande de bœuf congelée, préparations de viande de bœuf et autres conserves, il ne sera fixé ni prix d'écluse ni prix d'orientation mais la commercialisation de ces produits sera soumise à un régime de certificats d'importation dont la délivrance pourra être suspen-

¹⁸⁶ Les importations nettes de produits de l'élevage dans la Communauté représentent 1,5 million de tonnes d'équivalent céréales. Une politique d'importation libérale en matière de céréales pourrait être un plus grand obstacle pour les fournisseurs extérieurs de produits de l'élevage que les barrières douanières et les prix de revient élevés qu'implique la politique de soutien des prix des céréales.

¹⁸⁷ Les prélèvements variables reflètent les différences existant entre les prix des céréales fourragères au sein des pays membres importateurs et les prix en vigueur sur le marché mondial ; ils sont établis sur la base de coefficients standard de transformation calculés en fonction des quantités, des prix et de la composition des céréales fourragères nécessaires pour la production de la viande de porc, des volailles et des œufs. Les prélèvements variables sur les échanges intra-communautaires seront progressivement réduits au fur et à mesure que les prix des céréales dans les divers pays se rapprocheront à la suite de l'application de la politique commune des prix. Aux prélèvements sur les importations en provenance de pays tiers s'ajouteront des droits *ad valorem* qui s'élèveront progressivement de 2 à 7 p. 100 à la fin de la période transitoire ; les prix d'écluse, fixés chaque trimestre par le Conseil de la CEE, représentent un moyen supplémentaire de protection contre les importations des produits de l'élevage à des prix anormalement bas en provenance des pays tiers. Pour de plus amples détails, voir les rapports L/1910 et COM.II/134/Add. 1, du Deuxième Comité du GATT.

due au cas où le marché intérieur serait menacé de perturbations.

51. Tant qu'un accord n'aura pas été réalisé sur la politique future de la Communauté en matière de soutien des prix, il n'y aura pas grand-chose à dire au sujet des répercussions de la Communauté sur les importations de viande de bœuf. Toutefois, il est à peu près certain que les règlements qui seront finalement adoptés tendront à encourager la production de viande de bœuf, l'un des produits qui, du point de vue de la demande, offre des perspectives favorables. La constitution d'un marché unique implique que la majeure partie des besoins d'importation croissants de l'Allemagne occidentale et de l'Italie sera couverte par la France et les Pays-Bas ; d'autre part, le faible succès que rencontrent auprès des consommateurs la viande de bœuf réfrigérée et congelée d'un prix peu élevé constitue également un obstacle pour les fournisseurs d'outre-mer ; le déficit résiduel qui pourrait se produire dans les approvisionnements sera probablement comblé, pour la majeure partie, par des importations de bovins sur pied en provenance du Danemark. C'est surtout en France que les consommateurs font peu de cas du bœuf frigorifié et congelé : les stocks constitués par le gouvernement sont vendus à l'étranger avec une perte considérable même dans les périodes de pénurie de viande fraîche sur le marché intérieur. Bien que les consommateurs du continent préfèrent généralement la viande de bœuf maigre au bœuf plus gras et moins tendre en provenance des pays d'outre-mer, il subsiste des possibilités d'augmenter la consommation de bœuf frigorifié et congelé — moins coûteux — surtout parmi les groupes de population à faible revenu d'Italie et d'Allemagne occidentale, à moins qu'une politique de restriction des importations ne vienne décourager davantage encore la consommation.

52. On a vu que le marché commun des fruits et des légumes sera surtout caractérisé par une libération progressive de la circulation des produits normalisés au sein de la Communauté et par l'établissement de tarifs extérieurs communs et de prix de référence vis-à-vis des pays tiers. Bien que ces règlements tendent à favoriser les exportations italiennes de fruits et légumes aux dépens d'autres producteurs méditerranéens, l'augmentation à longue échéance de la consommation au sein de la Communauté devrait, contrairement à ce qui se passe pour la plupart des autres produits agricoles de la zone tempérée, constituer le facteur décisif dans l'évolution future des importations des Six. Il semble donc fort douteux qu'il se produise, à court terme, des modifications capitales dans les structures commerciales, au détriment des pays en voie de développement.

53. Les agrumes, qui occupent la place la plus importante dans le commerce de ce groupe hétérogène de produits, méritent une attention spéciale en raison du fait que le Marché commun absorbe

actuellement plus de la moitié des importations mondiales d'agrumes. Bien que les oranges, les clémentines, les citrons et les limes soient produits en quantités assez importantes en Italie et en Grèce, les besoins d'importation totaux de la Communauté, représentent plus de trois fois les exportations globales de ces deux pays. Il se pourrait toutefois que la libération complète du commerce intérieur des agrumes¹⁸⁸ entraîne un détournement du courant d'échanges en faveur des producteurs d'agrumes italiens et grecs qui, en 1966, seront protégés par les tarifs extérieurs communs indiqués ci-après :

	Pourcentage ad valorem
Oranges 1 ^{er} avril-15 octobre	15
16 octobre-31 mars	20
Mandarines, clémentines	20
Pamplemousses	12
Citrons	8
Autres agrumes	16

54. Cependant, malgré les droits sur les agrumes, les exportations en provenance de pays non associés à la Communauté continueront de progresser, bien qu'à un taux plus modeste, pour les raisons suivantes :

i) L'Italie et la Grèce ne pourraient couvrir qu'une partie des besoins croissants d'agrumes de la Communauté même si elles réduisaient leurs exportations actuelles à destination des pays n'appartenant pas au Marché commun. En 1962, 55 p. 100 des exportations totales d'agrumes de l'Italie, qui s'élevaient à 62 millions de dollars, ont trouvé des débouchés en dehors de la Communauté et la majeure partie des exportations grecques sont allées vers les marchés de l'Europe orientale.

ii) Malgré l'augmentation de la production intérieure, les exportations italiennes d'oranges se sont stabilisées depuis de nombreuses années aux environs de 200 000 tonnes et, si les tendances passées persistent, une part substantielle sinon prépondérante de l'accroissement éventuel de la production sera absorbée par le marché intérieur.

iii) La production de pamplemousses étant négligeable dans ces deux pays méditerranéens, la majeure partie des importations continuera de venir de pays extérieurs à la Communauté. Ce sera également le cas pour les oranges d'été, qui sont fournies essentiellement par l'Afrique du Sud, le Brésil et les États-Unis.

iv) Bien qu'une marge de préférence de 15 à 20 p. 100 constitue un puissant stimulant de la production d'agrumes, il s'écoulera un certain temps avant que les arbres ne portent des fruits. De plus, cette culture nécessite une abondante main-d'œuvre et, comme pour le riz et le tabac, l'expansion de la

188 Voir également le chapitre IV, pr. 85 et suivants.

production italienne risque d'être gênée par l'augmentation des salaires et la pénurie de main-d'œuvre.

iv) *Quelques problèmes à long terme de la politique agricole*

55. L'analyse qui précède a montré abondamment que depuis le début des années cinquante, les pays industrialisés de l'Europe occidentale sont devenus moins tributaires des importations de produits agricoles de la zone tempérée. Si l'on admet que les tendances qui se sont manifestées dans le passé au sein de la Communauté persisteront et que les politiques de soutien de l'agriculture demeureront inchangées, il faut prévoir à moyen terme, une nouvelle diminution des importations. Si la tendance au rétrécissement des marchés n'est pas due à la création d'un marché unifié des produits agricoles, il n'est cependant pas douteux que vers la fin des années cinquante, l'attente de sa formation a stimulé la production dans les pays à faibles prix de revient de la Communauté. Cette anticipation apparaîtrait, par exemple, dans le plan quadriennal français. L'espoir qu'à chacun des pays intéressés de vendre ses excédents futurs, à des prix rémunérateurs, à ses partenaires de la Communauté a certainement été un facteur d'expansion supplémentaire et cet espoir a encore été stimulé par la perspective d'une communauté élargie qui comprendrait le plus gros importateur du monde : le Royaume-Uni.

56. On a également noté que la fusion des six marchés renforcera le caractère résiduel du commerce des produits agricoles puisque les fournisseurs extérieurs ne seront pas en mesure d'accéder au marché de la Communauté tant que les producteurs de chacun des pays membres n'aura pas écoulé leurs excédents. L'intégration régionale stimulera donc automatiquement la production dans les pays où les prix intérieurs se situent actuellement au-dessous de la moyenne des prix de l'ensemble de la Communauté. Il est beaucoup plus douteux que l'inverse se produise, c'est-à-dire une contraction de la production consécutive à une baisse des prix dans les pays à prix de revient élevés, puisque les pouvoirs publics et la population agricole auront toujours à faire face à ce dilemme fondamental : la parité des revenus exige de l'agriculture une plus grande efficacité, laquelle provoque à son tour une expansion de la production. Une politique agricole qui assure à longue échéance des revenus agricoles socialement acceptables sans créer des excédents ne suppose rien moins qu'une révolution structurelle : le passage d'une agriculture de type intensif à une agriculture extensive.

57. Une politique visant simplement à maintenir la part actuelle des fournisseurs extérieurs, ce qui implique un accroissement absolu des importations à mesure que la consommation augmente, devrait tendre à tripler la superficie moyenne des exploitations dans les pays du Marché commun et à

réduire de plus de moitié les effectifs actuels de main-d'œuvre. Toutefois, l'exode rural est de par sa nature même un processus lent et s'il a, jusqu'à présent, été le fait surtout des salariés et des travailleurs familiaux non rémunérés, il faudra, dans la prochaine phase, qu'un grand nombre d'exploitants quittent eux-mêmes la terre ; mais ce but sera beaucoup plus difficile à atteindre. Si les prix de soutien élevés ont indéniablement contribué au déséquilibre croissant entre l'offre et la demande, il est cependant très douteux qu'ils soient la cause essentielle du maintien en activité des agriculteurs marginaux. Préconiser simplement une réduction des prix de soutien revient à méconnaître le fait que le volume relatif des investissements et par conséquent celui de l'endettement tendent à être plus élevés pour une petite exploitation familiale, et c'est oublier que la réduction des prix de soutien exige, pour assurer la viabilité économique de l'entreprise, une production plus forte, et non plus faible. Étant donné qu'on ne saurait attendre d'aucun gouvernement européen qu'il accule à la faillite les producteurs les moins efficaces en s'abstenant d'intervenir sur le marché, la solution du problème doit être essentiellement cherchée non pas dans les politiques de prix mais dans une réforme de structure. Cependant, une réforme d'aussi large portée qui transformerait les petites exploitations en vastes unités économiquement viables exige non seulement un exode accéléré de la main-d'œuvre agricole mais aussi une action de l'État pour assurer que les terres dégagées servent effectivement à la constitution de grandes exploitations et ne soient pas livrées aux surenchères du marché foncier¹⁸⁹. L'exode accéléré de la main-d'œuvre exigerait également des mesures spéciales telles que des moyens accrus de formation professionnelle à des métiers autres qu'agricoles, qui faciliteraient la mobilité de la main-d'œuvre agricole, le développement industriel des régions rurales, l'institution de régimes de retraite des vieux agriculteurs, éventuellement associés à un plan prévoyant l'achat de leurs exploitations moyennant le versement d'annuités, etc.

58. Ces réformes de structure n'excluent pas bien entendu la recherche d'autres solutions. Par exemple, il a été signalé dans un document présenté à la Conférence régionale de la FAO pour l'Europe, tenue à Rome en octobre 1962, qu'il serait particulièrement utile d'étudier la possibilité de remplacer les mesures de soutien des prix, dont les avantages sont en raison directe des quantités de produits commercialisés, par des systèmes neutres de soutien des revenus¹⁹⁰. La politique générale visant à

189 Des exemples d'intervention de ce genre existent en Suède, et aussi en France où des « sociétés d'aménagement foncier et d'établissement rural » (SAFER) sont habilitées à acheter des terres.

190 Pour une étude plus détaillée de ces problèmes, voir : « Politiques agricoles de l'Europe durant les années 1960 », *Bulletin mensuel de la FAO — Économie et statistiques agricoles*, janvier et février 1963 et *Étude sur la situation économique de l'Europe en 1960*, op. cit., chapitre III.

assurer une rémunération suffisante aux petits agriculteurs, si elle se justifie pour des raisons sociales, aboutit souvent à ce résultat paradoxal qu'elle favorise les gros producteurs aisés alors qu'elle assure tout juste la subsistance du producteur marginal. Dans ces conditions, l'adoption dans toute la communauté d'un taux uniforme de soutien des prix, qui favorise surtout les gros producteurs et les régions économiquement les plus développées risque d'être une mesure rétrograde puisqu'elle remplace les anciens régimes de soutien différentiel fondés sur l'application de systèmes tels que des prix plus élevés pour certains produits, des prix garantis pour un volume donné de production ou des subventions directes dans les régions les plus défavorisées¹⁹¹. Les mesures de soutien des revenus ont d'autres avantages sur les régimes de soutien des prix : elles peuvent être adaptées aux besoins des bénéficiaires et subordonnées à l'adhésion à un plan tendant à la transformation des petites exploitations en entreprises viables ; en outre, elles sont plus de nature à empêcher les agriculteurs marginaux de devenir un fardeau permanent pour le reste de la communauté si, comme en Suède, les subventions au revenu ne sont versées à l'exploitant que jusqu'à son décès ou si, pour les toucher, il doit prendre une retraite anticipée. Quels que soient cependant leurs avantages respectifs, ces deux régimes de soutien visent à accroître les revenus agricoles et contribuent de ce fait à améliorer l'efficacité des agriculteurs. Cela a pour résultat d'augmenter la productivité de la main-d'œuvre et le volume de la production, à moins que ces gains de productivité ne soient neutralisés par une diminution correspondante de la main-d'œuvre.

59. L'exemple de la Suède démontre qu'il est possible de diminuer suffisamment le nombre des travailleurs agricoles pour maintenir au même niveau le volume des importations de produits agricoles.

v) Produits alimentaires et boissons d'origine tropicale

60. On a indiqué dans la section précédente que la politique agricole commune de la Communauté économique européenne pourrait être de la plus grande importance pour l'Amérique latine et, dans une moindre mesure, pour l'Afrique du Nord et les pays en voie de développement de l'Europe méridionale, et que les arrangements préférentiels conclus entre la Communauté, les États associés et les départements et territoires français d'outre-mer étaient d'importance mineure puisque la part de ces pays dans les importations, par le Marché commun,

de produits agricoles de la zone tempérée en provenance des pays en voie de développement ne dépasse pas 7 p. 100¹⁹². L'inverse est vrai pour les produits alimentaires et boissons d'origine tropicale. Dans ce cas, les échanges commerciaux entre la Communauté et l'AELE d'une part et les marchés privilégiés d'outre-mer d'autre part — et plus particulièrement entre ces derniers et leurs métropoles respectives — sont régis dans une large mesure, comme le montre le tableau III-8, par des arrangements préférentiels favorisant les pays associés ou les pays du Commonwealth ; en 1960-1962, les importations privilégiées ont représenté plus de 77 p. 100 des importations de la France et 87 p. 100 de celles du Royaume-Uni¹⁹³. L'élargissement des arrangements préférentiels dans le cadre de la Communauté est la raison principale de l'inquiétude ressentie par les pays non associés en ce qui concerne leurs exportations.

192 Cette part s'élève à presque 37 p. 100 si l'on y inclut les importations jouissant d'une préférence « tacite », qui sont constituées surtout par le vin et les fruits d'Afrique du Nord. En ce qui concerne les pays de l'AELE, la part des pays en voie de développement du Commonwealth s'élève à 28 p. 100 et, dans le cas du Royaume-Uni, cette part est de 71 p. 100.

193 Y compris les exportations nord-africaines vers la France et celles de bananes du Cameroun vers le Royaume-Uni.

TABLEAU III-8

Importations de produits alimentaires et de boissons d'origine tropicale effectuées par la CEE, l'AELE, la France et le Royaume-Uni, par principales régions d'origine, 1960-1962

(En millions de dollars et en pourcentages)

Région de destination → Région d'origine ↓	CEE		AELE, sauf Portugal	
	Total	dont : France	Total	dont : Royaume-Uni
<i>En millions de dollars</i>				
Monde	1 923.7	511.2	1 230.1	806.6
Tous pays en voie de développement . . .	1 472.4 ^a	463.3	959.1	655.9
<i>En pourcentage des importations en provenance de l'ensemble des pays en voie de développement</i>				
dont :				
Europe méridionale . . .	3.8	0.5	1.4	0.8
Etats associés d'outre-mer	27.4	62.8	1.3	0.8
Afrique du Nord . . .	1.6	2.9	—	—
Département et territoires français d'outre-mer	3.8	11.8	—	—
Pays du Commonwealth en voie de développement				
dont :				
En Afrique	14.5	5.0	26.6	32.1
En Asie	3.5	1.1	34.3	47.6
En Amérique latine . . .	0.2	0.1	5.2	7.5
Autres pays d'Afrique . .	3.2	1.8	2.9	2.7
Autres pays d'Asie . . .	8.4	2.3	5.8	2.4
Moyen-Orient	0.3	0.3	0.4	0.2
Amérique latine	32.6	11.4	22.1	5.9

Source : Tableau III-9.

^a Y compris des importations de thé aux Pays-Bas en provenance de pays non spécifiés, qui sont évaluées à 10,4 millions de dollars.

191 Comme exemples de ces régimes de soutien différentiel des prix citons : les primes à la production laitière versées aux petites exploitations d'Allemagne ou des régions montagneuses de Suisse ; les achats d'un certain « quantum » à des prix garantis, en France ; les subventions versées aux producteurs des régions sablonneuses des Pays-Bas ; les subventions au revenu versées aux petits exploitants et variant en raison inverse de la superficie des exploitations, en Suède, etc.

TABLEAU III-9

Importations de produits alimentaires et de boissons d'origine tropicale dans la CEE et l'AELE, par principales régions d'origine, 1960-1962

(En millions de dollars, c.a.f.)

N° de la CTCI	Produits	Monde ^a	Pays développés							Pays en voie de développement													
			Total ^b	CEE	Portugal	Autres pays de l'Europe du Nord-Ouest	Europe orientale	Etats-Unis	Pays développés du Commonwealth	Total	Grèce et Turquie	Espagne, Portugal, Yougoslavie, d'outre-mer	Etats associés du Nord	Afrique française d'outre-mer	Départements et territoires en Afrique	Pays du Commonwealth en voie de développement							
																en Asie	Amérique latine	Autres pays d'Afrique	Autres pays d'Asie	Moyen-Orient	Amérique latine		
22	CEE																						
4	1) Graines, noix et amandes oléagineuses	559.4	217.6	6.3	4.1	—	12.0	170.0	25.2	337.7	0.7	1.1	95.7	1.4	8.3	85.5	9.7	—	17.7	100.4	1.4	15.8	
051.03	2) Huiles animales et végétales . . .	440.5	175.9	49.2	24.9	2.0	12.2	73.5	3.6	249.6	5.9	44.0	83.0	21.0	—	6.9	10.8	0.1	2.3	11.9	1.6	62.1	
	3) Bananes	157.9	1.2	1.2	—	—	—	—	—	156.6	—	3.1	40.3	—	44.2	0.2	—	0.9	—	0.6	67.3		
	4) Café	511.2	14.7	10.3	1.8	—	0.1	2.2	0.3	494.9	—	—	118.0	—	1.6	28.1	10.4	0.3	22.1	4.9	1.4	308.1	
	5) Cacao	202.4	14.4	12.2	0.7	—	—	0.5	1.0	186.7	—	0.1	63.4	—	0.4	91.4	0.1	2.0	3.4	0.2	—	25.7	
	6) Thé	28.0	1.0	0.4	0.6	—	—	—	—	26.6 ^c	—	—	0.1	—	—	0.7	12.0	—	0.2	3.0	—	0.2	
075	7) Epices	24.3	2.7	1.4	0.1	—	1.1	0.1	—	20.3	0.2	1.1	2.5	0.5	1.3	0.4	9.1	0.6	—	4.0	—	0.6	
	TOTAL	1 923.7	427.5	81.0	32.2	2.0	25.4	246.3	30.1	1 472.4 ^c	6.8	49.4	403.0	22.9	55.8	213.2	52.1	3.0	46.6	124.4	5.0	479.8	
22	AELE sauf Portugal																						
4	1) Graines, noix et amandes oléagineuses	245.9	92.9	2.3	0.2	—	1.1	45.7	43.6	150.8	0.4	0.6	2.5	0.1	—	78.9	11.4	—	14.5	38.2	2.6	1.6	
051.03	2) Huiles animales et végétales . . .	213.5	117.2	37.2	19.6	7.5	5.3	12.2	28.1	95.1	0.2	3.8	1.8	0.1	—	39.8	21.4	0.9	0.6	2.9	0.6	23.0	
	3) Bananes	93.7	0.1	0.1	—	—	—	—	—	92.8	—	7.7	0.7	—	0.1	14.5 ^d	—	45.3	1.1	—	—	23.4	
	4) Café	198.9	7.3	2.9	0.8	—	—	2.8	0.8	190.6	—	—	4.3	—	—	23.9	2.8	0.5	5.2	4.9	0.8	148.2	
	5) Cacao	128.1	36.9	33.0	1.0	0.8	—	0.2	1.9	90.3	—	0.1	1.9	—	—	72.4	—	2.2	0.4	—	—	13.3	
	6) Thé	334.0	6.6	4.5	1.8	—	—	0.1	—	327.1	—	—	1.3	—	—	24.1	284.7	—	6.2	9.2	—	1.6	
075	7) Epices	16.0	2.4	1.3	0.1	—	0.7	0.3	—	12.4	—	0.5	0.2	0.1	0.2	0.8	7.7	1.3	—	0.8	—	0.8	
	TOTAL . . .	1 230.4	263.4	81.3	23.5	8.3	7.1	61.3	74.4	959.1	0.6	12.7	12.7	0.3	0.3	254.4	328.0	50.2	28.0	56.0	4.0	211.9	

Sources : Bureau de statistique des Nations Unies, *Commodity Trade Statistics*; OCDE, Bulletins statistiques, Commerce extérieur; CEE, Office statistique, Statistiques du commerce extérieur; statistiques nationales.

^a Y compris les combustibles de soute et les importations en provenance de régions non spécifiées.

^b Y compris le Japon, qui n'est pas indiqué séparément.

^c Y compris des importations de thé aux Pays-Bas en provenance de pays non spécifiés, s'élevant à 10.4 millions de dollars.

^d Y compris des expéditions de bananes du Cameroun vers le Royaume-Uni, évaluées à 13.1 millions de dollars.

tations de produits tropicaux. Le danger est particulièrement grand pour certains pays d'Amérique centrale, dont les exportations consistent en un ou deux produits tropicaux pour lesquels la Communauté constitue le débouché principal ¹⁹⁴.

61. L'élargissement d'une zone préférentielle a pour conséquence l'augmentation du degré d'auto-suffisance des pays membres ; ainsi le risque d'une perte éventuelle de débouchés est-il d'autant plus grand pour les pays tiers que le nombre des pays associés est plus élevé, leurs ressources plus complémentaires et les marges préférentielles plus importantes. L'incidence défavorable pour les pays non associés, si tant est qu'il y en ait une, dépendra notamment : i) de la composition et de la structure géographique du commerce des produits tropicaux ; ii) de l'importance des marges préférentielles pratiquées ; iii) de l'élasticité de l'offre de produits tropicaux dans les pays associés, et iv) de facteurs tels que la demande globale, les préférences des consommateurs, etc.

62. En étudiant le tableau III-9 on aura une idée générale des conséquences probables, pour le commerce des produits alimentaires et boissons d'origine tropicale ¹⁹⁵, des arrangements préférentiels conclus par les pays de la Communauté. Si les États associés d'outre-mer et les départements et territoires français d'outre-mer ne fournissent aux pays de la Communauté qu'un quart environ de leurs importations de produits tropicaux essentiels — café, cacao, graines oléagineuses, huiles et bananes — ce quart constitue l'essentiel de leurs exportations de ces produits. Il y a par conséquent peu de chances de voir se produire un déplacement des courants commerciaux, c'est-à-dire de voir des pays non associés s'assurer des marchés dans des pays tiers évacués par les AOM. En revanche, des possibilités importantes s'offrent aux AOM de supplanter à long terme les pays non associés sur les marchés de la Communauté, notamment sur le très important marché allemand. En effet, si la production de denrées tropicales — notamment celle des cultures arbustives et arborescentes — est assez peu élastique à court terme, elle pourrait, en principe, du fait du libre accès aux marchés de la Communauté, augmenter à long terme grâce aux investissements nouveaux financés par l'assistance économique ou à la libre circulation des capitaux. La part élevée des importations privilégiées sur les marchés français et britannique indique que la chose est possible. Mais pronostiquer l'évolution future en se référant aux préférences tarifaires de la Communauté économique européenne des pays du

Commonwealth et de la zone franc risquerait d'induire en erreur car, comme il a été noté au chapitre II, les préférences consenties lorsque ces groupements commerciaux se sont constitués étaient considérablement plus élevées que maintenant et les restrictions quantitatives, les contrats gouvernementaux à long terme et les mesures de réglementation des changes ont également joué un rôle. Parmi les facteurs qui ont contribué à établir ces échanges commerciaux réciproques, les liens commerciaux de longue date entre les pays métropolitains et leurs administrations coloniales, le régime bancaire commun, la sécurité des investissements assurée par la souveraineté qu'exerçait la métropole, et la présence d'un nombre assez important de colons européens qui avaient tendance à commercer de préférence avec leur pays d'origine ont été tout autant sinon plus importants que les tarifs préférentiels et la réglementation du commerce et des changes. Indépendamment du principe même de la discrimination, principe tout à fait fâcheux, il demeure que la détérioration marquée des prix à la production des boissons d'origine tropicale est sans commune mesure avec la préférence, inférieure à 10 p. 100 accordée au café et au cacao des États associés. Il serait vraiment surprenant que des préférences de ce genre encouragent les nouveaux investissements, déplacent les exportations en provenance des pays non associés et accroissent de façon importante l'offre mondiale qui exerce sa pression sur le marché dans une période de chute considérable des prix ¹⁹⁶.

63. Mais, à long terme, il existe d'autant plus de possibilités de déplacement des échanges commerciaux que les marges préférentielles consenties aux pays associés sont plus grandes. Si les droits de douane discriminatoires concernant un certain nombre de produits tropicaux ont été fortement abaissés, les marges préférentielles accordées aux produits autres que les graines oléagineuses sont maintenant, comme l'indique le tableau III-10, sensiblement plus élevées que les préférences britanniques correspondantes. Toutefois, si l'on compare la moyenne pondérée des droits de douane nationaux de 1957 au tarif extérieur commun réduit des Six, ce dernier est, sauf pour les bananes, plus favorable aux pays non associés. L'abaissement des droits de douane devrait, en principe, stimuler la consommation et les importations mais, compte tenu de l'incidence relativement faible des droits de douane comparés aux taxes intérieures et aux marges commerciales au stade du détail de la plupart des produits tropicaux, il est peu probable que les effets de cet abaissement des droits soient très importants.

¹⁹⁴ Voir également le chapitre IV, section 4.

¹⁹⁵ Le tableau III-9 comprend également des produits transformés comme la pâte et la poudre de cacao et le café soluble, dont l'importance, pour le commerce des pays en voie de développement, est actuellement négligeable. Pour présenter un tableau complet des échanges, on a également inclus les importations d'huiles et de graisses d'origine animale ou végétale (CTCI section 4) ; celles-ci seront examinées plus en détail dans la section 2 ci-après.

¹⁹⁶ A titre d'illustration, les prix nominaux payés aux producteurs de café Robusta en Côte-d'Ivoire sont tombés de 120 F. CFA en 1957/58 à 80 F. en 1961/62. En prix réels, c'est-à-dire ajustés sur la base de l'indice des valeurs moyennes unitaires des exportations françaises vers la zone franc, cette diminution a été de l'ordre de 40 p. 100 (71.50 F. CFA en 1961/62) et pourrait bien dépasser 50 p. 100 pour la récolte 1962/63. Source : Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest, *Rapport d'activité* 1959 et 1962.

TABLEAU III-10

Droits à l'importation perçus sur les denrées alimentaires et les boissons d'origine tropicale dans la CEE et au Royaume-Uni

(En pourcentages ad valorem)

	Marché Commun			Royaume-Uni ^a	
	Moyenne pondérée tarif de 1957	Tarif extérieur commun		Tarif préfé- rentiel	Plein tarif
		Original	Réduit		
Café, non torréfié . . .	17.9	16	9.6	3	6
Fèves de cacao	7.8	9	5.4	0	1.3
Thé	33.0	23	0	0	0
Bananes	3.0	20	20	0	13
Graines oléagineuses . .	2.9	0	0	0	10

Sources : Colonne 1 : document des Nations Unies E/CONF. 46/PC/22 ; colonne 2 (CEE) : Tarif douanier des communautés européennes ; autres colonnes : documents du GATT portant les cotes L/1984, COM. III/103 et COM. III/167, 168 et 170.

^a Équivalent *ad valorem* de droits spécifiques. Pour le café, les droits spécifiques sont de 9 shillings 4 pence et de 14 shillings respectivement par cwt et, pour les bananes, de 7 livres 17 shillings par tonne longue.

64. Les caractéristiques générales du tarif extérieur commun ont déjà été décrites au chapitre II. On peut voir, d'après le tableau III-10, qu'aucun droit n'est perçu sur les graines oléagineuses, ce qui exclut toute préférence au bénéfice des AOM, mais cela ne représente qu'un faible gain net pour les pays en voie de développement intéressés puisque, dans la plupart des cas, les tarifs nationaux, à l'exception de ceux de la France et de l'Italie, étaient déjà nuls. La très forte réduction des droits sur le thé pourrait n'être essentiellement qu'un geste de bonne volonté de la part des pays qui consomment d'autres boissons. Pour les autres produits du tableau III-10, les pays associés bénéficieront immédiatement de préférences égales aux droits imposés par le tarif extérieur commun puisque ces produits, à l'exception des bananes, seront admis en franchise dans la Communauté dès que la nouvelle Convention d'association entrera en vigueur.

65. Si l'extension du régime préférentiel de la Communauté peut en définitive, entraîner une augmentation de la production dans les AOM, les préférences des consommateurs pour certaines variétés de café et de bananes, produits surtout dans les pays non associés et l'octroi par l'Allemagne et les pays du Benelux de contingents exonérés de droits de douane, limiteront les modifications des courants commerciaux. Les paragraphes qui suivent, dans lesquels sont examinées les perspectives du marché de certains produits tropicaux, confirment que l'on ne prévoit à court terme aucun changement radical dans la structure du commerce ¹⁹⁷.

¹⁹⁷ Cette courte étude des principaux produits tropicaux (cacao, café, bananes, huiles et graines oléagineuses d'origine tropicale) repose essentiellement sur les données du rapport que le GATT a présenté à la réunion (18-26 mars 1963) du Groupe spécial du commerce des produits tropicaux ; ce document a été distribué sous la cote L/1984.

Oléagineux

66. Les importations d'oléagineux dans la Communauté et l'AELE se sont respectivement élevées, en moyenne, à 559 et 246 millions de dollars en 1960-62 et ont représenté respectivement 29 et 20 p. 100 des dépenses totales consacrées aux produits alimentaires et boissons d'origine tropicale, tels que ces produits sont définis au tableau III-9. Dans ces importations, les exportations des pays en voie de développement ont représenté 338 et 151 millions de dollars ; celles des AOM et des départements français d'outre-mer ont constitué 31 p. 100 des importations du Marché commun et celles des pays en voie de développement du Commonwealth 60 p. 100 des importations de l'AELE.

67. Entre la période d'avant-guerre et les années 1960-61, les importations, par le Marché commun d'oléagineux d'origine tropicale ont diminué d'un cinquième et les importations du Royaume-Uni n'ont guère progressé (voir tableau III-11). Trois facteurs sont essentiellement responsables de cette situation : les vastes possibilités de substitution qui existent entre les diverses variétés d'oléagineux (fève de soja, graine de coton, arachide, coprah, palmiste) et entre leurs huiles, ainsi qu'entre les huiles et les autres graisses animales et végétales, et le fait que ces substitutions ont eu tendance à s'effectuer au détriment des oléagineux d'origine tropicale ¹⁹⁸ ; l'expansion trop lente de certains des marchés en question ; l'importance croissante des huiles, au détriment des oléagineux, dans les importations des pays développés et dans les exportations des pays sous-équipés lorsque ces derniers développent leurs industries de transformation ¹⁹⁹. Contrairement aux deux premières tendances, la troisième — les importations d'huiles d'origine tropicale dans le Marché commun et le Royaume-Uni ont augmenté d'environ 180 p. 100 et 75 p. 100 respectivement au cours de la période en question — est naturellement vue d'un œil favorable par les pays en voie de développement.

68. En ce qui concerne la première tendance (tendance à des substitutions), on constate que les fèves de soja — livrées essentiellement par les États-Unis et dont les tourteaux, à haute teneur en protéines, sont très appréciées comme aliment du bétail — ont largement remplacé les importations d'oléagineux d'origine tropicale ; les importations

¹⁹⁸ Il existe 40 sortes d'oléagineux et d'huiles d'origine végétale produits à des fins commerciales. Les exportations de graines oléagineuses et d'huiles d'origine tropicale ont représenté 40 p. 100 de l'ensemble du commerce mondial des oléagineux, des graisses et des huiles (selon les définitions de la section 4 et de la division 22 de la CTCI) ; les autres graines oléagineuses comestibles (graines de coton, fèves de soja, olives, tournesol) en ont constitué 20 p. 100 ; les graines de lin, les graines et l'huile de ricin, l'huile d'abrasin 9 p. 100 ; le suif 15 p. 100 et les huiles marines, le pourcentage restant.

¹⁹⁹ Après un développement marqué des huileries dans les pays associés durant et après la guerre, la capacité de production d'huile n'a guère augmenté dans ces pays depuis 1955. Aussi, comme le montre le tableau III-11, les graines oléagineuses tropicales ont-elles regagné un peu du terrain qu'elles avaient perdu.

TABLEAU III-11

Importations de certaines graines oléagineuses et huiles végétales dans la CEE et au Royaume-Uni, 1934-1938, 1954-1955 et 1960-1961

(En milliers de tonnes)

	CEE			Royaume-Uni		
	1934-38	1954-55	1960-61	1934-38	1954-55	1960-61
<i>Graines oléagineuses (poids réel)</i>						
Fèves de soja	819	570	1 716	125	78	251
Arachides	1 281	454	685	209	361	149
Coprah	464	495	557	108	90	88
Palmistes	432	414	389	147	334	235
<i>Graines oléagineuses (équivalent-huile)</i>						
Fèves de soja	132	91	274	20	13	40
Graines tropicales ^a	1 048	703	827	227	366	228
TOTAL	1 180	794	1 101	247	379	268
<i>Huiles</i>						
Huile de soja	33	32	60	15	—	18
Huiles tropicales	178	485	498	138	266	244
TOTAL	211	517	558	153	266	262

Source : GATT/L/1984.

^a Arachides, coprah et palmistes.

de fèves de soja dans les pays du Marché commun et au Royaume-Uni ont plus que doublé entre la période d'avant guerre et les années 1960-1961. Par ailleurs, des quantités plus importantes de graisses animales d'origine intérieure, sous-produits de l'élevage et des huiles non tropicales, ont tendance à remplacer les huiles tropicales sur les marchés de l'Europe occidentale. La consommation de toutes les graisses et huiles tend à se stabiliser, car elle a atteint le point de saturation dans presque tous les pays industrialisés d'Europe occidentale. En outre, la production de savon tend à décliner en raison de la concurrence des détergents synthétiques et, depuis 1955, la consommation de beurre a progressé au détriment de celle de margarine. Le GATT a estimé ²⁰⁰ que le maintien de ces tendances au cours de la présente décennie aura pour conséquence une augmentation très modeste — d'environ 1 p. 100 par an — des besoins de l'Europe occidentale en huiles et oléagineux d'origine tropicale.

69. C'est en fonction de ces données qu'il faut examiner la politique commerciale des Six en matière d'oléagineux. Un tarif extérieur commun nul pour les oléagineux constitue un léger avantage pour les pays en voie de développement car il entraîne la suppression d'un droit de 7 p. 100 sur le coprah et les palmistes importés en France et d'un droit de 3.6 p. 100 sur les arachides importées en Italie. La suppression de la lourde taxe de transformation perçue en Italie sur les huiles extraites des oléagineux d'origine tropicale ²⁰¹ serait d'une importance

beaucoup plus grande, car la consommation de margarine par habitant en Italie ne serait plus freinée par les prix de détail relativement élevés que cette taxe impose ²⁰². La suppression des restrictions tarifaires et quantitatives en France entraînera une baisse du prix des arachides qui, en 1960 et en 1961, avaient été achetées aux pays africains associés à des prix supérieurs de 11 et 30 p. 100 respectivement au cours mondial, ainsi qu'une diminution correspondante des recettes d'exportation de ces pays. Il y aura peu de changement dans les autres pays de la CEE puisque, en dehors de l'application, dans l'industrie allemande de la margarine, de certains règlements de prise en charge pour le colza et de la fixation de contingents globaux, qui n'ont jamais été totalement utilisés, l'Allemagne et les pays du Benelux n'imposent ni droits de douane ni d'autres mesures restrictives sur les importations d'oléagineux.

70. Etant donné que la production intérieure d'oléagineux ne s'élève qu'à 150 000 tonnes alors que les Six ont besoin d'en importer environ 2 millions de tonnes par an, les propositions présentées par la Commission au Conseil en

400 dollars par tonne dans le cas de l'huile de coco et de l'huile de palme. L'incidence de cette taxe spécifique a représenté en moyenne, au cours des cinq dernières années, 33 p. 100 environ pour l'huile d'arachide raffinée, 136 p. 100 pour l'huile de coco et 170 p. 100 pour l'huile de palme. » Document du GATT (L/1984).

²⁰² En 1962, les prix de détail de la margarine (en DM par kg) dans les différents pays du Marché commun étaient les suivants : Pays-Bas, 1.60 ; Belgique-Luxembourg, 2.00 à 3.00 ; France et Allemagne, 2.50 ; Italie, 4.60.

Source : *Bases de la politique commune des huiles et des graisses*, communication de la Commission du Conseil remise le 30 juillet 1963, Communauté économique européenne, Bruxelles.

²⁰⁰ Voir : GATT, Groupe spécial du commerce des produits tropicaux, *op. cit.*, p. 118.

²⁰¹ « Cette taxe de transformation est de 96 dollars par tonne dans le cas des oléagineux et des huiles d'arachide non raffinées, de 104 dollars par tonne pour l'huile d'arachide raffinée et de

juillet 1963 au sujet des graisses animales et végétales tendent à instaurer une politique de bas prix et de libre importation pour les graines oléagineuses et les huiles végétales. Ces propositions envisagent toutefois de maintenir les subventions à la production intérieure de graines oléagineuses (graines de colza essentiellement) et, ce qui est plus important, d'instituer un système de prélèvements, de prix de seuil et de prix d'intervention pour protéger les producteurs d'huile d'olive de l'Italie du sud. L'écoulement à prix réduit de tous les excédents d'huile d'olive achetés au prix d'intervention et le soutien des prix garantis aux producteurs de colza seront financés par le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole, qui sera alimenté par le produit, estimé à 250 millions de DM (62.5 millions de dollars), d'une taxe intérieure sur les 2.5 millions de tonnes d'huiles et de graisses végétales ou marines, produites ou importées par la Communauté pour sa consommation alimentaire. On estime que l'incidence de cette taxe — estimée à 0.10 DM — sur le prix de détail des huiles comestibles et de la margarine sera plus que compensée par l'alignement des prix de la margarine au niveau le plus bas ²⁰³ des prix actuellement pratiqués dans la Communauté, de sorte que la consommation de la margarine dans les autres pays de la Communauté devrait être stimulée ²⁰⁴. Enfin, les propositions de la Commission envisagent l'octroi d'une aide financière aux produits oléagineux lorsqu'il survient « une baisse des cours mondiaux en-dessous d'un cours moyen à établir », ainsi que « des mesures particulières pour leur assurer une certaine position privilégiée sur les marchés de la Communauté ²⁰⁵ ».

Café

71. Au cours de la période 1960-1962, les pays de la Communauté ont importé en moyenne 646 000 tonnes de café pour une valeur de 511 millions de dollars, soit approximativement le quart des tonnages de café entrant dans le commerce international. Le chiffre correspondant pour les pays industrialisés membres de l'AELE a été de 255 000 tonnes, représentant une valeur de 199 millions de dollars, soit presque 10 p. 100 du commerce mondial. Les AOM ont fourni 29 p. 100 des importations totales des Six mais leur part sur le marché français a atteint 70 p. 100, tandis que celle des pays en voie de développement du Commonwealth sur le marché britannique a été de 48 p. 100, dont le volume des importations, incidemment, a été inférieur (62 000 tonnes) à celui de la Suède (78 000

tonnes). Les différences de goût, la proportion de café soluble dans la consommation totale et les liens commerciaux particuliers ont influencé la répartition géographique des échanges, mais il ne fait guère de doute que les fournisseurs privilégiés ont une part prépondérante dans les importations totales de ces deux pays du fait, essentiellement, des arrangements commerciaux conclus entre la France et ses territoires associés et des contingents imposés par le Royaume-Uni aux importations en provenance de la zone dollar, qui ont avantagé les pays de l'Afrique orientale. Les préférences tarifaires (de l'ordre de 18 p. 100 accordées par la France n'ont joué qu'un rôle insignifiant alors que les marges préférentielles consenties par le Royaume-Uni, si elles étaient auparavant élevées, sont maintenant beaucoup plus faibles puisqu'elles se situent entre 3 et 6 p. 100 *ad valorem*. Du point de vue des fournisseurs bénéficiant de préférences, l'accès privilégié aux marchés européens du café est plus important pour les AOM, car 70 p. 100 du volume total de leurs exportations est absorbé par la France, que pour les pays africains en voie de développement du Commonwealth qui n'expédient qu'un quart environ de leurs exportations sur le marché britannique.

72. La marge de préférence qu'implique la nouvelle Convention d'association est considérablement moindre que celle qui était prévue dans le Traité de Rome mais, sur le plan de la concurrence, les avantages que les AOM conservent sur les marchés des Six restent appréciables. Toutefois, le remplacement de la politique économique individuelle des pays membres par des arrangements commerciaux conclus dans le cadre des Six pourrait stimuler la consommation du café Arabica au détriment du Robusta, ce qui favoriserait les pays non associés. Les raisons en sont les suivantes :

i) La suppression des restrictions quantitatives aux importations, qui assuraient aux exportations de Robusta des AOM une large place sur le marché français, à des prix plus élevés que le cours mondial, devrait entraîner une augmentation marquée de la consommation d'Arabica, qui ne représente que 30 p. 100 de la consommation totale alors qu'elle est de 60 p. 100 et plus dans d'autres pays de la Communauté. Entre 1960 et 1962, la part du Robusta sur le marché français est tombée de 72.5 à 69.0 p. 100 et cette chute a été compensée par une augmentation de la part des cafés d'Amérique latine. En outre, l'admission prochaine des importations en provenance des AOM au cours mondial, qui est plus bas ²⁰⁶, devrait stimuler la consommation de café.

²⁰³ C'est-à-dire le prix hollandais.

²⁰⁴ L'alignement des prix de la margarine dans le sens de la baisse entraînera une détérioration du rapport des prix beurre-margarine, au détriment du premier de ces produits, ce qui est en opposition avec la politique des Six dans le domaine des produits laitiers, qui envisage la vente à prix réduit des excédents de beurre.

²⁰⁵ Communauté économique européenne, Note d'information P-26/63, juillet 1963.

²⁰⁶ D'après le document L/1984 du GATT, les pays africains associés à la France ont reçu en 1961 environ 600 dollars par tonne de café Robusta expédiée sur le marché français et 350 dollars pour leurs expéditions vers les autres pays. En octobre 1963, la différence était réduite à une somme inférieure à la marge préférentielle de 18 p. 100 du tarif français, en raison de la montée en flèche des prix des cafés Robusta sur le marché mondial et de la diminution du prix du café dans la zone franc.

ii) En raison du droit spécifique de 100 DM le quintal qui frappe le café, les importateurs allemands ne recherchent pas les cafés Robusta, qui sont moins chers. En outre il est peu probable, vu l'importance des charges fiscales en Allemagne, que la marge préférentielle de 9.6 p. 100 fera se détourner les consommateurs allemands des cafés Arabica, plus coûteux, qu'ils préfèrent, vers les cafés des AOM²⁰⁷. Seule, une diminution considérable des charges fiscales ou une transformation du droit spécifique en droit *ad valorem* pourrait augmenter la consommation de café soluble et favoriser nettement les importations de Robusta.

iii) Les effets de l'établissement d'un droit dans les pays du Benelux qui, jusqu'en 1962, n'en percevaient pas sur les cafés verts, seront atténués en raison du fait qu'au cours de la seconde étape de la période de transition, qui a commencé le 1^{er} janvier 1962, le Traité de Rome autorise les pays du Benelux à importer du café en franchise en provenance des pays tiers à concurrence de 85 p. 100 des importations totales de 1961.

iv) En application des dispositions de l'Accord international sur le café, les AOM ne peuvent augmenter leurs exportations vers le Marché commun que s'ils réduisent dans la même proportion leurs expéditions vers d'autres pays.

Cacao

73. En 1961, les pays de la Communauté se sont procuré 35 p. 100 (334 500 tonnes) de leurs importations de fèves de cacao auprès de fournisseurs privilégiés ; 80 p. 100 des importations françaises sont venues des AOM, ce qui a représenté plus de 70 p. 100 des expéditions de ces derniers. Une autre part, s'élevant à 48 p. 100 des importations des Six a été fournie par le Ghana et la Nigéria, pays qui, tout en assurant 90 p. 100 des

importations de fèves de cacao dans le Royaume-Uni, ont exporté plus de deux fois autant vers les pays de la Communauté. La demande de cacao obéit moins que celle de café aux fluctuations des revenus mais davantage aux variations des prix, du fait qu'il existe, au stade des usines transformatrices, des possibilités de substitution entre le cacao et d'autres ingrédients. Ce dernier facteur est d'une importance considérable, car la qualité de cacao brut utilisée pour fabriquer une quantité déterminée de chocolat peut varier dans d'assez larges proportions. Étant donné que les coûts de production sont peu élevés au Ghana et en Nigéria où, pendant les 15 dernières années, on a beaucoup augmenté la surface des plantations, il semble peu probable qu'une marge préférentielle de 5.4 p. 100 puisse affecter sérieusement la structure du commerce du cacao. C'est pourquoi le Groupe spécial du commerce des produits tropicaux créé par le GATT a conclu que « le problème le plus important qui se pose pour le commerce des fèves de cacao n'est pas celui des préférences mais celui des prix et du développement de la consommation²⁰⁸ ».

Bananes

74. Parmi les importations de produits tropicaux, ce sont celles des bananes qui, en Europe occidentale, ont le plus progressé depuis la guerre, avec une augmentation de 125 p. 100 entre 1934-38 et 1959-61. Cette augmentation a été assez générale puisque les importations ont presque quintuplé en Allemagne, qu'elles ont quadruplé en Italie et dans les pays scandinaves et plus que doublé en France et dans le Benelux. C'est au Royaume-Uni qu'elle a été la plus faible — 10 p. 100 seulement — la consommation de bananes avant guerre y ayant déjà atteint un niveau très élevé. Le trait le plus caractéristique des importations de bananes en Europe occidentale a été la structure assez rigide de ce commerce : les expéditions en provenance de la zone sterling (Jamaïque, îles Caraïbes du Vent et Cameroun occidental) ont représenté environ 90 p. 100 des importations totales du Royaume-Uni ; les livraisons des départements français d'outre-mer (Guadeloupe et Martinique) et des pays africains de la zone franc (Côte-d'Ivoire, Cameroun oriental) ont constitué régulièrement 97 à 98 p. 100 des importations françaises ; jusqu'en 1960, la Somalie a couvert 90 p. 100 environ des besoins de l'Italie et 75 p. 100 en 1961 ; pour la plus grosse part, les importations allemandes viennent d'Amérique latine surtout de l'Équateur et de la Colombie. Quant aux pays du Benelux — si l'on excepte quelques importations belges en provenance du Congo (Léopoldville) — c'est également d'Amérique latine qu'ils reçoivent la majeure partie de leurs importations.

75. Cette situation ne peut s'expliquer que dans une très faible mesure par la préférence marquée

²⁰⁷ En 1961, les seules taxes intérieures représentaient 26 p. 100 du prix de détail du café en Allemagne, comme l'indique le tableau ci-dessous :

La formation des prix du café dans les pays de la CEE, 1961

Pourcentages

	Allemagne occidentale	France	Italie	Pays-Bas	Belgique
Prix c.a.f., pertes comprises	25	47	25	60	54
Droits de douane	7	3	3	—	—
Taxes intérieures	26	20	36	—	5
Frais de torréfaction et de publicité	13	17	18	20	26
Marge des distributeurs . .	29	13	18	20	15
Prix de détail	100	100	100	100	100
Prix de détail en dollars .	4,40	1,83	3,55	1,77	4,00

Source : *Le marché du café, du cacao et des bananes dans les pays de la CEE*, Série développement de l'outre-mer, n° 1, CEE, Bruxelles, 1963.

²⁰⁸ GATT, L/1984, p. 6.

TABLEAU III-12

Importations de matières premières industrielles de la CEE et de l'AELE, par principales régions d'origine 1960-1962

(En millions de dollars, c.a.f.)

Région d'origine →			Pays développés							Pays en voie de développement													
N° de la CTCI	Groupe de produits et région de destination ↓	Monde ^a	Total ^b	AELE sauf Portugal		Autres pays de l'Europe du Nord-Ouest	Europe orientale	Etats-Unis	Pays développés du Commonwealth	Grèce et Turquie		Espagne, Portugal, Yougoslavie, d'outre-mer		Etats associés d'outre-mer	Afrique du Nord	Départements et territoires français d'outre-mer	Pays du Commonwealth en voie de développement			Autres pays d'Afrique	Autres pays d'Asie	Moyen-Orient	Amérique latine
				en Afrique	en Asie					en Amérique latine													
CEE																							
I. Matières premières industrielles d'origine agricole :																							
26 (excl. 266)	1. Fibres textiles .	1 775.7	1 109.6	225.4	61.2	2.1	39.6	280.3	479.8	657.0	58.7	5.1	47.8	3.0	—	32.0	75.2	0.6	76.3	40.9	46.5	270.9	
262	dont : Laine .	807.6	691.6	150.3	46.0	2.1	5.0	8.3	478.3	112.9	2.0	0.9	—	2.2	—	—	3.8	0.5	0.2	7.9	2.1	93.3	
263	Coton .	703.9	303.2	17.6	4.0	—	24.6	256.9	0.1	398.8	55.6	0.8	44.2	0.9	—	18.0	7.1	0.1	66.1	1.6	44.0	160.4	
264	Jute . .	75.2	2.6	2.0	0.5	—	—	0.1	—	72.3	—	—	—	—	—	—	63.4	—	—	8.9	—	—	
21	2. Cuirs et peaux .	374.0	247.5	59.9	39.0	4.0	15.6	31.6	97.3	121.1	7.7	6.1	6.0	8.3	—	13.0	8.7	—	6.6	12.5	7.5	44.7	
23	3. Caoutchouc brut	381.1	120.8	24.7	9.9	—	0.5	66.8	19.1	257.3	—	—	14.0	—	—	7.0	166.8	—	2.7	66.1	—	0.7	
29	4. Matières brutes animales et végétales .	309.2	202.8	128.0	30.7	1.6	19.5	13.2	7.3	96.7	4.6	10.4	5.6	12.6	0.6	1.9	17.9	—	5.2	18.9	7.1	11.9	
	Total	2 840.0	1 680.7	437.7	140.8	7.7	75.2	391.9	603.5	1 132.1	71.0	21.6	73.4	23.9	0.6	53.9	268.6	0.6	90.8	138.4	61.1	328.2	
II. Autres matières premières industrielles :																							
24	5. Bois, bois d'œuvre et liège	851.3	611.9	76.8	230.7	116.2	137.7	30.7	18.0	234.9	0.1	35.4	107.6	3.2	—	43.7	19.1	0.4	0.8	11.8	0.2	12.6	
271	6. Engrais bruts .	107.1	34.1	7.7	—	—	10.0	16.4	—	72.2	—	0.3	4.6	62.0	—	—	—	—	—	—	0.1	5.2	
27 (excl. 271)	7. Autres matières industrielles . .	364.4	288.8	113.1	84.3	2.1	15.8	25.8	47.7	72.4	7.2	34.5	3.3	2.7	—	6.1	6.3	0.2	5.2	0.7	0.7	5.5	
281-283	8. Minerais métallifères	870.7	441.4	119.0	205.8	7.6	21.0	18.3	69.7	419.2	18.9	43.8	42.4	57.3	11.0	18.2	15.6	2.9	36.0	33.6	2.2	137.3	
281	dont : Minerais de fer . . .	551.6	318.4	105.6	187.4	2.2	0.8	0.4	22.0	231.5	4.0	20.7	—	22.3	—	12.0	8.3	—	32.4	25.6	0.1	106.1	
	Total	1 193.5	1 376.2	316.6	520.8	125.9	184.5	91.2	135.4	798.7	26.2	114.0	157.9	125.2	11.0	68.0	41.0	3.5	42.0	46.1	3.2	160.6	
331	III. Pétrole brut . .	2 255.5	91.9	7.4	0.2	—	82.4	2.9	—	2 163.6	—	0.1	15.4	286.8	—	11.5	5.5	—	41.2	2.1	1622.7	178.3	

AELE sauf Portugal																						
I. Matières premières industrielles d'origine agricole :																						
26 (excl. 266)	1. Fibres textiles .	893.1	548.7	77.6	31.1	10.0	16.9	111.6	293.3	337.6	17.2	2.4	2.1	0.5	—	38.0	72.6	3.1	40.6	19.7	17.5	123.9
262	dont : Laine .	488.1	385.3	44.7	26.2	9.5	3.0	9.9	292.5	100.9	7.4	1.7	—	0.3	—	1.0	14.7	2.7	—	6.2	1.2	65.7
263	Coton .	265.4	120.2	9.2	2.0	0.2	7.6	100.5	0.5	143.0	9.9	0.4	2.0	0.1	—	12.8	5.9	0.4	37.0	1.2	16.4	56.9
264	Jute . .	47.5	0.1	0.1	—	—	—	—	—	46.9	—	—	—	—	—	—	46.6	—	—	0.3	—	—
21	2. Cuir et peaux .	172.2	133.4	20.4	19.8	5.3	30.7	14.7	42.2	35.4	0.2	1.0	—	—	—	6.2	5.8	0.1	2.4	8.9	1.5	9.3
23	3. Caoutchouc brut	259.4	58.3	10.3	2.8	0.1	0.2	28.3	16.6	199.8	—	—	3.8	—	—	14.7	151.3	0.6	1.2	27.4	—	0.8
29	4. Matières brutes animales et végétales .	204.2	131.0	80.9	16.7	3.3	5.2	8.8	15.2	65.6	1.6	3.4	0.5	9.3	—	4.0	15.1	0.1	4.4	16.3	5.1	5.8
	Total . . .	1 528.9	871.4	189.2	70.4	18.7	53.0	163.4	367.3	638.4	19.0	6.8	6.4	9.8	—	62.9	244.8	3.9	48.6	72.3	24.1	139.8
II. Autres matières premières industrielles :																						
24	5. Bois, bois d'œuvre et liège	663.0	544.5	32.1	124.7	159.6	122.5	15.3	82.3	114.0	0.3	13.1	11.4	0.7	—	38.7	26.0	1.8	0.7	8.1	0.1	13.1
271	6. Engrais bruts .	48.3	17.8	1.9	—	—	7.6	6.0	2.3	30.3	—	—	0.2	26.0	—	—	1.0	—	—	—	—	3.1
27 (excl. 271)	7. Autres matières industrielles . .	171.8	134.8	46.7	28.4	1.2	7.9	20.2	30.4	34.1	1.3	7.6	0.5	0.6	—	12.1	6.9	1.3	—	0.3	—	3.5
281-283	8. Minerais métallifères	476.3	269.5	17.7	78.0	1.4	16.5	17.9	138.0	205.5	6.3	14.5	1.0	36.1	0.2	33.4	11.2	1.6	12.7	9.1	1.2	78.2
281	dont : Minerais de fer . . .	231.2	125.6	10.3	74.6	0.4	4.8	0.4	35.1	105.5	2.0	11.4	—	34.9	—	7.8	0.5	—	11.1	1.0	0.2	36.6
	Total . . .	1 359.4	966.6	98.4	231.1	162.2	154.5	59.4	253.0	383.9	7.9	35.2	13.1	63.4	0.2	84.2	45.1	4.7	13.4	17.5	1.3	97.9
331	III. Pétrole brut . .	1 073.4	22.5	16.8	—	—	3.1	2.6	—	1 050.9	—	2.7	—	4.8	—	32.1	6.8	12.3	22.2	0.5	775.8	193.7
TOTAL I à III		3 961.7	1 860.5	304.4	301.5	180.9	210.6	225.4	620.3	2 073.2	26.9	44.7	19.5	78.0	0.2	179.2	296.7	20.9	84.2	90.3	801.2	431.4

Sources : Bureau de statistique des Nations Unies, *Commodity Trade Statistics* ; OCDE, *Bulletins statistiques, Commerce extérieur* ; CEE, *Office statistique, Statistiques du commerce extérieur* ; statistiques nationales.

^a Y compris les combustibles de soute et les importations en provenance de régions non spécifiées.

^b Y compris le Japon, qui n'est pas indiqué séparément.

par les consommateurs en France, en Italie et au Royaume-Uni pour la variété Cavendish qui est produite presque exclusivement sur les marchés protégés alors que la variété Gros Michel est produite surtout en Amérique latine. En effet, il existe le plus souvent une intégration verticale sur le marché de la banane, depuis le stade de la production jusqu'à celui de la vente en gros, ce qui laisse peu de choix aux consommateurs du pays importateur. Ce sont les arrangements préférentiels existant entre certains fournisseurs d'outre-mer et les pays européens qui commandent essentiellement les courants d'échange. Bien que substantielles, les marges préférentielles ont eu un effet moindre que les limitations quantitatives imposées par la France aux importations en provenance des pays n'appartenant pas à la zone franc et par le Royaume-Uni à celles de la zone dollar. Les importations de bananes en Italie constituaient un monopole d'État, de sorte que le tarif préférentiel était en grande partie sans objet ²⁰⁹.

76. Il n'est donc pas surprenant que le tarif extérieur commun de 20 p. 100 établi par le Marché commun ait tellement inquiété les pays non associés. Même si l'on tient compte de l'important contingent exonéré de droits — 483 000 tonnes en 1962, alors que les importations effectives ont été de 467 000 tonnes — que les Six accordent à l'Allemagne ²¹⁰, le tarif extérieur commun de 20 p. 100 pourrait faire obstacle aux achats du Benelux dans les pays tiers. L'octroi du contingent précité limiterait, certes, les modifications de structure des importations de l'Allemagne mais ce pays sera néanmoins poussé à acheter davantage sur les marchés privilégiés. Les pays tiers sont menacés aussi de la perte des marchés du Benelux ; toutefois, certains facteurs comme les liens commerciaux traditionnels, la résistance aux changements tout le long de la chaîne de distribution et la nécessité de se familiariser avec des méthodes de mûrissement et de manutention qui sont différentes pour les autres variétés de bananes pourraient ralentir le processus de remplacement des importations traditionnelles par celles en provenance des marchés privilégiés.

77. Cette organisation des marchés et ces arrangements préférentiels ont également eu pour résultat de faire vendre les bananes à des prix très élevés sur les marchés protégés. En 1961 par exemple, la valeur unitaire des bananes importées des pays privilégiés dépassait d'environ 45 p. 100 au

Royaume-Uni et en France, et de 70 p. 100 en Italie, la valeur unitaire moyenne des importations allemandes. La suppression des entraves au commerce et des arrangements préférentiels devrait donc entraîner une baisse très importante des prix et des recettes d'exportation des fournisseurs privilégiés et causer des difficultés considérables aux producteurs qui ne sont pas capables de soutenir la concurrence internationale, comme la Somalie, les Îles Caraïbes, la Martinique et la Guadeloupe, où les exportations de bananes représentent une part importante des recettes totales d'exportation ²¹¹. De ce fait, comme le GATT l'indique, il est impossible d'éliminer immédiatement les préférences et il semble que leur abaissement progressif accompagné de mesures destinées à réduire les coûts de production et à diminuer les frais de manutention, de transport et de commercialisation (ces derniers représentent environ 3/4 à 4/5 du prix à l'exportation f.o.b.) puisse seule apporter une solution équitable au problème du commerce des pays associés et non associés.

vi) *Matières premières industrielles*

78. À l'état brut, les matières premières industrielles entrent librement dans presque tous les pays industrialisés de l'Europe occidentale. Dans la plupart des cas, les tarifs nationaux des pays membres de la Communauté étaient déjà nuls pour ces matières premières, les principales exceptions dans ce domaine étant les droits, relativement faibles, sur les cuirs et peaux importés en France, et sur le coton, le jute et quelques autres fibres végétales importés en Italie. Sauf quelques rares exceptions d'importance mineure ²¹², le tarif extérieur commun des Six sera fixé à zéro pour les matières premières du tableau III-12. Le fait que les droits soient nuls pour les matières premières implique en principe que les pays associés et non associés seront traités sur un pied d'égalité, les courants d'échange obéissant essentiellement aux forces qui s'exercent sur le marché.

79. Cette règle comporte une exception importante : le pétrole, qui est de loin le produit qui rapporte le plus de devises étrangères puisqu'il représente à lui tout seul le quart des exportations totales des pays en voie de développement vers le Marché commun. La structure du commerce de ce produit est déterminée, dans une large mesure, par les décisions de sociétés verticalement intégrées ou de monopoles d'État qui ont la haute main sur l'extraction, le raffinage et la distribution d'une

²⁰⁹ En 1962, la marge préférentielle était de 28 p. 100 pour les importations italiennes en provenance de Somalie, de 20 p. 100 pour les importations françaises venant de la zone franc et de 13 p. 100 pour les importations du Royaume-Uni en provenance de la zone préférentielle du Commonwealth (y compris, temporairement, le Cameroun).

²¹⁰ Le contingent prévu par le protocole spécial du Traité de Rome s'élevait à 353 000 t, le reste du contingent étant accordé par la Commission sous réserve que les importateurs allemands achètent aux pays associés une quantité faible mais croissante de bananes à des prix supérieurs. Les achats de l'Allemagne à ces pays ont atteint 5 368 t en 1962 contre 828 t en 1960.

²¹¹ Le GATT a estimé que si les pays privilégiés (Cameroun occidental et Cameroun oriental, Côte-d'Ivoire, Somalie, Jamaïque, Îles Caraïbes, Guadeloupe et Martinique) avaient été obligés de vendre leurs bananes au cours mondial, la moins-value des recettes à l'exportation aurait été de 35 millions de dollars. Voir GATT, *op. cit.*, p. 97.

²¹² L'une d'elles est l'interdiction des importations de soufre en Italie, qui a été prolongée par la Commission jusqu'en décembre 1963.

grande partie du pétrole faisant l'objet du commerce international. La consommation actuelle et future et la structure de ce commerce subissent également les effets des taxes intérieures sur les produits pétroliers qui entrent en concurrence directe avec le charbon, et de la politique énergétique des pays importateurs. Si les Six n'ont pas encore adopté une politique commune en matière d'énergie, le Groupe de travail de l'énergie de la Communauté économique européenne a présenté un certain nombre de propositions tendant à la coordination des politiques nationales. Ces propositions envisagent notamment :

- i) La libre circulation du pétrole et des produits dérivés du pétrole à l'intérieur de la Communauté ;
- ii) Le libre accès du pétrole brut en provenance des pays tiers, autres que ceux de l'Europe orientale dont les importations seront soumises à des contingents communautaires ;
- iii) L'établissement d'un tarif extérieur commun pour les produits pétroliers ;
- iv) L'harmonisation des taxes intérieures sur les huiles lourdes et les carburants pour moteurs ;
- v) Un système communautaire de subventions directes ou indirectes à la production intérieure de charbon.

80. L'une des principales entraves à la libre circulation du pétrole brut à l'intérieur de la Communauté est le règlement français sur les importations. Il a été reconnu que l'article 37 du Traité de Rome (relatif aux conditions d'approvisionnement et de débouchés des produits soumis à des monopoles d'État à caractère commercial) était applicable en la matière. Conformément à la première recommandation formulée par la Commission en avril 1962, les autorités françaises ont accru leurs importations en provenance des pays membres, qui de 670 000 tonnes en 1959 sont passées à 1 400 000 tonnes en 1962, chiffre qui représente presque 5 p. 100 de la consommation intérieure. La structure future du commerce des produits pétroliers est aussi étroitement liée à la forme d'association accordée aux Antilles néerlandaises qui bénéficieront, avec certaines réserves, des avantages de la suppression des droits sur les échanges intra-communautaires.

81. En ce qui concerne les fibres textiles qui, dans l'ordre d'importance, se classent en second rang parmi les matières premières industrielles importées des pays en voie de développement, le processus d'intégration ne devrait pas, en principe, affecter leur commerce, à moins que la création d'un marché unifié n'accentue la concurrence que leur font les fibres synthétiques²¹³. La suspension des

droits italiens sur le coton brut en avril 1963 a levé la dernière des restrictions sur le commerce des fibres brutes, et l'absence de droits d'importation exclut tout traitement préférentiel sur les marchés de la Communauté, du coton grec et turc ou de celui des pays associés d'Afrique. Dans les pays africains associés, des subventions stabilisatrices étaient versées par le « Fonds de soutien des textiles d'outre-mer » lorsque les prix f.o.b. du coton tombaient au-dessous de certains prix de référence. Cette aide qui était financée ces dernières années sur le budget français était consentie quelle que fût la destination des exportations de coton effectuées par les pays intéressés. Aux termes de la nouvelle Convention d'association, l'aide sera accordée à l'avenir par l'ensemble de la Communauté et, en ce qui concerne le coton, elle sera destinée à soutenir les producteurs et à faciliter, au besoin, la diversification (voir aussi l'annexe I, l'Organisation des marchés dans la zone franc).

2. LES INCIDENCES DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE ET DE L'AELE SUR LE COMMERCE D'ARTICLES SEMI-MANUFACTURÉS ET MANUFACTURÉS.

i) *Structure actuelle des exportations d'articles manufacturés des pays en voie de développement vers les pays industrialisés.*

82. Avant d'analyser l'influence que les groupements économiques de pays industrialisés peuvent exercer sur les exportations d'articles manufacturés des pays en voie de développement, il est utile de décrire en détail la portée et la nature actuelles de ces échanges. Les nouvelles statistiques commerciales établies pour 1962 par le Bureau de statistique des Nations Unies faciliteront beaucoup cette tâche. Le tableau III-13, qui ne se rapporte toutefois qu'à l'année 1961, indique que la valeur totale des exportations d'articles manufacturés des pays en voie de développement (non compris les métaux communs) était de 2.6 milliards de dollars, dont 1.4 milliard est allé sur les marchés des pays industrialisés et le reste, soit 1.2 milliard, a fait l'objet d'échanges commerciaux entre les pays en voie de développement eux-mêmes ; ces exportations vers les pays industrialisés représentent environ 4 p. 100 des importations totales d'articles manufacturés dans ces derniers pays. Les exportations d'articles manu-

²¹³ Cette remarque s'applique aussi à la concurrence entre le caoutchouc naturel et le caoutchouc synthétique et, de façon générale, à l'évolution des techniques permettant d'économiser la matière première. L'exemple des États-Unis et de l'Union soviétique a montré que les grandes entités économiques ne tendent pas seulement à stimuler la recherche appliquée dans le domaine des produits synthétiques de remplacement et les inno-

vations techniques, mais qu'elles permettent aussi de réaliser des économies d'échelle grâce auxquelles il devient économiquement rentable de généraliser l'emploi de ces produits de remplacement et de ces nouveaux procédés. Le cas du caoutchouc est typique. Le Royaume-Uni a suivi ici l'exemple des États-Unis en multipliant par 26 sa consommation de caoutchouc synthétique entre 1952 et 1962 tout en diminuant de 18 p. 100 celle du caoutchouc naturel. Il est probable que les nouveaux groupements économiques offriront dans ce domaine un terrain plus favorable encore que le seul Royaume-Uni. Il est en outre probable que les découvertes faites essentiellement aux États-Unis se généraliseront plus rapidement dans la Communauté et l'AELE qu'elles ne l'auraient fait autrement.

TABLEAU III-13

Commerce mondial d'articles manufacturés ^a, 1961

(En milliards de dollars)

Exportations en provenance de	Exportations à destination de				Monde
	Régions en voie de déve- loppement	Régions déve- loppées	Pays à économie planifiée	Destina- tions non spécifiées	
Régions en voie de développement					
Total	6.1	19.7	1.5	0.3	27.6
Métaux communs . .	0.1	1.2	—	—	1.4
Articles manufacturés . .	1.2	1.4	0.1	-0.1	2.6
Articles manufacturés, en pourcentage du total	19.1	6.9	5.2	..	9.5
Régions développées					
Total	21.6	62.8	3.2	2.2	89.8
Métaux communs . .	1.8	6.0	0.6	—	8.4
Articles manufacturés . .	14.9	34.2	1.5	1.6	52.2
Articles manufacturés, en pourcentage du total	69.0	54.5	47.9	..	58.1
Pays à économie planifiée					
Total	1.7	3.0	10.7	0.2	15.6
Métaux communs . .	0.1	0.2	1.1	—	1.5
Articles manufacturés . .	1.0	0.8	5.5	0.2	7.5
Articles manufacturés, en pourcentage du total	60.6	27.1	51.6	..	47.7
Monde					
Total	29.4	85.5	15.4	2.7	133.0
Métaux communs . .	2.0	7.4	1.7	..	11.2
Articles manufacturés . .	17.1	36.4	7.1	1.7	62.3
Articles manufacturés, en pourcentage du total	58.2	42.6	46.2	..	46.8

Source : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1963 et avril 1963.

^a Sections 5 à 8 de la CTCI (sauf division 67 et 68, métaux communs).

facturés vers les pays à économie planifiée ont été faibles : 77 millions de dollars.

83. Le tableau III-14, qui est fondé sur les nouvelles statistiques, indique les importations, en 1962, d'articles manufacturés (y compris les métaux communs) dans les régions industrialisées en provenance des régions en voie de développement. On y constate que les plus grands importateurs d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement sont le groupe de pays comprenant l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Afrique du Sud, suivis par les pays de l'Amérique du Nord et, en

troisième position, par les pays de l'AELE ; dans ces trois groupes, on note principalement la part importante des importations de textiles et de vêtements en provenance de l'Inde et de Hong-kong ²¹⁴. En revanche, les importations du Japon et de la Communauté en provenance des pays en voie de développement ne comprennent qu'une proportion très minime d'articles manufacturés. Parmi les pays en voie de développement ce sont les membres du Commonwealth qui s'adjugent la plus grande part — près de 17 p. 100 — des exportations d'articles manufacturés vers les pays industrialisés, tandis que l'Amérique latine et les États associés d'outre-mer ont la part la plus faible (environ 3 p. 100).

84. Les statistiques des Nations Unies permettent d'établir la structure par produit des exportations de chaque pays en voie de développement vers les régions industrialisées. Le tableau III-15 présente des données pour les dix principaux exportateurs d'articles manufacturés à destination des pays développés ; ces dix pays effectuent les trois quarts des exportations en question et Hong-kong et l'Inde à elles seules interviennent pour près de la moitié. En fait, Hong-kong est un pays « en voie de développement » tout à fait remarquable en ce sens que les neuf dixièmes de ses exportations consistent en articles manufacturés. En outre, Hong-kong et Israël sont les seuls pays en voie de développement qui exportent des articles manufacturés fabriqués à partir de matières premières importées ; les autres pays utilisent des matières premières d'origine nationale.

85. Dans de nombreux cas, les produits classés dans ces tableaux comme articles manufacturés sont plutôt assimilables à des matières premières qu'à des produits finis. A titre d'exemple, les produits chimiques exportés par l'Amérique latine consistent principalement en extraits tannants d'origine végétale et en extraits végétaux médicinaux (contre la toux, par exemple) ; la Guinée et la Jamaïque exportent de l'alumine, le Venezuela et les Antilles néerlandaises certains sous-produits du raffinage du pétrole ²¹⁵. Les pays en voie de développement exportent aussi certains articles figurant sous la rubrique « machines et matériel de transport » (CTCI, section 7) ; cependant, dans la plupart des cas, il s'agit soit de bateaux de seconde main, de moteurs d'avion envoyés pour révision ou de matériel de construction qui sont réexportés après usage par le pays en voie de développement. Les exportations du Panama et du Libéria sous cette rubrique consistent presque essentiellement en navires usagés ; l'Algérie réexporte des voitures en France et la plupart des États producteurs de pétrole exportent

²¹⁴ La Fédération de Rhodésie et du Nyassaland a été un fournisseur important de l'Afrique du Sud.

²¹⁵ De sorte que si l'on définit de façon large l'expression « articles manufacturés », la proportion de ces derniers dans les exportations totales de la Guinée vers les pays développés est de 85 p. 100.

TABLEAU III-14

Exportations de produits manufacturés^a des régions en voie de développement vers les régions développées, 1962

(Valeurs en millions de dollars et parts en pourcentage des exportations totales)

Exportations en provenance de ↓	Exportations à destination de	Australie, Nouvelle- Zélande et Afrique du Sud	Amérique du Nord	Japon	Europe occidentale						Tous pays développés
					Total	CEE	dont : France	AELE	dont : Royaume- Uni	Reste	
Amérique latine											
Valeur		0.8	132.8	18.8	60.9	34.2	6.6	25.2	18.3	1.5	213.3
Part		3.4	3.6	4.0	1.7	1.6	2.2	1.9	2.2	3.8	2.8
Pays du Commonwealth en voie de développement											
Valeur		68.4	371.1	15.3	486.3	111.5	13.7	370.1	305.5	4.7	941.1
Part		27.7	27.5	3.0	14.0	9.5	8.0	16.5	15.6	9.4	16.9
Pays en voie de développement associés à la CEE											
Valeur		0.8	36.8	0.3	20.4	14.1	8.8	6.2	4.7	0.1	58.3
Part		5.8	7.9	1.2	1.5	1.2	1.3	3.7	4.5	..	3.2
Autres régions en voie de déve- loppement											
Valeur		2.8	160.0	11.7	252.4	139.7	52.2	100.4	44.4	12.3	426.9
Part		1.4	14.0	1.0	4.7	3.8	3.2	6.4	3.9	9.8	5.4
Toutes régions en voie de déve- loppement											
Valeur		72.8	700.7	46.1	820.0	299.5	81.3	501.9	372.9	18.6	1 639.6
Part		14.9	10.6	2.1	6.0	3.7	3.1	9.4	9.2	8.4	7.1
Afrique											
Valeur		0.7	32.2	3.3	144.9	80.6	55.1	63.0	29.5	1.3	181.1
Part		3.2	6.4	3.3	3.4	2.7	3.5	5.1	3.1	4.2	3.7

Source : Bureau de statistique des Nations Unies.

^a Non compris les métaux communs.

du matériel usagé, etc. Il est probable que seule une petite partie des machines et du matériel comptant dans les 133 millions de dollars d'exportations des pays en voie de développement vers les pays industrialisés en 1962 était réellement produite dans les pays en voie de développement.

86. Par conséquent, les seules exportations véritables d'articles manufacturés des pays en voie de développement se rangent sous les sections 6 et 8 de la CTCI, sous les rubriques « articles manufacturés classés principalement d'après la matière première » et « articles manufacturés divers », respectivement. Hong-kong à elle seule effectue les trois quarts (399 millions de dollars en 1962) des exportations dans cette dernière catégorie (principalement vêtements, jouets et autres articles non spécifiés de l'industrie légère) ; les Philippines se placent au second rang des exportateurs de ces produits. En 1962, plus de la moitié des exportations totales d'articles manufacturés (non compris les métaux communs) des pays en voie de développement vers les pays industrialisés ont été classées dans la section 6 de la CTCI ; le gros de ces exportations consistait en textiles de l'Inde et du Pakistan, en tapis de l'Iran et en diamants taillés d'Israël. La République arabe unie, le Mexique, les Philippines et Taïwan ont aussi exporté des textiles, l'Afghanistan des tapis et Taïwan, ainsi que plusieurs pays africains, des contre-plaques et des placages. Ces

échanges représentent pratiquement la totalité du commerce des articles classés dans cette section.

87. Le tableau III-15 indique également la répartition géographique des exportations d'articles manufacturés de certains pays en voie de développement. La Communauté économique européenne n'est le principal marché que pour un seul des dix pays en question, l'Iran. La plupart des exportations d'articles manufacturés des Philippines, de Taïwan et des pays d'Amérique latine vont en Amérique du Nord dont les considérables importations, en provenance de l'Inde, consistent en toiles d'emballage et, en provenance d'Israël, en diamants taillés. Il est intéressant de noter que Hong-kong exporte autant vers l'Amérique du Nord que vers les pays de l'AELE (principalement vers le Royaume-Uni), tandis que la Communauté importe relativement peu de ce pays.

88. La moitié environ des exportations actuelles d'articles manufacturés des pays en voie de développement vers les régions développées subit directement l'incidence des groupements régionaux ; mais seul un cinquième environ (300 millions de dollars) subit celle de la Communauté. Les importations du Royaume-Uni en provenance de pays en voie de développement du Commonwealth — qui continuent à recevoir un traitement préférentiel par rapport aux autres pays tiers — représentent près de 60 p. 100 des importations totales

TABLEAU III-15

**Exportations vers les économies de marché des régions développées d'articles manufacturés^a
en provenance de certains pays en voie de développement, 1962**

(Valeurs en millions de dollars et parts en pourcentages)

Pays exportateurs	Millions de dollars			Toutes régions développées	Part des articles manufacturés dans les exportations totales à destination des pays développés (Pourcentage)	Part du pays dans les exportations totales d'articles manufacturés des pays en voie de développement à destination des pays développés (Pourcentage)
	Amérique du Nord	CEE	AELE			
Hong-kong . . .	168	45	172	414	91	25.2
Inde	169	50	115	375	37	22.9
Israël	44	26	21	105	51	6.5
Mexique	60	11	4	78	9	4.8
Iran	6	36	19	62	8	3.8
Philippines . . .	52	1	—	54	9	3.3
Pakistan	14	6	18	47	18	2.9
Chine (Taiwan)	31	3	2	40	28	2.4
Argentine	14	8	5	29	3	1.8
Brésil	13	7	6	27	2	1.6
Tous autres pays	130	107	140	409	2	24.9
TOTAL	701	300	502	1 640	7	100.0

Source : Bureau de statistique des Nations Unies.

^a Non compris les métaux communs.

dans les pays de l'AELE, d'articles manufacturés provenant de pays en voie de développement. Toutefois, si le Royaume-Uni adhère à la Communauté, il en résulterait des modifications fondamentales du système préférentiel du Commonwealth, au détriment des pays membres en voie de développement (voir aussi chapitre IV).

ii) *Incidences sur le commerce actuel*

a) *Métaux communs*

89. Plus des neuf dixièmes des exportations totales de métaux communs des pays en voie de développement, consistant principalement en métaux non ferreux, vont vers les pays industrialisés; en 1962, la Communauté en a pris 44 p. 100 et l'AELE 26 p. 100. Les importations de ces deux groupements économiques en provenance des pays en voie de développement s'élèvent à 907 millions de dollars, et les métaux communs occupent une place plus importante que tous les autres articles manufacturés considérés ensemble; comme le gros de ces importations consiste en cuivre et en étain non ouvrés — qui ne sont frappés de droits de douane ni dans la Communauté ni, à quelques exceptions près, dans l'AELE — elles ne subiront pas de contrecoups fâcheux du fait de l'existence de ces groupements²¹⁶. D'autres métaux communs sont frappés de droits de douane allant jusqu'à 10 p. 100

²¹⁶ Le Royaume-Uni prélève un droit de 10 p. 100 sur les alliages de cuivre non ouvré et certains alliages de cuivre sont frappés de droits d'entrée minimales — jusqu'à 3 p. 100 environ — en Autriche et en Suisse. Parmi les autres pays, seul le Portugal prélève un droit très minime (1 à 3 p. 100) sur le

environ, tant dans les pays de la Communauté que dans ceux de l'AELE et il pourrait en résulter certaines répercussions défavorables²¹⁷. Toutefois, 75 p. 100 de ces produits importés par la Communauté en provenance des pays en voie de développement viennent de pays bénéficiant d'un régime préférentiel et on peut en dire autant pour environ 30 p. 100 des importations des pays de l'AELE; il paraît d'ailleurs peu probable que ces droits de douane stimuleront la production dans l'un ou l'autre de ces deux groupements.

90. Ainsi, il ne faut pas s'attendre à ce que l'existence de la Communauté et de l'AELE ait un effet sur leurs importations de métaux communs en provenance des pays en voie de développement. Par contre, du fait de l'existence de la Communauté et de l'AELE les pays en voie de développement pourraient éprouver plus de difficultés à faire subir une transformation plus poussée à leurs métaux avant leur exportation, les chiffres ci-dessous semblent indiquer que, lorsque la protection accordée à une industrie de transformation est mesurée en compa-

cuisse non ouvré. L'Autriche et le Portugal prélèvent également des droits relativement bas sur les importations d'étain non ouvré.

²¹⁷ Le droit perçu par la Communauté sur le plomb est, en fait, un droit spécifique de 1.32 unité de compte par 100 kilogrammes, ce qui représente un droit *ad valorem* de l'ordre de 8 p. 100. Jusqu'ici, le marché italien est resté isolé et des contingents tarifaires ont été accordés à d'autres pays membres. Le plomb en lingots est maintenant admis en franchise; cependant, des dispositions ont été prises tant pour une application rapide du tarif extérieur commun que pour l'abolition des droits internes dans la Communauté. Voir le Supplément au *Bulletin de la Communauté économique européenne* n° 5, 1963.

rant les droits de douane à la valeur ajoutée dans cette industrie, le degré de protection peut se révéler prohibitif.

Estimation du niveau de la protection tarifaire de l'industrie du cuivre dans les pays de la Communauté au Royaume-Uni et en Suède

	Com- munauté écono- mique euro- péenne	Roya- ume- Uni	Suède
	Pourcentage ad valorem de la valeur ajoutée		
Barres, ronds, profilés et fils dont :			
Fils	77	77	23
Autres produits	30	30	9
Tôles minces et tôles fortes	35	65	13
Tubes	27	53	8

Source : Etude du secrétariat du GATT.

b) Articles manufacturés

91. L'incidence de la CEE et de l'AELE sur les importations d'articles manufacturés des États membres en provenance de pays en voie de développement est fonction, en partie, de la situation de ces pays face aux deux groupements et, en partie, du degré de traitement préférentiel accordé aux échanges à l'intérieur de chaque groupement. Les articles provenant des pays associés à la CEE pénétreront sur son marché en franchise et auront par conséquent, un avantage concurrentiel sur les autres pays en voie de développement. La valeur totale des articles manufacturés exportés par les États et Territoires associés d'outre-mer vers tous les pays développés n'était, par suite notamment des possibilités limitées de ces fournisseurs, que de 58 millions de dollars en 1962, dont 14 millions sont allés aux pays de la Communauté²¹⁸. Il est donc peu probable que le traitement préférentiel accordé aux États associés de la Communauté entraîne un détournement sensible des échanges au détriment des autres pays en voie de développement, du moins dans l'immédiat ; les conséquences pourraient naturellement être, à long terme, plus importantes pour les pays tiers compte tenu de l'évolution des politiques poursuivies par les États associés d'outre-mer (AOM) et de la forme et de la direction de l'assistance accordée à ces États par la Communauté économique européenne.

92. En revanche, l'existence de l'AELE cause du tort aux exportations d'articles manufacturés des pays en voie de développement du Commonwealth vers le Royaume-Uni ; en effet, sur le marché du Royaume-Uni, ces pays devront en définitive faire face, sur un pied d'égalité, à la concurrence non seulement des industries britanniques, comme jus-

qu'à présent, mais également des importations en franchise de douane des autres États membres de l'AELE. Quant à savoir si, à la suite de la création de l'AELE, les importateurs britanniques d'articles manufacturés des pays en voie de développement du Commonwealth se tourneront plutôt à l'avenir vers les fournisseurs de l'AELE, cela dépendra en grande partie de la composition de ces importations. Il est peu probable, par exemple, que les importations britanniques de textiles et de vêtements de l'Inde, du Pakistan et de Hong-kong souffrent beaucoup de la concurrence des industries correspondantes dans les États membres de l'AELE.

93. En 1962, les importations, par la Communauté et l'AELE, d'articles manufacturés des pays en voie de développement qui ne bénéficient pas d'un traitement préférentiel se sont élevées à 286 millions et 196 millions de dollars respectivement²¹⁹. Tels sont les courants commerciaux qui sont les plus directement touchés par l'existence des deux groupements économiques de l'Europe occidentale. Avec d'autres pays tiers, les pays en voie de développement ne bénéficiant par d'un traitement préférentiel verront leur position concurrentielle se détériorer sur les marchés de la Communauté et de l'AELE par rapport aux États membres, à un degré qui variera selon le taux du tarif extérieur. La discrimination tarifaire n'est pas le seul — ni même le plus important — des obstacles que rencontrent les exportations des pays tiers vers la Communauté et l'AELE ; néanmoins, comme il s'agit de l'obstacle le plus facile à mesurer, on a essayé de déterminer quels sont les effets des régimes tarifaires de la Communauté et de l'AELE sur les importations d'articles manufacturés provenant de pays en voie de développement qui ne bénéficient pas d'un régime préférentiel²²⁰. Pour ne pas entrer dans de trop longs calculs, on a choisi un échantillon de produits couvrant 71 p. 100 des importations de la Communauté et 69 p. 100 de celles de l'AELE²²¹.

²¹⁹ La part des fournisseurs préférentiels dans les importations totales d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement était de 5 p. 100 environ dans la Communauté et de 61 p. 100 dans l'AELE. La différence s'explique principalement par le fait que la capacité de production est faible dans les pays associés à la Communauté.

²²⁰ Du fait du manque de renseignements sur les restrictions quantitatives appliquées par les pays développés il est souvent difficile d'évaluer l'incidence de ces restrictions sur les importations en provenance des pays en voie de développement. Voir, par exemple, dans le volume IV de la présente collection, le document du Secrétariat des Nations Unies intitulé « Mesures destinées à élargir les débouchés que les pays développés offrent aux exportateurs d'articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement », chapitre III.

²²¹ Les produits compris dans l'échantillon sont les suivants : textiles : filés de coton (651.3), autres filés de fibres textiles végétales (651.9), tissus de coton écreu (652.1), autres tissus de coton (652.2), tissus de jute (653.4), sacs et sachets (656.1), articles en tissus, n.d.a. (656.9) et tapis à points noués (657.5) ; produits chimiques : alcools (512.2), éléments chimiques, n.d.a. (513.2), autres bases inorganiques (513.6), extraits tannants d'origine végétale (532.4), médicaments (541.7), huiles essentielles (551.1), engrais manufacturés (561), amidons (599.5), produits chimiques à base de bois (599.6), produits chimiques, n.d.a. (599.9) ; cuirs et vêtements : peaux de veau (611.3), cuirs et peaux d'autres bovins (611.4), cuirs préparés, n.d.a. (611.9),

²¹⁸ Les achats très importants de l'Amérique du Nord (voir Tableau III-14) ont consisté surtout en produits dérivés du pétrole, exportés par la Guyane hollandaise.

TABLEAU III-16

Niveau des tarifs appliqués par la CEE aux marchandises en provenance des régions en voie de développement (à l'exclusion des EAO)

(En pourcentages ad valorem)

	Textiles	Produits chimiques	Cuirs et vêtements	Bois, etc.	Machines, etc.	Autres
Tous pays en voie de développement	18	10	17	15	15	18
Amérique latine	16	8	10	11	15	16
Asie occidentale	20	5	17	12	14	18
Afrique	14	12	15	15	13	16
Asie du Sud et du Sud-Est . . .	16	11	17	15	16	19
Zone sterling des Antilles . . .	..	11	21	..	12	16

Source : PEP, *Atlantic Tariffs and Trade*, Londres, 1962.

Les droits correspondant à ces articles ont été calculés pour les divers pays de la Communauté et de l'AELE en établissant la moyenne des taux perçus sur les articles de la Nomenclature douanière de Bruxelles (NDB) qui comprennent les groupes choisis dans la CTCI²²². Ces droits moyens ont ensuite été pondérés par les importations correspondantes de la Communauté et de l'AELE en provenance des régions en voie de développement intéressées. Les résultats de ces calculs sont représentés dans les tableaux III-16 et III-17. Il convient de noter que, dans le cas de la Communauté le

tableau III-16 reflète la composition par produits, selon les groupes de la CTCI, à l'intérieur des six catégories de produits retenues. En revanche, pour l'AELE, comme les pays membres conservent chacun leur tarif extérieur propre, le tableau III-17 reflète non seulement la composition par produits mais également la répartition des importations entre les différents marchés de l'AELE.

94. Du tableau III-16 il ressort que la discrimination dont les pays en voie de développement non associés (ainsi que tous les autres pays tiers) feront l'objet sur le marché de la Communauté par rapport aux États membres, sera de l'ordre de 14 à 15 p. 100 en moyenne. Les droits les plus faibles frapperont les produits chimiques, notamment ceux qui seront fournis par l'Amérique latine et l'Asie occidentale, les extraits tannants d'origine végétale d'Argentine, les médicaments à base de bois et de résine et autres produits chimiques du Mexique et les huiles essentielles et résinoïdes du Brésil, la quinine et l'alumine de la Guinée. Les importations de ces produits en provenance des pays en voie de développement sont importantes par rapport au commerce intra-communautaire, encore que dans le

articles de voyage (831), vêtements autres qu'en bonneterie (841.1), chaussures (851); articles en bois, etc. : feuilles de placage en bois (631.1), bois plaqués (631.2), articles manufacturés en bois, n.d.a. (632), papier et carton (641), meubles (821); machines, etc. : articles manufacturés en métal, n.d.a. (698), machines non électriques (722), appareils de télécommunications (724), autres machines électriques (729), navires et bateaux (735.3), lampes (812.4); autres articles : instruments (861), articles en matière plastique, n.d.a. (893), jouets et jeux de société (894.2), autres articles de sport (894.4), articles manufacturés, n.d.a. (899).

²²² Les taux des tarifs douaniers sont tirés de : Political and Economic Planning, *Atlantic Tariffs and Trade*, Londres 1962. Les droits de douane de la Communauté et des pays de l'AELE sont indiqués sur la base de la NDB.

TABLEAU III-17

Niveau moyen des tarifs appliqués par l'AELE aux marchandises en provenance des régions en voie de développement (non compris les exportations du Commonwealth vers le Royaume-Uni)

(En pourcentages ad valorem)

	Textiles	Produits chimiques	Cuirs et vêtements	Bois, etc.	Machines, etc.	Autres
Tous pays en voie de développement	14	5	16	16	16	21
Amérique latine	17	12	12	15	19	32
Asie occidentale	16	12	22	17	19	27
Afrique	7	2	17	16	15	29
Asie du Sud et du Sud-Est . . .	13	21	15	8	11	12
Zone sterling des Antilles . . .	..	1	17	..	15	8
Iles des Antilles entrant dans le cadre de la CEE	..	15	..	18	..	..

Source : PEP, *Atlantic Tariffs and Trade*, Londres, 1962.

cas des produits chimiques d'origine végétale il y ait une concurrence de la part des produits synthétiques (qui sont classés sous une rubrique différente dans la CTCI), de sorte que même si les droits de douane sont faibles et le commerce intra-communautaire peu important, les importations en provenance de pays en voie de développement pourront se trouver lésées.

95. Dans le groupe des textiles, c'est l'Asie occidentale qui aura le plus grand obstacle tarifaire à franchir. Il s'agit des importantes exportations de tapis à points noués d'Iran (et d'Afghanistan), qui étaient autrefois frappées dans la Communauté d'un droit très élevé de 40 p. 100, abaissé maintenant à 32 p. 100 conjointement avec un droit spécifique maximum de 4.5 unités de compte par mètre carré. Ce droit implique, pour les tapis de qualité moyenne, un équivalent *ad valorem* d'environ 20 p. 100 et, pour les articles de première qualité, un taux inférieur²²³. Les importations de la Communauté en provenance des pays en voie de développement de l'Asie du sud et du sud-est consistent principalement en textiles, cuirs et vêtements, que l'on tend à frapper de droits élevés. Les droits de la Communauté sur le jute et les filés textiles d'origine végétale, ainsi que sur les peaux de mouton et de chèvre, exportés par l'Inde, est d'environ 10 p. 100. Par contre, les droits de douane sur les tissus de jute et les sacs et sachets, articles que l'Inde et le Pakistan fournissent en grandes quantités à la Communauté, sont sensiblement plus élevés et les droits sur les vêtements et accessoires et autres textiles manufacturés, exportés principalement par Hong-kong, sont encore plus forts, d'environ 20 p. 100. D'ailleurs, la production et le commerce intra-communautaires de ces derniers articles sont importants.

96. Il semblerait que les droits dont les pays de l'AELE frappent les importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement ne sont pas, dans l'ensemble, très différents de ceux appliqués par la Communauté. Les droits à l'importation sur les textiles et les produits chimiques sont un peu moins élevés, tandis que les droits sur les machines et articles manufacturés divers sont quelque peu plus élevés dans les pays de l'AELE que dans la Communauté. Néanmoins, les incidences de ces droits varient beaucoup d'un pays en voie de développement à l'autre; en effet, dans les pays de l'AELE, elles sont conditionnées non seulement par la composition des exportations des diverses régions mais également par la répartition de ces exportations entre les divers pays de l'AELE. Sur le marché de l'AELE comme sur celui de la Communauté, les exportations d'articles manufacturés des pays de l'Amérique latine comprennent surtout des produits

chimiques : alcools, phénols, divers éléments chimiques, huiles essentielles et résinoïdes. Cependant, et en partie parce qu'elles dépendent dans une assez large mesure du marché britannique où les droits sur les produits chimiques ont tendance à être élevés, les exportations de produits chimiques de ces pays semblent être plus fortement taxées sur ce marché que sur celui de la Communauté. Cela est particulièrement vrai des exportations brésiliennes et, dans une moindre mesure, des exportations chiliennes à destination du Royaume-Uni. Toutefois, en 1962, une bonne part de ces échanges a consisté en importations suédoises en provenance de Cuba, qui sont frappées de droits de douane inférieurs à 10 p. 100. Dans cette catégorie de produits, le commerce des pays des Caraïbes et de l'Afrique ne sera vraisemblablement pas affecté par l'existence de l'AELE, la plupart des exportations consistant en alumine à destination des marchés norvégien et suédois, qui est admise sans droit d'entrée ; la Norvège et la Suède importent également beaucoup de la Jamaïque et de la Guyanne britannique, tandis que la Norvège importe aussi de la Guinée. Néanmoins, l'influence modératrice de ce dernier courant sur les échanges commerciaux Afrique/AELE est atténuée du fait que les importantes quantités de filés de coton que la RAU exporte vers la Suède, le Danemark, la Norvège et le Royaume-Uni sont frappées de droits d'entrée allant jusqu'à 10 p. 100 ; en outre, la Suisse importe des tapis d'Algérie et du Maroc et les droits sont d'environ 10 p. 100.

97. Les textiles, les cuirs et les vêtements, sur lesquels l'AELE prélève des droits à peu près du même ordre que la Communauté, occupent le premier rang dans les échanges de l'Asie de l'ouest et du sud avec l'AELE. Là encore, les exportations de l'Asie de l'ouest comprennent des tapis d'Iran, dont la moitié environ (8 millions de dollars) est allée en 1962 vers les marchés britanniques et danois, où les droits sont d'environ 20 p. 100, et l'autre moitié vers la Suisse et la Suède, où les droits sont d'environ 10 p. 100. L'Afghanistan (classé sous Asie du Sud) exporte également des tapis vers les pays de l'AELE ; la plupart sont vendus au Royaume-Uni mais la Suisse en importe aussi une certaine quantité. L'Inde (avec le Pakistan) s'arroge le reste des exportations de l'Asie du Sud vers les pays de l'AELE ; il s'agit de tissus de jute, envoyés principalement au Danemark et en Suisse où les droits de douane sont inférieurs à 10 p. 100. Enfin, sur les 16 millions de dollars d'importations non préférentielles de cuirs et vêtements dans les pays de l'AELE, environ 80 p. 100 sont des exportations de vêtements de Hong-kong vers la Suède, la Norvège, le Danemark et la Suisse. Les droits de douane sur ces produits vont de 10 p. 100 environ à plus de 20 p. 100 ; c'est en Norvège qu'ils ont tendance à être les plus élevés et en Suisse les plus bas.

98. Un droit de douane d'environ 10 p. 100 comme dans le cas des articles semi-traités (filés

²²³ *Financial Times*, 30 mai 1963. En établissant le tableau III-16, on a admis un droit *ad valorem* de 20 p. 100 pour les tapis, ce qui donne une idée de la marge d'erreur de ces chiffres.

et cuirs par exemple) ou d'environ 20 p. 100 comme dans celui des vêtements, est-il un obstacle suffisant pour qu'au lieu d'acheter dans les pays en voie de développement on se tourne vers les marchés intra-régionaux ? La réponse à cette question dépend d'un grand nombre de facteurs. En outre, comme mesure de protection, un droit lié à la valeur ajoutée est plus significatif que les incidences brutes indiquées plus haut, car l'effet d'un droit de 10 p. 100 sur un produit semi-ouvré peut, en réalité, être plus important qu'un droit de 20 p. 100 sur un produit qui a subi un traitement plus poussé. Dans le cas des textiles et des vêtements, un facteur d'une certaine importance, encore que difficile à évaluer est la possibilité qu'ont les exportateurs d'Asie de franchir ces barrières douanières grâce à leurs coûts de production plus bas²²⁴. Preuve en sont les restrictions quantitatives que les États membres de la Communauté et de l'AELE jugent toujours nécessaires d'appliquer, dans certains cas, aux importations de textiles et de vêtements²²⁵. De

TABLEAU III-18

Importations dans la CEE de textiles en provenance de l'Inde et de vêtements en provenance de Hong-Kong, 1959 et 1962

(Valeurs en millions de dollars et indices)

	Millions de dollars		Indices 1962 (1959 = 100)
	1959	1962	
Textiles			
Echanges intra-communautaires	563	1 019	181
Inde	15	18	120
Vêtements			
Echanges intra-communautaires	140	299	214
Hong-kong	11	25	227

Source : GATT.

plus, le tableau III-18 indique que, depuis la création du Marché commun, les importations de textiles de l'Inde et de vêtements de Hong-kong dans les pays de la Communauté ont continué à croître. Ces dernières importations ont d'ailleurs plus que doublé entre 1959 et 1962, de sorte que la part de Hong-kong a légèrement augmenté par rapport aux échanges intra-communautaires. La progression beaucoup plus lente des importations de textiles indiens comparée au commerce entre les pays de la Communauté n'est pas nécessairement due aux restrictions tarifaires imposées à l'entrée des produits dans la Communauté mais peut signifier simplement

²²⁴ Toutefois, cette possibilité de franchir les barrières douanières ne met pas les exportateurs entièrement à l'abri des effets défavorables de ces dernières : leurs recettes pourraient être plus grandes si un élément droit de douane n'était pas inclus dans le prix des marchandises.

²²⁵ On arrive parfois au même résultat en invitant les fournisseurs à limiter leurs exportations.

que des facteurs autres que les tarifs douaniers et les restrictions quantitatives limitent parfois l'accroissement de ces importations.

c) Produits agricoles traités

99. Certains articles des sections 0, 1 et 4 de la CTCI ont subi une transformation suffisante pour mériter de retenir l'attention en tant qu'articles « manufacturés ». Ces produits — les huiles et graisses animales et végétales, certaines préparations de viande, de fruits et de poisson, les préparations alimentaires à base de cacao et les boissons alcooliques distillées — doivent être analysés indépendamment des autres articles manufacturés surtout du fait que la plupart d'entre eux sont considérés comme des produits « agricoles » tant dans la Convention de Stockholm que dans le Traité de Rome²²⁶.

100. Pour l'AELE, cela signifie que les échanges dans ces catégories d'articles ne devraient pratiquement pas être touchés ; le tableau III-19 montre en effet qu'en fait plus des quatre cinquièmes des importations de l'AELE de ces articles en provenance des pays en voie de développement sont traités comme produits agricoles, y compris le groupe le plus important, celui des huiles et des graisses²²⁷. Quant au reste, qui totalise 30 millions de dollars environ, 6 millions de dollars sont des boissons alcooliques dont la plupart entrent sur le marché britannique à des conditions préférentielles ; sur ces produits — il s'agit principalement du rhum — la Grande-Bretagne prélève un fort droit fiscal qui ne sera probablement pas très différent, que le produit vienne de sources préférentielles ou de l'AELE.

²²⁶ Les articles en question ont été choisis de la manière suivante : des sections 0, 1 et 4 de la CTCI, séries à 3 et 4 chiffres, a été tirée une liste d'environ 50 articles que l'on peut raisonnablement qualifier de produits agricoles traités. Sur cette liste, 16 articles vendus par les pays en voie de développement et qui ont fait l'objet de grandes importations en Europe occidentale en 1962 ont été sélectionnés, parce qu'ils représentaient 85 p. 100 du commerce de l'Europe occidentale. Les 16 articles en question ont été groupés comme suit : préparations de viande : extraits et jus de viande (CTCI 013.3) et viandes préparées, n.d.a. (013.8), préparations de fruits et de légumes : jus de fruits ou de légumes (053.5), fruits et noix, n.d.a. conservés (053.9) et légumes n.d.a. préparés (055.9) ; préparations et conserves de poisson (032) et huiles de poisson et de baleine, etc. (411.1) ; huiles et graisses animales et végétales : huile d'arachide (421.4), huile d'olive (421.5), huile de lin (422.1), huile de palme (422.2), huile de coprah (422.3), huile de ricin (422.5) et huiles végétales fixes n.d.a. (422.9), beurre et pâte de cacao (072.3) ; boissons alcooliques distillées (112.4).

²²⁷ Il est nécessaire de formuler certaines réserves au sujet de la subdivision au Tableau III-19 du commerce de l'AELE en catégories de produits « agricoles » et « industriels ». Tout d'abord, les exportations vers le marché britannique de viande de porc en boîte des pays en voie de développement — produit figurant dans le groupe des préparations de viande — pourraient être touchées du fait de l'existence de l'AELE (voir chapitre II). Deuxièmement, les boissons alcooliques distillées ne sont pas toutes considérées comme produits industriels, bien que certains spiritueux comme le rhum, qui constitue probablement la majeure partie de ce commerce, le soient. Troisièmement, certaines préparations d'olives et de noix en conserve, qui figuraient précédemment dans la liste des produits agricoles de l'AELE (et qui se trouvent groupées dans la catégorie « préparations de fruits et de légumes » mentionnée plus haut) sont maintenant considérées comme produits « industriels ».

TABLEAU III-19

**Importations dans l'AELE et la CEE de certains produits agricoles transformés,
en provenance des régions en voie de développement, 1962**

(Valeurs en millions de dollars)

	AELE			CEE	
	Produits « agricoles »	Produits « industriels »	Produits bénéficiant d'une préférence du Royaume-Uni	Total	Produits en provenance des EAO
Huiles et graisses animales et végétales	67.4	..	46.1	195.3	73.8
Préparations de viande	56.0	..	19.3	15.6	1.8
Préparations de fruits et de légumes .	30.3	..	20.9	40.9	6.7
Préparations de poissons et huiles d'ani- maux marins	..	12.6	0.7	38.5	5.8
Produits de cacao	..	11.7	6.6	7.3	4.0
Boissons alcooliques distillées	..	6.3	5.0	11.4	9.5
TOTAL	153.7	30.6	98.6	309.0	101.6

Source : Bureau de statistique des Nations Unies.

101. Dans la mesure où l'existence de l'AELE doit avoir des incidences sur cette catégorie de produits, c'est surtout sur les exportations de beurre et de pâte de cacao et de préparations de poisson des pays en voie de développement qu'elle se fera sentir. Pour le premier produit, des exportations préférentielles (principalement du Ghana), qui représentaient environ 60 p. 100 de ce commerce en 1962, entrent en franchise sur le marché britannique. En réalité, presque toutes les importations, par l'AELE, de ces produits à base de cacao vont sur le marché du Royaume-Uni, tandis que les exportations non préférentielles, en provenance surtout du Brésil, ne seront probablement pas touchées par l'existence de l'AELE ; en effet, les droits de douane britanniques sont actuellement très bas et, d'autre part, le commerce de ces produits entre pays de l'AELE semble être très limité²²⁸. Les exportations de préparations de poisson et d'huiles marines par les pays en voie de développement sont réparties plus régulièrement entre les États membres de l'AELE, et les importations préférentielles britanniques ne représentent qu'une très faible part des importations totales. C'est le Pérou qui exporte les huiles marines pour une valeur de 7.9 millions de dollars que les pays de l'AELE achètent dans les pays en voie de développement ; les droits de douane varient entre 0 et 10 p. 100 mais sont généralement plus de 0 que de 10. D'autres importations non préférentielles de préparations de poisson viennent du Pérou, du Brésil, du Chili et du Maroc ;

²²⁸ Le droit spécifique de base étant 14 sh. le cwt, l'équivalent *ad valorem* est estimé à 4 à 7 p. 100 pour les produits à base de cacao ; comme le droit de douane actuel est de 2 sh. 4 d. à 3 sh. le cwt, l'équivalent *ad valorem* doit être très bas (voir : Political and Economic Planning, *Atlantic Tariffs and Trade* ; et HMSO, *HM Customs and Excise Tariffs*). En 1962, le commerce de beurre et de pâte de cacao entre les pays de l'AELE n'a représenté que 4 p. 100 des importations en provenance des régions en voie de développement.

elles sont généralement soumises à des droits plus élevés.

102. Il existe encore deux autres raisons pour lesquelles les exportations de denrées alimentaires transformées des pays en voie de développement devraient être considérées indépendamment des autres articles manufacturés. En premier lieu, comme l'indiquent les tableaux III-19 et III-20, et contrairement aux autres articles, le commerce actuel des États non associés devra faire face à une concurrence accrue, non seulement de la part des États de la Communauté, mais également — ou même principalement — des pays associés qui fournissent des produits concurrents en quantités assez importantes. Il en est ainsi plus particulièrement des produits à base de cacao (la Communauté en importe beaucoup du Cameroun), des boissons alcooliques distillées (exportations concurrentielles de la Guadeloupe et de la Martinique) et de certaines huiles végétales — notamment de l'huile de palme et de l'huile d'arachide (exportées en grandes quantités par le Congo (Léopoldville) et le Sénégal respectivement). Deuxièmement, seuls les produits à base de cacao et les boissons alcooliques distillées, qui représentaient à peine 6 p. 100 de ce commerce en 1962, sont considérés par la Communauté comme « produits industriels ». Les autres articles peuvent en principe faire l'objet d'arrangements de commercialisation mais, actuellement, deux de ces groupes seulement, à savoir celui des huiles animales et végétales et celui des préparations de viande, sont touchés indirectement par les politiques agricoles communes envisagées²²⁹.

103. Le groupe des huiles et graisses animales

²²⁹ Néanmoins, les réductions et alignements tarifaires et les mesures de libération des échanges suivent pour tous les produits de la liste « agricole » de la Communauté des règles différentes de celles qui sont appliquées aux produits industriels (voir le chapitre II, section 2).

TABLEAU III-20

Exportations vers la CEE de certains produits agricoles transformés en provenance des pays en voie de développement, d'après l'origine, 1962

(Valeurs en millions de dollars)

	Huiles et graisses	Préparations de viande	Préparations de fruits et de légumes	Préparations de poissons et d'animaux marins	Produits du cacao	Boissons alcooliques distillées
Amérique latine	50.8	13.1	1.5	10.1	3.3	0.1
Asie occidentale	11.5	..	2.9	0.7	..	..
Pays sous-développés d'Afrique . . .	108.7	2.5	21.0	26.9	4.0	2.0
dont :						
Pays d'Afrique de la zone sterling .	(6.8)	(0.4)	(0.6)	(0.3)	..	(1.8)
Pays d'Afrique du cadre de la CEE	(73.8)	(1.8)	(3.5)	(5.8)	(4.0)	..
Territoires portugais d'Afrique . .	(0.1)	..	..	(0.3)	..	..
Asie du Sud et du Sud-Est	23.0	..	12.3	0.3	..	0.2
dont :						
Pays d'Asie de la zone sterling . .	(6.1)	..	(1.8)	(0.3)	..	..
Zone sterling des Antilles	..	..	0.1	..	..	1.5
Antilles du cadre de la CEE	..	..	3.2	..	..	7.7
Zone sterling du Pacifique	1.3	..	..	..	..	..
Total, régions sous-développées moins						
EAO	121.5	13.8	34.3	32.2	3.3	2.0
Total, EAO	73.8	1.8	6.7	5.8	4.0	9.5
Total, régions sous-développées . . .	195.3	15.6	41.0	38.0	7.3	11.5

Source : Bureau de statistique des Nations Unies.

et végétales représente deux tiers des exportations de denrées alimentaires transformées des pays en voie de développement vers la Communauté. A part l'huile d'olive, la production de la Communauté n'est pas trop importante, si bien que la politique de cette dernière vise en principe à permettre aux consommateurs d'acheter ces produits à des prix relativement bas et avec un minimum de restrictions à l'importation. Néanmoins, les tarifs extérieurs sur ces huiles sont assez élevés : 10 p. 100 sur les huiles brutes et 15 p. 100 sur les huiles raffinées²³⁰, et il convient de rappeler que, pour des produits aussi semblables, ces tarifs peuvent avoir des incidences appréciables²³¹. Par conséquent, il est possible que, dans la mesure où il existe une concurrence de la part des AOM, le commerce des autres pays en voie de dévelop-

pement en soit affecté²³². Ce détournement des courants commerciaux paraît plus probable encore lorsqu'on tient compte du fait que, lorsque les prix sont bas, les producteurs des États associés d'outre-mer peuvent être subventionnés par la Communauté²³³.

104. Les exportations d'huiles de lin d'Argentine, d'huile de ricin du Brésil et d'huile de coprah de Ceylan et de la Fédération de Malaisie, qui représentent environ un tiers des importations d'huiles végétales dans la Communauté en provenance de zones non préférentielles, ne subissent aucune concurrence directe de la part des États associés d'outre-mer (AOM) et, à volume égal, il n'est guère probable que ce commerce soit gêné. Pour ce qui est de l'huile de palme et de l'huile d'arachide, les importations en provenance des AOM sont plus importantes que celles qui viennent des pays en voie de développement ne bénéficiant pas d'un régime préférentiel mais ce commerce est d'une certaine importance pour ces autres pays. En 1962, l'Argentine a fourni environ 15 p. 100 de l'huile d'arachide que la Communauté a importée pour une valeur de 50 millions de dollars des pays en voie de développement ; la Nigéria et l'Inde ont livré des quantités beaucoup moins importantes et c'est le Sénégal qui a fourni le gros des importations de la Communauté. La Nigéria et l'Indonésie ont fourni

²³⁰ Dans cette section, les tarifs douaniers de la CEE sont extraits d'une publication de la Communauté : *Tarif douanier des Communautés européennes*, janvier 1961.

²³¹ Il existe de grandes possibilités de substitution non seulement entre les huiles tropicales, mais également entre ces produits et d'autres. Par exemple, pour la fabrication de la margarine, des huiles de cuisine et des graisses de cuisine composées, il y a des possibilités de remplacer entre elles l'huile d'arachide, l'huile de coprah et même l'huile de palme mais ces huiles subissent aussi la concurrence de l'huile de soja, de l'huile de graines de coton et, de plus en plus depuis quelque temps, du saindoux et des huiles marines. Dans plusieurs pays européens, l'huile de colza est utilisée dans l'industrie de la margarine. Toutes ces huiles concurrencent indirectement le beurre et d'autres graisses animales. L'huile d'arachide et l'huile d'olive sont interchangeables en tant qu'huile de table. L'huile de palme, qui a une teneur élevée en acide gras libre, est principalement utilisée dans la fabrication du savon ; dans cette même fabrication, l'huile de coprah et l'huile de palme peuvent être substituées l'une à l'autre en raison de leur teneur en acide laurique. Tous ces produits naturels saponifiables sont de plus en plus concurrencés par les détersifs synthétiques.

²³² On trouvera au chapitre IV, par. 74 à 77, une étude sur la situation de la Nigéria en tant qu'exportateur d'huile d'arachide.

²³³ Cette subvention pourrait être alimentée par un prélèvement sur les huiles comestibles et la margarine importées ou traitées dans les pays de la Communauté. Voir par. 70.

à eux deux près des deux cinquièmes des 48 millions de dollars d'importations nettes d'huile de palme dans la Communauté ; le gros des livraisons des AOM, pour une valeur de 22 millions de dollars, venait du Congo ²³⁴.

105. Des dispositions spéciales ont été appliquées à l'huile d'olive dans la Communauté pour tenir compte de la production italienne et de ses prix plus élevés. A l'intérieur de la Communauté, un prix d'intervention doit être adopté en conjonction avec l'accumulation de stocks pendant les périodes où les prix sont bas ; ces mesures doivent être accompagnées de la fixation d'un prix de seuil et de prélèvements à l'importation ²³⁵. En dehors de l'Espagne, la Tunisie et Turquie sont deux fournisseurs extérieurs importants parmi les pays en voie de développement ²³⁶. Le marché italien de l'huile d'olive tunisienne et turque continuera de dépendre avec tout des fluctuations annuelles de la production italienne plutôt que des dispositions, quelle qu'elles soient, de la nouvelle politique agricole.

106. L'autre groupe de produits de cette catégorie qui fait l'objet de dispositions spéciales est celui des préparations de viande. Cependant, ces dispositions — il s'agit d'un système de licences d'importation — intéressent sans doute plutôt l'évolution future des échanges (voir la section suivante) et ne constituent vraisemblablement pas une menace pour le commerce actuel. Les droits de douane sont d'environ 20 p. 100 sur les viandes en boîte et d'un peu moins sur les extraits de viande. Pratiquement, toutes les exportations des pays en voie de développement qui ne bénéficient pas d'un régime préférentiel viennent d'Amérique du Sud, principalement d'Argentine. Jusqu'à présent, ces exportations n'ont rencontré qu'une faible concurrence de la part des AOM (quelques exportations sont faites par Madagascar) mais le commerce intra-communautaire est relativement important.

107. Pour les pays en voie de développement (qu'ils comprennent ou non les AOM), les préparations de fruits et de légumes et celles de poisson sont plus importantes que les préparations de viande. Sur les produits du premier groupe, les droits de douane sont de l'ordre de 20 p. 100 et plus et ces produits auront à faire face à une concurrence italienne plus active, sans compter celle des livraisons des AOM. Ces livraisons proviennent

²³⁴ Environ 8 millions de dollars d'exportation d'huile d'animaux marins sont comprises dans la rubrique « préparations de poisson » ; voir plus loin. De petites quantités d'autres huiles végétales fixes — pour une valeur ne dépassant pas au total 5 millions de dollars — ont été expédiées dans les pays de la Communauté par l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, Ceylan et la Fédération de Malaisie.

²³⁵ Ces prélèvements financeront la politique d'intervention. Au par. 69, il a été souligné que l'abolition de l'impôt élevé de transformation, prélevé en Italie sur l'huile extraite de graines tropicales importées, améliorerait la position concurrentielle des huiles tropicales sur le marché italien.

²³⁶ L'avenir de la situation de la Tunisie vis-à-vis de la France est examiné en détail au chapitre IV, par. 130 à 134. En 1962, l'Espagne a exporté pour environ 25 millions de dollars d'huile d'olive vers la Communauté.

d'un plus grand nombre de pays que celles des préparations de viande ; à la différence de ce qui se passe pour les préparations de viande, l'Amérique du Sud est ici un fournisseur de peu d'importance. Près de la moitié des exportations des zones non préférentielles sont le fait de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie ²³⁷. Le reste est fourni surtout par des pays d'Asie : la Fédération de Malaisie, les Philippines mais surtout la Chine (Taïwan), avec des exportations d'une valeur d'environ 8 millions de dollars en 1962 ; Israël exporte aussi des quantités importantes de jus de fruits sur le marché de la Communauté.

108. Dans la catégorie des « préparations de poisson et huiles marines », le commerce de l'Amérique du Sud comporte principalement des exportations d'huile du Pérou et du Chili. Ces produits sont soumis à des droits inférieurs à 10 p. 100 ; et si la concurrence des AOM est minime, le commerce intra-communautaire est considérable. Les exportations du Maroc, d'une valeur de 17 millions de dollars, représentent la presque totalité du reste des échanges commerciaux dans la catégorie des préparations de poisson ²³⁸. Pour les produits à base de cacao (pâte et beurre de cacao), le Brésil, qui a fourni près de la moitié des importations de la Communauté en provenance des pays en voie de développement en 1962, aura, avec un droit de 20 à 25 p. 100, à lutter contre la concurrence des produits du Cameroun, pays qui a fourni l'autre moitié. De plus, de grandes quantités de ces produits à base de cacao sont fournies par les États membres eux-mêmes. Le tableau III-20 indique que pratiquement toutes les importations, dans la Communauté, de boissons alcooliques distillées en provenance des pays en voie de développement ont été fournies, en 1962, par des pays bénéficiant d'un régime préférentiel, principalement par la Guadeloupe et la Martinique.

iii) Les incidences à plus long terme

109. L'exposé qui précède montre que dans de nombreux cas, la discrimination tarifaire imposée par la Communauté de l'AELE causera sans doute des difficultés aux pays en voie de développement si — sans parler même de les accroître — ils veulent maintenir leurs exportations de certains articles manufacturés à destination de ces deux groupements économiques. Toute tendance de ce genre devrait, cependant, être neutralisée dans une certaine mesure par le laps de temps qui s'écoulera avant que les États membres transforment leur capacité de production ; jusqu'à présent d'ailleurs, ni les pays de la Communauté ni ceux de l'AELE n'ont enregistré de modification sensible de la répartition géographique de leurs importations. Il a toutefois été relevé que si les exportations actuelles, par les pays en

²³⁷ Voir également le chapitre IV, section 2.

²³⁸ La Tunisie et l'Algérie ajoutant à ce montant des exportations d'une valeur de 2.5 millions de dollars.

voie de développement, d'articles manufacturés vers les pays industrialisés sont minimales, leur expansion rapide est essentielle à la croissance économique des pays en voie de développement. Vue sous cet angle, la création de la Communauté et de l'AELE, qui implique presque automatiquement des taux de commerce extérieur plus bas dans deux importantes régions industrialisées, semble aussi désavantager les pays en voie de développement ; et, pour atténuer les effets de la discrimination tarifaire à l'égard des pays tiers, les deux groupements devraient poursuivre des politiques économiques appropriées.

110. En gros, les deux groupements doivent se préoccuper de trois problèmes en ce qui concerne les restrictions quantitatives : l'élimination de ces restrictions entre États membres, l'harmonisation des restrictions appliquées à l'égard du reste du monde et le degré de libéralité à adopter lors de l'établissement de ces dernières. Jusqu'à présent, la Communauté et l'AELE se sont préoccupées principalement des deux premiers objectifs, alors que c'est le troisième qui intéresse surtout les pays tiers²³⁹. Toutefois, parallèlement aux réductions tarifaires internes dans la Communauté, les articles manufacturés et les matières premières industrielles exportées par les pays tiers ont bénéficié, dans une certaine mesure, d'une abolition de restrictions contingentaires ; les avantages que les pays en voie de développement en ont tirés ont cependant été assez modestes. Tout d'abord, les importations de certains articles manufacturés — dont les textiles, qui sont d'un grand intérêt pour les pays en voie de développement — n'ont pas bénéficié de cette mesure. Deuxièmement, dans certains cas cette abolition des restrictions n'a été accordée qu'aux pays de l'OCDE. L'AELE, en prévoyant à l'article 10 l'abolition progressive des restrictions contingentaires appliquées aux autres États membres, a également tenu compte des intérêts des pays tiers : « Dans le cas des contingents qui sont aussi accessibles à des États tiers, les contingents globaux comprennent, en plus des contingents de base augmentés de 20 p. 100 au moins, un montant au moins égal au total des importations en provenance de ces États en 1959²⁴⁰ ». En dépit de telles dispositions, les restrictions quantitatives appliquées par les pays de l'Europe occidentale continuent à dresser un obstacle très important à l'accroissement des importations d'articles manufacturés en provenance de pays en voie de développement et l'avenir dépendra, dans une très large mesure, des politiques que

l'AELE et la Communauté adopteront en ce qui concerne ces restrictions.

111. Dans le cas particulier des textiles, la question de savoir si les pays en voie de développement pourront ou ne pourront pas continuer à augmenter leurs exportations en accroissant leurs envois sur ce marché dépend moins du degré de protection tarifaire de la Communauté et de l'AELE que de l'élimination des restrictions quantitatives assez sévères que certains pays membres continuent d'appliquer. Par conséquent, il est important que certains pays de l'Europe occidentale se soient engagés à accroître leurs contingents de textiles dans le cadre de l'Accord à long terme concernant les textiles de coton, négocié sous les auspices du GATT. Au cours d'une période de 5 ans, le Danemark, la Norvège et la Suède ont convenu d'accroître leurs contingents de 15 p. 100, l'Autriche de 95 p. 100 et la Communauté de 88 p. 100²⁴¹. Ce dernier chiffre est significatif non seulement par son ampleur mais aussi parce qu'il représente l'un des premiers pas vers une politique commune de la Communauté. Pour les importations de cuirs et de vêtements, l'attitude de la Communauté et de l'AELE à l'égard des restrictions quantitatives sera importante également ; mais des droits de douane élevés pourraient aussi constituer une barrière efficace²⁴².

112. L'analyse ci-dessus des conséquences sur le commerce existant a porté essentiellement sur des articles qui sont déjà exportés en quantités importantes par les pays en voie de développement. Or, il semble peu douteux que ces pays non seulement auront besoin d'accroître la valeur de leurs exportations des produits qu'ils exportent déjà mais qu'ils devront aussi pénétrer sur les marchés avec d'autres produits afin de combler les déficits de leurs futures balances commerciales²⁴³. Les contre-coups de la création de la CEE et de l'AELE pourraient être très sensibles sur ces articles ; aux industries encore embryonnaires des pays en voie de développement s'offrira en effet la perspective de devoir franchir des barrières douanières et venir concurrencer des industries européennes bien établies. Si elles devaient échouer dans ce domaine, leurs chances de voir leurs opérations atteindre une ampleur qui leur permettrait d'être économiquement viables en permanence s'en verraient diminuées d'autant.

²⁴¹ GATT, *Accord à long terme concernant le commerce international des textiles de coton*, Genève, 1963, article 2 et annexe A.

²⁴² Pour un examen plus approfondi des conséquences, pour les pays en voie de développement, de l'Accord à long terme concernant les textiles de coton et des restrictions quantitatives en général, voir dans le vol. IV de la présente collection le document du Secrétariat des Nations Unies, « Mesures tendant à élargir les débouchés que les pays développés offrent aux exportations d'articles manufacturés et semi-finis des pays en voie de développement ».

²⁴³ *L'Étude sur la situation économique de l'Europe en 1960*, (op. cit.), chapitre V, p. 9, donne des estimations sur le montant probable de ce déficit qui devra, à l'avenir, être comblé par l'exportation d'articles manufacturés.

²³⁹ Faute d'une harmonisation des politiques commerciales des États membres de la Communauté, conformément à l'article III du Traité de Rome, il risquerait de se produire, en l'absence de règles d'origine, un certain détournement des échanges. Néanmoins, l'absence de plaintes de la part des États membres signifie qu'aucun détournement important ne s'est encore produit. Il convient de souligner que les États membres de la Communauté n'ont fait que peu de progrès vers l'harmonisation de leurs politiques commerciales qui doit être réalisée à la fin de la période transitoire.

²⁴⁰ Convention de Stockholm, article 10.

113. Pendant les années cinquante, plusieurs pays en voie de développement ont réussi à pénétrer sur de nouveaux marchés dans les pays industrialisés. Toutefois, il existe bien des articles parmi les exportations de machines des pays en voie de développement, dont le commerce ne paraît pas devoir s'intensifier ; la consommation de bicyclettes et de machines à coudre pourrait par exemple diminuer dans les pays industrialisés à mesure que les revenus augmentent. Dans des cas pareils, les exportateurs pourraient se trouver non seulement devant un marché qui se rétrécit mais aussi face à des producteurs nationaux qui voudront faire relever les droits de douane, à titre temporaire ou permanent, afin de protéger leur industrie en déclin. En revanche, la consommation de produits tels que jouets et jeux de société, articles de sport et articles en plastique, qui présentent déjà de l'intérêt pour les pays en voie de développement, tendra probablement à augmenter assez rapidement. Ce marché potentiel sera-t-il financièrement intéressant pour les pays en voie de développement ? Cela dépendra de la part du marché qu'ils pourront s'assurer. Et là encore, tout dépendra des tarifs douaniers et de la politique commerciale de la Communauté et de l'AELE ²⁴⁴.

114. Pour les produits agricoles transformés, les perspectives à long terme semblent plutôt dépendre des politiques commerciales que des tarifs douaniers. La tendance paraît être de transférer des articles de la liste agricole de l'AELE dans la « catégorie industrielle », et d'assujettir un plus grand nombre d'articles aux accords agricoles établis sous les auspices de la Convention de Stockholm ²⁴⁵. Cette évolution pourrait en définitive porter préjudice aux exportations, par les pays en voie de développement, de ceux de ces articles qui, pour le moment, ne sont pas touchés par les dispositions prises au sein de l'AELE. Dans la section précédente, il a été relevé que le champ et l'intensité des politiques agricoles spéciales de la Communauté à l'égard de cette catégorie d'articles sont limités. Néanmoins, la plupart de ces articles étant considérés comme « agricoles », il est toujours possible qu'ils fassent l'objet de nouvelles restrictions si les importations en provenance des pays en voie de développement devaient augmenter au point de causer des difficultés à certains secteurs domestiques. A titre d'exemple, les licences d'importation qui sont obligatoires pour les importations de préparations de viande, peuvent être utilisées pour restreindre les importations dans la Communauté, au cas où le marché menacerait de se détériorer. Quoi qu'il en soit, les exportations des pays en voie de développement ne pourront croître que si les restrictions quantitatives que les divers États membres appliquent actuellement à certains produits des pays tiers sont atténuées au cours du processus d'harmonisation. Les importations d'huiles végétales, par

exemple, font l'objet de mesures plus ou moins restrictives dans tous les États de la Communauté, ainsi que dans plusieurs pays de l'AELE (Autriche, Danemark, Finlande et Portugal). En outre, la création éventuelle d'industries de transformation dans les pays en voie de développement où de tels articles ne sont pas produits pour le moment, ou encore la création d'industries de transformation de denrées alimentaires entièrement nouvelles dans tous les pays en voie de développement, pourraient révéler que les droits d'entrée élevés dont ces produits sont généralement frappés sont une barrière très efficace qui empêche ces pays d'avoir une échelle de production qui permettrait à celle-ci d'être économiquement viable.

115. En plus de ces considérations générales, la tendance du marché mondial des huiles animales et végétales — groupe de produits le plus important de cette catégorie — à devenir de toute façon plus concurrentiel, indépendamment de l'existence de groupements tels que l'AELE et la Communauté, ne facilitera pas la tâche de ceux des pays en voie de développement qui sont actuellement obligés d'exporter ces produits en grandes quantités. Cette concurrence intensifiée est née de l'apparition sur le marché de grandes quantités de graisses animales, avec l'accroissement de la production de viande et aussi, de la production d'huile de soja comme sous-produit de la fabrication de tourteaux fourragers. Les contrecoups de ces tendances ont, pour la plupart, été ressentis dans le domaine des huiles tropicales exportées par les pays en voie de développement ²⁴⁶. En revanche, la consommation de certaines denrées alimentaires transformées (notamment les préparations de fruits et de légumes) exportées par les pays en voie de développement réagit assez rapidement à l'augmentation des revenus, contrairement à la plupart des denrées alimentaires. Mais la consommation de certains autres produits, tels que les conserves de viande exportées par les pays en voie de développement, n'augmentera peut-être que faiblement avec l'élévation des revenus.

3. LES INCIDENCES DU CAEM SUR LE COMMERCE DE DIVERS GROUPES DE PRODUITS

116. On trouvera dans un autre document de la Conférence ²⁴⁷ une analyse de l'évolution des échanges commerciaux dans le passé entre les pays à économie planifiée (surtout ceux du CAEM) et les pays en voie de développement, ainsi qu'une évaluation des perspectives d'expansion de ces échanges. Il semble indiqué de résumer ici les principales conclusions de ce document en insistant principalement sur les incidences du CAEM sur les exportations de divers produits ou groupes de

²⁴⁶ Voir également les par. 66 à 70.

²⁴⁷ « Échanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement — Bilan et perspectives » (également publié dans le présent volume). Ce document sera appelé ci-après « Échanges commerciaux... ».

²⁴⁴ La France et le Danemark, par exemple, imposent certaines restrictions aux importations d'articles de sport.

²⁴⁵ Voir le chapitre II, par. 86.

produits des pays en voie de développement ; on aura ainsi une analyse qui sera plus ou moins analogue à celle qui a été faite dans la section précédente pour les groupements de l'Europe occidentale. D'intérêt immédiat pour les problèmes dont il est question ici, sont la section 4 du chapitre II de la présente étude, qui étudie les principales incidences du CAEM sur le commerce des pays en voie de développement, et le document intitulé « Problèmes commerciaux entre pays ayant des systèmes économiques et sociaux différents » (également publié dans le présent volume), dans la mesure où celui-ci examine les moyens d'améliorer les conditions des échanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement.

117. Une des conclusions du document intitulé « Échanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement » est que, dans ses grandes lignes, la structure des exportations par produits des pays en voie de développement vers les deux principales zones d'importation — les pays développés à économie de marché et les pays à économie planifiée — est restée à peu près la même jusqu'à présent ; dans un cas comme dans l'autre, il s'agit surtout de produits alimentaires et de matières premières mais la gamme des produits de chacune de ces grandes catégories est moins étendue dans le cas des pays à économie planifiée. En outre, cette structure traditionnelle ne semble pas devoir se transformer dans l'immédiat. C'est pourquoi le résumé suivant sera essentiellement consacré aux deux grands groupes de produits qui constituent le gros des importations du CAEM en provenance des pays en voie de développement.

Produits alimentaires

118. La prépondérance des produits d'origine agricole dans les importations du CAEM en

provenance des pays en voie de développement a eu pour conséquence que, si la part de ces derniers pays dans l'ensemble des importations de l'Europe orientale et de l'Union soviétique (y compris le commerce intra-régional) était encore relativement faible en 1961 — inférieure à 10 p. 100 — elle a été nettement plus grande en ce qui concerne certains groupes de produits et articles. C'est ainsi que dans la catégorie des produits alimentaires, boissons et tabac (CTCI, sections 0 et 1) et dans celle des matières premières, carburants non compris (CTCI, sections 2 et 4), cette part s'est élevée à environ 25 p. 100 de l'ensemble des importations du CAEM, dépassant celle des importations en provenance des pays développés à économie de marché. En outre, les importations en provenance des pays en voie de développement ont constitué l'élément le plus dynamique des importations totales de ces produits dans les pays du CAEM entre 1955 et 1961 (voir tableau III-21)²⁴⁸.

119. Le groupe des pays du CAEM a été — légèrement — importateur net de produits alimentaires, boissons et tabac en 1955, l'excédent d'importation étant de 310 millions de dollars pour une valeur totale des importations de 1 370 millions de dollars ; en 1961, les échanges étaient pratiquement en équilibre. Les importations brutes de produits alimentaires de toutes provenances se sont accrues d'environ 50 p. 100 au cours des six années, mais celles qui provenaient des pays en voie de développement ont augmenté près de 3.5 fois. Les importations en provenance de l'Amérique latine

²⁴⁸ Le taux d'expansion des importations de produits manufacturés en provenance des pays en voie de développement a continué à s'accroître au cours de la période considérée, mais la valeur absolue de ces échanges commerciaux a été trop faible pour avoir une incidence sur l'évolution générale : passant de 15 millions de dollars en 1955 à 72 millions de dollars en 1961, elle représentait alors moins de 1 p. 100 de l'ensemble des importations en provenance des pays en voie de développement (voir ci-dessous).

TABLEAU III-21

Importations de produits alimentaires, de boissons et de tabac (CTCI 0-1)
dans les pays du CAEM, 1955 à 1961

Origine	1955	1961	1955	1961	Indice 1961 1955 = 100
	Millions de dollars		Pourcentages		
TOTAL	1 370	2 090	100.0	100.0	153
Pays à économie planifiée	940	1 250	68.6	59.8	133
CAEM	655	1 167	47.8	55.8	178
Pays d'Asie à économie planifiée	285	83	20.8	4.0	29
Pays développés à économie de marché	275	310	20.1	14.8	113
Pays en voie de développement	155	530	11.3	25.4	342
Asie ^a	43	83	3.1	4.0	193
Afrique ^b	22	42	1.6	2.0	191
Amérique latine	90	405	6.6	19.4	450

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars 1963.

^a Y compris le Moyen-Orient.

^b Y compris l'Afrique du Sud.

TABLEAU III-22

Importations ou exportations (—) nettes de certains produits alimentaires, à destination ou en provenance des pays du CAEM, en pourcentages du commerce mondial, 1955 et 1961

(D'après les quantités)

Produits	1955	1961
Blé	8	12
Riz	13	4
Oranges et mandarines	4	4
Autres agrumes	12	18
Bananes	0.1	0.6
Sucre	—	5
Café (non torréfié)	1	3
Fèves de cacao	5	6
Thé	2	3
Graines oléagineuses, tourteaux et farines de tourteaux	— 2	— 5
Vin	1	2
Tabac (non manufacturé)	10	5

Source : « Echanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement », annexe, tableau IV (dans le présent volume).

seule ont augmenté 4.5 fois ; cette région a fourni aux pays du CAEM près de 20 p. 100 de leurs importations brutes de produits alimentaires, boissons et tabac en 1961. L'augmentation a été due en grande partie, mais nullement en totalité, aux achats récents de sucre cubain par l'Union soviétique. Une autre manière d'évaluer les lignes de force des échanges commerciaux avec les pays en voie de développement consiste à examiner la part qui revient à ces derniers dans l'accroissement des importations brutes de produits alimentaires de toutes provenances (y compris le commerce intra-régional) pendant la période considérée. Cette augmentation a été de 720 millions de dollars pour les six ans et la part des pays en voie de développement (Amérique latine principalement) a été de 52 p. 100.

120. L'étude sur les « Échanges commerciaux... » fait ressortir que, pour un petit nombre de produits, l'Europe orientale offrait déjà en 1961 un important débouché aux exportations des pays en voie de développement. En ce qui concerne les produits alimentaires, il en était ainsi avant tout du sucre ; les importations brutes de sucre dans les pays membres du CAEM ont en effet représenté cette année-là plus de 20 p. 100 des exportations mondiales et ont absorbé le plus gros des exportations de Cuba (les importations nettes du CAEM, soit 1.2 millions de tonnes, ont représenté un peu plus du quart des importations brutes). Les importations de café, de cacao et d'agrumes du CAEM en 1961 n'ont représenté que quelques pour-cent des importations mondiales, mais les avantages qu'en ont tiré certains pays exportateurs ont été beaucoup plus importants ; c'est ainsi que les importations, par le CAEM, de

fèves de cacao en provenance du Brésil ont représenté près de 20 p. 100 des exportations de ce pays.

121. Les chiffres du tableau III-22 donnent une idée de l'importance du marché du CAEM pour les exportations mondiales de produits alimentaires. Les fluctuations des échanges commerciaux d'une année à l'autre sont considérables, mais les changements entre les deux années considérées reflètent néanmoins largement les tendances qui se sont manifestées pendant cette période pour la plupart des produits.

122. Les importations nettes de blé dans les pays du CAEM, de 150 000 tonnes en 1955, avaient triplé en 1961 et représentaient environ 12 p. 100 du commerce mondial. Les importations brutes ont doublé au cours de la même période. Le CAEM sera certainement un grand importateur net de blé en 1963, en raison de la récolte désastreuse de l'Union soviétique et de résultats anormalement médiocres aussi dans quelques autres pays. Le commerce du riz a connu de grandes fluctuations et les importations nettes en 1961 (234 000 tonnes) n'ont représenté qu'un tiers environ du volume de 1955, reflétant ainsi nettement la récente diminution des échanges avec la Chine continentale.

123. Par suite des récents envois de sucre cubain, les importations brutes de sucre des pays du CAEM sont passées d'environ un million de tonnes en 1955 à plus de 4 millions de tonnes (20 à 25 p. 100 du commerce mondial) en 1961. Les exportations et réexportations de la région pour cette année ont dépassé 3 millions de tonnes, ce qui n'a pas empêché l'excédent net des importations de passer d'une quantité négligeable en 1955 à environ un million de tonnes en 1961. On peut se demander toutefois si la région restera en permanence importatrice nette de sucre. L'auto-provisionnement est certainement possible, si on le recherche.

124. Les importations d'oranges ont à peine augmenté dans les pays du CAEM entre 1955 et 1961 ; elles ont été relativement faibles en 1961 (112 000 tonnes). Mais les importations de citrons ont doublé au cours de la même période ; elles représentaient en 1961 près de 20 p. 100 des exportations mondiales. Les importations de bananes, pratiquement nulles en 1955, se sont élevées à 26 000 tonnes en 1961, soit moins de 1 p. 100 du commerce mondial. En ce qui concerne les boissons, les débouchés ouverts au cacao (60 000 tonnes de fèves en 1961) ont jusqu'à présent été plus importants par rapport au commerce mondial que pour le café (74 000 tonnes) ou le thé (15 000 tonnes nettes), mais c'est le café qui a connu le taux de progression le plus élevé.

125. Par suite du développement des exportations soviétiques, l'excédent d'exportation d'oléagineux du CAEM — graines, farines et tourteaux

— a augmenté depuis 1955. Les importations brutes de vin ont plus que doublé (les principaux fournisseurs ont été l'Union soviétique, la Bulgarie et la Hongrie) et les importations nettes de la région ont atteint 412 000 hectolitres, soit environ 2 p. 100 du commerce mondial. Les importations brutes de tabac dans les pays du CAEM en 1961 ont dépassé de 15 p. 100 celles de 1955 ; mais comme les exportations bulgares ont plus que doublé pendant cette période, les importations nettes ont fortement baissé (elles sont tombées à 35 000 tonnes) et ne représentaient plus que 5 p. 100 du commerce mondial au lieu de 10 p. 100.

126. On a tenté ailleurs²⁴⁹ de faire une évaluation statistique des possibilités d'expansion du commerce du CAEM avec les pays en voie de développement. Il suffira de dire ici que, pour ce qui est des produits alimentaires qui concurrencent la production des pays du CAEM, les perspectives à long terme des importations nettes dans les pays du CAEM ne semblent pas très bonnes si les politiques actuelles restent inchangées et si les actuels objectifs de production à long terme doivent être atteints un jour. Non seulement le CAEM en tant que tel mais chaque pays pris individuellement tient à développer au maximum sa production agricole. Or, les possibilités de progrès technique de l'agriculture sont immenses dans toute cette région. En revanche, en ce qui concerne les produits agricoles qui ne concurrencent pas ceux du CAEM (produits alimentaires tropicaux par exemple), les possibilités d'expansion des marchés du CAEM dépendront essentiellement, tout d'abord, de la part des ressources totales qui sera consacrée à la consommation et, ensuite, des caractéristiques de la consommation telles qu'elles seront fixées par les services nationaux

²⁴⁹ « Echanges commerciaux... », deuxième partie, (reproduit dans le présent volume).

de planification. Ces deux décisions ne sont pas sans corrélation mais les économies planifiées sont plus libres de leurs mouvements à cet égard que les économies de marché. L'empressement plus ou moins grand dont les services de planification feront preuve pour augmenter la part, dans la consommation totale, des importations de « spécialités » alimentaires dépendra en partie de la facilité avec laquelle les pays du CAEM pourront procéder à des exportations directes ou indirectes pour rétablir l'équilibre de leur balance. Les possibilités d'expansion, sous réserve de conditions favorables, sont énormes : des importations se chiffrant à 3 millions de dollars aux prix de 1961 seraient nécessaires d'ici à 1980 pour que la consommation, par habitant, de denrées alimentaires et boissons d'origine tropicale atteigne le niveau de consommation des pays à économie de marché les plus prospères.

Matières premières

127. Entre 1955 et 1961, les importations brutes de matières premières, carburants non compris (voir les sections 2 et 4 de la CTCI) par les pays du CAEM ont augmenté d'environ un tiers et, dans le cadre de cette expansion générale, les importations en provenance des pays en voie de développement ont augmenté 2.5 fois (voir tableau III-23) ; le solde net des échanges est passé d'un excédent d'exportations de 110 millions de dollars à un excédent d'importations de 200 millions de dollars. Si l'on considère l'ensemble des importations en provenance des pays en voie de développement, ce sont celles venant des pays d'Asie qui ont le plus augmenté, s'élevant près de 4.5 fois au-dessus du niveau de 1955, alors que l'accroissement des importations en provenance de l'Amérique latine n'a été que de 28 p. 100. L'accroissement en valeur des

TABEAU III-23

Importations de matières premières autres que les combustibles (CTCI 2 et 4), dans les pays du CAEM, 1955 et 1961

Origine	1955	1961	1955	1961	Indices
	Millions de dollars	Millions de dollars	Répartition en pourcentages	Répartition en pourcentages	1955 = 100
TOTAL	1 880	2 520	100.0	100.0	134
Pays à économie planifiée	1 355	1 470	72.1	58.3	108
CAEM	895	1 155	47.6	45.8	129
Pays d'Asie à économie planifiée	460	315	24.5	12.5	68
Pays développés à économie de marché	280	430	14.9	17.1	154
Pays en voie de développement	245	620	13.0	24.6	253
Asie ^a	66	289	3.5	11.5	438
Afrique ^b	100	230	5.3	9.1	230
Amérique latine	79	101	4.2	4.0	128

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars 1963.

^a Y compris le Moyen-Orient.
^b Y compris l'Afrique du Sud.

TABLEAU III-24

Importations ou exportations (—) nettes de certaines matières premières, à destination ou en provenance des pays du CAEM, en pourcentage du commerce mondial, 1955 et 1961

(D'après les quantités)

Produits	1955	1961
Caoutchouc naturel	4	20
Laine	10	10
Coton	1	8
Jute	6	8
Minerai de fer	2	3
Huile brute	—	—4
Minerai de manganèse	—4	—8
Aluminium	—2	—3
Cuivre	4	6
Zinc	—6	—8
Plomb	4	—1

Source : La même que pour le tableau III-22.

importations brutes de matières premières (carburants non compris) dans les pays du CAEM entre 1955 et 1961 a été de 640 millions de dollars ; 59 p. 100 de cette augmentation ont été dus aux importations en provenance des pays en voie de développement²⁵⁰. De plus, comme l'indique le document « Échanges commerciaux... », l'augmentation de la valeur des exportations de matières premières des pays en voie de développement vers les pays du CAEM équivalait à l'augmentation des exportations totales de ces produits par le CAEM.

128. Les importations, dans les pays du CAEM, de caoutchouc naturel de Malaisie, de coton d'Égypte, de jute du Pakistan et de peaux et cuirs d'Argentine comptent parmi les échanges qui ont le plus d'importance pour les pays en voie de développement²⁵¹. Il ressort d'autre part des chiffres du tableau III-24 que les pays de l'Europe orientale et l'Union soviétique constituent des débouchés de plus en plus importants pour le coton, le caoutchouc, le jute et la laine. En 1961, les importations brutes de caoutchouc et de coton de ces pays ont, les unes et les autres, dépassé 500 000 tonnes et ont représenté chacune environ 25 p. 100 du commerce mondial de ces produits. Toutefois, les exportations soviétiques de coton ayant été importantes en 1961, les importations nettes du CAEM ne se sont élevées pour cette année qu'à 8 p. 100 du commerce mondial (270 000 tonnes environ) ; malgré tout, le changement était assez net par rapport à 1955, où les importations et les exportations du CAEM s'équilibraient à peu près. Les importations de jute n'ont que légèrement progressé au cours des six années considérées, passant à près de 70 000 tonnes ; mais étant donné que le

commerce mondial du jute a fléchi, la part du CAEM est passée de 6 à 8 p. 100.

129. Les importations brutes de minerai de fer dans les pays membres du CAEM ont dépassé 20 millions de tonnes en 1961 (environ 13 p. 100 du commerce mondial), mais les exportations soviétiques se sont élevées à environ 16 millions de tonnes et les importations nettes du CAEM ont représenté à peu près 3 p. 100 du commerce mondial. Les importations nettes de cuivre, en revanche, avaient atteint un niveau important en 1961 (156 000 tonnes), tous les pays de l'Europe de l'Est et l'Union soviétique accusant des excédents d'importation (en 1955 les exportations soviétiques équilibraient à peu près les importations). En ce qui concerne les autres métaux et minerais métallifères du tableau III-24²⁵² (plomb, zinc, aluminium et manganèse), la zone du CAEM a été moins tributaire des importations au cours de ces dernières années, ou bien les excédents d'exportation y ont augmenté. L'Union soviétique a réalisé un excédent important d'exportations (il s'agissait surtout de réexportations) de plomb, de zinc et d'aluminium ; enfin, les exportations polonaises de zinc et les exportations bulgares de zinc et de plomb ont renforcé l'autarcie économique de la région.

130. La demande future de matières premières d'origine étrangère dépendra de différents facteurs, en raison notamment du caractère très hétérogène de cette catégorie de produits. La demande de coton, de laine et de caoutchouc naturel sera largement fonction des décisions que les services de planification prendront en ce qui concerne le remplacement éventuel de ces produits par des fibres artificielles et des produits synthétiques. L'offre intérieure de produits des industries extractives dépendra principalement de l'existence de ressources naturelles et de la priorité relative que les services de planification accorderont à l'exploitation de ces ressources mais ici également les possibilités de remplacer, par exemple, les métaux par des plastiques ne sont pas négligeables. A en juger par la teneur des plans à long terme déjà publiés dans les pays du CAEM, on semble insister actuellement comme dans le cas des produits alimentaires mentionnés plus haut, sur la nécessité d'exploiter les ressources intérieures au maximum. L'importance que l'on attache depuis quelque temps à l'expansion rapide de l'industrie des produits chimiques n'augure rien de bon pour les importations de fibres et de caoutchouc naturels, en effet, les plans actuels prévoient d'ici 1980 l'auto-suffisance presque complète du CAEM pour ces deux catégories de produits et, dans le cas des fibres, un large excédent des exportations.

131. En revanche, comme les plans prévoient le maintien d'un taux d'expansion industrielle élevé

²⁵⁰ Si l'on tient compte des carburants, les pays en voie de développement n'interviennent plus que pour un tiers environ dans l'accroissement total.

²⁵¹ Voir, dans le présent volume, le document « Échanges commerciaux... », tableau 15.

²⁵² Les importations de métaux ne sont évidemment pas comprises dans les chiffres du tableau III-23, mais dans ceux du tableau III-25 ci-dessous.

dans les pays du CAEM, et que la production et le commerce — actuels et prévus — des matières premières industrielles et des produits semi-finis n'ont presque certainement pas atteint le niveau optimal, on peut s'attendre peut-être à certains ajustements dans le sens d'une meilleure division internationale du travail si les conditions du commerce sont favorables. La décision finale dépendra, en partie, de considérations politiques et stratégiques, et, en partie, du jugement que l'on portera sur le rythme et les conditions auxquels il sera possible de dégager des exportations compensatrices.

Articles manufacturés

132. Près de 60 p. 100 des importations brutes des pays du CAEM en 1961 ont consisté en articles manufacturés (CTCI, sections 5 à 8) ²⁵³. Les chiffres ci-dessous indiquent que les trois quarts de ces achats provenaient de pays à économie planifiée et la presque totalité du quart restant de pays développés à économie de marché. Si l'on examine la période 1955 à 1961, on constate que les importations d'articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement en ont été l'élément le plus dynamique : ces importations ont presque quintuplé, alors que l'accroissement général a été inférieur à 2.5 fois le niveau de 1955. Mais, en valeur absolue, ces importations sont restées très faibles en 1961 : elles ont passé de 15 millions à 72 millions de dollars au cours des six années considérées (voir tableau III-25) ²⁵⁴.

133. Etant donné le niveau actuellement bas des importations d'articles manufacturés en prove-

nance des pays en voie de développement, il est assez facile de prévoir que celles-ci augmenteront rapidement, pendant un certain temps en tout cas ; si leur valeur actuelle doublait, cela ne se traduirait que par un supplément d'une valeur de 75 millions de dollars. Cependant, la question de savoir si les pays en voie de développement peuvent compter devenir d'importants exportateurs d'articles manufacturés vers les pays du CAEM est purement conjecturale et ne saurait faire l'objet d'une évaluation quantitative. Il est évident que les États du CAEM pourraient envisager d'absorber des articles manufacturés en provenance des pays en voie de développement et que, du fait que leur commerce international est entièrement réglementé ils pourraient, s'ils le désiraient, assurer aux pays en voie de développement une situation privilégiée par rapport aux autres fournisseurs extérieurs éventuels.

Possibilités de faciliter l'expansion du commerce

134. Finalement, dans le cadre des possibilités d'expansion du commerce en général entre les pays du CAEM et les pays en voie de développement, il conviendrait peut-être de souligner ici que l'expansion rapide et continue — ainsi que la diversification — du commerce du CAEM avec les pays en voie de développement pourrait être stimulées de deux manières. Premièrement, si les arrangements multilatéraux de paiement entre pays du CAEM pouvaient être élargis de manière à couvrir les échanges commerciaux entre ces pays et quelques-uns, voire l'ensemble, des pays en voie de développement, l'expansion du commerce entre les deux groupes pourrait s'en trouver facilitée. Les pays en voie de développement seraient peut-être plus disposés à accepter en paiement la monnaie d'un pays du CAEM s'ils pouvaient ensuite la dépenser dans n'importe quel autre pays du CAEM ; ces derniers pays eux-mêmes pourraient peut-être multiplier leurs

TABLEAU III-25

Importations de produits manufacturés (CTCI 5-8) dans les pays du CAEM, 1955 et 1961

Origine	1955	1961	1955	1961	Indice 1961 1955 = 100
	Millions de dollars		Pourcentages		
TOTAL	3 430	8 100	100.0	100.0	236
Pays à économie planifiée	2 791	6 103	81.4	75.3	219
CAEM	2 580	5 578	75.2	68.8	216
Pays d'Asie à économie planifiée	211	525	6.2	6.5	249
Pays développés à économie de marché	624	1 925	18.2	23.8	308
Pays en voie de développement	15	72	0.4	0.9	480
Asie ^a	3	41	0.1	0.5	1 400
Afrique ^b	6	27	0.2	0.3	450
Amérique latine	6	4	0.2	0.1	67

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1961 et mars 1963.

^a Y compris le Moyen-Orient.

^b Y compris l'Afrique du Sud.

échanges commerciaux avantageux avec les pays en voie de développement si le paiement de leurs importations pouvait parfois faire l'objet d'une compensation triangulaire avec un autre pays du CAEM ou un autre pays en voie de développement²⁵⁵. Deuxièmement, l'expansion de ces échanges commerciaux pourrait être facilitée si l'on pouvait faire directement participer les pays en voie de développement au processus de coordination du plan du CAEM. Si l'on pouvait tenir compte dès ce stade non seulement des possibilités d'exportation des pays en voie de développement vers les pays du CAEM mais aussi de leurs possibilités d'importation en provenance des pays du CAEM, ils seraient possible d'arriver à une division du travail plus économique. Pour que des arrangements de cette sorte puissent être réalisés, il faudrait, d'une part, que les membres du CAEM soient disposés à les conclure et, d'autre part, sans doute, que les gouvernements des pays en voie de développement intéressés soient en mesure de prendre des engagements assez fermes, pour une période de cinq ans environ, non seulement en ce qui concerne leurs ventes aux pays du CAEM mais aussi en ce qui concerne leurs achats à ces pays.

135. La possibilité de ce genre de coopération avec des pays non membres du CAEM est déjà formellement prévue dans la clause relative à la

²⁵⁵ Selon le Directeur général du ministère polonais des finances (voir le numéro du 16 novembre 1963 de *Faits et chiffres*), il a déjà été décidé que « sous réserve du consentement des Etats membres, la Banque internationale de coopération pourrait étendre la pratique du paiement en roubles transférables aux échanges avec d'autres pays, tels que les pays en voie de développement ».

participation d'« observateurs » aux travaux des organes du CAEM. Cette coopération pourrait aller plus loin et comprendre, par exemple, des investissements du CAEM dans des projets mis en œuvre dans les pays en voie de développement pour accroître la production de certains articles que les pays du CAEM envisagent d'importer. Encore une fois, de tels arrangements ne seraient que l'extension à une région plus vaste de ce qui est déjà courant entre les pays du CAEM.

136. Il vaut peut-être aussi la peine de souligner que les chances d'assurer rapidement, entre les pays du CAEM et les pays en voie de développement, l'expansion des échanges commerciaux qui en principe devrait pouvoir être réalisée d'ici à 1980, dépendront dans une très large mesure de la *rapidité* avec laquelle les décisions seront suivies d'effet. Le potentiel productif installé dans la région du CAEM ou dans les pays en voie de développement dans le cadre des politiques actuelles, ne sera pas abandonné facilement si les conditions venaient à se modifier par la suite ; inversement, le potentiel productif qui serait nécessaire pour permettre un accroissement considérable des exportations traditionnelles des pays en voie de développement (même des produits alimentaires tropicaux) ne pourra pas être disponible en 1970 ou 1980 à moins que les nouveaux courants d'échanges commerciaux ne commencent à s'établir rapidement. Si les intéressés désirent, de part et d'autre, retirer, à longue échéance, le maximum d'avantages d'une division plus étendue du travail sur le plan international, ils devront établir au plus tôt leurs plans dans ce sens.

Chapitre IV

INCIDENCES SUR LES PAYS ET RÉGIONS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

INTRODUCTION

1. L'exposé du chapitre III, qui étudie, produit par produit, les effets des groupements économiques et des accords préférentiels, ne permet pas à lui seul de déterminer les incidences sur les pays ou régions en voie de développement.

2. La perspective à court et à moyen terme, pour chacun de ces pays, dépend essentiellement du genre de relations institutionnelles qui, le cas échéant, le lient aux groupements économiques et de la composition de la répartition géographique de son commerce extérieur du moment, mais on n'en doit pas moins tenir compte de quatre autres facteurs : des accords institutionnels déjà conclus avec des pays développés ; des accords existants ou éventuels avec d'autres pays en voie de développement ; de l'expérience de chaque pays en matière de commerce extérieur ; enfin, dans une perspective

un peu plus lointaine, des possibilités de production des différents pays, dans la mesure où elles peuvent être estimées d'après les ressources naturelles et d'après les plans de développement.

3. Le présent chapitre met l'accent sur la situation actuelle des exportations des pays en voie de développement. Cela revient à dire que l'examen portera surtout sur la Communauté, car, comme nous l'avons montré au chapitre précédent, l'AELE n'a d'incidence que sur une faible part (articles manufacturés principalement et quelques produits semi-finis) des exportations actuelles des pays en voie de développement. De son côté, le CAEM ne pratique pas de discrimination institutionnelle ; ainsi, le taux d'accroissement des importations en provenance des pays en voie de développement continuera à dépendre en grande partie des décisions concrètes qui seront prises en matière,

par exemple, de coordination des plans de renforcement des relations commerciales existantes ou de création de relations commerciales nouvelles entre pays du CAEM et pays en voie de développement. D'autre part, l'intégration des Six et leur association avec un grand nombre de pays en voie de développement, risque d'intéresser une grande variété de produits exportés actuellement en quantités considérables par ces derniers pays.

4. Ces différences qui concernent les perspectives plus rapprochées, ont été abordées au cours de nombreuses discussions par les trois Commissions économiques régionales des pays en voie de développement et leur comités du commerce. Là, des craintes ont été exprimées quant aux conséquences possibles de la tendance générale des pays développés à former des groupements économiques, encore que les discussions aient plus particulièrement porté sur la Communauté et sur l'entrée éventuelle du Royaume-Uni dans ce groupe.

5. Pour simplifier notre analyse, nous avons adopté une répartition géographique qui correspond à peu près à la compétence territoriale des trois Commissions économiques régionales des Nations Unies. Ce procédé se justifie dans une certaine mesure par les similitudes que présentent la composition et la distribution géographique des exportations des pays formant les régions. Qui plus est, la région fournit un cadre idéal pour la prise en considération des caractéristiques, tant historiques que géographiques, politiques ou sociales, communes à ces pays.

6. La structure qui se dessine actuellement pour l'ensemble du commerce africain, et la création de groupements économiques entre pays africains, risquent d'être fortement influencées par l'avenir de l'association de dix-huit pays de la région à la Communauté. Il y a là un sérieux obstacle à la matérialisation d'une réaction africaine commune à l'égard des groupements économiques en dépit des analogies de structure que présentent les exportations des pays africains de la zone tropicale. Par ailleurs, en tant que nouveaux venus sur les marchés de plusieurs métaux et produits tropicaux et parce qu'ils bénéficient de divers accords préférentiels, les exportateurs africains ont joué un rôle sensiblement accru sur le marché mondial au cours des vingt-cinq dernières années; plus récemment, qu'ils aient été ou non associés avec la Communauté, ils ont réussi à s'adjuger une large part de l'augmentation de la demande enregistrée dans les pays du Marché commun.

7. L'Amérique latine, au contraire, est un fournisseur traditionnel de l'Europe occidentale en produits agricoles de zone tempérée ou tropicale et en minéraux qui souhaite maintenir ce commerce afin de ne pas dépendre exagérément du marché nord-américain. La composition et la répartition géographique des exportations varient considérablement suivant les pays de cette région; cependant,

les expériences décourageantes que ceux-ci ont faites en tant qu'exportateurs de produits primaires, en butte aux dispositions discriminatoires des accords préférentiels et le risque qu'ils courent de perdre le gros marché ouest-allemand constituent l'arrière-plan commun des efforts de la CEPAL. Pareille conjoncture tend à unifier la position de l'Amérique latine vis-à-vis des groupements économiques et à encourager l'intégration économique de la région elle-même.

8. La compétence de la CEAEIO s'applique à la région sans doute la plus hétérogène à tous points de vue; il n'est donc pas possible de faire des généralisations qui soient valables pour tous les pays membres. On peut néanmoins prévoir que l'influence de la Communauté dans la plupart des pays de la région sera plutôt limitée dans l'immédiat, étant donné la composition et la répartition géographique des exportations de ces pays. Toutefois, la situation se trouverait modifiée au cas où le Royaume-Uni se joindrait au Marché commun. Cette éventualité inquiète particulièrement tous les pays du Commonwealth appartenant à cette région, lesquels ont actuellement la perspective immédiate d'une expansion de leurs ventes de produits manufacturés à l'Europe occidentale si les circonstances s'y prêtent.

9. La région méditerranéenne est traitée à part, car elle comprend, telle qu'elle est définie dans le cadre de ce chapitre, un certain nombre d'États de l'Europe et du Moyen-Orient occupant une situation intermédiaire entre les pays développés et les pays en voie de développement. Le souci de particulariser cette région se justifie si l'on considère d'une part la composition des exportations provenant des pays qui en font partie et d'autre part l'importance considérable que revêtent pour ces pays les débouchés offerts par le Marché commun. Il faut en outre souligner la signification spéciale du problème des accords pour une région qui comprend deux pays déjà associés avec la Communauté par des accords spéciaux et plusieurs autres pays entretenant des liens institutionnels bilatéraux avec certains membres de la Communauté ou recherchant eux-mêmes une certaine forme d'accord avec elle.

10. Le tableau IV-1 donne l'ordre de grandeur des exportations globales des trois groupements économiques et des États-Unis vers les pays en voie de développement membres des trois Commissions régionales, et des mouvements en sens inverse²⁵⁶. La première caractéristique de ces courants commerciaux et la plus frappante c'est la dissymétrie

²⁵⁶ Nous n'avons pas été en mesure de calculer une série homogène de chiffres relatifs aux exportations et aux importations de la région méditerranéenne telle que nous la définissons ci-après; il suffira de savoir qu'en défalquant les quantités concernant les pays méditerranéens, l'on réduirait d'un tiers au moins les totaux indiqués pour l'Afrique. De même, il n'a pas été possible de faire le départ entre pays d'Afrique associés et non associés. En outre, le tableau ne tient pas compte des pays du Moyen-Orient situés en Asie.

TABLEAU IV-1

Exportations des régions en voie de développement à destination de la CEE, de l'AELE, du CAEM et des États-Unis, 1960-1962

(En pourcentages et millions de dollars)

A = Part dans les exportations totales de la région en voie de développement.

B = Part de la région en voie de développement dans les exportations totales.

	CEE		AELE		CAEM		Etats-Unis		Total des exportations Millions de dollars
	A	B	A	B	A	B	A	B	
	<i>Pourcentages</i>								
Amérique latine	18.8	5.1	11.4	4.6	5.0	3.3	38.7	15.9	8 826
Afrique (sauf République sud-africaine)	46.7	8.4	20.8	6.3	5.4	2.3	10.0	2.9	5 281
Asie (sauf Japon)	10.6	3.5	14.0	7.1	4.8	2.6	15.7	9.3	7 643
Total des exportations (millions de dollars)	32 080		19 108		14 255		20 831		

Source : Nations Unies, Bulletin mensuel de statistique, juin 1962 ; Nations Unies, Etudes statistiques, série T : *Direction of International Trade*.

de leur importance relative dans les exportations totales des pays développés et dans celles des pays en voie de développement, dissymétrie qu'explique évidemment le niveau absolu beaucoup plus élevé des exportations totales des groupements économiques, si on y ajoute l'importance considérable des échanges entre membres et des échanges entre groupements, en regard du niveau très bas du commerce intra-régional et interrégional des trois régions en voie de développement.

11. Naturellement, on relève aussi des différences considérables dans l'importance relative des relations commerciales de chacune des régions en voie de développement avec les divers groupements économiques, et dans celle de chacun des groupements économiques et des États-Unis considérés en tant que débouchés pour les exportations provenant des diverses régions. La première série de pourcentages figurant au tableau est significative, en ce qu'elle indique, d'une manière générale, les liens de dépendance vis-à-vis des groupements économiques ; la seconde série donne une idée de l'importance des marchés d'exportation qui pourraient se trouver menacés, tout au moins dans une certaine mesure, si les partenaires traditionnels de ces groupements usaient de représailles.

12. Il ressort du tableau IV-1 que la Communauté et l'AELE sont les principaux débouchés des pays africains en voie de développement et que les exportations effectuées vers les pays de la Communauté représentent presque deux fois et demie celles qui vont à l'AELE. La Communauté occupe la première place parmi les groupements qui servent de débouchés aux exportations de l'Amérique latine (bien qu'elle représente, à cet égard, moins de la moitié du marché des États-Unis) ; en ce qui concerne l'Asie au contraire, l'AELE importe bien davantage que la Communauté et un peu moins que les États-Unis. Enfin, la position qu'occupent les pays du CAEM dans les exportations des pays en voie de développement est à peu près la même pour

les trois régions, bien que ces toutes dernières années aient enregistré un accroissement rapide dans le cas de l'Amérique latine et de l'Asie et un fléchissement dans le cas de l'Afrique.

13. L'Afrique est le débouché le plus prometteur pour les exportations de la Communauté, mais l'Amérique latine s'attribue une part d'exportations égale environ aux trois cinquièmes des exportations effectuées vers l'Afrique, soit presque autant que l'Afrique tropicale seule. Au contraire, pour l'AELE, c'est l'Asie qui représente le marché d'exportation principal et l'Amérique latine, le moins important, mais celle-ci vient en première position pour les exportations du CAEM et des États-Unis. La comparaison avec les États-Unis présente un certain intérêt, puisque ce pays est lui-même un grand marché intégré, dont les échanges intérieurs ne sont naturellement pas enregistrés, à la différence de ceux des autres groupements figurant au tableau. On s'explique ainsi en grande partie pourquoi les exportations des États-Unis à destination de l'ensemble des trois régions en voie de développement représentent non moins de 28 p. 100 des exportations totales, alors que la Communauté, l'AELE et le CAEM ne s'inscrivent que pour 17, 18 et 8 p. 100 respectivement. Néanmoins, les échanges qu'effectuent les États-Unis avec les pays en voie de développement ne sont que très légèrement supérieurs, en valeur absolue, à ceux de la Communauté.

14. Les pourcentages ont été calculés d'après les totaux relatifs aux régions et aux groupements, ils masquent donc des différences de pays à pays qui peuvent avoir une incidence notable sur les politiques commerciales des groupements et de leurs partenaires en voie de développement. Ainsi, le commerce entre l'Amérique latine et la Communauté se concentre dans les échanges réalisés avec le marché ouest-allemand, ce qui explique l'intérêt de l'Allemagne occidentale à faciliter les exportations des pays d'Amérique latine. De même, une

partie importante du commerce africain avec la Communauté se déroule en fait entre les pays non associés d'une part, l'Allemagne occidentale et les Pays-Bas d'autre part. Les relations commerciales de l'Asie avec l'AELE se composent en majeure partie d'échanges effectués entre des pays du Commonwealth et le Royaume-Uni, circonstance qui revêt un intérêt particulier pour la présente analyse. Enfin, pour ce qui est des échanges entre le CAEM et l'Amérique latine, ceux qui s'opèrent entre l'Union soviétique et Cuba revêtent une importance très grande et qui ira croissant.

15. Bon nombre de pays en voie de développement, isolément ou parfois de concert, ont étudié l'éventualité d'une association avec la Communauté, capable de maintenir le niveau actuel des exportations tout en garantissant à ces pays une part au moins de l'accroissement prévu des besoins d'importation. Pour évaluer les chances d'un arrangement de ce genre (lequel ne pourra être véritablement envisagé que si un courant important du commerce actuel se trouve menacé), il faut examiner d'une part les règlements en cause du GATT et, d'autre part, les politiques suivies et les engagements contractés par la Communauté.

16. Le régime actuel du GATT ne prévoit en principe que trois formes d'arrangements susceptibles d'avoir des effets sur les droits de douane. La première consiste en une association de pays tiers fondée sur le principe d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière. Elle conduirait, dans les deux cas — tout au moins à échéance — à l'abolition totale des barrières douanières entre la Communauté et les pays tiers ; une telle disposition serait extrêmement difficile à respecter dans l'hypothèse d'un pays tiers qui n'en serait qu'aux premiers stades de son développement. Nous montrerons que non seulement la Convention d'association avec les Dix-huit, dont nous avons parlé plus haut, mais aussi les accords d'association avec la Grèce et la Turquie, se fondent à cet égard sur une interprétation très libre des règlements du GATT, encore que ces accords mentionnent comme objectif final l'union douanière ou quelque sorte de zone de libre-échange.

17. La deuxième forme pourrait consister en réductions tarifaires autonomes accordées par la Communauté, par exemple, dans le cadre d'un accord commercial à long terme. Etant donné que les réductions de ce genre doivent être automatiquement étendues à tous les membres du GATT, l'avantage qu'en tirerait un pays en voie de développement dépendrait de son importance en tant que fournisseur du produit en cause. Au cas où il ne serait pas un fournisseur important, les réductions profiteraient surtout aux autres pays, et en particulier à certains pays hautement développés ; or, si l'un de ces derniers devait en retirer des avantages substantiels, la Communauté hésiterait à

abandonner unilatéralement cette utile monnaie d'échange dans les négociations du GATT.

18. Une troisième possibilité serait d'insérer dans le tarif multilatéral du GATT des réductions affectant les principaux produits intéressant le groupe de pays en voie de développement. Elle se révélerait d'un intérêt certain dans les cas où l'ensemble des pays en voie de développement constitueraient le principal fournisseur de la Communauté et n'entreraient pas ainsi en concurrence directe avec les pays développés. Toutefois, les pays en voie de développement ne sont pas pleinement en mesure d'accorder une réciprocité d'un degré déterminé et la portée de cette méthode pourrait être amoindrie si cette réciprocité était exigée.

19. Ces trois possibilités d'accord sont en outre réduites par les engagements actuels de la Communauté. La Convention d'association avec les Dix-huit contient des dispositions (article 12) qui prévoient des consultations mutuelles entre les Parties contractantes pour toute modification du Tarif extérieur commun, pour l'octroi de contingents tarifaires, ou pour la réduction ou la suppression de restrictions quantitatives. Cela ne veut évidemment pas dire que les Dix-huit peuvent opposer leur veto à toute mesure adoptée par les Six dans le cadre de négociations avec des pays tiers, mais de telles dispositions institutionnalisent la défense des droits acquis par les Dix-huit. Ces droits auront des chances d'être particulièrement bien protégés lorsqu'ils seront appuyés par un ou plusieurs membres de la Communauté ²⁵⁷.

20. Les dispositions du Traité d'association avec la Grèce sont beaucoup plus rigoureuses ²⁵⁸. Le Protocole n° 10 prévoit l'accord préalable du Conseil d'association pour toute modification du tarif extérieur commun supérieure à 20 p. 100 concernant un certain nombre de produits d'exportation grecs, ce qui équivaut à un droit de veto en faveur de la Grèce. De plus, le même Protocole limite très sévèrement les possibilités d'ouverture de contingents tarifaires pour ces produits. Enfin, l'accord du Conseil d'association est également nécessaire pour l'établissement ou pour la modification de la politique agricole commune relative au tabac, pendant les deux premières étapes de la période de transition.

21. Une dernière, et très importante, limitation d'ordre pratique aux possibilités d'accords avec des pays tiers est celle qu'entraîne l'existence de produits concurrents à l'intérieur de la Communauté elle-même. Cette concurrence se marque surtout dans le cas d'une gamme étendue de produits agri-

²⁵⁷ Il est intéressant de rappeler ici que toute modification du tarif extérieur commun nécessite un vote unanime du Conseil. Cette disposition introduit un élément de résistance considérable aux réductions comme aux accroissements du tarif.

²⁵⁸ La Communauté n'a contracté aucun engagement particulier dans le Traité d'association avec la Turquie.

coles de la zone tempérée mais, en outre, il existe un certain nombre d'autres articles qui font l'objet, soit d'une concurrence indirecte, par l'offre de produits de remplacement (beurre — huiles de graines tropicales par exemple, ou fruits frais des zones tempérées — fruits frais des zones tropicales, etc.), soit d'une production minime et toujours marginale à l'intérieur de la Communauté (plomb, zinc et soufre en Italie). Dans le premier cas, aucun accord ne saurait être réaliste ou durable s'il ne tenait compte des possibilités de remplacement ; dans le second, il pourrait devenir nécessaire de conclure des arrangements spéciaux pour sauvegarder les intérêts des productions marginales à l'intérieur de la Communauté.

22. Selon toute probabilité, étant donné le délicat équilibre des forces politiques et des intérêts qui règne actuellement au sein de la Communauté, les concessions accordées à des pays tiers au détriment des associés actuels ou des producteurs intérieurs concurrents devraient généralement être assorties de compensations financières de la part de la Communauté. Cette nécessité a été pressentie au cours des négociations relatives à la deuxième Convention d'association, puisque l'abaissement du tarif extérieur commun concernant certains produits importants a été accompagné d'une aide financière accrue.

23. Les inconvénients de tout accord à court terme fondé sur le principe de l'association, en tant que solution aux problèmes qui se posent aux pays en voie de développement dans leur ensemble, sont examinés au chapitre V, paragraphe 15, qui étudie en outre d'autres mécanismes destinés à provoquer les changements nécessaires à l'établissement d'une structure améliorée de la production et des échanges dans le monde (chap. V, par. 16).

1. AFRIQUE

Dans la présente section, le terme « Afrique » désigne le continent africain et les îles de la côte africaine, c'est-à-dire la région définie dans le mandat de la Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies. Cependant, pour des raisons pratiques, les exportations des pays de l'Afrique du Nord [Maroc, Algérie, Tunisie, Libye et République arabe unie (Égypte)] seront étudiées dans la prochaine section avec celles des pays de l'Europe méridionale et du Moyen-Orient qui produisent à peu près les mêmes produits ; l'Afrique, moins l'Afrique du Nord, sera désignée par l'appellation « Afrique au sud du Sahara » ou, si la République sud-africaine est également exclue, par l'appellation « Afrique tropicale ».

i) Dispositions préférentielles en Afrique

25. Comme la plupart des systèmes coloniaux comportaient certains arrangements préférentiels, la majorité des pays et territoires d'Afrique participent

activement ou passivement à de tels arrangements²⁵⁹. Un certain nombre de pays et de territoires n'étaient toutefois pas en mesure d'accorder des préférences tarifaires à leur métropole ou à d'autres membres des systèmes préférentiels, parce qu'ils étaient liés par des accords internationaux prévoyant une politique commerciale non discriminatoire. Telle était la situation du Maroc, de l'ex-Afrique-Equatoriale française, de la Nigéria, du Ghana, de l'ex-Congo belge, du Rwanda et du Burundi, de l'ex-Afrique Orientale britannique, des territoires sous tutelle du Togo, du Cameroun et de la Somalie et, jusqu'à son incorporation dans la Fédération de l'Afrique centrale, du Nyassaland. En outre, Madagascar avait suspendu l'application de son tarif en 1943.

26. La situation qui régnait avant 1960 peut donc être résumée comme suit :

a) Tous les pays et territoires de la zone franc jouissaient de préférences (en fait, de l'entrée en franchise) en France et dans les pays de la zone franc qui appliquaient un tarif préférentiel. Ces derniers pays étaient, en Afrique, l'ex-Afrique-Occidentale française, la Réunion, l'Algérie et la Tunisie²⁶⁰. En outre, un vaste système de contingents préférentiels et de régimes de commercialisation réglementée était appliqué dans tous les pays de la zone franc²⁶¹.

b) Tous les pays et territoires du Commonwealth bénéficiaient d'un régime préférentiel au Royaume-Uni et dans certains autres pays du Commonwealth, mais la Gambie, le Sierra Leone (dans une mesure limitée), la Somalie britannique, la Fédération de la Rhodésie et du Nyassaland et l'Union sud-africaine étaient les seuls à appliquer la réciprocité. L'usage de restrictions quantitatives comme moyen d'assurer une préférence n'était pas général.

c) Les territoires belges jouissaient de quelques préférences limitées sur le marché belge mais n'accordaient pas la réciprocité. Aucune restriction quantitative n'était appliquée.

d) La Somalie sous administration italienne jouissait en Italie d'un marché protégé pour ses bananes et appliquait des restrictions quantitatives discriminatoires.

e) Les territoires portugais formaient entre eux une union douanière et il existait un régime préfé-

²⁵⁹ L'exception la plus importante est l'ex-Congo belge. Les quelques pays qui comme le Libéria, l'Éthiopie, l'Égypte et le Soudan étaient indépendants avant 1957, ne recevaient ni n'accordaient aucune préférence bien que la Libye eût quelques arrangements limités avec l'Italie.

²⁶⁰ L'Algérie et la Réunion étaient des « départements » français en union douanière avec la France (avec quelques exceptions au tarif commun). La Tunisie formait avec la France une union douanière remplacée, en 1959, par un accord prévoyant un tarif et des contingents préférentiels.

²⁶¹ On trouvera des renseignements plus détaillés à l'annexe I, ainsi que dans le *Bulletin économique pour l'Afrique* de la CEA, volume 1, n° 1. La Côte française des Somalis ne faisait pas partie de la zone franc.

rentiel réciproque entre ces territoires et la métropole.

ii) *La Communauté économique européenne et l'indépendance*

27. Après 1957, la position de l'Afrique a été modifiée par deux événements importants, à savoir l'institution de la Communauté européenne (et la Convention d'association) et l'accession ultérieure à l'indépendance de la plupart des anciens territoires dépendants. La création de la Communauté, laquelle comptait trois des six pays de l'Europe occidentale qui avaient pris pied en Afrique, a eu trois conséquences importantes.

28. Premièrement, elle a entraîné un regroupement des pays — 18 pays associés d'une part et tous les pays africains non associés d'autre part — qui s'est superposé au système antérieur lequel procédait de liens coloniaux et culturels²⁶². Bien que les Dix-huit soient loin de constituer un groupe homogène, ils ont certains intérêts communs et ont, en fait, tendance à négocier avec les Six en tant que groupe. Deuxièmement, comme les arrangements avec la Communauté étaient incompatibles à long terme avec le régime de la zone franc, ils devaient nécessairement entraîner une transformation progressive de ce régime. Troisièmement, l'exemple de l'intégration réussie de l'Europe occidentale a été un puissant stimulant pour l'intégration économique des pays africains eux-mêmes, qu'ils fussent ou non associés.

29. L'accession des pays associés et de la plupart des pays non associés à l'indépendance a profondément modifié la structure des anciens arrangements préférentiels et la nature des relations entre les pays associés et la Communauté. D'autre part, l'indépendance nouvellement acquise a permis aux pays de repenser leurs relations économiques extérieures. La Guinée a quitté la zone franc et a rompu ses relations avec la Communauté et le Mali a adopté par la suite sa propre monnaie tout en restant associé à la Communauté²⁶³. La réunion de l'ancienne Somalie britannique et du territoire sous tutelle italienne de la Somalie a entraîné la création d'un État unifié qui a cessé par la suite d'accorder des préférences au Commonwealth en maintenant en vigueur certains arrangements spéciaux avec l'Italie sans cependant appliquer un tarif préférentiel. Ce pays a également signé la Convention d'association avec la Communauté. La réunion du Cameroun méridional, autrefois sous tutelle britannique, et de l'ancien Cameroun français a créé une situation différente puisque l'ancien territoire britannique jouit encore jusqu'à la fin d'octobre 1963 d'un tarif préférentiel au Royaume-Uni pour ses bananes et

n'applique pas aux importations du Commonwealth le tarif extérieur de la Fédération camerounaise (voir ci-dessous, par. 59 et 66). Néanmoins, la nouvelle Fédération camerounaise est associée à la Communauté.

30. Outre ces modifications dans les dispositions institutionnelles régissant le commerce extérieur des nouveaux pays indépendants d'Afrique, il s'est produit un certain nombre d'autres événements intéressant les banques centrales et l'organisation commerciale interne, etc., mais, dans l'ensemble, presque tous les pays africains continuent à accorder un traitement préférentiel ou à jouir d'un traitement préférentiel dans le cadre de la zone franc, de la Communauté ou du Commonwealth, la seule exception étant la Guinée qui ne fait pas partie de la zone franc et qui n'est pas associée à la Communauté.

31. Une autre conséquence de l'indépendance a été que certains pays ont abandonné leur politique non discriminatoire de droit ou de fait, afin d'accorder des préférences à la Communauté en prévision de la deuxième convention d'association. Par exemple, Madagascar a remis en vigueur son tarif discriminatoire, exemptant de droits de douane les Six et les autres pays et territoires associés ; l'Union douanière équatoriale et le Cameroun ont adopté un nouveau tarif extérieur commun discriminatoire qui, en attendant la nouvelle convention d'association, exempte de droits de douane les importations en provenance de la Communauté et des pays membres de l'OAMCE (Organisation africaine et malgache de coopération économique), bien que le nouveau tarif prévoie des contingents tarifaires pour certains produits exportés par des fournisseurs traditionnels comme le Royaume-Uni. La position particulière des pays de l'Afrique du Nord qui ne sont pas associés à la Communauté, mais qui maintiennent des relations spéciales avec la France ou avec l'Italie sera examinée plus loin dans le présent chapitre.

32. Outre les changements qu'ont apportées à leurs tarifs certains pays associés après leur accession à l'indépendance, la pleine souveraineté impliquait également de nouveaux liens institutionnels entre les pays associés et la Communauté. La première Convention d'association a été négociée pour le compte de ces territoires par leur métropole respective, selon un arrangement qui est resté en vigueur après l'émancipation avec acquiescement de tous les pays associés autres que la Guinée. Cependant, même avant la conclusion de la deuxième Convention d'association, il s'est produit des changements importants dans la nature de l'association, tels que l'installation à Bruxelles de représentants permanents qui a permis aux pays associés de négocier directement, sans l'intermédiaire des anciennes métropoles. D'autre part, les négociations prolongées auxquelles la deuxième Convention d'association donnait lieu contribuaient à créer

²⁶² La première Convention n'était pas limitée aux territoires dépendants des Six en Afrique ; la deuxième Convention ne s'appliquait qu'aux 18 pays indépendants d'Afrique (y compris Madagascar).

²⁶³ D'après des déclarations officielles, le Mali se considère toujours comme faisant partie de la zone franc.

entre les pays associés une certaine solidarité sur les points les plus importants.

33. Enfin, pendant la période qui a suivi l'accès à l'indépendance, la plupart sinon la totalité des pays associés et non associés ont fait des efforts considérables pour élargir le champ de leur commerce extérieur, en concluant des accords commerciaux avec des pays autres que ceux qui formaient leurs marchés traditionnels et en essayant de jeter tout au moins les fondements de marchés régionaux en Afrique²⁶⁴. Le trait le plus caractéristique de ces dernières tentatives est qu'elles ont été faites soit en liaison avec la Communauté (si l'OAMCE ne comprend pas tous les pays associés, du moins tous ses membres sont-ils associés à la Communauté), soit par des groupes de pays non associés en réaction à la Communauté. Dernièrement, on a cependant cherché à former des groupements comprenant des pays associés et non associés.

iii) *Examen des questions dans le cadre de la CEA*

34. Comme la Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies (CEA) a été créée alors que débutait la Communauté économique européenne, il n'est guère surprenant que le problème posé par l'association des pays africains à la Communauté ait été l'une de ses grandes préoccupations. A sa première session, le secrétariat de la Commission qui avait été prié d'étudier les incidences de la Communauté sur le commerce et le développement africains, a présenté un court document à la deuxième session²⁶⁵. Cependant, on a estimé que la question exigeait une analyse plus complète, et que le rapport avait une portée trop limitée. Le secrétariat a donc rédigé une analyse plus poussée dont les conclusions maîtresses peuvent être résumées comme suit²⁶⁶.

35. Les pays qui craignent les difficultés résultant de la disparition de leurs marchés protégés peuvent légitimement envisager une association à la Communauté. Ils peuvent ainsi espérer obtenir une assistance financière et améliorer les possibilités de vente de leurs produits semi-transformés sur les marchés des Six. Le secrétariat a cependant souligné que ces pays ne doivent pas dissiper les avantages immédiats qu'ils peuvent en tirer et qu'ils devraient s'en servir pour diminuer leur sujétion économique. A cette fin, ils pourraient surtout réduire leurs prix à l'importation et leurs coûts intérieurs, en diversifiant la composition et la répartition géographique

de leur commerce, et en orientant le plus possible les investissements vers des emplois productifs. Faute d'agir ainsi, leur association à la Communauté ne ferait que perpétuer leur dépendance économique à l'égard des pays en cause.

36. On attirait également leur attention sur la nécessité de préparer et de négocier avec soin la nouvelle Convention d'association. On a fait observer que cette Convention ne devrait porter que sur une période assez courte (cinq ans par exemple) et qu'il faudrait éviter les engagements très généraux assortis de clauses échappatoires qui tournent généralement au désavantage de la partie qui est économiquement en mauvaise position pour négocier. Ces pays étaient invités en particulier, à sauvegarder leur liberté d'action à l'égard des restrictions quantitatives et de l'expansion de leurs échanges avec d'autres pays sous-développés. Enfin, les pays associés étaient incités à ne pas pousser trop loin dans leurs plans de développement l'expansion de leur production à exporter vers les pays industriels et à songer également aux produits propres à se substituer aux importations dans le cadre d'un marché régional plus vaste.

38. Le secrétariat suggérait également que difficultés que peuvent rencontrer les pays non associés lorsqu'ils exportent des marchandises que touche l'intégration économique européenne, notamment les produits agricoles de la zone tempérée, les produits semi-finis et les articles manufacturés. Néanmoins, les questions les plus importantes pour les pays non associés semblent être celles que soulève l'association des autres pays africains à la Communauté. A ce sujet, le secrétariat de la CEA a recommandé aux pays non associés d'éviter les mesures radicales qui tendraient en fait à renforcer la dépendance économique des pays associés vis-à-vis de la Communauté et de chercher plutôt à s'entendre directement avec celle-ci dans le plus grand nombre de domaines possible.

38. Le secrétariat suggérait également que la Commission elle-même aide à coordonner les politiques commerciales à long terme des pays associés et non associés et, en conséquence, des planificateurs et des représentants d'organes publics intéressés ont été réunis pour se consulter en vue d'une action commune. De plus, étant donné les problèmes que pose l'association à la Communauté en ce qui concerne le commerce intra-régional de l'Afrique occidentale où voisinent pays associés et non associés, le secrétariat pense que la Commission pourrait envisager l'organisation d'une conférence spéciale sur le commerce de cette sous-région avant l'ouverture des négociations sur la nouvelle Convention d'association.

39. A la troisième session de la CEA, les délégations de quelques pays non associés ont exprimé des inquiétudes non seulement au sujet des effets de l'application du Traité de Rome sur leurs exportations de produits de base vers les pays membres

²⁶⁴ On trouvera un bref résumé sur les groupements régionaux en Afrique dans le document de la Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies intitulé : *Aperçu du commerce extérieur* n° 1, Addis-Abéba, 1961.

²⁶⁵ CEA, document E/CN.14/29 et Corr. 1 et Add. 1, 1959.

²⁶⁶ CEA, *Les Incidences de l'intégration économique de l'Europe occidentale sur le commerce et le développement africains* (document E/CN.14/72, Corr. 1 et 2 et Add. 1) 1960. Cette étude a été examinée par le Comité spécial qui s'est réuni avant la troisième session de la Commission.

de la Communauté, mais aussi au sujet du préjudice que l'Association pourrait à longue échéance porter aux économies des pays associés eux-mêmes, en les empêchant de diversifier leur économie et de s'industrialiser. En outre, elles craignaient que les liens établis par l'association ne portent atteinte au développement de la coopération entre les pays africains. Elles ont demandé aux pays actuellement associés à la Communauté de ne pas s'engager définitivement et d'examiner les possibilités communes de coopération en Afrique. On a également fait observer que les avantages afférents à l'association pourraient se révéler illusoire, étant donné qu'en encourageant indûment les exportations de produits primaires on risquait de déclencher sur certains marchés un nouveau fléchissement des cours qui se communiquerait à tous les marchés des pays industrialisés.

40. Certaines délégations de pays non associés ont attiré l'attention sur l'aspect politique de l'association à la Communauté qui était, à leur avis, l'instrument du maintien de la domination politique des anciennes métropoles. On a déclaré que l'aide accordée par la Communauté était assortie de conditions de caractère politique et que l'association accentuerait la position de dépendance des pays africains vis-à-vis de l'Europe occidentale et perpétuerait la division politique de l'Afrique.

41. Les délégations des pays associés à la Communauté ont souligné que les liens économiques qui existaient entre eux et d'anciennes métropoles remontaient à l'époque coloniale. Leur association au Marché commun a été confirmée en toute liberté et en toute indépendance et a été motivée par la nécessité de sauvegarder leur position sur leurs marchés d'exportations les plus importants et de bénéficier des avantages du Fonds de développement de la Communauté qui finance une partie importante de leur programme de développement. Aucune autre solution acceptable n'a été suggérée par d'autres pays africains, dont beaucoup jouissent de positions également privilégiées sur d'autres marchés européens. En tout état de cause, les pays associés étaient prêts à collaborer avec d'autres pays africains et le Traité de Rome ne les empêchait pas de le faire.

42. On s'est accordé à reconnaître que les pays africains ne sauraient édifier leur économie dans l'isolement. La coopération entre les pays africains dans le domaine de la politique commerciale et de la politique de production revêt la plus haute importance si l'on entend modifier la structure actuelle des économies. Quelques délégations ont toutefois estimé qu'il faudrait trouver un accommodement avec les groupements de l'Europe occidentale, soit par une association assortie de conditions particulières, soit par une forme quelconque d'action concertée. Il importait essentiellement, néanmoins, que l'Afrique ne fût pas, à l'instar de ce qui pourrait arriver en Europe, scindée en deux groupes rivaux.

43. A sa troisième session, la Commission a adopté en séance plénière deux résolutions²⁶⁷. Dans la première, la Commission a décidé de créer, au sein de la Commission, à titre permanent, un Comité du commerce et elle a également autorisé le Secrétaire exécutif à constituer, sous l'égide de ce Comité, des groupes de travail chargés d'étudier les problèmes particuliers aux diverses sous-régions. C'est en se fondant sur cette résolution que la CEA a entrepris les travaux concernant le commerce des sous-régions en vue d'une intégration économique de l'Afrique. Dans sa deuxième résolution, la Commission a recommandé au Secrétaire exécutif de se tenir au courant de l'évolution constante des incidences des groupements économiques européens sur l'économie des pays africains et d'entreprendre des études sur les divers moyens de créer des marchés régionaux qui soient suffisamment étendus pour pouvoir épauler l'industrialisation de l'Afrique et qui présenteraient en même temps les avantages de la spécialisation, l'objectif étant de créer un marché commun africain capable de favoriser le développement économique général de l'Afrique.

44. Après la troisième session de la CEA, une grande incertitude a régné en raison des possibilités d'une adhésion du Royaume-Uni à la Communauté, et des négociations concernant la nouvelle convention d'association. Les activités du secrétariat de la CEA ont donc surtout consisté à faire connaître les faits les plus récents qui s'étaient produits dans le domaine de l'intégration économique européenne, ainsi que les travaux présentant un intérêt particulier pour les pays africains en ce qui concerne des questions comme l'administration des douanes en Afrique occidentale et les principaux problèmes commerciaux d'Afrique orientale.

45. A leur quatrième session, les membres de la CEA ont surtout réitéré les arguments exposés à des séances précédentes. Ils ont cependant exprimé l'espoir que les résultats des négociations entre le Royaume-Uni et la Communauté permettraient d'atténuer ou d'éliminer les aspects préférentiels de la Convention d'association existante et de la nouvelle convention. Ils ont pris note du fait qu'une réunion des pays africains de production primaire avait été provisoirement fixée au mois de juin 1962 pour leur permettre d'examiner la position des produits agricoles qui intéressent ces pays. Ils ont insisté sur la nécessité d'une action concertée, dans un contexte africain ou mondial, afin d'assurer une plus grande stabilité des prix mondiaux de ces produits. La Commission a adopté une résolution relative aux incidences des groupements économiques européens sur le commerce interafricain dans laquelle elle note les résultats déjà obtenus sur le plan régional en matière de stabilisation des marchés des produits de base et exprime l'espoir que ces arrangements seraient étendus à tous les pays exportateurs et importateurs intéressés, sans entraî-

²⁶⁷ Résolutions 28 (III) et 31 (III).

ner une diminution des avantages dont jouissent les participants actuels.

46. La Réunion africaine sur la stabilisation des produits de base qui a eu lieu à Lagos en juillet 1962 a été importante, parce que c'était la première fois que les producteurs africains associés et non associés se réunissaient pour discuter leurs problèmes communs. Cette Réunion a abouti à la conclusion qu'il n'était guère possible aux pays exportateurs d'essayer de stabiliser les produits de base dans le contexte africain, bien qu'une entente entre les producteurs africains puisse s'avérer utile dans le cas d'un certain nombre de produits de base. Un premier pas dans cette direction a été fait en ce qui concerne les arachides et le cacao²⁶⁸ ; il existe déjà un groupe de producteurs africains de café dans le cadre de l'Accord international sur le café.

47. Les débats qui se sont déroulés à la cinquième session (alors que les termes exacts de la deuxième Convention d'association n'étaient pas connus) n'ont abouti à aucune conclusion et un projet de résolution sur les relations entre les pays africains et la Communauté présenté pour examen par les représentants d'un certain nombre de pays non associés a été retiré dans l'intérêt de l'unité africaine. Au cours des débats, on a souligné que la Conférence sur le commerce et le développement fournirait une occasion excellente d'action concertée africaine.

48. Si l'on examine l'histoire des études faites dans le cadre de la CEA sur les incidences de l'intégration économique de l'Europe occidentale, l'on s'aperçoit qu'il n'existe absolument pas « d'attitude africaine » sur ce point. Le simple fait que l'association de divers pays à la Communauté se superpose aux liens préférentiels existants en Afrique crée une fissure qui oblige à considérer le cas de ces pays séparément de celui des pays non associés. Les tentatives faites pour combler cette fissure n'ont réussi qu'à prévenir une véritable rupture entre pays associés et non associés — ces derniers étant eux-mêmes divisés sur un certain nombre de questions. En ce qui concerne le commerce extérieur, le désaccord fondamental persiste.

iv) *Importations de la Communauté en provenance de l'Afrique tropicale*

49. Avant d'examiner la position respective des pays associés et non associés de l'Afrique tropicale, il est bon d'analyser brièvement la structure des échanges de l'Afrique tropicale avec la Communauté. A l'exception du minerai de fer, les importations de l'Afrique tropicale vers la Communauté énumérées dans le tableau IV-2 comprennent des produits qui ne sont pas directement concurrencés par les producteurs de la Communauté. La différence entre

la première et la deuxième colonne du tableau représente donc des réexportations de marchandises produites en dehors de la région. Les dix-sept produits de la liste représentent 78 p. 100 de l'ensemble des importations de la Communauté en provenance de l'Afrique tropicale²⁶⁹. Pour donner un tableau beaucoup plus complet, il aurait fallu y faire figurer un grand nombre de produits qui n'ont d'importance que pour certains pays et territoires d'Afrique, par exemple : le sucre pour la Réunion, le riz pour Madagascar, les peaux pour l'Éthiopie et la Nigéria, l'étain pour le Rwanda et le Burundi, le tabac pour la Rhodésie, le pyrèthre pour l'Union douanière de l'Afrique orientale. La présence de ces produits aurait relevé la part des articles énumérés à un niveau comparable à celui qui est enregistré dans la majorité des pays de l'Afrique tropicale.

50. Les chiffres donnent l'impression que la plupart des pays de l'Afrique tropicale exportent vers la Communauté une gamme relativement étendue de produits. En ce qui concerne les trois unions douanières, cela n'est vrai que si l'on groupe tous les pays membres. L'Afrique tropicale fournit plus de la moitié du total des importations de la Communauté pour 8 produits et plus d'un quart pour trois autres ; elle fournit en moyenne 33 p. 100 de tous les produits énumérés. Les produits tropicaux qui jouissent d'un traitement préférentiel accéléré aux termes de la deuxième Convention d'association représentent 20 p. 100 du total des importations de la Communauté en provenance de l'Afrique tropicale et les produits auxquels la Communauté appliquera progressivement un régime préférentiel, 15 p. 100 environ²⁷⁰. Pour ce qui est des produits qui sont assujettis à des droits variables du fait de la politique agricole commune, les pays de l'Afrique tropicale n'exportent que de petites quantités de riz, de sucre et de maïs vers la Communauté, mais la politique commune en matière de graisses et d'huiles peut toucher une partie importante des exportations africaines.

v) *Position des pays associés*

51. Il suffit de jeter un coup d'œil sur le tableau IV-3, qui indique les principales caractéristiques économiques des pays associés, pour s'apercevoir qu'il n'est guère possible de généraliser. L'un des dix-huit pays associés est à l'échelle d'un sous-continent. Quelques-uns sont assez vastes, d'autres, comme le Rwanda ou le Burundi, sont extrêmement petits. La population varie entre plus de 10 millions et moins d'un million et la densité de peuplement accuse des écarts tout aussi considérables. Bien que ces pays puissent être sans

²⁶⁹ Le tableau IV-2 comprend tous les produits et boissons tropicaux ; les autres produits ont été choisis parce qu'ils tenaient une place relativement importante dans les exportations des pays africains vers la Communauté.

²⁷⁰ Ces deux groupes de produits comprennent respectivement : a) le café, le cacao, les épices et b) les bananes, les huiles végétales et le tabac.

²⁶⁸ L'Alliance des pays producteurs de cacao comprend également un membre non africain, le Brésil.

TABL

Importations de la CEE en provenance

(En dizaines de millions de francs)

N° de la CTCI	Produits	Importations en provenance de l'ensemble du monde	Pays tiers	Union douanière des États de l'Afrique de l'Ouest ^a	Union douanière équatoriale ^c	Cameroun	Congo (Léopoldville)	Rwanda et Burundi	Togo	Somalie	Madagascar	Départements territoriaux français d'outre-mer
071	Café	51 056	50 029	5 592	411	1 879	1 297	9	399	—	2 210	3
072	Cacao	20 219	19 002	2 480	64	3 145	247	—	378	—	24	2
074	Thé	2 794	2 754	—	—	—	15	—	—	—	—	—
075	Epices	2 425	2 288	—	2	—	—	—	2	—	234	54
051-3	Bananes	15 786	15 661	1 472	14	734	222	—	—	1 471	21	—
421-4	Huile d'arachide	5 600	5 433	4 163	24	—	46	—	—	—	14	—
422-2	Huile de palme	5 709	5 504	258	93	36	2 399	—	5	—	—	—
422-4	Huile de palmiste	507	326	—	2	11	278	—	—	—	—	—
221-1	Arachides	14 521	14 481	7 033	60	123	1	—	46	2	111	1
221-3	Amandes de palmiste	5 620	5 549	992	114	193	246	—	170	—	—	—
263	Coton	70 340	68 576	182	1 772	468	1 248	44	122	42	48	1
265-4	Sisal	4 737	4 346	—	10	—	2	—	—	—	303	13
682	Cuivre	85 660	68 352	—	35	—	17 507	2	—	—	—	—
667-2 275-1	Diamant	24 455	21 130	102	165	—	10	—	—	—	—	—
231	Caoutchouc	38 095	35 662	5	23	176	1 212	—	—	—	—	—
281	Minerai de fer	55 590	44 849	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	Bois tropicaux	19 691 ^e	19 691 ^e	4 101	5 159	658	606	—	1	—	1	1
TOTAL pour les positions ci-dessus		422 805	383 633	26 380	7 949	7 423	25 338	55	1 123	1 515	2 966	75
En pourcentage des importations totales, non compris le pétrole brut		14.0	20.7	88.5	87.4	75.1	73.6	16.3	85.5	79.7	52.3	1.1

Sources : Office statistique des Communautés européennes
- Commerce extérieur - Tableaux analytiques.

^a Mauritanie, Mali, Niger, Sénégal, Haute-Volta, Côte-d'Ivoire, Dahomey.

conteste considérés comme des pays « sous-développés », le produit national par habitant varie entre plus de 200 et moins de 50 dollars par an. Tous les pays associés sont essentiellement exportateurs de produits primaires, mais pour des articles très différents puisqu'ils vont du bétail sur pied aux métaux de base. Enfin, la structure géographique du commerce d'exportation et d'importation des pays associés comporte également des divergences importantes puisqu'elle va d'une extrême dépendance vis-à-vis d'un seul marché à une diversification assez poussée.

52. Malgré ces divergences, quelques traits communs distinguent en Afrique le groupe des pays associés de celui des pays non associés. Tout d'abord, bien que le groupe des pays associés comprenne un certain nombre de régions où le peuplement est concentré, la densité de la population y est dans l'ensemble beaucoup plus faible que dans les pays non associés de l'Afrique tropicale, de sorte que la part de ce groupe dans l'Afrique est sensi-

blement plus forte en étendue qu'en population. A l'exception, en effet, de l'Ouganda et de la Fédération de la Rhodésie et du Nyassaland, tous les pays d'Afrique dépourvus de littoral maritime et qui comprennent de vastes régions semi-arides, appartiennent au groupe des pays associés.

53. La présence dans le groupe des pays associés de presque tous les États sans littoral maritime explique pourquoi l'ensemble de ce groupe est plus pauvre que celui des pays non associés. En outre, le niveau de développement économique des pays associés les plus prospères paraît moins élevé que celui de leurs voisins non associés ayant la même position géographique. Le Dahomey est en retard sur la Nigéria et le Sénégal et la Côte-d'Ivoire sur le Ghana ²⁷¹.

²⁷¹ La seule exception importante est le Gabon qui produit aussi du pétrole. Il y a lieu de noter que le taux de change artificiellement élevé gonfle le chiffre du produit national brut des pays de la zone franc et fausse ainsi, dans une certaine mesure, les statistiques.

V-2

e l'Afrique tropicale, 1960-1962

(milliers de dollars)

Gambie	Ghana	Nigeria	Sierra Leone	Rhodésie et Nyassaland	Union douanière de l'Afrique orientale ^b	Guinée	Libéria	Ethiopie	Soudan	Territoires portugais	Territoires espagnols	Total, Afrique tropicale	En pourcentage des importations de la CEE en provenance de pays tiers
—	1	45	19	—	2 746	198	4	420	—	1 591	—	16 824	33.6
—	5 762	3 190	177	—	4	2	40	1	—	189	116	15 821	83.3
—	—	—	—	7	63	—	—	—	—	19	—	104	3.8
—	—	14	—	—	29	—	—	—	—	—	—	335	14.6
—	1	1	6	—	8	30	3	51	—	5	—	4 039	25.8
—	—	74	—	—	—	—	—	—	1	1	—	4 323	79.6
—	—	451	—	—	3	—	—	—	—	3	1	3 249	59.0
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	24	—	315	96.6
329	—	4 205	—	219	107	—	—	59	649	21	—	12 966	89.5
7	2	3 050	190	—	4	33	95	—	—	126	1	5 225	94.2
—	2	727	—	2	1 692	—	—	6	3 013	71	—	9 440	13.8
—	—	—	2	1	1 649	—	—	2	—	611	—	2 593	59.7
—	—	1	—	9 929	160	—	—	—	—	43	—	27 677	40.5
—	391	—	—	4	—	150	900	—	—	—	—	1 723	8.2
—	—	709	—	—	2	6	269	—	—	—	—	2 402	6.7
—	1	4	1 198	—	—	34	2 371	—	—	718	—	4 326	9.6
—	2 730	1 659	2	1	48	1	36	—	—	57	30	15 091	76.6
336	8 890	14 130	1 594	10 163	6 515	454	3 718	539	3 663	3 479	148	126 453	33.0
99.4	96.6	93.2	95.4	76.2	78.2	29.1	96.1	31.4	69.0	68.6	92.5	78.0	

^b Kenya, Ouganda, Tanganyika, Zanzibar.^c Tchad, République centrafricaine, Gabon, Congo (Brazzaville).^d Archipel des Comores, Réunion et Côte française des Somalis.^e Moyenne 1960-1961.

54. Touchant le commerce extérieur, il convient de faire une distinction très nette entre les anciens territoires français et italiens d'une part, et les anciennes colonies belges d'autre part. Les premiers exportent surtout des produits agricoles, y compris quelques matières premières agricoles. Cela suffit à les rendre extrêmement vulnérables et explique l'importance des réglementations de marchés vis-à-vis de la plupart sinon de la totalité de ces territoires. Cette situation contraste fortement avec celle du Congo où les produits miniers exportés par d'importantes sociétés assurent une certaine stabilité et la diversification géographique du commerce extérieur.

55. Les exportations des anciennes colonies françaises et italiennes se concentraient en outre sur le marché de la métropole, reflétant ainsi en partie la structure par produits de leur commerce. Cette concentration était favorisée non seulement par des préférences tarifaires, mais aussi par toute la série d'arrangements réglementant la commer-

cialisation qui ont été décrits ci-dessus. En revanche, les exportations ont été, dans leur généralité, négligeables vers les autres membres de la Communauté, et relativement plus importantes vers des pays tiers comme les États-Unis. Là encore, les anciennes colonies belges occupent une position particulière, parce que le marché belge est relativement étroit et qu'une part importante de leurs exportations allait vers les autres pays de la Communauté. En partie à cause des tarifs préférentiels et des arrangements quantitatifs, et en partie à cause de liens moins officiels, la part des métropoles dans les importations des pays associés, anciens territoires français et italiens, était prédominante et contribuait à porter les prix à un niveau beaucoup plus élevé que dans les pays voisins non associés²⁷². A ce point de vue encore, les territoires belges font exception.

²⁷² Après la dévaluation de 1958, le prix des marchandises françaises a fortement baissé et les pays de la zone franc ont bénéficié d'allocations de devises beaucoup plus généreuses.

TABLEAU IV-3

Superficie, population, PNB et exportations des pays associés et non associés de l'Afrique tropicale, vers 1961

	Superficie (Milliers de km ²)	Popu- lation (Mil- lions)	Densité (Nom- bre d'habi- tants au km ²)	PNB (Millions de dollars)	PNB par habitant (Dollars)	Exportations (Millions de dollars)	Exporta- tions par habitant (Dollars)	Part		
								De l'an- cienne métro- pole (Dans les totales)	De la CEE (en pourcentage)	De l'AELE (en pourcentage)
Cameroun ^a	475	4.1	9	350	86	98	24	57	85	2
République centrafricaine	617	1.2	2	50	40	60	13	51	76	..
Tchad	1 284	2.7	2.9	115	40					
Congo (Brazzaville)	342	0.8	3	35	40					
Congo (Léopoldville)	2 345	14.5	6	1 220 (1959)	88	489 ^b (1959)	26 ^b	35	55	1
Dahomey	116	2.1	17	80	40	18	6	67	77	—
Gabon	267	0.4	2	90	200	50	110			
Côte-d'Ivoire	323	3.4	10	615	184	177	54	52	68	2
Madagascar	590	5.6	9	420	75	78	14	56	62	3
Mali	1 204	4.2	3	245	58	42	10	..	..	..
Mauritanie	1 086	0.7	1	60 (1959)	69	11	16	32	..	..
Niger	1 189	3.1	2	120	40	13	4	70	71	—
Rwanda et Burundi	54	5.1	90	245	100	.. ^c	.. ^c	..	..	..
Sénégal	197	3.0	15	525	175	124	41	82	84	3
Somalie	638	2.0	3	80	40	26	9	56	56	—
Togo	57	1.5	25	105 (1958)	70	19	12		79	1
Haute-Volta	274	4.4	13	175	40	3	1		4	—
TOTAL pays associés	11 057	58.8	5	4 530	77	1 208^d	21^c	49	65	2*
Guinée	246	3.1	12	185	60	55	18	28	..	..
Libéria	111	1.0	9	160	159	83	83	—	30	15
Ghana	238	6.9	29	1 375	199	292	42	24	39	27
Sierra Leone	72	2.5	35	175	70	73	29	83	14	83
Nigeria	924	40.2	43	3 280	82	481	12	48	31	49
Rhodésie et Nyassaland	1 255	9.4	7	1 530	163	579	62	45	21	50
Tanganyika	937	9.4	10	555	59	138	16	32	25	34
Ouganda	243	6.8	28	465	68	116	17	16	21	17
Kenya	583	8.4	14	675	80	116	12	25	29	27
Ethiopie	1 184	19.4	16	843	44	76	4	—	16	10
TOTAL pays non associés	5 794	106.8	18	9 243	87	2 009	19	—	24	42

Sources : Nations Unies, *Bulletin économique pour l'Afrique*, janvier 1961, juin 1961, juin 1962 ; Planification en Afrique, n° 4, Ministère de la coopération française ; Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics 1961* (n° de vente : 62.XVII.8) ; Nations Unies, *Statistical Yearbook* (n° de vente : 62.XVII.1) ; CEE, *Statistiques mensuelles : Commerce extérieur 1962*, n° 2, et une étude spéciale de l'Agence pour le développement international.

NOTE. — La plupart des chiffres de ce tableau ne représentent qu'un ordre de grandeur approximatif.

^a Y compris le Cameroun occidental, en admettant qu'il

ait eu un PNB par habitant égal à celui de l'ancien Cameroun français.

^b Y compris le Rwanda et le Burundi.

^c Compris dans la rubrique Congo (Léopoldville).

^d Y compris l'ancienne Somalie britannique, en admettant qu'elle ait eu un PNB par habitant égal à celui de la Somalie italienne. Ces chiffres sont, en réalité, nettement excessifs, parce qu'on y a inclus, pour les anciens territoires belges, un chiffre se rapportant à 1959. En outre, les prix des exportations des anciens territoires français et italiens sont, exprimés en dollars, beaucoup plus élevés que ceux qu'obtiennent les pays non associés.

56. C'est peut-être dans le domaine des finances que se situe l'élément commun le plus significatif des pays associés. Non seulement ces pays comptent presque exclusivement sur l'aide étrangère provenant essentiellement de l'ancienne métropole et de la Communauté pour financer leurs budgets d'investissements, mais encore, à l'exception de la Côte-d'Ivoire et du Gabon, et plus récemment de la Mauritanie, ils ont tous besoin des subventions de l'étranger pour combler le déficit de leurs budgets

ordinaires ²⁷³. Le fait s'explique premièrement parce que l'économie d'un grand nombre de pays associés n'a pas l'ampleur voulue pour supporter la charge d'un appareil administratif national complet, et secondement parce qu'après avoir obtenu l'indépendance, la majorité sinon la totalité de ces pays n'ont pas ajusté le coût de leurs services publics à la

²⁷³ Cela ne s'applique pas au Congo belge avant son accession à l'indépendance.

nouvelle situation, de sorte que les salaires à presque tous les échelons de la fonction publique sont hors de proportion avec le revenu par habitant et les ressources financières du pays. Ce phénomène est peut-être dû, en partie, à la facilité avec laquelle les subventions s'obtenaient ce qui expliquerait également (dans une certaine mesure) pourquoi ces pays n'ont pas exploré à fond la possibilité d'augmenter leurs recettes publiques.

57. Les données suivantes montrent l'importance énorme de l'aide financière fournie aux EAO (États associés d'outre-mer)²⁷⁴ ; ils reçoivent, par habitant, des ressources financières bilatérales et multilatérales représentant environ trois fois celles qui sont fournies aux pays non associés de l'Afrique tropicale. En fait, il semble que les EAO soient loin d'être en mesure d'absorber les dons et prêts pour les investissements qui leur sont consentis. La plus grande partie de l'aide financière bilatérale servant à couvrir les dépenses ordinaires, l'importance du Fond européen de développement comme source d'investissement est beaucoup plus grande que ne l'indiquent les chiffres globaux. On peut estimer en gros que dès 1961, les engagements du Fonds dans les États associés d'outre-mer qui dépendaient autrefois de la France (124 millions de dollars environ) dépassaient les sommes destinées aux investissements au titre de l'aide bilatérale française²⁷⁵. Il est probable que, dans un proche avenir, la moitié au moins de l'aide fournie aux Dix-huit en matière d'investissements sera financée par le Fonds, le principal obstacle à son utilisation étant le manque de compétences administratives et techniques capables d'élaborer et d'exécuter de bons projets d'investissement.

58. Ce tableau de la situation générale économique, commerciale et financière des États associés est nécessairement incomplet mais il n'en explique pas moins que bon nombre d'entre eux ne pouvaient envisager d'un cœur léger l'abandon de leurs marchés abrités présents ou escomptés alors que les perspectives paraissaient menaçantes pour les matières premières. Il faut noter toutefois que l'attitude des États associés à l'égard du régime préférentiel de la Communauté était très diverse en raison de différences à la fois dans la composition de leurs exportations et dans les liens institutionnels antérieurs les rattachant à leurs ex-métropoles.

59. Un groupe de pays ne bénéficiait pas de droits préférentiels importants sur le marché métropolitain et l'on ne s'attendait pas qu'il en bénéficiât davantage sur le marché de la Communauté. Ce groupe comprend la Mauritanie (en passe de devenir un exportateur très important de minerai de fer), la Haute-Volta (qui exporte principalement du bétail vers les pays d'Afrique voisins), le Tchad

Montant net des ressources officielles mises à la disposition des pays de l'Afrique tropicale en 1961

	Aide bilatérale	Aide multilatérale	Total	Total par habitant
	(En millions de dollars)			(en dollars)
EAO	415.0	73.3	488.3	8.7
Pays non associés de				
l'Afrique tropicale . .	326.2	33.4	361.6	2.8
Total, Afrique tropicale .	741.2	100.7	849.9	4.6

Source : OCDE, *Les moyens financiers mis à la disposition des pays en voie de développement économique en 1961*, Paris, 1963, p. 80-81.

(dont les exportations sont les mêmes que celles de la Haute-Volta avec, en plus, le coton), la République centrafricaine (qui exporte du coton) et, dans une certaine mesure, le Mali (dont les arachides étaient antérieurement au bénéfice du marché réglementé de la zone franc, mais se vendent aujourd'hui principalement aux pays membres du CAEM). La décision récente du GATT supprimant les droits de douane sur les bois tropicaux, signifie que les aspects tarifaires de l'association n'intéresseront pas le Gabon. Un deuxième groupe de pays était précédemment affecté par le régime des marchés réglementés de la zone franc et ne tirera qu'un parti beaucoup plus minime des préférences tarifaires accordées par la Communauté : le Sénégal et le Niger, exportateurs d'arachides. Un troisième groupe de pays qui était précédemment avantagés par certains marchés réglementés de la zone franc, bénéficiera également des tarifs préférentiels de la Communauté mais doit faire face, pour le présent, aux difficultés inhérentes au passage des prix français aux prix mondiaux. Ce groupe comprend les producteurs de café : Côte-d'Ivoire, Cameroun, Togo, Congo (Brazzaville) et Madagascar, qui, le plus souvent, bénéficieront aussi, au bout du compte, des droits préférentiels sur le cacao. La Somalie connaîtra aussi une période de transition difficile lorsqu'elle passera du régime de commercialisation italien des bananes au régime des prix mondiaux. Enfin, en principe, les exportations — plutôt moins importantes — de produits agricoles tropicaux du Congo, du Rwanda et du Burundi devraient, en principe, tirer un profit des droits préférentiels de la Communauté.

60. La deuxième Convention d'association, qui est explicitement fondée sur le principe d'un passage graduel aux prix du marché mondial (en même temps que sur une réduction des préférences accordées par la Communauté) prévoit aussi une compensation financière partielle pour les pertes que pourraient ainsi subir les pays associés²⁷⁶. Les chiffres inscrits dans la Convention (voir tableau IV-4) ne sont directement fonction ni du montant, en chiffres absolus, des pertes envisagées (sur une période de cinq ans) ni de la quote-part de la perte

²⁷⁴ Voir aussi chapitre II, section 2, par. 49-52 et 80-81.

²⁷⁵ Ces ressources proviennent, pour l'essentiel, du Fonds d'aide et de coopération (FAC) et de la Caisse centrale de coopération économique (CCCE).

²⁷⁶ La Mauritanie, le Gabon, et la Haute-Volta renoncèrent immédiatement aux prix préférentiels dont ils bénéficiaient sur le marché français.

TABLEAU IV-4

Aide à la production et à la diversification, accordée aux pays associés qui sont appelés à aligner leurs prix sur les prix mondiaux

(En millions de dollars, pour cinq ans)

Cameroun	15.8	Madagascar	31.6
République Centra- fricaine	6.8	Mali	5.6
Congo (Brazzaville)	6.4	Niger	6.5
Côte-d'Ivoire	46.7	Sénégal	46.7
Dahomey	5.5	Tchad	5.7
		Togo	5.7

Source : Deuxième convention d'association.

totale supportée par chacun des pays²⁷⁷. Mais ils peuvent néanmoins servir à classer les pays associés selon l'importance des avantages de prix dont ils bénéficient actuellement sur le marché français (les prix des bananes étant laissés hors de compte puisque les régimes de commercialisation italien et français ne seront pas abolis pour le moment).

61. La situation des divers États associés d'outre-mer peut être considérée de deux points de vue opposés. D'un côté, plus la part des produits exportés jouissant des préférences de la Communauté est grande et la part de la Communauté dans les exportations de ces produits est réduite, plus vastes se dessinent, à court terme, les possibilités d'un détournement avantageux des courants commerciaux²⁷⁸. Sur cette base, la Côte-d'Ivoire se trouve dans la situation la meilleure, car elle vend du café et du cacao pour une valeur de quelque 40 millions de dollars (moyenne des années 1959 à 1961) hors des pays de la Communauté (principalement aux États-Unis), chiffre égal au quart de ses exportations totales. Au Cameroun, les exportations de marchandises à destination de pays tiers étaient supérieures en valeur à 9 millions de dollars (10 p. 100 du total des exportations). Les exportations malgaches de café et d'épices aux pays tiers atteignaient au total une valeur de 11 millions de dollars (15 p. 100). Pour ce qui est des autres pays associés, les chiffres correspondants sont très faibles et ce n'est que dans le cas du Togo qu'ils atteignent une certaine importance. Dans des conditions plus stables, les anciens territoires belges se seraient trouvés dans une situation très favorable : en 1959, leurs exportations de café vers les pays non membres de la Communauté atteignaient un total de 40 millions de dollars et des tonnages assez considérables d'huiles végétales allaient égale-

ment à des pays tiers. En outre, il faut dans ces calculs tenir compte aussi de la possibilité, pour ces pays, d'accroître leur production de manière à leur permettre de tirer parti du régime préférentiel existant. Cette question a été examinée de plus près au chapitre III, section 1, sous-section iii.

62. La deuxième méthode pour apprécier la situation des divers États associés consiste à calculer quelle serait leur situation s'ils abandonnaient non seulement les préférences bilatérales existantes, mais aussi le régime préférentiel de la Communauté. Le secrétariat du GATT a fait ce calcul et a examiné la situation des trois pays associés d'outre-mer — la Côte-d'Ivoire, le Sénégal et la Somalie — dans l'hypothèse où les pays industrialisés auraient aboli tous les droits de douane et toutes les restrictions applicables aux importations de produits tropicaux.

63. Ayant étudié la situation de la Côte-d'Ivoire dans l'optique des *Perspectives décennales de développement économique* établies pour ce pays, il a conclu que la double suppression de la zone franc et du régime préférentiel de la Communauté infligerait à la Côte-d'Ivoire en 1965 une perte de recettes d'exportation de 25 à 30 millions de dollars (soit 12 p. 100 du total de ces recettes) et que la perte atteindrait le même montant en 1970 (qui ne représenterait alors que 9 p. 100 du total de ces recettes)²⁷⁹. En outre, les auteurs des projets ivoiriens de la création de nouvelles industries — café solubilisé, beurre de cacao, la pulpe de bananes, jus d'ananas, ananas en conserve, thon en conserve et divers bois ouvrés — escomptent évidemment l'octroi par les pays de la Communauté de préférences tarifaires élevées. D'un autre côté, le secrétariat a adopté à dessein des hypothèses très prudentes quant au volume des produits de l'industrie nationale susceptibles de trouver à l'avenir des débouchés dans les pays voisins. Il a estimé que les recettes à provenir de cet accroissement des exportations pourraient au moins partiellement compenser la diminution en valeur des exportations traditionnellement dirigées vers les pays industrialisés.

64. En ce qui concerne le Sénégal, les avantages de prix obtenus pour les arachides grâce au régime de la zone franc sont chiffrés à près de 15 millions de dollars pour 1961 (11 p. 100 des recettes totales d'exportation), et à non moins de 30 millions de dollars pour 1962, année où les prix du marché mondial avaient baissé. La vente des arachides et huiles d'arachides aux prix du marché mondial (c'est-à-dire sans le bénéfice des préférences de la zone franc et de la Communauté) entraînerait en 1964, dernière année du Plan quadriennal actuel, une perte de 50 millions de dollars. Ce plan prévoit une expansion sensible de

²⁷⁷ C'est là, en fait, le résultat de compromis politiques. Les propositions primitivement faites par la Commission de la Communauté et qui se fondaient sur les statistiques des années 1955 à 1959, paraissent aujourd'hui quelque peu insuffisantes, en raison de la reprise des cours mondiaux du café.

²⁷⁸ Vue toutefois assez théorique, car le détournement des exportations des marchés non préférentiels vers les marchés préférentiels est limité par un certain nombre de facteurs et les États associés eux-mêmes ne le jugent pas tous souhaitable.

²⁷⁹ GATT : Groupe spécial du commerce des produits tropicaux. Rapport sur la réunion tenue du 18 au 26 mars 1963 par le sous-groupe institué par le Groupe spécial, Doc. L. 1982 du 29 mars 1963. Ces calculs sont fondés sur les niveaux de prix de 1961-1962.

la production ; en partie en poussant celle d'huile d'arachides. Cette perte pourrait être compensée par des exportations accrues de produits manufacturés, principalement vers les autres pays africains, et une plus forte production de denrées alimentaires dont le pays importe aujourd'hui des tonnages de plus en plus élevés.

65. Tant la Côte-d'Ivoire que le Sénégal pourraient encore dans ces conditions écouler la majeure partie de leurs produits si les préférences tarifaires étaient supprimées — mais en subissant des pertes considérables — et trouver d'autres produits à exporter soit en Afrique, soit hors d'Afrique. Mais la situation de la Somalie est très différente. Même après la forte baisse de prix intervenue au cours de ces dernières années, ce pays vend ses bananes, qui lui procurent la majeure partie de ses recettes d'exportation, à l'Italie à des prix supérieurs de deux tiers à ceux du marché mondial. Même pour atteindre l'objectif visé pour 1965-1966, qui est de ramener le coût de la production des bananes à un niveau où celles-ci pourraient se vendre aux prix du marché mondial majorés des 20 p. 100 que représente la préférence tarifaire de la Communauté, la Somalie devrait encore fournir un très gros effort. Mais sans préférence tarifaire, les bananes de la Somalie ne pourraient d'ici un avenir prévisible soutenir la concurrence étrangère. En outre, s'il y a bien, semble-t-il, des possibilités de diversifier l'économie du pays, notamment dans le domaine agricole, cela exigerait beaucoup de temps car actuellement même, les données fondamentales de la recherche et des essais d'application font défaut.

66. Pour les autres pays associés, il n'existe pas de calcul analogue mais, dans l'ensemble, la situation du Cameroun paraît être assez semblable à celle de la Côte-d'Ivoire (encore que le Cameroun ait des chances plutôt meilleures d'étendre ses exportations de produits manufacturés vers les pays de l'Union douanière équatoriale), tandis qu'en ce qui concerne Madagascar, son isolement géographique aggrave encore sa dépendance à l'égard des préférences douanières de la zone franc et de la Communauté.

67. Comme on voit, une diversification économique plus poussée, un remplacement plus général des importations par la production indigène, enfin un accroissement des exportations de produits manufacturés vers les autres pays d'Afrique permettraient à la longue de créer, chez les principaux pays bénéficiaires des préférences tarifaires de la zone franc et (ou) de la Communauté, une situation où ces pays pourraient à la longue abandonner le régime préférentiel. Pour faciliter cette évolution, il serait possible d'étendre graduellement le remplacement déjà entamé dans la deuxième Convention des préférences douanières par une assistance. Mais, même si l'on pouvait obtenir des concours financiers importants pour faciliter ainsi la transition et si les prix du marché mondial se stabilisaient au moins à leur niveau actuel, une telle réadaptation, de l'avis

des gouvernements intéressés, serait toujours difficile du point de vue économique, social et politique. En sens inverse, une hausse des prix sur le marché mondial allégerait les difficultés de la transition et supprimerait la nécessité de préférences douanières.

vi) *Les pays non associés*

68. Il est quelque peu difficile de présenter le cas de ces pays comme s'il s'agissait d'un groupe car le seul trait qui leur soit commun à tous est simplement qu'ils ne sont pas parties à la deuxième Convention d'association. En Afrique tropicale, ce groupe comprend les colonies britanniques anciennes ou actuelles — Gambie, Sierra Leone, Nigéria et Ghana en Afrique occidentale ; Tanganyika, Kenya, Ouganda, Zanzibar, île Maurice, Rhodésie du Nord, Rhodésie du Sud et Nyassaland en Afrique orientale et centrale, ainsi que l'Éthiopie et le Libéria, qui sont depuis longtemps indépendants. Ce groupe comprend aussi la Guinée, qui faisait autrefois partie de la zone franc et les territoires portugais et espagnols d'Afrique.

69. Entre ces pays, les différences géographiques et économiques ne sont pas moins importantes que les différences politiques. Dans l'ensemble, les pays non associés comprennent les régions les plus fortement peuplées de l'Afrique tropicale, la Nigéria seule comptant plus d'habitants que tous les anciens territoires français d'outre-mer réunis. Mais plusieurs de ces pays non associés sont aussi petits, en superficie et en population, que les moins importants parmi les pays associés. Malgré ces différences, le groupe de ces pays non associés est sans aucun doute d'un poids économique très supérieur à celui des pays associés et par conséquent, pour la plupart des premiers le problème de l'étroitesse des marchés est moins urgent que pour les seconds.

70. La composition des exportations est plus fortement diversifiée dans la plupart de ces pays que dans les pays associés. Cela s'explique en partie parce qu'ils sont plus grands, mais en partie aussi parce qu'ils sont économiquement plus avancés. Malgré cela la Gambie, le Ghana et l'Angola, par exemple, restent des pays de monoculture et, chez plusieurs autres, le degré de diversification économique est encore loin d'être satisfaisant.

71. Les pays tiers paraissent moins nettement tributaires d'un seul débouché que les pays associés. Cela n'est pas nécessairement un avantage du point de vue adopté ici car un grand nombre de pays non associés ont réussi, au cours des années d'après guerre, à se créer des débouchés importants dans la Communauté, ce qui explique pourquoi l'intégration économique de l'Europe occidentale leur cause des préoccupations. En fait, bon nombre de pays non associés vendaient aux pays de la Communauté une part de leurs exportations dépassant celle de n'importe quel pays associé, s'il n'est pas

tenu compte des expéditions aux ex-métropoles. Enfin, indépendamment du niveau de développement économique, la plupart des pays non associés, sinon tous, équilibraient généralement leur budget ordinaire sans aide étrangère.

72. Toutes les colonies et anciennes colonies britanniques d'Afrique, sont au bénéfice des préférences douanières du Commonwealth. A noter, toutefois, que pour un certain nombre de pays africains, ces préférences n'ont qu'une importance minime. Il en est ainsi du Ghana, parce que la préférence sur le cacao est légère, et dans une certaine mesure aussi, de l'ancienne Afrique Orientale britannique car, pour le café il n'y a qu'une légère préférence et pour le sisal, aucune. D'autre part, les avantages préférentiels accordés sur les arachides (article important pour la Gambie et la Nigéria), sur les produits agricoles des régions tempérées (Kenya), sur le sucre (île Maurice) et sur le tabac (Rhodésie), sont assez substantiels pour influer sur la capacité de concurrence des pays intéressés et sur leurs recettes d'exportation. Il y a peu de temps encore, la même remarque valait aussi pour les bois tropicaux. Ces droits préférentiels ne s'accompagnent d'aucune réglementation de la commercialisation. En outre, le marché du Royaume-Uni étant relativement étroit par comparaison avec ce que les membres du Commonwealth peuvent exporter, ces droits préférentiels, comme on l'a déjà montré plus haut, ne conduisaient pas à une concentration excessive sur le marché britannique d'exportation cherchant à bénéficier du tarif préférentiel — mais ce marché était, il est vrai, exclusivement approvisionné par le Commonwealth.

73. Il est difficile de déterminer d'une manière tant soit peu précise les incidences que le nouveau tarif extérieur commun de la Communauté aura dans les divers pays non associés. Le tableau IV-5 reproduit les résultats d'un calcul fondé sur les statistiques d'importation des six pays de la Communauté pour l'année 1958 et sur la première version du tarif extérieur commun. Depuis lors, les droits de ce tarif ont été sensiblement réduits pour la plupart des produits intéressant les pays de l'Afrique tropicale et supprimés pour deux d'entre eux. D'autre part, les exportations de pays non associés à destination de la Communauté ont sensiblement augmenté depuis 1958 et il est donc probable que si les pourcentages inscrits à la colonne 5 du tableau IV-5 devraient être aujourd'hui sensiblement plus faibles, ceux qui figurent à la colonne 7 de ce tableau ne changeraient pas beaucoup. Compte tenu de ces réserves, il semble que les pays principalement touchés par le tarif extérieur commun soient les exportateurs de café et de cacao tandis que les pays exportant surtout des graines oléagineuses et des matières premières pour l'industrie ne se trouvent pas directement affectés.

74. Le secrétariat du GATT a cherché à déterminer la situation de la Nigéria dans l'hypothèse où seraient supprimés *tous* les droits de douane et toutes les restrictions à l'importation des produits tropicaux principalement recherchés par les pays industrialisés, c'est-à-dire qu'il a procédé aux mêmes calculs que pour la Côte-d'Ivoire, le Sénégal et la Somalie. Il n'a pas observé que les produits de la Nigéria se fussent vendus sur le marché britannique à des prix plus avantageux qu'ailleurs mais puisque,

TABLEAU IV-5

Incidence du tarif extérieur de la CEE sur les importations en provenance des pays tiers

	Importations de 1958 (En millions de dollars)				Incidence moyenne du tarif extérieur de la CEE sur les importations, en pourcentage ^b	Droits prélevés par la CEE sur les importations ^c (En millions de dollars)	Incidence moyenne du tarif de la CEE sur les importations totales du pays, en pourcentage ^d
	Produits frappés de droits ad valorem	Produits pour lesquels les droits n'ont pas encore été fixés	Produits frappés des droits spécifiques	Charbon, fer, acier et produits nucléaires ^a			
Ghana	94.0	—	—	1.6	7.4	10.4	3.6
Territoires portugais ^e	50.8	—	—	3.7	8.2	4.2	1.9
Ethiopie	12.5	—	—	0.2	3.1	1.1	1.7
Afrique orientale britannique ^f	93.3	0.3	—	0.5	5.7	5.3	1.3
Fédération de Rhodésie et du Nyassaland	63.5	—	—	0.4	3.4	3.1	0.8
Nigéria	112.2	—	—	0.7	2.3	2.6	0.7
Afrique occidentale britannique ^g . . .	8.1	—	—	9.2	2.9	0.2	0.3
Libéria	12.3	—	—	16.5	0.5	0.06	0.0

Source : Office statistique de la CEE.

^a Visés par les dispositions de la Communauté européenne du charbon et de l'acier et de l'Euratom.

^b Seulement produits frappés de droits *ad valorem*.

^c Valeur des produits frappés de droits *ad valorem* multipliée par l'incidence moyenne des droits prélevés par la CEE.

^d Chiffres de la colonne précédente exprimés en pourcentage des exportations totales enregistrées par le pays africain : on n'obtient ainsi qu'une évaluation approximative.

^e Angola, Mozambique, Guinée portugaise, etc.

^f Y compris Zanzibar, l'île Maurice, les îles Seychelles.

^g Gambie, Sierra Leone et Sainte-Hélène.

sur les cinq produits considérés, c'est du Commonwealth que le Royaume-Uni importe plus de 95 p. 100 des tonnages dont il a besoin, les droits préférentiels accordés par lui exercent probablement une influence sur l'orientation des courants d'échanges. Cela ne signifie pas nécessairement que la suppression des préférences accordées aux pays du Commonwealth ne porterait pas atteinte aux exportations de la Nigéria²⁸⁰. D'autre part, le régime des marchés réglementés de la zone franc, renforcé encore par les droits préférentiels, a largement contribué à écarter les produits nigériens du marché français chaque fois qu'ils pouvaient être fournis par les pays de la zone franc. Pour la Nigéria, les principaux marchés de la Communauté sont ailleurs qu'en France. Le Congo a été le principal concurrent de la Nigéria sur le marché belge. Aussi craint-on en Nigéria que, tout compte fait, la mise en place d'un régime préférentiel dans les pays de la Communauté autres que la France ne fasse perdre à ce pays plus qu'il ne pourrait gagner en pénétrant dans le marché français, même si le régime de la zone franc devait être aboli. Après avoir calculé quelle était l'importance comparative des régimes préférentiels du Commonwealth, de la zone franc et de la Communauté respectivement, le secrétariat du GATT conclut que « la suppression de toutes les entraves au commerce et de tous les arrangements préférentiels améliorerait les conditions d'accès des exportations nigériennes de produits tropicaux aux marchés mondiaux et conduirait à un accroissement des recettes d'exportation du pays. »

75. On n'aperçoit pas très clairement les lignes selon lesquelles un accord pourrait être conclu entre la Nigéria et la Communauté. La Nigéria est le principal fournisseur de palmiste et d'arachides, mais ces produits, de toute façon, entrent dans la Communauté en franchise de douane. Pour l'huile d'arachides, la situation est différente. La Nigéria n'a que récemment créé une industrie d'extraction qui travaille pour l'exportation, et elle n'a pas tenté de pénétrer dans les marchés de la Communauté où la concurrence est plus âpre pour l'huile que pour les arachides décortiquées. Enfin, pour des raisons techniques, l'huile de palmiste est toujours extraite sur les lieux de culture et il n'y a donc pas de concurrence proprement dite avec une industrie d'extraction métropolitaine. Dans ce cas, la Nigéria doit compter avec un gros concurrent parmi les pays non associés, l'Indonésie²⁸¹, si bien que la Communauté ne peut consentir à la Nigéria seule une concession tarifaire par accord bilatéral.

76. En résumé, s'agissant de graines oléagi-

neuses et d'huiles végétales, l'octroi de concessions tarifaires à la seule Nigéria serait soit superflu, soit impossible dans la pratique et un statut d'association analogue à celui dont bénéficient les Dix-huit ne modifierait sensiblement la situation qu'en ce qui concerne les huiles. Mais la vraie difficulté à laquelle se heurte la Nigéria réside dans la politique des matières grasses et des huiles adoptée par la Communauté et dans celle, qui lui est connexe, des produits laitiers. Pour protéger les intérêts de la Nigéria, qui est le plus important fournisseur de graines oléagineuses extérieur à la Communauté, tout accord avec les Six devrait comprendre une clause analogue à l'article 11 de la Convention d'association avec les Dix-huit qui protège les intérêts de ces pays pendant la période de mise au point d'une politique agricole commune. Dans le cas particulier des matières grasses et des huiles, les intérêts de la Nigéria et des Dix-huit tendront probablement plutôt à s'accorder qu'à s'opposer. En ce qui concerne le cacao, seule l'association ou des concessions tarifaires multilatérales permettraient de modifier la situation de la Nigéria par rapport à celle des autres pays, mais ce produit n'est pas pour lui d'une importance vitale.

77. Il importe de noter que la Nigéria aurait une contrepartie à offrir aux pays associés d'outre-mer : l'abandon des préférences tarifaires du Commonwealth. Cela a été envisagé au moment où ces questions étaient examinées par le Groupe spécial du commerce des produits tropicaux du GATT. Ce bref aperçu de la situation de la Nigéria montre la complexité des problèmes que soulèverait toute négociation bilatérale entre un pays africain tropical non associé et la Communauté.

vii) *L'importance de l'association avec la Communauté du point de vue de l'industrialisation et de l'intégration économique de l'Afrique.*

78. Les répercussions de l'association des Dix-huit sur l'évolution générale de l'industrialisation dans ces mêmes pays sont étroitement liées à la faculté que ceux-ci conservent de protéger leurs jeunes industries et au problème plus général de l'intégration économique en Afrique.

79. En principe du moins, l'accès privilégié que la Communauté accorderait aux États associés pour les produits ouvrés et les restrictions à la protection de ses marchés intérieurs qu'elle s'imposerait, devraient, semble-t-il, inciter les États associés à créer par priorité des industries exportant vers l'Europe occidentale telles que : huileries, industrie du cacao, industrie du bois, fonderie et transformation d'aluminium, etc... L'étroitesse des marchés indigènes dans les divers États associés renforce aussi la tendance à faire porter leurs efforts avant tout sur les industries d'exportation, tendance qui seulement irait à l'encontre d'un développement économique équilibré de ces États mais les éloigne-

²⁸⁰ Les droits de douane abandonnés sur ces produits (parmi lesquels figurent aussi les feuillures tropicales) représentent en gros de 4 à 5 millions de livres sterling par an, soit peut-être 6 ou 7 p. 100 de la valeur f.o.b. de toutes les exportations à destination du Royaume-Uni.

²⁸¹ A considérer l'ensemble des pays, le Congo (Léopoldville) constitue le fournisseur le plus important.

rait encore davantage des autres pays d'Afrique et les rendrait plus fortement tributaires de la Communauté. Les solutions que recevront les problèmes de la protection des industries indigènes et de la création de marchés élargis dépendront pour une bonne part de l'application que la deuxième Convention d'association recevra dans les faits.

80. Les dispositions pertinentes de cette Convention (voir chapitre II, par. 77-79) à première vue ne limitent pas le champ de la protection dont peuvent bénéficier les industries des États associés par le jeu des tarifs douaniers et des contingents. Néanmoins, la procédure de consultation à laquelle est assujettie l'application de droits de douane et de contingents peut permettre à la Communauté d'influencer indirectement des décisions des États associés, non pas tellement pour les industries existantes mais pour celle dont ils envisageraient la création. A ce propos, il y a lieu de noter qu'au cours des cinq premières années d'association, la Communauté a accepté sans protestation non seulement les nombreuses augmentations de tarifs adoptées par ces États et applicables sans distinction de pays mais même des mesures extrêmes telles que les interdictions totales d'importation adoptées par le Sénégal pour protéger ses industries en passe de perdre leurs débouchés en Afrique occidentale.

81. Le grand problème qui se pose à long terme — avec autant d'acuité aux pays non associés qu'aux pays associés — reste celui de la compatibilité de la deuxième Convention d'association avec la création de marchés régionaux comprenant à la fois des pays non associés et des pays associés. L'intégration économique régionale est d'un intérêt primordial pour l'Afrique, non seulement en raison de l'étroitesse de la plupart des marchés nationaux, mais aussi parce que des frontières politiques séparent des territoires dont les ressources sont complémentaires et entre lesquels le voisinage, les liens de culture et les migrations ont depuis longtemps créé des courants d'échange. A l'époque coloniale, les principales divisions entre ces territoires correspondaient à celles qui existaient entre les métropoles : le commerce entre territoires d'un même pays était relativement libre et, en fait, plusieurs de ces territoires appartenaient à une union douanière commune. L'indépendance venue, les frontières douanières se sont affirmées peu à peu²⁸², mais en même temps la question de l'association tendait à séparer d'anciens territoires français, belges et italiens des autres pays d'Afrique. Même si les entraves à la collaboration régionale parmi les pays associés, d'un côté, et parmi les pays non associés, d'un autre côté, étaient éliminées avec succès²⁸³, la séparation

permanente des deux groupes créerait des difficultés graves, en particulier en Afrique de l'ouest où l'on compte treize pays associés, cinq pays non associés et plusieurs territoires dépendants relativement petits et qui forment enclave. Parmi les non associés, les deux plus importants, la Nigéria et le Ghana, n'ont pas de frontière commune entre eux ni avec les trois autres. En outre, les ports qui peuvent le mieux desservir de vastes régions de la Haute-Volta, du Niger, voire du Mali et du Tchad, qui sont des pays associés, se trouvent dans des pays non associés. De même, la main-d'œuvre de migration qui vient des pays de l'intérieur sans accès direct à la mer cherche à s'employer pour une bonne part dans les pays non associés du littoral. En Afrique centrale, le tableau de la situation, s'il est moins complexe, ressemble à certains égards à celui que présente l'Afrique de l'ouest : le Rwanda et le Burundi [et même les provinces orientales du Congo (Léopoldville)] sont fortement tributaires des voies de transport et aussi des marchés de main-d'œuvre des pays non associés de l'Afrique de l'est.

82. Un aspect de ce problème, important du point de vue pratique, a trait aux conditions particulières dans lesquelles s'exerce le contrôle douanier de la majeure partie de l'Afrique, où il est en fait impossible de surveiller les frontières terrestres de façon efficace et où même de faibles différences de prix suscitent une contrebande étendue, généralement de biens de consommation. N'y eût-il alors qu'un seul pays du littoral à rester en dehors d'une union douanière formée dans une région du continent, l'industrialisation y deviendrait très difficile, sinon impossible, puisque ce pays pourrait faire des bénéfices considérables en réexportant illégalement vers les pays de cette union douanière des marchandises se trouvant en concurrence avec celles de leurs industries naissantes.

83. Les dispositions expresses de la Convention paraissent assez nettes en ce qui concerne la participation des États associés aux unions douanières et autres institutions similaires. L'article 7 prévoit (sauf pour le commerce frontalier) le régime de la nation la plus favorisée en faveur des Six, mais exclut de ce régime les unions douanières et les zones de libre-échange formées parmi les États associés eux-mêmes et que l'article 8 admet expressément. L'article 9 de la Convention permet la constitution d'unions douanières et de zones de libre-échange comprenant des pays non associés « dans la mesure où ces unions douanières et ces zones de libre-échange ne sont pas ni ne deviennent en fait incompatibles avec les principes et les dispositions de ladite Convention ». Dans ces conditions, les dispositions de l'article 7, à strictement parler, ne permettraient pas d'établir une véritable union douanière, c'est-à-dire une union douanière appliquant à l'encontre des Six un régime discriminatoire.

84. Néanmoins, l'existence de l'article 9 traduit un souci des parties contractantes de ne pas faire

²⁸² Voir Nations Unies, Commission économique pour l'Afrique, *Administration douanière en Afrique occidentale*, document E/CN.14/STC/WPCA 1, 1961, Addis-Abéba.

²⁸³ Une certaine coopération, que facilite une même formation culturelle, s'établit actuellement entre la plupart des pays associés, dans le cadre de l'Organisation africaine et malgache de coopération économique.

obstacle à une coopération économique entre Etats africains associés et non associés²⁸⁴. Il y aurait donc peut-être possibilité d'interpréter la Convention d'une façon moins littérale, par exemple, par référence aux principes généraux énoncés à son article premier²⁸⁵. Dans la pratique, cette question ne pourrait être tranchée qu'en soumettant au Conseil de l'Association, pour décision de principe, un cas concret de discrimination à l'encontre de la Communauté en tant que groupe²⁸⁶.

2. LA RÉGION MÉDITERRANÉENNE

85. Dans la présente section, l'expression « région méditerranéenne » est considérée comme embrassant tous les pays riverains de la Méditerranée. Cependant, pour des raisons d'ordre pratique, la Yougoslavie et l'Albanie ne seront pas examinées et l'on n'étudiera ici que les autres pays de la région qui ne font pas partie de la Communauté économique européenne²⁸⁷.

86. Ces pays sont étudiés en tant que groupe pour trois raisons. Tout d'abord, leurs exportations portent sur une gamme de produits très similaire surtout en ce qui concerne le marché de la Communauté économique européenne. Le tableau IV-6 montre que la structure des exportations varie de manière appréciable d'un pays à un autre mais que, pour chaque produit pris séparément, plusieurs pays sont des fournisseurs importants du Marché commun. En deuxième lieu, plusieurs pays de cette région ont des liens bilatéraux avec un des pays du Marché commun, comme l'Algérie, le Maroc et la Tunisie avec la France et la Libye avec l'Italie, alors que d'autres comme la Grèce et la Turquie ont conclu ou recherchent une forme d'association avec

la Communauté. Enfin, à quelques exceptions près, tous les pays de la région, quels que soient leurs liens particuliers, dépendent étroitement du marché de la Communauté pour leurs exportations. Les pays qui font exception sont le Liban, l'Égypte et la Syrie dont seules environ 10, 15 et 20 p. 100 de leurs exportations respectives vont au Marché commun. Toutefois, même ces pays ont en fait plus besoin d'accroître leurs exportations vers le Marché commun que ne l'indiquent les chiffres cités.

87. Si l'AELE, et le Royaume-Uni en particulier, représente également un marché important pour des produits exportés par certains de ces pays, elle ne constitue pas, dans la plupart des cas, un débouché de remplacement pour les exportations vers le Marché commun, soit que le Royaume-Uni n'achète pas en grandes quantités les produits de base en question (par exemple l'huile d'olives, le vin, le liège, etc.) soit qu'il s'approvisionne traditionnellement auprès d'autres pays appartenant généralement au Commonwealth (tabac, agrumes, etc.)²⁸⁸.

88. On a vu plus haut que les perspectives de débouchés pour les produits agricoles de zone tempérée, qui représentent une part très appréciable des exportations de la région méditerranéenne, varient sensiblement suivant les produits²⁸⁹. C'est la raison pour laquelle il peut arriver, soit que les pays méditerranéens se fassent concurrence pour un marché essentiellement stagnant, soit que ces pays se disputent le soin de fournir à un marché en voie d'expansion les importations supplémentaires dont il a besoin. Dans un cas comme dans l'autre, toutefois, la Communauté jouera un rôle décisif en déterminant par sa politique commerciale la structure des importations en provenance de la région méditerranéenne, par région et par produit. La région méditerranéenne est un fournisseur important de la Communauté. En ce qui concerne les produits énumérés au tableau IV-6 elle fournit plus d'un tiers et, pour sept de ces produits, plus de 50 p. 100 des importations totales de la Communauté en provenance des pays tiers.

89. Il convient de noter que cette ventilation n'est pas assez détaillée pour permettre de distinguer les différents produits qui, compris dans un total donné, présentent une importance particulière pour la région méditerranéenne. Ainsi, par exemple, le blé méditerranéen ne représente qu'une faible fraction des importations de la Communauté en provenance de pays tiers, mais il occupe une place quelque peu plus élevée dans les importations de blé dur. De même, si l'on considère les catégories des légumes et des autres fruits frais, la région est

²⁸⁴ « Il paraît normal que la faculté, pour les Etats associés, de maintenir ou d'établir des unions douanières ou des zones de libre-échange entre eux ou avec les Etats tiers ait été prévue. Les deux articles correspondent à une tendance générale dans la coopération économique mondiale dont la Communauté européenne est l'exemple le plus typique. Ils font clairement comprendre que rien dans l'association ne s'oppose aux efforts d'unification en Afrique a.

« Il existe d'ores et déjà des groupements économiques en Afrique ; l'appartenance des Etats associés à des groupements n'a jamais entravé en quoi que ce soit la bonne marche de l'association. Au contraire, il y a tout lieu d'espérer qu'une intensification de la coopération économique entre les Etats associés ou entre un ou plusieurs Etats associés et les Etats tiers renforcera les effets bénéfiques de l'association. »

« Cf. également l'article 30 de la Convention, aux termes duquel les Etats associés peuvent, dans le domaine du droit d'établissement, conférer des droits privilégiés aux ressortissants d'Etats tiers, lorsqu'il s'agit d'accords régionaux. » Rapport de M. Gaston Thorn sur la Convention, présenté au nom de la Commission de coopération avec les pays en voie de développement du Parlement européen (document 65, du 13 septembre 1963).

²⁸⁵ Pour un examen plus approfondi du problème, du point de vue africain, voir Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Document de base sur la création d'un marché commun africain », E/CN.14/STC/20.

²⁸⁶ Une déclaration dans ce sens a été faite par l'observateur de la Communauté à la deuxième session du Comité permanent du commerce de la CEA (voir E/CN.14/STC/33, par. 25).

²⁸⁷ Seules 12 p. 100 des exportations yougoslaves à destination du Marché commun portent sur les produits énumérés au tableau IV-6.

²⁸⁸ L'Espagne constitue ici la principale exception (voir plus loin). D'autre part, le Portugal, sans faire partie de la région méditerranéenne, a une structure semblable à celle des pays méditerranéens en ce qui concerne le commerce des produits de base, mais il exporte principalement ses produits au Royaume-Uni, c'est pourquoi il n'est pas étudié ici.

²⁸⁹ Chapitre III, section 1, sous-sections i et ii.

TABLEAU IV-6

Importations par la CEE de certains produits en provenance des pays méditerranéens, 1959-1961

(En dizaines de milliers de dollars des Etats-Unis)

Produits	Pays d'origine														Total pays méditer- ranéens	En pour- centage des importations de la CEE en prove- nance des pays tiers
	Monde	Monde moins CEE	Algérie	Maroc	Tunisie	Libye	Egypte	Chypre	Syrie	Espagne	Turquie	Grèce	Israël	Liban		
Blé	35 727	32 248	5	734	468	—	—	—	—	16	413	64	82	—	1 782	5.5
Légumes	38 235	19 317	3 008	4 119	265	3	671	17	22	1 376	300	118	20	80	9 999	51.7
Fruits secs	4 990	4 828	651	2	79	3	—	11	—	62	1 255	1 032	—	7	3 102	64.0
Agrumes	27 259	24 343	3 979	4 482	594	3	32	36	—	9 320	87	46	1 463	5	20 047	83.2
Autres fruits frais (voir bananes) .	44 017	25 397	321	218	129	13	3	—	2	2 492	1 605	532	5	20	5 340	21.0
Poissons, etc., en conserve, préparés	7 192	6 724	131	1 544	151	34	1	—	—	494	—	—	—	—	2 355	35.0
Huile d'olive	6 163	5 932	101	57	1 994	63	—	3	—	3 289	1	178	2	—	5 688	95.9
Vin	32 805	26 960	21 495	1 526	1 838	1	—	42	—	679	8	127	3	—	25 719	95.3
Tabac	22 630	20 403	446	4	—	—	—	7	1	10	1 172	2 902	—	13	4 555	22.3
Minerai de fer	51 387	41 285	1 137	799	317	—	58	2	—	2 184	336	139	—	1	4 973	12.1
Phosphates et superphosphates . .	8 663	8 634	203	4 812	1 286	—	8	—	—	2	2	—	5	—	6 318	73.2
Plomb	4 633	3 383	19	371	338	—	—	—	—	138	—	—	—	—	866	25.6
Coton	67 290	65 609	31	61	—	—	4 322	—	2 128	—	4 162	1 168	18	6	11 896	18.1
Liège	1 283	1 256	72	327	34	—	—	—	—	214	—	—	—	—	647	51.5
TOTAL pour les positions ci-dessus	352 274	286 319	31 599	19 056	7 493	120	5 095	118	2 153	20 276	9 341	6 306	1 598	132	103 287	36.1
Chiffre ci-dessus exprimé en pour- centage des importations totales, non compris les importations to- tales de pétrole	13.2	13.8	84.1	66.3	78.1	25.5	74.4	4.6	83.5	66.1	62.8	68.3	29.4	19.0	84.0	

Source : CEE, Commerce extérieur, tableaux analytiques.

le grand fournisseur de certains produits tels que les tomates et les raisins. La situation est la même pour le tabac, la Grèce, la Turquie, la Yougoslavie et la Bulgarie étant les fournisseurs presque exclusifs de tabac oriental.

90. Dans chacun des pays sauf Israël, le Liban et la Libye, les 15 produits de base énumérés représentent plus de 60 p. 100 des exportations totales à destination de la Communauté économique européenne, la moyenne étant même montée à 84 p. 100 dans les trois dernières années pour lesquelles l'on possède des statistiques. Ce pourcentage est à rapprocher de celui que représentent ces marchandises dans les importations globales de la Communauté — 13 p. 100 — ou de celui des importations de la Communauté en provenance des seuls pays tiers — 14 p. 100. Cette concentration intense des exportations sur une gamme de produits relativement limitée serait encore accrue par l'introduction de certains autres produits qui sont importants pour quelques pays, tels que l'alfa et le minerai de plomb pour l'Algérie, le Maroc et la Tunisie, les arachides pour la Libye et le cuivre pour Chypre. Pour bon nombre de ces produits, la Communauté économique européenne est, pour la région, le marché de loin le plus important, et les possibilités d'expansion des exportations sur d'autres marchés sont limitées aussi bien par les problèmes de transport que par des raisons de goût.

91. Malgré l'interdépendance de la Communauté et de la région méditerranéenne, sauf pour quelques rares produits, aucun des pays de la région ne pourrait revendiquer le titre de principal fournisseur extérieur de la Communauté, même si une classification des produits plus détaillée que celle qui figure au tableau était adoptée. En conséquence, pour virtuellement tous les produits, le bénéfice de toute concession tarifaire non discriminatoire devrait être partagé avec d'autres pays de la région ou d'autres pays tiers, en particulier avec les États-Unis, la République sud-africaine, l'Australie et, parmi les pays en voie de développement, la Rhodésie et le Nyassaland (pour le tabac).

92. Il importe de noter également que, pour plusieurs produits, les pays de la région ont pour concurrents non seulement des fournisseurs extérieurs, mais aussi les pays méditerranéens de la Communauté²⁹⁰. La part du commerce intra-communautaire dans les importations totales de la Communauté, soit la différence entre la première et la seconde colonne du tableau, permet de mesurer l'importance de cette concurrence. Cette part est relativement faible dans le cas des fruits secs, des conserves de poisson, de l'huile d'olive, du tabac, des phosphates, du coton et du liège. Il ne faut pas oublier, d'autre part, que pour certains articles, l'Algérie, le Maroc, la Tunisie et, dans une certaine mesure, la Libye, jouissent traditionnellement d'une

situation privilégiée sur le marché de certains pays de la Communauté. L'assimilation de ces courants privilégiés au commerce intra-communautaire changerait sensiblement ce tableau en ce qui concerne le blé, les légumes, les agrumes, les conserves de poisson, l'huile d'olive, le vin, les phosphates, le plomb et le liège, certains de ces produits étant de toute façon admis en franchise dans la Communauté. Comme on le verra plus loin, l'association de la Grèce et de la Turquie augmentera l'importance des courants commerciaux privilégiés pour un certain nombre de produits qui intéressent particulièrement d'autres pays en voie de développement.

93. Ainsi, pour la très grande majorité des produits en question, le meilleur moyen d'améliorer les perspectives d'exportation d'un pays de la région est de lui accorder un accès préférentiel, dans le cadre d'une association fondée sur les principes d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange. La conclusion d'accords de ce genre représente d'autre part une grave menace pour les autres fournisseurs présents ou futurs. Inversement, la suppression de privilèges dont bénéficient depuis longtemps certains courants commerciaux bilatéraux pourrait porter un coup sensible aux pays intéressés alors qu'elle améliorerait la situation relative d'autres fournisseurs.

Toutes ces caractéristiques montrent que les exportations des pays méditerranéens à destination de la Communauté dépendent de quelques marchés où règne une grande concurrence et qui pourraient facilement être disloqués par les arrangements institutionnels de la Communauté. En fait, pareils arrangements pourraient pratiquement obliger les pays tiers à rechercher une forme d'association ou d'accommodement avec la Communauté économique européenne pour la seule raison que leurs concurrents l'ont déjà fait. C'est sur cette toile de fond que sera étudiée la situation de chaque pays de la région.

i) Grèce

94. L'association de la Grèce avec la Communauté a été généralement considérée comme une première expérience dont les enseignements pourraient être utilisés dans des arrangements ultérieurs du même genre avec des pays en voie de développement autres que les anciens territoires non autonomes.

95. Avec un produit national brut par habitant égal à environ un tiers du produit moyen de la Communauté et avec la moitié environ de sa population active occupée dans l'agriculture, la Grèce est certainement bien loin du niveau de développement atteint par les Six. Bien qu'elle ait une population assez nombreuse (8.5 millions) et un produit national brut relativement faible (moins de 4 milliards de dollars en 1961), elle n'est pas étroitement tributaire de son commerce extérieur. En 1961, ses

²⁹⁰ Pour les tomates et quelques autres légumes, ils sont aussi en concurrence avec les Pays-Bas.

TABLEAU IV-7

Evolution du commerce extérieur de la Grèce, 1957 à 1962

E = Exportations.

I = Importations

	1957		1958		1959		1960		1961		1962	
	E	I	E	I	E	I	E	I	E	I	E	I
Total (millions de dollars) .	220	524	232	565	204	567	203	702	223	714	249	701
<i>Répartition en pourcentage :</i>												
CEE	44.2	40.8	42.3	42.6	39.5	37.9	32.8	33.7	30.5	38.1	35.6	43.3
Allemagne	25.8	18.8	20.5	20.3	20.5	19.2	18.5	15.9	18.8	18.0	17.7	18.9
France	6.8	6.0	12.8	5.4	7.3	3.7	4.8	4.6	5.1	6.1	5.3	7.9
Italie	8.2	9.8	6.0	8.8	7.4	7.0	6.2	5.8	2.8	6.5	8.5	7.7
Pays-Bas	2.2	3.0	2.0	4.8	3.2	4.4	2.5	3.0	2.3	4.3	2.6	4.0
Belgique-Luxembourg .	1.2	3.2	1.0	3.3	1.2	3.6	0.8	4.4	0.9	3.2	1.5	4.8
AELE	14.9	20.0	13.2	18.7	14.3	20.2	15.1	16.8	14.1	18.4	18.1	21.1
Royaume-Uni	8.9	11.1	7.6	9.9	9.3	11.9	9.5	10.2	7.8	10.6	9.7	11.9
Etats-Unis	13.8	16.3	13.6	13.7	12.9	10.3	13.4	13.5	14.5	11.4	7.7	9.6
CAEM	12.0	5.8	16.2	7.0	16.5	7.8	22.1	8.0	23.4	7.1	20.3	7.8
Yougoslavie	4.0	2.6	4.0	2.4	5.1	2.4	4.5	2.8	5.4	2.7	6.7	1.2
Autres pays	11.1	14.5	10.7	15.6	11.9	21.4	12.1	25.2	12.1	22.3	11.6	17.0

Sources : Statistiques de la Grèce et statistiques de l'OCDE.

exportations représentaient 6 p. 100 du produit national brut et ses importations 18 p. 100. Les services et les envois de fonds de ressortissants expatriés aident beaucoup à couvrir ce déficit commercial.

96. Dans les années qui ont précédé la négociation de l'accord d'association, près de 40 p. 100 des échanges (exportations et importations), s'effectuaient avec les Six. Les pays du CAEM absorbaient près de 16 p. 100 des exportations totales et les pays de l'AELE et les États-Unis environ 14 p. 100 chacun ²⁹¹. La Grèce était beaucoup plus tributaire en moyenne du marché de la Communauté que d'autres marchés pour le tabac, le vin et les fruits frais autres que les agrumes, mais nettement moins pour les raisins secs et les raisins de Corinthe qui étaient principalement exportés au Royaume-Uni.

97. Parmi les pays de la Communauté, l'Allemagne occidentale est de loin le plus grand consommateur de produits grecs. Elle absorbe en effet plus de la moitié des exportations totales de la Grèce à destination de la Communauté et une proportion encore plus élevée de raisins secs, de fruits

frais, de vin et de tabac, qui représentent près des trois quarts des exportations grecques à destination de l'Allemagne occidentale. Non seulement, tous ces produits sont frappés plus fortement par le tarif extérieur commun que par les droits de douane de l'Allemagne occidentale, mais ils trouvaient aussi en Allemagne occidentale un marché assez ouvert et très actif. Cela a été particulièrement vrai pour le tabac, qui n'est monopole d'État ni en Allemagne occidentale ni dans les pays du Benelux. Parmi les principales exportations grecques, seul le coton n'est pas acheté en grandes quantités par l'Allemagne occidentale, la France étant, à cet égard, le principal débouché dans la Communauté. Il est vrai que l'intégration des Six et l'association des Dix-huit n'auraient affecté au début que de manière relativement limitée ces débouchés déjà existants pour les exportations grecques dans les pays de la Communauté ; néanmoins, la Grèce n'aurait guère pu tirer profit de l'expansion continue de la demande — surtout en Allemagne occidentale — si elle n'était parvenue à un *modus vivendi* avec la Communauté.

98. L'association entre la Grèce et le Marché commun est entrée en vigueur en novembre 1962. En voici les dispositions principales, qui conduiront à la création d'une union douanière dans vingt-deux ans ²⁹².

²⁹¹ Comme il est indiqué au tableau IV-7, une proportion élevée des exportations a été détournée de la Communauté en 1960 et 1961 au profit des pays du CAEM. La diminution des exportations à destination des Six a été entièrement due à trois changements n'ayant aucun rapport avec l'intégration de la Communauté économique européenne : la disparition des exportations exceptionnelles de 17 millions de dollars de vin à destination de la France et de 5,6 millions de dollars de tabac à destination de l'Italie, enregistrées en 1958, et une baisse de 4 millions de dollars de la valeur des exportations de coton à destination de la France (voir tableau IV-8).

²⁹² Nous ne mentionnerons que les dispositions relatives aux droits de douane et aux restrictions quantitatives. Il existe également d'autres dispositions importantes telles que celles qui ont trait aux prêts accordés par la Banque européenne d'investissements à concurrence de 125 millions de dollars qui seront versés au cours des cinq premières années et remboursés en 25 ans.

TABLEAU IV-8

Grèce : Exportations totales et exportations de certains produits à destination de certaines régions et de certains pays, 1958, 1959, 1961 et 1962

(En millions de dollars courants f.o.b.)

Produits → Région et pays de destination	Total				Raisins de Corinthe et raisins secs				Agrumes				Autres fruits frais et figues sèches			
	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962
Monde	231.8	204.2	223.3	248.6	31.4	29.9	26.8	30.7	5.1	6.0	7.3	8.5	8.6	9.5	9.8	10.6
CEE	98.0	80.6	68.1	88.6	9.3	9.9	7.8	9.3	0.8	0.3	0.3	0.3	5.2	6.0	6.1	6.2
Allemagne occidentale . . .	47.4	41.8	42.1	44.0	5.2	6.3	4.6	5.6	0.7	0.3	0.2	0.2	4.8	5.5	5.8	6.1
France	29.8	14.9	11.3	13.2	0.9	0.9	0.7	0.9	—	—	0.1	0.1	0.3	0.5	0.2	0.1
Italie	13.9	15.1	7.6	21.2	0.3	0.3	0.3	0.4	—	—	—	—	0.1	—	—	—
Pays-Bas	4.5	6.4	5.2	6.5	2.8	2.4	2.2	2.4	0.1	—	—	—	—	—	0.1	—
Belgique-Luxembourg . . .	2.4	2.4	1.9	3.7	0.1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
EAO	0.2	0.2	0.2	0.3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
AELE (sauf Finlande)	30.6	29.1	32.2	44.9	15.0	12.9	11.7	14.4	0.2	0.1	0.2	0.7	1.9	1.2	1.3	1.6
Royaume-Uni	17.7	19.0	17.4	24.2	13.4	11.9	10.8	13.4	—	—	—	0.1	0.6	0.4	0.6	0.9
Etats-Unis	31.5	26.3	32.4	19.2	0.2	—	—	—	—	—	—	—	0.5	0.3	0.4	0.6
CAEM	37.6	33.6	52.3	50.4	4.3	3.1	5.1	3.7	3.5	4.0	5.4	5.8	0.5	0.2	0.4	0.6
Yougoslavie	9.2	10.4	12.0	16.5	0.3	0.3	0.8	0.4	0.6	0.6	1.3	1.5	—	—	0.2	—
Autres pays	24.7	24.0	26.1	28.7	2.3	3.7	1.4	2.9	—	1.0	0.1	0.2	0.5	1.8	1.4	1.6

Produits → Région et pays de destination	Vin				Autres produits alimentaires (Reste de la section 0 de la CTCI)				Tabac brut				Coton				Autres produits			
	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962	1958	1959	1961	1962
Monde	18.3	1.6	2.4	2.9	9.4	16.3	10.5	15.9	84.1	68.4	82.9	71.4	25.4	26.3	24.3	40.9	49.5	46.2	59.3	67.7
CEE	17.0	0.9	1.0	1.8	1.3	3.8	2.0	3.9	38.1	31.5	26.3	34.6	9.7	11.6	5.4	11.0	16.6	16.6	19.2	21.5
Allemagne occidentale . . .	1.6	0.7	0.6	1.3	0.3	0.8	0.5	0.8	25.0	19.8	19.9	19.5	0.7	1.0	0.7	1.0	9.1	7.4	9.8	9.5
France	15.2	—	0.2	0.1	0.2	0.2	0.1	0.6	5.1	5.4	4.7	5.3	6.4	5.9	2.3	3.0	1.7	2.0	3.0	3.1
Italie	—	—	—	0.2	0.7	1.0	1.2	16.5	6.1	4.6	0.1	7.6	2.2	4.3	1.9	5.1	4.5	4.9	4.1	6.3
Pays-Bas	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	1.7	0.1	0.7	0.5	0.4	0.5	1.1	0.1	0.1	0.4	0.4	0.8	1.7	1.8	1.8
Belgique-Luxembourg . . .	0.1	0.1	0.1	0.1	—	0.1	0.1	0.2	1.4	1.3	1.1	1.1	0.3	0.3	0.1	1.5	0.5	0.6	0.5	0.8
EAO	—	—	—	—	0.1	—	0.1	0.1	—	—	—	—	—	—	—	—	0.1	0.2	0.1	0.2
AELE (sauf Finlande)	0.5	0.3	0.6	0.5	1.7	4.6	1.9	3.4	5.5	4.3	7.8	8.5	0.5	0.9	0.6	5.0	5.3	4.8	8.1	10.8
Royaume-Uni	—	—	0.1	—	1.5	4.0	1.7	2.8	—	0.2	0.2	0.3	0.4	0.1	0.3	1.1	1.8	2.4	3.7	5.6
Etats-Unis	0.2	0.1	0.2	0.2	1.1	1.5	1.4	1.6	23.5	19.4	25.2	9.5	—	—	—	—	6.0	5.0	5.2	7.3
CAEM	0.3	—	0.6	0.3	2.4	2.8	2.5	3.5	12.3	9.7	16.7	12.0	5.3	7.1	10.9	14.8	9.0	6.7	10.7	9.7
Yougoslavie	0.2	—	—	—	—	0.4	0.2	0.3	—	—	—	1.3	4.2	3.9	6.0	8.0	3.9	5.2	3.5	5.0
Autres pays	0.1	0.3	—	0.1	2.8	3.2	2.4	3.1	4.7	3.5	6.9	5.5	5.7	2.8	1.4	2.1	8.6	7.7	12.5	13.2

Sources : Pour 1958-1959 : renseignements communiqués directement par l'Office de statistique de la CEE. Pour 1961-1962, OCDE, Bulletins statistiques. Commerce extérieur, Série C, et statistiques nationales de la Grèce.

a) *Tarifs douaniers*

99. Par des restrictions successives de 10 p. 100, les tarifs douaniers appliqués aux Six par la Grèce finiront par être complètement abolis au bout de 12 ans. (La première réduction, de 10 p. 100, a coïncidé avec l'entrée en vigueur de l'accord.) Toutefois, compte tenu de la situation particulière de la Grèce, les réductions tarifaires peuvent être échelonnées sur une période de 22 ans pour certains produits, énumérés dans l'annexe 1 de l'Accord d'association, pour lesquels, en raison des niveaux de la production actuelle de la Grèce, une période d'ajustement plus longue serait nécessaire. Pour ces produits, la première réduction — de 5 p. 100 — a également eu lieu immédiatement, mais après la dixième année, les réductions seront de 8 p. 100 et non de 5 p. 100. Bien entendu, le tarif grec sera progressivement aligné sur le TEC mais, là encore, une distinction est faite entre les produits qui bénéficient d'une période de protection plus longue et les autres²⁹³.

100. Pour leur part, lors de l'entrée en vigueur de l'accord, les Six ont immédiatement appliqué aux produits industriels et agricoles grecs les réductions qu'ils s'étaient jusque là accordées entre eux et il est prévu que la Grèce bénéficiera également des réductions supplémentaires des droits de douane intra-communautaires opérées en vertu du programme accéléré. Les droits de douane grecs de caractère fiscal seront également supprimés mais pourront être remplacés par des taxes intérieures. Dans tous les cas où cette stipulation créerait de graves difficultés, les droits de douane pourront être maintenus pendant 6 ans²⁹⁴.

101. Outre la période de 22 ans prévue pour certains produits, des droits de douane peuvent être réintroduits, augmentés ou établis pour d'autres produits (pendant ladite période) afin de favoriser de nouvelles industries de transformation, à condition que :

- i) La nouvelle industrie soit née après l'entrée en vigueur de l'accord ;
- ii) Qu'elle soit productive, c'est-à-dire qu'elle puisse contribuer à un accroissement appréciable de la production et de l'emploi, ou à une amélioration sensible de la balance des paiements ;
- iii) Ces mesures ne s'appliquent pas à des produits énumérés dans l'annexe 1 de l'Accord d'association ;

²⁹³ Les tarifs douaniers grecs actuels sont en moyenne plus élevés que le TEC. Lorsque la différence ne dépasse pas 15 p. 100, l'alignement sera effectué d'un seul coup après trois ans d'association et lorsque la différence dépasse 15 p. 100, l'alignement s'étendra sur une période de 12 ans, après une période de transition de 3 ans également. Pour les produits énumérés dans l'annexe 1, l'ajustement sera fait au moyen d'une réduction de 20 p. 100, opérée après 8 ans, quel que soit l'écart entre les droits de douane grecs et le TEC ; ensuite s'opérera l'abolition complète en cinq ans, pour les écarts de moins de 15 p. 100, ou graduelle, en trois étapes, pour les autres écarts.

²⁹⁴ L'autorisation d'appliquer cette clause devait être demandée dans les deux premiers mois de l'association.

iv) Aucun droit de douane ne dépasse un niveau de 25 p. 100 *ad valorem* ;

v) Les droits de douane n'affectent pas plus de 10 p. 100 de la valeur des importations de la Grèce en provenance de la Communauté pendant l'année 1958 ;

vi) La période de validité de ces mesures ne dépasse pas 9 ans.

102. Toutefois, le Conseil d'association peut décider de déroger à ces conditions et la Grèce est autorisée à remplacer la protection tarifaire par des contingents qui ne seront pas inférieurs à 60 p. 100 des importations en provenance de la Communauté pendant l'année antérieure.

b) *Restrictions quantitatives*

103. Pour les produits qui ne figurent pas sur une liste de libération consolidée²⁹⁵, les contingents à l'importation en Grèce sont établis à un montant égal à celui des importations en provenance des Six pendant la première année d'association (ou à 7 p. 100 au moins des importations totales d'un produit) et, à partir de la quatrième année d'association, ces contingents sont augmentés progressivement de 10 p. 100 par an pendant une période de 22 ans et d'au moins 20 p. 100 tous les 18 mois après la onzième année. D'autre part, la Communauté appliquera à la Grèce le même rythme de suppression des restrictions quantitatives que pour les Six, avec effet immédiat pour les produits industriels.

c) *Dispositions particulières concernant l'agriculture*

104. En principe, et à défaut d'accord antérieur sur l'harmonisation des politiques agricoles de la Grèce et de la Communauté, les réductions tarifaires de la Grèce et la suppression des contingents sur les produits agricoles peuvent être échelonnées sur une période ne dépassant pas 22 ans²⁹⁶, mais il est prévu que les arrangements qui portent sur des produits pour lesquels une politique agricole commune aux six pays est adoptée devront être conclus pendant la première ou les deux premières années d'association entre la Grèce et la Communauté. Ces arrangements dépendent également de l'empressement que mettra la Grèce à accepter l'harmonisation des politiques et, en attendant une déclaration à ce sujet, les deux parties élimineront progressivement les droits de douane et les restrictions quantitatives sur les produits de l'annexe III (c'est-à-dire les produits que la Grèce exporte normalement) de la manière décrite plus haut, c'est-

²⁹⁵ La Grèce a dû consolider immédiatement la libération de 60 p. 100 des importations privées et convenir d'élever cette proportion à 75 et 80 p. 100 au bout de cinq et dix ans, respectivement.

²⁹⁶ Douze ans dans le cas des produits grecs destinés à l'exportation. Voir l'annexe III de l'Accord d'association.

à-dire plus rapidement dans la Communauté qu'en Grèce. Pour les produits que la Grèce n'exporte pas normalement, les deux parties s'engagent, dans l'intervalle, à ne pas introduire de droits de douane, à ne pas les augmenter ou (pour les produits libérés) à ne pas appliquer de nouveaux contingents. Cependant, en ce qui concerne la viande, les produits laitiers, le sucre et certains autres produits, la Grèce s'engage à appliquer une réduction progressive des droits de douane et une augmentation des contingents — conformément au programme de 22 ans — pendant une période de dix ans au maximum, si l'harmonisation des politiques n'a pas encore pu être réalisée²⁹⁷.

105. Il faut souligner toutefois que les dispositions concernant l'agriculture — ainsi que le reste de l'Accord — sont compliquées, et il a été prévu une grande marge de modification et d'interprétation de ces dispositions à la lumière de l'expérience acquise. De plus, l'harmonisation des politiques n'est obligatoire qu'après 22 ans et pendant cette période les deux parties peuvent en attendant assurer le maintien de prix minimaux en supprimant provisoirement les importations ou en ne les acceptant que si leur prix n'est pas inférieur au prix minimal (hors droits).

106. Les arrangements spéciaux concernant certaines importations en provenance de la Grèce ont une importance pratique bien plus grande que le régime général. Il s'agit d'exportations pour lesquelles, d'une part, il a fallu tenir compte des intérêts des membres de la Communauté (de l'Italie, en particulier), et, d'autre part, soit il n'a pas encore été établi de système commun, soit il existe des monopoles d'État. Les produits en question sont le tabac, les agrumes, les raisins et les pêches, les raisins secs (Corinthe et Smyrne), la colophane et l'essence de térébenthine qui représentent près de la moitié des exportations totales de la Grèce à destination de la Communauté. Pour le *tabac*, les droits de douane intra-communautaires en vigueur ont été immédiatement réduits à 50 p. 100 et doivent être entièrement supprimés d'ici à 1967 et, comme le tarif extérieur commun sur le tabac est l'un des plus élevés, la Grèce devrait se trouver largement favorisée par rapport aux exportateurs de tabac d'Orient non associés à la Communauté. Cependant, les achats de tabac par les monopoles français et italiens pendant la période de transition sont limités : les importations de tabac grec effectuées par la France pendant la première année de l'association devront dépasser de 10 p. 100 la moyenne de 1957-1959 et seront ensuite augmentées proportionnellement si la Grèce réussit à exporter vers les autres pays de la Communauté un volume supérieur à celui de 1957-1959²⁹⁸. Les importations italiennes en provenance de la Grèce pendant les

cinq premières années doivent représenter au moins 60 p. 100 des importations totales de tabac d'Orient et atteindre en tout cas une valeur annuelle minimale de 2.8 millions de dollars. L'Italie pourra ensuite soit adopter la règle française soit maintenir les dispositions valables pour les cinq premières années.

107. Pour les *agrumes, les raisins et les pêches*, la Grèce bénéficiera du tarif commun final et de l'abolition progressive des droits de douane perçus par les membres de la communauté et elle retirera en particulier des avantages de l'application de tarifs extérieurs plus élevés pour les oranges et les raisins pendant les périodes de pointe. Cependant, certaines limites peuvent être mises aux importations de la Communauté en provenance de la Grèce. Des contingents ont été introduits pour la première année²⁹⁹ et seront augmentés de 20 p. 100 par an pendant les quatre années suivantes et, par la suite, d'un pourcentage annuel encore indéterminé. La Communauté ne pourra prendre les mesures appropriées que si les importations dépassent ces quantités et entraînent de graves difficultés pour d'autres membres (c'est-à-dire, en fait, pour l'Italie)³⁰⁰.

108. A l'origine, les dispositions concernant le *vin* prévoyaient que les facilités accordées par les pays du Benelux à la France, à l'Italie et à l'Allemagne occidentale seraient également appliquées à la Grèce. L'Allemagne occidentale ne devait appliquer les droits de douane intra-communautaires qu'à des contingents de 65 000 hl de vin de table et 100 000 hl de vins de coupage ou destinés à d'autres usages industriels, mais le Conseil d'association a décidé, par la suite, de ne pas limiter les importations de vin effectuées par l'Allemagne occidentale et de soumettre les importations dépassant le contingent de 65 000 hl à un droit (31 marks par hl) qui se situerait entre le droit prélevé sur les vins importés de pays tiers (40 marks) et celui qui est appliqué aux importations en provenance des autres pays de la Communauté (22 marks)³⁰¹. De plus, l'Italie et la France ont ouvert respectivement des contingents de 2 000 et 5 000 hl pour les vins de haute qualité alors que le vin de Samos bénéficiait déjà sur le marché français du traitement communautaire. Les droits de douane à prélever sur les contingents accordés par ces deux pays ont également été fixés à un niveau situé à mi-chemin entre les tarifs intra-communautaires et le tarif extérieur commun.

²⁹⁸ Si la Grèce ne réussit pas à harmoniser sa politique du tabac avec la politique commune finale de la Communauté avant la fin de la période de 22 ans, il lui sera assuré un niveau d'exportations égal à celui qui aura été atteint à ce moment.

²⁹⁹ Ce sont : 22 000 tonnes pour les agrumes, 15 000 tonnes pour les raisins de table et 40 000 tonnes pour les pêches.

³⁰⁰ Si, d'autre part, la Grèce se heurte à des obstacles sérieux sur les marchés tiers (par exemple dans les pays à économie planifiée) le Conseil d'association peut augmenter les contingents.

³⁰¹ Banque commerciale de Grèce, *Bulletin économique*, Athènes, juillet-septembre 1963, p. 22-23.

²⁹⁷ Aucun arrangement n'a été fixé pour cette dernière période. Le rythme de réduction pour le jambon, le fromage et le beurre est plus rapide que celui prévu dans le programme de 22 ans.

109. *Pour les raisins de Corinthe et les raisins de Smyrne*, l'accord prévoit une réduction immédiate des droits de douane intra-communautaires de 50 p. 100 et un premier alignement immédiat sur le TEC, ainsi que la suppression totale des tarifs intérieurs et la pleine application du TEC à la fin de la sixième année d'association. En fait, le Conseil de la Communauté économique européenne a décidé, le 30 juillet 1963 de réduire les droits de douane intra-communautaires de 70 p. 100 le 1^{er} octobre 1963, de 80 p. 100 le 1^{er} janvier 1965, et de 90 p. 100 le 1^{er} janvier 1966. L'élimination totale sera réalisée à fin 1967, c'est-à-dire avant la date prévue dans l'accord. Du reste, il s'est produit un second alignement des tarifs nationaux sur le TEC le 1^{er} octobre 1963.

110. *Pour le tabac, les raisins secs, les olives, la colophane et l'essence de térébenthine*, les Six se sont engagés à ne pas modifier le TEC pendant les 12 premières années d'association de plus de 20 p. 100 par rapport au niveau d'octobre 1960.

d) Effets à long terme de l'Association

111. L'Association de la Grèce répond non seulement au désir de ce pays de conserver les marchés d'exportation qu'il possède dans la Communauté et de bénéficier de l'expansion prévue de la demande de la Communauté en produits d'exportation grecs traditionnels, mais aussi à des considérations de caractère plus dynamique.

112. La réduction des droits de douane de la Communauté économique européenne a relativement peu de portée immédiate sur les produits manufacturés étant donné que pour le moment elles n'affectent qu'un très petit nombre de produits lesquels ne représentent qu'une faible part des exportations de la Grèce vers la Communauté. Il s'agit de pelleteries tannées ou apprêtées (2 à 3 millions de dollars de ces dernières ont été exportées vers la Communauté en 1962), de filés et de textiles de coton (100 000 dollars) de faibles quantités de textiles de laine et de quelques autres biens de consommation manufacturés. Dans l'ensemble, la Grèce a exporté environ 2.7 millions de dollars de produits manufacturés vers la Communauté en 1962, et, pour ces produits, d'autres pays, en particulier en Europe orientale (notamment la Yougoslavie) et quelques pays en voie de développement ont été des marchés plus importants.

113. On s'attend que l'Association facilite l'expansion progressive des exportations de produits manufacturés à destination de la Communauté, non seulement en supprimant les tarifs douaniers et les restrictions quantitatives, mais aussi en stimulant les investissements industriels susceptibles d'apporter à la Grèce les procédés techniques et les relations d'affaires nécessaires pour le développement d'industries d'exportation efficaces. Une réciprocité totale dans la suppression des tarifs douaniers et des

restrictions quantitatives aurait été fatale à l'industrie grecque principalement fondée sur un marché intérieur protégé. L'adoption d'un jeu extrêmement souple de clauses dérogatoires et de modifications au règlement général de l'union douanière, afin de tenir compte des différences de développement, est devenu le trait le plus original de l'accord d'association.

114. La Grèce est importatrice nette pour des quantités appréciables de produits alimentaires et d'animaux vivants, mais la Communauté ne lui fournit qu'un huitième environ de ses importations de produits alimentaires tout en absorbant près du tiers de ses exportations de ces mêmes produits³⁰². Les importations globales de produits alimentaires de la Grèce sont faibles par rapport aux quantités sur lesquelles la Communauté opère mais l'ouverture de ce marché aux ventes de la Communauté présente du moins un certain intérêt pour l'avenir et constitue une des contreparties données à l'Association. Cependant, une association fondée sur une réciprocité immédiate et totale aurait exposé l'économie de la Grèce à des pressions exagérées, non seulement sur l'industrie mais aussi sur l'agriculture où le secteur assez vulnérable du bétail et des produits laitiers aurait pu être sérieusement touché. Quant à l'application de la politique agricole commune pour le blé elle aurait aussi soulevé quelques problèmes.

ii) Turquie

115. L'Accord d'association entre la Turquie et la Communauté a été négocié en même temps que l'association avec la Grèce, mais il n'a été signé que le 12 septembre 1963. Il prévoit la création d'une union douanière en trois étapes : une phase préparatoire, une phase transitoire, une phase définitive.

116. La phase préparatoire a pour objet de permettre à l'économie turque d'amorcer le processus d'adaptation long et difficile mais nécessaire pour la création d'une union douanière avec des pays beaucoup plus développés. Elle durera en principe cinq ans mais pourrait être prolongée jusqu'à 9 ans. Les concessions tarifaires unilatérales accordées par la Communauté à la Turquie sont incorporées dans un protocole provisoire valable pendant au moins quatre ans. Ce protocole sera finalement remplacé par un protocole additionnel sur lequel le Conseil d'association devra se mettre d'accord. Les Six appliqueront les contingents

³⁰² Commerce de la Grèce en produits alimentaires et animaux vivants (CTCI Section O), moyenne 1959-1961 :

	Total (Millions de dollars)	Communauté (Millions de dollars)
Importations	79.9	10.9
Exportations	56.0	16.6

Source : Statistiques du commerce de l'OCDE.

annuels suivants aux importations en provenance de Turquie³⁰³.

a) Tabacs bruts ou non manufacturés, déchets de tabac, 12 500 tonnes ;

b) Raisins secs, 30 000 tonnes.

A ces deux produits, les Six appliqueront, dans la limite des contingents, les mêmes droits de douane que pour la Grèce.

c) Figes sèches, 13 000 tonnes. A ce produit, les pays de la Communauté appliqueront, dans la limite des contingents, la moitié des réductions tarifaires qu'ils s'accordent entre eux, jusqu'au moment de l'alignement final des droits nationaux sur le tarif extérieur commun. Au cas où les dispositions du protocole provisoire seraient encore en vigueur au moment de l'alignement final, la Communauté prendrait les mesures tarifaires nécessaires pour conserver à la Turquie des avantages commerciaux équivalents à ceux qui sont mentionnés plus haut.

d) Noisettes, 17 000 tonnes. Dans la limite de ce contingent, les Six appliquent un droit de douane de 2.5 p. 100. En outre, les droits de douane intra-communautaires sur ce produit seront immédiatement supprimés et le tarif extérieur commun mis en application.

117. Il faut noter que les contingents mentionnés dans le protocole sont en fait des contingents nationaux et non des contingents communautaires (l'Italie n'a aucun contingent pour les figes sèches ni pour les noisettes). Après l'alignement final des tarifs nationaux des Six sur le tarif extérieur commun pour les produits cités plus haut, la Communauté accordera chaque année à la Turquie des contingents tarifaires équivalant à la somme des contingents nationaux en vigueur à cette date. Ce système sera aussi adopté pour les noisettes au même moment que pour les trois autres produits. Le Conseil d'association peut décider à l'unanimité d'augmenter les contingents tarifaires à partir de la seconde année qui suit l'entrée en vigueur de l'accord.

118. Au cours de la période préparatoire, des prêts s'élevant à 175 millions de dollars seront accordés par la Banque européenne d'investissements à l'État turc ou à des entreprises turques dont répond le Gouvernement, pour le financement de projets visant à améliorer l'économie turque, à faciliter l'application de l'Accord d'association ou des projets entrant dans le cadre du plan de développement. Le problème de la migration de la main-d'œuvre turque vers la Communauté sera étudié dès la période préparatoire.

119. Seules sont posées dans l'Accord les grandes lignes des mesures à prendre pendant la phase transitoire. Au cours de cette période qui ne doit pas dépasser 12 ans, une union douanière

sera établie progressivement entre la Turquie et la Communauté, tandis que s'opérera également une certaine harmonisation de leurs politiques économiques respectives. En principe, l'union douanière s'applique à tous les produits, sauf ceux qui relèvent de la Communauté européenne du charbon et de l'acier et son tarif extérieur commun est celui de la Communauté économique européenne. La libre circulation de la main-d'œuvre sera introduite progressivement et les restrictions au droit d'établissement et à la prestation des services, seront supprimées. Les dispositions du traité de Rome sur les transports seront adaptées à la Turquie, en tenant compte de sa situation géographique, alors que les dispositions sur la concurrence, les mesures fiscales et l'harmonisation de la législation seront appliquées à l'Association. Les parties contractantes devront se consulter afin de faciliter les mouvements de capitaux susceptibles de contribuer au développement économique de la Turquie et devront coordonner leur politique commerciale à l'égard des pays tiers.

120. La consolidation de l'union douanière aura lieu pendant la phase définitive, au cours de laquelle les parties contractantes devront coordonner encore davantage leurs politiques économiques. Il se peut également que la porte soit ouverte à la Turquie comme membre à part entière de la Communauté pendant cette dernière phase.

121. La Turquie n'a donc pris aucun engagement particulier pour l'instant et bénéficiera seulement de prêts et de concessions tarifaires pendant la phase préparatoire. De plus, la Turquie a conservé le droit de décider à la fin de cette période si l'association doit entrer dans la phase transitoire, et ce n'est qu'à ce moment-là que les conditions de la phase transitoire seront négociées. On pourrait soutenir que l'accord prévoit pour la Turquie un régime tarifaire préférentiel, de caractère limité, établi sur une base de non-réciprocité, étant entendu qu'il sera finalement institué une union douanière entre les Six et la Turquie. Cela serait interpréter de manière souple le règlement du GATT. Cependant, du moins pendant la phase préparatoire, la Turquie n'a pas de moyens juridiques d'agir sur la politique des Six, même en ce qui concerne les relations commerciales de la Communauté avec les concurrents directs de la Turquie. Tous ces éléments de l'accord avec la Turquie diffèrent, cela est évident, radicalement de ceux de l'accord avec la Grèce, et le caractère intentionnellement vague et souple de l'accord avec la Turquie rend inutile l'appareil extrêmement compliqué d'exceptions et de dérogations qui se remarque dans le traité avec la Grèce.

iii) *Incidences de l'accord avec la Grèce et la Turquie sur les courants commerciaux*

122. Les effets immédiats des accords avec la Grèce et la Turquie touchant la situation relative de

³⁰³ D'après les statistiques commerciales turques pour 1961, ces contingents auraient affecté 35 p. cent des exportations totales de la Turquie vers la Communauté, c'est-à-dire environ 43 millions de dollars f.o.b., équivalant à quelque 12 p. 100 des totales de la Turquie.

ces deux pays sur le marché de la Communauté procèdent principalement des mesures spéciales prises pour un certain nombre de produits agricoles. Ainsi, pour le vin destiné à l'Allemagne occidentale, le contingent tarifaire de 165 000 hl dépasse de beaucoup les importations en provenance de la Grèce qui s'élevaient à environ 100 000 hl en 1962. Le contingent italien représente un gain net, étant donné que l'Italie n'importait pas de vin de Grèce auparavant. Les exportateurs grecs espèrent également pouvoir créer en France un marché permanent et susceptible d'expansion, en partie au détriment des exportations algériennes.

123. La Grèce et la Turquie se font directement concurrence sur le marché du tabac de la Communauté et les arrangements conclus dans le cadre de leur association avec la Communauté sont extrêmement importants pour l'un et l'autre pays. Les importations de tabac d'Orient sur le marché de la Communauté, qui étaient stationnaires entre 1958 et 1961, ont beaucoup augmenté en 1962. Il est assez difficile de savoir si ce relèvement est dû à des changements dans l'offre ou dans la demande. Il faut noter, toutefois, que si l'accord était entré en vigueur au cours de ladite année, l'engagement pris par la Régie française des tabacs d'importer des quantités de tabac grec égales au volume moyen de 1957-59 (ajusté pour tenir compte d'accroissements des importations de l'Allemagne de l'Ouest et du Benelux) n'aurait pas entraîné d'augmentation par rapport au niveau réel de 1962, alors que le monopole italien des tabacs aurait dû importer en 1962 pour 11 millions de dollars de tabac grec, au lieu des 5.4 millions de dollars qu'il a réellement achetés. Ainsi, ce protocole aurait eu un effet considérable sur les exportations de la Grèce s'il n'avait été compensé, par la suite, par le protocole de l'Accord avec la Turquie. Dans le tableau IV-9, les contingents tarifaires de la Turquie sont comparés aux importations effectives de la Communauté économique européenne en provenance de la Turquie. Comme on le voit, ces contingents correspon-

dent, en gros, aux importations moyennes, exception faite pour l'année 1962 où les importations de l'Italie et de l'Allemagne occidentale en provenance de la Turquie ont été exceptionnellement élevées. Cependant, les contingents tarifaires en question n'ont de signification pratique que pour les pays où le commerce du tabac n'est pas réglementé, étant donné que les monopoles français et italien ne prennent aucun engagement d'acheter du tabac turc, contrairement à ce qu'ils avaient fait pour le tabac grec. La situation est la même pour les raisins secs et les raisins de Corinthe, les figues sèches et les noisettes, car les contingents tarifaires de la Turquie sont systématiquement inférieurs aux importations effectives de la Communauté en provenance de Turquie. En bref, malgré le protocole, la Turquie se trouvera donc légèrement moins bien placée que la Grèce.

124. L'accélération des réductions tarifaires intérieures de la Communauté, mentionnées plus haut, pour les raisins de Corinthe profitera surtout à la Grèce, étant donné qu'elle ne s'étend à la Turquie que dans la limite des contingents tarifaires. Cette décision contrebalance aussi, dans une certaine mesure, l'accord commercial avec l'Iran (voir plus loin) qui a amené une réduction du droit extérieur commun sur les raisins de Corinthe. Cependant, elle affectera surtout les autres fournisseurs de la Communauté qui seront probablement touchés même si les exportations totales marquent un accroissement.

125. Au cours de la première année, les contingents tarifaires de fruits frais laissent une grande marge d'accroissement aux exportations grecques, étant donné que, pour les agrumes, le contingent est plus de 10 fois plus élevé que les récentes importations effectives en provenance de la Grèce, et il en est de même pour les raisins et les pêches de table, dont les importations effectives ont été très inférieures aux contingents. Les accroissements ultérieurs de ces contingents, s'ils sont utilisés pour la Grèce, pourraient modifier la structure de l'appro-

TABLEAU IV-9

Importations de la CEE en provenance de la Turquie et contingents tarifaires accordés à la Turquie par la CEE
(En milliers de tonnes)

	Tabac				Contin- gents tari- faires turcs	Figues sèches			Noisettes			Raisins secs		
	Importations en provenance de la Turquie					Importa- tions totales (Moyen- ne 1960-62)	Dont en prove- nance de Turquie	Contin- gents tari- faires turcs (t)	Importa- tions totales (Moyen- ne 1960-62)	Dont en prove- nance de Turquie	Contin- gents tari- faires turcs (t)	Importa- tions totales (Moyen- ne 1960-62)	Dont en prove- nance de Turquie	Contin- gents tari- faires turcs (t)
	1957-59 Moyenne	1960	1961	1962										
U.E.B.L.	0.75	0.7	0.8	1.1	1.25	1.3	0.1	840	1.8	0.9	540	5.4	3.7	3 250
Allemagne														
occidentale	0.53	5.4	5.6	9.4	6.60	9.9	5.1	5 000	29.5	18.3	14 500	46.5	11.5	9 750
France	8.87	1.6	4.9	2.3	2.55	12.5	8.0	7 000	5.0	1.9	1 250	8.9	3.0	2 800
Italie	1.53	1.6	1.9	11.8	1.50							10.4	8.9	7 700
Pays-Bas	1.40	0.3	0.4	0.3	0.60	0.7	0.2	160	1.7	1.2	710	21.4	7.4	6 500
TOTAL CEE	13.08	9.7	13.6	25.0	12.50	24.4	15.4	13 000	38.0	22.3	17 000	92.6	34.5	30 000

Source : CEE, Statistiques du commerce.

visionnement bien que, même à la fin de la cinquième année, le contingent des agrumes ne représenterait qu'une petite partie, et le contingent des raisins que les deux cinquièmes des importations totales de la Communauté en provenance des pays tiers en 1962, contre 14 p. 100 actuellement. Sur tous ces points, beaucoup dépendra évidemment de la situation de l'offre en Grèce.

iv) *La Méditerranée orientale*

126. A destination des pays de la Communauté économique européenne, la République arabe unie (Égypte) exporte principalement du coton et des produits cotonniers, elle ne se trouve donc directement touchée ni par le tarif extérieur commun ni par les politiques agricoles communes³⁰⁴. Néanmoins, ce pays a d'assez bonnes perspectives de développer ses exportations de certains légumes — primeurs principalement — et fruits auxquels l'Europe occidentale semblerait offrir des débouchés tout trouvés. Certains progrès ont déjà été réalisés en ce sens mais il y aurait de fortes chances pour que, en sa qualité de nouvelle venue sur le marché de la Communauté, la RAU (Égypte) soit particulièrement gênée dans ses efforts en vue de pousser ses exportations par la concurrence des fournisseurs bénéficiant d'un régime préférentiel. Les mêmes considérations s'appliquent à trois autres nouveaux venus possibles sur le marché des primeurs de la Communauté : la Syrie, Chypre et le Liban.

127. Chypre est le seul pays méditerranéen qui bénéficie du régime préférentiel du Commonwealth et, de ce fait, la majeure partie de ses exportations de produits agricoles (caroubes, agrumes, pommes de terre nouvelles et vins) vont au Royaume-Uni. Par ailleurs, ses produits miniers (minerai de cuivre et de fer notamment), qui représentent environ 55 p. 100 de ses exportations totales, sont écoulés dans tous les pays de l'Europe occidentale ; ils sont vendus, pour une bonne part, à la Communauté et plus particulièrement à l'Allemagne occidentale. Il est donc peu probable que les groupements aient une incidence immédiate sur les exportations de Chypre, bien que les perspectives d'une entrée de produits méditerranéens sur le marché de la Communauté dans l'avenir soient plutôt minces.

v) *Israël*

128. Le cas d'Israël est assez particulier, non seulement parmi les pays méditerranéens mais aussi parmi les pays tiers qui ont cherché à nouer des liens spéciaux avec la Communauté. Si, par l'accroissement exceptionnellement rapide de sa population et son étroite dépendance de dons et de prêts étrangers, l'Etat d'Israël fait partie des pays en voie

de développement, la structure de ses exportations ainsi que l'importance de son revenu national par habitant permettent de le ranger au nombre des pays avancés.

129. Les exportations d'Israël à destination de la Communauté rentrent dans deux grandes catégories : les produits méditerranéens typiques, d'une part, et les articles manufacturés et semi-finis d'autre part. La première catégorie ne compte que pour 30 p. 100 dans les exportations d'Israël vers la Communauté, proportion inférieure à celle d'à peu près n'importe quel autre pays méditerranéen. En ce qui concerne ces produits, la conclusion d'un accord commercial avec la Communauté (suivant l'exemple de l'Iran) n'est pas possible dans le cas d'Israël qui n'est pas un de ses principaux fournisseurs et qui, en sa qualité de membre du GATT, bénéficiera de toute façon des réductions tarifaires autonomes consenties aux autres pays. En ce qui concerne les produits manufacturés, il est peut-être possible d'envisager l'abaissement de certains tarifs offrant un intérêt spécial pour Israël mais cela ne toucherait qu'une petite partie des échanges commerciaux d'Israël avec la Communauté. Quant au reste, Israël devrait s'efforcer principalement d'être considéré comme pays en voie de développement afin de bénéficier d'un régime relativement libéral notamment dans le cas des produits manufacturés incorporant une forte proportion de main-d'œuvre et dont l'exportation revêt une importance capitale pour un pays à population dense sur un territoire peu étendu.

vi) *Tunisie et Maroc*

130. La Tunisie et le Maroc ne sont pas associés à la Communauté mais le régime spécial dont bénéficient leurs exportations vers la France a été sanctionné par le Traité de Rome³⁰⁵. Tandis que des contingents tarifaires ont été consentis unilatéralement par la France au Maroc³⁰⁶, la Tunisie a conclu en 1959 une convention commerciale avec la France. Cette convention remplace l'ancienne

³⁰⁵ Voir chapitre II, par. 66.

³⁰⁶ Les contingents tarifaires accordés par la France au Maroc ont été fixés pour la première fois en 1948 et n'ont pratiquement pas changé depuis. Le tableau suivant compare les principaux contingents fixés en 1962-63 (1^{er} juin-31 mai) aux importations effectives :

	Contingents (En milliers de tonnes)	Importations
Légumes (y compris tomates) . . .	150.0	98.2
Pommes de terre	33.0	70.5
Agrumes	220.0	167.0
Jus d'agrumes	100.0 "	36.4 "
Vins et moûts	1 080.0 "	1 080.0 "
Sardines en conserve	12.0	12.0
Liège aggloméré	4.0	1.3

Source : Communiqué directement par le gouvernement français.

" Milliers d'hectolitres.

Du fait de ces contingents d'une part, et de la fréquence des droits nuls, d'autre part, 90 à 95 p. 100 des exportations totales du Maroc sont admises en franchise sur le territoire français. En contrepartie, le Maroc applique de façon plus favorable les restrictions quantitatives aux importations en provenance de France.

³⁰⁴ Les chiffres du tableau IV-6 ne comprennent que le coton égrené. L'inclusion des graines, de l'huile et des tourteaux augmenterait considérablement l'importance des produits considérés.

TABLEAU IV-10

Importations de la France pour certains produits nord-africains, 1960-1962

(Quantités en tonnes, valeurs en milliers de nouveaux francs)

	Maroc		Algérie		Tunisie		CEE		Total des importations de la France	
	Quantités	Valeurs	Quantités	Valeurs	Quantités	Valeurs	Quantités	Valeurs	Quantités	Valeurs
Tomates	101 240	108 608	38 949	35 210	150	291	8 634	8 417	160 899	165 539
Pommes de terre	44 466	29 038	66 526	42 545	2 479	1 709	5 817	2 311	143 623	88 149
Oranges	139 739	121 307	160 034	121 058	22 843	17 403	89	51	536 078	376 778
Autres agrumes	23 877	29 921	73 226	83 551	11 492	11 550	18 513	12 278	193 009	188 242
Jus d'orange	2 658	3 138	1 528	3 088	25	64	..	..	4 456	6 613
Jus et moût de raisin . .	5 323	2 095	3 265	2 793	4 373	2 451	..	..	13 115	7 392
Moût de raisin en fermentation	2 625	1 039	1 288	900	301	165	..	..	4 233	2 118
Vin (hl. th.)	909	59 865	13 795	1 111 575	1 173	89 929	17	3 420	15 912	1 265 851
Blé dur	37 393	17 610	245	210	35 019	..	..	..	377 116	190 808
Sardines en récipients fermés hermétiquement .	11 690	46 904	1 613	6 193	835	2 845	..	..	17 316	65 733
Thon et autres poissons en récipients fermés hermétiquement	2 127	7 673	73	231	1 331	4 503	790	2 130	11 936	46 776
Liège aggloméré	2 218	3 723	805	1 222	..	..	..	..	3 093	5 154

Source : Direction générale des douanes et droits indirects. Statistiques du commerce extérieur de la France, 1960, 1961 et 1962.

union douanière et prévoit des exemptions de droits de douane (dans la limite de certains contingents) du côté français et des préférences du côté tunisien³⁰⁷. Le trait marquant de ces accords est que, pour la plupart des produits considérés, la Tunisie et le Maroc, ainsi que l'Algérie, fournissent à la France la majeure partie de ses importations tandis que les importations en provenance de pays tiers sont occasionnelles et celles qui proviennent des autres pays de la Communauté (en fait surtout de l'Italie) sont plus régulières, mais assez faibles (voir tableau IV-10).

131. Les perspectives d'exportation tant de la Tunisie que du Maroc dépendent largement de la compatibilité de certains de ces accords bilatéraux avec la politique agricole commune, de la possibilité technique, dans le cadre de la Communauté, d'isoler durablement le marché français offert aux exportations tunisiennes et marocaines, et enfin des effets de l'intégration économique des Six assortie de l'association d'autres pays méditerranéens. Il semblerait que le premier problème n'a d'importance que dans le cas du blé à propos duquel les Six ont déjà décidé que, du point de vue tarifaire, la Tunisie et

le Maroc seraient traités par la France en pays tiers. En soi, cela ne tirerait pas nécessairement à conséquence pour les exportations marocaines et tunisiennes de blé dur, étant donné que la France pourrait trouver d'autres moyens pour compenser les pertes éventuelles³⁰⁸. D'ailleurs, il semble que le commerce du blé avec le Maroc et la Tunisie ne constitue plus une opération commerciale unilatérale, mais deviendrait à la longue une opération bilatérale, le blé dur s'échangeant contre du blé tendre dont la France est le principal exportateur de la Communauté³⁰⁹. Étant donné que dans le cas des principaux produits agricoles (autres que les céréales) exportés par la Tunisie et le Maroc les tarifs restent l'instrument principal de la politique agricole commune, le protocole permettant l'admission en franchise sur le territoire français ne soulève pas de difficultés

³⁰⁸ En 1962, les exportations tunisiennes de blé dur étaient déjà absorbées par la France au cours mondial, mais une subvention correspondant à la différence entre les cours français et mondial était payée au gouvernement tunisien pour lui permettre de moderniser ses minoteries.

³⁰⁹ Commerce du blé de l'Afrique du Nord

Quantités en milliers de tonnes, valeurs en monnaie nationale Moyennes annuelles

			Importations		Exportations	
			Quantités	Valeurs	Quantités	Valeurs
Tunisie	(1957-1961, milliards de dinars)	de	147	4,4	82	3,8
Maroc	(1958-1961, millions de dirham)	de	139	46,1	67	29,8
Algérie	(1957-1961, millions de NF)	de	335	129,5	13 ^a	13,6

^a Si l'on tient compte de la semoule et de la farine de blé (en équivalent blé, les exportations se sont élevées à une moyenne de 85 000 tonnes au cours de la période 1958-1961 ; on ne dispose d'aucune donnée correspondante pour la valeur.

³⁰⁷ La convention commerciale entre la Tunisie et la France ne prévoit de contingents tarifaires que dans le cas des jus de fruits et des vins. Des exemptions de droits de douane sont accordées dans le cas d'un grand nombre d'autres produits tunisiens tels que : animaux vivants, poissons, fromages, légumes frais (autre que les tomates), huiles d'olive, etc. Finalement, la France s'engage à acheter à la Tunisie 150 000 tonnes de blé dur et 30 000 tonnes d'orge aux cours français, et la Tunisie s'engage, pour sa part, à acheter à la France 30 000 tonnes de blé tendre aux cours français également. Selon un calcul approximatif se fondant sur les statistiques commerciales de 1958, les deux tiers des importations françaises en provenance de la Tunisie seraient admises en franchise aux termes de la nouvelle convention.

sérieuses à cet égard, même s'il faut classer les fruits et les légumes par qualité.

132. L'isolement des marchés préférentiels est à priori difficile à accepter dans une union douanière et, pour des raisons techniques, convient très mal au cas du vin. On ne voit toutefois pas pourquoi ce système, après avoir fonctionné pendant des années sans entraîner de grandes complications ni provoquer de vives protestations de la part des autres pays de la Communauté, ne pourrait pas continuer indéfiniment. C'est pourquoi, si les arrangements français sont maintenus, le problème principal sera celui des répercussions de la concurrence accrue exercée, sur le marché français et sur les marchés de la Communauté, par les fournitures de la Communauté — l'Italie et les Pays-Bas principalement — ou par d'autres États méditerranéens associés. Il s'agit là d'une question particulièrement importante dans le cas des agrumes, des fruits séchés, des légumes frais, du vin et de l'huile d'olive. Il convient de noter que, dans le cas de plusieurs de ces produits, le Maroc a réussi à s'assurer des débouchés importants sur les marchés de pays de la Communauté autres que la France ; en 1961, sur 278 000 tonnes d'oranges exportées à destination de la Communauté, 163 000 tonnes seulement étaient prises par la France ; les chiffres correspondants pour les légumes s'élevaient à 173 000 et 156 000 tonnes et pour le vin à 105 000 et 82 000 tonnes respectivement. Il n'en est pas allé de même pour la Tunisie dont seules les exportations d'huile d'olive étaient écoulées en quantités importantes sur les marchés de pays de la Communauté autres que la France, l'importateur étant paradoxalement l'Italie, gros producteur, mais néanmoins importateur net d'huile d'olive.

133. Le facteur saisonnier complique l'analyse du marché des légumes de la Communauté. Si l'on s'en tient à des statistiques globales, il semblerait que les tomates fraîches d'Afrique du Nord devraient faire une concurrence directe aux produits italiens, néerlandais et français, mais en fait elles se trouvent sur le marché bien avant le début de la grosse saison d'Europe qui a toujours été fortement protégée par des calendriers d'importations saisonnières³¹⁰. Il y a de fortes chances, néanmoins, pour que les tomates d'Afrique du Nord aient de plus en plus de difficultés à soutenir la concurrence sur les marchés allemands et belges des produits italiens et néerlandais pendant la période intermédiaire. Il en va de même en ce qui concerne les pommes de terre nouvelles. A noter que ni la Grèce, ni la Turquie ne sont de gros exportateurs de tomates de primeur et de pommes de terre nouvelles ; il se pourrait toutefois que la Grèce tire

parti de son statut d'État associé pour accroître ses ventes de ces produits. Il apparaît, en général, que le tarif extérieur commun et les prix de référence saisonniers réduiront les chances de l'Afrique du Nord d'accroître ses exportations de légumes pendant la principale saison des récoltes en Europe, tout en lui laissant de grandes possibilités pendant les tout premiers mois de l'année.

134. Le problème des agrumes en général, et des oranges en particulier, ne peut pas être étudié du seul point de vue de l'Afrique du Nord³¹¹. Là, le monopole des exportateurs d'Afrique du Nord sur le marché français était loin d'être total, d'une part en raison de la politique commerciale de la France vis-à-vis de l'Espagne et d'autres pays tiers, et d'autre part, par suite du caractère limité de l'offre³¹². Etant donné que cette faiblesse de l'offre concerne aussi les exportations d'oranges de l'Italie et de la Grèce, on ne prévoit pas de bouleversement dans un avenir prochain sur le marché des oranges de la Communauté. Toutefois, la situation changerait considérablement si l'Espagne et/ou Israël s'associaient à la Communauté ; la Tunisie est déjà entrée en contact avec la Communauté en vue de rouvrir les négociations concernant l'avenir de leurs relations.

vii) Algérie

135. La position juridique de l'Algérie n'est pas encore réglée. Les Six — sous réserve de certaines exceptions dans le cas de l'Italie et du Benelux — accordent aux produits algériens le régime intracommunautaire et l'Algérie a introduit le 1^{er} novembre 1963 un tarif à trois colonnes portant les droits applicables à la France, aux autres pays de la Communauté et aux pays tiers*. La détermination du statut de l'Algérie vis-à-vis de la Communauté importe beaucoup moins que l'avenir de ses relations commerciales avec la France étant donné que celle-ci absorbe plus des quatre cinquièmes des exportations algériennes contre un vingtième seulement pour les autres pays de la Communauté³¹³. En outre, une part importante des exportations à destination de la France était liée à la présence de colons français en Algérie, et depuis leur départ, tant l'orientation future de la production agricole algérienne que la volonté de la France d'absorber

³¹¹ Les quatre cinquièmes environ (en valeur) des exportations marocaines d'agrumes à destination de la Communauté se composent d'oranges ; ce pourcentage est des deux tiers dans le cas de la Tunisie et des trois cinquièmes dans celui de l'Algérie.

³¹² C'est ainsi que le Maroc n'a pas utilisé tous ses contingents tarifaires sur le marché français, notamment en ce qui concerne les agrumes autres que les oranges.

* Conformément à un accord plus récent entre l'Algérie et la France, la France ne bénéficiera plus d'un régime tarifaire préférentiel sur le marché algérien.

³¹³ Le tableau serait quelque peu modifié si l'on pouvait tenir compte des réexportations françaises de produits algériens (vins principalement) à destination notamment des autres pays de la Communauté. L'ordre de grandeur ne changerait cependant pas de beaucoup.

³¹⁰ Les exportations de tomates fraîches représentent plus des quatre cinquièmes des exportations marocaines de légumes frais à destination de la Communauté, mais seulement un tiers des exportations algériennes et un dixième des exportations tunisiennes. En dépit de différences considérables dans la structure géographique et saisonnière de la production, les perspectives concernant les autres légumes frais ne diffèrent pas fondamentalement de celles qui se rapportent à la tomate.

indéfiniment un volume illimité de produits (dont l'offre était déjà excédentaire sur le plan intérieur) sont assez incertaines ³¹⁴.

136. De toute façon, le statut futur des exportations de l'Algérie est voué à revêtir une grande importance pour les autres pays méditerranéens étant donné le volume considérable de ses exportations de produits tels que vins, légumes frais, agrumes et fruits séchés vers les pays de la Communauté. Certes, ces ventes se limitent essentiellement à la France, mais une réduction importante de leur volume compromettrait sensiblement l'équilibre du marché de l'ensemble de la Communauté au bénéfice des États associés et même de pays tiers s'ils étaient en mesure de développer leur production assez rapidement. D'autre part, étant donné l'accroissement rapide des exportations de pétrole, l'importance relative de ces produits traditionnels dans les exportations algériennes a beaucoup diminué au cours de ces dernières années.

viii) Libye

137. En 1961, sur un total de 3.2 milliards de livres de produits importés par l'Italie en provenance de la Libye, 1.4 milliard était soumis à un régime douanier spécial, proportion qui n'a pratiquement pas changé au cours de ces dernières années ³¹⁵. Dans le cas de la plupart des produits tels que : animaux vivants, poisson salé, tomates fraîches, dattes, orge, huile d'olive, huile de ricin, poisson de conserve et quelques autres produits de moindre importance, les denrées soumises au régime douanier spécial entrent en Italie en quantité limitée,

³¹⁴ En ce qui concerne la réduction des exportations algériennes de vin vers la France, voir chapitre III, par. 41.

³¹⁵ Les courants commerciaux couverts par les accords bilatéraux entre la Libye et l'Italie peuvent se déduire des rapports annuels du Gouvernement italien au GATT.

les contingents tarifaires n'étant souvent pas atteints. La faiblesse de l'offre explique également pourquoi, à l'exception des arachides non décortiquées et des graines de ricin, les exportateurs de Libye n'ont pas tiré parti de l'absence de restriction à l'entrée en franchise des huiles et des graines oléagineuses. En général, ces arrangements ont perdu une grande partie de leur importance pour les exportations de la Libye en raison de l'accroissement considérable des exportations de pétrole brut et de l'absence d'efforts concertés pour en tirer le meilleur parti.

ix) Espagne

138. L'Espagne est de loin l'exportateur le plus important des pays méditerranéens et, après l'Algérie, le partenaire commercial le plus important de la Communauté. Avec un produit national brut par habitant estimé à 330 à 400 dollars, l'Espagne peut encore être considérée comme pays en voie de développement, si l'on tient compte du fait que les deux cinquièmes de sa population exercent une activité agricole et que les produits agricoles entrent pour plus de moitié dans ses exportations totales, encore que celles-ci ne représentent que le quart environ du produit national brut.

139. La part importante qui revient aux produits agricoles et plus particulièrement aux denrées périssables rend les exportations espagnoles extrêmement vulnérables aux changements intervenant dans les marchés des pays proches. Il ressort du tableau IV-11 que la Communauté est non seulement en valeur absolue mais aussi en valeur relative le marché le plus important pour les exportations agricoles de l'Espagne ; ces exportations représentent 70 p. 100 des exportations espagnoles totales à destination de la Communauté, contre 68 p. 100 vers l'AELE et 56 p. 100 vers le marché mondial

TABEAU IV-11

Exportations de l'Espagne par grandes catégories de produits et par grandes régions, 1961-1962

N° de la CTCI		Millions de dollars			Répartition par catégorie de produits, en pourcentage			Part de la CEE et de l'AELE dans chaque catégorie de produits, en pourcentage	
		Monde	CEE	AELE	Monde	CEE	AELE	CEE	AELE
0	Produits alimentaires et animaux vivants	306.4	141.7	98.5	42.7	52.2	53.5	46.3	32.2
1	Boissons et tabac	33.0	6.6	20.3	4.6	2.4	11.0	20.0	61.5
2	Matières brutes, sauf combustibles . .	62.3	34.8	12.1	8.7	12.8	6.6	55.9	19.4
3	Combustibles minéraux, lubrifiants, etc.	43.3	4.0	5.5	6.0	1.5	3.0	9.2	12.7
4	Huiles et graisses animales et végétales	56.6	32.3	2.8	7.9	11.9	1.5	57.1	5.0
5	Produits chimiques	35.3	8.8	10.6	4.9	3.2	5.8	24.9	30.0
6	Articles manufacturés	100.3	30.2	24.0	14.0	11.1	13.0	30.1	23.9
7	Machines et matériel de transport . . .	39.5	6.3	4.1	5.5	2.3	2.2	16.0	10.4
8	Articles manufacturés divers	39.9	6.8	6.4	5.6	2.5	3.5	17.0	16.0
9	Transactions non classées	1.0	0.1	0.05	0.1	0.04	0.03	10.0	5.0
0-9	TOTAL des transactions	717.1	271.4	184.1	100.0	100.0	100.0	37.9	25.7

Source : OCDE, Bulletins statistiques, Commerce extérieur, Série B.

TABLEAU IV-12

Exportations espagnoles de certains produits à destination de l'Europe, 1961-1962

[Quantités (q) en tonnes, valeurs (v) en milliers de dollars des États-Unis]

	Communauté économique européenne											
	Total		Belgique-Luxembourg		France		Allemagne occidentale		Italie		Pays-Bas	
	q	v	q	v	q	v	q	v	q	v	q	v
Riz	15 149	1 691	1 803	182	—	—	10 725	1 265	248	26	2 371	218
Fruits frais et noix . . .	869 308	101 148	90 261	9 275	172 936	24 797	487 226	53 874	11 444	1 457	107 440	11 745
dont : Oranges, mandarines, clémentines .	727 627	75 332	86 306	8 467	142 219	14 085	404 031	41 616	—	—	105 071	11 164
Autres agrumes	35 466	3 747	389	41	14 845	1 582	19 325	2 039	—	—	907	95
Fruits secs	1 193	527	119	48	802	389	119	44	74	22	78	24
Légumes	115 880	11 852	6 081	662	51 579	4 951	42 765	4 407	5 670	850	9 784	98
Sucre et miel	2 140	572	81	24	1 716	454	228	66	109	26	5	2
Vin	53 132	6 380	12 592	1 019	3 878	365	29 505	3 000	894	442	6 262	1 554
Huile d'olive	59 941	31 837	290	115	774	422	1 721	1 005	57 081	30 215	74	40
Liège	13 676	2 011	100	15	1 781	399	8 073	765	2 546	682	1 175	150
TOTAL des exportations		156 018		11 380		31 777		64 426		33 720		14 715

	AELE				Yougoslavie		Europe orientale et URSS		Monde	
	Total		dont Royaume-Uni		q	v	q	v	q	v
	q	v	q	v						
Riz	3 719	380	657	60	—	—	6 226	755	69 531	7 567
Fruits frais et noix . . .	374 637	52 003	195 081	27 402	5 090	588	30 586	4 948	1 331 078	169 126
dont : Oranges, mandarines, clémentines .	244 590	26 188	117 049	12 529	3 097	347	18 926	2 427	1 013 568	105 330
Autres agrumes	3 213	331	1 493	152	1 513	70	10 538	1 373	49 761	5 524
Fruits secs	3 130	1 464	885	358	410	147	342	159	7 548	3 061
Légumes	343 723	27 035	303 316	23 413	31	3	765	117	480 147	41 726
Sucre et miel	4 663	251	4 598	278	—	—	130	45	11 829	1 155
Vin	91 869	20 077	30 701	14 083	—	—	6 166	661	166 990	31 712
Huile d'olive	4 980	2 672	2 514	1 288	260	135	758	388	104 158	56 001
Liège	8 031	920	2 483	297	309	41	4 661	614	40 555	5 943
TOTAL des exportations		131 322		79 820		1 331		11 487		427 155

dans son ensemble. Par ailleurs, les produits manufacturés, qui n'ont qu'une importance limitée dans les exportations totales de l'Espagne, représentent une partie encore plus faible des exportations à destination de la Communauté ; l'AELE est dans une position intermédiaire.

140. Le principal problème de l'Espagne est le sort, sur le marché de la Communauté et plus particulièrement sur celui de l'Allemagne occidentale, de ses produits agricoles qui doivent soutenir la concurrence directe soit des exportations des autres pays de la Communauté, soit des exportations — réelles ou potentielles — des États associés à la Communauté. Si l'on considère les divers produits séparément, le tableau d'ensemble apparaît sous un jour moins défavorable du fait que pour des produits tels que les grands vins, les légumes et les fruits frais autres que les agrumes, le marché de l'AELE — et plus particulièrement celui du Royaume-Uni — semblent revêtir une importance

particulière (voir tableau IV-12). C'est l'Italie principalement qui absorbe les exportations d'huile d'olive afin de couvrir son déficit chronique, situation qui a peu de chances de se modifier sensiblement avec l'application de la politique commune en matière d'huile d'olive.

141. La situation semble délicate dans le cas des agrumes et plus particulièrement des oranges, le tarif extérieur commun modifiant radicalement le marché très important de l'Allemagne occidentale qui, auparavant, avait un tarif douanier peu élevé. Ainsi que nous l'avons déjà relevé, il n'y a pas lieu de s'attendre dans l'immédiat à des gros changements dans les courants commerciaux mais il est essentiel que l'Espagne ne demeure pas désavantagée sur un marché en voie d'expansion aussi rapide. En ce qui concerne les exportations espagnoles de primeurs — autres produits faisant l'objet d'une concurrence serrée entre les fournisseurs traditionnels — les liens entre la Communauté et

les autres pays méditerranéens seront probablement plus décisifs que la concurrence des producteurs de la Communauté eux-mêmes.

142. Le danger le plus imminent, cependant, existe sur le marché du vin, étant donné que les exportations espagnoles à destination de la Communauté consistent essentiellement en vins ordinaires envoyés, pour la plupart, à l'Allemagne occidentale et aux pays du Benelux. L'Espagne va rencontrer la concurrence des vins français (souvent coupés de vins d'Algérie) et, en outre, faire face à un droit spécifique très élevé de 9 dollars par hectolitre qui, pour les vins espagnols, représente une incidence d'environ 70 p. 100. Parmi les produits soumis à des prélèvements variables, seul le riz est de quelque importance pour l'Espagne et encore les quantités exportées à destination de la Communauté sont-elles relativement faibles, le marché principal se trouvant en dehors de la Communauté.

143. Dans ces conditions, il n'est pas surprenant qu'en février 1962 l'Espagne, escomptant l'entrée du Royaume-Uni dans la Communauté, ait décidé de demander à en devenir membre associé. Si le Royaume-Uni avait fait partie de la Communauté, en effet, le facteur qui contribuait le plus à atténuer les incidences de la Communauté sur les exportations agricoles de l'Espagne aurait disparu. De toute façon, une association sur le modèle de celle de la Grèce aurait non seulement écarté la menace qui pèse sur les exportations espagnoles mais aurait probablement aussi amélioré la position concurrentielle de l'Espagne vis-à-vis des autres pays tiers. Dans les circonstances actuelles, il semble toutefois — compte tenu en particulier de l'échec des négociations entre le Royaume-Uni et la Communauté — que ni le Gouvernement espagnol ni la Communauté ne reconnaissent une bien grande urgence à la question. En effet, tant que la position des trois pays d'Afrique du Nord et de l'État d'Israël vis-à-vis de la Communauté n'aura pas été réglée, les problèmes économiques que soulèverait l'association de l'Espagne ne pourront guère être discutés sur des bases solides. L'Espagne reconnaît en outre qu'une telle association poserait des problèmes extrêmement délicats pour son industrie et pour certains secteurs de son agriculture, qui exigeraient une très longue période d'adaptation ainsi que de nombreuses exceptions et clauses de sauvegarde ; il faudrait alors que les Six se montrent très généreux dans leurs exigences de réciprocité.

144. En l'absence d'une association de ce genre, il est à penser que les changements intéressant le marché de l'Europe occidentale entraîneront une nouvelle orientation de la politique économique de l'Espagne. Le premier « Congreso sindical », tenu en 1961, avait formulé la conclusion suivante, d'ailleurs toujours valable : « Une diminution de nos exportations agricoles à destination de l'Europe nous obligera à réorienter notre production ce qui se traduira par un abaissement de notre capacité

d'exportation et entravera le développement économique du pays ³¹⁶. »

3. AMÉRIQUE LATINE

Introduction

145. Dès son origine, le mouvement d'intégration de l'Europe occidentale a suscité beaucoup d'appréhension parmi les pays de l'Amérique latine ³¹⁷. Ce sentiment et, en fait, la situation particulière de l'Amérique latine vis-à-vis de l'Europe occidentale, trouvent en grande partie leur explication dans les caractéristiques des exportations de l'Amérique latine que nous allons exposer. Tout d'abord, cette région est un fournisseur de longue date de l'Europe occidentale pour certains produits agricoles et certaines matières premières industrielles. Alors qu'elle avait consolidé sa position sur les marchés européens avant la première guerre mondiale, par la suite, sa participation à ce marché s'est trouvée réduite du fait de la survenue d'autres fournisseurs extérieurs, principalement l'Afrique, dans le cas des produits tropicaux, les pays du Commonwealth et l'Afrique du Nord — qui faisaient eux-mêmes concurrence aux producteurs d'Europe occidentale — pour les produits de la zone tempérée,

146. En outre, dans cette lutte, l'Amérique latine a été considérablement gênée par l'absence quasi complète de liens commerciaux officiels avec les pays industrialisés ³¹⁸. L'absence de tout lien particulier de cet ordre contrastait avec les conditions existant dans d'autres régions du monde où plusieurs pays d'Europe occidentale avaient institué, à la suite de la grande crise économique, des rapports commerciaux bien protégés, favorables au développement de la production dans les pays nouveaux venus sur les marchés des produits de base. En Europe occidentale, et plus particulièrement encore aux États-Unis, l'intégration verticale de certaines industries qui tiraient leurs matières premières de leurs propres investissements en Amérique latine a, dans une certaine mesure, atténué l'influence que l'absence de liens commerciaux juridiques avait eue sur le commerce d'exportation de l'Amérique latine ³¹⁹.

147. Un autre trait qu'il convient de remarquer est l'importance particulière que présente le marché

³¹⁶ Primer Congreso sindical, Madrid 1961. « Orientaciones, de la política agraria española ante una integración en el Mercado Común », Opuscule II.

³¹⁷ Dans la présente section, sauf indication contraire, l'étude visera essentiellement les 20 républiques de l'Amérique latine, laissant de côté les territoires non autonomes du continent ou de la région des Caraïbes.

³¹⁸ Exception faite des arrangements de commerce entre Cuba et les États-Unis. Les accords préférentiels existant entre les territoires non autonomes d'Amérique latine et l'Europe occidentale étaient, en fait, au détriment d'autres pays de l'Amérique latine.

³¹⁹ Il y a lieu de souligner toutefois que les effets de prix, liés à l'intégration verticale, annulent parfois les profits découlant d'un volume d'échanges plus important ou plus stable.

des États-Unis pour les exportations de l'Amérique latine. A l'issue des deux guerres mondiales — dont on examinera plus loin certains effets — les États-Unis se sont substitués à l'Europe occidentale en tant que principal débouché offert aux exportations de l'Amérique latine. Toutefois, la valeur des exportations à destination des États-Unis est restée pratiquement inchangée depuis 1957 et la majeure partie de l'augmentation survenue au cours des dix dernières années dans le total des exportations peut s'expliquer par le développement des échanges avec l'Europe occidentale et plus particulièrement avec la Communauté économique européenne. En résumé, les pays de l'Amérique latine s'inquiètent de l'avenir de ce marché qui était récemment le plus actif, même si, en valeur absolue, il n'est pas le plus important. Le motif principal de cette inquiétude est que ces pays redoutent un arrêt possible de la vigoureuse tendance marquée par la demande de l'Allemagne occidentale qui, ces douze dernières années, était à l'origine des trois quarts environ de l'augmentation des importations de la Communauté en provenance de l'Amérique latine et, dans une certaine mesure, avait compensé la stagnation de la demande de l'Amérique du Nord.

148. Notons toutefois que les tendances récentes ne révèlent pas une aggravation de la position de l'Amérique latine par rapport à d'autres régions en voie de développement dans le commerce d'exportation vers la Communauté. Par ailleurs, les

exportations de l'Amérique latine vers l'Association européenne de libre-échange (AELE) ont perdu du terrain par rapport à celles d'autres pays en voie de développement, en particulier dans le cas du groupe denrées alimentaires, boissons et tabac.

149. Ainsi, l'attitude teintée d'appréhension manifestée par les pays de l'Amérique latine à l'égard des groupements de l'Europe occidentale a sa source non seulement dans la perspective d'une aggravation future de leur position commerciale mais encore dans l'expérience décevante qu'ils ont déjà faite. C'est pourquoi il n'est pas possible d'évaluer la situation et les virtualités actuelles sans examiner assez en détail les tendances des exportations de l'Amérique latine depuis l'entre-deux-guerres.

i) Tendances des exportations de l'Amérique latine

150. Même en faisant la part des déficiences statistiques, il est à peu près certain que la position relative des pays de l'Amérique latine dans le commerce mondial s'est aggravée depuis la première guerre mondiale. La grande crise économique, en particulier, a porté un coup sérieux au commerce de l'Amérique latine qui a été très lent à se ressaisir et les échanges commerciaux ont cessé de jouer un rôle dynamique dans le développement économique du continent (voir tableau IV-13).

TABLEAU IV-13

Amérique latine : Exportations totales, part dans le commerce mondial et destination des exportations par principales régions, 1928 à 1962

Année	Valeur totale des exportations de l'Amérique latine, en millions de dollars	Parts des exportations de l'Amérique latine dans le commerce mondial	Pourcentages			
			Marchés régionaux de destination des exportations de l'Amérique latine			
			Etats-Unis	CEE	AELE	Europe occidentale ^a
1928	5 005	9.1	33.8	30.8	21.1	51.9
1935	1 954	10.0	23.4	24.2	25.1	49.3
1937-38 . . .	2 404	9.8	27.0	24.3	21.0	45.3
1948	6 510	11.4	37.2	14.4	16.7	31.1
1951	7 800	9.5	44.6	14.7	13.7	28.4
1952	7 060	8.9	49.7	13.0	9.8	22.8
1953	7 630	9.3	47.3	13.8	11.7	25.5
1954	7 880	9.3	43.7	16.1	10.5	26.6
1955	7 970	8.6	44.0	15.6	10.9	26.5
1956	8 650	8.4	44.6	17.2	11.5	28.7
1957	8 650	7.8	44.5	16.9	12.6	29.5
1958	8 200	7.7	44.6	16.1	11.6	27.7
1959	8 320	7.2	44.1	17.2	11.4	28.6
1960	8 610	6.7	41.8	18.4	11.8	30.2
1961	8 670	6.5	37.7	18.5	11.3	29.8
1962	9 200	6.5	36.6	18.7	11.2	30.9

Sources : 1928-1938 : Nations Unies, le Réseau du commerce mondial ; 1948-1959 : Nations Unies, *International Trade*

Statistics Yearbook ; 1960-1962 ; Nations Unies, *Bulletin de statistique*, juin 1963.

^a CEE et AELE seulement.

TABLEAU IV-14

Amérique latine : Exportations de produits tropicaux, part dans le commerce mondial et destination des exportations, par principales régions, 1928, 1938, 1958-1960 et 1961-1962

Produit et année	Exportations		Part des exportations de l'Amérique latine dans le commerce mondial (Pourcentages)	Marchés régionaux de destination des exportations de l'Amérique latine		
	mondiales	de l'Amérique latine		CEE	AELE	Etats-Unis
	Quantités (en milliers de tonnes métriques)			(Pourcentages)		
Café . . . 1928	..	2 076.3	..	15.6	2.4	30.3
	1 668.4	1 424.5	85.4	28.3	4.1	..
	2 444.3	1 750.8	71.6	16.6	8.1	63.3
	2 864.0	1 864.3	65.1	19.6	8.8	56.7
Cacao . . . 1928	..	144.6	..	15.6	2.6	50.6
	690.0	179.6	26.0	23.0	2.1	..
	779.3	178.3	23.0	20.2	7.5	71.8
	1 024.0	176.3 ^a	17.2	22.9	8.2	65.0
Bananes . . 1928	..	..	..	..	..	..
	2 500.0	1 140.3	45.6	6.3	5.1	..
	3 804.3	2 350.8	61.8	21.9	2.8	..
	3 931.0	2 742.2	69.7	20.9	—	..
Sucre . . . 1928	..	4 775.4	..	6.5	22.7	..
	11 500.0	3 327.9	28.9	2.7	29.6	..
	14 892.6	7 389.4	49.6	3.4	12.6	51.3
	19 510.0	8 223.3	42.1	2.8	8.0	..
Coton . . . 1928	..	86.5	..	13.9	66.5	15.8
	2 777.4	363.4	13.1	50.9	27.8	..
	3 288.0	625.6	19.4	34.4	10.3	7.3
	3 669.0	711.1	19.4	30.3	12.1	6.5

Sources : Pour les exportations de l'Amérique latine et du monde : FAO, *Annuaire du commerce* ; pour la CEE,

l'AELE et les Etats-Unis : publications nationales.

^a Non compris Cuba (environ 0.8).

151. Pendant la période qui a suivi la première guerre mondiale, on a constaté un ralentissement du rythme jusqu'alors accéléré de l'accroissement de la demande mondiale de produits primaires, qui a eu un effet particulièrement néfaste sur le flux des capitaux européens vers l'Amérique latine. La répartition géographique des exportations de l'Amérique latine s'est peu modifiée au cours des années qui ont suivi la première guerre mondiale, l'Europe occidentale continuant à en prendre la plus grande part. Toutefois, il y avait là un inconvénient car, entre la première guerre mondiale et la grande crise, le marché industriel qui s'est développé le plus rapidement a été les États-Unis, l'Europe occidentale ne progressant qu'à un rythme beaucoup plus lent. Ce contraste s'est traduit dans la période 1920-1930 par une augmentation lente mais régulière de la part prise par les États-Unis dans les exportations de l'Amérique latine et par une augmentation des exportations des pays fournisseurs de produits tropicaux — dont les États-Unis étaient le principal consommateur — beaucoup plus rapide que l'augmentation des exportations des pays vendant des produits de zone tempérée, lesquels allaient surtout à l'Europe occidentale (voir tableaux IV-14 et IV-15).

152. Pendant la grande crise, le fait de dépen-

dre plus particulièrement de l'Europe pour les exportations a contribué à atténuer les rigueurs de la situation, car le fléchissement de la valeur des exportations de l'Amérique latine à destination de l'Europe (63 p. 100 entre 1928 et 1953, voir tableau IV-13) est resté inférieur à celui des exportations à destination des États-Unis (73 p. 100). Toutefois, cet effet s'est trouvé minimisé par suite de l'évolution défavorable et spectaculaire des termes de l'échange en Amérique latine qui s'est poursuivie après 1930 et qui a sérieusement compromis le développement économique de la région pendant cette période. A la même époque aussi, les politiques de protectionnisme agricole appliquées en Europe occidentale ont été aggravées et généralisées et les zones d'échanges bénéficiant d'un régime préférentiel dont il est question au chapitre II ont été instituées. En conséquence, les effets à long terme de la crise survenue entre les deux guerres ont été à cet égard plus profondément et plus durablement ressentis par l'Amérique latine que ceux des deux guerres mondiales.

153. L'établissement de zones préférentielles devait inévitablement avoir de sérieuses répercussions sur les exportations de l'Amérique latine à destination du Royaume-Uni et de la France, étant donné que le Commonwealth et l'Empire français

TABLEAU IV-15

Amérique latine : Exportations de produits agricoles de la zone tempérée, part dans le commerce mondial et destination des exportations par principales régions, 1928, 1938, 1958-1960 et 1961-1962

Produit et année	Exportations mondiales (Milliers de tonnes)	Exportations de l'Amérique latine (Milliers de tonnes)	Part de l'Amérique latine dans le commerce mondial	Destination des exportations de l'Amérique latine		
				CEE	AELE	Etats-Unis
				(Pourcentages)		
Blé	1928	..	5 464.6	..	30.2	25.3
	1938	13 950.0	3 285.3	23.6	11.0	9.2
	1958-60	24 760.7	2 440.6	9.9	16.7	19.0
	1961-62	38 480.0	1 929.7	5.0	33.5	18.3
Maïs	1928	..	6 372.0	..	45.1	21.3
	1938	10 200.0	6 526.8	64.0	20.8	15.1
	1958-60	10 243.3	2 490.6	24.0	68.3	13.5
	1961-62	15 176.0	2 317.0	14.3	76.7	4.9
Orge	1928	..	458.0	..	43.2	7.8
	1938	..	..	..	..	..
	1958-60	5 974.0	319.3	5.3	67.9	28.0
	1961-62	..	147.8	..	..	..
Viande	1928	..	1 039.6	..	15.5	69.1
	1938	1 825.0	715.9	39.2	15.2	68.1
	1958-60	3 170.6	651.7	20.6	17.5	55.6
	1961-62	4 702.0	482.1	10.2	21.7	57.5
Huile de lin	1928	..	..	..	..	..
	1938	112.0	49.0	43.8	..	..
	1958-60	256.0	201.1	78.3	20.9	14.2
	1961-62	..	..	..	..	..
Laine	1928	..	191.8	..	47.5	26.2
	1938	1 760.0	307.7	17.5	43.9	18.3
	1958-60	2 136.7	290.6	13.6	35.6	20.9
	1961-62	1 475.0	208.8	14.2	37.4	26.7

Sources : Pour les exportations de l'Amérique latine et du monde : FAO, *Annuaire du commerce* ; pour la CEE, l'AELE et les Etats-Unis : publications nationales.

^a Sauf les viandes en conserve.

comprenaient, en fait ou en puissance, un certain nombre de pays producteurs de denrées qui étaient traditionnellement fournies par l'Amérique latine. Dans le cas de la graine de lin par exemple, l'Argentine avait été jusqu'alors le fournisseur de loin le plus important — dépassant largement l'Inde — du Royaume-Uni et de l'Europe continentale ; l'institution d'une préférence impériale fit que les exportations toujours plus importantes de l'Inde s'orientèrent entièrement vers le Royaume-Uni tandis que l'Argentine perdait sur ce marché un terrain qui n'était pas complètement compensé par les progrès qu'elle réalisait dans d'autres pays d'Europe. Sur le marché du blé et du beurre, la position de l'Amérique latine en tant que fournisseur a été également ébranlée car, pour ces produits, la part revenant aux pays du Rio de la Plata dans les importations du Royaume-Uni, avait été importante³²⁰.

154. Les effets du régime préférentiel français se sont naturellement traduits par une augmentation

³²⁰ Voir GATT, *Les incidences possibles de la Communauté économique européenne et notamment du Marché commun sur le commerce international*.

sensible de la part des importations françaises en provenance des territoires jouissant de préférences. Cependant, alors que l'influence du régime préférentiel du Commonwealth sur les exportations de l'Amérique latine se faisait principalement sentir sur les exportations de produits agricoles de zone tempérée et, dans une moindre mesure, sur les produits minéraux, le régime préférentiel français touchait plus spécialement les exportations de produits tropicaux, en particulier, le café et les bananes.

155. Les conséquences de cette évolution se marquent dans la part revenant au Royaume-Uni des exportations d'Amérique latine à destination de l'Europe ; cette part a baissé de 36.5 p. 100 en 1935 à 32.9 p. 100 en 1938. En France, le changement d'orientation essentiel est survenu entre 1928 (date à laquelle la part de ces pays représentait 11.9 p. 100) et 1935 (où elle atteignait encore 9.9 p. 100) mais il se poursuivait jusqu'en 1938 (où elle n'était plus que de 9.3 p. 100)³²¹. En

³²¹ Ces chiffres, établis d'après les renseignements concernant les importations de l'Europe, ne sont pas entièrement comparables avec ceux du tableau IV-14.

revanche, les exportations de l'Amérique latine vers l'Allemagne, la Suède et plusieurs pays européens non coloniaux se sont accrues entre 1935 et 1938.

156. En outre, la création de courants d'échanges protégés favorisait le détournement vers les zones protégées d'un courant de capitaux qui, de toute façon, devait se ralentir rapidement par suite de la crise économique mondiale. Cette tendance s'est trouvée renforcée par le fait que les pays d'Amérique latine en général n'ont pas exécuté leurs engagements financiers.

157. La seconde guerre mondiale a bouleversé les courants d'échanges entre l'Amérique latine et l'Europe occidentale plus profondément que la première. Ces bouleversements se sont fait sentir en grande partie encore bien longtemps après la guerre car la part revenant à l'Europe occidentale dans les exportations de l'Amérique latine n'a cessé de décroître jusqu'en 1952. Il y a eu à cela plusieurs raisons : premièrement, il n'est pas douteux que dans la plupart des pays de l'Europe occidentale, le protectionnisme agricole a été renforcé à la suite des événements de la guerre. Deuxièmement, alors qu'au cours des années de crise économique le protectionnisme répondait au souci de stimuler la production nationale et l'emploi national en développant les échanges à l'intérieur des zones de préférences, après la guerre, c'est par suite de la pénurie intense de dollars que les pays de l'Europe occidentale ont été amenés à préserver les courants d'échange et les accords de paiement qui existaient déjà, mais dont le facteur rareté du dollar était absent. Troisièmement, la méthode suivie pour démanteler les restrictions commerciales, qui consistait à recourir à des institutions telles que l'OECE et l'Union européenne des paiements (UEP) — formées, en pratique de pays développés seulement — a accéléré le développement des échanges de produits manufacturés plutôt que celui des produits qui comptent davantage dans le commerce des régions en voie de développement ³²².

158. Certains pays de l'Amérique latine ont été particulièrement touchés par la première de ces circonstances en raison de l'importance, par rapport au total de leurs exportations, des produits faisant directement concurrence à la production intérieure de l'Europe occidentale. En outre, comme d'autres pays de l'Amérique latine faisaient partie de la zone dollar, leurs exportations, en l'absence d'accords de paiement particuliers, firent l'objet de mesures discriminatoires de la part des pays d'Europe à court de dollars. Enfin, toute l'Amérique latine ainsi que d'autres régions en voie de développement ont été touchées par la portée géographique restreinte des mesures de libération des échanges et des paiements.

³²² Les mesures de libération de l'OECE ont tendu aussi à favoriser les échanges entre certains pays de l'Europe occidentale et les territoires d'outre-mer d'autres pays de l'Europe occidentale, élargissant ainsi la portée de certains courants d'échanges protégés.

159. Ainsi, l'accroissement constant de la part et du niveau des exportations de l'Amérique latine à destination de l'Europe occidentale au cours de la dernière décennie peut, partiellement du moins, être interprété simplement comme le redressement d'une situation qui se caractérisait par des niveaux extraordinairement bas dus à des facteurs extérieurs exceptionnellement défavorables.

ii) Causes internes

160. Ces facteurs extérieurs ne peuvent suffire à expliquer le développement relativement lent du commerce de l'Amérique latine. Tout d'abord cette circonstance historique qu'en Amérique latine les métropoles coloniales aient été l'Espagne et le Portugal — qui viennent à peine de commencer à s'industrialiser — et que leur domination ait duré, dans certains cas, jusqu'à la fin du XIX^e siècle a fortement contribué à perpétuer certaines attitudes et certaines institutions (tels des régimes fonciers quasi féodaux), qui freinaient, de l'intérieur le développement économique ³²³. Le régime foncier en vigueur avait tout particulièrement nui aux échanges de l'Amérique latine en produits agricoles car il privait le secteur agricole du stimulant nécessaire pour assimiler les progrès de la technique. Ce fait est révélé par l'augmentation relativement lente des rendements en Amérique latine ³²⁴. En outre, la production agricole totale n'a pas suivi le rythme de développement très rapide de la population, ce qui a entraîné une diminution du net exportable ³²⁵.

161. S'il est exact que la faiblesse de l'agriculture latino-américaine revêt une importance toute particulière pour le commerce d'exportation, par ailleurs, d'autres facteurs d'ordre structurel, tels que les inégalités extrêmes de revenus, affectent l'ensemble de l'économie car ils provoquent trop fréquemment une consommation exagérée et des exportations illégales de capitaux plutôt qu'une élévation du taux d'investissement national. L'inflation a été dans une large mesure le résultat de ces anomalies structurelles et en bien des cas, les politiques économiques ont eu un effet néfaste sur les exportations, en s'attachant à corriger certains symptômes plutôt que les causes mêmes des pressions inflationnistes. C'est ainsi qu'on a eu tendance à maintenir le taux de change de bien des devises d'Amérique latine au-

³²³ Pour de plus amples détails sur ces problèmes et sur l'urgence des réformes structurelles, voir CEPAL : *Toward a Dynamic Development Policy for Latin America*, E/CN.12/680.

³²⁴ Les rendements moyens ont augmenté de 21 p. 100 entre 1948-1952 et 1957-1959 dans le monde, de 24 p. 100 en Europe et de 25 p. 100 en Amérique du Nord ; pour l'Amérique latine cette augmentation n'a été que de 7 p. 100 (*Ibid.*).

³²⁵ En 1909-1913, l'Amérique latine avait un net exportable en blé de 2 millions de tonnes ; dès 1960-1962 celui-ci s'était transformé en un excédent net d'importations presque équivalent. En outre, la baisse de 10 p. 100 des exportations des produits d'origine animale entre 1934-1938 et 1950-1960 était liée à un ralentissement du développement de la production et à une augmentation de la demande sur le marché national. Voir CEPAL, *Agriculture in Latin America* : « Problems and Prospects », E/CN.12/686.

dessus de leur valeur réelle et que la hausse des prix de revient à l'intérieur du pays détruisait les marges de profit à l'exportation ³²⁶.

162. Toutefois, il faut souligner que les gouvernements de l'Amérique latine avaient quelque raison de donner la priorité aux produits pouvant être substitués aux importations parce qu'ils représentaient non seulement la condition nécessaire de l'industrialisation mais aussi, manifestement, une solution permettant à défaut d'augmentation des exportations, de favoriser le développement économique et d'améliorer la balance des paiements. En fait, en dehors des facteurs particuliers qui ont contribué au fléchissement de la part des exportations de l'Amérique latine dans le commerce mondial, les conditions générales de l'offre et de la demande sur le marché des produits primaires étaient de toute façon propres à restreindre les possibilités de développement des exportations mondiales de ces produits ³²⁷.

iii) Perspectives actuelles

163. En 1962, les pays développés à économie de marché et les pays du Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM) sont restés le débouché de loin

³²⁶ Voir dans le Bulletin VII, n° 1, de la CEPAL, l'article de D. Seers intitulé : « Inflation and growth : a summary of experience in Latin America », en particulier, page 50. Voir aussi l'*Etude sur l'économie mondiale en 1958* (publication des Nations Unies (n° de vente : 59.II.C.1), p. 85 et suiv., dans laquelle on compare les effets des différentes politiques de taux de change sur les exportations d'un même produit pour divers pays et où l'on souligne aussi que « si les gouvernements africains et dans une très large mesure, les gouvernements asiatiques ont donné une assez haute priorité à l'accroissement des exportations, les pays d'Amérique latine lui ont accordé moins d'importance ».

³²⁷ Voir Introduction et section 1 du chapitre III.

le plus important pour les exportations d'Amérique latine, puisqu'ils absorbaient plus des quatre cinquièmes du total de ces exportations, comme cela avait été le cas en particulier pour chacune des années précédentes depuis 1957 (voir tableau IV-16). Toutefois, la part revenant à la Communauté s'est accrue régulièrement tandis que celle des États-Unis diminuait sensiblement et celle de l'AELE légèrement. L'importance relative des pays de la CAEM s'est considérablement relevée, en conséquence surtout de la nouvelle orientation prise par le commerce de Cuba qui se dirige vers l'Europe orientale et non plus vers les États-Unis.

164. C'est l'augmentation rapide du total des importations des pays de la Communauté qui est à l'origine de l'élévation récente des niveaux relatifs et absolus des exportations de l'Amérique latine vers ces pays. Comme l'indique le tableau IV-17, la part qui revient à l'Amérique latine dans ces importations a continué à accuser un fléchissement pendant la période 1957-1962, comme cela a été le cas pour les importations de l'AELE dont le développement est beaucoup plus lent. Néanmoins, la position de l'Amérique latine n'a pas été ébranlée, par rapport à d'autres pays en voie de développement, dans ses échanges avec les pays de la Communauté. Le tableau IV-18 montre qu'à l'exception des combustibles, dont le commerce a été perturbé en 1957 par une nouvelle orientation des échanges à la suite de la crise de Suez, les exportations de l'Amérique latine de tous les autres groupes de produits ont évolué plus favorablement ou moins défavorablement que les exportations en provenance d'autres pays en voie de développement. Quant aux exportations de l'Amérique latine à destination

TABEAU IV-16

Amérique latine : Valeur courante des exportations totales et destination des exportations par principales régions, 1957 à 1962

(En pourcentages)

	1957	1958	1959	1960	1961	1962
Valeur courante des exportations totales, valeur f.o.b. en millions de dollars des États-Unis . . .	8 650	8 198	8 330	8 610	8 670	9 200
Part dans les exportations de l'Amérique latine de :						
Amérique du Nord	46.0	46.4	46.1	43.5	39.5	38.6
Europe occidentale	31.7	29.6	30.2	31.6	31.8	33.3
dont : CEE	16.9	16.1	17.2	18.3	18.5	19.7
AELE	12.6	11.6	11.5	11.7	11.3	11.2
Japon	2.6	2.6	3.0	2.8	3.9	3.6
Australie, Nouvelle-Zélande, Union Sud-Africaine .	0.2	0.3	0.3	0.3	0.4	0.4
Total, pays développés à économie de marché .	80.6	78.9	79.5	78.3	75.7	76.0
Amérique latine	8.8	9.3	8.7	7.9	6.6	6.7
CAEM	1.4	1.8	1.8	3.1	5.8	6.2
Chine continentale	—	0.1	—	0.4	0.9	1.1
Moyen-Orient, Afrique, Asie, autres régions non classées	9.3	9.9	10.0	10.3	11.0	10.0

Source : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, juin 1960, juin 1961, décembre 1961 et juin 1963. OEA/CEPAL, *Economie and Social Survey of Latin America*, 1961 (texte provisoire).

TABLEAU IV-17

CEE et AELE : Importations totales et part de l'Amérique latine, 1957 à 1962

	CEE			AELE		
	Importations totales	Importations en provenance de l'Amérique latine	Part de l'Amérique latine dans le total	Importations totales	Importations en provenance de l'Amérique latine	Part de l'Amérique latine dans le total
		(Valeur c.a.f. millions de dollars)	(Pourcentage)		(Valeur c.a.f. millions de dollars)	(Pourcentage)
1957	24 929	1 827	7.3	20 055	1 395	7.0
1958	22 991	1 568	6.8	18 851	1 220	6.5
1959	24 349	1 637	6.7	20 036	1 259	6.3
1960	29 666	1 812	6.1	23 101	1 269	5.5
1961	32 171	1 809	5.6	23 347	1 191	5.1
1962	35 754	2 121	5.9	24 603	1 294	5.3

Source : Nations Unies, Section des relations commerciales internationales.

TABLEAU IV-18

Indices de la valeur des exportations à destination de la CEE et de l'AELE par grandes catégories de produits, 1960-1961

(1957-1958 = 100)

Sections de la CTCI →	Total 0-9	Produits alimentaires 0 et 1	Matières brutes		Produits chimiques 5	Autres articles manufacturés 6-8
			Non compris les combustibles 2 et 4	Combustibles minéraux 3		
<i>Exportations à destination de la CEE :</i>						
<i>En provenance de :</i>						
a) Amérique latine	114	97	134	39	158	290
b) Autres pays en voie de développement	113	91	107	191	117	128
<i>Exportations à destination de l'AELE :</i>						
<i>En provenance de :</i>						
a) Amérique latine	98	78	115	89	89	137
b) Autres pays en voie de développement	114	102	105	135	135	148

Source : Nations Unies, Bulletin mensuel de statistique, juin 1963.

TABLEAU IV-19

Répartition en pourcentage des exportations de l'Amérique latine par grandes catégories de produits et selon certaines régions, 1957-1958 et 1960-1961

Exportations à destination de	Moyennes annuelles	Produits alimentaires, etc. (CTCI 0.1)	Matières premières (non compris les combustibles) (CTCI 2 et 4)	Combustibles (CTCI 3)	Produits chimiques (CTCI 5)	Machines (CTCI 7)	Autres articles manufacturés (CTCI 6 et 8)
Monde	1957-1958	46.9	17.4	27.4	0.5	0.2	6.6
	1960-1961	42.9	19.8	27.4	1.2	0.3	7.9
Europe occidentale	1957-1958	53.8	21.9	14.9	1.0	0.1	7.9
	1960-1961	45.5	25.6	15.5	1.0	0.1	11.8
CEE	1957-1958	54.3	25.0	10.5	1.0	0.1	9.1
	1960-1961	46.0	29.2	9.2	1.3	0.1	14.1
AELE	1957-1958	53.3	18.0	20.8	0.8	0.1	6.8
	1960-1961	42.4	21.1	25.1	0.8	0.3	9.5

Source : Nations Unies, Bulletin mensuel de statistique, mars et juin 1963.

TABLEAU IV-20

**Répartition en pourcentage des exportations de certains produits tropicaux
en provenance de l'Amérique latine, par destination, 1959-1961**

	Monde (millions de dollars)	Pourcentage des exportations totales à destination de : ^a					
		CEE	AELE	Etats-Unis	Japon	CAEM	CEPAL
Café	1 424 882	20.7	10.2	60.2	0.3	2.3	1.8
Cacao	144 122	23.9	2.8	65.8	0.1	—	4.9
Bananes	95 213	20.8	1.7	54.5	0.1	12.7	6.9
TOTAL	1 664 217	22.4	6.0	62.9	0.2	1.5	3.6

Source : Statistiques de la CEPAL, 1959-1961.

^a Répartition en pourcentages d'après les quantités. Valeur exprimée en millions de dollars.

de l'AELE, elles ont marqué un certain recul par rapport à celles des autres pays en voie de développement, non seulement dans le cas des combustibles, mais aussi pour d'autres groupes de produits et en particulier pour le groupe denrées alimentaires, boissons et tabac qui est très important. Il semble que cet état de choses soit, en partie, dû au développement plutôt lent des importations de produits agricoles au Royaume-Uni et au fait que les exportations de certains pays du Commonwealth contiennent une plus forte proportion de produits manufacturés que celles de l'Amérique latine en général et que les produits manufacturés, outre la demande plus active dont ils sont l'objet, sont bien protégés sur le marché britannique.

165. Les répercussions que la création de la Communauté et de l'AELE ont pu avoir pour l'Amérique latine doivent être évaluées d'abord en fonction de la composition de ses exportations. La ventilation par grandes catégories du tableau IV-19 ne révèle pas de très importantes différences entre les produits qui sont exportés par l'Amérique latine en direction de la Communauté et ceux qui sont exportés en direction de l'AELE, une fois que l'on fait abstraction des différences entre les importations de combustibles. De toute façon, tant pour la Com-

munauté que pour l'AELE, il n'existe pas de droits de douane sur le pétrole brut et les différences qui peuvent s'observer entre les deux groupements seraient dues moins à la nature des produits entrant dans la composition de leurs importations en provenance de l'Amérique latine qu'aux frais distinctifs de leurs politiques commerciales et de leurs institutions. L'AELE n'absorbe qu'une part modique des produits industriels exportés par l'Amérique latine et la Communauté moins encore³²⁸. En outre, la part de l'AELE dans le total des exportations de l'Amérique latine étant d'environ la moitié de celle de la Communauté, l'influence du premier groupe sur les exportations *existantes* seraient donc extrêmement secondaires — encore que le régime préférentiel du Commonwealth doive constituer pour les tiers un handicap durable sur le marché du Royaume-Uni.

166. A la différence de l'AELE, la Communauté étend ses arrangements institutionnels et ses politiques communes aux produits agricoles. Il s'ensuit que l'Amérique latine est extrêmement vulnérable vis-à-vis de la Communauté puisque les produits agricoles (tant de zone tempérée que de zone tropicale) entrent pour une large part dans ses exportations à l'Europe des Six (voir tableau II-3). Alors que, dans le cas des produits agricoles de zone tempérée, les exportations de l'Amérique latine sont principalement menacées par l'évolution des marchés au sein même de la Communauté, dans le cas des produits tropicaux, le risque réside principalement dans la préférence dont les exportateurs africains jouissent actuellement par le fait de la Communauté [voir chapitre III, section I, sous-section iii)]. Ce risque grandira d'autant plus que les préférences accordées aux États associés d'outre-mer seront plus considérables, que la différence de prix de revient entre les pays d'Afrique et d'Amérique latine sera moindre et que l'offre émanant des fournisseurs associés sera plus élastique. La structure des coûts qui

TABLEAU IV-21

Importations par la CEE et l'AELE de certains produits tropicaux en provenance de l'Amérique latine, 1958 à 1962

(En millions de dollars)

Produits →	Café		Bananes		Cacao	
Régions de destination →	CEE	AELE	CEE	AELE	CEE	AELE
1958 . .	256.0	127.4	499.7	68.5	36.2	12.5
1959 . .	313.9	139.0	517.5	53.5	34.5	13.3
1960 . .	303.0	156.5	541.6	75.1	35.3	13.9
1961 . .	346.6	158.7	572.9	—	34.7	10.5
1962 . .	384.9	171.3	558.1	—	30.2	9.5

Sources : Statistiques nationales du commerce ; Nations Unies, *Commodity Trade Statistics* ; CEE, Tableaux analytiques ; OCDE, Bulletins statistiques, Commerce extérieur, Série C.

³²⁸ Une ventilation plus fine montrerait la part extrêmement restreinte des produits manufacturés autres que les métaux communs (CTCI sections 6 et 8, non compris 68) dans les exportations en direction de l'Europe occidentale.

TABLEAU IV-22

Amérique latine : Exportations de produits agricoles de la zone tempérée, 1959-1961

(Valeur totale et répartition en pourcentage d'après les quantités)

	Monde (millions de dollars)	Pourcentage des exportations totales à destination de :					CEPAL
		CEE	AELE	Etats-Unis	Japon	Pays du CAEM	
Blé	114.5	21.6	17.4	—	—	—	56.0
Poires	3.8	22.6	24.7	14.1	—	—	37.6
Pommes	15.5	28.4	31.6	1.1	—	—	37.3
Bœuf	146.6	24.4	63.9	1.5	—	0.7	3.0
Préparations de viande ^a .	66.7	6.0	36.6	40.6	—	—	0.7
Maïs	110.3	73.1	11.6	—	13.5	0.3	0.4
Huile de lin	49.3	76.9	13.4	—	—	6.9	—
Sucre ^b	205.6	5.6	16.4	45.0	15.3	0.1	4.5
Sucre ^c	470.5	8.1	5.6	46.5	5.3	18.6	0.7
Tabac ^{a, b}	8.3	40.6	0.3	4.1	—	—	3.9
Tabac ^c	58.2	12.6	2.4	61.3	—	—	3.9

Source : Statistiques de la CEPAL, 1959-1961.

^a On ne dispose d'aucun chiffre pour les exportations du Paraguay à destination des pays du CAEM.^b Non compris Cuba.^c Cuba, 1959-1960.

TABLEAU IV-23

Importations par la CEE et l'AELE de produits agricoles de la zone tempérée en provenance de l'Amérique latine, 1958 à 1962

(En milliers de tonnes métriques)

	Blé		Orge		Maïs		Viande		Beurre	
	CEE	AELE	CEE	AELE	CEE	AELE	CEE	AELE	CEE	AELE
1958	442.0	526.7	357.0	0.9	1 120.0	196.9	121.4	388.9	0.4	5.7
1959	350.6	478.3	18.9	40.0	1 578.8	392.5	124.6	339.7	1.8	14.5
1960	427.0	382.5	264.8	48.6	2 465.8	436.7	94.2	344.2	4.9	15.9
1961	312.9	218.9	101.0	4.3	1 424.8	107.2	104.9	267.1	0.2	12.1
1962	978.5	477.7	177.7	32.5	2 131.4	122.5	132.5	286.6	0.3	8.2

	Cuirs et peaux		Laine		Coton		Sucre		Huile de lin	
	CEE	AELE	CEE	AELE	CEE	AELE	CEE	AELE	CEE	AELE
1958	77.9	17.9	39.9	34.5	191.4	56.5	491.0	1 092.5	41.3	31.6
1959	106.3	23.0	80.1	45.2	248.8	84.1	473.3	921.2	78.6	67.0
1960	71.2	13.4	64.9	44.3	204.9	54.7	677.5	768.4	94.4	31.6
1961	88.2	17.5	85.9	61.0	215.6	69.6	50.2	644.9	106.6	—
1962	86.1	19.1	78.8	50.4	351.0	103.9	67.9	637.3	114.5	—

Sources : Statistiques nationales du commerce ; CEE, Tableaux analytiques ; Nations Unies, *Commodity Trade Statistics* ; OCDE, Bulletins statistiques, Commerce extérieur, série C.

NOTE. — La Suisse n'est pas comprise dans l'AELE.

est plus rigide pour les producteurs latino-américains que pour les africains peut donc devenir une gêne sérieuse.

167. Comme il ressort du tableau IV-20, les États-Unis sont de loin le marché le plus important pour les exportations de produits tropicaux de l'Amérique latine. Toutefois, la part revenant à la Communauté dans ces exportations représentait plus de 20 p. 100 du total et a été sensiblement plus importante que celle de l'AELE pendant la période

1959 à 1961. En outre, au cours des dernières années, la tendance sur le marché a été plus favorable dans la Communauté qu'à l'AELE pour ces produits car, en valeur, les exportations de café et de bananes en provenance de l'Amérique latine a eu tendance à augmenter plus et celle des exportations de cacao à diminuer moins dans le premier de ces groupements régionaux que dans le second (voir tableau IV-21). Finalement, pour ces trois produits, la part qui revient à la Communauté dans les expor-

TABLEAU IV-24

Part de la CEE et de l'AELE dans les exportations totales des pays de l'Amérique latine, 1959-1960

	Monde (millions de dollars)	CEE (En pourcentage du total)	AELE	Total, CEE et AELE
<i>Amérique centrale</i>				
Mexique	757.5	7.3	2.8	10.1
Cuba	627.3	6.3	4.2	10.5
Haïti	30.1	..	..	..
République dominicaine	155.2	11.5	16.2	27.7
Guatemala	113.5 ^a	25.0	4.5	29.5
Honduras	66.0	13.4	3.7	17.1
El Salvador	115.1	36.5	3.0	39.5
Nicaragua	60.5	31.7	4.5	36.2
Costa Rica	81.2	34.2	3.0	37.2
Panama	31.0	1.1 ^a	—	1.1 ^a
<i>Amérique du Sud</i>				
Colombie	468.8	17.4	8.4	25.8
Venezuela	275.3	5.5	9.2	14.7
Equateur	142.5	23.3	2.2	25.5
Pérou	372.8	28.9	11.1	40.0
Brésil	1 275.5	19.7	12.0	31.7
Bolivie	72.7	4.9	51.2	56.1
Paraguay	29.1	16.8	10.6	27.4
Chili	493.4	30.4	19.4	49.8
Argentine	1 044.0	38.0	24.9	62.9
Uruguay	113.6	33.0	24.0	57.0

Source : Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1961, (n° de vente : 62.II.C.1).

^a Non compris l'ajustement pour la sous-évaluation des bananes.

tations de l'Amérique latine s'établit à environ un cinquième.

168. Dans les pays de la Communauté, la demande d'importation est évidemment moins active, d'une façon générale, pour les produits agricoles de zone tempérée que pour les denrées alimentaires et boissons tropicales, toutefois on ne saurait espérer que la politique agricole commune n'ait qu'un effet minime, étant donné que les produits de la première de ces catégories entrent proportionnellement pour une part plus importante dans les exportations de l'Amérique latine en direction de l'Europe des Six, que les produits de la seconde (voir tableaux IV-22 et IV-23). Cela est particulièrement vrai du maïs et de l'huile de lin pour lesquels la part d'importation de la Communauté est prépondérante, alors que pour la viande de bœuf et le sucre, ce sont l'AELE et les États-Unis qui sont, respectivement, les marchés les plus importants. En outre, pour le maïs et l'huile de lin, toute augmentation éventuelle de la production intérieure des pays de la Communauté serait d'autant plus dommageable pour l'Amérique latine que ces denrées sont pratiquement les seuls produits agricoles

de zone tempérée pour lesquels la demande d'importation a tendance à croître³²⁹.

169. La mesure dans laquelle les États d'Amérique latine sont tributaires des marchés de la Communauté et de l'AELE pour leurs exportations est essentiellement variable d'un pays à l'autre. Le tableau IV-24 indique que la part revenant à l'Europe occidentale dans le total des exportations du Mexique, de Cuba et du Venezuela ne dépasse pas 15 p. 100, tandis que pour l'Argentine, l'Uruguay et la Bolivie, elle représente les trois cinquièmes du total des exportations de ces pays. En général, les pays de l'Amérique du Sud sont plus tributaires de l'Europe occidentale que les pays de l'Amérique centrale et des Caraïbes. Exception faite de la Bolivie, du Venezuela et de la République Dominicaine, la Communauté absorbe une proportion beaucoup plus grande que l'AELE des exportations totales, non seulement des pays d'Amérique du Sud, mais encore de toutes les républiques qui forment le Marché commun de l'Amérique centrale. Cuba est très largement tributaire de l'Europe orientale pour ses exportations, les autres pays de l'Amérique latine ne le sont que d'une façon encore marginale bien qu'en valeur absolue, leurs exportations et plus particulièrement celles de l'Argentine et du Brésil, aient sensiblement augmenté au cours de la dernière décennie.

170. Les risques que représente, pour un bon nombre de pays de l'Amérique latine, la création de la Communauté et la vulnérabilité de ces pays vis-à-vis des arrangements communautaires sont aggravés par le fait que le marché le plus ouvert aux entreprises de leurs concurrents — à savoir l'Allemagne occidentale — est aussi celui dont ces pays sont en général plus spécialement tributaires pour leurs exportations. Il ressort du tableau IV-25 qu'il en est particulièrement ainsi pour le Brésil, la Colombie, le Chili et les républiques de l'Amérique centrale. En outre, c'est au marché allemand que l'on peut principalement attribuer le dynamisme de celui de la Communauté au cours de la dernière décennie. De même, le marché de l'AELE est dominé par le Royaume-Uni où les exportations de l'Amérique latine continuent à faire l'objet de pratiques discriminatoires.

171. On peut recueillir de plus amples informations touchant les effets des groupements régionaux sur le commerce des divers pays de l'Amérique latine en analysant la composition des exportations. D'après la répartition par produits figurant au tableau IV-26, ces pays peuvent se ranger en trois groupes : les exportateurs de produits agricoles de zone tempérée, de produits tropicaux et de produits minéraux. L'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay ont été classés comme exportateurs de produits agricoles de zone tempérée, le Brésil, la Colombie,

³²⁹ Le coton est une autre exception, mais il n'en est pas tenu compte ici puisque, pour l'instant, il n'entre pas en concurrence avec la production intérieure.

TABLE.

Commerce de l'Amérique latine av
(En millions)

Région d'origine des importations et région de destination des exportations	Année	Argentine		Paraguay et Uruguay		Brésil		Colombie et Equateur		Cuba	
		Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
CEE	1928	375	943	42	52	161	230	54	29	25	42
	1935	90	189	11	19	62	111	16	21	9	9
	1938	115	173	19	22	83	123	24	32	9	11
	1948-1949	296	375	26	45	89	153	19	13	8	92
	1950-1951	254	335	62	54	243	212	60	47	27	85
	1957-1958	290	379	50	58	252	240	104	116	70	70
	1959-1960	336	426	54	55	276	271	104	140	62	37
	1961-1962	434	511	67	62	279	337	125	154	29	11
dont :											
Allemagne occidentale .	1928	140	376	15	20	79	87	29	14	10	4
	1935	29	43	4	6	42	62	11	8	4	2
	1938	44	65	12	12	56	75	16	19	4	3
	1948-1949	1	42	1	12	6	25	2	1	—	33
	1950-1951	54	82	21	14	74	48	28	22	8	29
	1957-1958	117	132	20	20	140	199	60	77	31	29
	1959-1960	147	131	20	20	137	111	56	92	22	11
	1961-1962	199	149	33	21	143	159	62	105	9	4
Total AELE	1928	297	720	31	62	167	91	40	20	21	86
	1935	91	252	7	18	34	56	13	6	6	18
	1938	123	231	13	24	42	61	12	4	7	25
	1948-1949	274	517	44	57	198	173	33	12	18	116
	1950-1951	209	342	54	64	279	278	40	14	27	141
	1957-1958	184	374	34	45	191	245	72	45	45	74
	1959-1960	187	360	31	40	181	228	64	65	42	33
	1961-1962	228	311	39	56	162	217	78	67	14	26
dont :											
Royaume-Uni	1928	257	610	27	56	132	34	34	19	13	84
	1935	75	207	7	17	23	33	11	3	4	18
	1938	95	181	11	20	25	36	10	2	4	23
	1948-1949	200	374	34	44	115	91	19	2	7	100
	1950-1951	93	245	37	44	136	149	22	2	15	121
	1957-1958	93	298	18	33	54	81	24	13	25	61
	1959-1960	115	285	16	31	46	93	28	30	32	26
	1961-1962	137	236	25	44	46	78	36	24	10	18
Autres pays d'Europe occidentale	1928	39	83	10	1	7	11	2	3	21	10
	1935	10	21	1	1	2	5	—	—	5	3
	1938	2	11	—	—	1	4	—	—	2	4
	1948-1949	10	111	1	2	4	55	1	—	8	16
	1950-1951	9	14	2	2	8	23	4	—	11	13
	1957-1958	4	16	6	8	19	34	2	4	12	27
	1959-1960	7	27	4	6	21	22	2	4	10	15
	1961-1962	19	43	3	7	26	37	9	8	6	17
Europe orientale	1928	11	22	1	—	6	16	5	—	1	—
	1935	8	11	—	2	3	7	2	2	—	—
	1938	12	16	4	3	4	8	1	3	—	—
	1948-1949	15	36	1	3	12	20	—	—	—	—
	1950-1951	10	28	1	1	9	12	—	—	1	1
	1957-1958	36	46	21	3	34	38	1	—	2	28
	1959-1960	48	57	8	5	64	63	—	1	46	64
Etats-Unis	1928	303	168	46	21	170	374	110	169	217	343
	1935	49	65	7	8	44	100	24	54	60	104
	1938	87	41	6	6	62	98	44	51	76	106
	1948-1949	252	139	53	61	430	533	213	256	407	381
	1950-1951	187	213	65	127	521	812	259	373	498	412
	1957-1958	267	131	46	21	508	636	263	416	582	506
	1959-1960	291	114	55	28	416	608	278	389	330	422
	1961-1962	400	104	57	32	455	552	283	338	14	21

Sources : Société des Nations. The Pattern of World Trade for 1928, 1935, 1938. Nations Unies, Yearbook of International Trade Statistics for 1948-1961. Publications nationales pour 1962, Orientation du commerce international en Europe orientale.

NOTE. — Les importations sont exprimées en valeurs c.a.f. et les exportations en valeurs f.o.b.

7-25

Europe et les Etats-Unis, 1928 à 1961-1962
dollars courants)

Républiques Amérique centrale		Chili		Bolivie		Pérou		Venezuela		Mexique		Total	
Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
28	106	52	140	3	10	20	12	21	31	39	59	820	1 654
10	26	14	32	2	7	11	21	10	12	20	25	255	472
13	23	29	58	3	11	15	23	24	23	24	36	358	535
13	19	11	49	1	2	3	16	41	75	14	41	521	880
37	40	25	55	4	5	24	34	66	75	44	70	846	1 012
149	184	71	126	13	4	65	94	300	323	126	116	1 490	1 710
148	166	91	154	13	5	69	136	258	207	139	141	1 550	1 738
157	167	125	155	18	6	106	196	193	263	167	115	1 700	1 977
15	67	24	43	3	9	9	5	9	22	23	30	356	677
8	11	11	18	1	2	6	12	5	3	12	13	133	180
10	15	21	32	3	3	11	14	13	11	16	22	206	271
1	1	1	3	—	—	—	2	3	7	1	6	16	132
14	6	16	16	3	4	9	8	20	11	14	15	259	255
60	117	47	88	9	4	32	54	126	94	63	66	705	780
69	107	59	115	7	5	35	82	108	92	74	70	734	836
69	116	72	110	9	5	55	108	77	117	90	56	818	950
27	64	49	67	10	69	18	54	21	7	29	22	710	1 262
7	20	12	24	2	18	5	17	5	5	9	17	191	451
6	20	13	37	1	20	7	17	9	10	9	17	242	466
21	44	27	40	5	34	17	37	74	41	29	25	740	1 096
45	69	33	31	6	39	36	63	60	68	39	55	828	1 164
75	95	36	79	7	41	48	58	173	267	80	38	945	1 361
68	69	48	106	7	36	43	67	154	269	98	43	923	1 316
73	61	66	107	8	35	63	89	99	283	95	42	925	1 295
23	47	42	61	4	59	16	51	18	2	23	19	589	1 042
7	12	10	20	1	17	5	17	5	2	7	15	155	361
6	11	8	26	1	15	5	16	7	7	4	10	176	347
14	35	18	30	3	34	12	31	55	17	12	17	489	775
24	59	19	20	4	39	27	54	43	49	16	32	436	814
44	56	19	65	4	41	26	37	108	199	36	18	451	902
36	33	28	85	3	36	20	45	87	207	48	18	459	889
43	18	38	80	4	35	29	59	50	200	44	19	462	811
4	2	2	14	—	—	1	—	2	6	5	9	93	139
1	2	1	—	—	—	—	—	1	2	2	4	23	38
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3	1	8	20
—	2	4	3	—	—	—	—	1	2	2	6	31	197
—	4	7	3	—	1	—	—	2	4	3	3	46	67
1	5	8	15	—	—	1	3	5	26	5	9	63	147
3	8	7	9	—	—	1	2	6	25	5	7	66	125
2	6	4	7	—	—	2	4	8	33	6	16	85	178
—	2	1	13	2	—	1	1	1	—	1	1	30	55
1	1	—	—	—	—	—	1	—	—	1	1	15	25
1	1	—	4	1	—	1	1	1	—	2	2	27	38
1	—	—	1	—	—	1	—	2	—	1	1	33	61
—	—	—	—	—	—	1	—	1	—	1	1	24	43
..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	94	115
..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	166	190
186	92	68	127	8	—	40	35	64	66	196	211	1 408	1 606
46	34	15	24	3	—	12	7	19	21	66	42	345	459
58	40	25	28	5	1	17	13	52	20	62	49	494	453
345	188	121	166	35	48	74	37	509	274	488	244	2 927	2 327
336	269	118	181	30	43	93	55	424	324	611	320	3 142	3 129
434	318	172	177	32	16	175	153	931	896	895	461	4 305	3 731
373	314	166	202	24	8	132	150	643	927	769	444	3 477	3 606
406	369	199	188	29	11	179	194	489	980	765	559	3 303	3 348

TABLEAU IV-26

Composition en pourcentage des exportations des pays de l'Amérique latine, par grandes catégories de produits 1959-1961

	Groupes de produits										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Pays	Céréales	Fruits	Produits animaux	Sucre	Total 1-4	Café	Cacao	Bananes	Total 6-8	Métaux et Minéraux	Combustibles
Argentine	26.2	2.8	30.3	0.9	60.2	—	—	—	—	0.2	—
Bolivie	—	—	—	—	—	—	—	—	—	85.3	4.5 ^a
Brésil	0.4	1.8	2.0	4.2	8.4	54.5	4.8	0.3	59.6	6.3	1.6
Chili	—	—	0.5	—	0.5	—	—	—	—	76.3	—
Colombie	—	—	—	0.4	0.4	73.0	—	3.0	76.0	—	17.8
Costa Rica	—	—	7.1	2.3	9.4	52.9	7.3	24.0	84.2	—	—
Cuba ^a	—	1.3	1.0	75.0	77.3	0.6	—	—	0.6	1.9	1.8
République dominicaine	0.8	—	—	47.8	48.6	12.1	8.6	6.5	27.2	5.5	—
Equateur	2.1	—	0.9 ^a	—	..	13.0	14.2	63.1	90.3	—	..
El Salvador	—	—	0.7	1.5	2.2	65.8	—	—	65.8	—	0.1
Guatemala	—	—	—	—	—	65.5	0.4	14.9	80.8	—	—
Haïti ^b	—	..	—	10.6	..	50.1	..	..	..	—	—
Honduras	1.6	1.7	5.5	—	8.8	16.2	—	49.7	65.9	5.0	—
Mexique	0.9	5.9	5.6	6.7	19.1	8.9	0.3	..	..	14.8 ^c	3.6
Nicaragua ^a	—	0.4	8.4	4.6	13.4	27.3	..	0.2	..	2.0	—
Panama	—	—	18.4	1.9	20.3	2.8	2.8	71.0	76.6	—	—
Paraguay	—	0.7	28.6	1.7	31.0	—	—	—	—	—	—
Pérou	—	—	2.3	11.2	13.5	4.6	—	—	4.6	39.8	4.5
Uruguay	—	—	19.5	—	19.5	—	—	—	—	—	0.2
Venezuela	—	—	—	—	—	1.0	0.4	—	1.4	5.9	91.4

Source : Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics, 1961* (n° de vente : 62.XVII.8).

^a 1959-1960.

^b Années se terminant en septembre.

^c Non compris le zinc.

NOTE. — Le poste « Métaux » comprend toutes les sortes de métaux (minéraux, semi-finis, finis). — Combustibles : bruts, raffinés et produits.

l'Equateur, Cuba et le Mexique, toutes les républiques de l'Amérique centrale, comme exportateurs de produits tropicaux et la Bolivie, le Chili, le Pérou, comme pays exportateurs de produits minéraux ³³⁰. Il ressort du tableau IV-27, qu'au cours de la dernière décennie, le comportement de ces groupes sur le marché de la Communauté a varié considérablement, les pays exportateurs des produits minéraux étant les plus actifs, suivis par les pays exportateurs de produits tropicaux ; les progrès des exportations du groupe vendant les produits de zone tempérée ont été également assez importants ³³¹.

172. La Communauté ne pose pas beaucoup de problèmes pour les exportations de produits minéraux (c'est-à-dire pour le Venezuela), les seules exceptions étant le plomb et le zinc, pour lesquels les politiques de la Communauté ne laissent pas d'inquiéter le Mexique et le Pérou ³³². Néanmoins,

³³⁰ Cette classification est naturellement un peu simpliste, étant donné que certains pays pourraient à juste titre faire partie de deux catégories d'exportateurs. La Colombie a été classée comme exportateur de produits tropicaux en dépit de ses importantes exportations de pétrole, le Mexique a aussi été rangé dans le même groupe, bien qu'il exporte en quantité substantielle des produits minéraux et des métaux et le Pérou a été classé comme pays exportateur de produits minéraux bien qu'il exporte aussi des produits agricoles.

³³¹ Néanmoins, la valeur en dollars-or des exportations de ce groupe à destination de la Communauté n'était encore en 1961 qu'aux 2/3 environ de son niveau de 1928.

dans la mesure où certains exportateurs de produits minéraux sont, en fait ou en puissance, exportateurs de produits agricoles aussi, l'existence de la Communauté peut avoir pour effet de limiter la diversification de leurs exportations.

173. Ce sont les exportateurs de produits agricoles de zone tempérée qui seront surtout touchés par cette existence, la plupart de ces produits étant visés par la politique agricole des Six. En outre, deux des pays intéressés, l'Argentine et le Paraguay, sont plus particulièrement tributaires de la demande de l'Europe occidentale en général et de celle de la Communauté en particulier. Parmi les pays de l'Amérique latine, l'Argentine est, de beaucoup, celui qui exporte le plus en direction de la Communauté. Par ailleurs, la part de matières premières agricoles qui, dans le total des exportations destinées à la Communauté revient tant au Paraguay, en ce qui concerne le coton et les peaux, qu'à l'Uruguay, en ce qui concerne la laine et les peaux, est nettement plus importante que celle qui revient à l'Argentine. Ce dernier pays est donc — aussi bien dans l'absolu que dans le relatif — le pays le plus sensible à la politique agricole commune de la Communauté.

174. Comme on l'a déjà souligné, le danger qui

³³² Voir aussi chapitre III.

TABLEAU IV-27

Valeur courante des exportations de l'Amérique latine vers la CEE, 1928 à 1962

(En millions de dollars)

	1928	1935	1937-1938	1948-1951	1958	1959	1960	1961	1962
Argentine	842	167	266	357	330	376	419	400	548
Paraguay	2	1	2	4	5	5	4	4	5
Uruguay	66	30	22	49	39	28	47	63	53
Total, exportateurs de la zone tempérée	910	198	290	410	374	409	470	467	606
Brésil	271	93	107	193	228	253	245	314	290
Colombie	17	16	18	20	66	71	89	86	95
Cuba	20	6	8	90	35	45	..	..	..
République dominicaine	9	3	3	4	12	15	21	18	20
Haïti	28	4	3	8	18	11	—	—	—
Costa Rica	4	1	2	4	31	27	29	25	28
Guatemala	19	4	3	3	23	25	32	26	31
Honduras	3	2	1	—	6	10	8	6	11
Nicaragua	8	2	2	2	25	22	16	13	21
El Salvador	22	3	2	3	45	39	45	42	40
Panama	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Total, exportateurs de la zone tropicale	401	134	149	327	489	518	485 ^a	530 ^a	535 ^a
Bolivie	5	3	11	—	2	4	3	4	7
Chili	89	23	43	53	110	151	149	144	146
Equateur	11	2	4	7	21	23	24	25	27
Mexique	81	33	40	39	37	44	58	41	53
Pérou	29	19	20	28	70	82	133	148	166
Venezuela	15	6	25	77	162	137	137	179	209
TOTAL, pays producteurs de minéraux	230	86	146	204	402	441	504	541	608

Sources : Société des Nations : *The Network of World Trade for 1928* ; Nations Unies, *Direction of International Trade for 1937-1962*.

^a Non compris Cuba.

menace ce groupe de pays, et en particulier l'Argentine, réside dans la perte éventuelle des marchés de l'Allemagne occidentale et de l'Italie qui passeraient à la France. Cependant, au cours de la dernière décennie, les exportateurs latino-américains de produits de zone tempérée ont réussi à augmenter leur participation aux importations de la Communauté pour des produits tels que la viande de bœuf, le blé, le maïs et les œufs, tandis que pour l'orge et le beurre, ils perdaient du terrain au profit d'autres pays. En plus des produits qui font l'objet de prélèvements de la part de la Communauté, l'Argentine, l'Uruguay et le Chili exportent des poires et des pommes en quantités appréciables et le Brésil exporte maintenant des oranges à destination de la Communauté. Il sera peut-être de plus en plus difficile de développer encore ces exportations et même à vrai dire, de les maintenir à leur niveau actuel, étant donné les politiques adoptées par la Communauté tant sur le plan intérieur que pour la région méditerranéenne.

175. Le sucre et le tabac exportés par l'Amérique latine font concurrence à la production intérieure de la Communauté et aux fournitures des

États associés de la zone méditerranéenne. Dans l'avenir le plus immédiat, le fait dominant sur le marché du sucre sera probablement le ralentissement et le changement d'orientation des exportations cubaines, qui facilitera la concurrence sur le marché plutôt secondaire de l'Europe occidentale. Les considérations de qualité sont particulièrement importantes dans le cas du tabac et les variétés exportées par les pays de l'Amérique latine à destination de l'Europe occidentale devraient être relativement peu touchées par les accords d'association avec la Grèce; en outre, par suite de changements dans les goûts des consommateurs, il semble que les exportateurs brésiliens et autres exportateurs de l'Amérique latine se trouvent favorisés, encore qu'il soit difficile de dire si cette tendance peut ou non être enrayée ou renversée par la politique de la Communauté en matière de tabac qui favorise les fournisseurs méditerranéens.

176. Ce tableau plutôt noir de la situation appelle deux correctifs. D'abord la concentration sur les marchés de l'Allemagne occidentale et de l'Italie des exportations de l'Argentine vers la Communauté correspond à des courants presque aussi importants en sens inverse, ce qui explique l'existence dans les

deux pays, de forts intérêts cherchant à atténuer les effets de la politique de la Communauté. Ensuite, ce qui est peut-être plus important encore, des pays de l'Amérique latine même offrent également d'autres débouchés possibles pour les excédents exportables de produits de zone tempérée — excédents qui vont en s'amenuisant. Ces pays, par exemple, importent déjà à l'heure actuelle plus de blé d'Argentine que la Communauté et, dans quelques années, ils en importeront plus que l'Europe occidentale.

177. Les exportations de produits tropicaux de l'Amérique latine sont plus ou moins tributaires du marché de la Communauté selon le pays exportateur, mais à l'exception du Mexique, du Panama et de Cuba, cette sujétion est considérable et intéresse plus du tiers des exportations dans le cas de la plupart des Républiques de l'Amérique centrale et Haïti et environ un cinquième dans celui des pays de l'Amérique du Sud. Les plus importantes de ces exportations vers la Communauté sont le café, le coton, le cacao, les fruits tropicaux (principalement les bananes), les huiles et les graines oléagineuses. Parmi ces marchandises, le café est de loin la plus importante, bien que la part du coton (exonéré de droits) se soit accrue. La part qui revient à l'Amérique latine dans les importations de café de la Communauté s'est accrue pendant la période 1958-1961 et en 1961, elle en représentait environ les 53 p. 100 — ce qui est dû principalement au développement rapide des importations de l'Allemagne occidentale et à la part importante (plus des quatre cinquièmes) des achats allemands de café qui revient à l'Amérique latine. L'Europe occidentale a été et continuera probablement d'être un marché plus actif que les États-Unis, bien que la consommation du café par habitant y soit généralement moins élevée qu'aux États-Unis³³³. En raison de ce dynamisme même, les exportateurs d'Amérique latine trouvent encore moins attrayante l'idée d'être supplantés par d'autres fournisseurs.

178. L'Amérique latine entre pour une part relativement petite (environ un dixième) dans les importations de cacao de la Communauté et cette part s'est trouvée encore réduite du fait que les importations de la Communauté en provenance des pays africains ont pris plus d'importance. Là encore, les échanges entre l'Amérique latine et la Communauté se concentrent sur l'Allemagne occidentale — pas autant toutefois que dans le cas du café. Étant donné que c'est seulement depuis une date récente que le régime préférentiel exerce une influence libérale que le Royaume-Uni aurait que c'est le jeu de l'offre qui a surtout déterminé les changements survenus au cours de la dernière décennie.

179. Dans ce groupe, le pays exportateur le

plus important est le Brésil mais ce n'est pas le plus représentatif. En effet, comme il est naturel pour un pays aussi vaste, ses exportations composées essentiellement de produits tropicaux comprennent aussi certains produits de zone tempérée et une quantité appréciable de produits minéraux. En général, les pays plus petits de ce groupe ont une gamme d'exportations plus restreinte, portant essentiellement sur les denrées alimentaires tropicales. Ainsi, dans l'éventualité d'une régression en valeur absolue de la demande concernant l'un quelconque de ces produits, ce serait pour les pays de l'Amérique centrale — les plus étroitement assujettis à la demande de l'Europe occidentale en général et à celle de la Communauté en particulier — que les effets seraient le plus désastreux. Le Mexique, lui, serait le moins touché parce qu'il est relativement peu tributaire de la Communauté pour ses exportations ; son principal produit tropical d'exportation est le coton (exonéré de droits de douane) et comme on l'a déjà indiqué, il exporte également d'importantes quantités de métaux.

180. Outre les grandes orientations de la politique commerciale communautaire en matière de produits tropicaux, l'avenir des exportations actuelles de l'Amérique latine dépendra du maintien d'arrangements spéciaux tels que les contingents à droits nuls de bananes en provenance principalement de l'Équateur et de la Colombie ouverts par l'Allemagne et de café (que le Benelux importe de nombreux pays de l'Amérique latine) et des taxes fiscales spécifiques de l'Allemagne occidentale qui favorisent le café arabica³³⁴. L'expérience de ces dernières années a montré que certains intérêts existants dans les pays de la Communauté ont réussi non seulement à préserver ces arrangements, mais même, dans le cas des bananes par exemple, à en élargir la portée.

181. Les producteurs d'Amérique latine ont été parmi les plus chauds partisans d'une réduction des droits et en particulier des taxes intérieures dont les pays importateurs frappent les produits tropicaux et, au GATT, ils ont attaché une grande importance à cet aspect de la question. C'est pourquoi les maigres résultats obtenus par le Groupe spécial du commerce des produits tropicaux — tout en ayant profité aux exportations de bois dur du Brésil et du Honduras — ont déçu les pays de l'Amérique latine qui en ont conclu que plusieurs pays de l'Europe occidentale et de la Communauté étaient peu disposés à reconsidérer la question.

182. Dans l'analyse par pays et par produit qui vient d'être faite, on n'a pas examiné l'incidence de l'AELE sur la structure *actuelle* des échanges car elle ne sera sans doute pas très importante. De même le régime préférentiel du Commonwealth n'a pas été étudié parce que, comme on l'a déjà indiqué, il constitue tout simplement une gêne constante pour l'expansion des exportations vers le Royaume-Uni.

³³³ La Suède est une exception à signaler.

³³⁴ Voir aussi chapitre III, par. 72.

La situation aurait été totalement différente si le Royaume-Uni avait fait partie de la Communauté et si l'AELE avait été dissoute étant donné que les préférences de la Communauté auraient pu être étendues aux producteurs de denrées tropicales du Commonwealth. Il en serait résulté que la plupart des pays d'Afrique et une grande partie des Antilles — principaux exportateurs de produits tropicaux en dehors de l'Amérique latine — auraient été rattachés à un marché unifié de l'Europe occidentale ; bénéficiant ainsi d'un traitement préférentiel qui aurait sectionné le marché des produits tropicaux, rattachant l'Amérique latine de plus en plus étroitement aux États-Unis. En outre, les exportations de l'Amérique latine en produits de la zone tempérée à destination du Royaume-Uni auraient subi la concurrence active de l'Europe. Si l'on peut considérer comme écarté dans l'immédiat le danger d'une telle évolution — que n'aurait que partiellement atténué l'influence libérale que le Royaume-Uni aurait peut-être pu exercer sur la politique agricole de la Communauté — il y a lieu néanmoins d'en tenir compte lorsque l'on apprécie la position prise par les pays de l'Amérique latine.

iv) *Conclusions*

183. L'inquiétude qu'ont suscitée dans toute l'Amérique latine la création de groupements économiques en général et les incidences possibles de la Communauté en particulier, a été récemment aggravée par les difficultés techniques et financières toujours plus grandes auxquelles se heurte le remplacement des produits d'importation de même que par le sentiment que les causes profondes qui limitent le développement économique de l'Amérique latine résident maintenant dans les problèmes de balance de paiement.

184. L'urgence des problèmes commerciaux de l'Amérique latine et la nécessité de coordonner les mesures et les politiques jusqu'ici fragmentaires des pays en cause, sont de mieux en mieux comprises. Ce résultat est partiellement l'œuvre de la Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine qui, dans une série de publications, a montré qu'indépendamment des problèmes nationaux, les pays de l'Amérique latine avaient un problème commun vis-à-vis de la Communauté. Elle a aussi mis en relief la nécessité de renforcer la position de l'Amérique latine dans ses négociations, en coordonnant l'action des pays qui la composent. Cette attitude a été officiellement approuvée récemment et les pays intéressés ont recommandé que les études faites par le secrétariat de la CEPAL pour la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement fussent orientées « de façon à offrir des éléments de jugement suffisants pour permettre aux pays latino-américains d'arrêter une position commune à la Conférence »³³⁵. Auparavant

³³⁵ Résolution 221(X) de la Commission économique pour l'Amérique latine.

le Comité de coopération de l'Amérique centrale avait décidé de recommander aux gouvernements de l'Amérique centrale d'adopter une politique commerciale commune à l'égard des groupements économiques ou des pays tiers et de créer un organisme commun de négociation pour mettre en œuvre cette politique³³⁶.

185. Les pays latino-américains ont souvent manifesté, au GATT et devant d'autres organismes internationaux, la déconvenue qu'ils éprouvent du fait des obstacles commerciaux qui entravent leurs exportations vers les pays de l'Europe occidentale. Que certains pays de l'Europe occidentale maintiennent des restrictions quantitatives aux échanges de produits agricoles présentant un intérêt pour l'Amérique latine, en dépit de l'accroissement de leurs réserves, leur inspire un vif ressentiment³³⁷. En outre, en tant que producteurs de denrées agricoles à des prix relativement bas, la plupart des pays d'Amérique latine ont insisté pour que, dans sa politique commerciale, l'Europe occidentale soit plus libérale et s'abstienne de pratiques discriminatoires et ils ont trouvé que la Communauté faisait preuve de partialité par l'importance qu'elle accordait aux arrangements d'assistance technique et aux arrangements de commercialisation. Ils ont estimé que les premières de ces mesures — bien qu'assurément souhaitables et justifiées — devraient s'accompagner d'une libération des politiques commerciales ; quant aux deuxièmes, ils ont craint, étant donné que de nombreux pays en voie de développement d'Amérique latine ont des intérêts à défendre à la fois en tant que producteurs et consommateurs, qu'elles ne soient de nature à affaiblir leur position dans les négociations avec la Communauté.

186. Enfin une certaine rancœur s'est fait jour parce qu'à plusieurs reprises, les pays latino-américains n'avaient pas obtenu de succès dans leurs négociations tarifaires au GATT³³⁸. Ce sentiment s'est doublé de la déception ressentie par les pays en voie de développement devant le refus de la Communauté d'accepter les résolutions de la Réunion de ministres — tenue au GATT le 21 mai 1963 — qui traduisaient fidèlement les conclusions adoptées dans les deuxième et troisième rapports du Deuxième comité du GATT, et reproduites dans le rapport spécial du Troisième comité³³⁹.

187. Toutefois, la Communauté elle-même est de plus en plus consciente des difficultés auxquelles se heurtent les pays latino-américains dans leurs

³³⁶ Résolution E/CN.12/CCE.289.

³³⁷ Voir « Latin America's Position in Relation to World Changes in Trade Policy », CEPAL *Economic Bulletin for Latin America*, volume VII, n° 1.

³³⁸ Voir par exemple les déclarations des représentants du Brésil et de l'Uruguay à la Conférence tarifaire du GATT en 1961. Les négociations Dillon ont déçu les pays de l'Amérique latine, car seul un petit nombre des produits sur lesquels elles portaient intéressait ces pays.

³³⁹ Voir *Conclusions et résolutions adoptées à la Réunion de ministres le 21 mai 1963*, Communiqué de presse du GATT, GATT/794, 29 mai 1963.

échanges avec elle ainsi que du caractère légitime de leurs intérêts. Cette prise de conscience apparaît dans trois documents, à savoir une étude entreprise pour la Communauté par le *Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv* « Directives et suggestions pour une collaboration utile dans le domaine économique entre la Communauté et certains pays de l'Amérique latine » ; un mémoire confidentiel transmis par la Commission de la Communauté au Conseil des ministres ; et un rapport intérimaire établi par M. Eduardo Martino au nom de la Commission du commerce extérieur du Parlement de l'Europe et approuvé par celui-ci le 24 juin 1963, en même temps qu'une résolution sur les relations entre la Communauté et l'Amérique latine ³⁴⁰.

188. Ce dernier rapport et cette résolution sont particulièrement importants ; en effet, indépendamment d'intentions déjà exprimées antérieurement en matière d'assistance technique et financière et qu'ils renouvellent, ces textes apportent quelque chose de nouveau en ce sens qu'ils comportent, sur la politique commerciale, des recommandations qui vont loin dans le sens des vœux exprimés par l'Amérique latine. Cependant, étant donné la constitution de la Communauté, il n'est nullement certain que l'une quelconque des recommandations libérales proposées par la Commission sera mise en œuvre par le Conseil des ministres. Parmi ces propositions, figure une recommandation tendant à abolir les taxes intérieures sur les produits tropicaux et à établir des contacts avec les pays de l'Amérique latine avant le « Kennedy round » des négociations du GATT, en vue d'examiner les moyens de développer le commerce avec l'Amérique latine. Toutefois, ce qui est particulièrement important dans ces rapports, c'est qu'on y reconnaît le caractère peu satisfaisant d'une situation, telle que l'actuelle, où les problèmes de politique commerciale et de mise en œuvre de la politique agricole commune de la Communauté ne sont pas examinés ensemble ³⁴¹.

189. La recherche de solutions positives aux problèmes que pose, pour l'Amérique latine, l'existence de groupements commerciaux en Europe, et plus particulièrement de la Communauté, est une tâche importante tant pour l'Amérique latine que pour les pays de l'Europe occidentale. La principale réaction de l'Amérique latine a été d'accélérer sa propre intégration économique interne mais la nature de cette évolution dépendra en grande partie des positions prises par les grands groupements économiques qui se sont formés au sein des pays industrialisés. Si ces derniers décident d'admettre

les exportations de l'Amérique latine, tant pour les produits traditionnels que pour les produits industriels, le marché commun de l'Amérique latine s'ouvrira sur l'extérieur et tirera parti de la division internationale du travail. Si, en revanche, les autres groupements régionaux s'orientent vers l'autarcie économique et vers une politique de restrictions aux échanges avec les pays plus faibles, le marché commun de l'Amérique latine se repliera sur lui-même, et la mise en place d'une production destinée à remplacer les importations — nécessaires à son développement intérieur — se fera dans des conditions plus difficiles.

4. LA RÉGION DE LA CEEAO ³⁴²

Introduction

190. Un revenu par habitant extrêmement bas, une forte densité de population assortie d'un accroissement démographique rapide, une diminution des excédents agricoles exportables (due à l'expansion relativement lente de la production intérieure) et un déséquilibre grandissant de la balance des paiements, telles sont les caractéristiques les plus marquantes de cette région où se trouvent certains des pays les plus pauvres du monde. Elle est très hétérogène et comprend un pays fortement industrialisé, le Japon — qui n'est pas inclus dans l'analyse ci-après — d'autres, relativement petits comme le Cambodge, d'autres aux dimensions presque continentales comme la Chine et l'Inde, d'autres encore sans accès à la mer comme le Laos, enfin des îles et des ports libres comme Hong-kong et Singapour. On y retrouve la même variété dans les structures socio-économiques, politiques et institutionnelles : économies planifiées et économies de marché, pays politiquement alignés et pays non alignés, etc. De ces contrastes géopolitiques et socio-économiques procèdent, dans une certaine mesure, les problèmes rencontrés par les pays en voie de développement de cette région et la difficulté d'adopter certaines solutions ou certains allègements que réclameraient son commerce et son développement et que rendrait possibles un renforcement de la coopération. C'est pourquoi, contrairement à l'Amérique latine, les pays de la CEEAO ont eu tendance à aborder, sur une base bilatérale, l'examen des problèmes posés par l'existence de la Communauté économique européenne, comme l'ont montré les négociations menées individuellement avec celle-ci par les pays du Commonwealth, par l'Iran et par le Japon.

191. L'analyse présentée dans la présente section est loin d'être complète puisqu'elle ne s'applique pas à toute la région, en raison de l'insuffisance des renseignements disponibles sur le commerce de la

³⁴⁰ Ce rapport reprend les idées essentielles du mémoire de la Commission.

³⁴¹ « Cependant, elle tient à insister sur le fait que certains éléments qui pourront être décisifs dans l'organisation future des relations économiques sont absents de ces propositions. Ainsi, le domaine de la politique agricole commune est-il complètement exclu de sorte que même si ces propositions venaient à être réalisées, toute une partie des questions angoissantes que se posent les pays d'Amérique latine n'en continueraient pas moins à demeurer sans réponse. »

³⁴² Cette section reprend une partie importante des matériaux figurant dans la partie I de l'*Etude sur la situation économique de l'Asie et de l'Extrême-Orient 1962*, rédigée par le secrétariat de la CEEAO (n° de vente : 63.II.F.1).

TABLEAU IV-28

Part de la région de la CEAE0 en voie de développement^a dans le commerce mondial, 1928 à 1959-1961

(En millions de dollars)

	1928 ^b	1938	1948	1959-1961 Moyenne
<i>Exportations (f.o.b.)</i>				
A. Monde	55 222	23 500	57 300	125 213
B. Régions de la CEAE0 en voie de développement	5 595	2 256	4 694	7 482
Part de B dans A	10.1	9.6	8.2	6.0
<i>Importations (c.a.f.)</i>				
C. Monde	60 080	25 400	63 500	129 213
D. Régions de la CEAE0 en voie de développement	4 597	1 829	5 089	8 804
Part de D dans C	7.6	7.2	8.0	6.8

Sources : Société des Nations, *The Network of World Trade*; Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics*, *Direction of International Trade*, et *Bulletin mensuel de statistique*.

^a La région de la CEAE0 en voie de développement n'en-globe ni le Japon ni la Chine continentale. Pour permettre la comparaison des chiffres de 1928 et de 1938 avec ceux de 1948 et 1959-1961, ces derniers ne comprennent pas les échanges triangulaires entre la Birmanie, l'Inde et le Pakistan, entre le Cambodge, le Laos et le Viet-Nam, et entre la Chine (Taïwan), le Japon et la Corée.

^b Montants évalués en nouveaux dollars or.

Chine continentale, le plus vaste des pays en voie de développement de la région, et le plus peuplé du monde. Sauf indication contraire, nous traiterons ici des pays du tableau IV-28, c'est-à-dire des pays d'Asie membres de la CEAE0, moins le Japon, moins la Chine continentale et moins aussi l'Iran — en raison de la structure particulière de son commerce d'exportation qui repose essentiellement sur le pétrole ; une brève étude sera toutefois consacrée au récent accord commercial conclu entre l'Iran et la Communauté.

192. Depuis la deuxième guerre mondiale, les échanges commerciaux des pays en voie de développement de la CEAE0 ont été plutôt décourageants. En 1959-1961, les exportations totales ont atteint un peu moins de trois fois leur volume d'avant-guerre contre quatre fois et demie pour l'ensemble des autres régions sous-développées du monde et cinq fois et demie pour les régions développées. La part de cette région dans les exportations mondiales est tombée de 10 p. 100 en 1928 à 6 p. 100 en 1959-1961. Le commerce d'exportation a été particulièrement décevant au cours de la dernière décennie de sorte que l'augmentation plus rapide des importations liée à la politique de développement y a entraîné un déséquilibre croissant de la balance commerciale et de la balance des paiements inter-

nationaux³⁴³. Il en a été ainsi malgré les efforts faits pour utiliser les ressources étrangères de la façon la plus rationnelle, en accordant la priorité aux importations de biens essentiels et en mettant à profit les possibilités qui s'offraient dans chaque pays de s'affranchir des importations. C'est donc le ralentissement des exportations qui est le grand responsable du développement limité comme il devient manifeste qu'il est celui du retard que prend l'évolution de la région, laquelle ne peut se procurer suffisamment de devises pour acheter des biens d'équipement à l'étranger.

193. On peut expliquer dans une large mesure l'expansion particulièrement lente — même comparativement à celle d'autres régions en voie de développement — des exportations de cette région par l'évolution défavorable de la demande étrangère portant sur ses exportations traditionnelles, associée à la diminution des excédents exportables de produits alimentaires et de matières premières. Ces dernières ont une importance particulière pour la région et elles déterminent, avec les exportations substantielles d'articles manufacturés, les caractéristiques principales de la structure de son commerce. On peut voir, d'après le tableau IV-30, que la part des produits manufacturés dans le commerce de cette région est plus grande que dans celui des autres régions en voie de développement mais l'expansion rapide de ce commerce n'a que partiellement compensé la quasi-stagnation des exportations de produits primaires au cours de la dernière décennie.

194. La mise en œuvre des plans nationaux de développement dans de nombreux pays de la région leur a fait prendre une conscience aiguë de l'importance capitale du commerce extérieur. Cette importance est due non seulement au fait que la cohérence de ces plans dépend du bien-fondé de certaines hypothèses concernant les perspectives d'exportation mais aussi à ce que le secteur extérieur occupe une place relativement importante dans l'économie de plusieurs pays de la région. Ces pays se rendent compte que l'expansion du commerce de la région dépend beaucoup de la diversification de la structure de leurs exportations et de son adaptation aux fluctuations de la demande mondiale mais ils craignent que leurs efforts dans ce sens ne soient neutralisés par les barrières artificielles — limitations quantitatives des importations, tarifs et autres restrictions — que les pays développés opposent au commerce.

195. Dans ce contexte, il est important de souligner que les pays de la CEAE0 (y compris le Japon) ont pâti pendant longtemps de toutes sortes de restrictions discriminatoires imposées à leurs exportations d'articles manufacturés à destination des pays industriels en général et des pays

³⁴³ La balance commerciale de cette région s'est constamment détériorée puisqu'elle est passée d'un surplus de 73 millions de dollars en 1950-1952 (moyennes annuelles) à un déficit de 1 963 millions de dollars en 1959-1961.

Source : E/CN.11/DPWP.8/L.8.

TABLEAU IV-29

Répartition des exportations et des importations ^a de la région de la CEAE0 en voie de développement, 1928 à 1959-1961

Destination et provenance	Exportations de la région				Importations de la région			
	1928 ^b	1938	1948	1959-1961 Moyenne	1928 ^b	1938	1948	1959-1961 moyenne
Europe occidentale	35.6	36.0	34.5	32.9	42.3	35.4	32.4	32.8
CEE	18.8	16.0	12.5	13.8	15.7	15.8	9.3	15.7
AELE	15.7	19.3	20.5	17.3	26.4	19.2	22.7	16.6
dont : Royaume-Uni	14.9	18.1	18.0	15.6	24.7	17.6	20.1	13.8
Pays d'Europe occidentale autres que ceux de la CEE et de l'AELE	1.1	0.7	1.5	1.8	0.2	0.4	0.4	0.5
Europe orientale et URSS	0.7	1.5	2.7	4.8	1.4	2.0	0.8	2.2
Etats-Unis et Canada	18.4	17.7	21.4	17.8	9.6	11.8	25.6	20.0
Japon	6.0	5.0	1.4	8.3	5.7	7.9	2.6	11.8
Région de la CEAE0 en voie de dévelop- pement	22.2	22.7	20.7	20.0	29.3	29.0	15.9	18.6
Chine continentale	6.9	4.3	2.7	1.9	7.2	6.4	4.6	4.2
Autres	10.1	12.7	16.5	14.2	4.5	7.6	18.1	10.5
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Valeur totale (millions de dollars)	5 595	2 256	4 694	7 482	4 597	1 829	5 089	8 804

Source : Société des Nations, *The Network of World Trade* ; Nations Unies, *Direction of International Trade* ; statistiques nationales du commerce extérieur.

^a Non compris les échanges triangulaires entre la Birmanie, l'Inde et le Pakistan, entre le Cambodge, le Laos et le Viet-Nam, et entre la Chine (Taïwan), le Japon et la Corée.
^b D'après la valeur en nouveaux dollars or.

d'Europe occidentale en particulier et qu'ils n'ont, en conséquence, qu'assez peu profité de l'essor de la demande en Europe occidentale. De ce fait, les pays de la CEAE0 ne sont pas sensibles à l'argument selon lequel l'accroissement de la demande qui accompagnera celui de la productivité dans les marchés intégrés fera plus que compenser les effets dommageables des discriminations tarifaires et autres. Ils craignent en outre que, comme dans le passé, les pays industriels ne répercutent pas sur leurs partenaires commerciaux, sous forme de baisse des prix à l'exportation, les plus-values retirées de l'augmentation de la productivité, mais qu'ils aient plutôt tendance à les conserver sous forme d'augmentation des salaires et des bénéfices. On a en fait exprimé l'opinion que cette tendance pourrait s'accroître et que la création de grands marchés unifiés en Europe occidentale favorisera la formation et le renforcement des cartels, des monopoles, des monopsones et des arrangements similaires ³⁴⁴.

i) *La structure du commerce des pays en voie de développement de la CEAE0*

196. Une brève étude de la structure des exportations des pays en voie de développement de la CEAE0 révèle l'importance considérable du marché de l'Europe occidentale (voir tableau IV-29). Une structure des ressources complémentaire de celle de l'Europe occidentale, les vastes

proportions de l'économie de cette dernière, les relations politiques et économiques établies de longue date entre les deux groupes de pays expliquent l'importance vitale qu'ont pour la région de la CEAE0 ses rapports commerciaux avec l'Europe occidentale. Durant la période 1959-1961, la part des pays développés (y compris le Japon) dans les exportations et les importations de cette région s'est élevée aux deux tiers de leur volume total, celle de l'Europe occidentale représentant à elle seule la moitié de ce commerce et celle des Etats-Unis le quart.

197. Etant donné l'existence de préférences commerciales et de liens politiques avec le Royaume-Uni, il faut établir une distinction entre les pays qui, dans cette région, appartiennent au Commonwealth (voir tableau IV-30) et ceux qui n'en font pas partie. Pour ceux du premier groupe, le Royaume-Uni est le principal marché. En 1959-1961, il a absorbé presque 30 p. 100 de leurs exportations à destination de tous les pays développés, contre 16 p. 100 seulement de celles du second groupe. Néanmoins, les pays asiens du Commonwealth sont moins assujettis au Royaume-Uni que les pays africains du Commonwealth. D'un autre côté, les pays de la Communauté économique européenne achètent notablement plus aux pays d'Asie qui n'appartiennent pas au Commonwealth qu'aux pays d'Asie qui y appartiennent ce qui reflète, d'une part, l'existence de tarifs préférentiels pour le Commonwealth et, d'autre part, les liens privilégiés solides qui ont uni la France au

³⁴⁴ CEAE0, *Etude de la situation économique en Asie et en Extrême-Orient*, 1962, op. cit. Introduction, page 4.

TABLEAU IV-30

Région de la CEAE0 en voie de développement : Exportations par grandes catégories de produits et par régions de destination, 1960-1961

N° de la CTCI	Groupe de produits ↓	Destination →	Valeur des exportations à destination de : (en millions de dollars)				Exportations de chaque catégorie de produits en pourcentage des exportations totales à destination de :				Exportations par région en pourcentage du total des exportations de la catégorie de produits :		
			CEE	AELE	Régions développées	Monde	CEE	AELE	Régions développées	Monde	CEE	AELE	Régions développées
A. Région de la CEAE0 en voie de développement (=B+C)													
0+1	Produits alimentaires, boissons et tabac		140	387	1 075	1 970	17.1	35.8	24.6	26.0	7.1	19.6	54.6
2+4	Matières brutes, huiles et graisses . .		533	406	2 125	3 120	65.2	37.6	48.6	41.3	17.1	13.0	68.1
3	Combustibles minéraux et produits connexes		14	12	205	560	1.7	1.1	4.7	7.4	2.5	2.1	36.6
5	Produits chimiques		5	7	31	106	0.6	0.6	0.7	1.4	4.7	6.6	29.2
6+7+8	Articles manufacturés (y compris les machines et le matériel de transport)		118	246	911	1 762	14.4	22.8	20.8	23.3	6.7	14.0	51.7
0-9	TOTAL		818	1 080	4 370	7 560	100	100	100	100	10.8	14.3	57.8
B. Pays de la zone sterling de la région de la CEAE0 ^a													
0+1	Produits alimentaires, boissons et tabac		60	355	650	1 215	11.3	38.6	22.3	23.0	4.9	29.2	53.5
2+4	Matières brutes, huiles et graisses . .		355	305	1 275	1 950	63.2	33.2	43.7	37.0	17.2	15.6	65.4
3	Combustibles minéraux et produits connexes		10	7	93	313	1.9	0.8	3.2	5.9	3.2	2.2	29.7
5	Produits chimiques		4	6	22	91	0.8	0.7	0.8	1.7	4.4	6.6	24.2
6+7+8	Articles manufacturés (y compris les machines et le matériel de transport)		114	241	865	1 673	21.5	26.2	29.6	31.7	6.8	14.4	51.7
0-9	TOTAL		530	920	2 920	5 275	100	100	100	100	10.0	17.4	55.4
C. Autres pays de la CEAE0 ^b													
0+1	Produits alimentaires, boissons et tabac		80	32	425	755	27.8	20.0	29.3	33.0	10.6	4.2	56.3
2+4	Matières brutes, huiles et graisses . .		198	101	850	1 176	68.8	63.1	58.6	51.2	16.9	8.6	72.6
3	Combustibles minéraux et produits connexes		4	6	112	243	1.4	3.8	7.7	10.9	1.6	2.4	45.2
5	Produits chimiques		1	1	9	15	0.3	0.6	0.6	0.7	6.7	6.7	60.0
6+7+8	Articles manufacturés (y compris les machines et le matériel de transport)		4	5	47	90	1.4	3.1	3.2	3.9	4.4	5.6	52.2
0-9	TOTAL		288	160	1 450	2 285	100	100	100	100	12.6	7.0	63.5

Source : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*, mars 1962, 1963.

^a Birmanie, Ceylan, Inde, Pakistan, Fédération de Malaisie, Singapour, Sarawak, Brunéi, Bornéo du Nord et Hong-kong.

^b Afghanistan, Chine (Taïwan), Cambodge, Laos, République du Viet-Nam, Indonésie, République de Corée, Philippines, Thaïlande, Macao et îles Ryu-Kyu.

Cambodge et au Viet-Nam du Sud, et dont certains ont encore de l'importance³⁴⁵. Parmi les pays de l'Europe occidentale, ce sont ceux de la Communauté et le Royaume-Uni qui ont le plus d'importance ; les autres pays de l'AELE n'ont absorbé que 2 p. 100 des exportations des pays en voie de développement de la CEAE0 à destination de tous les pays développés ; quant au reste de l'Europe occidentale — c'est-à-dire la Communauté et le Royaume-Uni mis à part — ils en ont absorbé 5 p. 100³⁴⁶. Le commerce intra-régional a une importance certaine pour les pays en voie de développement de la CEAE0 puisqu'il représente environ un cinquième de leurs exportations totales contre 18 p. 100 à destination de l'Amérique du Nord et 8 p. 100 à destination du Japon.

³⁴⁵ Les arrangements tarifaires spéciaux conclus entre le Viet-Nam du Sud et la France ont été dénoncés par le Viet-Nam en 1955 mais la France a continué d'accorder unilatéralement certaines exemptions tarifaires jusqu'en 1956. Depuis lors, la seule concession tarifaire maintenue par la France est la réduction des droits de douane sur certaines variétés de thé, mesure qui n'a plus d'objet depuis la décision prise récemment par les pays du Marché commun d'appliquer un droit nul à ce produit.

Les principales concessions tarifaires accordées par la France au Cambodge sont la suspension des tarifs sur le riz et la réduction du tarif sur le poivre. Le taux de la préférence accordée pour le poivre passera de 25 à 17 p. 100 après l'entrée en vigueur de la seconde Convention d'association entre la Communauté et les Etats africains associés. La portée de la concession tarifaire sur le riz est limitée par l'imposition de contingents sur le marché français. La France a également accordé certaines concessions tarifaires au Laos, sans grand effet d'ailleurs puisqu'elle n'importe presque rien dans ce pays.

Les principaux décrets français fixant ces préférences sont les suivants : pour le Viet-Nam du Sud, décret du 27 avril 1956 ; pour le Cambodge, décret du 16 mai 1957 ; pour le Laos, décret du 28 mars 1957.

³⁴⁶ Ces pourcentages sont calculés d'après les moyennes annuelles de la période 1959-1961.

198. La structure géographique des exportations de la région a subi d'importantes modifications au cours des trente dernières années mais difficiles à chiffrer car les changements politiques survenus dans ce secteur ont fréquemment entraîné l'apparition de nouveaux États souverains et des rectifications de frontières. Dans le contexte actuel, le changement le plus notable de l'après-guerre est le déclin relatif de l'importance, pour cette région, du marché de l'AELE (en fait, surtout le Royaume-Uni) et l'augmentation de celle du marché de la Communauté. L'accroissement de la part de cette dernière correspond, en partie du moins, au redressement économique qui a suivi la grande crise économique et le bouleversement du commerce causé par la seconde guerre mondiale. En même temps, la lenteur de l'expansion économique du Royaume-Uni et la diminution progressive des préférences du Commonwealth ont entraîné la réduction de la part de l'AELE dans les exportations de la région. Au total, il en est résulté une légère diminution de la part de l'Europe occidentale prise dans son ensemble. La seconde moitié des années cinquante a toutefois été marquée par un renversement de cette tendance et, récemment, les exportations vers le Royaume-Uni ont progressé plus vite que celles de l'ensemble des pays d'Europe occidentale.

199. Au cours des quinze dernières années, ce sont l'Europe orientale, l'URSS et le Japon qui ont constitué, pour la région de la CEAE0 en voie de développement, les marchés les plus dynamiques. Là, l'augmentation a été très rapide mais elle s'est

TABLEAU IV-31

Région de la CEAE0 en voie de développement^a : Exportations vers la CEE, l'AELE et le Royaume-Uni comparées aux exportations en provenance du monde et des régions sous-développées, 1953 à 1962

Année	Exportations de la région de la CEAEO ^a en voie de développement vers la CEE				Exportations de la région en voie de développe ment de la CEAEO ^a vers l'AELE et le Royaume-Uni							
	En pourcentage des exportations totales en provenance				En pourcentage du total des exportations en provenance				Valeur (en millions de dollars) des expor- tations à destination du Royaume- Uni	En pourcentage des exportations totales en provenance		
	de la région de la CEAEO en voie de dévelop- pement ^a				de la région de la CEAEO en voie de dévelop- pement ^a					des régions de la région sous-déve- loppées vers le CEAEO en voie de dévelop- pement ^a		
	Valeur (en millions de dollars)	du monde vers la CEE	des régions sous-déve- loppées vers la CEE		Valeur (en millions de dollars)	du monde vers l'AELE	des régions sous-déve- loppées vers l'AELE			du monde vers le Royaume- Uni	des régions sous-déve- loppées vers le Royaume- Uni	
1953 . .	730	5.2	17.3	12.0	810	6.1	22.8	13.4	725	8.9	24.9	12.0
1954 . .	750	4.7	15.3	12.5	915	6.4	24.5	15.2	820	9.7	27.1	13.6
1955 . .	880	4.9	17.0	12.8	1 050	6.6	26.8	15.3	955	10.1	30.1	13.9
1956 . .	890	4.2	15.8	12.9	1 055	6.3	25.9	15.3	965	10.1	29.0	14.0
1957 . .	840	3.7	15.0	11.8	960	5.4	24.3	13.5	870	8.9	27.0	12.3
1958 . .	665	3.2	12.1	10.4	990	5.8	24.9	15.5	951	10.1	28.9	14.9
1959 . .	740	3.2	12.9	10.2	1 105	6.0	26.3	15.3	1 010	10.0	28.9	14.0
1960 . .	845	3.1	13.5	11.0	1 115	5.2	25.2	14.5	1 025	8.9	28.2	13.4
1961 . .	820	2.7	12.8	10.9	1 030	4.7	23.9	13.7	940	8.4	26.9	12.5
1962 . .	785	2.4	11.5	10.1	1 055	4.7	23.8	13.6	950	8.5	26.6	12.3

Sources : Nations Unies, *Bulletin mensuel de Statistique*, juin 1961, juin 1962 et juin 1963 ; Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1960 (n° de vente : 61.XVII.9).

^a Birmanie, Ceylan, Inde, Pakistan, Fédération de Malaisie,

Singapour, Sarawak, Brunéi, Bornéo du Nord, Hong-kong, Afghanistan, Chine (Taiwan), Cambodge, Laos, République du Viet-Nam, Indonésie, République de Corée, Philippines, Thaïlande, Macao et îles Ryu-Kyu.

faite, pour l'Europe orientale et l'URSS, à partir d'un niveau très bas tandis que pour le Japon, elle a en partie correspondu à la récupération de marchés traditionnels qui avaient été perdus. Ces pays absorbent une part relativement faible des exportations de la région en voie de développement de la CEAE0 mais ils ont contribué pour un tiers à l'augmentation de leur chiffre au cours de cette période. L'évolution décevante des exportations de cette région à destination des pays de la Communauté et de l'AELE au cours des dernières années prend un aspect plus grave lorsqu'on l'examine en fonction des importations effectuées par ces deux marchés en provenance du monde entier. Évaluée en pourcentage des importations effectuées par la Communauté en provenance de toutes les régions sous-développées, la part des exportations de la région vers la Communauté est tombée de 17 p. 100 en 1955 à 11.5 p. 100 en 1962 et celle des exportations vers l'AELE est passée, dans le même temps de 27 à 24 p. 100 (voir tableau IV-31).

200. La répartition géographique des exportations de la région de la CEAE0 est en grande partie déterminée par leur composition. On dispose, pour « les pays d'Asie appartenant à la zone sterling » et pour « les autres pays asiatiques » — au nombre desquels se trouvent, dans l'une ou l'autre catégorie, les pays en voie de développement de la CEAE0 moins l'Iran — de statistiques grands groupes de marchandises qui indiquent les exportations vers la CEE, vers l'AELE, vers les pays développés et vers le monde entier (voir tableau IV-30).

201. En 1960-1961, les matières premières ont constitué environ 41 p. 100 des exportations totales et même une part plus importante des exportations de la région vers les pays développés contre; respectivement, 26 et 25 p. 100 pour les produits alimentaires, les boissons et le tabac. Les articles manufacturés, avec 23 p. 100 des exportations totales, ont présenté une importance particulière pour les pays asiatiques du Commonwealth.

202. L'augmentation relative des différents groupes de produits dans l'ensemble du commerce mondial explique pour une grande part les différences considérables de comportement dont témoigne le commerce d'exportation de chacun des pays de la CEAE0. Il ressort du tableau IV-32 que, pour l'ensemble de la région, les exportations totales ont progressé de 9.2 p. 100 entre 1955 et 1961 en dépit du fait que les exportations d'articles manufacturés n'avaient pas augmenté de moins de 50 p. 100. Les exportations de matières premières ont augmenté jusqu'en 1960, mais à un taux très inférieur à celui des exportations totales et elles sont tombées en 1961 à un niveau inférieur de 10 p. 100 environ à celui de 1955. Les exportations de produits alimentaires, de boissons et de tabac ont progressé presque au même rythme que les exportations totales jusqu'en 1960 et beaucoup plus rapidement en 1961.

203. La faiblesse structurale du commerce d'exportation des pays de la CEAE0 se marque encore davantage dans les exportations des régions moins développées vers toutes les régions développées et vers l'Europe occidentale. L'augmentation des exportations de produits alimentaires, boissons et tabac vers ces régions a été relativement faible; les exportations des matières premières, groupe le plus important, ont en fait baissé, de sorte qu'en dépit de l'expansion rapide des ventes de produits manufacturés à l'Europe occidentale, les exportations totales des pays de la CEAE0 vers ceux de la Communauté ont décliné tandis qu'on enregistrait une modeste augmentation sur le marché de l'AELE. Ce contraste est dû aux différences qui marquent la composition des exportations destinées aux deux groupes, différences qui sont en partie liées, à leur tour, à la division de la région en pays du Commonwealth. Ainsi, la part des matières premières est plus importante dans les exportations destinées à la Communauté que dans celles destinées à l'AELE, tandis que c'est le contraire qui est vrai pour le groupe des produits alimentaires et celui des produits manufacturés. La part des articles manufacturés et des produits alimentaires exportés vers l'Europe occidentale est plus élevée pour les pays du Commonwealth que pour ceux qui n'en font pas partie. En général, le commerce des pays de la CEAE0 avec la Communauté correspond mieux que celui qu'ils entretiennent avec l'AELE au commerce traditionnel entre pays industriels et non industriels.

ii) *Les incidences des groupements économiques de l'Europe occidentale sur le commerce des pays en voie de développement de la CEAE0*

204. Le tableau II-5 fait ressortir que, de toutes les régions en voie de développement, c'est l'Asie qui est la moins affectée par le tarif extérieur commun et la politique agricole commune des Six, les matières premières industrielles occupant une place prépondérante dans les exportations de la CEAE0. Les effets, sur la CEAE0, du traitement discriminatoire dont font implicitement l'objet les produits manufacturés sur les marchés de l'AELE et de la Communauté, sont, pour le moment, atténués, dans le premier cas, par l'existence des préférences de Commonwealth sur le marché britannique et, dans le second cas, par la diminution de la part des produits manufacturés dans les exportations des pays de la CEAE0 vers la Communauté. Dans l'avenir, au contraire, cette discrimination tarifaire risque d'avoir des conséquences sérieuses pour les exportations de produits manufacturés des pays de la CEAE0 et d'entraîner la perte de marchés potentiellement importants. En outre, même si l'on ne tient pas compte du problème que pose l'évolution défavorable de la demande mondiale de produits primaires, il existe certains facteurs de caractère technique qui subissent l'influence de l'intégration

TABLEAU IV-32
Exportations et indices de la valeur des exportations de la région de la CEAE0 en voie de développement,
1955, 1960 et 1961

N° de la CTCI		Valeur (en millions de dollars, f.o.b.)				Indices, 1955 = 100							
		1955				1960				1961			
		CEE	AELE	Régions développées	Monde	CEE	AELE	Régions développées	Monde	CEE	AELE	Régions développées	Monde
A. Zone sterling de la région de la CEAEO ^a													
0+1	Produits alimentaires, boissons et tabac	40	320	590	1 100	142.5	110.9	108.5	107.3	157.5	110.9	111.8	113.6
2+4	Matières brutes (non compris les combustibles), huiles et graisses	430	410	1 440	2 090	83.7	81.7	94.4	100.0	72.1	67.1	82.6	86.6
6+7+8	Articles manufacturés, machines et matériel de transport	47	146	488	1 173	225.3	169.2	174.6	139.4	259.6	161.0	179.7	145.8
0-9	Total des échanges	550	890	2 670	4 830	98.2	106.7	112.0	110.6	94.5	100.0	106.7	107.9
B. Autres pays de la CEAEO ^b													
0+1	Produits alimentaires, boissons et tabac	82	19	385	610	97.6	147.4	105.2	119.7	96.3	189.5	115.6	127.9
2+4	Matières brutes (non compris les combustibles), huiles et graisses	230	120	870	1 120	89.1	87.5	104.6	111.6	82.6	80.8	90.8	97.3
6+7+8	Articles manufacturés, machines et matériel de transport	4	2	22	43	100.0	100.0	168.2	158.1	100.0	400.0	254.5	258.1
0-9	Total des échanges	325	155	1 360	2 020	90.8	109.7	106.6	113.9	86.2	96.8	106.6	112.4
C. Région de la CEAEO en voie de développement (A+B)													
0+1	Produits alimentaires, boissons et tabac	122	339	975	1 710	112.3	113.0	107.2	111.7	116.4	115.3	113.3	118.7
2+4	Matières brutes (non compris les combustibles), huiles et graisses	660	530	2 310	3 210	85.6	83.0	98.3	104.0	75.8	70.2	85.7	90.3
6+7+8	Articles manufacturés, machines et matériel de transport	51	148	510	1 216	215.7	168.2	174.3	140.0	247.0	164.2	183.0	149.8
0-9	Total des échanges	875	1 045	4 030	6 850	95.4	107.2	110.2	111.5	91.4	99.5	106.7	109.2

Source : Nations Unies, *Bulletin mensuel de statistique*.
^a Birmanie, Ceylan, Inde, Pakistan, Malaisie, Singapour,
Sarawak, Brunéi, Bornéo du Nord, Hong-kong.

^b Y compris Afghanistan, Chine (Taïwan), Cambodge, Laos,
Viet-Nam, Indonésie, République de Corée, Philippines, Thaï-
lande, Macao et îles Ryu-Kyu.

économique et pourraient, vraisemblablement, affecter les exportations de certaines matières premières d'importance particulière pour les pays en voie de développement de la CEAE0 (voir chap. III).

205. On a souvent fait remarquer que la création de l'AELE n'aura, en soi, que peu d'influence sur les exportations de produits agricoles en provenance des pays tiers. Les préférences de Commonwealth consenties à un nombre considérable de pays de la région, et le fait que les restrictions quantitatives sur les produits alimentaires sont moins nombreuses à l'AELE que dans la Communauté, expliquent en partie pourquoi l'AELE absorbe une part plus élevée des exportations de produits alimentaires des pays de la CEAE0.

206. La part des exportations de cette région qui sont touchées par la politique agricole commune de la Communauté ou par les préférences accordées en vertu de la Convention d'association est plus petite que celle de la plupart des autres groupes de pays en voie de développement (voir tableaux III-2 et IV-33), mais elle est néanmoins suffisamment importante encore pour que certains pays de la région conçoivent de sérieuses inquiétudes. Le riz est, pour la région, l'exportation la plus importante qu'affecte la politique agricole commune des Six. Les exportations de riz vers l'Europe occidentale sont relativement peu importantes si on les compare à celles qui s'effectuent dans le cadre intra-régional mais les quantités exportées vers la Communauté sont néanmoins substantielles et elles

ont augmenté très rapidement ces derniers temps. Les exportateurs principaux sont la Thaïlande, qui approvisionne surtout les Pays-Bas et la Birmanie, et le Cambodge qui exporte essentiellement vers la France où il bénéficie d'un traitement préférentiel. Le Cambodge mis à part, d'autres pays ont souvent exprimé leur mécontentement des incidences qu'aura, vraisemblablement la politique agricole commune sur leurs ventes de riz. Ils estiment que le système des prélèvements variables introduit un important élément d'incertitude qui pourrait décourager les importateurs ; cette conséquence peut être aggravée par le fait que le prélèvement étant fixé d'après le cours le plus bas au moment de l'achat, il ne sera peut-être pas tenu compte des différences de qualité.

207. Les autres produits agricoles de zone tempérée importants, qui sont vendus par cette région, sont le sucre et le tabac. L'évolution des tendances mises en lumière dans la section I, sous-section ii) du chapitre III n'affectera guère, du moins à court terme, les exportations de sucre des pays de la CEAE0, puisque ce commerce est concentré aux Philippines qui bénéficient d'un traitement préférentiel sur le marché des États-Unis et n'exportent pas en Europe. L'autonomie économique grandissante de la Communauté pourrait, toutefois, à plus long terme, avoir une influence dommageable sur l'évolution des exportations de sucre de la région, puisque ce produit aurait pu servir à diversifier la production de certains de ses pays.

208. Comparativement à d'autres, la région en

TABLEAU IV-33

Région de la CEAE0 en voie de développement^a : Répartition des exportations des principaux produits, par destination, 1958-1960

	Valeur totale des exportations (millions de dollars)	Répartition en pourcentage						
		Extérieur de la région ^a	Royaume-Uni	CEE	Europe occidentale	Europe orientale	Amérique du Nord	Japon
Caoutchouc	1 157.8	98.0	18.3	20.4	42.7	13.0	25.0	9.1
Thé	534.2	95.7	50.9	4.0	58.3	3.6	11.0	0.4
Pétrole brut	440.8	89.5	19.7	18.3	42.9	0.05	13.7	9.5
Produits pétroliers	409.2	44.6	6.8	4.4	13.7	0.01	0.6	2.4
Riz	345.1	33.0	1.2	4.4	5.9	2.8	—	9.1
Sucre	195.7	80.2	—	—	—	—	57.3	18.0
Coprah	175.4	94.0	3.3	40.8	50.9	—	29.7	5.1
Tissus de Coton	174.0	79.1	28.7	1.2	30.6	0.1	9.1	—
Jute	166.5	92.0	23.3	34.6	64.5	7.1	7.8	5.0
Tissus de jute	154.5	96.8	8.7	2.4	14.0	1.9	58.1	0.1
Étain métal	119.9	91.4	3.7	15.1	20.4	0.3	45.4	16.0
Coton brut	91.2	76.7	9.8	16.5	26.7	11.7	1.9	43.1
Tabac	66.1	94.8	35.0	40.4	82.4	2.1	6.2	0.1
Concentrés d'étain	63.0	60.5	22.9	4.0	27.0	—	30.9	0.2
Huile de noix de coco	51.6	83.6	2.6	25.8	28.6	3.4	42.8	—
Huile de palme	39.1	79.0	19.9	38.5	58.5	0.1	7.3	6.5
TOTAL	4 184.1	82.9	18.4	14.2	35.8	5.0	19.1	7.3

Source : Établi par le secrétariat de la CEAE0 d'après des données tirées des statistiques nationales du commerce.

^a Y compris le Japon.

voie de développement de la CEAEO ne fournit que de petites quantités de tabac à la Communauté qui constitue néanmoins pour elle un important marché, absorbant environ les deux cinquièmes de ses exportations totales — fournies essentiellement par l'Indonésie, les Philippines et Formose. Bien que le tabac d'Asie soit totalement différent du grec ou du turc, le tarif extérieur commun fixé pour ce produit et la politique poursuivie par les monopoles d'État français et italien pourraient modifier le goût des consommateurs et priver ainsi la région d'un marché d'exportation potentiellement important.

209. La région de la CEAEO n'est qu'un exportateur marginal des denrées tropicales les plus importantes — café, cacao, bananes — mais elle est un gros fournisseur d'autres produits également visés par la Convention d'association, notamment les anacardes (noix cachou), le poivre et les noix muscades.

210. Le déclin marqué des importations de café, de la Communauté en provenance des pays de la CEAEO, a été plus que compensé par l'augmentation rapide des importations de l'AELE. Bien que la marge de protection accordée aux pays associés ait été récemment réduite et que les considérations de qualité puissent favoriser quelque peu les pays de la CEAEO, les exportations de café en provenance de l'Indonésie, de l'Inde, de la Malaisie et d'autres pays de la CEAEO, auront encore du mal à surmonter le tarif extérieur commun et la part de ces pays pourrait continuer à décroître.

211. Les exportations de fèves de cacao effectuées par les pays de la CEAEO à destination de la Communauté sont relativement peu importantes, le tarif préférentiel accordé aux pays associés par la Communauté peut éventuellement affecter certaines exportations en provenance de Ceylan et de l'Indonésie. Le tarif extérieur commun peut cependant amener certains pays à renoncer aux projets qu'ils faisaient de diversifier leurs exportations en introduisant dans leur économie d'autres produits de base que ceux qui y figurent traditionnellement, entre autres le cacao.

212. Etant donné que la consommation de thé par habitant dans les pays continentaux de l'Europe occidentale est faible et qu'il est improbable qu'elle augmente rapidement, la suppression des droits communautaires sur le thé — qui aurait été indispensable pour Ceylan et l'Inde si le Royaume-Uni s'était joint à la Communauté — n'a, tout en exerçant malgré tout un effet favorable, qu'une portée limitée. D'un autre côté, la suppression des droits communautaires sur les bois tropicaux pourrait avoir une importance concrète pour la Birmanie, Bornéo et la Malaisie qui, du fait de l'évolution récente du goût des Européens en faveur des meubles en bois dur, exportent déjà des quantités croissantes de ces bois.

213. Le taux élevé des préférences de la Com-

munauté pour le poivre et les noix muscades (17 p. 100 et 15 p. 100 respectivement) affectera sans nul doute les exportations de la région de la CEAEO. Bien qu'en valeur absolue les exportations de ces produits ne soient pas très importantes, la région de la CEAEO en est le principal fournisseur mondial et la Communauté en importe respectivement plus du tiers et environ les trois quarts des quantités dont elle a besoin. S'il se produit un déplacement des échanges en faveur des produits africains associés, ce sont Bornéo, l'Inde, le Cambodge, l'Indonésie et Singapour qui seront le plus touchés. Il convient toutefois de remarquer que pour le court terme, les pays africains associés ne sont pas en mesure de développer rapidement leur production.

214. Les exportations d'huiles végétales et de graines oléagineuses de la région de la CEAEO seront affectées de deux façons : d'abord par la protection que le tarif extérieur commun accorde à l'industrie communautaire d'extraction des huiles et par la méthode utilisée pour écouler les excédents intérieurs de produits laitiers ; ensuite, par la protection que la Convention d'association accorde aux huiles tropicales les plus directement concurrentes³⁴⁷. Les Philippines, l'Indonésie, Bornéo, la Malaisie et d'autres pays de la région ont maintenant beaucoup moins de chances de pouvoir exporter vers la Communauté des huiles végétales raffinées. Il leur sera également plus malaisé d'exporter dans cette direction du coprah — dont la région est le premier producteur du monde ; quant à Ceylan, la Malaisie, l'Inde, la Thaïlande, l'Indonésie et les Philippines, ils pourraient éprouver des difficultés pour exporter leurs huiles de coprah vers le Marché commun³⁴⁸. Ces pays ont demandé à deux reprises à la Communauté de supprimer pour l'huile de coprah le tarif extérieur commun qui portait un préjudice injustifié à leurs industries d'extraction de l'huile. La Communauté leur a répondu que le droit sur l'huile de coprah ne pourrait être reconsidéré que dans le cadre d'une discussion sur la politique générale des graisses et des huiles.

215. Les effets de la politique de la Communauté sur les exportations de fruits de la région de la CEAEO, qui — si l'on exclut l'Iran — consistent essentiellement en fruits tropicaux, sont assez incertains étant donné l'importance considérable des préparations à base de fruits, dont le prix est élevé. Les exportations de noix de coco fraîches en provenance de Ceylan, de l'Inde et des Philippines seront probablement défavorisées du fait des préférences accordées par la deuxième Convention d'association. Les exportations de préparations de fruits en provenance de la Chine, de Formose, de la Malaisie, de Singapour et de Hong-kong peuvent, à

³⁴⁷ Voir chapitre 3, section 1, sous-section iii.

³⁴⁸ Les Etats associés d'outre-mer et les territoires associés d'outre-mer produisent aussi du coprah et des noix de coco.

long terme, se heurter à la concurrence avec celles de quelques États ou territoires associés d'outre-mer.

216. En ce qui concerne les produits manufacturés, les autres régions en voie de développement s'inquiètent surtout des incidences à long terme de l'existence de groupements économiques, or c'est dans l'immédiat que ce problème intéresse les pays de la CEAEO. On a vu, au chapitre III, section 2, que l'important commerce d'exportation de produits manufacturés provenant de cette région est essentiellement alimenté par l'Inde et Hong-kong qui fournissent en fait une part substantielle des exportations totales de produits manufacturés provenant des pays en voie de développement et destinées aux pays développés. Etant donné la prépondérance d'un très petit nombre de pays de la CEAEO dans le commerce d'exportation des produits manufacturés, l'examen des questions qu'il pose en général (chapitre III) et de celles, d'un genre plus particulier, qui découlent de la position du Royaume-Uni vis-à-vis de l'AELE et du Commonwealth (chapitre II, section 3, sous-section i et ii), couvre en fait tous les problèmes spécifiques de la région. La situation faite, sur le marché européen, aux exportateurs asiens traditionnels de produits manufacturés présentera un grand intérêt non seulement pour les autres exportateurs asiens en puissance mais aussi pour tous les pays non associés en voie de développement qui sont en mesure d'assurer l'essor de ces exportations.

217. Les pays d'Asie détiennent également une large part du commerce des produits manufacturés entre les pays en voie de développement. A cet égard, les discriminations tarifaires et contingentaires appliquées par les États associés d'outre-mer en faveur des produits manufacturés des Six et au détriment surtout des fournisseurs asiatiques, posent

un problème particulièrement sérieux. Le fait que d'importantes exportations de produits d'Asie soient effectuées vers des pays africains non associés laisse à penser que cette discrimination — pratiquée jusqu'ici au seul bénéfice de l'ancienne métropole — a déjà privé les exportateurs asiens de marchés potentiels.

iii) Relations commerciales entre la Communauté économique européenne, l'Iran et l'Inde

218. Un accord commercial à long terme a été conclu récemment entre la Communauté et l'Iran et des concessions tarifaires unilatérales ont été accordées par la Communauté à l'Inde. Toutefois, la portée modeste des concessions obtenues par ces deux pays de la CEAEO indique bien que cette façon de procéder ne donne que des résultats limités ; à l'heure actuelle, elle est toutefois la seule possible puisque des obstacles politiques empêchent la conclusion de tout traité d'association. Ces accords reflètent les différences de structure entre les exportations de l'Inde et celles de l'Iran. En dehors du pétrole, les exportations de l'Iran ont une structure typiquement méditerranéenne et l'accord qui les concerne vise essentiellement à maintenir certains courants d'échanges assez importants (voir tableau IV-34). Les concessions accordées à l'Inde visent certains produits tropicaux et manufacturés relativement peu importants et doivent plutôt être interprétées comme un geste symbolique de bonne volonté de la part de la Communauté.

219. L'accord tarifaire conclu pour trois ans entre la Communauté et l'Iran a été approuvé par le Conseil le 24 septembre 1963. Cet accord, qui pourrait entrer en vigueur au début de 1964, prévoit des suspensions limitées du tarif extérieur commun et

TABLEAU IV-34

Iran : Exportations du 21 mars 1960 au 20 mars 1961

(Quantités (Q) en tonnes, valeurs (V) en milliers de dollars des États-Unis)

Produits	Exportations vers :											
	Communauté économique européenne						AELE					
	Monde		Total		dont : Allemagne occidentale		Total		dont : Royaume-Uni		Europe orientale et Union soviétique	
	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V	Q	V
Fruits frais et noix . . .	45 062	7 954	2 361	572	2 232	517	1 441	307	1 426	303	295	275
Fruits secs	43 954	8 280	23 885	4 239	19 029	3 305	4 800	908	4 638	876	11 786	2 441
dont : Abricots . . .	3 202	739	1 746	388	1 110	235	172	34	135	23	801	217
Raisins secs et raisins verts . . .	40 543	7 504	22 043	3 836	17 823	3 056	4 628	874	4 503	847	10 985	2 224
Caviar	127.5	2 202	22.7	568	0.6	16	2.4	64	0.2	4	64.5	934
Tabac	70	11	70	11	—	—	—	—	—	—	—	—
Tapis de laine	6 950	26 291	2 789	11 202	2 286	9 455	2 030	6 805	198 107	2 615	84	454
Exportations totales	815 106		149 000		69 976		186 133		161 823		27 990	

Source : Statistiques du commerce extérieur de l'Iran, 21 mars 1960-20 mars 1961.

l'octroi d'un contingent tarifaire non discriminatoire pour un produit d'importance particulière pour l'Iran. Les principales mesures envisagées sont les suivantes :

a) Le tarif extérieur commun sur les tapis de laine au point noué est maintenu à 32 p. 100 mais le droit maximum par mètre carré qui, avant l'accord, s'élevait à 5 unités de compte par mètre carré est abaissé à 4.50 unités de compte.

b) Le tarif sur les raisins secs est abaissé et passe de 8 à 7.2 p. 100. En outre, la Communauté ouvrira un contingent tarifaire non discriminatoire égal à 15 p. 100 des importations de raisins secs en provenance des pays tiers ³⁴⁹.

Pour ce contingent le tarif extérieur commun sera de 2 p. 100 ³⁵⁰.

c) Le tarif extérieur commun de 8 p. 100 sur les abricots secs est ramené à 7 p. 100.

d) Le tarif extérieur commun de 30 p. 100 sur le caviar est ramené à 24 p. 100.

Dans le cas des tapis, les pays membres avaient déjà procédé, lorsque l'accord est entré en vigueur, à deux réductions de 30 p. 100 pour s'aligner sur le tarif extérieur commun mais il n'y avait eu qu'une seule réduction semblable pour les produits agricoles ³⁵¹. Une commission composée de représentants de la Communauté et de représentants iraniens, qui se réunira une fois par an, contrôlera l'application de l'accord et pourra suggérer des moyens d'améliorer le commerce entre la Communauté et l'Iran.

³⁴⁹ C'est là une innovation car il s'agit d'un contingent de la Communauté et non pas de la somme des contingents de chaque pays comme c'est le cas dans le Traité d'association avec la Turquie. Toutefois, la méthode provisoirement adoptée pour répartir le contingent — sur une base *proportionnelle* — diminue quelque peu l'originalité de cette mesure ; en fait, pour l'instant, c'est le marché allemand qui recevra la plus grande part du contingent.

³⁵⁰ Aux termes de l'accord et de ses clauses d'application, il semble que le contingent tarifaire de 15 p. 100 vise essentiellement à maintenir le niveau des importations de raisins secs que l'Allemagne occidentale reçoit de l'Iran. Ainsi, en 1962, sur un total de 21.1 millions de dollars d'importations effectuées par la Communauté, une part de 7 millions de dollars provenait de pays non associés. Puisque l'Allemagne occidentale absorbe la majeure partie des exportations iraniennes, on peut considérer qu'une part de celles-ci s'élevant à 700 000 dollars serait soumise à un droit de 2 p. 100 et le reste à un droit de 3.8 p. 100. Il en résultera toutefois, en valeur nette, une hausse du tarif (même si l'on présume que l'Australie ne pourra pas se ménager une fraction du contingent) puisque les importations de raisins secs de l'Allemagne en provenance de l'Iran oscillent entre 2 et 3 millions de dollars et étaient antérieurement frappées d'un droit de 2.4 p. 100 seulement. Si l'accord avait été ratifié *avant* que la Grèce et la Turquie deviennent membres associés, le contingent de 15 p. 100 aurait assuré le maintien de la position actuelle de l'Iran sur le marché de l'Allemagne occidentale.

³⁵¹ Le fait que l'alignement sur le tarif extérieur commun soit plus lent pour les produits agricoles atténue, dans une certaine mesure, les répercussions qu'aura ce tarif — puisqu'il est plus élevé que celui de l'importateur principal — sur les exportations iraniennes ; le plein effet négatif du tarif extérieur commun se trouve donc retardé. Pour la plupart des qualités de tapis, le droit spécifique équivaut en fait au maintien du précédent tarif de l'Allemagne occidentale tandis qu'il entraîne pour la France une réduction tarifaire substantielle sur un produit pour lequel la demande est probablement très élastique par rapport au prix.

220. Le 15 octobre 1963, le Conseil des ministres de la Communauté a décidé d'accorder à l'Inde des concessions unilatérales (étendues à tous les membres du GATT) pour un certain nombre d'articles. Ces concessions avaient été envisagées au cours des négociations menées l'année précédente avec le Royaume-Uni. Malgré l'échec de ces dernières, le tarif extérieur commun sera suspendu pendant deux ans à dater du 1^{er} janvier 1964 pour toute une série de produits indiens tels que le curry, le gingembre, certaines huiles (huiles de santal et de ricin), les paillassons, les peaux, certains textiles, etc., représentant au total 3 p. 100 des exportations de l'Inde vers la Communauté. En ce qui concerne les produits tropicaux comme les anacardes (noix cachou) et le poivre, les Six consulteront les États associés d'outre-mer en vue de nouvelles concessions.

iv) Conclusions

221. L'importance et l'urgence des problèmes commerciaux qui se posent aux pays en voie de développement se mesurent au fait que même la région de la CEE, qui semblerait être, à première vue, celle des principales régions en voie de développement qui est la moins affectée par l'intégration économique de l'Europe occidentale, ait manifesté une grande inquiétude au sujet de la politique commerciale pratiquée par cette région. L'ensemble de la question et en particulier les incidences de la politique de la Communauté ont été examinés par le Comité du commerce de la CEE et par la CEE elle-même lors de réunions successives. Le bref rapport, rédigé par ces organes sur leurs vues et leurs recommandations, précise l'attitude des gouvernements membres ³⁵².

222. « La politique suivie par la Communauté économique européenne en ce qui concerne l'agriculture, les tarifs douaniers, les restrictions quantitatives, les cartels, la fiscalité intérieure, le commerce d'État et l'association d'États africains appelle la vigilance constante des pays d'Asie. La politique de la Communauté quant à l'organisation du marché du riz et sa politique commune en matière d'huiles et de graisses pourraient avoir de graves conséquences sur les exportations des pays tiers. A plusieurs reprises, la Communauté a donné l'assurance qu'elle poursuivrait une politique libérale et sauvegarderait les intérêts commerciaux légitimes des pays de la région. Malgré ces assurances, les pays de la région de la CEE ne sont nullement convaincus qu'elle poursuive réellement une politique commerciale ouverte sur l'extérieur et libérale, ce qui serait essentiel au développement économique de la région de la CEE. La question de savoir si certaines dispositions du traité de Rome sont compa-

³⁵² Voir le document présenté par le secrétariat de la CEE à la deuxième session du Comité préparatoire de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, E/CONF.46/PC/9, 16 avril 1963.

tibles avec l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce n'a pas été réglée non plus. A la suite d'accords bilatéraux négociés entre plusieurs pays et la Communauté, des éléments de discrimination pourraient apparaître entre tel ou tel pays en cours de développement. Il est souhaitable d'éviter la discrimination entre les pays en cours de développement eux-mêmes. L'entrée du Royaume-Uni dans la Communauté aurait posé certains problèmes graves à plusieurs pays de la région de la CEAEO, et notamment aux pays du Commonwealth. L'échec des négociations ne veut pas dire d'ailleurs qu'il soit moins urgent pour la Communauté de poursuivre une politique ouverte et libérale. »

223. A l'époque des négociations entre la Communauté et le Royaume-Uni, une inquiétude a été ressentie, notamment par les pays du Commonwealth qui ont déjà atteint un stade de développement industriel relativement avancé dans cer-

tains domaines et qui comptent par conséquent sur l'augmentation de leurs exportations de produits manufacturés pour pouvoir continuer à assurer leur développement économique. C'est ainsi que les gouvernements de l'Inde et du Pakistan ont présenté des mémorandums exposant leur situation vis-à-vis de la Communauté et entrepris des consultations avec les Six et le Royaume-Uni. Il ressort de la citation figurant dans le précédent paragraphe que ces deux gouvernements et ceux d'autres pays de la région ont continué d'insister sur l'urgence d'une politique libre et ouverte de la part de la Communauté. La nécessité de voir tous les pays développés adopter une telle politique, notamment pour les produits manufacturés, a été démontrée par les projections du commerce extérieur établies par le secrétariat de la CEAEO ³⁵³.

353 Voir E/CN.11/DPWP.8/L.4 Corr. 1 et 2.

Chapitre V

SOMMAIRE ET CONCLUSIONS

1. Ainsi que nous l'avons fait observer dans l'introduction, le fait que cette étude soit essentiellement consacrée à un examen détaillé de la situation présente n'implique pas que les arrangements actuellement en vigueur dans le cadre de la Communauté économique européenne, de l'AELE et du CAEM (tels que le TEC et la politique agricole commune de la Communauté) soient plus importants que les possibilités d'évolution future. En réalité, c'est l'inverse qui est vrai : ces trois groupements économiques sont en transformation constante par l'effet des décisions de politique prises au jour le jour. De par la nature même de ce processus, certaines des décisions les plus importantes tendent à être ajournées pour divers motifs et, de plus, les politiques déjà adoptées sont sujettes à modification. Enfin, des possibilités considérables s'offrent pour adopter à l'avenir de nouvelles politiques communes qui s'écarteraient sensiblement des politiques nationales actuelles.

2. Il importe de ne pas perdre de vue, tout au long du présent chapitre, ce processus continu de transformation qui peut être influencé par les actes et les prises de position des pays tiers. Il ressort du résumé ci-après (section 1) que les conclusions fondées sur la situation existant en novembre 1963 pourront se trouver infirmées par les décisions que les groupements en question prendront ultérieurement ³⁵⁴. En revanche, la section 2 est consacrée à l'examen des possibilités de changements qui s'offrent à court et à long terme ; après une étude de la position de la Communauté et de l'AELE à l'égard des programmes et des propositions visant à l'élimination des obstacles aux exportations des pays en voie de développement, on évalue le rôle que les groupements, en particulier la Communauté et le

CAEM, peuvent jouer dans les changements de structure et dans le remodelage des échanges internationaux.

1. RÉSUMÉ DES CONCLUSIONS

3. Le présent document traite surtout des perspectives à court et moyen terme tandis que l'influence effective exercée par les groupements sur les exportations des pays en voie de développement ces dernières années ne fait l'objet que de remarques occasionnelles. Nous avons pris ce parti parce qu'une analyse statistique se rapportant à une période où les arrangements intervenus dans le cadre de la Communauté et de l'AELE n'avaient pas reçu leur pleine application ne pouvait pas conduire à des conclusions valables. En fait, les statistiques du commerce ont révélé que la détérioration de la position relative des pays en voie de développement sur les marchés de la Communauté et de l'AELE depuis la moitié de la dernière décennie était due à l'effet conjugué d'une baisse des prix de base, d'une plus grande élasticité de l'offre de quelques produits de base dans plusieurs pays développés non membres de ces groupements et surtout de l'accroissement, plus rapide que dans d'autres secteurs du commerce, des importations de produits manufacturés par ces groupements ³⁵⁵. Cependant, il n'y a guère eu de

354 Voir à l'annexe 2 l'examen général de la teneur des grandes décisions prises en décembre 1963 au sujet de certaines politiques agricoles communes et des négociations tarifaires avec les pays tiers (négociations Kennedy).

355 Les importations de produits manufacturés (autres que les métaux communs) en provenance des pays en voie de développement dans la Communauté et l'AELE se sont accrues plus rapidement ces dernières années que leurs importations totales de produits manufacturés, mais étant donné la part minime qu'ils représentent dans les importations totales en provenance des pays en voie de développement cela n'a pas eu beaucoup d'importance.

produits importants soumis à discrimination, dont les exportations par les pays tiers en voie de développement aient connu une baisse absolue ou même relative du fait de l'accroissement du commerce intra-régional de la Communauté ou de l'AELE ou de l'augmentation des importations de la Communauté en provenance des EAO. Il est également probable qu'à court terme le détournement des courants d'échange dû à l'existence de la Communauté et de l'AELE sera relativement faible en ce qui concerne les pays en voie de développement sauf pour quelques produits agricoles de la zone tempérée assujettis à des prélèvements variables dans la Communauté. Il demeure néanmoins vrai qu'à long terme, et si une nouvelle politique appropriée n'est pas adoptée, ces groupements risquent d'avoir des conséquences essentiellement négatives pour les pays en voie de développement.

4. Le chapitre II met en lumière les différences considérables existant entre les trois groupements considérés. La Communauté économique européenne est appelée à devenir une union économique dans laquelle l'union douanière sera parachevée et renforcée par la libre circulation de la main-d'œuvre et des capitaux et par des politiques communes dans la plupart des domaines où l'État jouait auparavant un rôle actif dans les pays membres, sinon dans tous. En revanche, l'AELE n'est à l'heure actuelle qu'une zone de libre-échange pour les produits industriels, bien qu'il y ait des raisons de croire que l'affermissement de cette association consécutive à la rupture des négociations entre le Royaume-Uni et la Communauté pourrait aboutir à élargir son action qui porterait sur un plus grand nombre de produits agricoles (par l'effet soit d'accords bilatéraux soit d'une révision de la liste des « produits agricoles ») et ferait l'objet de certaines politiques communes. Le CAEM s'efforce d'étendre la division internationale du travail parmi ses pays membres par une coordination des plans d'investissement et de production et par la négociation de plans de spécialisation.

5. La participation des pays non membres aux activités du CAEM est limitée à Cuba et aux pays d'Asie à économie planifiée qui bénéficie du statut d'observateur. En dehors des arrangements spéciaux concernant la Finlande, il n'y a dans l'AELE ni membres associés ni observateurs puisque le mécanisme de la zone de libre-échange permet aux pays membres (dans la pratique, le Royaume-Uni et le Portugal) de maintenir leurs arrangements préférentiels avec des pays et territoires tiers. Par contre, l'association de pays en voie de développement non membres est une caractéristique importante de la Communauté soit que cette association remplace les arrangements préférentiels existant antérieurement avec les anciens territoires coloniaux (surtout dans la zone franc) soit qu'elle assure une position privilégiée à des pays en voie de développement (c'est-à-dire à la Grèce et à la Turquie) en vue de leur adhésion ultérieure à l'union

douanière des Six. Les différences entre la Communauté et l'AELE pour ce qui touche les préférences antérieures sont importantes : dans le premier cas ces préférences sont géographiquement élargies — la marge de préférence étant d'ailleurs réduite sur les principaux produits d'exportation — alors qu'en définitive la position des pays bénéficiaires des préférences du Commonwealth sur le marché du Royaume-Uni risque de se dégrader quelque peu par suite du libre accès aux fournisseurs de produits industriels membres de l'AELE.

6. Le chapitre III est consacré à l'évaluation, produit par produit, des incidences des groupements sur les exportations des pays en voie de développement. A la sous-section III-1 i) qui traite des produits agricoles de la zone tempérée, l'attention est appelée sur l'importance considérable du déséquilibre croissant entre la production et la consommation de la plupart des pays de l'Europe occidentale. Cette évolution tient à l'application d'améliorations technologiques dont il n'avait pas été jusqu'à présent tiré parti et dont les possibilités sont loin d'être épuisées mais sa rapidité peut dans une large mesure être attribuée à la nature protectionniste et expansionniste des politiques de soutien adoptées dans presque tous les pays de l'Europe occidentale. En outre, ces dernières années, l'attente de la création du marché commun agricole a représenté une incitation supplémentaire à produire dans les pays de la Communauté disposant de vastes possibilités de développement agricole, ce qui a sensiblement modifié le bilan statistique global de l'offre et de la demande dans la Communauté ; d'autre part, il est probable que la politique agricole commune, qui représente une synthèse des politiques protectionnistes nationales, aura pour résultat d'accélérer encore le mouvement vers un plus haut degré d'auto-provisionnement.

7. Les pays développés sont, dans un sens étroit, les principaux fournisseurs de la Communauté économique européenne en produits agricoles de la zone tempérée. Toutefois, ces produits sont d'une importance capitale dans les exportations d'un certain nombre de pays en voie de développement dont certains n'ont, en tant que fournisseurs marginaux, qu'un pouvoir de négociation très limité. En outre, la politique agricole commune porte sur plusieurs produits (notamment sucre de betterave, beurre, graisses animales, graines oléagineuses de la zone tempérée, fruits) qui concurrencent les produits tropicaux exportés par un grand nombre de pays en voie de développement. Enfin, il est de nombreux pays exportateurs potentiels de produits agricoles directement ou indirectement en concurrence qui pourraient être évincés du Marché commun par suite de l'élévation accélérée du degré d'auto-provisionnement de ce Marché.

8. En ce qui concerne les denrées alimentaires et boissons d'origine tropicale (III-1 ii), les exportations d'un nombre relativement élevé de pays

tiers sont menacées par l'extension de préférences à des marchés importants comme ceux de l'Allemagne occidentale, des Pays-Bas, de la Belgique. A court terme, les changements susceptibles de se produire dans la structure géographique des échanges varient considérablement d'un produit à l'autre mais ils paraissent dans l'ensemble devoir être d'une importance limitée. Cela tient à ce que les EAO et les TAO, qui exportent vers la Communauté économique européenne la majeure partie de leurs disponibilités en produits tropicaux principaux ne couvrent qu'environ un quart des besoins d'importation actuels de la Communauté. En revanche, les préférences, jointes à différentes formes d'assistance, peuvent amener à longue échéance une augmentation substantielle de la production, permettant ainsi aux EAO et aux TAO de remplacer dans une mesure appréciable les pays tiers sur le marché de la Communauté. Si cette augmentation de la production dépassait la demande effective, elle pourrait provoquer une nouvelle baisse des prix mondiaux. En outre, la production dans les EAO semble être freinée actuellement par des faiblesses d'organisation et par l'effet décourageant qu'exerce sur les producteurs des niveaux de prix constamment bas. Au surplus, l'augmentation de la production qui pourrait éventuellement résulter des arrangements conclus au sein de la communauté serait peu importante par rapport à l'accroissement de la demande mondiale à laquelle pourrait donner lieu l'expansion économique continue et l'adoption de politiques favorables aux importations de denrées alimentaires tropicales dans les pays du CAEM.

9. On a consacré peu de place aux matières premières (III-1 iii), puisqu'elles entrent en franchise aussi bien dans les pays de l'AELE que dans ceux de la Communauté et que, là, les restrictions quantitatives sont exceptionnelles. On a toutefois noté que l'entrée en franchise ne présente pas que des avantages tant que ces groupements ne modifient pas la politique de tarification progressive traditionnellement appliquée par les pays industrialisés, qui décourage la création d'industries de transformation dans les pays en voie de développement.

10. La section III-2 du chapitre III, consacrée aux produits manufacturés et semi-ouvrés, met en lumière le volume extrêmement réduit et la haute concentration sur le plan géographique du commerce de ces produits et les rapports de ce commerce avec les arrangements préférentiels, tout en faisant ressortir les possibilités considérables d'exportation des produits en question qui s'offrent aux pays en voie de développement, possibilités qui pourraient être compromises par les politiques tarifaires et contingentaires des pays de la Communauté et de l'AELE. L'accès à des conditions préférentielles des denrées alimentaires transformées par les EAO, sur le marché de la Communauté, pourrait favoriser une expansion importante de leurs exportations, mais ce serait un nouvel obstacle aux efforts d'expansion des pays tiers. D'autre part, l'accès des

exportations de produits manufacturés des pays d'Asie aux marchés des EAO demeurera peut-être encore limité du fait de l'association des EAO avec la Communauté.

11. La section III-3 traite des incidences du CAEM, sur la base d'un autre document présenté à la Conférence³⁵⁶. Contrairement aux deux autres sections, qui portaient surtout sur les tarifs, les contingents et autres politiques de la Communauté et de l'AELE, cette section réunit les données tirées des plans économiques nationaux des pays du CAEM et les renseignements qu'on possédait sur les décisions du CAEM touchant la mise en pratique des principes généraux qui inspirent cet organisme.

12. Pour les produits agricoles de la zone tempérée, les perspectives sont à long terme défavorables — s'opposant en cela aux perspectives encourageantes qui s'offrent pour les denrées alimentaires et boissons d'origine tropicale. Pendant quelques années encore, les importations de produits alimentaires essentiels pourront parfois atteindre un chiffre élevé, les pays du CAEM voulant éviter d'abaisser les niveaux de la consommation les années de mauvaises récoltes. Toutefois, les pays en question, considérant comme anormales ces importations d'urgence, visent à l'expansion maximale de la production dans la région. Les possibilités de progrès techniques dans l'agriculture sont telles que, si les politiques actuelles demeurent inchangées et sont appuyées par les investissements nécessaires et d'autres mesures, il est très peu probable que la région importe en définitive de grandes quantités de denrées alimentaires en dehors de celles qui ne se présentent pas comme concurrentes. Pour ces denrées alimentaires tropicales, le marché du CAEM, qui est actuellement très réduit, offre d'immenses possibilités d'expansion à condition que soient adoptées les politiques appropriées dans les pays du CAEM et dans les pays exportateurs. En ce qui concerne un certain nombre de combustibles et de matières premières, les excédents exportables et la haute priorité accordée à l'expansion de la production des matières premières dont il y a encore pénurie dans la région du CAEM ne laissent entrevoir que des possibilités modérées pour l'expansion des importations nettes de la plupart de ces produits en provenance de sources extérieures, bien que les importations de catégories et qualités spéciales (coton à longue fibre, par exemple), puissent continuer d'augmenter. La structure actuelle des échanges et les politiques présentes touchant la production et les importations de denrées alimentaires et de matières premières pourraient changer et les pays membres du CAEM devenir plus tributaires des importations s'ils étaient raisonnablement assurés à l'avenir d'un approvisionnement suffisant de ces produits en provenance des pays non membres et d'être davantage

³⁵⁶ « *Echanges commerciaux entre les économies planifiées et les pays en voie de développement — Bilan et Perspectives* » (dans le présent volume).

en mesure de les payer par leurs exportations. Les importations futures de produits manufacturés et semi-ouvrés dans la région du CAEM en provenance des pays en voie de développement pourraient également atteindre un chiffre élevé, à condition que des mesures appropriées soient prises de part et d'autre.

13. La présentation géographique adoptée au chapitre IV porte presque entièrement sur les conséquences à court terme des groupement régionaux pour les courants commerciaux existants et traite essentiellement des problèmes posés par la Communauté économique européenne. Cette façon de procéder permet de mettre en lumière les différences considérables existant entre les positions des divers pays en voie de développement, qui tiennent non seulement à la composition par produits et à la structure géographique de leur commerce d'exportation, mais aussi à la texture tout entière des relations commerciales et des liens institutionnels qu'ils ont entre eux et avec les pays développés.

14. Certains problèmes présentant une importance particulière pour divers groupes de pays en voie de développement ont également été mis en lumière, tels que la scission de l'Afrique tropicale entre pays associés et pays non associés et les conséquences de cette situation pour la création d'un marché commun africain ; la structure complexe des accords d'association et des liens bilatéraux dans la région méditerranéenne ; la recherche d'une position commune en Amérique latine, que préoccupent aussi bien le sort des produits agricoles de la zone tropicale que celui des produits agricoles de la zone tempérée ; et, enfin, l'importance capitale, pour les pays d'Asie relativement moins affectés par d'autres aspects de la Communauté, des exportations actuelles et futures de produits manufacturés.

15. Etant donné le point de vue adopté au chapitre IV, on ne pouvait manquer d'évoquer la possibilité de quelque arrangement avec la Communauté. Il apparaît que l'association, telle qu'elle est conçue dans le Traité de Rome, et appliquée dans le cas de la Grèce et de la Turquie, ne constitue pas une formule constructive au moins dans le cadre plus large des problèmes commerciaux qui se posent aux pays en voie de développement. Pour un pays en voie de développement, l'aspect le plus attrayant d'une association est l'engagement pris par le groupement d'assurer à ses exportations une position privilégiée. En premier lieu, des engagements de ce genre présentent l'inconvénient fondamental de tenir surtout compte de la position *relative* d'un pays tiers par rapport à celle d'autres pays tiers. Cela signifie que le groupement demeure essentiellement libre de formuler sa politique économique intérieure sans se préoccuper beaucoup des autres pays, même du pays associé qui est, dans le meilleur des cas, consulté occasionnellement. Cela signifie également que l'extension ultérieure du régime d'association pourrait entraîner la disparition progressive des avantages accordés aux anciens associés, sans qu'il

soit nécessaire de reviser formellement l'accord. Le nombre des membres associés devant par conséquent être limité pour que ce genre de participation présente des avantages, l'association ne peut être considérée comme la solution des problèmes de tous les pays en voie de développement ou même de la plupart d'entre eux. D'autre part, les préférences dont bénéficient en retour un certain nombre de pays développés sur les marchés des pays associés risquent d'entraver l'industrialisation de ces derniers et de gêner le commerce de produits manufacturés entre les pays en voie de développement.

16. D'une façon générale, il semble qu'une évaluation des effets que pourraient avoir sur les courants commerciaux existants les changements intervenant dans le cadre institutionnel du commerce mondial n'est guère de nature à répondre à certaines des questions générales les plus importantes qui risquent d'être posées. Les conclusions auxquelles on aboutit par cette méthode traditionnelle sont intéressantes pour les différents pays et groupes de pays, mais elles sont généralement fondées sur l'hypothèse « toutes autres choses restant égales d'ailleurs » ; elles ne tiennent donc pas compte de l'interdépendance des courants commerciaux et ne permettent pas, non plus, d'en déterminer les conséquences générales pour tous les pays en voie de développement. C'est précisément ce type d'analyse qui conduit à la recherche de solutions à court ou moyen terme de nature à prévenir ou au moins à limiter les inconvénients qui pourraient en résulter pour le commerce des pays ou groupes de pays en voie de développement. Les mesures adoptées ne peuvent se rapporter qu'aux courants commerciaux existants, sur lesquels on ne peut guère se fonder pour créer une structure du commerce mondial susceptible de promouvoir le progrès économique dans les pays en voie de développement.

2. CONCLUSIONS

17. L'appréhension et l'inquiétude que suscite dans les pays en voie de développement l'intégration de l'Europe occidentale ne sont dues qu'en partie au nouvel élément de discrimination à l'égard des pays tiers (et dans le cas de la Communauté économique européenne, également entre les pays tiers) introduit par ces groupements. Il est plus grave encore que les groupements en question, en renforçant la position globale de pays développés importants, tendent à accentuer le déséquilibre de l'économie mondiale. Compte tenu des déceptions qu'ils ont éprouvées au cours de la dernière décennie (ou, parfois, des décennies passées dans le domaine des échanges), il est facile de comprendre les appréhensions des pays tiers en voie de développement (et l'optimisme réservé des pays en voie de développement directement ou indirectement associés avec ces groupements). En fait, le sentiment généralisé de méfiance et de crainte est un indice de l'évolution inquiétante de la distribution du revenu mondial qui

reflète elle-même la structure et les tendances de la production mondiale. Ces tendances ne peuvent être qu'en partie expliquées par les facteurs économiques fondamentaux et l'évolution technique : elles tiennent également aux politiques nationales protectionnistes des pays développés.

18. Notons qu'il est peu probable que les pays en voie de développement accueillent favorablement les arguments touchant l'accélération de la croissance économique des pays membres que pourront présenter les groupements. Même en supposant que cette accélération compense largement les effets du détournement des échanges, il y a peu de chance qu'en l'absence de changements dans leur attitude générale les groupements facilitent une amélioration de la répartition du revenu mondial et modifient ainsi l'orientation passée du développement économique. Dans ces circonstances les pays en voie de développement ne pourront manquer de constater que la création de groupements entraîne un affaiblissement de leur pouvoir de négociation, rendant ainsi leur position encore plus précaire qu'auparavant. Cette observation revêt une importance particulière dans le cas de la Communauté qui, par définition, agira comme une seule entité.

19. Etant donné le rôle de plus en plus important des décisions de politique précises adoptées dans le cadre des groupements économiques, où les coûts et l'efficacité ne représentent qu'un seul des repères d'orientation, les pays en voie de développement estiment qu'avec les nouvelles structures institutionnelles, ils ont de moins en moins le moyen de déterminer et de planifier leur propre avenir. Il est vrai que même avant la création des groupements économiques, les pays en voie de développement avaient très peu d'influence sur l'évolution du commerce mondial mais ils pouvaient au moins compter que leurs intérêts seraient, dans une certaine mesure, indirectement sauvegardés par suite des conflits d'intérêt existant, sur le plan économique, entre les différents pays développés ou — lorsqu'ils appartenaient à une zone de préférences — que les préférences accordées officiellement ou non auraient un effet stabilisant. Dans la situation qui se crée actuellement, tout l'avenir commercial d'un petit pays risque d'être à la merci d'une décision prise par le conseil des ministres d'un groupement économique, d'un accord d'association avec un autre pays ou d'un changement dans la composition de l'un de ces groupements.

20. En termes généraux, les mesures suggérées pour améliorer la situation des pays en voie de développement vis-à-vis des groupements économiques rentrent dans deux catégories : les premières consistent en arrangements à court terme pris ou envisagés par les groupements (dans la pratique, il s'agit essentiellement de la Communauté) pour sauvegarder le commerce actuel des pays en voie de développement. Comme nous l'avons indiqué ci-dessus, le cadre juridique du régime d'association

avec la Communauté, conjugué avec les limitations imposées par le GATT, ne fournit pas de solutions universellement applicables. La seconde catégorie de mesures ne se limite pas aux groupements économiques en tant que tels, mais elle concerne tous les pays développés. Néanmoins, en raison de leurs caractéristiques propres, les groupements économiques se trouvent dans des situations différentes face à ces mesures. Cette situation varie aussi pour chaque groupement selon qu'il s'agit de mesures du type traditionnel, c'est-à-dire qui visent au démantèlement des barrières au commerce ou de mesures tendant à des modifications structurelles plus fondamentales de la production et des échanges mondiaux.

i) *L'élimination des entraves au commerce et le problème des préférences douanières*

21. Afin d'améliorer les perspectives d'exportation des pays en voie de développement, il a été proposé que les pays développés éliminent tous les obstacles qui entravent ces exportations. Tel est le principe adopté par le GATT et sur lequel se fonde son Programme d'action. Des propositions analogues sont examinées dans divers autres documents soumis à la Conférence.

22. Ces propositions ont un point commun en ce sens qu'elles se réfèrent aux instruments de politique commerciale traditionnels tels que droits de douane et restrictions quantitatives, qui sont appliqués par les pays développés à économie de marché et qu'elles ne touchent pas au fond du problème du protectionnisme agricole, qui est intimement lié aux politiques nationales de soutien. D'une façon générale, elles montrent qu'on a compris que les pays en voie de développement ne peuvent tirer que des avantages limités d'une libération généralisée du commerce de la part des pays développés, c'est-à-dire d'une libération opérée, par exemple, au moyen de réductions tarifaires négociées au sein du GATT. Ces propositions visent au minimum à une élimination non discriminatoire des obstacles au commerce sur les produits présentant un intérêt particulier pour les pays en voie de développement. Etant donné que les produits agricoles de la zone tempérée sont exclus dans la pratique et que les importations de presque toutes les matières premières sont exemptes de restrictions, le programme est essentiellement limité aux denrées et boissons d'origine tropicale et aux produits manufacturés, y compris les produits semi-transformés. En ce qui concerne ces derniers, l'élimination des barrières au commerce ne serait profitable qu'aux pays en voie de développement qui peuvent soutenir la concurrence sur les marchés des pays développés. Il a donc été suggéré également d'opérer un désarmement douanier sur les produits manufacturés comportant une discrimination en faveur des pays en voie de développement. Cette proposition implique une dérogation au principe de la nation la plus favorisée lequel resterait cependant en vigueur pour

les échanges entre pays développés et pour les échanges entre pays en voie de développement³⁵⁷.

23. Toute proposition visant au démantèlement des barrières tarifaires soulève des problèmes particuliers pour les zones de libre-échange et les unions douanières, de même que pour les pays ou groupements qui accordent un traitement préférentiel à certains pays sous-développés. En premier lieu, un membre d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange ne peut — conformément aux règles actuelles — opérer une discrimination à l'encontre des autres membres en faveur des pays en voie de développement. En second lieu, l'élimination des tarifs sur une base non discriminatoire vis-à-vis des pays tiers équivaldrait à l'abandon des arrangements d'union douanière et de libre-échange sur les produits considérés, modifiant ainsi l'équilibre interne des concessions existantes dans chaque groupement. Cette procédure ferait également perdre à quelques pays en voie de développement la situation privilégiée dont ils bénéficient actuellement parmi les pays tiers. C'est pourquoi la Communauté économique s'est jusqu'à présent refusée à souscrire au Programme d'action du GATT.

24. Pour ce qui est, en particulier, de l'Association des Dix-huit, les Six estiment qu'elle constitue un cas d'espèce de discrimination « positive » en faveur de pays en voie de développement qui ne pourraient même pas soutenir efficacement la concurrence d'autres pays en voie de développement du monde³⁵⁸. Ce point de vue se retrouve dans l'offre faite par la Communauté d'étendre l'association aux autres pays d'Afrique et aux Antilles ayant un niveau de développement économique et une structure de production analogues. En réponse, les pays tiers ont fait observer que le régime d'association de la Communauté est fondé sur le principe de la réciprocité, même s'il est d'une application limitée, et que l'octroi d'une aide permettrait mieux que le maintien du traitement préférentiel de résoudre les difficultés particulières des Dix-huit.

25. Le maintien d'un certain degré de réciprocité dans le régime d'association avec la Communauté a incontestablement un caractère négatif. Ce serait le cas même si les EAO étaient entièrement libres de déterminer l'étendue et la nature de la protection qu'ils veulent assurer à leurs industries nationales ou à celles qui s'établiraient pour approvisionner le marché des unions douanières auxquelles ils participeraient. Même si une réciprocité aussi limitée était acceptée par les Six — ce qui ne ressort pas explicitement du texte de la deuxième

Convention d'association — le traitement préférentiel accordé par les EAO aux importations en provenance des Six qui n'entrent pas en fait ou virtuellement en concurrence avec leur propre production aurait néanmoins certaines répercussions sur le coût de ces importations et, plus généralement, tendrait à renforcer la sujétion commerciale des EAO.

26. En ce qui concerne le remplacement de la préférence par l'aide, nous avons indiqué au chapitre II du présent document qu'un certain changement s'est produit dans ce sens avec la deuxième Convention d'association. Il tient cependant plutôt à l'intérêt qu'ont certains membres de la Communauté à maintenir leurs liens commerciaux traditionnels qu'à la supériorité d'une des méthodes sur l'autre. L'aide a l'avantage d'éviter une division entre pays en voie de développement, de faciliter la diversification, sur le plan géographique, des exportations des EAO et de ne pas constituer un stimulant spécial à la production des produits de base dans les pays associés. Toutefois, pour que les Dix-huit ne subissent aucune perte du fait de ce changement, le remplacement des préférences par l'aide devra être accompagné de nouveaux efforts en vue d'accroître leur capacité d'absorption. D'autre part, l'aide devrait être utilisée pour favoriser un développement économique diversifié afin d'éviter que la production ne se concentre de façon excessive dans les secteurs traditionnels.

27. La préférence accordée aux Dix-huit dans le cadre de l'association avec la Communauté représente un cas d'espèce. Il existe toutefois d'autres arrangements préférentiels, par exemple au sein du Commonwealth, dont bénéficient un certain nombre de pays en voie de développement mais avec un niveau de développement encore relativement faible ; ces arrangements posent par conséquent des problèmes analogues. D'une manière générale, il semblerait que l'égalité d'accès aux marchés des pays développés accordée à tous les pays en voie de développement exigerait que ces derniers acceptent que les moins développés d'entre eux reçoivent la majeure partie de l'aide étrangère, et qu'ils adoptent un point de vue commun quant à la nature de leurs programmes visant l'expansion des exportations.

ii) Transformations de structure

28. L'expérience passée a montré les déficiences graves d'une méthode tendant uniquement à éliminer les obstacles au commerce. Les mesures sélectives prises dans ce domaine avaient l'inconvénient d'être trop fortement influencées par les courants commerciaux et contrecarrées par les intérêts existants. S'il est vrai qu'une généralisation de ces mesures permettrait d'éliminer de tels inconvénients, elles seraient de toute façon inapplicables dans les pays où les moyens traditionnels de politique commerciale jouent un rôle minime. Il est un point encore

³⁵⁷ Cependant, le traitement de la nation la plus favorisée ne présente plus le même intérêt en raison de l'importance croissante prise par les unions douanières et les zones de libre-échange.

³⁵⁸ Au cours des discussions du GATT sur le Programme d'action, quelques pays de la Communauté économique européenne ont exprimé l'avis que ce problème pourrait être plus facilement résolu au moyen d'accords prévoyant la réglementation des marchés pour les produits tropicaux à l'échelle mondiale, qui rendraient finalement les préférences inutiles. Jusqu'à présent, aucune proposition concrète n'a été faite dans ce sens.

plus important : il n'est nullement certain qu'une expansion substantielle du commerce résultera automatiquement de la liberté d'accès à un marché. Ainsi qu'il est souligné dans la Déclaration commune des pays en voie de développement³⁵⁹. « Il est sans doute important d'écarter les obstacles au commerce des pays en voie de développement mais, pour accélérer l'expansion des parties du monde qui sont en retard, il ne suffit pas d'appliquer de façon inconditionnelle la clause de la nation la plus favorisée et de réduire simplement les droits de douane. Il est indispensable de prendre des mesures plus positives afin d'arriver à une nouvelle division internationale du travail et pour que l'activité économique des pays en voie de développement atteigne le degré de productivité et de diversification nécessaire. »

29. L'application de ces nouvelles mesures entraînerait des modifications de la structure des investissements et de la production aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement et exigerait par conséquent un minimum de coordination des politiques économiques nationales des pays industrialisés ainsi qu'une planification efficace et coordonnée de la croissance économique dans les pays en voie de développement. Pour déterminer les modifications structurelles nécessaires, les gouvernements pourraient s'inspirer de projections détaillées de la production et des échanges mondiaux et prendre en considération les conclusions tirées d'analyses approfondies portant sur les activités nouvelles qui offriraient des perspectives encourageantes (et sur les possibilités d'expansion des activités existantes) dans les pays en voie de développement. Ces modifications structurelles devraient être amorcées par des mesures prises dans les pays industrialisés mais elles devraient aller de pair avec des changements correspondants dans la structure de la production de pays en voie de développement et dans les courants commerciaux entre les deux groupes et dans les deux groupes.

30. Les groupements économiques de pays industrialisés pourraient, si les conditions étaient favorables, représenter un atout plutôt qu'un inconvénient dans l'action entreprise en vue de favoriser les changements structurels, puisqu'ils sont en train de constituer un mécanisme de consultation (l'AELE à un degré bien moindre que la Communauté et le CAEM) pour l'élaboration de leur politique et acquièrent de ce fait l'habitude et l'expérience d'opérer des changements structurels par décision commune d'États souverains. Le CAEM et la Communauté ayant eu l'un et l'autre à concilier leurs autres objectifs avec la nécessité d'accélérer la croissance économique de pays ou régions peu développés, leur expérience pourrait être utile dans un cadre plus large³⁶⁰. En fait, cette nouvelle

formule aurait l'avantage d'être applicable au CAEM qui n'a guère recours aux méthodes traditionnelles pour son intégration économique, et aux aspects de la Communauté qui dépassent le mécanisme classique d'une union douanière.

31. Le présent chapitre n'a pas pour objet de présenter des propositions concrètes touchant les arrangements, les organisations ou le mécanisme de consultation en matière de commerce international. Son but, plus modeste, est d'indiquer, d'une part, la position particulière des groupements à l'égard d'un mécanisme d'une consultation *quel qu'il soit* et, d'autre part, certains des problèmes liés à l'existence des groupements et qu'un mécanisme de consultation approprié pourrait aborder avec quelque chance de succès.

32. A cet égard les groupements (la Communauté et le CAEM beaucoup plus que l'AELE) se distinguent surtout par le fait qu'ils ont créé de nouveaux organes de décision. Grâce à ces organes les États membres réalisent, parfois après de longues négociations, des compromis propres à favoriser des changements rapides et profonds dans la structure de la production et du commerce d'une vaste région. Ce processus de décision est extrêmement complexe et délicat et les compromis sont souvent si difficiles à réaliser que les États membres seraient très peu enclins à modifier leurs décisions lors de négociations ou de consultations ultérieures sur le plan international. Non seulement de telles modifications exigeraient l'accord de tous les États membres, mais si elles affectaient l'équilibre interne des concessions, il pourrait être nécessaire de recommencer toutes les négociations entre les États membres.

33. Le fait que le groupement représente un nouveau centre de décisions à un échelon supérieur, sans se substituer pour le moment au pouvoir souverain de chacun des États membres de définir sa politique, complique considérablement la tâche de toute instance internationale traitant des problèmes du commerce. En revanche, les groupements ont l'avantage de ne pas limiter leurs préoccupations (dans le cas de la Communauté et, à un degré moindre, de l'AELE) aux seuls problèmes du commerce suivant l'optique traditionnelle ni même d'en faire leur souci principal (dans le cas du CAEM) mais d'essayer d'aborder, au moins sur le plan intérieur, des problèmes économiques plus fondamentaux (par exemple, les décisions concernant les investissements pour le CAEM, la politique régionale et la politique de soutien à l'agriculture pour la Communauté, etc.). En orientant davantage leurs efforts vers l'extérieur, les groupements pourraient largement contribuer à l'élimination de certains obstacles structurels importants qui entravent l'ex-

³⁵⁹ A/RES/1897 (XVIII), 13 novembre 1963.

³⁶⁰ Ainsi qu'il est dit dans la Déclaration commune des pays en voie de développement « les mesures prises par les pays évolués pour favoriser le développement des régions rela-

tivement arriérées situées sur leur territoire peuvent fournir un exemple des mesures dynamiques et opportunes qui devraient être prises dans le domaine de la coopération économique internationale ».

pansion du commerce et de la production dans les pays en voie de développement.

34. En raison de cette situation, il est essentiel que les points de vue des pays en voie de développement soient portés à l'attention des groupements *avant* que ces groupements ne prennent une décision sur un problème quel qu'il soit et que ces pays soient en mesure d'influencer effectivement les grandes décisions lorsqu'elles sont envisagées par les groupements, qu'il s'agisse ou non d'une question directement en rapport avec le commerce. Cela étant il faut reconnaître que dans le cas de la Communauté et de l'AELE, les pays tiers industrialisés les plus importants risquent beaucoup moins d'être mis en face du fait accompli, non seulement grâce à leur pouvoir de négociation, mais aussi parce que l'action conjuguée d'une administration nationale efficace et de groupes puissants représentant les intérêts privés leur permet de se manifester avant que les décisions des groupements soient prises et d'influencer les négociations de ces groupements.

35. Il ne rentre pas dans le cadre du présent document de formuler des propositions détaillées et bien élaborées concernant la teneur des consultations ayant trait aux groupements. Nous pouvons toutefois essayer de définir quatre domaines principaux. Nous les présentons surtout à titre d'exemple i) du type de questions qui devraient être examinées conjointement par les pays industrialisés et les pays en voie de développement; et ii) des types d'actions qui pourraient être entreprises pour favoriser les changements structurels par des mesures autres que celles qui sont généralement appliquées en matière de politique commerciale.

a) *Produits agricoles de la zone tempérée*

36. Si l'analyse présentée à la section II.1 i) est valable, à court terme, le problème le plus délicat pour les pays en voie de développement sera la sursaturation des marchés de l'Europe occidentale, laquelle pourrait affecter non seulement les importations qui entrent directement en concurrence avec la production intérieure mais également quelques produits qui ne sont qu'indirectement concurrents, tels que les graines oléagineuses et les huiles végétales, et même, plus tard, les fruits d'origine tropicale et subtropicale ainsi que les primeurs.

37. Avant d'essayer de résoudre cette question, un choix fondamental s'impose. Ou bien l'on considère comme inévitables les excédents structurels de l'agriculture, non seulement en Amérique du Nord, mais également en Europe occidentale et, dans ce cas, les systèmes d'écoulement des excédents deviendront un trait permanent du commerce mondial, ou bien l'on prendra des mesures pour orienter l'agriculture de l'Europe occidentale vers un type de culture plus extensive, ce qui limitera l'accroissement de la production agricole en général et de celle des

produits nécessitant une abondante main-d'œuvre en particulier ³⁶¹.

38. Les systèmes d'écoulement des excédents tendent à retarder les changements structurels que doit nécessairement subir l'économie mondiale. Plus particulièrement, l'expérience montre que la mise en œuvre de tels arrangements a un effet cumulatif qui provoque un accroissement constant des excédents et un renforcement du protectionnisme agricole pour les produits dont la production intérieure est encore inférieure à la consommation ³⁶². Toutefois, si cette solution était adoptée, il serait nécessaire, pour ce qui concerne les groupements de l'Europe occidentale, de définir les « excédents » non seulement par rapport à la production et à la consommation, mais aussi par rapport à un certain niveau d'importations garanties et d'organiser par la suite l'écoulement des excédents nationaux sur une base non commerciale, au moyen de mesures internationales coordonnées. Une autre solution, qui, évidemment, ne serait réalisable qu'à longue échéance, serait la réduction progressive des prix de soutien en Europe occidentale et plus tard, éventuellement, dans d'autres pays industrialisés; toutefois, une telle mesure prise isolément est politiquement inapplicable dans la conjoncture actuelle. Les modifications structurelles de l'agriculture devraient donc pouvoir faire l'objet de négociations et de consultations.

39. On admet généralement qu'en Europe occidentale, de tels changements impliqueraient une réduction substantielle de la population agricole, allant de pair avec une action de remembrement des terres de grande envergure et l'abandon d'au moins quelques terres marginales. Les consultations pourraient donc être centrées sur les politiques de soutien offrant les meilleures chances d'accélérer ces modifications structurelles. Pour commencer, l'accord pourrait se faire sur le rythme de réduction à long terme de la population agricole jugé souhaitable pour chacun des pays producteurs importants de l'Europe occidentale ainsi que sur l'accroissement nécessaire de la superficie moyenne des exploitations. Une fois définis ces principes généraux, les politiques nationales de soutien et la politique agricole commune de la Communauté pourraient alors être revisées à intervalles de trois ans par exemple. Si les transformations structurelles réalisées pendant la période semblent trop lentes par rapport au rythme souhaité de changements dans les politiques de soutien devraient être proposés par les pays intéressés et discutés avec les autres pays. Parmi les mesures qui pourraient être appliquées dès le début,

³⁶¹ Notons qu'il n'a pas été tenu compte de cette alternative pour définir les politiques agricoles communes récemment adoptées par la Communauté économique européenne dans le cadre d'un compromis plus général et qu'en conséquence, ces politiques devront probablement être reconsidérées dans un avenir assez proche (voir l'annexe 2 au présent document).

³⁶² Voir *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1960*, (publication des Nations Unies : n° 61.II.E.1) chapitre III, p. 44-47.

citons la création d'offices fonciers pour l'achat de propriétés agricoles en vue du remembrement des terres ou de leur reconversion, l'octroi de subsides pour la conversion des terres cultivées à d'autres fins, telles que boisement, création de parcs nationaux, etc., l'adoption, pour les exploitations marginales, d'un système de subventions limitées à la durée de vie du présent occupant (comme c'est le cas en Suède), ainsi qu'un programme de reconversion de la population agricole.

40. De telles politiques n'empêcheraient pas, au moins à longue échéance, des augmentations sensibles de la production de certaines denrées alimentaires essentielles, comme la viande, les céréales et, éventuellement, les produits laitiers dans les régions productrices actuelles, si l'on tient compte du fait que la plupart des régions sous-développées du monde ne conviennent pas à ce type de production. En fait, des exportations nettes de ces produits, aussi bien en provenance des pays industrialisés que de ceux des pays en voie de développement qui pourraient augmenter considérablement leur production à peu de frais, seraient nécessaires vu l'accroissement rapide de la population dans beaucoup de régions déjà surpeuplées. Il est toutefois essentiel que l'Europe occidentale offre des débouchés susceptibles d'une expansion rapide pour les exportations des pays en voie de développement portant sur des produits qui nécessitent une main-d'œuvre abondante, tels que le riz, les fruits et légumes, le tabac et le vin, et qu'elle évite de trop encourager soit des productions animales qui ne feraient que transformer des denrées fourragères importées, soit la production de graisses et d'huiles.

41. Les politiques nationales actuelles de chacun des pays d'Europe orientale et de l'Union soviétique, ainsi que les « Principes fondamentaux » sur lesquels se fonde la coopération au sein du CAEM, exigent une expansion maximale de la production agricole. Des possibilités techniques immenses s'offrent pour une telle expansion et, si elles sont exploitées à fond, le CAEM pourrait bien redevenir une région sensiblement excédentaire. Il est donc éminemment souhaitable que ces pays soient invités à participer à toute consultation internationale qui pourrait avoir lieu sur ces problèmes. Il est toutefois très probable que tout calcul économique (en supposant que la gestion agricole soit efficace et qu'il soit tiré parti des possibilités de progrès technique) indiquerait qu'un niveau de production très supérieur au niveau actuel serait à la longue justifié ; ce sont surtout les denrées alimentaires d'origine tropicale et subtropicale que le CAEM sera en mesure d'importer.

b) *Matières premières*

42. On s'est peu préoccupé des matières premières industrielles dans les sections qui précèdent ces produits n'étant assujettis à aucun droit de douane ni à aucun contingentement. Cependant, les

changements structurels intervenant dans l'industrie et, plus particulièrement, les décisions de politique qui affectent directement ou indirectement les investissements industriels dans les groupements économiques (et d'autres grandes unités économiques), sont de nature à influencer de façon appréciable l'orientation et le rythme de l'évolution technologique. Cette remarque s'applique particulièrement aux importations de matières premières dans tous les cas où un produit naturel est en concurrence avec un produit de remplacement artificiel et où les améliorations techniques permettent de diminuer la quantité de produit naturel nécessaire pour la fabrication d'une unité de production. On ne saurait raisonnablement s'attendre que les nations industrielles, agissant collectivement ou séparément, renoncent aux avantages du progrès technique à seule fin de continuer à se procurer auprès des pays en voie de développement les matières premières traditionnelles. Cependant, des consultations avec les fournisseurs traditionnels permettraient d'atteindre au moins trois objectifs. En premier lieu, les groupements pourraient décider de ne pas encourager délibérément les investissements destinés à réduire les importations dans certains secteurs des industries chimiques, métallurgiques et autres ³⁶³ (ou, dans le cas du CAEM, d'accorder une trop grande priorité à ces investissements). Parallèlement, les pays en voie de développement pourraient s'engager à long terme à vendre des matières premières traditionnelles à des prix stables. En second lieu, il serait peut-être possible d'évaluer de façon plus réaliste les perspectives à long terme pour diverses matières premières concurrentes et de prendre en même temps des mesures pour éviter les à-coups et des actions non concertées, en recourant éventuellement à des accords commerciaux à long terme. Enfin, il devrait également être possible, au moins dans certains cas, d'aider les fournisseurs de matières premières traditionnelles à améliorer la qualité et la présentation de leurs produits en coordonnant la recherche appliquée et de trouver de nouvelles utilisations pour ces produits par une prospection des marchés et des recherches technologiques. Cependant, toutes tentatives pour ralentir ou même arrêter le progrès technique dans ce domaine seraient économiquement injustifiées et presque certainement vouées à l'échec. En outre, dans les secteurs où les considérations stratégiques jouent un rôle important, une amélioration décisive du climat politique international serait une condition préalable à tout changement notable des politiques poursuivies par les grandes puissances industrielles.

c) *Transformation des matières premières*

43. Il faudrait des mesures encore plus positives pour encourager la transformation, par les pays en

³⁶³ Notons que tous ces secteurs sont très capitalisés et que, par conséquent, les conditions de crédit et d'amortissement pèsent lourdement sur le coût et la compétitivité de leurs produits.

voie de développement, des matières premières brutes qu'ils produisent. Il s'est avéré que si l'élimination des obstacles au commerce sur les marchés des pays industrialisés a été jusqu'à présent une condition nécessaire au développement de ces activités de transformation elle n'est absolument pas suffisante en raison de l'absence d'organisations de vente et de relations avec les milieux d'affaires. Dans le passé, cet inconvénient a souvent été surmonté lorsque le travail de transformation était entrepris par des firmes qui exerçaient leur activité principale dans le pays développé où les articles en question devaient être commercialisés. Afin d'intensifier encore les activités de transformation dans les pays producteurs, il serait nécessaire que les groupements et les pays développés importants conviennent, non seulement de pratiquer une discrimination en faveur des articles transformés en provenance d'un pays en voie de développement *quel qu'il soit*, mais également de prendre des mesures positives en vue d'aider à la création de la capacité de transformation nécessaire dans les pays producteurs. Ces mesures pourraient comprendre une assistance technique, des recherches appliquées en vue d'améliorer la qualité et d'utiliser au maximum les sous-produits, une assistance pour la commercialisation et, d'une façon plus générale dans le cas des pays à économie de marché, de sérieux efforts pour s'assurer la coopération des industries qui utilisent les produits considérés et celle des compagnies de transports. Ces actions devraient être complétées par un recours effectif à des mesures fiscales et autres, visant à décourager la création de capacités de production intérieure nouvelles ou — dans le cas du CAEM — par l'ajustement de certains plans d'investissement. Là encore il faudrait que les pays en voie de développement prêtent leur concours efficace pour assurer un apport régulier de produits transformés dans des conditions de prix et de qualité concurrentielles. De plus, ces pays devraient ou bien faciliter les opérations des entreprises de transformation étrangères ou encore rémunérer suffisamment le savoir-faire et les autres formes d'assistance technique qui sont fournies sur une base commerciale, de préférence dans le cadre de contrats de gestion, dans tous les cas où cette assistance de l'étranger ne peut être obtenue à titre officiel.

d) *Produits finis*

44. Les problèmes posés par les exportations de produits finis (ceux qui supposent une abondante main-d'œuvre, notamment) sont très différents car, dans ce cas, les possibilités ne dépendent pas entièrement des disponibilités en matières premières, peu coûteuses dans chacun des pays en voie de développement, supposent la présence d'un certain nombre d'autres facteurs plus flexibles, tels que disponibilités en main-d'œuvre bon marché et aussi en main-d'œuvre qualifiée, politiques commerciales des pays développés et changements structurels dans leurs

industries. Ainsi que l'a prouvé le développement des exportations, vers le Royaume-Uni, de textiles en provenance de pays d'Asie appartenant au Commonwealth, l'entrée en franchise et l'absence de restrictions quantitatives peuvent suffire pour amplifier les courants commerciaux et favoriser d'importants changements structurels dans l'industrie du pays développé intéressé. Si, dans le cadre d'une politique qui ne discriminerait pas entre les pays en voie de développement, on élimine les barrières au commerce qui gênent l'introduction, sur les marchés des groupements, des produits finis provenant des pays en voie de développement et si en outre on garantit de quelque façon que des restrictions à l'importation ne viendront pas frapper ces produits au moment où ils commenceront à pénétrer sur les marchés établis, l'on aura fait un grand pas en avant. Toutefois, une action dans ce sens tendrait à favoriser, au moins à court terme, les producteurs déjà introduits sur le marché et ne provoquerait sans doute pas une augmentation suffisamment importante et rapide des exportations de produits manufacturés des pays en voie de développement qui n'ont pas encore pris pied dans ce secteur. Il faut donc envisager les moyens grâce auxquels la transformation progressive de la structure de l'industrie dans les pays développés pourrait être accompagnée par la création d'industries d'exportation correspondantes dans tous les pays en voie de développement où les conditions de main-d'œuvre, de compétence technique et de situation géographique s'y prêtent. Pour cela, l'élaboration d'une politique commune par les six pays de la Communauté (et peut-être ultérieurement par ceux de l'AELE) et le mécanisme de planification coordonnée du CAEM pourraient être particulièrement utiles. Ce dernier groupement pourrait évidemment aller plus loin en garantissant des débouchés aux importations des pays en voie de développement, à condition qu'un courant d'exportations directement ou indirectement équivalentes puisse également être assuré.

45. Soulignons une fois de plus que les observations ci-dessus ont surtout pour objet d'illustrer le genre de questions qui pourraient utilement être examinées entre les groupements et les pays en voie de développement et le genre de mesures qui pourraient être prises à l'issue de ces consultations. En considérant ces points, il faudrait tenir compte du fait que l'existence des groupements offre une nouvelle possibilité de mieux répartir le fardeau de cette adaptation. Aucun pays ne sera seul à devoir ouvrir ses frontières : l'incidence des exportations accrues des pays en voie de développement, si celles-ci étaient réparties sur une vaste région, pourrait être minime au début et ne s'accroître que lentement pour chacun des pays développés pris séparément.

46. De plus, il ne faut pas perdre de vue que l'importance du rôle que sera appelé à jouer chacun des quatre principaux domaines d'action consi-

dérés, dépendra, non seulement des nouvelles recherches et de l'expérience acquise avec le temps, mais également des changements qui seront apportés au cadre institutionnel du commerce mondial dans les années à venir, tels que ceux qui résulteraient du renforcement ou de la création de groupements de pays en voie de développement. Cette remarque s'applique, par exemple, à l'importance relative qui sera donnée à la transformation des matières premières et à la production d'articles finis dans les différents domaines où l'établissement effectif de

débouchés plus larges dans les pays en voie de développement peut avoir une influence sensible sur les méthodes et les politiques adoptées pour réaliser la croissance économique. La coopération entre les groupements économiques respectifs des pays industrialisés et des pays en voie de développement, favorisant un meilleur équilibre du pouvoir de négociation, pourra finalement devenir un instrument important pour la création d'une nouvelle structure de la production et des échanges mondiaux satisfaisante pour les uns et pour les autres.

ANNEXES

Annexe 1

ACCORDS DE RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS DANS LA ZONE FRANC

1. Les mesures d'organisation des marchés prises aux environs de 1955 dans la zone franc peuvent s'expliquer par quatre changements importants survenus dans l'état du marché : la baisse des prix sur le marché mondial ; l'absence d'arrangements internationaux appropriés ; la tendance de la production d'un certain nombre de marchandises de la zone franc à excéder la demande ; la suppression des restrictions quantitatives à l'importation en France de certains produits, à la suite de laquelle il est devenu impossible de poursuivre l'application de ce mode de traitement préférentiel.

2. Les mesures adoptées ont consisté soit dans un élargissement des programmes de soutien du cours des produits agricoles de la France métropolitaine pour des produits directement ou indirectement concurrents fournis par les territoires d'outre-mer, soit, dans le cas de produits non concurrents, dans des arrangements spéciaux d'organisation des marchés à modalités diverses.

3. Parmi les produits de la première catégorie, les céréales et les vins sont traités dans le chapitre III du présent document et ne seront donc pas examinés ici. Les autres sont les graines oléagineuses, les huiles végétales et le sucre.

GRAINES OLÉAGINEUSES ET HUILES VÉGÉTALES

4. L'organisation du marché au sens strict ne couvre que les arachides et l'huile d'arachide, l'huile d'olive, le colza et l'huile de colza (c'est-à-dire les huiles dites « fluides ») et s'applique donc aux producteurs de France, d'Afrique du Nord et d'Afrique Occidentale. Toutefois, les arrangements de réglementation des marchés envisageaient la question du seul point de vue de la consommation française sans se préoccuper de la production des producteurs d'outre-mer. Néanmoins, les producteurs recevaient un prix garanti pour une quantité de marchandises garanties, tandis que l'approvisionnement régulier du marché de la France métropolitaine était assuré. Une sorte d'association commerciale dirigée par l'Etat, la SIOFA¹ est chargée d'intervenir sur le marché afin d'assurer l'application effective des mesures concernant les prix et les quantités garantis. Si la zone franc ne fournissait pas une quantité de marchandises suffisante au prix fixé, la SIOFA pouvait acheter à des pays tiers, et si les contingents alloués aux producteurs de la zone franc n'étaient pas entièrement vendus au prix minimum fixé, la SIOFA devait acheter les quantités excédentaires. Si les quantités garanties n'étaient pas absorbées par le marché français métropolitain, la SIOFA était également chargée de les vendre aux pays tiers. Jusqu'à la campagne de commercialisation 1959/1960, des prix maximaux et minimaux étaient fixés pour les arachides et les contingents s'appliquaient à l'ensemble de l'Afrique-Occidentale française ; par la suite, des contingents ont été fixés pour chaque pays dans le cadre de conventions bilatérales et un prix unique a été appliqué.

¹ « Société interprofessionnelle des oléagineux fluides alimentaires », créée en 1954.

5. L'huile d'arachide n'était pas officiellement comprise dans le plan² mais il existait un accord entre les huiliers français et l'Etat, en vertu duquel les premiers s'engageaient à absorber à des prix fixés, une certaine quantité d'huile d'arachide brute produite au Sénégal. Cet accord a connu des difficultés en 1961, les huiliers refusant de le renouveler. Dans ces circonstances, l'accord de 1962 entre la France et le Sénégal ouvrait en principe le marché français à 125 000 tonnes d'huile d'arachide non raffinée du Sénégal, étant entendu qu'aucune importation de graines oléagineuses et d'huiles végétales en provenance de pays tiers ne serait autorisée si les huiliers n'absorbaient pas de 110 à 115 000 tonnes d'huile d'arachide non raffinée du Sénégal. Un nouvel accord a été signé pour 1962-1963, lequel accordait au Sénégal un contingent global exprimé en quantité d'huile, la proposition respective des arachides décortiquées et de l'huile n'étant pas déterminée.

6. Il ressort du tableau 1 que l'accord d'organisation du marché a permis de maintenir dans la zone franc le prix des arachides décortiquées au-dessus du niveau des cours mondiaux, sauf dans les années où ces derniers étaient extrêmement élevés. Néanmoins, le pouvoir d'achat réel des exportateurs d'arachides a également baissé dans la zone franc du fait que le prix nominal en francs, n'a augmenté que légèrement.

7. D'après les informations les plus récentes, il semblerait que la Communauté économique européenne va remplacer les accords d'organisation des marchés dans la zone franc par un système de versements en couverture de

² En règle générale, la France métropolitaine n'importait pas d'huile d'arachide des pays tiers en raison de la trop grande capacité de production des huileries de la zone franc.

TABLEAU 1

Prix des arachides, 1954-1962

(En cents des Etats-Unis par kilogramme)

Année	France du Sénégal ^a	Royaume-Uni de la Nigéria
1954	28	22
1955	28	20
1956	27	21
1957	26	17
1958	23	18
1959	20	20
1960	21	19
1961	21	17
1962	21	17

Sources : Nations Unies, *Yearbook of International Trade Statistics*, 1957, 1960, 1961 (nos de vente : 58.XVII.2, 61.XVII.9 et 62.XVII.8, respectivement) ; Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, *Bulletin mensuel - Economie et statistiques agricoles*, Vol. 12, octobre 1963.

^a Arachides décortiquées, en vrac, prix c.a.f. à l'importation.

^b Arachides décortiquées, disponible prochain départ c.a.f.

déficit consentis aux pays producteurs, dont le montant sera en principe égal à la différence entre le cours mondial en vigueur et un prix de référence, et qui s'appliqueront à une quantité déterminée d'exportations. Aucun détail concernant cet accord n'est encore publié et le niveau du prix de référence n'a pas encore été fixé.

SUCRE

8. La principale différence entre l'organisation du marché des graines oléagineuses et celle du marché du sucre est que ce dernier est plus directement intégré au marché français métropolitain. Somme toute, la France métropolitaine se suffit pour ce qui est de l'approvisionnement en sucre. Toutefois, jusqu'à une époque récente, de vastes régions de la zone franc ne produisaient pas de sucre, tandis que les Antilles françaises, la Réunion, et, dans une certaine mesure, Madagascar, sont de grands producteurs de sucre de canne. L'organisation du marché français métropolitain du sucre de betteraves repose sur une limitation de la production de chaque sucrerie, cette dernière passant à son tour un marché avec les producteurs pour la fourniture d'une certaine quantité de betteraves calculée d'après les récoltes moyennes, achetant la totalité de leur production à un prix fixé qui a été considérablement plus élevé que le cours mondial. D'autre part, on alloue aux producteurs d'outre-mer de la zone franc des contingents fixes pour le sucre non raffiné, payé aux prix français, qu'ils envoient généralement aux raffineries de la France métropolitaine situées près des ports et spécialisées dans le raffinage du sucre brut importé, fréquemment en vue de sa réexportation. A leur tour, les pays importateurs de la zone franc n'avaient pas le droit d'acheter directement du sucre à des pays tiers, bien que la France importe du sucre brut (et parfois du sucre raffiné) de pays tiers lorsque l'offre de la zone franc est insuffisante.

9. Au total, les accords relatifs au sucre dans la zone franc équivalaient à une préférence accordée par les importateurs d'outre-mer aux exportateurs d'outre-mer. Mais, étant donné qu'une grande partie des opérations de raffinage étaient effectuées en France, une certaine partie de la différence de prix s'expliquait par les marges bénéficiaires des raffineries métropolitaines. Selon des calculs faits en 1954, la France métropolitaine a payé, pour du sucre de canne non raffiné en provenance des pays d'outre-mer, une surcharge de prix de l'ordre de 9 milliards d'anciens francs par rapport au cours mondial, tandis que les territoires d'outre-mer de la zone franc ont payé pour leurs importations de sucre raffiné une surcharge de prix de 12 milliards de francs par rapport à ce cours³.

10. On peut voir d'après le tableau 2 qu'en dépit de l'augmentation progressive du prix du sucre français depuis 1957, le prix à la livraison aux pays importateurs de la zone franc a quelque peu fléchi en raison du fait que les « déprimes⁴ » ont augmenté considérablement. En ce qui concerne le Maroc, les « déprimes » accordées aux exportateurs étaient sensiblement les mêmes que celles accordées dans le cas d'exportations concurrentielles à destination des pays tiers. Le fait récent le plus important a été bien enten-

³ Pierre Moussa *Les chances économiques et la Communauté franco-africaine*, p. 78 et 80-81).

⁴ La « déprime » est un système selon lequel la raffinerie reçoit le même prix pour son sucre, que celui-ci soit vendu sur le marché intérieur français ou qu'il soit exporté dans la zone franc ou vers des pays tiers ; tandis que dans le cas des exportations à destination des pays tiers, l'importance de la « déprime » était déterminée par la différence entre le cours mondial et les prix français, dans le cas des exportations vers la zone franc, c'était l'importance de la « déprime » qui déterminait le prix de vente.

TABLEAU 2

Prix du sucre dans la zone franc

(En francs français par quintal)

Saisons de commercialisation du 1 ^{er} octobre au 30 septembre	Prix français envoyé au port ^a	CAF Dakar ^b	« Déprime » pour l'Afrique tropicale
1957/58	77.74	93.62	14
1958/59	85.01	97.46	19.5
1959/60	90.18	98.93	23
1960/61	90.33	93.39	30
1961/62	94.13	83.36	43.8
1962/63	98.46	82.50 ^c	43.8

Source : Communiqué directement par le Gouvernement français.

^a Sucre cristallisé n° 3 à 98.5 p. 100.

^b Sucre en morceau Saint-Louis.

^c Plus 3 francs depuis le 15 juillet 1963.

NOTE. — La seconde colonne concerne une qualité plus chère : pour cette raison, seule une partie de la différence entre les sommes indiquées dans les deuxième et troisième colonnes et celles indiquées dans la première colonne correspond au coût du fret et de l'assurance.

du la hausse rapide des cours mondiaux qui se trouvent à présent nettement supérieurs au prix intérieur français. Cette évolution rend très avantageux pour les pays de la zone franc de continuer à s'approvisionner en France, même au prix intérieur français, et des arrangements et ajustements appropriés sont en cours de négociation entre les différents pays de la zone franc et la France.

11. Pendant de nombreuses années, aucune tentative sérieuse n'a été faite pour développer la production du sucre dans les pays concurrents de la zone franc bien que cela ait été techniquement possible. Récemment, le Congo (Brazzaville) a commencé à produire du sucre, et des projets dans ce sens ont atteint un stade assez avancé dans d'autres pays africains.

CAFÉ

12. Le café est de loin le produit non concurrent le plus important bénéficiant dans la zone franc d'un large marché organisé. Alors que des restrictions quantitatives sévères sur les importations en provenance des pays tiers étaient appliquées dès avant la seconde guerre mondiale, la caractéristique nouvelle qui a marqué les accords d'organisation du marché a été le contingentement du café fourni par les pays producteurs d'outre-mer à la France (et à l'Algérie), en vue de maintenir la stabilité des prix dans la zone franc.

13. En pratique, le gouvernement français réglait les contingents d'importation en provenance des pays tiers de manière à assurer l'existence d'un marché à un prix fixé pour une quantité donnée de café de la zone franc (essentiellement de la variété « Robusta »). Depuis l'indépendance, les contingents d'exportation alloués aux pays producteurs de la zone franc ont été déterminés dans le cadre d'accords bilatéraux⁵. Ces accords fixaient égale-

⁵ Le plus important de ces accords a été conclu avec la Côte-d'Ivoire en octobre 1961. Il fixait le contingent à 100 000 tonnes pour chacune des 5 années à venir. Ce chiffre a été réduit à 88 000 tonnes après l'accession de l'Algérie à l'indépendance.

ment un « prix c.a.f. maximum autorisé » et stipulaient que l'échelonnement dans le temps des licences d'exportation devait être calculé de manière à empêcher une hausse des prix au-dessus de ce niveau ; bien entendu, les pays exportateurs ont fait de leur mieux pour empêcher toute baisse temporaire des prix au-dessous de ce niveau. D'un point de vue administratif, les licences d'exportation des exportateurs africains étaient assimilées à des licences d'importation en France.

14. Ces accords ont été extrêmement profitables aux producteurs d'outre-mer pendant la période 1961-1962 alors que le prix c.a.f. de la zone franc de 3.20 NF le kilo était supérieur de plus de 50 p. 100 au prix comparable des cafés « Robusta » sur le marché mondial. En 1962, toutefois, cet avantage a été moins sensible en raison d'une reprise des cours sur le marché mondial. Néanmoins, pour réduire l'écart des prix et préparer ainsi la transition progressive permettant de retrouver le niveau du cours mondial prévue dans la deuxième Convention d'association, le prix de la zone franc a été réduit à 2.90 NF le kilo pour la campagne de commercialisation 1962-1963. Déjà, au début de la campagne de commercialisation, le prix de la zone franc pour les « Robusta » était descendu au-dessous du cours mondial, si l'on tient compte du droit de douane préférentiel de 18 p. 100 appliqué par la France. Par la suite, la hausse des prix des « Robusta » a été telle qu'un écart de plus d'un tiers s'est manifesté dans l'autre sens, et les fournisseurs de la zone franc ont demandé une renégociation du prix maximum de la zone franc qui, de toute façon, se trouvait pratiquement impossible à tenir. Un accord provisoire, largement motivé par le programme de stabilisation des prix de la France, prévoyait le maintien du prix maximum de 2.95 NF pour les 63 000 tonnes qui doivent être livrées avant la fin du mois de mars 1964. Après cette date, le prix maximum sera porté à 3.40 F le kilo, mais même ce prix sera inférieur aux prix cotés sur le marché français au début de 1964⁶.

BANANES

15. Le marché français de la banane est soumis à de strictes réglementations de contingentement qui pendant longtemps ont exclu complètement l'approvisionnement en dehors de la zone franc. Plus récemment, certaines quantités ont été importées du Congo (Léopoldville), par suite de l'élargissement des contingents prévu par le Traité de Rome, et d'autres importations ont été acceptées en vertu d'un accord conclu entre la France et l'Espagne. La répartition du marché français entre producteurs de la zone franc est faite par le « Comité interprofessionnel bananier » dans le cadre d'une division plus large des contingents entre les exportateurs des Antilles, d'Afrique et de Madagascar. Bien que le contingent de la zone franc soit déterminé globalement en vue de maintenir les prix des bananes à un niveau assez élevé et relativement stable, il n'existe pas d'accord officiel concernant ce niveau.

FIBRES TEXTILES

16. Les fibres textiles produites outre-mer (coton, sisal et jute) ne bénéficient d'aucune protection sur le marché français métropolitain et les arrangements conclus visent à compenser, au moins en partie, cette absence de préférences. Le principe de base est que, chaque année, un

prix de référence f.o.b. est fixé pour chacune de ces fibres⁷. Si le cours mondial est inférieur à ce prix, la « Caisse de stabilisation » locale reçoit une subvention du « Fonds de soutien des textiles d'outre-mer » lui permettant de soutenir les prix payés aux producteurs. Le « Fonds » lui-même a reçu entre 1957 et 1961 30 p. 100 des recettes réalisées en France par l'imposition d'une légère taxe sur les fibres importées, et il a également bénéficié de temps à autre de subventions de l'Etat français. Depuis 1961, le « Fonds » a été alimenté intégralement par ces subventions. La plupart des subsides versés par le « Fonds » sont allés aux producteurs de coton du Tchad et de la République centrafricaine. La « Caisse de stabilisation » de ces deux pays a reçu 6.8 millions de NF en 1960-1961 et 12 millions de NF en 1961-1962. Des arrangements semblables existent en ce qui concerne le Togo, tandis que pour la Côte-d'Ivoire, le Dahomey, la Haute-Volta, le Mali et le Niger, le soutien du prix du coton est assuré par une « Caisse » commune.

17. On doit noter que ces mesures de soutien des prix n'ont pas été nécessaires pendant un certain nombre d'années d'après-guerre, les cours mondiaux étant alors à peu près égaux ou même légèrement supérieurs au prix garanti. Pendant cette période la « Caisse de stabilisation » locale a absorbé 80 p. 100 de la différence entre les prix de vente et les prix payés aux producteurs.

AUTRES MESURES

18. Outre les mesures directes d'organisation du marché décrites ci-dessus, deux types de mesures indirectes ont été instituées dans la zone franc. La première, appelée « jumelage », est un système par lequel les licences d'importation de produits en provenance de pays tiers ou la franchise de droit sur les importations en provenance des mêmes pays ne sont garanties que si les importateurs s'approvisionnent dans une certaine proportion en zone franc. Cette méthode a été appliquée pour la gomme arabique (2 tonnes en provenance du Sénégal pour chaque tonne importée de pays tiers), l'huile de palme, les noix de coco desséchées, le poivre, et entre 1954 et 1959, le sisal. La seconde méthode consiste à conclure des protocoles entre les exportateurs d'outre-mer et les importateurs français de la métropole sous l'égide de divers ministères français. Ces protocoles prévoient l'achat de la totalité de la production de la zone franc (qui constitue généralement une faible partie du volume total des importations) de sisal et d'huile de palme à faible degré d'acidité à des prix légèrement supérieurs à ceux du marché mondial. En échange, on accorde aux importateurs des licences d'importation sans aucune restriction ou on libère entièrement les importations de produits correspondants.

19. Notons que dans le cas des fibres textiles et des produits faisant l'objet des autres accords, la production de la zone franc ne représente qu'une faible fraction du volume total des importations françaises. Finalement, depuis la libération des importations de cacao, ce produit s'est vendu en France sans qu'aucun accord d'organisation de marché soit intervenu et il n'est soumis qu'à un droit peu élevé. Cela est également vrai du coprah et des palmistes et la « Caisse de stabilisation » des pays de la zone franc exportateurs de ces produits a bénéficié de prêts à court terme du « Fond national de régularisation des cours des produits d'outre-mer ».

⁷ En pratique, le sisal n'a pas été subventionné depuis 1960 et le jute a cessé d'être exporté par la zone franc en 1958. Le système décrit ci-dessus s'applique donc essentiellement au coton.

⁶ *Marché tropicaux et méditerranéens*, p. 109, 18 janvier 1964.

Annexe 2

RÈGLEMENTS CONCERNANT LES PRODUITS AGRICOLES, ADOPTÉS PAR LE CONSEIL DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE LE 23 DÉCEMBRE 1963

1. A sa session du 23 décembre 1963, le Conseil des ministres de la Communauté économique européenne a pris une décision sur un certain nombre de propositions faites par la Commission prévoyant l'établissement progressif d'une organisation commune des marchés pour quatre groupes de produits, à savoir : le riz, la viande de bœuf et de veau, les produits laitiers et les graisses et huiles¹. L'accord portant sur ces quatre sortes de produits suit dans leurs grandes lignes les propositions présentées par la Commission, dont les traits essentiels ont été brièvement esquissés à la section 1 du chapitre III. Bien qu'aucune des propositions de la Commission n'ait été radicalement modifiée, il semble néanmoins utile de décrire un peu plus en détail ces nouveaux règlements qui complètent les mesures de politique agricole commune bien connues adoptées le 14 janvier 1962. Bien qu'un nombre considérable d'autres règlements et décisions du Conseil de la Commission et/ou Etats membres soient nécessaires pour permettre la mise en œuvre effective des nouveaux règlements, la date de leur entrée en vigueur a été provisoirement fixée comme suit : le 1^{er} avril 1964 pour les produits laitiers, la viande de bœuf et de veau, le 1^{er} juillet 1964 pour le riz et le 1^{er} novembre 1964 pour les graisses et huiles. Après leur entrée en vigueur, les règlements agricoles de la Communauté s'appliqueront à plus de 85 p. 100 de sa production agricole, le seul produit important qui ne sera pas touché par ces réglementations étant le sucre pour lequel les propositions révisées de la Commission sont toujours en suspens.

2. Outre l'accord sur la politique d'échange et de commercialisation de ces quatre groupes de produits, le Conseil a également adopté un règlement financier destiné à compléter le règlement n° 25 de janvier 1962 instituant le Fonds européen d'orientation et de garantie agricole. Toutefois, une décision sur la question primordiale de l'alignement des prix des céréales a une fois encore été différée. Pour la campagne agricole 1964/1965, le niveau des prix doit être fixé avant le 15 avril 1964, sur la base des propositions soumises au Conseil par la Commission le 4 novembre 1963². Les questions du niveau des prix des céréales dans l'ensemble de la Communauté et de la procédure à adopter (uniformisation progressive des prix ou alignement réalisé d'un seul coup) ne sont pas encore résolues.

3. L'accord global intervenu en Conseil des ministres sur les questions agricoles pendantes contenait également

des directives à l'adresse de la Commission de la Communauté concernant les négociations du GATT pour 1964, sur les produits tant industriels qu'agricoles. Touchant ces derniers, le Conseil estimait que, par sa façon habituelle d'aborder les tarifs douaniers et les restrictions quantitatives, le GATT n'allait pas au fond du problème du protectionnisme agricole, qui est intimement lié à la politique de soutien des prix sur le plan national et sur le plan de la Communauté. Après avoir rejeté les propositions des Pays-Bas et de l'Allemagne tendant à garantir aux fournisseurs traditionnels de produits agricoles une certaine partie du marché, le Conseil avait décidé que les niveaux des prix de soutien des produits agricoles feraient l'objet de transactions, lors des « négociations Kennedy sur l'agriculture ». A ce propos, la Commission recevait également le mandat de négocier des accords relatifs au commerce des produits de base portant sur un certain nombre de produits clés. La nouvelle proposition en vue de la négociation sur le niveau des prix de soutien des produits agricoles exige évidemment comme condition préalable un accord sur la future structure des prix dans la Communauté, et le premier pas dans cette voie sera l'alignement des prix des céréales avant le 15 avril 1964. Le mandat de la Commission prévoit également que cette dernière doit donner des directives au cas où la politique agricole de la Communauté amènerait une sérieuse contraction des importations de produits agricoles en provenance des pays tiers. Cette reconnaissance implicite du principe selon lequel les pays tiers doivent bénéficier d'une partie équitable du marché de la Communauté ressort également de la décision selon laquelle les règlements agricoles de la CEE doivent contenir une référence à l'article 110 du traité de Rome, qui fait obligation à la Communauté de contribuer « au développement harmonieux du commerce mondial, à la suppression progressive des restrictions aux échanges internationaux et à la réduction des barrières douanières ». Toutefois, la question se pose de savoir comment ce principe peut être concilié avec l'objectif de la politique agricole commune « d'assurer... un niveau de vie équitable à la population agricole » (article 39) auquel les règlements agricoles de la Communauté doivent également se référer.

RIZ

4. Les dispositions concernant le riz ont été calquées dans une très large mesure sur le règlement n° 19, qui régit l'organisation du marché commun des céréales dont le Comité de gestion détient aussi maintenant le pouvoir de prendre des décisions en ce qui concerne le riz. Etant donné que cette denrée n'est produite que dans deux des Etats membres et ne fait l'objet pratiquement d'aucune restriction dans les quatre pays non producteurs, le règlement prévoit la création immédiate d'un marché unique pour le riz et les brisures de riz dans ces derniers pays, mesure qui entrerait en vigueur le 1^{er} juillet 1964. Cela permettra d'établir un prix de seul unique et de fixer un prélèvement unique égal à la différence entre le prix c.a.f. le plus favorable dans le cas d'importations en provenance de pays tiers ou le prix franco frontière dans le cas

¹ Cette rapide description des quatre réglementations nouvelles concernant les produits agricoles se fonde sur les informations disponibles au 31 janvier 1964, date à laquelle le texte final des règlements n'avait pas été publié ou approuvé par le Conseil des ministres. En ce qui concerne les graisses et huiles, seuls les principes généraux ont été approuvés par le Conseil. Le règlement doit encore être élaboré sur la base des principes exposés dans une résolution adoptée à la session de décembre du Conseil.

² « Le plan Sicco Mansholt » appelle un alignement immédiat des prix en une seule fois. On trouvera les détails concernant le niveau des prix envisagés par la Commission dans le *Supplément au Bulletin de la Communauté économique européenne*, n° 12, 1963, CEE, Bruxelles.

d'importations en provenance de la France et de l'Italie et ce prix de seuil commun³. Le niveau du prix de seuil doit être déterminé par le Conseil sur la base du prix en vigueur sur le marché mondial pour le riz perlé en grains ronds de qualité normale. Pour la première campagne de commercialisation, le prix de seuil commun ne doit pas dépasser le cours mondial de plus de 5 p. 100, pourvu que ce dernier ne tombe pas au-dessous d'un minimum de 12.50 p. 100 par quintal. En conséquence, pendant la première année, le prélèvement effectué sur les importations en provenance des pays tiers ne dépassera vraisemblablement pas 5 p. 100.

5. Dans les deux pays producteurs, le prix de seuil sera fixé de telle sorte que le prix de vente du produit importé dans le centre de vente le plus éloigné soit égal au prix indicatif de base du pays. Afin de garantir que les producteurs pourront vendre leur production de riz paddy (calculé en équivalent riz perlé selon un barème de conversion normalisé) à des prix plus ou moins égaux aux prix indicatifs de base et aux prix indicatifs dérivés, des prix d'intervention seront fixés en Italie et en France, prix auxquels les caisses de stabilisation seront obligées d'acheter la quantité de riz paddy produite dans le pays qui leur sera proposée à un prix inférieur de 4 à 7 p. 100 aux prix indicatifs. Durant la prochaine campagne de commercialisation, les prix indicatifs français et italiens doivent être contenus dans les limites de l'éventail des prix minimaux garantis payés aux producteurs en 1963/64. Tandis que cette année les prix indicatifs doivent être supérieurs de 7 p. 100 aux prix garantis précédemment aux producteurs, la marge prescrite compense approximativement la différence entre les prix à la production et au stade de gros auquel les prix indicatifs sont fixés. Les prix d'intervention qui se rapprochent des prix précédemment garantis au stade de la production demeureront donc pratiquement inchangés durant la prochaine campagne agricole. Au cours des années suivantes, toutefois, les marges entre les prix indicatifs français et italiens doivent être réduites de telle sorte qu'à la fin de la période de transition, le prix de seuil dérivé des pays producteurs coïncide avec le prix de seuil commun des Etats membres non producteurs. Si l'on admet que le prix indicatif commun s'établira à mi-chemin entre les prix de soutien actuels pratiqués en France et en Italie, le prix de seuil des quatre pays non producteurs, et dans une mesure moindre, celui de l'Italie également, devront être relevés et celui de la France devra être réduit.

6. La création d'un marché unique pour le riz encouragera indubitablement les pays membres non producteurs à concentrer leurs achats de riz à grains ronds et à cuisson rapide en Italie. Hors le cas d'une revision radicale dans le sens de la hausse des prix indicatifs et des prix de seuil, une telle évolution n'entraînerait en effet qu'un changement dans la direction du courant des échanges, étant donné que l'Italie ne pourrait vraisemblablement faire face à l'augmentation du volume des importations des pays de la Communauté qu'en renonçant à des marchés dans les pays tiers vers lesquels elle dirigeait traditionnellement le gros de ses exportations. Ainsi, on peut admettre que les conclusions contenues au paragraphe 34 du chapitre III demeurent valables dans l'ensemble.

³ Afin de favoriser les échanges intracommunautaires, la différence entre le prix franco frontière et le prix de seuil doit être réduite d'un montant forfaitaire comme dans le cas des autres céréales.

VIANDE DE BŒUF ET DE VEAU

7. Le principal moyen de réglementer la concurrence avec les pays tiers dans le cas de la viande bovine résidera dans l'adoption d'un tarif douanier extérieur commun, combiné avec un système de prélèvements variables. La principale mesure de protection consiste en des droits de douane consolidés au GATT à 16 p. 100 pour le bétail sur pied et à 20 p. 100 pour la viande de boucherie, fraîche ou congelée, cette dernière étant également soumise à des restrictions quantitatives. Ces droits continueront à frapper les importations en provenance des pays tiers mais disparaîtront progressivement pour les échanges intracommunautaires. Les dates limites prévues pour la réduction des droits intérieurs et pour l'alignement progressif sur le tarif douanier extérieur commun sont les suivantes :

Droits intérieurs réduits à	Dates	Alignement sur le tarif douanier extérieur commun
60 p. 100	1.4.64	—
	31.3.65	Conformément à l'article 23 du Traité
50 p. 100	1.4.65	50 p. 100
40 p. 100	1.4.66	65 p. 100
30 p. 100	1.4.67	—
20 p. 100	1.4.68	85 p. 100
10 p. 100	1.4.69	—
Suppression de tous les droits	1.1.70	100 p. 100 tarif extérieur commun en vigueur

8. Les mesures de protection douanière à la frontière commune sont complétées par un système de prélèvements variables destiné à compenser les différences entre le prix de vente de la viande bovine importée et les prix d'orientation intérieurs de la Communauté. Ce système de prélèvement est applicable chaque fois que le prix à la livraison (droit compris) tombe au-dessous du minimum représenté par le prix d'orientation intérieur, de sorte que le montant du prélèvement variable est égal à la différence totale entre ces deux prix. L'incidence du prélèvement variable est réduite à 50 p. 100 du prix différentiel si les prix réellement atteints sur le marché intérieur s'établissent entre 100 et 105 p. 100 du prix d'orientation prédéterminé⁴. C'est seulement si les prix du marché intérieur dépassent de 5 p. 100 ou plus le niveau fixé pour les prix d'orientation que les prélèvements variables sont suspendus et que les importations sont simplement soumises au paiement de droits de douane.

9. Pour les deux prochaines campagnes de commercialisation, chaque Etat membre fixera son prix d'orientation à l'intérieur d'une certaine marge qui sera déterminée par le Conseil, et, par suite, ces prix seront fixés par le Conseil et progressivement alignés jusqu'à ce qu'ils atteignent un niveau uniforme au début de 1970. Pour les deux premières années, les limites supérieures et inférieures doivent être déterminées sur la base de la moyenne pondérée des prix pour la période comprise entre novembre 1962 et octobre 1963. Sous réserve d'une notification préalable à la Commission, les gouvernements membres peuvent intervenir en retirant l'offre excédentaire du marché national lorsque les prix intérieurs descendent en-dessous d'une marge qui

⁴ On a accordé à l'Allemagne occidentale la faculté d'importer du Danemark jusqu'en 1965, 16 000 têtes de bétail par an durant la saison de pointe (octobre et novembre), sans avoir à payer le prélèvement variable — pourvu que le prix d'importation (droit compris) ne tombe pas en-dessous du prix d'orientation allemand.

est fixée entre 93 et 96 p. 100 du prix d'orientation correspondant.

10. Pour les abats, le suif, la viande de bœuf séchée, salée et fumée, les saucisses, le bœuf en conserve et les autres préparations de viande de bœuf, il n'y aura ni prix d'orientation ni prélèvement variable mais un système de certificats d'importation dont la délivrance peut être suspendue par les États membres chaque fois que les prix intérieurs sont soumis à une trop forte pression. Un système de licences d'importation sera également appliqué au commerce de la viande de bœuf congelée dont les importations sont en outre soumises au tarif douanier extérieur commun. Des contingents supplémentaires d'importations de bœuf congelé, en sus des 22 000 tonnes consolidées dans le GATT, peuvent être accordés par un vote du Conseil⁵ à la majorité qualifiée. Ces importations supplémentaires seront soumises à un droit qui n'excède pas 20 p. 100.

11. Sur la base de la nouvelle réglementation, il semblerait que les importations de bétail sur pied et de viande fraîche en provenance des pays tiers n'auront lieu que si le niveau des prix intérieurs s'élève suffisamment au-dessus de celui des prix d'orientation pour rendre l'importation intéressante. Toutefois, en ce qui concerne les fournisseurs extérieurs de viande de bœuf congelée en vue de sa préparation, il y a de bonnes raisons de penser que le volume des importations continuera à croître dans un avenir assez proche. Cela contredit la conclusion dégagée au chapitre III, où les perspectives de la demande semblent avoir été sous-estimées, si l'on considère les tendances récentes et particulièrement l'augmentation extraordinaire du volume des importations italiennes, qui ont plus que doublé au cours des deux dernières années.

PRODUITS LAITIERS

12. L'organisation du Marché commun des produits laitiers — assez analogue en cela à celui des céréales — repose, pour ce qui est du mécanisme des prix, pour le lait sur des prix indicatifs à la production, pour le beurre, sur des prix d'intervention et, pour sa protection extérieure, sur des prix de seuil et de prélèvements variables. En raison de la multiplicité des produits laitiers, la nouvelle réglementation prévoit également pour certains produits clefs des prix de référence qui seront calculés sur la base des prix indicatifs fixés pour le lait. Pour assurer l'harmonisation graduelle des prix des produits laitiers dans les pays membres et pour instaurer un système uniforme de protection contre la concurrence des pays tiers, un système de prélèvements variables doit remplacer tous tarifs nationaux, restrictions quantitatives, etc. en vigueur. Les prélèvements, égaux à la différence entre le prix d'offre le plus favorable (franco frontière) et le prix de seuil, continueront à être appliqués aux importations en provenance des pays tiers, tandis qu'ils disparaîtront dans les échanges intra-communautaires à mesure que seront rapprochés les divers prix nationaux indicatifs et les prix de référence et de seuil qui en dérivent.

13. Etant donné que le prix indicatif ultime pour le lait à la production sera le prix auquel le volume total de lait sera mis en vente, les pays membres accordant des subventions directes aux producteurs auront l'obligation de relever leurs prix indicatifs nationaux. En attendant la promulgation du règlement concernant le lait consommable

à l'état liquide⁶, ces pays sont provisoirement autorisés à poursuivre l'application des plans d'égalisation des prix existants pour le lait liquide et le lait destiné à l'industrie. Les aides directes assurant des profits plus élevés aux producteurs en isolant le prix du produit à la production du prix inférieur du marché doivent être progressivement éliminées pendant la période de transition et remplacées par des subventions à caractère social qui ne seront pas directement liées aux prix et au volume de lait produit. Le prix indicatif définitif, par rapport auquel les prix indicatifs nationaux seront harmonisés, ne sera pas fixé avant la campagne de commercialisation du lait 1966/1967, mais il tombera dans une « fourchette » qui peut être calculée d'après les chiffres suivants relatifs aux prix du lait en vigueur dans les États membres en 1962 (DM par 100 kg, pour du lait contenant 3.7 p. 100 de matières grasses) :

	Prix à la production sur la base du prix du marché	Aides de l'Etat (si elles influent directement sur le prix du lait)	Prix total à la ferme
Pays-Bas	23.98	4.53	28.51
France	29.18	—	29.18
Allemagne . . .	29.80	4.00	33.80
Luxembourg . .	29.82	7.17	36.99
Belgique	30.51	—	30.51
Italie	31.21	—	31.21

Source : Supplément au *Bulletin de la Communauté économique européenne*, n° 8, 1963.

14. Un prix indicatif unique calculé sur la moyenne arithmétique des prix pratiqués à la production — soit 31.70 DM en 1962 — amènerait une augmentation appréciable du prix de détail du beurre non seulement aux Pays-Bas, où les revenus des producteurs de produits laitiers augmenteraient, mais également en Allemagne et au Luxembourg, où les recettes provenant de la vente du lait proprement dites déclinerait avec l'élimination de ce qui équivaut à des paiements en couverture de déficit aux producteurs de lait. Quoique la Commission de la Communauté économique européenne ait reconnu explicitement qu'on ne doit pas laisser la position concurrentielle du beurre à l'égard de la margarine se détériorer, on voit mal comment, en l'absence de mesures tendant soit à subventionner les prix du beurre au stade de détail soit à établir un prix commun pour le lait liquide et le lait industriel ou pour les deux, on pourrait l'empêcher. Devant une hausse probable du beurre combinée avec une baisse marquée de la margarine dans tous les pays de la Communauté économique européenne à l'exception des Pays-Bas, une révision de la réglementation concernant les produits laitiers ainsi que les graisses et les huiles — prévue dans ce dernier pays — semble inévitable.

GRAISSES ET HUILES

15. Les mesures d'organisation du Marché commun concernant les graisses et les huiles visent essentiellement à isoler le marché de l'huile d'olive de celui des autres huiles végétales au moyen de l'arsenal familial de prix indicatifs, prix d'intervention et prix de seuil, et à aider les producteurs nationaux de colza en leur accordant des subventions directes. Etant donné que la situation concurrentielle de l'huile d'olive est menacée par l'alignement des

⁵ Les importations de bœuf congelé dépassent à l'heure actuelle 100 000 tonnes.

⁶ Un règlement doit être élaboré et adopté avant le 1^{er} juillet 1965.

prix des huiles végétales dans la Communauté, le projet de règlement prévoit la création de stocks régulateurs pour compenser les fluctuations de prix brutales et l'octroi d'une aide financière aux producteurs d'huile d'olive au cas où les prix indicatifs devraient être abaissés. Le coût de ces opérations, qui ne devrait pas dépasser 350 millions de DM, serait financé par une taxe de 0.14 DM prélevée sur les 2,5 millions de tonnes d'huiles végétales et d'huiles marines consommées chaque année dans la Communauté et, pour le reste, par des contributions du Fonds européen d'orientation et de garantie. Malgré cette taxe, on peut s'attendre à un fléchissement des prix de l'huile de table en France et en Italie⁷, et, ce qui est plus important, le prix de la margarine ne peut pas manquer d'accuser une baisse sensible dans tous les pays à l'exception des Pays-Bas. La création d'un marché unique pour les huiles végétales

⁷ En Italie, une telle baisse serait due à la suppression de la forte taxe de traitement perçue sur l'extraction des huiles à partir de graines oléagineuses tropicales importées. En France, on peut s'attendre à une baisse des prix des huiles de table par suite de l'abandon des accords d'organisation des marchés de la zone franc en vertu desquels la production des États africains associés était achetée avec prime.

devrait même entraîner, à long terme, un alignement des prix de la margarine sur le prix courant le plus bas. Étant donné l'éventail actuel assez large des prix de la margarine — de 1.60 DM aux Pays-Bas à 4,60 DM en Italie — il s'ensuit qu'une baisse considérable des prix de cet article compromettrait gravement la situation concurrentielle du beurre. Ainsi que nous l'avons noté dans la section précédente, une détérioration du rapport existant entre le prix du beurre et celui de la margarine semble inévitable, puisqu'il est vraisemblable que les prix de ces produits concurrents évolueront dans des directions opposées.

16. Tandis que la politique de libération des importations des graines oléagineuses rend impossible tout traitement préférentiel des importations en provenance des États africains associés, le projet de règlement prévoit l'octroi d'une assistance financière aux États associés d'outre-mer au cas où les prix du marché mondial tomberaient au-dessous d'un prix moyen de référence à déterminer par le Conseil. En ce qui concerne les huiles traitées, le bénéfice de la suppression des droits de douane à l'intérieur de la Communauté doit être étendu aux États associés d'outre-mer.

Annexe 3

INDEX ANALYTIQUE

Les chiffres renvoient aux chapitres et aux paragraphes. Le groupe de lettres « F.N. » indique une note en bas de page. Les chiffres en italique renvoient aux paragraphes où le sujet a été traité en détail.

Accord international sur le café

III : 72 (10) ; IV : 46

Accords commerciaux à long terme

II : 17, 126, 159, 163, 164 à 166 ; IV : 218, 219

Accroissement maximal de la production

I : 14 ; II : 139, 163 ; III : 126, 131 ; V : 41

AELE (Association européenne de libre-échange)

I : 3, 12, 13, 17, 19 ; II : 5, 6, 16, 19, 84 à 100 ; III : 96 ; IV : 3, 12 à 14, 87, 182, 198 ; V : 4 à 10, 30, 32 à 34, 44

Voir également : Tarifs douaniers de l'AELE, Echanges intra-régionaux entre les groupements économiques européens, Règles relatives à l'origine, Convention de Stockholm.

Afrique

II : 37, 49 ; III : 60 à 63, 69, 71, 81 ; IV : 6, 10, 12, 13, 14, 24 à 84 ; Annexe 1 : 1 à 19 ; Annexe 2 : 16

Agriculture : problèmes structurels

III : 56 à 59 ; IV : 160 ; V : 37 à 41 ; Annexe 2 : 3

Agrumes

III : 53 à 54, 120, 124 ; IV : 86, 87, 92, 107, 125, 127, 130, 132, 134, 136, 141, 174, 177

Aide financière

Voir Politique d'aide et assistance financière.

Algérie

II : 63 ; III : 40, 41 ; IV : 86, 92, 123, 135 à 136, 138, 143 ; Annexe 1 : 4

Allemagne

Voir Allemagne de l'Ouest et Allemagne de l'Est.

Allemagne de l'Est

I : 15 ; II : 2 ; V : 41

Allemagne de l'Ouest

II : 2 ; III : 38, 42, 72, 74 ; IV : 97, 170, 176, 177, 178, 180 ; V : 8

Amérique latine

II : 37 ; III : 33, 34, 38, 50, 60 à 62, 75, 83, 119 ; IV : 7, 10, 12, 13, 14, 145 à 189 ; V : 14

Angola

IV : 70

Antilles françaises

Annexe 1 : 8, 15

Arachides

IV : 46, 59, 64, 72, 75, 90 ; Annexe 1 : 4 à 6
Voir également : Graines oléagineuses

Argentine

I : 16 F.N. ; III : 36 à 38, 128 ; IV : 153, 169 à 171, 173 à 176

Arrangements commerciaux préférentiels

I : 3, 4, 5, 6, 14, 20 ; II : 1 à 3, 9 à 15 ; III : 6, 60, 91 ; IV : 25, 26, 63, 67, 72, 74, 77, 121, 132, 146, 153, 156, 157, 211 ; V : 5, 10, 19, 26 ; Annexe 1 : 1 à 19
Voir également : Association, Commonwealth, Préférences, Zone franc et Zones préférentielles

Articles manufacturés et semi-manufacturés

I : 14 ; II : 27, 28, 30, 35, 36 à 58, 91, 109, 144, 164 ; III : 2, 6, 8, 18 à 20, 22, 82 à 115, 132, 133 ; IV : 63, 100, 112, 113, 129, 139, 162, 195, 204, 216, 217, 219, 220, 223 ; V : 10, 12, 22, 30 à 35, 43, 44, 46
Voir également : Métaux communs et Produits agricoles traités

Asie

II : 37 ; III : 33, 97, 98 ; IV : 8, 10, 12, 13, 14, 190 à 223 ; V : 14

Assistance technique

II : 4, 80, 81, 82 ; IV : 185 ; V : 43

Association

I : 3, 4 ; II : 13, 24, 25, 49 à 52, 70 à 72 (1^{re} Convention), 73 à 83 (2^e Convention) ; III : 71, 72, 81 ; IV : 6, 16, 19, 20, 22, 32 à 48 (contre la non-association), 60, 67, 78 à 84, 98 à 114 (avec la Grèce), 115 à 125 (avec la Turquie), 143 (Espagne), 206, 215 ; V : 5, 14, 15, 24 à 27 ; Annexe 1 : 14

Association, problèmes d' (CEE)

IV : 15 à 23 ; V : 15, 20

Autarcie

II : 57 ; III : 26, 44 ; IV : 162, F.N. ; V : 6, 7

Bananes

II : 55, 76 ; III : 74 à 77, 124 ; IV : 22, 65, 177, 180, 209 ; Annexe 1 : 15

Banque européenne d'investissement

II : 44, 80, 81

Banque internationale de coopération (CAEM)

II : 135, 140, 151

Belgique

I : 16 ; IV : 26 ; V : 8

Benelux

I : 16 ; IV : 180

Beurre

III : 23, 36 ; IV : 174 ; V : 7 ; Annexe 2 : 12 à 14

Birmanie

IV : 206

Blé

III : 23, 29 à 43, 122 ; IV : 89, 92, 130, 131, 162, 176 ; Annexe 1 : 3

Bœuf

III : 50, 51 ; Annexe 2 : 1, 7 à 11

Voir également : Viande

Bois tropicaux

IV : 59, 72, 181

Bolivie

I : 16 F.N. ; IV : 169 à 171

Bornéo

IV : 213 à 214

Brésil

III : 96, 120 ; IV : 169, 170, 171, 175, 179, 181

Bulgarie

I : 15 ; IV : 89

Cacao

III : 53, 73, 120 ; IV : 46, 72, 73, 178, 209, 211 ; Annexe 1 : 19

CAEM Conseil d'aide économique mutuelle

I : 7 à 13, 20 ; II : 17, 18, 19, 115 à 168 (123 à 130 - Développement des activités du CAEM) (132 à 139 - Organisation actuelle du CAEM et principes fondamentaux dont il s'inspire). 140 à 153 - Phase actuelle de développement du CAEM ; III : 21, 22, 116 à 136 ; IV : 3, 12, 13, 14 ; V : 4, 5, 11, 12, 30, 32, 33, 42 à 44

Voir également : Accroissement maximal de la production, Banque internationale de coopération, Commerce bilatéral, Consultations, coopération et coordination au sein du CAEM, Division internationale du travail, Organisation et planification du commerce extérieur.

Café

II : 71, 72, 121 ; IV : 73, 177, 209, 210 ; Annexe 1 : 12 à 14

Cambodge

III : 34 ; IV : 190, 197, 206, 213

Cameroun

IV : 29, 59, 61, 66

CEA (Commission économique pour l'Afrique)

I : 25 ; IV : 32 à 48 (Problème de l'association)

CEAEO (Commission économique pour l'Asie et l'Extrême-Orient)

I : 25 ; IV : 8, 221 à 224

Voir également : Asie

CEE (Communauté économique européenne)

I : 3, 12, 13, 17, 19 ; II : 5, 6, 7, 16, 19, 24 à 83 (53 à 83 : la CEE et la zone franc) ; IV : 3, 8, 9, 12, 13, 14, 21, 27 à 33, 44 à 46, 74, 84, 86, 87, 187, 188, 198 ; V : 4 à 10, 14, 15, 23, 30 à 34, 44 ; Annexe 1 : 7 ; Annexe 2 : 1 à 16

Voir également : Association, Problèmes d'association, Banque européenne d'investissement, Commerce intra-régional, au sein des groupements économiques européens, Concurrence, Etats associés d'outre-mer, Fonds de développement de la CEE, Fonds européen d'orientation et de garantie agricole, Politique agricole commune, Politique commune de la CEE, Politique relative à la main d'œuvre, Politique sociale, Prélèvements, Prix, Tarif extérieur commun, Traité de Rome.

CEPAL (Commission économique pour l'Amérique latine)

I : 25 ; IV : 184, 185

Céréales

III : 46, 47, 48, 49 ; V : 40

Céréales pour l'alimentation animale (graines fourragères)

II : 30 à 33, 43 ; Annexe 1 : 3

Ceylan

IV : 211, 212, 214, 215

Chili

I : 16 F.N. ; III : 96 ; IV : 169 à 171, 174

Chine (continentale)

I : 15, 20 ; IV : 190, 191, 215

Chine (Taïwan)

IV : 208, 215

Chypre

III : 40, 41 ; IV : 86, 126, 127

Colombie

IV : 169 à 171, 180

Combustibles

II : 143, 162, 164 ; III : 79, 80, 191

Comité exécutif (CAEM)

II : 130, 134

Commerce bilatéral

II : 17, 126, 151, 152, 159, 163, 164 ; IV : 129, 131, 132, 218, 219

Voir également : Accords commerciaux à long terme.

Commerce extérieur, structure géographique des échanges

I : 3, 26 ; II : 7, 8, 18, 19, 21 à 24, 28, 62, 63, 90, 112 à 114, 119 à 122, 155, 156, 157, 158 ; III : 1 à 22, 23, 24, 62, 82 à 88, 93, 117 à 120, 127, 132, 134, 136 ; IV : 10, 49, 50, 71, 86 à 92, 150 à 159, 163, 164, 167, 192, 193, 196 à 203 ; V : 46

Voir particulièrement le chapitre IV ainsi que les Echanges intra-régionaux.

Commonwealth (et régime préférentiel du Commonwealth)
I : 16, 17 ; II : 1, 13, 19, 21, 55, 87, 89, 96, 97, 101 à 114 ; III : 60 ; IV : 26, 72, 74, 77, 152, 153, 182, 197, 205, 206, 216, 222, 223 ; V : 44

Conciliation de l'existence de la zone franc avec le Traité de Rome

II : 64 à 68 (Conciliation de l'existence de la zone franc avec le Traité de Rome).

Congo (Brazzaville)

IV : 59 ; Annexe 1 : 15

Congo (Léopoldville)

IV : 26, 59, 61, 74, 81

Consultations, coopération et coordination (au sein du CAEM)

II : 118, 120, 124, 126, 127, 136 à 138, 146, 163 à 168 ; V : 44

Consultations, coopération et coordination (entre pays développés et pays en voie de développement)

I : 13 ; II : 165 ; V : 29, 30, 31, 35, 42 à 46

Contingents

II : 26, 32, 33 ; III : 76 ; IV : 102, 117, 125, 130, 178

Voir également : Droits de douane et Restrictions quantitatives

Convention d'association

Voir Association

Convention de Stockholm

I : 13 ; II : 84 à 88, 93, 94 ; III : 99, 114

Coopération et intégration économique en Afrique

IV : 42, 43, 45, 78

Voir également : Marché commun africain

Coopération et intégration économique en Amérique latine

IV : 189

Côte-d'Ivoire

IV : 53, 56, 59, 61, 62, 63, 65 ; Annexe 1 : 4, 16

Coton

III : 128, 130 ; IV : 126, 177 ; Annexe 1 : 16

Coûts comparatifs

II : 149, 160 à 162

Cuba

I : 16 ; III : 119, 123 ; IV : 169, 170, 171, 175, 177 ; V : 5

Cuirs et peaux

III : 128, 220

Cuivre

II : 129 ; IV : 90, 127

Dahomey

IV : 53 ; Annexe 1 : 16

Demande (et Offre)

III : 25, 26, 43, 44, 45

Denrées alimentaires et boissons tropicales

II : 35, 157 ; III : 15, 22, 60 à 77, 119, 120, 126 ; IV : 21, 77, 166, 167, 177, 182, 188, 202, 203, 215 ; V : 8, 12, 22, 41

Département français d'outre-mer

Voir : Zone franc

Dépression

II : 1, 55 ; IV : 152 à 156

Détournement des courants commerciaux d'échanges

I : 14 ; II : 6, 7, 8, 13 ; III : 48, 62, 63 ; V : 3, 18
Voir également : Préférences

Discrimination

II : 96, 98 ; IV : 185, 195 ; V : 22, 23, 43, 44

Voir également : Arrangements commerciaux préférentiels et Tarifs douaniers

Discrimination tarifaire

Voir : Discrimination et Tarifs douaniers

Division du travail

Voir : Division internationale du travail

Division internationale du travail

I : 14 ; II : 125 à 128, 131 à 137, 150, 151, 168 ; III : 134 ; V : 28, 29

Droit d'établissement

II : 82 ; IV : 118

Droits d'entrée

Voir : Tarifs douaniers

Droits de douane

I : 5, 13, 21, 26 ; II : 14, 26, 27, 30, 34, 86, 89, 92, 102 à 106, 118 ; III : 64, 90, 94 à 98, 103, 106, 109, 110 ; IV : 16 à 23, 31, 32, 91, 99 à 101, 112, 116, 124, 218 à 220 ; V : 22, 23, 28, 44 ; Annexe 2 : 3

Voir également : Contingents, Discrimination, Préférences et Tarif extérieur commun

Droits fiscaux

IV : 81, 188

Echanges, composition par produit

II : 90, 111, 119, 122 (CAEM), 155, 156 ; III : 1 à 24, 62, 82 à 88, 93, 117 à 120, 127, 132, 134, 136 ; IV : 49, 50, 86 à 90, 150 à 159, 164, 165, 192, 196 à 203

Voir en particulier le chapitre III, ainsi que les échanges intra-régionaux

Echanges intra-régionaux (entre les différents pays développés et les zones préférentielles)

II : 62, 103 ; IV : 197

Echanges intra-régionaux (entre les groupements économiques européens et les zones préférentielles)

II : 19, 20, 21, 28, 62 ; III : 60 ; IV : 92 ; V : 3

Echanges intra-régionaux (au sein des groupements économiques européens)

II : 7, 21, 28, 92, 120 à 122, 153, 163, 164

Efficience

I : 14 ; II : 137, 138

Effet de revenu

II : 6, 7, 166, 168 ; III : 6

Egalité des Revenus

III : 26

Egypte

III : 128 ; IV : 86, 126

Empire français, Union française, départements français d'outre-mer

Voir : Zone franc

Equateur

IV : 169 à 171, 180

Espagne

I : 15, 18 ; III : 40, 41 ; IV : 86, 134, 138 à 144

Etats-Unis d'Amérique

II : 16, 17 ; II : 122 ; III : 34, 68 ; IV : 10, 11, 12, 147, 196, 207

- Ethiopie
IV : 68
- Europe occidentale
I : 19 ; II : 2, 4 ; IV : 40, 177, 196 ; V : 20, 21, 37, 38, 39
- Europe orientale
II : 1, 15, 119, 120 à 122 ; IV : 199 ; V : 41
Voir également : Organisation, Planification et Politiques commerciales
- Facteurs politiques
II : 157 ; IV : 40
- Fibres textiles et textiles
III : 81, 95, 97, 111, 112, 120, 130 ; V : 44 ;
Annexe 1 : 16, 18
- Finlande
II : 84 F.N. ; V : 5
- Fonds d'orientation et de garantie agricole
Voir : Fonds européen d'orientation et de garantie agricole
- Fonds de développement de la CEE
II : 51, 52, 80, 81 ; IV : 57
- Fonds européen d'orientation et de garantie agricole (CEE)
III : 70, 72 ; Annexe 2 : 2
- Fonds social européen
II : 46
- France
II : 29, 54, 56 à 58, 62, 70 ; III : 29, 32, 33, 34, 37, 42, 45, 47, 50, 69, 70 à 73, 78 ; IV : 26, 57, 130 à 136, 153, 155 ; Annexe 1 : 1 à 19 ; Annexe 2 : 4, 5
- Fruits et légumes
III : 39, 40, 52 ; IV : 89, 92, 97, 108, 116, 123, 124, 125, 127, 130, 132, 133, 136, 137, 140, 141, 174, 215, 219
Voir également : Agrumes
- Gabon
IV : 56, 59
- Gambie
III : 34 ; IV : 68, 70, 72
- GATT (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)
I : 5, 16 ; II : 3, 11, 29, 32 ; IV : 15, 16, 63, 121, 181, 185, 186, 188, 222 ; V : 21, 22, 23 ; Annexe 2 : 3, 7
Voir également : Arrangements commerciaux préférentiels et Droits de douane
- Ghana
III : 73 ; IV : 68, 70, 72, 81
- Graines oléagineuses
III : 66 à 70, 103, 104, 105, 125 ; IV : 64, 73, 75, 76, 214 ; V : 7, 36 ; Annexe 1 : 4 à 7, 18, 19 ; Annexe 2 : 15, 16
- Grande Dépression
Voir : Dépression
- Grèce
I : 15 ; II : 52 ; III : 40, 41, 42, 44, 53 ; IV : 20, 86, 87, 92, 94 à 114, 122 à 125, 175 ; V : 5, 15
- Groupe spécial du commerce des produits tropicaux (GATT)
IV : 181
- Groupeements et intégration économiques (Concepts)
I : 1 à 22 ; II : 2, 3, 4, 7, 39 ; III : 45
- Groupeements et intégration économiques (et les pays tiers)
I : 12 à 13 ; II : 166 ; V : 29, 30, 32, 34
- Guerres mondiales
Première guerre mondiale : II : 1
Entre-deux-guerres : II : 1, 10, 56
Seconde guerre mondiale : II : 2, 57 ; IV : 151, 157, 192
- Guinée
IV : 68
- Haïti
IV : 169 à 177, 177
- Haute-Volta
IV : 59, 81 ; Annexe 1 : 16
- Hong-kong
IV : 190, 215, 216
- Huile de lin
III : 104, 105 ; IV : 153, 168
- Huiles
III : 105, 114, 115 ; IV : 76, 132, 168, 177, 214, 220, 222 ; Annexe 1 : 4 à 7 18, 19 ; Annexe 2 : 1, 15, 16
- Huiles marines
Voir : Préparations de poisson
- Ile Maurice
IV : 68, 72
- Inde
IV : 153, 190, 210, 213, 214, 215, 216, 218, 220 223
- Indemnités compensatrices
III : 26
- Indépendance politique
II : 2 ; IV : 27 à 33 (Afrique)
- Indochine
Voir : Viet-Nam du Sud
- Indonésie
IV : 75, 208, 210, 211, 213, 214
- Intégration des pays à économie de marché
I : 5, 6
- Intégration des pays à économie planifiée
I : 7 à 13, 20
- Iran
IV : 124, 191, 218, 219, 220
- Israël
III : 37 ; IV : 128, 129, 134, 143
- Italie
II : 2, 44 ; III : 33, 34, 38, 41, 42, 53, 54, 78 ; IV : 26, 86, 106, 137, 176 ; Annexe 2 : 4 à 6
- Japon
II : 2 ; IV : 190, 191, 199
- Kenya
IV : 68, 72
- Laos
IV : 190
- Légumes
Voir : Fruits et légumes
- Liban
IV : 86, 90, 121

- Libéria
IV : 68
- Libye :
IV : 86, 90, 92, 137
- Liège
IV : 92
- Madagascar
II : 74 ; III : 34 ; IV : 59, 61, 66 ; Annexe 1 : 8, 15
- Maïs
II : 55 ; III : 32, 33 ; IV : 168, 174
- Malaisie
III : 128 ; IV : 210, 214, 213
- Mali
IV : 59, 81 ; Annexe 1 : 4, 16
- Marché commun africain
IV : 81 à 84 ; V : 14
Voir également : Coopération et intégration économique en Afrique
- Margarine
III : 36 ; Annexe 2 : 14, 15
- Maroc
II : 63 ; III : 37, 40, 41 ; IV : 86, 92, 130 à 134, 143
- Matières premières
II : 30, 35, 109, 141, 143, 164 ; III : 2, 3, 4, 9, 16, 17, 22, 78 à 81, 118, 127 à 131 ; IV : 21, 73, 201 à 204 ; V : 9, 12, 22, 42, 46
- Mauritanie
IV : 59
- Méditerranée orientale
IV : 126 à 129
Voir également : Grèce, Israël, Turquie, Libye et région méditerranéenne
- Mesures d'organisation de marché
II : 2, 61, 71 ; III : 77 ; IV : 185 ; Annexe 1 : 1 à 19
- Métaux communs
III : 89, 129 ; IV : 21
- Mexique
IV : 169 à 171, 172, 177, 179
- Minerai de fer
III : 129 ; IV : 127
- Minerais métallurgiques
II : 158 ; III : 129 ; IV : 127
Voir également : Minerai de fer
- Modifications structurelles
I : 26 ; III : 56, 57, 58, 59 ; V : 28 à 46
- Mouvement des capitaux
Voir : Politique d'aide et assistance financière
- Moyen-Orient
II : 37
Voir également : Méditerranée orientale, Afrique, Asie
- « Négociations Dillon »
II : 30 F.N.
- « Négociations Kennedy »
II : 30 F.N. ; IV : 189 ; Annexe 2 : 3
- Niger
IV : 59, 81 ; Annexe 1 : 16
- Nigéria
III : 73 ; IV : 53, 68, 69, 72, 74, 75, 81
- Nyassaland
IV : 68
- Obstacles aux échanges
Voir : Contingents, Restrictions quantitatives et Tarifs douaniers
- OCDE, CAD
II : 50 ; IV : 157
- Océanie
III : 38
- OECE
I : 19
- Œufs
Voir : Volailles
- Offre
Voir : Demande (et offre)
- Organisation, planification et politique commerciale
II : 115 à 118, 153, 163 (CAEM)
- Orge
III : 30, 31, 43 ; IV : 130, 137, 174
- Ouganda
IV : 68
- Pakistan
IV : 223
- Palmistes
IV : 75 ; Annexe 1 : 19
- Paraguay
IV : 169 à 171, 173
- Pays associés et Etats d'outre-mer (EAO)
II : 20, 28, 52, 69 à 83 ; III : 62 à 65, 71, 73, 83, 91 ; IV : 6, 32 à 48, 51 à 67, 78, 80, 86, 213, 217 ; V : 24 à 27 ; Annexe 1 : 1 à 19 ; Annexe 2 : 16
Voir également : Pays non associés
- Pays-Bas
III : 38 ; V : 8
- Pays d'Afrique appartenant au Commonwealth
IV : 197
- Pays d'Amérique centrale
III : 60 ; IV : 169, 170, 171, 177, 179, 181
- Pays d'Asie appartenant au Commonwealth
II : 101 ; III : 92 ; IV : 192 ; V : 44
- Pays non associés
III : 94 ; IV : 68 à 77, 81 à 84, 217
- Pérou
IV : 169 à 171, 172
- Pétrole
II : 21, 141 ; III : 79, 80, 191
- Philippines
I : 16 ; IV : 207, 208, 214, 215
- Plan (du document)
I : 23 à 27
- Planification
II : 17, 131 à 153, (CAEM) 166
Voir également : Organisation, planification et politique commerciale
- Plomb
IV : 90, 92

- Poivre et noix muscade
IV : 209, 213
- Politique agricole
III : 55 à 59 ; V : 38
Voir également : Politique agricole commune de la CEE
- Politique agricole commune (CEE)
II : 38, 44 à 54 ; IV : 76, 206 ; V : 6, 7, 39 ;
Annexe 2 : 1 à 16
Voir également : Réformes structurelles
- Politique commune
I : 5 ; II : 48, 84, 85, 167 ; IV : 105 ; V : 1, 32, 44
- Politique commune de la CEE
II : 16, 39 à 52
Voir également : Politique agricole commune (CEE)
- Politique commune de secteurs
II : 43 (CEE)
- Politique d'aide et assistance financière
II : 10, 49 à 52, 59, 80, 81, 82, 126, 142, 148, 167 ;
IV : 22, 41, 56, 57, 60, 67, 71, 118, 128, 156 ; V : 26, 27, 43
- Politique de la CEE en matière de concurrence
II : 42
- Politique en matière de main-d'œuvre (CEE)
II : 46, 47
- Politique en matière de transport (CEE)
II : 45
- Politique et pratiques commerciales
Voir : Organisation, Planification et Politiques
- Politique sociale (CEE)
II : 46
- Portugal
I : 3 F.N., 15, 19 ; II : 99, 100 ; III : 40, 41 ; IV : 26, 86
- Possibilités d'association
Voir : Association
- Préférences (Concepts)
II : 13, 14, 15
Voir également : Arrangements commerciaux préférentiels, Association, Zones préférentielles
- Prélèvements, variables (CEE)
III : 45, 49 ; IV : 206 ; Annexe 2 : 4, 7, 8, 12
- Préparations de fruits et de légumes
III : 107, 115 ; IV : 63 ; V : 36, 40
- Préparations de poisson
III : 107, 108 ; IV : 130, 219
- Préparations de viande
III : 106 ; Annexe 2 : 10
- Prix
II : 24, 61, 67, 76, 129, 153, 154, 160, 161 ; III : 26, 45 à 47 (Prix indicatifs, Prix d'intervention, Prix d'écluse, Prix de référence et prix de seuil de la CEE), 49, 50 ;
IV : 161 ; V : 6, 38, 39 ; Annexe 1 : 1 à 19 ; Annexe 2 : 1 à 16
- Produits agricoles
II : 27, 56, 85, 106, 145, 162 ; III : 118 à 126 ; V : 7, 8, 12 ; Annexe 2 : 1 à 15
Voir également : Les différents produits agricoles, Produits agricoles de la zone tempérée, et Denrées alimentaires et boissons tropicales
- Produits agricoles de la zone tempérée
II : 35 ; III : 2, 4, 9 à 14, 23 à 60, 118, 119, 126 ;
IV : 21, 72, 88, 100, 104 à 110, 114, 127, 129, 139, 140, 166, 174, 182 ; V : 3, 6, 7, 12, 22, 36 à 41 ;
Annexe 2 : 1 à 16
- Produits agricoles traités
III : 99 à 108 ; V : 43
- Produits laitiers
III : 36, 43 ; IV : 104 ; V : 40 ; Annexe 2 : 1, 12 à 14
- Programme d'action : CEE
II : 39 à 48, 50
- Programme d'action : GATT
V : 21, 23
- Programme de soutien
Voir : Mesures d'organisation des marchés et Prix
- Réciprocité (et non réciprocité)
I : 14 ; II : 12, 70, 72, 77 à 79, 82, 107 ; V : 25
Voir également : Tarifs douaniers
- Région méditerranéenne
IV : 9, 85 à 144 ; V : 14
Voir également : Méditerranée orientale
- Règles relatives à l'origine
II : 93, 94, 96
Voir également : Convention de Stockholm
- Règles relatives aux pourcentages et aux procédés de fabrication
Voir : Règles relatives à l'origine
- République arabe unie
Voir : Egypte
- République Dominicaine
IV : 169, 170, 171
- Restrictions quantitatives
I : 5, 13, 21, 26 ; II : 14, 26, 27, 44, 54, 70 ; III : 62, 72, 106, 110, 114 ; IV : 74, 103, 157, 185, 188, 205 ;
V : 21 à 23, 28, 45 ; Annexe 2 : 3
- Rhodésie
IV : 68, 72
- Riz
III : 34, 43 ; IV : 206, 222 ; V : 40 ; Annexe 2 : 1, 4 à 6
- Royaume-Uni
II : 49, 84, 85, 87, 88, 102, 103 ; III : 62 ; IV : 4, 8, 44, 72, 87, 127, 143, 153, 155, 170, 182, 197, 198, 212, 216, 222, 223 ; V : 44
- Rwanda et Burundi
IV : 59, 61, 81
- Sénégal
IV : 53, 59, 64, 65 ; Annexe 1 : 4, 5, 18
- Sierra Leone
IV : 68
- Singapour
IV : 213, 215
- Somalie
IV : 26, 62, 65
- Spécialisation
Voir : Division internationale du travail

Stabilisation des produits de base

IV : 46

Voir également : Accord international sur le café

Sucre

III : 28, 35, 43, 119, 120, 123 ; IV : 104, 168, 175, 207, 208 ; Annexe 1 : 8 à 11

Suède

III : 58, 59

Syrie

IV : 86, 126

Systèmes de compensation multilatérale

II : 128, 150, 152

Tabac

III : 42, 43, 125 ; IV : 87, 89, 92, 97, 106, 110, 116, 123, 175, 202, 203, 207, 208 ; V : 40

Tanganyika

IV : 68

Tarifs douaniers

I : 5, 13, 21, 26 ; II : 14, 26, 27, 30, 34, 86, 89, 92, 102 à 106, 118 ; III : 64, 90, 94 à 98, 103, 106, 109, 110 ; IV : 16 à 23, 31, 32, 91, 99 à 101, 112, 116, 124, 218 à 220 ; V : 22, 23, 28, 44 ; Annexe 2 : 3

Voir également : Contingents, Discrimination, Préférences et Tarif extérieur commun

Tarifs Douaniers de l'AELE

III : 96, 97, 98

Tarif extérieur commun (CEE)

II : 26, 29 à 38, 75 ; III : 64, 76, 93, 94 ; IV : 73, 99, 112, 116, 124, 204, 210, 214, 219, 220

Tchad

IV : 59, 81

TEC

Voir : Tarif extérieur commun

Territoires belges, Anciens

I : 16 ; IV : 54, 55

Territoires italiens, Anciens

IV : 54, 55

Voir également : Italie et Somalie

Thaïlande

IV : 206

Thé

IV : 212

Togo

IV : 59, 61

Traité de Rome

I : 13 ; II : 26, 30, 32, 40, 46, 62 à 83 (la zone franc et le Traité de Rome) ; III : 72, 80, 99 ; IV : 39, 130, 222 ; V : 15 ; Annexe 2 : 3

Transferts publics

Voir : Politique d'aide et assistance financière

Tunisie

II : 63 ; III : 40, 41 ; IV : 86, 92, 130 à 134, 143

Turquie

I : 15 ; II : 52 ; III : 40 à 42 ; IV : 86, 87, 92, 115 à 125 ; V : 5, 15

Unions douanières

I : 13 ; II : 11, 39 ; IV : 81 à 84, 115, 116, 119, 120, 121

Union Européenne de paiements (UEP)

IV : 157

Union politique

II : 39

Union soviétique

I : 15 ; II : 2, 115, 119, 120 à 122 ; IV : 199 ; V : 41

Voir également : Organisation, planification et politiques commerciales

Uruguay

III : 36, 38 ; IV : 153, 169 à 171, 173, 174

Valeur des échanges extérieurs par tête

II : 122, 159

Venezuela

IV : 169 à 171, 173

Viande

III : 23, 38 à 43, 49, 50, 51, 122 ; IV : 104, 168 ; V : 40

Voir également : Préparations de viande

Viet-Nam du Sud

IV : 197

Vin

III : 41, 125 ; IV : 87, 92, 97, 108, 122, 127, 130, 136, 140, 142 ; V : 40

Volaille

II : 31, 37, 43, 49 ; IV : 174

Yougoslavie

I : 15 ; III : 37, 40 à 42 ; IV : 89

Zanzibar

IV : 68

Zone de libre-échange

Voir : AELE, Arrangements commerciaux préférentiels, CEE, Unions douanières

Zone escudo

II : 19 ; IV : 26

Zone franc

I : 16, 17 ; II : 13, 19, 20, 21, 5, 53 à 61 (avant le traité de Rome), 62 à 83 (et le traité de Rome) ; III : 62 ; IV : 26 a), 28, 54, 55, 59, 74, 86, 130 à 136, 152, 153 ; Annexe 1 : 1 à 19

Zones préférentielles

II : 2 à 4, 7, 8, 19 à 23, 53 à 83 (Zone franc), 101 à 114 (Commonwealth) ; III : 61

Voir également : Arrangements commerciaux préférentiels, Association, Commonwealth, Préférences et Zone franc

LES TRAVAUX DE LA COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'EUROPE DANS LE DOMAINE DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT *

[Texte original en anglais]

1. La Commission économique pour l'Europe dans sa résolution 14 (XVIII), adoptée le 4 mai 1963, après avoir fait appel à tous les gouvernements des États membres de la Commission économique pour l'Europe pour qu'ils participent de façon constructive à la préparation de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et prié le Secrétaire exécutif de préparer, à l'intention du Comité préparatoire, des études, des analyses et une documentation sur les problèmes qui seraient examinés par la Conférence, a chargé le Secrétaire exécutif

« de transmettre au Comité préparatoire toute la documentation et les renseignements qui peuvent lui être utiles sur les travaux effectués par la Commission économique pour l'Europe dans le domaine du commerce et du développement et, en particulier, la documentation relative aux débats consacrés par la dix-huitième session de la Commission à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement ».

2. Dans la communication E/CONF./46/PC/28, en date du 21 mai 1963, le Secrétariat de la Commission a signalé à l'attention du Comité préparatoire, lors de sa deuxième session, la résolution précitée et les documents ci-après :

a) L'aperçu général des travaux de la Commission économique pour l'Europe et le chapitre consacré au travail de la Commission économique pour l'Europe dans le domaine du commerce, préparé dans le cadre du rapport sur « Quinze années d'activité de la Commission économique pour l'Europe » (E/ECE/473 et Corr. 1, Corr. 1/Add.1, Add. 1 à 9) ;

b) La documentation relative aux débats pertinents de la dix-huitième session [ECE(XVIII)/SR.17 et 18] et les passages touchant la Conférence qui figurent dans le rapport de la Commission au Conseil économique et social (E/3759, par. 528-534).

3. La présente communication a pour objet de

* Cette étude, établie par le secrétariat de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe, a été rédigée au sujet du point 10 de l'ordre du jour provisoire intitulé « Expansion du commerce international et son importance pour le développement économique » [voir par. 6 du Rapport intérimaire du Comité préparatoire (1^{re} session) dans le volume VIII de la présente collection].

compléter la documentation et les renseignements susmentionnés et déjà soumis au Comité préparatoire, ainsi que de signaler à son attention les faits pertinents survenus depuis le mois de mai 1963.

4. En conséquence, le Secrétaire exécutif adresse ci-joint au Comité préparatoire les renseignements et la documentation complémentaires suivants :

A. TRAVAUX DU GROUPE SPÉCIAL POUR L'ÉTUDE DES PROBLÈMES DU COMMERCE ENTRE L'EST ET L'OUEST

Le rapport préliminaire du Groupe spécial, adopté le 20 septembre 1963, figure ci-joint sous forme d'annexe A. On se rappellera que le Groupe spécial, composé d'experts désignés par sept gouvernements (États-Unis d'Amérique, France, Hongrie, Royaume-Uni, Suède, Tchécoslovaquie et Union des Républiques socialistes soviétiques), a été créé par la Commission à sa dix-huitième session et qu'elle l'a chargé de faire « un examen approfondi des questions suivantes intéressant le commerce entre l'Est et l'Ouest :

« 1. Le rôle des tarifs douaniers dans le commerce des pays membres ayant des systèmes économiques différents et l'influence de la politique des prix et de la politique fiscale sur le commerce extérieur ;

« 2. L'application de la clause de la nation la plus favorisée et du principe du traitement non discriminatoire dans les différents systèmes économiques et les problèmes touchant la réciprocité effective des obligations dans les différents systèmes ; et

« 3. La possibilité de créer un régime plus multilatéral d'échanges et de paiements. »

Le rapport préliminaire du Groupe spécial a été présenté à la douzième session du Comité pour le développement du commerce qui s'est tenue du 21 au 28 octobre 1963. Comme le Comité l'indique dans son rapport (E/ECE/TRADE/68, par. 21 et 22), après une discussion au cours de laquelle « les représentants ont reconnu l'utilité et la valeur du travail accompli par le Groupe », le Comité :

« a) Se déclare convaincu que le rapport préliminaire du Groupe spécial constitue un pas en

avant important vers la solution des problèmes que posent le commerce et les échanges entre l'Est et l'Ouest ;

« b) Déclare attendre avec intérêt les travaux futurs que le Groupe spécial doit entreprendre conformément au mandat que la Commission lui a assigné ;

« c) Invite les gouvernements à étudier avec soin le rapport préliminaire et à communiquer, le cas échéant, leurs opinions au Secrétariat par écrit, si possible avant le 1^{er} janvier 1964 ;

« d) Prend acte de l'intention du Secrétariat d'inclure le rapport préliminaire dans la documentation qui sera soumise au Comité préparatoire de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, conformément à la résolution 14 (XVIII) de la Commission. »

B. TRAVAUX DU COMITÉ DE LA COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'EUROPE POUR LE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE QUI SE RAPPORTENT PARTICULIÈREMENT AUX TRAVAUX DE LA CONFÉRENCE ¹

i) *Contribution à la préparation de la Conférence sur le commerce et le développement*

Lors de ses onzième et douzième sessions, tenues l'une en septembre 1962, l'autre en octobre 1963, le Comité pour le développement du commerce a examiné un point de son ordre du jour consacré à la contribution qu'il pourrait apporter à la préparation de la Conférence sur le commerce et le développement. Il s'est déclaré satisfait de la contribution que le Secrétariat de la Commission envisageait d'apporter sous forme de communications qui seraient présentées au Comité préparatoire et à la Conférence. Dans son programme de travail à long terme pour 1964-1967, le Comité pense qu'il peut « s'attendre à recevoir des directives concernant de nouveaux travaux à entreprendre » à la suite des conclusions de la Conférence.

ii) *Répercussions, sur le commerce intra-européen, des efforts visant à une plus grande intégration économique sous-régionale en Europe*

Cette question, inscrite au programme de travail du Comité depuis 1957, est régulièrement examinée lors des sessions annuelles. Le Comité passe également en revue les mesures prises par les gouvernements des pays membres de la Commission pour donner suite à la recommandation qu'il a adoptée à sa session de 1961 et selon laquelle, au cas où des difficultés entraveraient les échanges entre pays membres et non membres des groupements économiques, leurs gouvernements devraient procéder à des négociations selon des modalités acceptables de

part et d'autre. Le Secrétariat a consacré une grande partie de ses travaux de recherche à l'analyse de ce problème et a rédigé pour la Conférence une communication spéciale sur les conséquences de ces groupements pour le commerce et le développement des pays en voie de développement.

iii) *Commerce interrégional*

A ses sessions annuelles, le Comité, tenant compte des travaux menés dans d'autres régions dans le domaine des échanges et des rapports présentés à ce sujet par le Secrétariat, examine les possibilités d'expansion du commerce interrégional. Dans le programme de travail à long terme pour 1964-1967 qu'il a adopté à sa douzième session, le Comité note que ses travaux, « qui comprennent à la fois des études du Secrétariat et des discussions intergouvernementales sur les moyens propres à favoriser le commerce, pourraient être élargis, particulièrement à la suite de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et du fait de l'accroissement des travaux des autres commissions économiques régionales dans le domaine du commerce ».

iv) *Amélioration des accords de paiement*

Le Comité, ayant recommandé, lors de sa session de 1959, que les gouvernements des pays membres de la Commission s'efforcent d'élargir le système des transferts multilatéraux dans leurs relations de paiement, examine, à ses sessions annuelles, les progrès réalisés dans cette direction. Chaque année également, il passe en revue les opérations effectuées sous le régime de la compensation multilatérale organisé sous les auspices de la Commission, où le Secrétariat joue le rôle d'Agent et qui entre maintenant dans sa septième année de fonctionnement ; ce système, qui permet aux banques centrales de transférer des créances entre comptes bilatéraux, est de plus en plus employé par les pays situés hors du ressort de la Commission (voir sixième rapport annuel de l'Agent, E/ECE/505). Dans son programme de travail à long terme pour 1964-1967, le Comité déclare qu'il pense, à la suite des recommandations qu'il a adoptées à ce sujet en 1959, « étudier tout particulièrement les nouvelles mesures que les gouvernements des pays membres de la Commission économique pour l'Europe pourraient prendre pour améliorer les accords de paiement et favoriser les relations commerciales entre eux et avec les pays des autres régions ».

v) *Examen annuel de l'évolution et les perspectives du commerce*

Le Comité examine chaque année le commerce intra-européen et, en particulier, le commerce entre l'Est et l'Ouest. Pour mettre à sa disposition les renseignements nécessaires, le Secrétariat fait une étude du commerce des pays européens, qui comprend les échanges avec les pays d'autres régions.

¹ A titre de documentation générale, voir les rapports sur la onzième et la douzième session du Comité, E/ECE/TRADE/60 et E/ECE/TRADE/68 respectivement.

Dans le programme de travail à long terme pour 1964-1967, le Comité envisage, au cours de ces travaux, d'étudier « tout spécialement les malentendus et les différends qui auront pu surgir entre les gouvernements participant aux travaux de la Commission économique pour l'Europe au sujet de telles ou telles politiques et pratiques commerciales, et d'examiner les mesures que l'on pourrait prendre pour dissiper ces malentendus et régler ces différends ».

vi) *Elaboration de recommandations visant à supprimer les obstacles au commerce entre pays membres de la Commission économique pour l'Europe*

Conformément à la résolution 9 (XVI) de la Commission, le Comité s'efforce d'aboutir à un accord sur des recommandations visant à supprimer les obstacles économiques, administratifs ou de politique commerciale (voir aussi A ci-dessus).

vii) *Consultations d'experts en matière de commerce*

A l'occasion des sessions annuelles du Comité ont lieu des consultations sur le commerce au cours desquelles les gouvernements intéressés ont, dans un cadre multilatéral, des entretiens bilatéraux sur les problèmes qui touchent au développement du commerce.

viii) *Arbitrage*

La Convention européenne sur l'arbitrage commercial international, rédigée sous les auspices de la Commission économique pour l'Europe et signée en 1961 par 18 gouvernements, a maintenant été ratifiée par sept gouvernements et entrera en vigueur le 7 janvier 1964. Elle est ouverte à l'adhésion des États Membres des Nations Unies qui ne sont pas membres de la Commission économique pour l'Europe. Un Groupe de travail a également rédigé un règlement d'arbitrage facultatif à utiliser dans les opérations internationales de vente ².

ix) *Unification des contrats et des conditions générales de vente pour les marchandises qui font l'objet du commerce international*

Sous l'égide de la Commission ont été rédigés et publiés une série de contrats ou de conditions générales de vente uniformes, dont l'emploi est facultatif dans les opérations internationales de vente. Ils portent sur les produits des industries mécaniques, les céréales, les agrumes, le bois et le charbon

et visent à représenter, entre les intérêts de l'acheteur et ceux du vendeur, un compromis équitable qui puisse s'appliquer dans des systèmes juridiques différents.

x) *Simplification et uniformisation des documents d'exportation*

Un Groupe de travail créé à cette fin par la CEE a obtenu des résultats remarquables au cours des deux dernières années, notamment en ce qui concerne les documents du commerce maritime. Il examine aussi les documents requis pour d'autres modes de transport et les documents officiels. Des comités nationaux ont été organisés pour la simplification et l'uniformisation des documents nécessaires aux opérations du commerce extérieur. Ce travail touche également aux problèmes qui se posent aux pays d'autres régions et la Commission, dans sa résolution 6 (XVIII), a invité le Secrétaire exécutif à tenir les secrétariats des autres commissions régionales pleinement informés des progrès réalisés.

C. AUTRES TRAVAUX DE LA COMMISSION ÉCONOMIQUE POUR L'EUROPE DANS LE DOMAINE DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT ³

i) *Recherches économiques de base*

La Division des études et des programmes du Secrétariat de la CEE/ONU s'est intéressée tout particulièrement aux problèmes du commerce, notamment au commerce entre les pays de la CEE/ONU et les pays d'autres parties du monde. A la suite de son analyse sur « l'Europe et les besoins d'échanges des pays peu développés » (publiée sous forme de Chapitre V dans son Étude sur la situation économique de l'Europe en 1960), ainsi que de ses études sur les échanges entre pays ayant des systèmes économiques différents et sur l'expérience recueillie par certains pays européens dans l'exécution de programmes de développement économique, la Division a consacré, au cours de l'année écoulée, une partie importante de ses ressources à des études destinées à servir de documentation pour la Conférence.

ii) *Agriculture*

Les travaux effectués et en cours au Comité des problèmes agricoles qui concernent particulièrement les problèmes envisagés par la Conférence comprennent l'analyse périodique des perspectives à court et long terme du marché des principaux produits agricoles qui font l'objet du commerce international (céréales, viande et bétail, produits laitiers, œufs, volaille) et la série d'accords négociés et conclus sur les normes internationales de qualité auxquelles doivent répondre un grand nombre de

² Le Secrétariat de la CEE/ONU communiquera à la Conférence des Nations Unies une note spéciale sur les améliorations qu'il serait possible d'apporter aux pratiques juridiques et institutionnelles suivies dans le commerce international en vue d'améliorer les conditions du commerce extérieur pour les pays en voie de développement. Cette communication renferme des indications sur les travaux de la CEE en matière d'arbitrage et de contrats de vente, dans la mesure où ils se rattachent aux problèmes dont la Conférence s'occupera.

³ Pour plus de détails sur ces travaux, voir rapport annuel de la Commission économique pour l'Europe au Conseil économique et social (E/3759) et particulièrement le programme de travail et l'ordre de priorité pour 1963-64 (cinquième partie).

fruits et de légumes qui jouent un rôle important dans le commerce intra-européen. A sa session de décembre 1962, à partir d'une étude du Secrétariat intitulée « Dix années de commerce des produits agricoles en Europe » (ST/ECE/AGRI/8), le Comité a examiné le commerce des pays européens en blé, orge, maïs, viande, beurre, fromage, œufs, sucre et fruits frais ; cette étude sera mise à jour (une nouvelle communication à ce sujet doit paraître en janvier 1964) et sera examinée lors de sessions ultérieures du Comité. Dans une communication distincte, rédigée pour la Conférence, le secrétariat mixte ECE/FAO qui dessert le Comité a indiqué comment on pourrait employer des normes de qualité faisant l'objet d'une entente internationale pour favoriser les échanges mondiaux en général en élargissant le ressort de leur application et en étendant cette méthode à d'autres marchandises qui présentent un intérêt particulier pour les pays en voie de développement.

iii) *Energie*

Trois comités de la CEE s'occupent des problèmes de l'énergie dans les secteurs du charbon, de l'énergie électrique et du gaz respectivement. Tous considèrent chaque année en détail la demande et l'offre probables non seulement pour la forme d'énergie qui relève de leur compétence, mais aussi pour l'énergie en général, y compris le pétrole. Ces dernières années, les discussions annuelles sur la situation et les perspectives générales de l'offre et de la demande d'énergie se sont déroulées à partir d'un document du secrétariat (ST/ECE/ENERGY/3) présenté aux trois comités ; un rapport analogue est en cours de préparation et paraîtra dans le courant du premier semestre de 1964. L'examen, par chaque Comité, des perspectives dans le secteur qui relève de lui a lieu une fois par an pour l'énergie électrique et le gaz et tous les trimestres pour le charbon, à partir d'une étude et de prévisions établies par le secrétariat. Etant donné l'évolution récente de la technique concernant le transport du gaz sur de longues distances et l'utilisation de nouvelles matières comme certains dérivés du pétrole, pour la production de gaz, il est possible que l'Europe devienne un marché plus important pour les approvisionnements en provenance des pays en voie de développement et les travaux du Comité du gaz de la Commission économique pour l'Europe concernant les besoins de l'Europe en gaz, ainsi que les méthodes de transport, d'entreposage et d'utilisation pourraient présenter un intérêt spécial pour la Conférence.

iv) *Acier*

L'étude annuelle sur le marché européen de l'acier et les études sur le commerce mondial de l'acier et la demande d'acier dans les pays non européens, effectuées sous les auspices du Comité de l'acier, de même que l'étude que le secrétariat prépare actuellement sur le marché mondial du minerai de

fer, peuvent présenter un intérêt pour la Conférence. Une communication spéciale sur le commerce mondial de l'acier sera présentée séparément à la Conférence.

v) *Bois*

Une grande étude sur l'évolution et les perspectives du marché du bois en Europe pour 1950-1975 a été présentée par le secrétariat mixte ECE/FAO à la vingt et unième session du Comité du bois qui s'est tenue en octobre 1963. Cette étude semble devoir présenter une importance particulière pour les pays en voie de développement qui s'intéressent à analyser les possibilités du marché d'exportation du bois et des produits du bois vers les pays membres de la Commission économique pour l'Europe. La FAO rédige pour la Conférence une communication spéciale, fondée sur l'étude susmentionnée, ainsi que sur des études analogues faites récemment dans d'autres régions, indiquant les possibilités qui peuvent exister dans ce secteur pour le commerce et le développement, de même que le rapport entre les besoins européens futurs de produits forestiers manufacturés et l'industrialisation des pays en voie de développement. Chaque année, le Comité du bois passe en revue l'état du marché des sciages résineux, des sciages feuillus et grumes de feuillus (essences des zones tropicale et tempérée), du bois de pâte et du bois de mine. Le secrétariat publie chaque trimestre des études de marché, des statistiques et des séries de prix concernant la production et le commerce des principaux produits forestiers en Europe et en Amérique du Nord, ainsi que le commerce de produits forestiers entre ces régions et d'autres régions du monde. Les marchés des contre-plaqués, des panneaux de fibre et de particules font également l'objet d'études périodiques.

vi) *Etude sur les industries mécaniques et l'industrie de l'appareillage électrique*

Cette étude, faite par le secrétariat de la CEE (E/ECE/439 et Add.1) comme suite à la résolution 9 (XIX) de la Commission, renferme une analyse des tendances et des perspectives du commerce mondial de biens d'équipement. Une communication spéciale fondée sur cette documentation sera publiée séparément à l'intention de la Conférence.

ANNEXE A

RAPPORT PRÉLIMINAIRE DU GROUPE SPÉCIAL POUR L'ÉTUDE DES PROBLÈMES DU COMMERCE ENTRE L'EST ET L'OUEST, CRÉÉ POUR DONNER SUITE A LA RÉOLUTION 9 (XVI) DE LA COMMISSION

(Adopté le 20 septembre 1963 ⁴)

1. Le Groupe spécial pour l'étude des problèmes du commerce entre l'Est et l'Ouest, créé pour

⁴ NOTE RÉDACTIONNELLE DU SECRÉTARIAT. — L'expert de l'URSS a informé le Secrétariat qu'à son avis la troisième phrase du par. 23 était superflue.

donner suite à la résolution 9 (XVI) de la Commission, a siégé du 9 au 20 septembre 1963.

2. Conformément à la résolution 4 (XVIII) de la Commission, le Président de la Commission, après avoir consulté les gouvernements des États participants, a prié chacun des sept pays ci-après de désigner un expert gouvernemental : États-Unis d'Amérique, France, Hongrie, Royaume-Uni, Suède, Tchécoslovaquie et Union des Républiques socialistes soviétiques. La liste des experts et de leurs conseillers qui ont pris part à la session figure en annexe A au présent rapport.

3. Le Groupe spécial était saisi d'un ordre du jour provisoire établi par le Secrétariat (TRADE/AD HOC GROUP 1/1). Il a adopté cet ordre du jour à sa première séance. Les questions principales de cet ordre du jour étaient les suivantes : point 3 : Déclarations préliminaires sur les trois problèmes que le Groupe a été chargé d'examiner ; point 4 : Rôle des tarifs douaniers dans le commerce des pays membres ayant des systèmes économiques différents et influence de la politique des prix et de la politique fiscale sur le commerce extérieur ; point 5 : Application de la clause de la nation la plus favorisée et du principe du traitement non discriminatoire dans les différents systèmes économiques et problèmes touchant la réciprocité effective des obligations dans ces différents systèmes ; point 6 : Possibilité de créer un régime multilatéral d'échanges et de paiements.

4. L'expert de Suède, l'Ambassadeur C. H. von Platen, a été élu président, et l'expert de Tchécoslovaquie, M. M. Vnoucek, a été élu vice-président.

5. Le Groupe spécial a décidé que, pour des raisons d'ordre pratique, ses travaux se dérouleraient hors la présence d'observateurs.

6. Dans le présent rapport, l'expression « pays à économie planifiée » s'applique aux pays comme la Hongrie, la Tchécoslovaquie et l'URSS. L'expression « pays à économie de marché » vise les pays comme les États-Unis d'Amérique, la France, le Royaume-Uni et la Suède.

Déclarations préliminaires (point 3 de l'ordre du jour)

7. Au titre du point 3 de l'ordre du jour, les experts ont fait des déclarations préliminaires sur les trois problèmes que le Groupe a été chargé d'examiner. Les experts ont été d'accord pour estimer que leur principale tâche était d'essayer de préciser les problèmes soumis à leur examen et de préparer un rapport qui, bien qu'ayant un caractère préliminaire, aiderait les gouvernements participant aux travaux de la Commission économique pour l'Europe dans les efforts qu'ils font pour éliminer les obstacles au commerce entre pays n'ayant pas le même système économique.

De l'avis général, les différences qui existent entre les systèmes économiques sont considérables, mais

la réalité même de ces différences ne devrait pas décourager les efforts faits pour éliminer les obstacles au commerce. Des discussions et des négociations bilatérales sont utiles pour permettre de surmonter les diverses difficultés qui peuvent se présenter, mais il a été souligné qu'un examen approfondi en commun, dans le cadre de ce Groupe, des obstacles généraux au commerce pourrait aider les gouvernements d'une manière appréciable à déterminer ce qu'il faut faire pour que les engagements d'ordre commercial contractés, ou qui pourraient l'être, aient en pratique un effet réciproque et équivalent dans des pays ayant un système économique différent.

Les experts ont constaté avec satisfaction qu'à la suite d'événements récents les travaux actuellement en cours rencontraient un climat particulièrement favorable.

Ils sont convenus qu'au sein du Groupe spécial, ils s'efforceraient d'éviter de revenir sur les travaux déjà accomplis au sujet de ces problèmes. Le Secrétariat a été invité à établir une bibliographie choisie des études scientifiques récemment publiées se rapportant aux questions en cours d'examen, en sollicitant le concours des experts pour leur littérature nationale respective, et à joindre cette bibliographie au présent rapport (voir annexe II).

Rôle des tarifs douaniers et influence de la politique des prix et de la politique fiscale (point 4 de l'ordre du jour)

8. Au titre du point 4 de l'ordre du jour, les experts ont examiné le rôle des tarifs douaniers dans le commerce extérieur des pays participants aux travaux de la Commission économique pour l'Europe qui ont des systèmes économiques différents, et l'influence de la politique des prix et de la politique fiscale sur ce commerce. Ils ont exposé et analysé les buts, la structure et la portée des tarifs douaniers appliqués dans leurs pays respectifs sous l'angle, en particulier, de leur influence sur le niveau des importations, leur structure par marchandises et leur origine géographique ; ils ont également examiné l'influence de la politique des prix et de la politique fiscale sur le commerce extérieur.

9. Cet examen a fait ressortir que, dans les pays à économie de marché et dans les pays à économie planifiée, les tarifs douaniers sont un instrument de la politique gouvernementale en matière de commerce extérieur, au moyen duquel les importations sont assujetties à des droits, et cela selon les objectifs propres à chaque pays ; certes dans les deux groupes de pays, les tarifs douaniers ne sont que l'un des moyens, parmi d'autres, dont se sert le gouvernement pour influencer les importations, mais le rôle du tarif douanier diffère selon qu'il s'agit de pays à économie planifiée ou de pays à économie de marché.

10. D'après les informations recueillies, il semble d'une façon générale que, dans les pays à économie planifiée, et pour l'ensemble de leur commerce, c'est

principalement dans le cadre du plan économique national et par l'intermédiaire du monopole d'État du commerce extérieur qu'est menée la politique d'importations et que sont exécutées les décisions en ce domaine, si bien que le tarif douanier appliqué dans ce cadre joue le rôle d'un instrument complémentaire. Le tarif à deux colonnes appliqué dans ces pays a principalement pour objet de servir de moyen de défense en réponse au tarif différentiel appliqué par certains pays à économie de marché, et ce tarif douanier a, ou pourrait avoir, pour effet d'empêcher ou de décourager les importations en provenance de pays qui n'appliquent pas la clause de la nation la plus favorisée dans des conditions de réciprocité. Dans la mesure où ils empêchent ou découragent l'importation de marchandises en provenance des pays à l'égard desquels s'appliquent les taux maximaux, ces tarifs douaniers peuvent servir à modifier la composition géographique des importations. Selon le tarif douanier de l'URSS d'octobre 1961, la différence qui existe entre les droits maximaux et les droits minimaux applicables ne peut pas en droit être répercutée par la société du commerce extérieur sur les acheteurs dans ce pays : aux termes de la loi, cette différence doit être supportée par l'exportateur. Si l'exportateur n'est pas disposé à ajuster son prix en conséquence, cette règle aura pour effet d'empêcher l'importation des marchandises en question. En Tchécoslovaquie, la différence doit être payée par la société importatrice du commerce extérieur, ce qui a des répercussions défavorables sur les résultats financiers de cette société. D'après la nouvelle réglementation douanière en vigueur en Hongrie, les sociétés du commerce extérieur ont la latitude de payer la différence ou de la répercuter sur l'acheteur, mais les bénéfices effectués par la Société du commerce extérieur ou par l'acheteur se trouvent alors déduits. On a fait remarquer cependant que la question de l'application des taux de droits maximaux à tel ou tel pays ou à tel ou tel article est résolue dans chaque cas concret et que ces taux minimaux n'ont pas été appliqués jusqu'à maintenant à un certain nombre de pays de l'Europe occidentale qui, de l'avis de l'URSS, enfreignent la clause de la nation la plus favorisée en matière de douanes parce qu'ils ont reçu des propositions de négociations tarifaires et sont en train de les examiner. Dans les relations entre les pays membres du Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM), les importations sont assujetties aux mêmes droits de douane minimaux que les importations provenant de pays non membres du CAEM et il n'existe aucune préférence tarifaire. La coopération entre pays membres du CAEM, en matière de planification et de commerce extérieur, est étroite et fait partie intégrante d'un effort général visant à accentuer la division du travail entre ces pays. Dans les pays à économie planifiée, les décisions en matière d'importation sont prises par les sociétés de commerce extérieur qui, dans le cadre du plan économique national et des traités de commerce,

agissent comme des organismes autonomes et sont tenus de mener leurs opérations selon des considérations commerciales.

11. Selon les informations reçues, il semble d'une façon générale que pour les pays à économie de marché, le tarif douanier est maintenant l'instrument fondamental de la politique commerciale dans leurs relations mutuelles, mais que dans certains cas, ce tarif est complété, voire remplacé, en tant qu'instrument effectif de la politique économique, par des mesures d'intervention directe, telles que le contingentement des importations. Dans ces pays, le tarif douanier joue un rôle important pour protéger la production intérieure contre la concurrence des fournisseurs étrangers. Le tarif est aussi un instrument essentiel qui vient à l'appui des efforts faits pour réaliser l'intégration de plusieurs économies nationales.

Selon les règles de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, le tarif douanier, de l'avis des membres de cet organisme, est conçu comme un instrument majeur de la politique commerciale et les mesures de contingentement sont prohibées, sauf dans certaines circonstances expressément spécifiées ; les règles du GATT en ce qui concerne la politique nationale en matière de taxation indirecte, de subventions à l'importation et de dumping visent aussi à accentuer le rôle que doit jouer le tarif douanier comme instrument majeur de la politique commerciale. En fait, depuis la fin de la guerre, les pays à économie de marché ont tous eu tendance à supprimer les restrictions quantitatives. Dans les pays à économie de marché, les tarifs à deux colonnes, lorsqu'ils sont appliqués, influent sur la répartition géographique des importations. Les droits faibles (ou conventionnels) s'appliquent généralement aux pays avec lesquels des engagements réciproques d'appliquer la clause de la nation la plus favorisée ont été échangés, et ils sont consentis aussi à certains autres pays. A l'occasion de la formation d'unions douanières et de zones de libre-échange, certains pays à économie de marché abolissent peu à peu les droits de douane frappant les importations en provenance d'autres pays membres. Toutefois, dans leur commerce avec les pays à économie planifiée, quelques pays à économie de marché pratiquent dans une certaine mesure le régime des licences d'importations du contingentement et des prohibitions, en plus du rôle dévolu au tarif douanier en tant qu'instrument principal de la politique commerciale, alors qu'ils n'appliquent pas ces mesures complémentaires au même degré à l'égard d'autres pays à économie de marché. La plus grande partie de ces transactions commerciales sont régies par des accords de commerce bilatéraux annuels ou à plus long terme dans lesquels des contingents ou des évaluations quantitatives fixent le montant des échanges pour certaines marchandises ainsi que le volume global du commerce. Ces contingents ou estimations quantitatives ne constituent pas de part ou d'autre des engagements

d'acheter, mais marquent seulement l'engagement d'autoriser, pour autant qu'une telle autorisation est exigée, et de faciliter les échanges jusqu'à concurrence d'une limite fixée; souvent, d'ailleurs, cette limite n'est pas considérée comme un maximum absolu.

12. A la suite du débat sur cette question, l'opinion générale s'est dégagée parmi les experts, selon laquelle, dans les négociations menées entre pays ayant des systèmes économiques différents en vue de développer les échanges, il est nécessaire de tenir compte, non seulement des tarifs douaniers et de la discrimination qui peut exister dans ce domaine, mais aussi d'autres formes de la politique gouvernementale qui déterminent l'accès aux marchés, et il faut s'efforcer de réaliser une égalité de traitement sur la base d'engagements réciproques qui auraient dans les deux groupes de pays des effets mutuellement avantageux et équivalents sur le commerce.

13. Quant à l'influence de la politique des prix et de la politique fiscale sur le commerce extérieur, les experts des pays à économie planifiée ont expliqué que, dans leurs pays, les prix intérieurs sont fixés selon le principe de l'uniformité et de la stabilité, et de manière à faciliter l'exécution du plan économique national. Les pays à économie planifiée vendent et achètent les marchandises sur les marchés étrangers au prix mondial; sur le marché intérieur de ces pays, les prix correspondent dans l'ensemble aux prix pratiqués dans les pays à économie de marché. Les marchandises importées sont vendues au même prix que les marchandises de même nature et de même qualité produites dans le pays; il n'y a pas de discrimination de prix entre les sources d'importation. Dans les cas où un produit importé appartient à une catégorie qui n'est pas produite dans le pays, son prix est déterminé en fonction du prix des marchandises qui pourraient le remplacer (le thé, par exemple, s'il s'agit du café). Il a été souligné que le régime des prix intérieurs n'entrave pas l'expansion des importations dans les économies planifiées. Sous ce régime de prix, les importations, notamment celles de biens de consommation, ont fortement augmenté pendant les dix dernières années. La politique des prix à l'exportation se fonde sur les prix du marché mondial et le coût de production rapporté à ces derniers prix est un facteur déterminant lorsqu'il s'agit de décider s'il convient d'exporter ou d'entreprendre certaines productions pour l'exportation. En appliquant les politiques de prix à l'exportation, les sociétés de commerce extérieur cherchent à porter au maximum les bénéfices de leurs opérations et, par conséquent, à éviter de bouleverser les prix sur le marché mondial. Pour prendre dans le cadre du plan économique national des décisions relatives aux importations et aux exportations, il est tenu soigneusement compte des calculs concernant les coûts et la rentabilité. Pour arrêter les politiques d'importation, on prend en considération les coûts

relatifs aussi bien que d'autres facteurs, tels que la distinction entre biens prioritaires et biens moins prioritaires pour l'économie nationale et les ressources en devises disponibles par suite de gains réalisés sur les marchés étrangers.

14. Les experts des pays à économie de marché ont expliqué que, dans leurs pays, le niveau des prix joue un rôle déterminant dans les décisions touchant les importations et les exportations. D'une manière générale, les prix intérieurs sont déterminés par les forces en présence sur le marché et ne sont pas fixés par le gouvernement, mais ils subissent l'effet des prix du marché mondial, bien que les prix de quelques produits — en particulier, de certains produits agricoles — soient fixés par une décision gouvernementale. Dans quelques pays, lorsque le gouvernement, pour des raisons d'intérêt public, maintient les prix intérieurs de certains produits à des niveaux supérieurs aux prix mondiaux, il recourt aux tarifs douaniers, aux contrôles quantitatifs ou aux systèmes de prix minimaux pour influencer le volume et les prix des importations; quand ces mêmes produits font l'objet de commerce international, en revanche, il est d'usage que le gouvernement consulte régulièrement certains autres gouvernements dont les intérêts sont lésés par sa politique. Il arrive parfois que les tarifs douaniers soient unilatéralement réduits ou suspendus pour augmenter les approvisionnements sur le marché intérieur et, de cette manière, faire baisser les prix. Dans certains pays enfin, le gouvernement accorde aux entreprises des dégrèvements d'impôts sur les marchandises exportées.

15. Les experts ont reconnu qu'en ce qui concerne les transactions commerciales entre pays à économie de marché, les problèmes des prix à l'exportation étaient habituellement réglés dans le cadre du GATT. Les experts des pays à économie planifiée ont fait remarquer que ces pays n'avaient aucun intérêt à vendre au-dessous des prix du marché ou au-dessous du coût de production. A la suite de cet échange de vues, les experts se sont accordés à reconnaître que les politiques de prix à l'exportation, tout en permettant une concurrence loyale, ne devraient pas porter préjudice aux intérêts d'autres pays.

Application de la clause de la nation la plus favorisée et problèmes touchant la réciprocité effective (point 5)

16. Au titre du point 5 de l'ordre du jour, les experts ont examiné l'application de la clause de la nation la plus favorisée et du principe du traitement non discriminatoire dans les différents systèmes économiques ainsi que les problèmes touchant la réciprocité effective des obligations dans ces différents systèmes. Ils ont échangé des vues sur le sens et l'interprétation juridiques des engagements découlant de la clause de la nation la plus favorisée, ainsi que sur l'exécution pratique

obligations mutuelles concernant l'application du traitement de la nation la plus favorisée, la non-discrimination en matière de tarifs douaniers, les restrictions quantitatives, le régime des licences, etc., leur acceptation ne conduira pas nécessairement au développement souhaité des échanges commerciaux. A cet égard, il paraît utile que ces obligations soient, si possible, assorties d'engagements mutuels concrets des partenaires commerciaux ayant pour objet d'augmenter au maximum le volume des importations et d'élargir leur composition (en liant cette opération à une augmentation correspondante des exportations). En s'efforçant de provoquer une expansion du commerce, il est nécessaire de tenir dûment compte de la nécessité d'assurer une continuité et une stabilité suffisantes dans la structure et la composition des échanges.

25. Les experts des pays à économie planifiée ont été d'avis que les meilleurs moyens d'atteindre les objectifs mentionnés ci-dessus seraient l'application réciproque du traitement de la nation la plus favorisée, la suppression des obstacles aux échanges de caractère discriminatoire, la conclusion d'accords commerciaux à long terme et l'assouplissement des systèmes de paiement.

26. Les experts ont reconnu que, compte dûment tenu des considérations de sécurité et des intérêts commerciaux à sauvegarder, un échange d'informations plus suivies et plus détaillées relatives aux critères et méthodes utilisés pour la préparation de programmes nationaux et régionaux concernant le commerce extérieur ainsi qu'aux politiques et pratiques suivies en matière de commerce extérieur et de marchés, pourrait faciliter grandement les relations commerciales entre pays ayant des régimes économiques différents.

Possibilité d'augmenter le caractère multilatéral des échanges et des paiements (point 6)

27. En examinant ce problème, tous les experts ont déclaré partir du principe qu'il était souhaitable d'augmenter le caractère multilatéral des échanges et des paiements. Ils ont expliqué les mesures prises ou en cours d'adoption en vue de faciliter les courants d'échanges multilatéraux et d'assurer le règlement multilatéral des comptes. A cet égard, il a été question du projet d'accord des pays membres du CAEM sur les paiements multilatéraux et la création d'une banque internationale ; ce projet a été rédigé et est soumis aux gouvernements pour signature.

28. Les experts ont étudié de plus près les initiatives qui pourraient être prises pour augmenter le caractère multilatéral des échanges et des paiements.

29. Les experts des pays à économie planifiée ont fait observer que, tant que leur commerce extérieur serait freiné par des restrictions et interdictions spéciales, il leur était difficile d'augmenter

aussi rapidement qu'ils le souhaiteraient le caractère multilatéral de leur régime. Ils ont noté que, dans les économies de marché de l'Europe occidentale, la multilatéralisation des échanges et des paiements avait suivi les mesures prises pour éliminer les restrictions aux échanges et les mesures concernant le financement des règlements internationaux y compris les crédits.

30. Les experts des pays à économie de marché ont souligné que ces pays avaient abaissé automatiquement leurs barrières douanières dans les échanges avec les pays à économie planifiée chaque fois qu'était prévue la clause de la nation la plus favorisée. Quelques experts des pays à économie de marché ont également fait remarquer qu'un certain nombre d'autres mesures prises par ces pays en vue de supprimer ou d'assouplir des restrictions quantitatives et d'accorder des facilités de transfert multilatéral avaient également été appliquées automatiquement aux échanges avec les pays à économie planifiée. Ils ont déclaré que, si, dans quelques cas, des restrictions quantitatives avaient été maintenues, c'était en tant qu'instrument de marchandage avec les pays à économie planifiée ; dans d'autre cas, des contingents (ou même des contingents zéro) ont été maintenus à des fins purement protectrices.

31. Les experts des pays à économie planifiée ont signalé que les concessions accordées aux pays tiers en vertu d'accords de commerce sont aussi octroyées automatiquement aux pays à économie de marché en application de la clause de la nation la plus favorisée.

32. Dans le courant de la discussion, divers experts ont fait, en ce qui concerne les mesures pratiques à prendre pour augmenter le caractère multilatéral des échanges et des paiements, les suggestions suivantes :

a) Les gouvernements des pays à économie planifiée et des pays à économie de marché pourraient s'efforcer d'établir des conditions appropriées de commerce multilatéral qui favoriseraient leurs intérêts communs dans une expansion globale des échanges commerciaux ;

b) Il conviendrait d'envisager la suppression des restrictions quantitatives ;

c) Avant d'imposer des restrictions quantitatives ou des interdictions ou de prendre d'autres mesures affectant le commerce des pays partenaires, ou tout au moins au moment de prendre de telles mesures, il y aurait lieu de procéder à des consultations et à des négociations pour essayer de concilier les intérêts mutuels en jeu ;

d) D'autres mesures pourraient être prises pour accentuer la multilatéralisation des paiements entre pays ayant des systèmes économiques différents, dans le sens des recommandations adoptées en octobre 1960 par le Comité de la CEE pour le développement du commerce.

33. Le Groupe spécial n'a pas eu le temps

d'examiner en détail l'une quelconque de ces suggestions, mais il a exprimé l'avis qu'il serait utile d'en approfondir ultérieurement l'étude. Les experts des pays d'économie de marché ont suggéré que le Groupe étudie ultérieurement, en tant que mesure de multilatéralisation limitée, les avantages qu'aurait éventuellement un système de contingents globaux (ou estimations quantitatives globales) s'appliquant aux achats qu'un pays d'économie planifiée pourrait effectuer dans les divers pays d'économie de marché, et réciproquement.

34. En présentant ce rapport, le Groupe spécial tient à signaler qu'il n'a qu'un caractère préliminaire, les experts n'ayant pas disposé du temps nécessaire pour examiner à fond les problèmes qui leur étaient soumis.

Annexe I

LISTE DES PARTICIPANTS

Tchécoslovaquie

M. Moroslav Vnoucek, Directeur au Ministère du commerce Extérieur, *expert*

M. Otto Benes, Conseiller économique de la Délégation permanente auprès de l'Office européen des Nations Unies, *conseiller*

France

M. Guy de Lacharrière, Conseiller des Affaires étrangères, Ministère des affaires étrangères, *expert*

M. Jacques Fouchet, Conseiller des Affaires étrangères, Ministère des affaires étrangères, *conseiller*

M. Raymond Le Luhandré, Administrateur civil à la Direction des relations économiques extérieures, Ministère des finances et des affaires économiques, *conseiller*

Hongrie

M. Janos Nyerges, Directeur au Ministère du commerce extérieur, *expert*

M. Matyas Nemeth, Secrétaire au Ministère du commerce extérieur, *conseiller*

M. György Mikosdi, Secrétaire au Ministère du Commerce extérieur, *conseiller*

M. Istvan Bartos, Délégué permanent auprès de l'Office européen des Nations Unies, *conseiller*

Suède

M. Carl von Platen, Ambassadeur, Délégation permanente de la Suède, *expert*

Union des Républiques socialistes soviétiques

M. Viktor Spandarian, Chef du Département du commerce avec les pays du Sud-Est asiatique et du Proche-Orient au Ministère des affaires étrangères, *expert*

M. Iouri Balod, Ministère du commerce extérieur, *conseiller*

M. Arkadi Nekrassov, Ministère des affaires étrangères, *conseiller*

M. Dmitri Polyanin, Ministère du commerce extérieur, *conseiller*

M. Oleg Souhkov, Ministère du commerce extérieur, *conseiller*

Royaume-Uni

M. Robin Allott, Board of Trade, *expert*

M. James Miller, Délégué permanent adjoint auprès de l'Office européen des Nations Unies, *conseiller*

Etats-Unis d'Amérique

M. Herbert Propps, Conseiller de la mission pour les affaires économiques, Genève, *expert*

M. Herbert Block, Assistant spécial, RSB, Département d'Etat, Washington, *conseiller*

Annexe II

SÉLECTION BIBLIOGRAPHIQUE DE DOCUMENTS, RAPPORTS ET ÉTUDES CONCERNANT LES PROBLÈMES EXAMINÉS PAR LE GROUPE SPÉCIAL *

(Préparés par le Secrétariat)

1. ETUDES GÉNÉRALES

A. Documents sur la politique commerciale

1.1: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Instruments de base et documents divers*, Volume I (édition révisée), texte amendé de l'Accord général et accord instituant l'organisation de coopération commerciale, 1955.

1.2: Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Rapport de la réunion spéciale tenue à Genève du 29 juin au 3 juillet 1959 sur l'organisation et les techniques du commerce extérieur (notamment des paiements) », TRADE/84, 24 août 1959.

1.3: Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Note du Secrétaire exécutif sur les questions qui pourraient être examinées à la lumière des conclusions auxquelles seraient arrivées les réunions spéciales sur l'organisation et les techniques du commerce extérieur », TRADE/95, 8 septembre 1959.

1.4: Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Quelques problèmes courants du commerce Est-Ouest. Etude du Secrétariat d'après la documentation soumise à la réunion spéciale sur l'organisation et les techniques du commerce extérieur », TRADE/Document de travail n° 8, 9 septembre 1959.

1.5: Nations Unies, Conseil économique et social, « Moyens propres à favoriser une plus large coopération commerciale entre les Etats » (rapport préliminaire du Secrétaire général), E/3389, 13 juin 1960.

1.6: Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Amélioration des techniques du commerce extérieur. » (Note du Secrétariat), TRADE/103, 23 août 1960.

1.7: Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Etudes sur les accords commerciaux et de paiements à long terme » (Rapport du Secrétariat), TRADE/104, 20 septembre 1960.

1.8: Nations Unies, Commission économique pour

* Cette bibliographie est classée par ordre chronologique, mais les études fournies par les Nations Unies et les autres organisations intergouvernementales sont citées en premier lieu, sous chaque rubrique.

l'Europe, « Rapport sur la réunion d'experts pour l'application de la résolution 6 (XV) de la Commission », TRADE/115, 23 mai 1961.

1.9 : Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Elaboration de recommandations propres à favoriser l'élimination des obstacles économiques, administratifs et de politique commerciale qui s'opposent au développement du commerce entre les pays de la CEE, en application de la résolution 9 (XVI) de la Commission » (Rapport du Secrétaire exécutif), ME/99/62, 26 mars 1962.

1.10 : *Protocole à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, reprenant les résultats de la Conférence tarifaire de 1960-1961*, 1962

B. Autres documents de base

1.11 : Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, *Bulletin économique pour l'Europe*, 1949-1960, n° 2 (de chaque année) ; 1961-1962, n° 1.

1.12 : Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1954*, chapitre V : « Le commerce extérieur de l'Europe orientale et de l'Union soviétique ».

1.13 : Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1957*, chapitre VI : « Evolution du commerce extérieur de l'Europe orientale et de l'Union soviétique ».

1.14 : Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture, *Conférence inter-disciplinaire sur la compréhension internationale et la coopération pacifique*, Prague, 24 septembre-1^{er} octobre 1958, document de travail, Annexe 3 : « Les aspects juridiques du commerce extérieur entre pays d'économie planifiée et pays d'économie libre » (Rapport final du professeur H. J. Berman) et Annexe 6 : « Les problèmes économiques de la coopération pacifique » (Rapport du professeur E. A. G. Robinson). UNESCO/SS/Coop./Inter 1, et Annexes 3 et 6.

1.15 : I. B. Condliffe and A. Stevenson, *The Common Interest in International Economic Organization*, Montreal, International Labour Office, 1944.

1.16 : H. C. Hawkins, *Commercial Treaties and Agreements, Principles and Practice*, New York, 1951.

1.17 : United States Commission on Foreign Economic Policy, *Report to the President and the Congress*, Washington, D. C., January 1954.

1.18 : United States Congress, House of Representatives, Committee on Ways and Means Sub-Committee on Foreign Trade Policy, *Foreign Trade Policy : Compendium of Papers on United States Foreign Trade Policy*, United States Government Printing Office, Washington, 1957.

1.19 : V. A. S. Muhammad, *The Legal Framework of World Trade*, Frederick A. Praeger, New York, 1958.

1.20 : Institut de Sociologie Solvay, *Le commerce avec les pays de l'est*, 1960.

1.21 : I. Ousenkov, *Vnechniaia Torgovlia*, n° 5, 1961, « Torgovye dogovory nejdou sotsialisticheskimi stranami » (Accords commerciaux entre pays socialistes).

1.22 : A. Netroussov, *Vnechniaia Torgovlia*, 1961, n° 10 (en anglais : *Problems of Economics*, 1962, n° de février), « Development of Economic Relations between Countries with Different Economic Systems ».

1.23 : *Pravovoé regoulirovanié vnechnei torgovli SSSR*

(Règlementation juridique du commerce extérieur de l'URSS) Moscou, Vnechtorgizdat, 1961.

1.24 : *Sbornik torgovykh dogovorov i soglachenii SSSR i inostrannimy gosudarstvami*, (Recueil des traités et des accords de commerce de l'URSS avec les Etats étrangers), Moscou 1961.

1.25 : A. K. Cairncross, « Les échanges commerciaux entre pays de structures économiques et sociales différentes » *Revue internationale des sciences sociales*, UNESCO, Paris, N° 2, 1960.

1.26 : V. Polejaev, *Vneshniaia torgovlia - vajny faktor mirnovo sosuchchestvovaniia* (Le commerce extérieur facteur important de la coexistence pacifique). Vnechtorgizdat, 1962.

1.27 : Congress of the United States, *Dimensions of Soviet Economic Power*, Hearings of the Joint Economic Committee, Washington, 1962, particularly the papers by Thunberg, Crawford and Herman, p. 409-486.

1.28 : *Yugoslav Survey*, N° 14, Vol. IV, 1963, « The System and Organization of Foreign Trade ».

1.29 : B. C. Vaganov (Editor), *Organizatsia i tekhnika vnechnei torgovli SSSR i drugikh sotsialisticheskikh stran* (Organisation et technique du commerce extérieur de l'URSS et des autres pays socialistes), Moscou, 1963.

1.30 : S. Dell, *Trade Blocs and Common Markets*, Londres, 1963.

2. LE RÔLE DES TARIFS DOUANIERS DANS LE COMMERCE DES PAYS MEMBRES AYANT DES SYSTÈMES ÉCONOMIQUES DIFFÉRENTS

2.1 : Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, *Bulletin économique pour l'Europe*, Vol. 14, n° 1 (septembre 1962), notamment la deuxième partie, paragraphe e) sur l'évolution récente de la politique tarifaire dans les pays d'Europe occidentale, et la quatrième partie sur les tarifs douaniers en Union soviétique et en Hongrie.

2.2 : United States Trade Commission, *Operation of the Trade Agreements Program*, 1949 ; United States Government Printing Office, Washington, D.C.

2.3 : *Bulletin international des douanes*, n° 189 (troisième édition), mai 1955, « Tchécoslovaquie, tarifs de douane (décret gouvernemental n° 32/1947, tel qu'il a été modifié), et *ibid.*, premier supplément au n° 189 (troisième édition), « Tchécoslovaquie, modifications des tarifs douaniers ».

2.4 : *Annual Reports of the President of the United States on the Trade Agreements Program*, 1957, United States Government Printing Office, Washington, D.C.

2.5 : *Dziennik Ustaw*, Varsovie, 4 octobre 1960, n° 43, Point 262, Décret du Conseil des Ministres du 21 juillet 1960 « concernant les tarifs douaniers des marchandises importées ».

2.6 : *Vnechniaia Torgovlia*, (Moscou), N° 9, 1961 Supplément, *Novy tamojenny tarif SSSR - po privoznoi torgovlie* (Les nouveaux tarifs douaniers de l'Union soviétique pour les importations).

2.7 : *Vneshniaia Torgovlia*, (Moscou) N°10, 1961, *Novy tamojenny tarif SSSR*, (Les nouveaux tarifs douaniers de l'URSS).

2.8 : *Yugoslav Survey*, N° 14, Vol. IV, 1963, « The Customs System ».

3. L'INFLUENCE DE LA POLITIQUE DES PRIX ET DE LA POLITIQUE FISCALE SUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR

3.1: Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, *Etude sur la situation économique de l'Europe en 1954*, Annexe au chapitre V, extrait d'un article publié récemment en Hongrie par T. Liska et A. Máriás, intitulé « Rentabilité optimale et division internationale du travail ».

3.2: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Les droits anti-dumping et les droits compensatoires*, juillet 1958.

3.3: Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, *Bulletin économique pour l'Europe*, 1959, n° 1: « Commerce extérieur et développement économique en Europe orientale et en Union soviétique », dont certains paragraphes de la troisième partie sont consacrés au commerce extérieur et la fixation des prix sur le marché intérieur, et au calcul du rendement économique du commerce extérieur.

3.4: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Les droits anti-dumping et les droits compensatoires*, Rapport du Groupe d'experts, mars 1961.

3.5: *Internationale Konferenz über die Rentabilität des Aussenhandels*, (Sammelheft) Prague (Liblice), Hochschule für Ekonomie, 1957.

3.6: V. Cerniansky, *Politická ekonomie*, 1957, N° 5 (en anglais: Czechoslovak Economic Papers, 1959), « The problems of economic efficiency of Foreign trade ».

3.7: T. Mervart, *Politická ekonomie*, 1957, N° 7 (en anglais: Czechoslovak Economic Papers, 1959), « Certain problems of the operation of the law of value on the world socialist market ».

3.8: *Perspectives polonaises*, 1959, n°s 1-2, « Débat sur les prix ».

3.9: Ch. I. Touretski, *Otcherki Planovovo tsenoobrazovaniya*, SSSR (Aperçu de la planification en matière de formation des prix). Gossoudarstvennoe izdatelstvo politicheskoi literatury, Moscou 1959.

3.10: Preispolitik und Preisbildung in der DDR (Politique des prix et formation des prix en République démocratique allemande), Berlin, 1960.

3.11: B. Csikos - Nagy, *Közgazdasági Szemle*, 1962, N° 8, (en russe: *Planovoe Khoziaistvo*, 1962, N° 8, en allemand, *Sozialistische Planwirtschaft*, 1962, N° 8) « Création d'une base indépendante des prix pour le marché du monde socialiste ».

3.12: S. Balazsy, *Közgazdasági Szemle*, 1962, N° 8; (en russe: *Planovoe Khoziaistvo*, 1962, N° 8; en allemand: *Sozialistische Planwirtschaft*, 1962, N° 8) « Quelques problèmes actuels relatifs au calcul du rendement économique du commerce extérieur ».

4. LA CLAUSE DE LA NATION LA PLUS FAVORISÉE ET LE PRINCIPE DU TRAITEMENT NON DISCRIMINATOIRE DANS LES DIFFÉRENTS SYSTÈMES ÉCONOMIQUES ET LES PROBLÈMES TOUCHANT LA RÉCIPROCITÉ EFFECTIVE DES OBLIGATIONS DANS LES DIFFÉRENTS SYSTÈMES

4.1: Communauté économique, *Traité instituant la Communauté économique européenne*, 1957.

4.2: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Les incidences possibles de la Communauté économique européenne et notamment du Marché commun sur le commerce international*, Genève, décembre 1957.

4.3: Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Le problème de la réciprocité des obligations dans le commerce international compte tenu, en particulier, de la clause de la nation la plus favorisée » (Note du Secrétariat), TRADE/70, 10 septembre 1958.

4.4: Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « La clause de la nation la plus favorisée », document transmis par le Gouvernement hongrois à l'occasion de la réunion spéciale des experts sur l'organisation et les techniques du commerce extérieur, TRADE/SM/7/Add. 2, 19 juin 1959.

4.5: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Relations avec la Pologne*, MGT/81158 du 8 août 1958; MGT/81158/Add. 1; L/1037/Add. 1 du 15 septembre 1959.

4.6: *Convention établissant l'Association européenne de libre-échange*, Stockholm, 4 janvier 1960, Recueil des traités, Vol. 370 (1960).

4.7: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Instruments de base et documents divers*, Huitième Supplément, février 1960, p. 11-12, 63-64, « Relations avec la République populaire de Pologne », et p. 17-20, p. 66-68, « Relations avec la République populaire fédérative de Yougoslavie ».

4.8: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Groupe spécial des subventions et du commerce d'Etat* (Rapport final sur le commerce d'Etat), L/1146, 11 mars 1960.

4.9: Conseil d'aide économique mutuelle, *Statuts du Conseil*, Nations Unies, Recueil des Traités, volume 368.

4.10: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Instruments de base et documents divers*, Neuvième Supplément, février 1961, p. 57-64, « Consultations sur les relations avec la Yougoslavie ».

4.11: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Réunion des Ministres* (Conclusions adoptées le 30 novembre 1961), L/1657, 1^{er} décembre 1961.

4.12: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Instruments de base et documents divers*, Dixième Supplément, mars 1962, p. 61-68, « Relations avec la Yougoslavie », rapport sur le deuxième examen annuel adopté le 7 décembre 1961 (L/1664).

4.13: Conseil d'aide économique mutuelle, *Les principes fondamentaux de la division internationale socialiste du travail*, Moscou, CAEM, 1962.

4.14: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Le commerce des produits agricoles*, Rapports du Deuxième Comité sur les consultations relatives aux politiques agricoles nationales, notamment sur les consultations avec la Tchécoslovaquie, la Pologne et la Yougoslavie, 1962.

4.15: Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Examen de l'application de la déclaration concernant les relations commerciales avec la Pologne*, L/1753, Add. 1-6, 3 mai 1963.

4.16: Wm. Adams Brown, *The United States and the Restoration of World Trade* (renfermant l'examen des problèmes posés par la clause de la nation la plus favorisée dans les pays à économie planifiée par rapport à la Charte de La Havane).

4.17: C. Wilcox, *A Charter for World Trade*, New York, 1949, traitant surtout des problèmes relatifs à la clause de la nation la plus favorisée entre pays ayant des systèmes économiques différents.

4.18: *Law and Contemporary Problems* (Durham, NC,

USA) N° 2 and 3, Vol. XXIV, 1959, « State Trading » Parts One and Two, notamment les études de Hazard, Domke, Fawcett, Friedmann, Spulber, Mikesell et Wells, et Berman.

4.19 : *Zehn Jahre Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe* Berlin, Dietz Verlag, 1960.

4.20 : I. Ousenko « Printsip Diskriminatsii i printsip naibolchevo blagopriatstvovaniia v nejdou narodnykh ekonomicheskikh otnosheniyakh » (Le principe de la discrimination et le principe de la nation la plus favorisée dans les relations économiques internationales, *Vneshniaia Torgovlia* n° 7, 1960.

4.21 : Association internationale des sciences juridiques, *Aspects juridiques du commerce avec les pays d'économie planifiée*, 1961.

4.22 : J. F. Triska et R. M. Slusser, *The Theory, Law and Policy of Soviet Treaties*, Stanford, 1962 (contient l'histoire des négociations sur la clause de la nation la plus favorisée).

5. POSSIBILITÉ DE CRÉER UN RÉGIME MULTILATÉRAL D'ÉCHANGES ET DE PAIEMENTS

5.1 Fonds monétaire international et Accord relatif à la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, *Accord relatif au Fonds monétaire international et Accord relatif à la Banque internationale pour la reconstruction et le développement*, Washington, 27 décembre 1945, *Recueil des Traités*, n° 2 (1947).

5.2 : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, *Octroi à la Tchécoslovaquie d'une dérogation concernant le paragraphe 6 de l'article XV* (Rapport du Gouvernement de la Tchécoslovaquie aux termes de la décision du 5 mars 1955), L/427/Add. 1, 25 octobre 1955.

5.3 : Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Amélioration des accords de paiements » (Note du Secrétariat), TRADE/94, 2 septembre 1959.

5.4 : Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Amélioration des accords de paiements : Elargissement du régime multilatéral des paiements et assouplissements des relations de paiements » (Rapport du Secrétariat), TRADE/106/Add. 1-3, 16 août 1960, donnant des renseignements sur les relations de paiements entre les gouvernements membres de la CEE, ainsi que les réponses des gouvernements aux recommandations sur la multilatéralisation des paiements adoptées par le Comité sur le développement du commerce à sa huitième session ; les renseignements les plus récents fournis par le Secrétariat sur les arrangements de paiements en vigueur entre les pays de la CEE sont contenus dans le document TRADE/106/Add. 1, Corr. 2, en date du 6 mars 1961.

5.5 : Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, *Bulletin économique pour l'Europe*, vol. 12, n° 2, septembre 1960 où figurent des renseignements communiqués par le Secrétariat sur les arrangements adoptés pour les paiements entre l'est et l'ouest de l'Europe, et leurs répercussions sur les relations commerciales. Les tableaux 19 et 20 montrent le degré d'équilibre bilatéral dans les échanges de marchandises de certains pays de l'Europe occidentale avec les pays d'Europe orientale, de 1950 à 1959.

5.6 : Nations Unies, Commission économique pour l'Europe, « Sixième rapport annuel de l'agent sur le fonctionnement du système de compensation multilatéral organisé sous les auspices de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe », E/ECE/TRADE/63, 30 juillet 1963.

5.7 : K. Hercher, *Der Zahlungsverkehr der DDR mit dem Ausland*, Berlin, Verlag Die Wirtschaft, 1958.

5.8 : F. Bystrov, *Etudes économiques*, 1960, n° 126 et 127, « L'organisation des règlements monétaires entre les pays socialistes ».

5.9 : *Notes et études documentaires*, Paris 1961, n° 2745, « Le nouveau taux de change du rouble ».

5.10 : R. Mikesell and J. N. Behrman, *Financing Free World Trade with the Sino-Soviet Bloc*, Princeton, 1958. (Contient une analyse d'environ 250 accords bilatéraux.)

ADDITIF

RÉSOLUTION 3 (XIX) SUR LES ACTIVITÉS DE LA COMMISSION EN RELATION AVEC LA CONFÉRENCE DES NATIONS-UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT *

La Commission économique pour l'Europe

Rappelant la résolution 14 (XVIII) « Contribution de la Commission économique pour l'Europe à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement » et la contribution active que ladite Commission a apportée à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement ;

Prenant note du rapport du Secrétaire exécutif (E/ECE/523) qui exprime la conviction que les résultats de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement auront une influence positive sur l'activité future de la Commission dans le domaine du commerce ;

Compte tenu de la contribution que les pays participant à la Commission apportent et apporteront à l'économie et au commerce mondiaux.

1. *Approuve* l'intention du Secrétaire exécutif de faire inscrire à l'ordre du jour provisoire de la treizième session du Comité pour le développement du commerce un point relatif à la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement et de mettre à la disposition du Comité toute la documentation pertinente.

2. *Demande* au Secrétaire exécutif :

a) *D'accorder* une haute priorité aux activités de la Commission qui, dans le cadre de son programme de travail, pourraient contribuer à la mise en œuvre des recommandations de la Conférence ;

b) *D'attirer* l'attention des organes subsidiaires de la Commission dont les attributions comporteraient des questions faisant éventuellement l'objet des recommandations de la Conférence sur la documentation concernant ces recommandations.

3. *Prie* également le Secrétaire exécutif de faire rapport à ce sujet lors de la vingtième session de la Commission.

* Le texte de cette résolution et celui de la résolution suivante se rapportant aux travaux de la Conférence, adoptées par la Commission économique pour l'Europe à sa dix-neuvième session qui s'est tenue du 13 au 30 avril 1964, ont été transmis aux délégués aux fins d'information.

RÉSOLUTION 9 (XIX) RELATIVE A LA SUITE DES TRAVAUX DU GROUPE SPÉCIAL POUR L'ÉTUDE DES PROBLÈMES DU COMMERCE ENTRE L'EST ET L'OUEST

La Commission économique pour l'Europe

Considérant que l'élucidation des problèmes qui se posent dans les relations commerciales entre pays à systèmes économiques différents contribuerait à développer les échanges entre les pays membres de la Commission et à stimuler le commerce mondial ;

Rappelant ses résolutions 4 (XVIII) et 9 (XVI), qui font état du désir des pays participants de définir et d'éliminer les obstacles liés à la politique économique, administrative et commerciale qui s'opposent à une expansion mutuellement avantageuse de leur commerce entre eux, notamment entre les pays participants qui n'ont pas le même système économique ;

Prenant note avec satisfaction du rapport préliminaire du Groupe spécial pour l'étude des problèmes du commerce entre l'Est et l'Ouest,

1. *Décide* que le Groupe spécial pour l'étude des problèmes entre l'Est et l'Ouest créé comme

suite à la résolution 4 (XVIII) poursuivra son examen des questions dont il a été chargé aux termes de cette résolution, conformément aux suggestions présentées dans le rapport préliminaire des experts, compte tenu des observations des gouvernements des pays membres de la Commission économique pour l'Europe et en égard aux débats que la Commission a consacrés à cet examen.

2. *Invite en conséquence* le Président du Groupe spécial à faire le nécessaire, en consultation avec le Président de la Commission, le Secrétaire exécutif et le Président du Comité pour le développement du commerce, pour que les experts se réunissent avant la fin de 1964.

3. *Demande* au Groupe spécial, s'il se réunit avant la treizième session du Comité pour le développement du commerce, de présenter un nouveau rapport audit Comité ou, si les experts se réunissent après cette session, de présenter ce rapport à la vingtième session de la Commission.

4. *Prie* le Secrétaire exécutif de distribuer le prochain rapport du Groupe spécial aux gouvernements des pays membres de la Commission en leur demandant de communiquer leurs observations avant la vingtième session de la Commission.

COMMERCE ET DÉVELOPPEMENT

TABLE DES MATIÈRES DES HUIT VOLUMES DE LA COLLECTION

VOLUME I. — ACTE FINAL ET RAPPORT

Ce volume contient l'Acte final et le Rapport de la Conférence.

L'Acte final expose l'historique, la constitution et les débats de la Conférence, ainsi que les conclusions, les raisons et les considérations dont procèdent les recommandations de la Conférence. Il contient également une récapitulation sommaire des recommandations, dont le texte intégral figure à l'Annexe A. L'Annexe B reproduit les observations présentées par les délégations au sujet des recommandations, tandis que l'Annexe C contient les messages adressés à la Conférence.

Le Rapport de la Conférence rend compte de façon plus détaillée de l'historique, de la constitution et des débats de la Conférence et contient le texte des rapports soumis par les commissions de la Conférence, ainsi que le répertoire complet des documents de la Conférence et de son Comité préparatoire.

Publication des Nations Unies. N° de vente : 64.II.B.11. Prix broché 24 F ; relié toile : 34 F.

VOLUME II. — DÉCLARATIONS DE PRINCIPES

Ce volume s'ouvre sur le rapport présenté à la Conférence par son Secrétaire général, M. Raúl Prebisch, sous le titre : « Vers une nouvelle politique commerciale en vue du développement économique ». Il contient en outre le texte intégral des déclarations de principes faites par les chefs de délégation au début et à la fin de la Conférence. Le volume se termine par le rapport final du Secrétaire général de la Conférence au Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies.

Publication des Nations Unies. N° de vente : 64.II.B.12. Prix broché : 38 F ; relié toile : 48 F.

VOLUME III. — COMMERCE DES PRODUITS DE BASE

Ce volume contient les études présentées à la Conférence au sujet des problèmes internationaux des produits de base. Il expose les difficultés spé-

ciales qui touchent le commerce international des produits de base et les répercussions que ces difficultés entraînent pour les pays en voie de développement ou pour d'autres pays tributaires des exportations de ces produits. Il contient diverses analyses des accords internationaux intéressant les produits de base et des politiques suivies en ce domaine, ainsi que des études sur des propositions tendant à l'organisation des marchés de produits de base et à l'établissement d'une monnaie gagée sur les produits de base.

Publication des Nations Unies. N° de vente : 64.II.B.13. Prix broché : 38 F ; relié toile : 48 F.

VOLUME IV. — COMMERCE DES ARTICLES MANUFACTURES ET SEMI-FINIS

Ce volume contient les études présentées à la Conférence au sujet des problèmes que pose le commerce international des articles manufacturés et semi-finis. On y trouve notamment des analyses des problèmes auxquels se heurtent les pays en voie de développement qui produisent des articles industriels destinés à l'exportation, ainsi que des facteurs qui influencent la demande de ces articles dans les pays développés. D'autres études sont consacrées aux méthodes propres à encourager les exportations d'articles manufacturés et semi-finis en provenance des pays en voie de développement, notamment par la promotion des exportations, l'abaissement des barrières douanières et l'application éventuelle d'arrangements préférentiels.

Publication des Nations Unies. N° de vente : 64.II.B.14. Prix broché : 14 F ; relié toile : 22 F.

VOLUME V. — FINANCEMENT ET COMMERCE INVISIBLE — DISPOSITIONS INSTITUTIONNELLES

Ce volume contient les études présentées à la Conférence au sujet de l'amélioration du commerce invisible des pays en voie de développement, ainsi que des problèmes de financement en vue de l'expansion du commerce international. Divers mémoires sont consacrés aux transactions de services des pays en voie de développement, en ce qui concerne notam-

ment la navigation maritime, les assurances et le tourisme, ainsi qu'aux questions de croissance économique et de dette extérieure. Ce volume contient également des études sur les courants de capitaux publics et privés vers les pays en voie de développement.

La seconde partie du volume contient un certain nombre de mémoires portant sur les questions liées aux dispositions institutionnelles examinées par la Conférence. Il y a lieu de signaler notamment des analyses approfondies des mécanismes institutionnels existants, du GATT en particulier.

Publication des Nations Unies. N° de vente : 64.II.B.15. Prix broché : 38 F ; relié toile : 48 F.

VOLUME VI. — EXPANSION DU COMMERCE INTERNATIONAL ET GROUPEMENTS RÉGIONAUX — PREMIÈRE PARTIE

Ce volume, comme le volume VII, contient un certain nombre de mémoires qui traitent des aspects généraux de l'expansion du commerce international et de son importance pour le développement économique, ainsi que des incidences des groupements économiques régionaux. Outre les communications de certains gouvernements et de groupes de gouvernements, ce volume contient d'importantes études sur les tendances et les perspectives du commerce international, y compris une projection du « déficit commercial ». Ce volume contient aussi une analyse approfondie des questions qui sont liées à la formation de groupements commerciaux en Europe.

Publication des Nations Unies. N° de vente : 64.II.B.16. Prix broché : 30 F ; relié toile : 40 F.

VOLUME VII. — EXPANSION DU COMMERCE INTERNATIONAL ET GROUPEMENTS RÉGIONAUX — DEUXIÈME PARTIE

Ce volume, comme le volume VI, contient un certain nombre de mémoires qui traitent des aspects généraux de l'expansion du commerce international

et de son importance pour le développement économique, ainsi que des incidences des groupements économiques régionaux. On y trouve un certain nombre de mémoires, préparés par les secrétariats des Commissions économiques régionales, consacrés aux problèmes des échanges dans les régions qui sont de leur ressort ; ce volume contient également des communications émanant du Conseil d'aide économique mutuelle (CAEM), de la Communauté économique européenne (CEE) et de l'Association européenne de libre-échange (AELE).

Publication des Nations Unies. N° de vente : 64.II.B.17. Prix broché : 26 F ; relié toile : 36 F.

VOLUME VIII. — DOCUMENTS DIVERS LISTE DES PARTICIPANTS

Ce volume contient les documents de la Conférence qu'il est utile de publier aux fins de référence. Ces documents comprennent les rapports sur les trois sessions du Comité préparatoire, ainsi qu'une lettre du Secrétaire général de la Conférence contenant une liste des questions évoquées dans les discussions préliminaires sur les divers points inscrits à l'ordre du jour, comme cela avait été annoncé lors de la troisième session du Comité préparatoire ; un certain nombre de lettres et d'aide-mémoire touchant diverses autres questions soulevées au cours des séances, cinq projets de recommandations qui n'ont pu être examinés faute de temps, mais dont la Conférence a estimé qu'ils présentaient un intérêt suffisant pour qu'il faille en recommander la transmission à l'« organisme permanent », un extrait pertinent d'une brochure publiée par l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), qu'il est maintenant difficile de se procurer mais qui a été souvent citée pendant la Conférence, des communications de deux organisations non gouvernementales et, enfin, la liste des membres des délégations qui ont assisté à la Conférence, des observateurs envoyés par diverses organisations ainsi que du Secrétariat de la Conférence.

Publication des Nations Unies. N° de vente : 64.II.B.18. Prix broché : 12 F ; relié toile : 20 F.