Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 47 (1967)
Heft: 4: Kennedy Round

Artikel: Le point de vue de la CEE : un succès pour l'action commune
Autor: Hijzen, Theodorus C.
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-887897

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 08.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Le point de vue de la CEE : Un succès pour l'action commune

par

Theodorus C. HIJZEN,

Directeur général des Relations Extérieures de la Commission des Communautés Européennes

Quand la Revue Économique Franco-Suisse a consacré fin 1966 un de ses numéros à un « Bilan de l'Europe », elle n'a pas oublié, à juste titre, d'y inclure un article sur le Kennedy Round de la plume de l'éminent journaliste français Paul Fabra. M. Fabra a expliqué pourquoi le Kennedy Round était intimement lié à l'Europe en mouvement vers son unité.

En effet, la Communauté Economique Européenne était au centre des réflexions du Président Kennedy lorsqu'il a pris l'initiative d'engager les États-Unis dans cette entreprise importante, de même qu'elle est restée au centre de l'attention et de l'intérêt de ses partenaires pendant les négociations.

Il y avait dans cette initiative un certain défi (le terme anglais « challenge » exprime mieux cette idée) à l'adresse de la Communauté qui aurait pu estimer devoir alors consacrer d'abord et exclusivement toute son énergie à sa construction et à sa consolidation internes, cependant, ce défi la Communauté n'a pas hésité à le relever et a accepté de jouer un rôle à la mesure de son importance pour le développement du commerce mondial. Cette

décision politique ne doit en rien être attribuée à un quelconque sentiment de « mauvaise conscience des droits et des devoirs d'une nouvelle puissance », ce qui impliquait la volonté certes d'accorder un meilleur accès sur le marché de la Communauté, mais seulement au prix d'efforts réciproques de la part des partenaires au profit des produits de la Communauté.

Quand on regarde maintenant les résultats de cette négociation du point de vue de la Communauté, deux réflexions s'imposent immédiatement dont l'importance est capitale pour l'avenir. La première est le fait de l'existence réelle de la Communauté en tant qu'entité économique et politique, capable d'agir comme telle dans des négociations compliquées mettant en cause des intérêts précis et réels de ses membres et de suivre de façon conséquente et ferme une ligne bien établie. La deuxième réflexion qui s'impose est que preuve a été donnée de la sincérité de la Communauté lorsqu'elle affirme qu'elle veut être ouverte et éviter les voies de l'autarcie et qu'elle a pleinement conscience de sa responsabilité de premier importateur mondial et de l'importance décisive de sa contribution pour le développement des échanges internationaux. Elle occupait une position de négociation dont la force et le poids dépassaient de loin les possibilités individuelles des États qui la composent, elle s'est servie de cette force non pas pour freiner ou restreindre les progrès, mais pour contribuer à l'obtention des meilleurs résultats possibles. Il est légitime de penser qu'une grande partie du succès des négociations est due au fait nouveau de l'action commune des six États membres qui ont su utiliser leur nouvelle force dans tout ce qu'elle offrait de possibilités sur le plan de la valeur des concessions, tout en évitant d'en abuser comme instrument de pression. L'exemple qui met tout particulièrement en lumière cette affirmation est celui de la négociation sans précédent menée dans le domaine de la chimie. Le système d'évaluation américain pour le calcul des droits d'entrée a toujours constitué dans le passé la pierre d'achoppement qui a fait obstacle à tout résultat significatif dans ce secteur industriel d'une importance clé. Les négociations Kennedy ont enfin permis de parvenir à un résultat d'ensemble qui s'établit des bases plus raisonnables et plus avantageuses pour tous les partenaires intéressés au commerce des produits chimiques. Sans vouloir minimiser en quoi que ce soit l'effort des principaux partenaires de la Communauté dans ce secteur des négociations (États-Unis, Royaume-Uni, Suisse), il n'en reste pas moins que le succès final est certainement dû à l'élément nouveau que représentait la Communauté, agissant en tant que telle, au service non pas d'une pression politique abusive, mais en raison du poids des contreparties qu'elle était ainsi en mesure d'offrir pour vaincre les hésitations de la délégation américaine. Il reste à espérer que le Congrès des États-Unis qui doit encore entériner cette partie des résultats de la négociation, sera conscient de ce fait et comprendra qu'il s'agit d'un ensemble de résultats strictement équilibrés, dans l'intérêt de tous, y compris celui de l'industrie américaine.

Quelle appréciation peut-on porter maintenant sur l'ensemble de la négociation? Je crois qu'il est juste de reconnaître qu'elle a abouti à des résultats très favorables qui donnent raison à ceux qui sont résolument restés optimistes malgré les difficultés considérables rencontrées en cours de route.

D'une analyse rapide de ces résultats dans le détail il ressort que dans le secteur industriel la baisse des droits d'entrée est véritablement impressionnante. Le tarif de la Communauté qui, déjà avant la négociation était caractérisé par sa modération, a encore été réduit sensiblement et dans la plupart des cas jusqu'à 50 % selon l'hypothèse de travail retenue. La trop célèbre question des disparités n'est peut-être pas résolue dans son principe, mais il n'a pas été inutile que la Communauté ait introduit cet élément dans la négociation. Nombreux sont les économistes qui ont ainsi été amenés à réfléchir à ce phénomène. La critique, dont la position de la Communauté a fait l'objet, était en fait beaucoup plus dirigée contre la méthode que la Communauté était obligée d'appliquer que contre le principe lui-même qui d'ailleurs ne pouvait que très difficilement être refusé.

Dans ce recensement, il convient également de rappeler qu'il a été enfin possible de trouver une solution à un problème resté également en suspens pendant de longues années, celui que posait le secteur de l'horlogerie dans les relations entre la Suisse et la Communauté. Dans ce domaine aussi les formules négociées établissent les bases nécessaires pour un développement désormais plus sain des échanges au bénéfice de tous les intéressés.

Il reste naturellement encore bon nombre de problèmes non résolus. Même d'une négociation aux objectifs aussi ambitieux on ne peut s'attendre à des miracles. La Communauté n'a pas toujours obtenu les concessions qu'elle aurait espérées et de son côté aussi elle a dû parfois se montrer plus hésitante et réservée pour diverses raisons économiques impératives. Dans l'ensemble, cependant, on peut certainement affirmer que les résultats atteints répondent au moins à ce qu'on était raisonnablement en droit d'attendre.

Il en va quelque peu autrement de la situation dans le secteur agricole. La libéralisation des échanges de ces produits est nettement moins spectaculaire que dans le secteur industriel. Mais peut-on vraiment considérer cela

comme une surprise même s'il y a déception? Il convient de ne pas oublier qu'il s'agissait en fait de la première tentative sérieuse pour inclure les produits agricoles dans une négociation d'ensemble et qu'en outre la structure même de la production agricole est tout autre que celle de la production industrielle dans pratiquement tous les pays et pose des problèmes considérablement plus complexes et sensibles. Ceci est certainement vrai pour tous les pays industrialisés de l'Europe occidentale et pas seulement pour la Communauté. Il n'est pas de pays où l'agriculture ne fasse l'objet d'une intervention gouvernementale spéciale de soutien au moyen de méthodes dont la diversité n'a de limites que dans le nombre de pays concernés.

Vouloir ne prendre en considération que le seul aspect de la protection tarifaire était dépourvu de tout sens et efficacité réelle puisque la véritable protection réside sur un autre terrain. Il ne peut y avoir discussion sérieuse sur les produits agricoles si celle-ci ne met en cause tous les instruments par lesquels un pays accorde un soutien à ses propres producteurs agricoles. Se limiter à un ou à certains de ces instruments est non seulement sans effet, mais encore discriminatoire car seuls se trouvent concernés les pays qui utilisent précisément l'instrument mis en cause, tandis que d'autres politiques de soutien, peut-être plus protectrices, échappent à toute discipline.

C'est en partant de cette conviction que la Communauté a proposé une formule de négociation propre à la réaliser. En offrant de négocier sur la base « du montant de soutien » elle s'est déclarée prête à prendre des engagements sur sa politique interne, si ses partenaires étaient disposés à en faire de même. C'était un effort sérieux pour remettre en ordre le commerce de ces produits, malheureusement on a voulu voir dans cette approche nouvelle une manœuvre. La Communauté n'est pas arrivée à convaincre ses partenaires de son utilité. Une occasion a ainsi été manquée qui aurait permis d'atteindre des résultats plus significatifs dans le domaine agricole et de fournir une base pour un dialogue constant dans l'avenir. La Communauté n'a pas perdu l'espoir d'avoir cependant suffisamment éveillé l'attention pour voir ses idées reconnues comme étant le seul moyen d'instaurer une coopération et une responsabilité commune dans l'action internationale qu'attend ce secteur si important de la production et du commerce mondial.

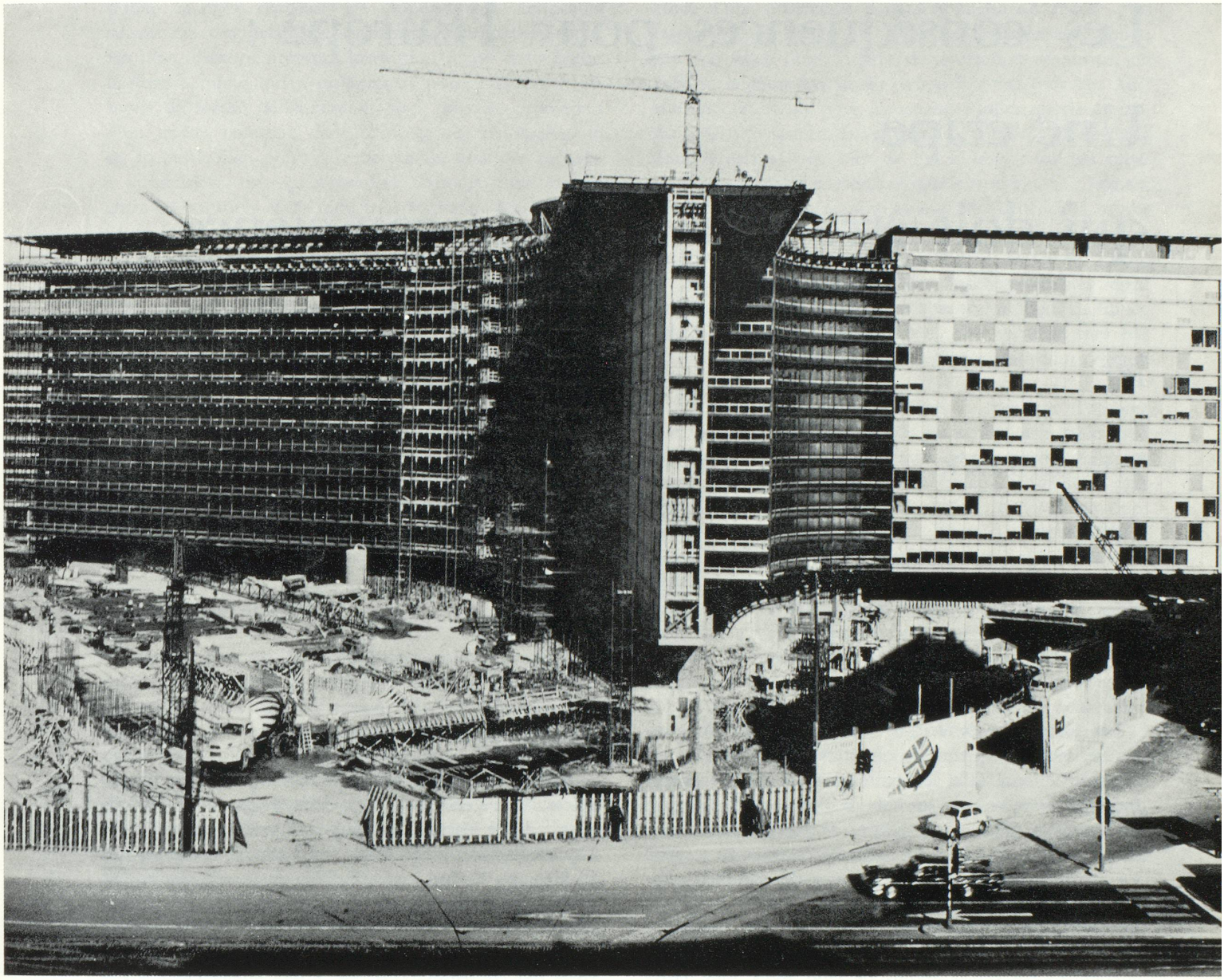
Il serait faux et injuste cependant de conclure que rien n'a été fait. Il y a eu d'abord l'accord sur les principaux éléments d'un arrangement sur le blé, bien que sur une base beaucoup plus limitée que celle proposée par la Communauté. Plus important encore, sans doute, est le fait que cet accord est lié à l'amorce d'un programme d'aide alimentaire multilatérale en faveur des pays en voie de développement. On peut reprocher à ce programme d'être trop modeste, il n'en reste pas moins qu'il ouvre une voie pour l'avenir.

Par ailleurs, les produits agricoles ont fait l'objet d'un nombre appréciable de concessions qui, tout en restant très en deçà des résultats industriels, dépassent néanmoins largement les maigres résultats des négociations antérieures.

Dans le domaine des obstacles non-tarifaires qui avaient été pour la première fois inscrits dans les objectifs d'une négociation, les résultats sont restés très en dessous des espérances. Il s'agit là des mesures gouvernementales autres que les droits de douane qui peuvent freiner l'importation d'un produit. La gamme de telles mesures est extrêmement étendue et variée, il peut s'agir d'un système particulier d'évaluation des marchandises en douane, comme de systèmes d'achats gouvernementaux ou des mesures d'ordre sanitaire ou de caractère technique. La principale difficulté pour traiter de ces mesures est qu'elles ne peuvent être abordées que de façon pragmatique, leur nature même et leur diversité ne permettant pas de les faire entrer dans une règle générale. On ne peut cependant pas considérer qu'il y ait un échec complet en ce domaine. Le règlement du différend sur l'ASP peut être rangé dans ce chapitre. Un autre résultat important, est celui de l'élaboration d'un code international en matière de politique anti-dumping. La discipline définie dans un tel code s'avèrera particulièrement utile et bénéfique si l'on tient compte du fait que la réduction sensible des tarifs douaniers peut inciter les milieux industriels à chercher indûment protection dans une tendance accrue à porter plainte pour de prétendus cas de dumping.

Le risque est également grand de voir se renforcer et se multiplier le recours aux mesures de cette nature. Il est donc certainement avantageux de remettre ces problèmes en discussion dans les années à venir afin d'éviter que dans la pratique ne soient peu à peu annulés les avantages conquis dans cette importante négociation.

Enfin, on ne peut parler du Kennedy Round et analyser ses résultats sans aborder le sujet de la participation des pays en voie de développement. On peut constater une tendance à exploiter la thèse voulant que les négociations se soldent au profit des seuls pays industrialisés. Il s'agit là d'une position exagérée et qui en tous cas demande à être nuancée. Il convient d'abord d'apprécier différemment la situation selon les pays en cause. Il est certain que bon nombre de concessions qui intéressent les capacités actuelles ou potentielles d'exportation des pays dont l'économie a atteint un certain degré de diversification. Il faut reconnaître en revanche que lorsque la capacité



Ensemble Berlaimont, nouveau siège de la CEE à Bruxelles.

d'exportation concerne un nombre limité de produits, les avantages reçus sont assez faibles. Cette situation est naturellement regrettable, mais il faut bien souligner, à l'encontre d'une autre thèse, qu'elle n'a pas été voulue et ne traduit pas un manque d'intérêt de la part des pays industrialisés. Elle découle souvent du fait que les conditions de concurrence existant sur le marché mondial interdisaient pour certains produits l'octroi de concessions plus importantes du fait bien souvent d'un autre pays industrialisé qui aurait été seul en mesure d'en exploiter les avantages. Ceci pose un tout autre problème qu'il conviendra le moment venu d'aborder par des moyens plus appropriés.

Le problème du sous-développement n'a pas trouvé de solution dans le cadre des négociations Kennedy, ce ne fut d'ailleurs jamais le but de l'exercice; il en a cependant été tenu compte dans la mesure du possible. Ce n'est d'ailleurs pas le seul problème, l'analyse qui précède le démontre, qui reste posé. La somme de ces problèmes dont les négociations ont servi à mieux prendre conscience sera, il faut l'espérer, l'occasion de poursuivre le dialogue et de conjuguer de nouveaux efforts tant il est vrai que, dans le domaine de la politique commerciale comme dans bien d'autres aspects du cheminement de l'humanité, qui n'avance pas recule.

Th. C. H.