Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 34 (1954)
Heft: 3

Artikel: Nouvelles tâches de la coopération européenne
Autor: Soldati, Agostino
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-888507

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: 06.01.2026

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

Nouvelles tâches de la coopération européenne

par

Agostino Soldati
Conseiller de légation
Adjoint au délégué
du Conseil fédéral près l'O. E. C. E.

Nous reproduisons ci-dessous un résumé de la remarquable conférence prononcée récemment, à l'occasion des assemblées générales de nos sections de Lyon et de Besançon, par M. Soldati, et nous remercions encore ce dernier de sa précieuse collaboration.

En économie, rien ne saurait être statique. Or, puisqu'il faut bien définir les rapports actuels entre États européens, depuis 1948, on ne saurait leur appliquer un terme plus propre que celui de « coopération économique », celle-ci étant caractérisée par des mécanismes automatiques et multilatéraux partiels, restant bien en deçà de toute intégration.

Après l'âge de l'étalon-or et du libre-échange (qui a connu aussi des poussées de protectionnisme), après la période des accords bilatéraux canalisant les échanges de marchandises et de paiements entre États en une sorte de dirigisme à deux, l'histoire économique voudra-t-elle reconnaître à la période actuelle le mérite d'avoir tenté des expériences limitées de solutions d'ensemble multilatérales et automatiques? L'âge d'or de l'économie orthodoxe est enseveli dans les manuels. Le bilatéralisme reste un recours indispensable, un dispositif qui doit toujours être prêt, là où la coopération faiblit. Celle-ci a essayé dans l'après-guerre d'activer les échanges en mettant l'accent sur l'utilité de solutions partielles mais communes. Une troisième solution, l'intégration, le marché commun intégral, n'a pas accumulé suffisamment d'expériences prolongées pour que, sur le plan international, on puisse en juger autrement que sur un ton politique ou passionnel. Cette dernière solution ne peut d'ailleurs pas trouver application sous tous les horizons.

Entre le bilatéralisme *pur* et le marché commun, la coopération économique à objectifs limités, qui se concilie avec une pleine souveraineté respective, essaye sous nos yeux ses méthodes empiriques et fragmentaires sur une série de problèmes que posent les rapports économiques entre pays européens.

L'Union européenne de paiements est un de ces mécanismes issus de la coopération. La **libération des échanges**, avec ses imperfections, en est un autre, qui rend nécessaire une mise au point continuelle. Les beaux mots de « libération des échanges » signifient, on le sait, que les pays d'Europe occidentale, membres de l'Organisation européenne de coopération économique, ouvrent leurs territoires à l'importation en provenance d'autres pays membres pour un pourcentage déterminé de leurs importations de 1948. Le choix de cette année de référence comporte, il est vrai, une petite part d'hypocrisie initiale, puisque quelques-uns des pays, par suite d'une politique choisie ou imposée, ne connaissaient, en 1948, qu'une gamme d'importations assez restreinte.

Le pourcentage de libération a été porté à 75 % lors de l'entrée en vigueur de l'Union européenne de paiements, le 1er juillet 1950. Les facilités de transferts qu'offre le système de l'U. E. P. et l'obligation d'importer librement 3/4 des achats effectués à l'étranger en 1948 ont provoqué un bond en avant des échanges entre pays membres. Sous cet aspect, la méthode est bonne. Si important que soit ce résultat, il ne saurait masquer pourtant certains défauts que comportent les aménagements intervenus.

Faiblesses du système actuel de libération

Un Comité restreint, composé de sept très hauts fonctionnaires responsables du commerce extérieur de leur pays, surveille depuis deux ans les conditions des échanges s'opérant sous le signe de la « libération ». Le résultat le plus tangible de l'action de ces experts aura été la pression morale exercée sur les différents pays du fait de l'examen périodique de leur situation. Les soldes mensuels actifs ou passifs au sein de l'U. E. P. ne prêtent pas à discussion. Un assez grand nombre de pays (Belgique, Allemagne, Pays-Bas, Suède et Portugal) ont atteint une position créditrice telle, que le financement même de leurs excédents pose pour ces pays des problèmes sérieux. D'une manière générale, en effet, la moitié de la valeur de toute exportation doit être créditée par les pays exportateurs au « fonds commun ». Ils reçoivent l'autre moitié en espèces de la part de l'Union. Quant à celle-ci, elle est fortement mise à contribution, à la longue, par des positions créditrices permanentes et progressives. Cette pression exercée par le système a porté les pays créanciers, dans leur propre intérêt et face aux exhortations constantes du Comité de direction des échanges, à rétrécir la marge des importations encore limitée par des contingents, à la recherche du difficile équilibre des échanges. Ce n'est pas sans douleur qu'ils ont abandonné, l'une après l'autre, certaines restrictions quantitatives à l'importation qui avaient été instituées pour des motifs différents, mais ne pouvaient se justifier, à l'expérience, face à une balance des comptes aussi prospère. Ce **triage des restrictions quantitatives subsistantes** se poursuit avec acharnement et non sans heurts. L'impulsion que donne l'O. E. C. E. à cette chasse aux contingents part de l'idée, éloignée de tout réalisme, il faut bien le reconnaître, qu'aucune mesure restrictive à l'importation ne se justifie de la part d'un pays largement exportateur. Doctrine excellente comme antidote au protectionnisme excessif opposé à l'importation de produits manufacturés, mais qui peut à tout moment tourner court devant des impératifs économiques issus de nécessités intérieures qui sont encore l'apanage des États souverains.

Si les États créanciers font ainsi un examen de conscience pour voir quels contingents protectionnistes ils peuvent encore sacrifier sur l'autel de la coopération, il s'avère que pour les États structurellement importateurs, dont la balance extérieure des comptes souffre de difficultés chroniques, le système actuel n'est pas non plus sans défauts.

L'Union des paiements, avec ses fonds de toute origine, augmente les possibilités de financement entre pays membres. Elle a surtout pour objet d'amortir les fluctuations temporaires de la balance des comptes. Les mouvements de cette balance, toutefois, se sont avérés non pas cycliques (pendant la courte période d'existence de l'Union) mais plutôt progressifs. Pendant les trois ans qui se sont écoulés, certains pays ont eu tendance à n'utiliser l'Union qu'à sens unique, c'est-à-dire en tant qu'**institution de crédit permanent**, leur permettant de financer des importations trop élevées et une lourde gamme de prestations financières vers l'extérieur. Cette possibilité de puiser dans les moyens de l'Union peut, dans certains cas, retarder l'adoption des remèdes indispensables et prolonger une situation de déséquilibre. Les piqûres temporairement tonifiantes de l'U. E. P. auront renvoyé à plus tard l'adoption de méthodes rigoureuses et amères d'assainissement financier. La possibilité de recourir au crédit de l'Union voile certains problèmes structurels.

Voilà quelques-uns des domaines dans lesquels le mécanisme adopté exerce une influence latérale peut-être malfaisante. Il y en a d'autres. La fiction selon laquelle **un système purement numérique**, fondé sur des pourcentages de libération appliqués progressivement, par étapes, puisse arriver à la libre circulation de tout produit et, notamment, de tout produit agricole, a entretenu de dangereuses illusions. Sujette à des facteurs naturels et humains plus imprévisibles que la production industrielle, la production naturelle s'accommode mal de solutions mathématiques. Elle réclame davantage et mieux. Ce n'est pas en passant de zéro à cent, même par étapes, qu'on règle le mécanisme subtil de l'écoulement des produits agricoles. Surtout dans ce domaine, il n'y a pas de formules permanentes, puisque le climat, le soleil et la pluie ne le sont pas.

Mais là où le système, en apparence du moins, a été le plus faussé c'est que, tout multilatéral qu'il est, il a pour base des échanges, et qui dit échanges dit **réciprocité**. Les pays ayant libéré la presque totalité de leurs importations ne pardonnent pas aux pays déficitaires (qui libèrent peu ou prou), d'avoir oublié l'adage : « Do ut des. »

Le système de la libération est incomplet

La Charte de La Havane avait considéré que deux obstacles s'opposaient à des échanges libres : les contingents et les douanes. Elle a essayé de donner à ces deux problèmes la solution qu'il était possible de trouver alors sur un plan universel, c'est-à-dire par une trop grande généralisation.

En matière de **tarifs douaniers**, la plupart des pays membres du système régional économique européen étaient donc déjà liés par leurs engagements au G. A. T. T. (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce), instrument issu de La Charte de La Havane. On a pris prétexte de ces obligations internationales pour s'opposer à ce que l'O. E. C. E. s'occupât activement de réduire les barrières douanières en Europe occidentale. Or, cette action peut être considérée comme le corollaire de l'action concrète entreprise dans le domaine des contingents. Personne n'a jamais pu prouver que des progrès comparables à ceux qui ont été effectués au Château de la Muette dans le domaine des restrictions quantitatives à l'importation ne pourraient être obtenus dans un cadre régional, en dépit des engagements antérieurs du G. A. T. T. Face à ce tir de barrage, la coopération européenne a dû toutefois s'arrêter devant le mur douanier qu'aucune trompette de Jéricho n'a ébranlé jusqu'ici.

La tendance actuelle semble être de faire de l'espace européen une sorte de marché imparfaitement commun (très partiellement aussi vu l'existence de hauts tarifs douaniers) dans lequel chaque pays conserve une certaine liberté de manœuvre, quoique réduite, pour contrôler, à sa guise, d'après certains intérêts nationaux, certaines importations. Le marché unique semble facile à concevoir; en réalité beaucoup de pratiques connues et inconnues ont pour résultat que la loi de l'offre et de la demande, la loi de la libre concurrence, sont faussées. En particulier, cela résulte actuellement des méthodes gouvernementales **d'aide à l'exportation** permettant à l'exportateur de vendre son produit à l'étranger à un prix infé-

rieur au prix de revient. Rien n'est plus irritant pour un exportateur que de constater qu'il est évincé d'un marché tiers parce que son concurrent vend au-dessous de son coût de revient du fait de subventions plus ou moins voilées que lui octroie son Gouvernement.

Cette méthode d'aide à l'exportation peut avoir une justification temporaire. On peut admettre que l'État, réduisant son appétit fiscal, essaye de mettre l'exportateur sur pied d'égalité avec ses concurrents étrangers aussi longtemps qu'il impose à ce même producteur un prix de revient excessif, et cela par exemple parce que sa monnaie est surévaluée. Si ces stimulants peuvent être admis en tant que correctifs temporaires d'une situation défavorable pour l'exportateur, existant du chef du gouvernement, l'expérience a prouvé que des facilités analogues seront demandées ailleurs, dans des pays où l'exportateur ne se trouve pas dans une position défavorable. Indépendamment du « handicap » initial, national, dont peut souffrir un producteur face à ses concurrents étrangers, une course aux stimulants se développe dans les pays concurrents. D'où un mécontentement compréhensible, notamment là où les exportateurs ne jouissent pas d'un appui suffisant pour obtenir du gouvernement une aide par ailleurs fort onéreuse. Les fédérations industrielles européennes ont abordé ce problème. L'O. E. C. E. le connaît également.

La forme la plus frappante d'aide artificielle à l'exportation est celle qui a son origine dans les **dégrèvements fiscaux**. Ceux-ci sont donc sujets actuellement à discussion. Mais tout dégrèvement fiscal a-t-il pour but de favoriser l'exportateur? Le Royaume-Uni estime que non. La « purchase tax » est une taxe indirecte frappant les produits manufacturés de luxe à la dernière phase d'opérations. Elle a pour but d'assurer des rentrées au Trésor, d'éponger les disponibilités liquides de certaines classes de la population, en un mot, de rendre plus cher le luxe et de mettre un certain frein à la consommation de quelques produits finis sur le marché intérieur. C'est en somme un des instruments d'une certaine politique économique générale. Cet instrument n'en exerce pas moins ses effets sur le produit fini, qui coûte au consommateur indigène parfois près du double du prix auquel il sera fourni au consommateur étranger. Le dégrèvement n'a pas été créé pour favoriser le producteur, qui préférerait vendre à un meilleur prix à un cercle élargi de consommateurs indigènes ou étrangers. Il serait injuste que l'instrument qui doit freiner la consommation intérieure freine aussi l'exportation. C'est pourquoi on estime au Royaume-Uni que la « purchase tax » doit rester en dehors du débat. Les grands pays continentaux, eux, diminuent les charges des exportateurs soit dans le domaine des taxes indirectes, soit dans le domaine des prestations sociales. Les ristournes de taxes indirectes accordées sur le continent ont une incidence moindre sur la formation des prix à l'exportation. Mais les pays continentaux dont il s'agit ont de la peine à concevoir que leurs systèmes puissent être modifiés ou réduits sans que tel autre pays renonce aux siens, même si celui-ci peut contester à bon escient, historiquement et en doctrine, que son système ait pour but de faciliter la concurrence contre les fournisseurs étrangers.

Conclusion

La coopération économique répugne à toute solution simpliste et totale. Les États veulent rester maîtres de leurs moyens. Ils en usent parfois d'une façon judicieuse, parfois d'une manière qui, vue de l'étranger, semble contestable, contraire à ce principe de la libre concurrence qui est à la base du commerce et de l'industrie.

Nous avons esquissé rapidement quelques-uns des problèmes qui demandent une solution sur le plan de la coopération et du multilatéralisme, notamment pour montrer que ces deux idées-forces ne sont pas encore au bout de leurs moyens.

Agostino Soldati