Zeitschrift: Revue économique franco-suisse

Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France

Band: 39 (1959)

Heft: 4: Genève et la France : 4ème centenaire de l'Université de Genève

Artikel: Un vieux problème toujours actuel : la clause de la nation la plus favorisée

Autor: L'Huillier, Jacques

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-888219

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: 07.01.2026

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

Un vieux problème toujours actuel : la clause de la nation la plus favorisée

par Jacques L'Huillier
Professeur à la Faculté
des Sciences économiques et sociales

Par son geste aimable de dédier ce numéro de l'excellente *Revue Économique Franco-Suisse* au IVe Centenaire de l'Université de Genève, la Chambre de Commerce Suisse en France invite ceux qui ont le privilège de collaborer à sa rédaction, à prendre un certain recul historique. Pour notre part, nous aimerions essayer de dégager ici des controverses un peu vives de l'actualité le problème de la différenciation de traitement selon les uns, de la discrimination selon les autres, qui est pendant devant l'O. E. C. E. Fort heureusement, d'ailleurs, les récents accords franco-britannique et franco-suisse en matière de contingents ont contribué dans le présent à dépassionner le débat.

La doctrine libérale s'est toujours élevée contre le caractère discriminatoire des politiques commerciales dans les échanges internationaux, en se fondant sur l'argument théorique qu'en appliquant un traitement différentiel aux divers pays exportateurs, un pays importateur fausse la division internationale du travail. A l'endroit des articles pour lesquels les pays qu'il défavorise ont des prix d'exportation plus bas que les pays qu'il privilégie, le pays importateur porte préjudice à ses consommateurs nationaux, sans avantage pour ses finances publiques, s'il relève sa protection contre les premiers; et il diminue ses recettes douanières, sans bénéfice pour ses consommateurs, s'il abaisse sa protection en faveur des seconds. De ce point de vue les inconvénients de la discrimination sont d'autant plus sensibles qu'elle est plus forte. Mais l'expérience montre qu'une discrimination même faible, bien qu'elle soit tolérable sous le rapport de la rationalité économique, n'en crée pas moins des conflits fort irritants pour autant qu'elle s'applique à des pays exportateurs dont la structure économique est assez semblable et qui sont donc fortement concurrents, pour certains articles tout au moins; elle suffit en effet, dans ces circonstances, à bouleverser des courants commerciaux.

Le frein le plus puissant au protectionnisme, il faut l'avouer, est la crainte des mesures de rétorsion. C'est par des négociations que les mesures autonomes de défense commerciale subissent une érosion. Telle est la raison pour laquelle la non discrimination a pris la forme de la clause de la nation la plus favorisée, qui donne l'assurance à un pays A qui obtient une concession d'un pays B que cette concession ne sera pas dépouillée de sa valeur par une concession encore plus forte que ledit partenaire B viendrait à accorder ultérieurement à un pays tiers C, parce que le bénéfice de cette nouvelle concession sera étendu automatiquement au pays A.

Mais depuis que la clause de la nation la plus favorisée s'est généralisée, l'objection reparaît régulièrement qu'il y aurait une injustice à faire profiter automatiquement le pays A, dans notre exemple, d'une concession qui a été accordée par le pays B au pays C en échange d'avantages particuliers offerts par C à B. De cette idée naît la tentation de substituer la forme conditionnelle à la forme inconditionnelle de la clause.

◀ Les escaliers de l'Université, lieu favori des étudiants.
(*Photo Mandanis, Genève.*)

Dans celle-là on demande au pays A d'acheter de B le bénéfice de la concession acquise par le pays C, au moyen de nouvelles concessions de sa propre part.

L'histoire enseigne que la prétention d'appliquer la clause sous sa forme conditionnelle n'est jamais durable chez un pays qui se soucie du sort de ses exportations. D'abord, ce pays s'aperçoit qu'il n'est plus lui-même mis automatiquement au bénéfice des nouvelles concessions faites à des pays tiers par ses partenaires. D'autre part, les partisans de la clause conditionnelle se font des illusions en pensant que les partenaires du pays qui l'applique seront toujours disposés à payer le prix qu'il exige pour éviter la discrimination. A cette dernière ils risquent de répondre par une différence de traitement. De proche en proche, tout le réseau des accords commerciaux menace de se défaire, comme le tricot dont une maille a lâché. Les négociations font place à la guerre douanière.

La France, en ce qui la concerne, a fait cette expérience à deux reprises dans l'histoire contemporaine. Dans le premier cas le point de départ fut le fameux Traité franco-anglais de 1860 négocié par Chevalier et Cobden. La France désira ne point étendre *ipso facto* aux autres pays les avantages très importants qu'elle avait consentis au commerce anglais. On sait que le conflit qui en résulta fut à la clef de la guerre douanière des années 1890, et se termina par le retour à la forme inconditionnelle de la clause. Après la première guerre mondiale, la France appliqua de nouveau la forme conditionnelle de la clause, mais de nouveau, après quelques années, elle la remplaça par la forme inconditionnelle, précisément à l'occasion de la conclusion du premier traité de commerce qu'elle conclut avec l'Allemagne. Le cas des États-Unis est encore plus significatif. Ce pays introduit la clause sous sa forme conditionnelle dans le Traité de commerce qu'il signa avec la France en 1778. Aussi longtemps que les États-Unis exportèrent principalement des produits de base qui étaient admis quasiment en franchise sur les marchés européens, ils ne se soucièrent guère de la menace de mesures de rétorsion. Mais quand ils devinrent exportateurs de produits manufacturés, après la première guerre mondiale, ils ne tardèrent pas — en 1923 — à se rallier à la forme inconditionnelle.

Ce n'est pas à dire que les préoccupations qui habitent l'esprit des champions de la forme conditionnelle de la clause soient sans aucun fondement. Mais une technique de négociation douanière a su y répondre. Elle consiste à négocier simultanément les divers accords bilatéraux de façon que chaque pays se rende compte de la portée totale tout à la fois des concessions qu'il fait et qu'il reçoit. Cette formule qui était entrée dans les faits dès la fin du XIXe siècle a été institutionnalisée en quelque sorte par le G. A. T. T., en la renforçant par la règle que pour un produit donné les négociations s'engagent d'abord avec le pays qui est le plus gros exportateur de cette marchandise.

Il est vrai que le G. A. T. T. lui-même, comme on le sait, prévoit certaines dérogations au principe de la non discrimination, et parmi elles figurent les unions douanières dont nous nous occupons ici. Cette exception se justifiait sans doute dans l'esprit de ses auteurs par la possibilité d'assimiler à une économie nationale un groupement dans lequel toutes les entraves aux échanges sont abolies.

Cette caractéristique fait précisément que dans ce cas la différence entre une variante conditionnelle et une variante inconditionnelle de l'égalité de traitement ne peut pas se présenter de la même façon que dans les accords commerciaux habituels. En effet, sur le plan des concessions de politique commerciale, il n'y a plus de demi-mesure : c'est tout ou rien. Si de nouveaux pays désirent s'associer à un groupement de ce genre, il n'y a plus à doser les concessions qu'ils reçoivent et celles qu'ils font puisque tous les obstacles de politique commerciale disparaissent entre les États co-contractants. L'esprit de la forme conditionnelle tend alors à se déplacer sur un autre plan. Au lieu qu'un pays recherche des garanties pour s'assurer qu'une concession de sa part à l'importation sera équilibrée par des concessions de tous ses partenaires en faveur de ses propres exportations, il entend n'étendre le bénéfice de cette obligation totale de libération qui lui incombe en vertu de l'union douanière, qu'en obtenant en contrepartie certaines assurances quant à la similarité du niveau et de la structure des coûts de production de ses partenaires avec les siens propres, pour éviter d'être inondé d'importations.

Ces précautions peuvent être légitimes en principe, mais on ne saurait, semble-t-il, les définir selon un modèle-type. En premier lieu, certaines d'entre elles peuvent faire double emploi. Si l'on admet par exemple que chaque pays conserve la faculté de modifier la parité de sa monnaie, il n'est plus besoin de s'inquiéter de décalages généraux des niveaux de coûts, par exemple des modifications différentielles de la charge salariale globale par travailleur d'un pays à l'autre. Ensuite, il peut se faire qu'en exigeant d'un pays les mêmes garanties qui ont été déjà accordées par un autre pays, on impose au premier un handicap beaucoup plus grave qu'au second. C'est ainsi que la renonciation à la possibilité de se procurer dans le monde extérieur des biens de production à bon compte, à la faveur d'un tarif modéré, est beaucoup plus importante pour une petite économie que pour une grande économie qui dispose en abondance de ressources naturelles sur son territoire, à proximité même de ses industries. En troisième lieu, certaines garanties se laissent difficilement couler dans des stipulations juridiques, et ce ne sont pas toujours les moins importantes, bien au contraire, telles celles qui sont relatives à la coordination des politiques conjoncturelles, comme en témoignent les difficultés actuelles de l'industrie charbonnière dans la C. E. C. A.

Dans ces conditions, on peut se demander si l'on ne sera pas porté par la force des choses vers une méthode analogue à celle qui, à l'expérience, a permis de réconcilier le jeu de la clause inconditionnelle de la nation la plus favorisée et le souci d'équilibrer les droits et les obligations douanières des États, à savoir le réexamen périodique de la situation globale des engagements mutuels des États participants pour ajuster la nature et la portée des garanties mentionnées ci-dessus au cours des événements.

Jacques L'Huillier