Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 41 (1961)
Heft: 1: La Suisse et l'Europe

Artikel: Le G.A.T.T. point de rencontre entre les Six et les Sept
Autor: P.-A.Ch.
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-887588

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

LE G. A. T. T. POINT DE RENCONTRE ENTRE LES SIX ET LES SEPT

Sur la petite route qui mène du Palais des Nations au charmant village de Prégny, dans la banlieue de Genève, une pancarte minable indique que parmi les arbres d'un magnifique parc se cache le siège du GATT. Sigle mystérieux que peu de personnes seraient capables d'identifier à Genève. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (en anglais General Agreement on Tariffs and Trade, soit GATT) a pourtant été signé sur les bords du Léman le 30 octobre 1947, et mis en vigueur le 1er janvier de l'année suivante. En réalité l'Accord n'est que « le rejeton de la Charte du commerce et de l'emploi morte en couches », la fameuse Charte de La Havanne d'abord prônée par les États-Unis, puis rejetée par eux, ce qui lui donna le coup de grâce. Au moment où la commission préparatoire siégeait à Genève au printemps 1947 pour examiner le document américain intitulé « projet de charte pour une organisation internationale du commerce » et en même temps organiser la Conférence de La Havanne qui devait s'ouvrir en novembre, le Conseil économique et social des Nations Unies invita les pays représentés dans la commission préparatoire à mettre immédiatement en application l'article 17 du projet de Charte, qui se rapportait à la réduction des tarifs par voie de négociation. Les résultats des négociations qui se déroulèrent alors et qui furent conduites bilatéralement en vue de leur application multilatérale formèrent l'Accord général, auquel on ajouta les dispositions du projet de Charte concernant la politique commerciale (chap. IV de la Charte).

L'Accord, dans lequel on retrouve les grands principes libéraux auxquels les États-Unis ont toujours été attachés..., ainsi que les exceptions qui doivent protéger leurs intérêts vitaux, repose sur trois principes fondamentaux : la négociation et la consolidation des concessions tarifaires, la condamnation des restrictions quantitatives et la non-discrimination.

***

Il est tout d'abord prévu que des négociations tarifaires seront organisées dans le cadre de l'Accord. Ces négociations doivent porter sur l'abaissement des droits de douane, leur consolidation au niveau existant au moment de la négociation ou l'engagement de ne pas les élever au delà d'une limite fixée d'avance. L'Accord contient une disposition de la plus haute importance pour les pays à bas tarif, selon laquelle « la consolidation de droits de douane peu élevés ou d'un régime d'admission en franchise sera reconnue, en principe, comme une concession de valeur égale à une réduction de droits de douane élevés » (art. XXIX, § 2, a). Afin d'élargir son champ d'action, l'Accord stipule que les négociations ne porteraient pas seulement sur les tarifs douaniers, mais également sur les marges de préférence, l'activité des entreprises commerciales à monopole d'État et les réglementations intérieures de caractère administratif, prescrivant par exemple l'utilisation de produits déterminés ou en quantités déterminées.

Pour assurer une certaine stabilité des tarifs douaniers, l'Accord prévoit que les droits qui ont été négociés seront consolidés simultanément au niveau auquel ils se trouvaient au moment de la conclusion des accords tarifaires, pour une durée de trois ans. Les concessions tarifaires et les consolidations réciproques décidées au cours des négociations du GATT sont déclarées partie

intégrante de l'Accord. Il en résulte qu'elles ne peuvent pas être annulées unilatéralement.

Au terme d'une période triennale, le pays qui désire modifier ou retirer une concession accordée précédemment, doit offrir une compensation suffisante à ses partenaires, c'est-à-dire au pays avec lequel il a traité directement et aux autres pays qui ont bénéficié de la concession par le jeu de la clause de la nation la plus favorisée, que nous examinons plus loin. Si un accord à l'amiable ne peut intervenir, le pays qui modifie le régime des concessions accordées sera l'objet de mesures de rétorsion de la part de son partenaire principal, qui avait dû « payer » en son temps les concessions que l'autre lui avait octroyées. Ce mécanisme, qui a parfaitement fonctionné, est un frein efficace contre les aventures tarifaires d'États en mal de protectionnisme.

Il convient de remarquer que l'Accord contient un certain nombre de dérogations au principe de la consolidation des concessions tarifaires. Le retrait d'une concession peut intervenir en cours de période si un produit est importé en quantités telles qu'il porte préjudice aux producteurs nationaux, ou lorsqu'un pays sous-développé désire favoriser une branche de production déterminée. Un pays peut en outre demander l'autorisation d'entrer en négociation en vue de modifier ou de retirer une concession.

*
* *

Mais il est temps d'arriver au principe de la nation la plus favorisée, puisqu'on ne peut pas comprendre parfaitement le mécanisme du GATT, qui est à la fois « un code et une technique » selon l'expression de M. J. Royer, sans connaître l'application de cette clause, qui s'insère dans le principe plus général de la non-discrimination ou de l'égalité de traitement.

Il résulte de la clause de la nation la plus favorisée que les réductions douanières ou les autres avantages obtenus lors des négociations bilatérales qui ont lieu dans le cadre du GATT profitent *ipso jure* aux autres membres de l'Accord général. Autrement dit, les négociations se déroulent sur une base bilatérale, c'est-à-dire de pays à pays et produit par produit, mais la simultanéité des discussions et l'extension aux autres partenaires des deux pays intéressés des concessions qu'ils sont disposés à s'accorder placent finalement les négociations du GATT dans un cadre multilatéral. Une coutume s'est ainsi établie qui veut qu'un pays importateur ne négocie qu'avec le fournisseur principal d'un produit. Il sait jusqu'où il peut aller dans la voie des concessions et l'extension des concessions qu'il accordera à ses autres partenaires ne lui importe guère, car ses achats dans ces pays-là n'atteignent qu'un volume limité. La transposition des méthodes traditionnelles de négociation sur le plan multilatéral a permis d'élargir également les possibilités de réduction. En effet, la réduction d'un droit à l'importation d'un produit dans un pays donné peut être compensée par la réduction qu'applique un pays qui n'a pas participé aux négociations bilatérales sur un produit qui intéresse le premier pays nommé. L'Accord a prévu de nombreuses dérogations, la plus connue étant celle dont jouissent les unions douanières et les zones de libre-échange.

Au chapitre de la non-discrimination, l'Accord exige en plus de l'application de la clause de la nation la plus favorisée, le traitement national en matière d'importations et de réglementations intérieures, par quoi il faut entendre que les taxes intérieures, ainsi que les prescriptions et réglementations sur la vente ou les mélanges ne devront pas être appliqués aux produits importés de manière à favoriser la production nationale.

Enfin, le troisième grand principe du GATT réside dans l'élimination des restrictions quantitatives. On peut dire que dans le domaine industriel, le GATT est parvenu à des résultats remarquables, en poursuivant une politique de désarmement contingentaire *erga omnes*. Reste évidemment le secteur agricole, pour lequel l'Accord prévoit des dérogations expresses. D'autres dérogations sont possibles lorsque le contingentement peut se justifier par la protection de l'équilibre de la balance des paiements ou pour « faciliter la création d'une branche de production déterminée à l'effet de relever le niveau de vie général de la population ». Cette clause s'applique avant tout aux pays en voie de développement.

Dans le domaine des contingentements, un problème crucial qui se pose actuellement au GATT est celui de l'élimination de restrictions quantitatives établies par les pays industriels à l'encontre des produits manufacturés d'un prix exceptionnellement bas en provenance du Japon et d'autres pays d'Asie. Basées auparavant sur des raisons de balance de paiement, on peut dire que ces restrictions, qui ne se justifient plus du tout, ont la vie dure.

Au cours des grandes conférences tarifaires de Genève (1947), d'Annecy (1949), de Torquay (1950-1951) et de Tokyo, les 38 États qui ont signé l'accord du GATT se sont accordés environ 60 000 concessions sous forme de réductions et de consolidation de droits de douane. Mais plus on fait de progrès dans l'abaissement des droits de douane, plus les réductions subséquentes sont difficiles à obtenir.

*
* *

Après avoir brièvement exposé le mécanisme du GATT, voyons maintenant quel rôle il pourrait jouer dans le conflit qui oppose le Marché Commun à l'Association européenne de libre-échange. Le GATT se trouve confronté actuellement avec une tendance qui s'est développée tout dernièrement : le régionalisme. Le GATT, dans l'esprit de ses auteurs, devait promouvoir le commerce sur une base mondiale en supprimant les entraves qui s'opposent au libre développement des échanges. Ce n'est donc pas un hasard si les réunions du GATT ont servi de tribune aux États qui se sentaient lésés, à tort ou à raison, par les projets d'intégration régionale, qu'ils soient européens ou américains. Le Traité de Rome et celui de Stockholm — mais dans une moindre mesure — ont subi un examen approfondi de la part des Parties Contractantes afin de savoir si ces accords d'union douanière dans un cas, de libre-échange dans un autre étaient compatibles avec les règles du GATT, ou plutôt avec les dérogations aux principes fondamentaux, le plus important d'entre eux à être violé en l'occurence par ces ententes régionales étant la clause de la nation la plus favorisée. Les critiques exprimées au sein du GATT ne se sont pas limitées là, puisqu'elles se sont aussi adressées à la future OCDE, bien inoffensive si on la compare à la défunte OECE.

Mais les pays en voie de développement ont déjà suffisamment de griefs fondés à faire valoir à l'égard des pays industrialisés pour qu'ils ne laissent pas échapper de pareilles occasions de rappeler que la libéralisation du commerce doit s'effectuer dans un cadre universel.

***

Faute d'aboutir à un accord politique entre les Six et les Sept, on s'est rabattu sur le GATT pour essayer d'éliminer les conséquences économiques fâcheuses de la division de l'Europe en deux blocs rivaux.

Car il ne faut pas se faire d'illusions : la division de l'Europe est un problème politique et les discussions au sein du GATT permettront d'en atténuer les conséquences économiques mais non pas de les éliminer. Il serait tout aussi faux de croire qu'une solution sera trouvée dans un proche avenir; on en est actuellement au stade où les conséquences psychologiques de la rupture de 1958 commencent seulement à s'atténuer. Un accord n'est donc pas pour demain. On peut en déduire qu'il est d'autant plus urgent que l'Europe cherche un moyen de diminuer les suites fâcheuses que la perpétuation d'une situation politique absurde va produire. Les négociations qui s'ouvriront prochainement au GATT semblent offrir un cadre approprié pour résoudre ce genre de difficultés. Pour l'instant, on discute « tarifs » au GATT, mais uniquement sous l'angle des compensations à offrir par les pays membres du Marché Commun contre l'augmentation de certaines de leurs positions douanières résultant de la mise en place à partir du 1er janvier de cette année du tarif extérieur commun de la Communauté. Ces négociations, qui ont eu beaucoup de peine à démarrer, semblent toucher heureusement à leur fin. Ensuite commencera la véritable négociation pour un abaissement général des droits de douane, proposée par M. Dillon, d'où son nom de « Dillon round ». Dans le cadre du « Reciprocal Trade Agreement Act », les États-Unis peuvent consentir une réduction maximum de 20 p. 100 en 4 ans et jusqu'à la date limite du 30 juin 1962. La « monnaie d'échange » des États-Unis est donc limitée en quotité et en durée. Il n'en subsiste pas moins que déjà dans ce cadre, il serait possible d'aboutir à des concessions en triangle : Marché Commun-Royaume-Uni-États-Unis. On aboutirait ainsi à un abaissement des tarifs extérieurs du Marché Commun et des Sept de la zone de libre-échange. En vertu de la clause de la nation la plus favorisée, les concessions que les groupes seraient d'accord de s'accorder profiteraient automatiquement à leurs autres partenaires... pour autant que ceux-ci aient quelque chose à offrir en échange. Si une volonté commune se manifestait dans les deux groupes d'abaisser fortement les tarifs extérieurs, elle se heurterait à l'impuissance d'autres États de les suivre dans la même voie, et notamment à l'impuissance des États-Unis liés par une législation absurde. Reste une solution : qu'un « crédit » soit accordé aux Américains, c'est-à-dire que les concessions ne soient pas accordées en vertu d'une stricte réciprocité. Les Européens offriraient un cadeau provisoire aux États-Unis, que ceux-ci rembourseraient par la suite. Il est en tout cas essentiel qu'une réciprocité absolue existe entre les Six et les Sept. Il est clair que le jour où les tarifs extérieurs des deux entités économiques seront réduits à un minimum, les effets de la discrimination seront fortement atténués. Les discussions au sein du comité des 21 ayant échoué, le dossier a été renvoyé au GATT, qui reste ainsi à l'heure actuelle la seule institution où des représentants des deux groupes peuvent « discuter ». Or quand on « discute », on est prêt à négocier et quand on est prêt à négocier, on est aussi d'accord de faire des concessions. Sans concessions réciproques, les Six et les Sept resteront sur leurs positions. Les chances d'aboutir à un rapprochement ne sont déjà pas si nombreuses et les conséquences de la division de l'Europe apparaîtront à la longue si tragiques, qu'il ne faut négliger aucune possibilité de mettre les Six et les Sept en présence. Le GATT offre une occasion unique de réaliser ce vœu et on ne peut que souhaiter qu'il puisse servir de cadre à la réconciliation économique d'un continent brouillé avec lui-même.

P.-A. Ch.