

**Zeitschrift:** Revue économique franco-suisse  
**Herausgeber:** Chambre de commerce suisse en France  
**Band:** 44 (1964)  
**Heft:** 1: La Suisse et la négociation Kennedy

**Artikel:** Problèmes actuels relatifs au développement des échanges internationaux  
**Autor:** Guindey, Guillaume  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-886910>

#### 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:** 14.01.2026

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



# Problèmes actuels relatifs au développement des échanges internationaux

par Guillaume Guindey,

Inspecteur général des Finances,

ancien Directeur général de la Banque des règlements internationaux

Nous publions ici le texte de l'exposé prononcé par M. Guillaume Guindey, ancien Directeur général de la Banque des Règlements Internationaux à Bâle, le jeudi 13 février, devant les hôtes de la Chambre de commerce suisse en France.

M. Guillaume Guindey, témoigne à l'égard de la position des partenaires de la France, d'une rare ouverture d'esprit qu'il nous plaît ici de saluer.

Sur un sujet particulièrement ardu, M. Guindey a suscité l'intérêt d'un large public, et nous sommes heureux de faire profiter tous les lecteurs de la « Revue économique franco-suisse » de cet exposé.

L'un des aspects remarquables de l'expansion économique que le monde connaît depuis la dernière guerre est l'accroissement continu et important du commerce international. Par rapport à 1938 celui-ci s'est accru en valeur d'environ 700 %. Dans quelle mesure ce développement du commerce est-il l'effet, dans quelle mesure est-il la cause de l'expansion ? Il est difficile de le dire. Certainement il a été un facteur de la prospérité générale. Certainement aussi il a été facilité par l'effort persévérant accompli depuis la fin de la guerre pour réduire les obstacles aux échanges : élimination ou quasi-élimination des restrictions quantitatives ; abaissements de droits négociés dans le cadre du G.A.T.T. ; abaissement des tarifs entre les membres du Marché Commun Européen et de l'Association Européenne de Libre Échange. C'est la raison pour laquelle les principaux pays commerçants du monde ont récemment jugé souhaitable, dans leur intérêt commun, d'entreprendre une action de grande envergure pour un nouvel élargissement du commerce international. Il y a aussi d'autres raisons pour cette

entreprise. L'une consiste dans le fait que l'existence de la Communauté Européenne d'une part, celle de l'A.E.L.E., d'autre part, se traduisent chacune, à l'égard de l'extérieur, par une discrimination, et que cette discrimination sera d'autant plus facilement supportée que les tarifs extérieurs seront moins élevés ; la répartition de l'Europe en deux groupes douaniers sera d'autant moins ressentie que la politique commerciale de chacun d'eux sera plus libérale. Une seconde raison est que jusqu'ici l'effort de libération du commerce mondial qui s'est accompli avec succès dans le domaine des produits industriels ne s'est pas accompagné d'un effort similaire dans le domaine des échanges de produits agricoles. Une troisième raison est qu'il existe un désir général de favoriser l'essor des exportations des pays en voie de développement en liaison avec une politique générale d'aide à ces pays.

Il y a donc actuellement un désir général d'accomplir un effort systématique pour accroître le commerce mondial au sens le plus large du terme. Mais ce désir



1



2



3

ne suffit pas. Car l'entreprise ne se heurte pas seulement, dans tous les pays, à des résistances protectionnistes. Elle soulève en outre des problèmes techniques extrêmement complexes que la bonne volonté ne suffit pas à résoudre et qui exigent un effort d'imagination. Ce sont ces problèmes techniques que l'on essaiera de passer en revue, en cherchant à les envisager d'un point de vue international plus qu'à exposer sur chacun d'eux les positions françaises.

Ces problèmes techniques ne sont d'ailleurs pas les mêmes en ce qui concerne les produits industriels, les produits agricoles fournis par les pays de la zone tempérée, et les productions des pays en voie de développement. On examinera donc séparément ces trois catégories de marchandises.

L'un des objets des pourparlers engagés dans le cadre du G.A.T.T. depuis le mois de mai dernier sous le nom de « Kennedy Round » est de définir une méthode acceptable par toutes les parties en cause, en vue de réaliser une réduction progressive et substantielle des tarifs douaniers sur les produits industriels. Mais la définition de cette méthode se heurte à une série de difficultés.

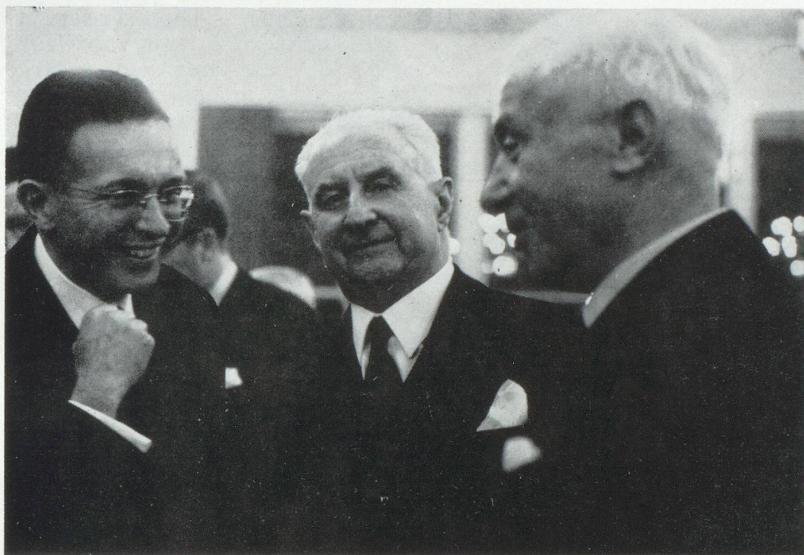
Une première difficulté est que la méthode traditionnelle de réduction des tarifs se révèle insuffisante. Cette méthode consiste à ce que, pour chaque article du tarif, soient poursuivies des négociations bilatérales. Pour une marchandise donnée chaque pays discute les abaissements de droits qu'il est disposé à consentir avec

le pays qui est le plus intéressé à ces abaissements, c'est-à-dire le pays qui est dans le monde le principal fournisseur de cette marchandise. En contrepartie, ce pays principal fournisseur négocie avec chacun de ses clients des concessions tarifaires sur tel ou tel produit qui l'intéresse. L'expérience a prouvé qu'une telle procédure ne peut aboutir qu'à des résultats limités. Elle est trop lourde et trop complexe. Comportant des décisions particulières à chaque marchandise, elle offre une cible trop facile aux tendances protectionnistes. Elle n'est pas de nature à permettre une réduction générale des tarifs. Une réduction générale ne peut être obtenue que grâce à ce qu'on appelle, par opposition à la méthode traditionnelle,

## I. — PRODUITS INDUSTRIELS

Nos photos :

1. M. Jean-Louis GILLIÉRON, Président de la Chambre de Commerce suisse en France, présente l'orateur.
2. S. Exc. M. Agostino SOLDATI, (à gauche sur notre cliché), Ambassadeur de Suisse, en conversation avec M. Otto FREY, Vice-président de notre Compagnie.
3. MM. CAILLAT et RUEDI, de l'Ambassade de Suisse, en compagnie de M. GEISER, membre du Conseil de la Chambre de commerce suisse en France (au centre).
4. MM. BORGEAUD et MARTIN écoutent M. ROBERT-TISSOT, Directeur général de la C.C.S.F.



4

(Photos Almasy.)

la méthode linéaire, c'est-à-dire par une méthode consistant à appliquer à tous les postes du tarif, sous réserve seulement de certaines exceptions, une formule de réduction de caractère général. C'est au surplus la méthode qui est suivie avec succès à la fois par la Communauté Économique Européenne et par l'Association Européenne de Libre Échange pour l'élimination progressive des droits de douane entre les pays membres. C'est également la méthode que la Communauté de Bruxelles a proposé à ses partenaires de suivre lors de la négociation menée au sein du G.A.T.T. en 1961 sous le nom de « Dillon Round ». Mais cette offre n'a pu, à l'époque, être acceptée par les États-Unis, dont le Gouvernement ne disposait pas des pouvoirs nécessaires pour appliquer la mé-

thode linéaire. C'est précisément parce qu'il est devenu conscient des avantages de cette méthode que le Gouvernement des États-Unis s'est fait donner par le Congrès de nouveaux pouvoirs par la loi connue sous le nom de « Trade Expansion Act » en 1962.

L'idée qui vient à l'esprit au premier abord est que la méthode linéaire devrait consister à appliquer à tous les droits de douane un pourcentage de réduction uniforme. Mais si, méthode linéaire signifie application d'une formule générale, cette formule générale ne consiste pas nécessairement à réduire uniformément tous les droits. Cette réduction uniforme serait évidemment la formule la plus simple. Mais — c'est là un second problème — cette formule d'un pourcentage uniforme n'est pas satisfaisante.

Il existe en effet de grandes différences entre les tarifs des grands pays industriels. Ces différences ne tiennent pas seulement au niveau moyen des droits, elles tiennent aussi — et ce point est très important — à la diversité plus ou moins grande des droits à l'intérieur d'un même tarif. Le tarif extérieur commun des pays de la Communauté Économique Européenne comporte des perceptions dont le plus grand nombre est compris entre 10 % et 20 % ; les droits supérieurs à 20 % ne représentent que 7 % environ des lignes du tarif extérieur commun et les droits supérieurs à 30 % n'en représentent que 0,5 %. Dans le tarif américain, au contraire, les droits supérieurs à 20 % représentent 40 % des postes du tarif, les droits supérieurs à 30 %, 18,8 %, les droits supérieurs à 40 %, 6,4 % et ainsi de suite. Le tarif britannique comporte, lui aussi, une hétérogénéité de droits qui l'apparente au tarif américain et l'oppose au tarif de la Communauté Économique Européenne. En sens contraire, le tarif suisse se caractérise par le fait, d'une part, que sa moyenne est sensiblement inférieure à celle du tarif Marché Commun, et par le fait, d'autre part, que les droits supérieurs à 10 % y sont l'exception (une centaine sur environ 4.000 lignes).

Telle étant cette structure des tarifs, qu'arriverait-il si on les réduisait tous d'un pourcentage uniforme, par exemple d'un pourcentage de 50 % ?

Les droits des pays à bas tarif seraient pour la plupart amenés à un niveau ne constituant plus qu'une protection théorique. Les droits du Marché Commun seraient, à concurrence de 93 %, réduits à un niveau inférieur à 10 %, c'est-à-dire à un niveau ne constituant qu'une faible protection. Cependant, à la fin du même exercice, les États-Unis conserveraient des droits supérieurs à 15 %, à concurrence de 18,8 % de leur tarif et des droits supérieurs à 20 % à concurrence de 6,4 %. En particulier le secteur de la chimie resterait protégé aux États-Unis par des droits très élevés, conséquence particulièrement indéfendable si l'on songe que le tarif américain en ce qui concerne les produits chimiques est encore celui qui avait été institué au lendemain de la guerre de 1914, en vue d'accorder une protection,

légitime à l'époque, à une industrie chimique américaine qui en était alors à ses débuts.

Il apparaît donc nécessaire que la formule linéaire soit une formule différenciée ne réduisant pas du même pourcentage les droits bas et les droits élevés, de façon à assurer, en même temps qu'une réduction des tarifs, un progrès vers l'harmonisation de ces tarifs.

Mais — et c'est là une troisième difficulté — l'élaboration d'une formule appropriée se révèle extrêmement difficile.

Une solution simple serait d'appliquer des pourcentages de réduction variables suivant le niveau des droits. Par exemple, des droits inférieurs à 5 % ne seraient pas réduits, des droits de l'ordre de 15 % seraient réduits par

exemple de 30 %, des droits très élevés seraient réduits de pourcentages pouvant aller bien au-delà de 50 %. Dans cette direction on peut imaginer toutes sortes de formules. L'une d'entre elles, suggérée au mois de mai dernier par les pays du Marché Commun, consiste à réduire les divers postes du tarif de façon à les rapprocher d'un taux idéal de 5 % pour les matières premières, 10 % pour les semi-produits et 15 % pour les produits finis.

Ces formules ont été rejetées par le Gouvernement américain.

L'argument du Gouvernement des États-Unis est qu'il n'a pas reçu du Congrès l'autorisation de faire aucune réduction supérieure à 50 %. C'est donc seulement ce pourcentage qui pourrait être appliqué aux droits les plus élevés. La réduction moyenne des droits par l'ensemble des pays industriels serait largement inférieure à 50 % et n'atteindrait qu'un chiffre que le Gouvernement américain juge insuffisant.

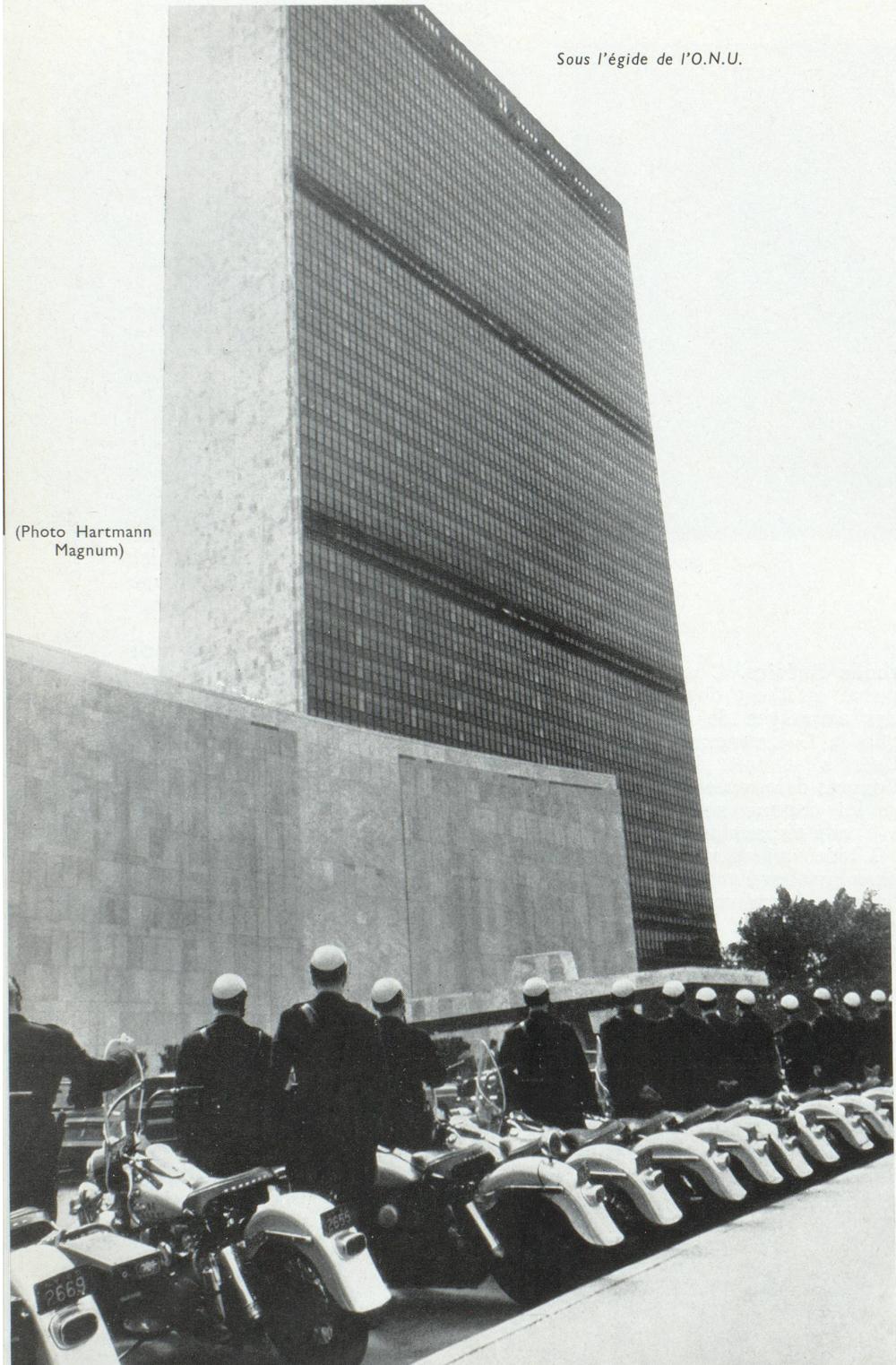
Le Gouvernement américain aurait voulu que tous les droits fussent d'un pourcentage uniforme, ce qu'un certain nombre des membres du G.A.T.T., et en particulier le Marché Commun, ne pouvaient accepter. Le compromis réalisé à Genève au mois de mai dernier a consisté à distinguer deux sortes de produits : les produits pour lesquels les droits dans les principaux pays ne sont pas sensiblement différents, et pour ces produits un pourcentage uniforme de réduction sera appliqué dans tous les pays (le pourcentage n'a pas été fixé, mais le taux de 50 % a été choisi comme hypothèse de travail) ; les produits pour lesquels il y a une disparité sensible entre les tarifs des principaux pays, et pour ces produits le pourcentage de réduction sera gradué en fonction du niveau des droits.

Mais qu'est-ce qu'une disparité sensible ? Par quels critères la définit-on ? Il y a maintenant plus de huit mois que les experts des principaux pays intéressés sont penchés sur ce problème sans être encore arrivés à le résoudre.

Il faut ici dire quelques mots d'une difficulté supplémentaire qui concerne plus spécialement les pays à bas tarif. Cette difficulté présente une extrême importance à la fois pour la Suisse et pour la France ; pour la Suisse parce qu'elle est un pays à bas tarif,

(Photo Hartmann  
Magnum)

Sous l'égide de l'O.N.U.



*On négocie.*  
(H. Cartier-Bresson.)



pour la France parce qu'elle attache un intérêt très grand à son commerce avec les pays européens à bas tarif, tout spécialement à son commerce avec la Suisse.

Si, comme la Communauté Économique Européenne l'avait proposé, on avait choisi une formule dans laquelle les hauts tarifs auraient été frappés d'une réduction supérieure à la moyenne, les moyens tarifs d'une réduction égale à la moyenne et les bas tarifs d'une réduction inférieure à la moyenne, les pays à bas tarifs auraient été traités équitablement et n'auraient pas eu de raison de se plaindre.

Mais la formule des disparités, telle qu'elle a été adoptée par la Conférence du G.A.T.T., combinée avec le plafond de 50 % que les États-Unis se sont imposé à eux-mêmes par un vote du Congrès, aboutit à la conséquence suivante : si un produit est déclaré en disparité, les États-Unis réduiront leur droits de 50 % et la Communauté Économique Européenne réduira par exemple de 30 % et la Suisse, par exemple, de 15 % ; si le même produit n'est pas déclaré en disparité, tout le monde (à supposer que le taux général de réduction soit de 50 %) réduira ses droits de 50 %. Étant donné que pour beaucoup de produits la Communauté Économique Européenne est pour la Suisse un marché d'exportation plus important que les États-Unis, et étant donné qu'il peut être relativement indifférent pour la Suisse de réduire certains de ses droits d'un pourcentage plus ou moins élevé, la Suisse aura intérêt dans un cer-

tain nombre de cas à ce que des produits, bien qu'une disparité existe à leur sujet, ne soient pas déclarés être en disparité. Elle exercera donc son influence dans le même sens que les pays qui ont les droits les plus élevés, à savoir les États-Unis et la Grande-Bretagne. C'est là une conséquence paradoxale et regrettable de la formule qui a été adoptée à Genève au mois de mai dernier. Il va de soi que des aménagements devront être apportés dans la pratique à cette formule de façon à éviter que les intérêts des pays à bas tarifs ne soient lésés par une méthode qui, dans son intention, vise au contraire à atteindre les droits élevés et à épargner les droits bas. Le Gouvernement français, pour sa part, est extrêmement désireux que de tels aménagements puissent être trouvés.

Enfin une dernière difficulté vient de ce que certains pays importants importateurs de produits industriels, comme par exemple l'Australie et la Nouvelle-Zélande, sont essentiellement exportateurs de produits agricoles. Ils ne sont donc intéressés à abaisser leurs droits sur leurs produits industriels que si les grands pays industriels font des concessions dans le domaine agricole. Cela montre que le problème des droits sur les produits industriels est inséparable de celui du développement du commerce sur les produits agricoles tels que les céréales, la viande, les produits laitiers, les volailles, les fruits, les légumes, autrement dit ce qu'on appelle les produits agricoles de la zone tempérée.



## II. — PRODUITS AGRICOLES DE LA ZONE TEMPÉRÉE

Le problème du développement des échanges de ces produits se présente dans des conditions toutes spéciales, différentes des données du problème des produits industriels, et cela pour deux raisons :

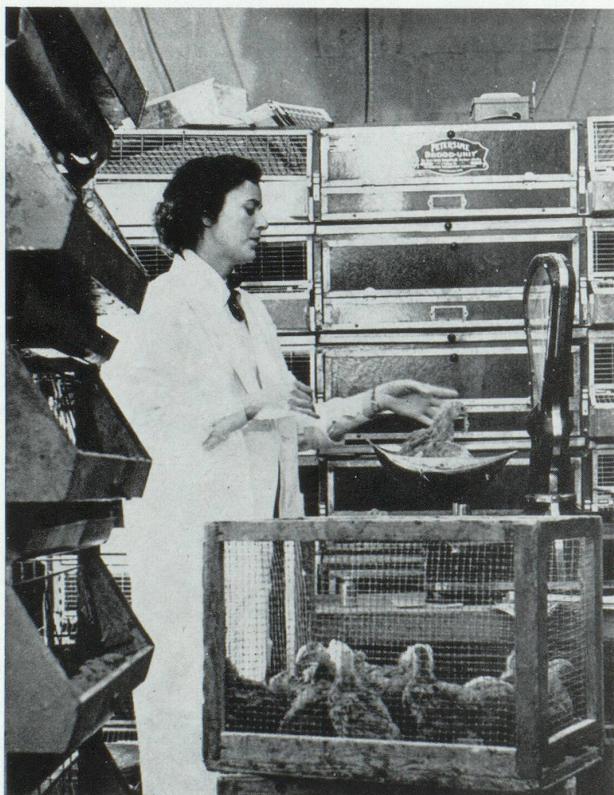
De façon générale, les obstacles aux échanges de produits agricoles ne sont pas principalement des obstacles tarifaires. Sans doute certains produits sont-ils protégés par des droits de douane (fruits, légumes, œufs). Mais, pour la plupart des grands produits, la limitation des importations résulte essentiellement du fait que les pays industriels pratiquent une politique destinée à assurer à leurs propres agriculteurs un certain niveau de rémunération. Une sécurité et un encouragement sont accordés à la production agricole nationale, et les produits étrangers n'entrent que dans la mesure où les besoins nationaux ne sont pas couverts par la production nationale.

Les techniques utilisées à cette



*La guerre des œufs...*

(Photo Ambassade Danemark.)



*...et des poulets.*

fin par les grands pays industriels sont variables. La Grande-Bretagne verse des subventions à ses agriculteurs de façon à leur permettre de vendre leurs produits aux consommateurs britanniques au même prix que les exportateurs étrangers. La Communauté Économique Européenne, au contraire, fait payer les produits par les consommateurs au prix qui est garanti aux agriculteurs, les importations étant soumises à un prélèvement de péréquation égal à la différence entre le prix communautaire et le prix mondial. D'autres pays, et en particulier les États-Unis, utilisent un système mixte consistant à encourager la production nationale à la fois par des achats gouvernementaux et par des contingents à l'importation. Mais quelle que soit la technique utilisée, le résultat final est le même. Le volume des importations ne dépend pas du tarif douanier. Il dépend du volume de la production nationale, qui lui-même, est déterminé par la politique interne d'aide à l'agriculture.

Une seconde raison pour laquelle le problème du développement des échanges de produits agricoles se présente dans des conditions toutes spéciales est qu'il est lié à d'autres problèmes agricoles internationaux. Ou plutôt, il n'est qu'un élément d'un vaste problème agricole international.

L'un de ces aspects est que, par suite de la politique de protection interne des agriculteurs suivie par les grands pays industriels, il n'existe pas de frein contre le risque d'une surproduction mondiale. La limitation de la production par la concurrence extérieure ne fonctionnant pas, la limitation par la baisse des prix payés aux producteurs ne fonctionnant pas davantage, le risque existe de voir

se développer une surproduction mondiale. Ce danger peut ne pas se manifester dans l'immédiat, en particulier à cause des considérables achats des pays de l'Est. Mais il risque de se manifester à terme.

Un second aspect est qu'il n'existe pas actuellement de frein à la chute des prix sur le marché international. Le marché international est celui sur lequel les pays producteurs vendent leurs excédents. Or, ce marché est très étroit, car s'il y a dans le monde beaucoup de consommateurs dont les besoins ne sont pas satisfaits, il y en a peu qui aient les ressources financières requises pour couvrir leurs besoins. Sur ce marché international étroit, le risque existe d'une baisse profonde des prix, qui laisse indifférents les pays riches en mesure de subventionner leurs producteurs agricoles, mais qui est en revanche désastreuse pour les pays producteurs qui ne sont pas en mesure de le faire. Ici encore, le phénomène est masqué actuellement par les achats des pays de l'Est, mais il risque de se produire un jour.

Enfin, un dernier aspect fort important du problème agricole international est l'existence chez les pays les plus déshérités de la terre d'une demande potentielle considérable qui serait en mesure d'absorber les excédents, mais ne peut le faire faute de moyens de paiement adéquats.

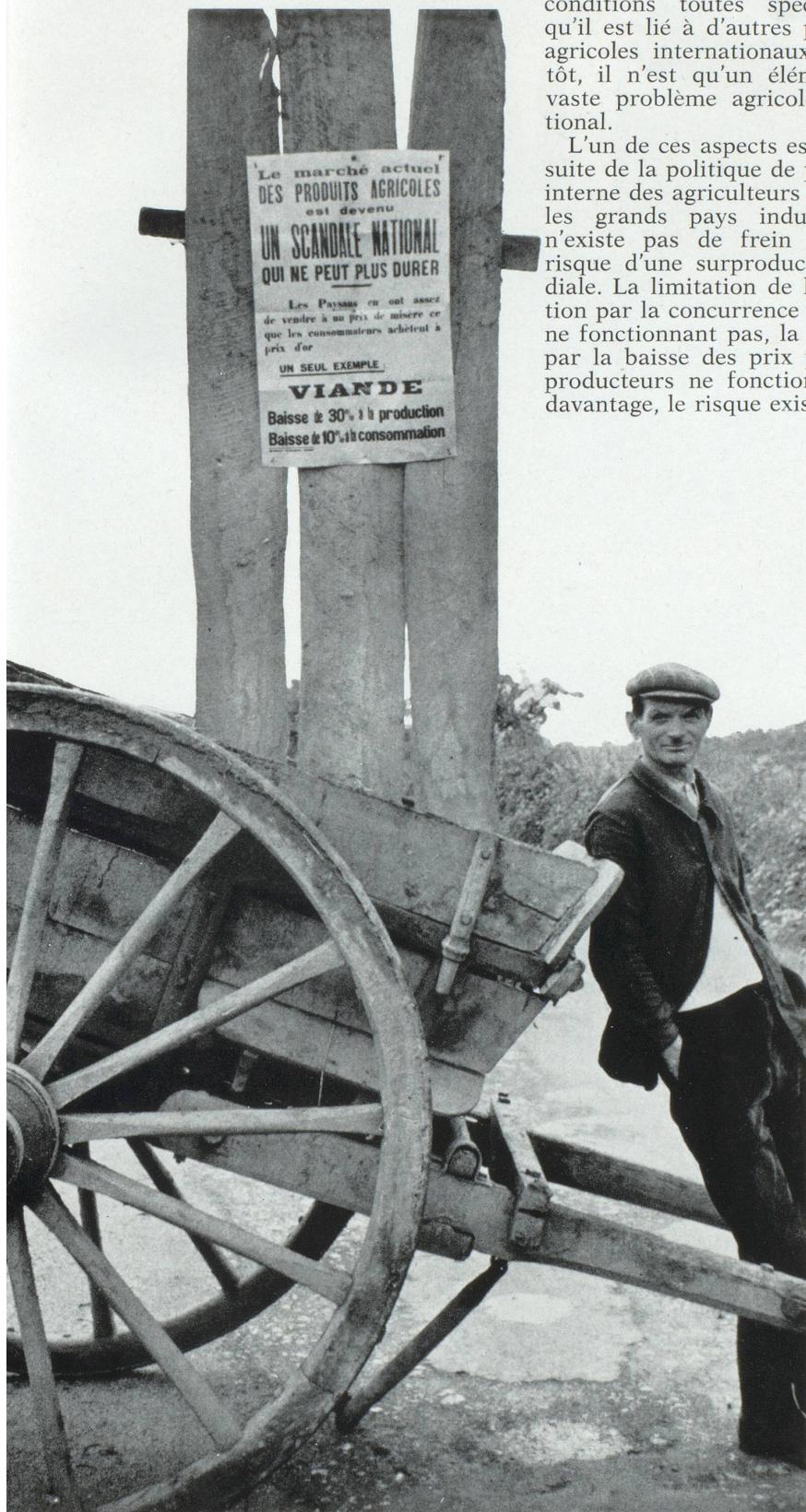
Il résulte de tout cela que les solutions à trouver pour assurer le développement des échanges de produits agricoles doivent être d'une nature toute particulière.

Elles doivent s'attaquer aux politiques agricoles internes des principaux pays dans la mesure où ce sont ces politiques qui, en assurant des garanties aux producteurs nationaux, réduisent la part de la consommation pour laquelle il peut être fait appel à l'importation.

Elles doivent comporter des freins contre le risque de surproduction mondiale qui menace à terme, tout au moins dans la mesure où les besoins des pays les moins favorisés ne pourront être couverts que partiellement faute de ressources financières suffisantes.

Elles doivent prendre en considération ce phénomène des besoins alimentaires non satisfaits des pays en voie de développement.

(H. Cartier-Bresson.)





(Photo Bischof, Magnum.)

Elles doivent, semble-t-il, tendre à ce que s'établissent des prix internationaux qui aient une réalité, c'est-à-dire des prix qui ne soient pas trop éloignés des prix effectivement payés aux principaux producteurs.

Le problème, on le voit, est infiniment complexe. Beaucoup de formules, souvent contradictoires, ont été mises en avant pour le résoudre. Mais on ne peut dire que la solution ait vraiment été trouvée. On doit se borner, ici, à énumérer les principales idées qui ont été mises en avant, sans essayer ni de les juger, ni de prendre parti entre elles. Certaines

d'entre elles pourraient d'ailleurs, le cas échéant, être appliquées simultanément.

Une première idée est que les grands pays producteurs pourraient discuter entre eux de leur politique interne de soutien de l'agriculture nationale en vue de coordonner ces politiques.

Une seconde idée est que, allant plus loin, les pays intéressés pourraient s'engager, par des accords internationaux négociés au sein du G.A.T.T., à consolider le montant du soutien qu'ils accordent à leurs producteurs agricoles c'est-à-dire s'engager à ne pas accroître ce soutien. Allant

encore plus loin, on pourrait envisager qu'ils procèdent à une réduction concertée du soutien accordé, dans la mesure tout au moins où se produirait une certaine revalorisation des prix sur le marché international.

Une troisième idée est celle d'accords portant, non pas sur les prix internationaux des grands produits, accords dont un élément essentiel devrait être un engagement des principaux exportateurs de ne pas mettre leurs excédents sur le marché en dessous de certains prix fixés internationalement, cependant que les pays importateurs pourraient s'engager

également à respecter certains cours minima.

Une quatrième idée, qui soulève certainement des objections particulièrement sérieuses, mais que l'on doit mentionner dans un souci d'objectivité, est celle d'engagements quantitatifs par lesquels les pays importateurs s'engageraient à ne pas acheter moins que certaines quantités ou par lesquels les pays excédentaires s'engageraient à ne pas mettre sur le marché plus que certaines quantités, l'objectif commun étant d'assurer un certain équilibre sur le marché international et une certaine continuité du courant des échanges.

Une dernière idée, qui a été popularisée sous le nom de « Food For Peace », consisterait à organiser une opération financière d'aide aux pays déshérités en vertu de laquelle leur seraient fournis gratuitement des stocks excédentaires de produits alimentaires. Ici, la question des produits agricoles rejoint les questions spéciales aux pays en voie de développement.

### III. — PRODUCTION DES PAYS EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Pourquoi des problèmes spéciaux se posent-ils en ce qui concerne les productions des pays en voie de développement ? Par productions des pays en voie de développement, il faut évidemment entendre à la fois les productions qui leur sont propres, c'est-à-dire essentiellement les produits dits tropicaux, les matières premières que ces pays produisent concurremment avec les pays développés, par exemple les minéraux, enfin, les produits manufacturés que les pays en voie de développement tendent à exporter de plus en plus, notamment les produits textiles.

Une première considération importante est qu'il existe un lien entre les recettes d'exportations de ces pays et le montant de l'aide financière qu'ils ont besoin de recevoir de la part des nations industrielles. Cette aide financière est, dans une large mesure, justifiée par les déficits des balances des paiements des pays bénéficiaires. Plus ceux-ci accroissent leurs recettes d'exportations, moins ils ont besoin d'être secou-

rus. Ils préfèrent évidemment le premier terme de l'alternative : d'où la célèbre formule : « Trade not aid. » Pour les pays qui fournissent l'aide également il peut y avoir un avantage à essayer de limiter leurs contributions financières en faisant un effort pour faciliter les exportations des pays en voie de développement.

Les variations qui se produisent dans les prix des produits de base, en particulier des produits tropicaux, entraînent une grande instabilité dans les recettes d'exportations des pays en voie de développement (variation des prix du café et du sucre). De plus, au cours de la dernière décennie, et sous réserve d'une reprise récente, on a assisté à une dégradation continue de ce qu'on appelle « les termes de l'échange » au détriment des pays en voie de développement, c'est-à-dire que les prix des matières qu'ils exportent ont baissé par rapport aux prix des produits manufacturés qu'ils importent. Les pays sous-développés se plaignent, eux, vivement de cette dégradation de leur pouvoir d'achat. Bien que cette dégradation soit moins évidente si, pour faire la comparaison, on remonte dans le temps jusqu'à la période entre les deux guerres, il y a là néanmoins un problème qui présente une importance psychologique incontestable.

Enfin, comme les industries de transformation des pays en voie de développement sont des industries jeunes, les exportations de produits manufacturés de ces pays pourraient justifier, au moins temporairement, un traitement privilégié.

La complexité de ces problèmes, l'importance de leurs incidences politiques, expliquent qu'au cours des dernières années des discussions actives aient été poursuivies au sein du G.A.T.T. sur les moyens de favoriser les exportations des pays en voie de développement. Ainsi s'explique aussi que l'Organisation des Nations Unies se soit saisie du problème. On sait que sur son initiative se réunit actuellement à Genève, une conférence consacrée en particulier aux problèmes économiques des pays en voie de développement et à leurs échanges commerciaux.

Le problème à résoudre en ce qui concerne les exportations de ces pays n'est pas seulement, et n'est peut-être pas principalement, de supprimer les obstacles doua-

niers qui peuvent s'opposer à leurs ventes aux pays industriels. Il faut tenir compte de tous les aspects complexes du commerce d'exportation des pays intéressés. Un grand nombre d'idées ont été mises en avant. Elles seront certainement discutées au cours de la prochaine conférence de Genève, sans qu'il soit actuellement possible de savoir lesquelles seront retenues. La seule chose qui soit aujourd'hui permise est de passer en revue les principaux thèmes de discussion qui seront vraisemblablement placés sur la table de la conférence.

Un premier thème est celui d'une revalorisation et d'une stabilisation des prix des grands produits. On a déjà rencontré plus haut cette idée d'une organisation des grands marchés internationaux en ce qui concerne les produits agricoles de la zone tempérée tels que les céréales. La même idée peut être envisagée en ce qui concerne les produits spéciaux aux pays en voie de développement. Cette idée d'une organisation des marchés n'est pas nouvelle. Elle a été mise en avant en particulier par MM. Baumgartner et Pisani au G.A.T.T. et à la F.A.O. en 1961. Il reste, il est vrai, à définir les modalités de sa mise en œuvre éventuelle, ce qui évidemment pose de très grandes questions.

En réalité, les promoteurs de cette formule n'envisagent pas de l'appliquer sans discrimination à toutes les exportations des pays en voie de développement. C'est seulement pour les produits alimentaires qu'ils songent à appliquer les principes du plan Baumgartner-Pisani. En ce qui concerne les matières premières industrielles, et en particulier les minéraux, ils songent moins à une revalorisation qu'à une stabilisation des prix.

Une variante ou un complément de la même idée sont constitués par la suggestion d'un système de taxes à l'importation, qui seraient perçues dans les pays industriels sur les matières en provenance des pays en voie de développement. Ces taxes, dont le montant pourrait varier en fonction du niveau des prix, pourraient soit être ristournées aux exportateurs, soit servir à alimenter un fonds destiné à être utilisé au profit du pays exportateur.

Une seconde série d'idées, qui a été particulièrement étudiée par

le G.A.T.T., est celle d'une réduction ou d'une élimination des obstacles, au sens le plus large du mot, à l'importation des produits en provenance des pays en voie de développement. On a envisagé une diminution des taxes intérieures (par exemple sur les denrées dites coloniales), un abaissement des tarifs douaniers sur les produits tropicaux, l'abolition des préférences qui, consenties au profit de certains pays en voie de développement, pouvaient en défavoriser d'autres.

C'est d'une optique assez différente que s'inspirent ceux qui proposent, au contraire, de recourir systématiquement à des arrangements préférentiels entre certains pays industrialisés et certains groupes de pays en voie de développement. Les exemples principaux de tels arrangements préférentiels sont, d'une part la préférence impériale britannique, d'autre part les arrangements conclus

entre la Communauté économique européenne et un certain nombre de pays africains.

Les défenseurs de ces arrangements font remarquer, non sans de solides arguments, qu'ils constituent le meilleur moyen qui ait été trouvé jusqu'ici d'assurer aux producteurs des pays en voie de développement une stabilité de leurs débouchés et de leurs recettes. Sans doute les arrangements préférentiels irritent-ils ceux des pays en voie de développement qui n'en font pas partie, en particulier les pays de l'Amérique Latine. Mais c'est une question sérieuse de savoir si, au nom du principe de l'égalité et de la non-discrimination, il faut supprimer des mécanismes qui ont le mérite d'exister et d'assurer à certains pays sous-développés des possibilités fort intéressantes. Supprimer ces mécanismes ne se rait justifié que si l'on pouvait offrir à l'ensemble des pays en

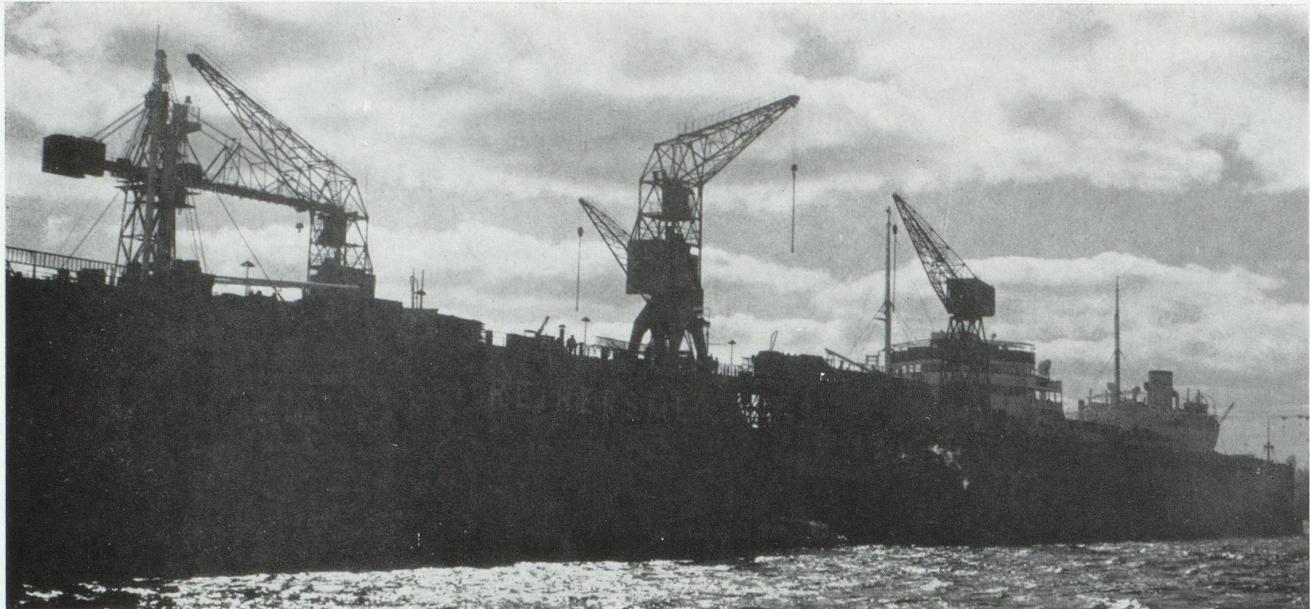
voie de développement, et sur une base non discriminatoire, des facilités comparables. Mais tel n'est pas actuellement le cas.

Une autre idée, fort intéressante et qui concerne celle-là exclusivement les exportations de produits manufacturés par les pays en voie de développement, est celle qui est connue sous le nom de plan Brasseur, du fait que l'auteur en est M. Brasseur, Ministre du Commerce Extérieur de Belgique. L'idée de base du plan Brasseur est que les principaux pays industrialisés pourraient, à titre temporaire et sur une base contractuelle, consentir des réductions de droits de douane préférentielles à certains pays en voie de développement pour leur permettre de trouver des débouchés pour leurs productions d'objets manufacturés, au moins pendant la période d'enfance et d'adolescence de leurs industries nouvelles.

(Photo Jean Mohr.)







(Photo Roger Viollet.)

Enfin, une dernière idée qui est souvent mise en avant est que les pays en voie de développement pourraient probablement accroître leurs exportations en établissant entre eux des unions régionales inspirées de l'exemple que l'Europe a donné lorsqu'elle a créé l'O.E.C.E. et qui pourraient aller jusqu'à des zones de libre échange et des unions douanières. On sait que les pays d'Amérique Latine sont déjà engagés dans cette voie.

En présence d'un ensemble de problèmes aussi complexes, on peut être pris d'une inquiétude sur le point de savoir si les négociations en cours aboutiront à des résultats substantiels, surtout si l'on se représente que tous les problèmes sont solidaires, que l'on ne peut songer à un désarmement douanier important dans l'ordre industriel sans une solution du problème des échanges agricoles, et que l'on ne peut songer à un accord sur les échanges des grands pays évolués si l'on ne traite pas aussi le problème des échanges des pays moins avancés.

Une première remarque à faire à ce sujet est qu'il ne faut pas espérer un aboutissement très rapide des efforts en cours. Il s'agit après tout de fixer un nouveau cadre pour les échanges internationaux dont on peut espérer qu'il sera utilisé pendant dix ou vingt ans ou même plus. Il vaut

la peine de consacrer une, deux, ou même trois années à établir ce cadre.

Une seconde remarque, plus importante, est la suivante. Le sort des pourparlers entrepris dépend en réalité de l'attitude que prendront trois grands groupes commerçants du monde, à savoir les États-Unis, l'Association Européenne de Libre Échange flanquée, par l'intermédiaire de la Grande-Bretagne, des pays du Commonwealth, et la Communauté des Six. Ces trois unités ont la responsabilité du sort de la négociation. Tout dépend de l'esprit dans lequel elles la conduiront et du point de savoir si elles sauront prendre conscience de leurs véritables intérêts à long terme en les faisant prévaloir sur la tentation de certains succès à court terme.

Par exemple il peut être tentant pour les États-Unis d'essayer de pratiquer une stricte politique de « donnant donnant » et de n'abandonner leurs très hauts tarifs sur certains produits que s'ils obtiennent des contre parties arithmétiquement égales de la part de pays à bas ou à moyen tarif. Il peut être tentant de la part des pays autres que la Grande-Bretagne de se servir des négociations du G.A.T.T. pour essayer de démanteler le Commonwealth et la Zone Sterling, comme il peut être tentant pour les pays extérieurs à la Communauté des Six d'essayer

de se servir de la négociation comme d'une machine de guerre contre le Marché Commun. Il peut être tentant pour la Communauté Européenne de se laisser aller à une politique de facilité en matière de prix agricoles en faisant bon marché des intérêts des pays d'outre-mer. Il peut être tentant pour les pays occidentaux de part et d'autre de l'Atlantique de se servir de la prochaine conférence mondiale sur le commerce pour se livrer à des surenchères démagogiques auprès des pays en voie de développement et de chercher davantage à s'attirer des clients qu'à organiser une action coordonnée au profit du tiers monde. Si les pays occidentaux devaient céder à ces diverses tentations, il est bien vrai que la négociation risquerait de ne pas aboutir, ou de ne pas aboutir à grand-chose.

On peut au contraire raisonnablement être optimiste si les trois unités économiques sur les épaules de qui pèse la responsabilité de la négociation comprennent qu'il s'agit moins, dans toute cette affaire, d'un marchandage que d'une entreprise collective destinée à renforcer la solidarité économique des pays occidentaux et à mieux traduire, sur le plan commercial, leur solidarité politique fondamentale.

G. G.