

<b>Zeitschrift:</b>	Revue économique franco-suisse
<b>Herausgeber:</b>	Chambre de commerce suisse en France
<b>Band:</b>	47 (1967)
<b>Heft:</b>	4: Kennedy Round
 <b>Artikel:</b>	Les conséquences pour l'Europe : une étape qui doit être une prise de conscience
<b>Autor:</b>	Keller, Paul
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-887898">https://doi.org/10.5169/seals-887898</a>

#### **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:** 13.01.2026

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

# Les conséquences pour l'Europe :

## Une étape

### qui doit être une prise de conscience

par

Paul KELLER,

*Journaliste*

Les Européens seraient-ils donc incapables de s'entendre, sauf face au péril ou en présence d'une offre qui les tente? Il aura fallu les vents glaciaux de la « guerre froide » pour les unir au sein de l'OTAN et de la CECA. Et l'armistice de Genève (juillet 1954) sur l'Indochine a contribué à faire échouer l'« Armée européenne ». Sans les menaces soviétiques et les coups de semonce américains à propos de Suez en 1956, sans le péril que dessinait à l'Est l'écrasement de la révolution hongroise, les traités de Rome sur l'Euratom et le Marché commun auraient-ils été signés moins de cinq mois plus tard? Si Washington n'avait pas proposé le « Dillon Round » en 1960 et le « Kennedy Round » en 1962, les Européens auraient-ils été capables de se mettre d'accord pour une plus grande liberté des échanges?

Nul ne le contestera : la plus grande négociation tarifaire de l'histoire s'est achevée à Genève en juin dernier et déployera les effets les plus bénéfiques pour l'Europe. Elle aura servi à abaisser les barrières tarifaires qu'un mouvement d'intégration a omis de supprimer. Cette négociation était, au fond, celle qui aurait dû se dérouler entre pays européens dès la fin des années cinquante, époque à laquelle les débats de l'OECE sur la grande zone de libre-échange prirent fin sur un échec. Les Européens étaient alors incapables de se mettre seuls d'accord sur un système de commerce libre, alors que les deux initiatives américaines — le Dillon Round et le Kennedy Round — se sont soldées par des succès.

#### Le « révélateur »

Si l'intervention américaine sous forme d'une proposition de négociation a été décisive par le poids que représente le marché des États-Unis et l'attrait qu'il offre aux producteurs européens, force est de constater que le Kennedy Round a révélé l'Europe à elle-même. Les règles fondamentales de la réciprocité ont, certes, été observées dans l'ensemble, mais dans certains domaines spécifiques — la chimie par exemple — des dispositions ont été prises pour que le démantèlement tarifaire intéressant près de deux tiers des exportations suisses à destination de la CEE (colorants, produits pharmaceutiques, vitamines, combinaisons hétérocycliques et alcaloïdes) s'établisse à 35 % même dans le cas où les États-Unis ne supprimeraient pas le système des American selling prices. Si cette disposition est évidemment encore loin de résoudre quant au fond le problème de l'intégration, elle démontre qu'au cours de cette négociation une prise de conscience européenne a eu lieu et que le plan du président américain assassiné a joué un rôle de révélateur.

L'accord horloger conclu entre la Suisse et la Communauté au cours de la négociation de Genève est un indice encore plus frappant : il a révélé une « Europe horlogère » essentiellement « jurassienne ». Cet accord contient non seulement des dispositions quant à la libération tarifaire des échanges horlogers mais également quant au droit

public et privé régissant les rapports entre fabricants suisses et comportant des mécanismes protectionnistes. En plus, l'accord prévoit l'institution d'une commission horlogère mixte qui a notamment pour mission « de servir de forum de discussion pour tous les problèmes d'un intérêt commun dans le domaine de l'horlogerie et, en particulier, pour la recherche de solutions propres à conduire à une collaboration toujours plus étroite entre les autorités et les industries horlogères de la Suisse et de la CEE ».

Cet accord constitue un fait nouveau d'une très haute importance. Il va au-devant d'une intégration qui ne s'est pas encore faite et amorce « le processus qui devrait permettre la recherche de solutions originales aux problèmes que pose l'intégration européenne en matière horlogère et cela même si la Suisse, pour des raisons d'ordre politique, n'était pas en mesure d'adhérer ou de s'associer à la Communauté » (\*). A défaut d'une « intégration par le haut », déterminée par des options politiques, il y a là une amorce d'« intégration par le bas », pragmatique et déterminée par les nécessités économiques.

## Le rapprochement

Rien n'empêcherait la conclusion d'autres accords du même type relatifs à certaines branches industrielles. On songe d'abord, évidemment, aux industries les plus hautement développées à l'égard desquelles plus aucune protection tarifaire n'est justifiée, tant en raison de leur niveau technologique et scientifique élevé qu'en regard de leur implantation européenne et même mondiale. Car si le protectionnisme tarifaire est encore justifié pour la sauvegarde d'industries faibles qui ne supportent pas d'être exposées aux courants d'air de la concurrence internationale, rien ne justifie la protection d'industries de haut niveau; l'expérience montre même qu'elle devient un instrument désuet lorsqu'elle restreint des marchés qui ne peuvent se constituer qu'à l'échelon continental ou mondial. C'est l'idée de M. Wyndham White, Directeur du GATT : réduire, puis supprimer totalement les droits frappant les produits qui émanent de l'industrie techniquement et financièrement en pointe. La Suisse, en ce qui la concerne, adhère à cette « philosophie » en ne protégeant que d'une manière insignifiante ses grands secteurs industriels de pointe. Au cours du Kennedy Round cette protection a encore été diminuée : sur les montres, par exemple, les droits d'entrée perçus par la douane suisse varieront entre 35 centimes et Fr. 1,40 par pièce après l'application des baisses convenues à Genève; ils varient entre 50 centimes et Fr. 2, actuellement. Sur les colorants synthétiques le droit perçu sera encore de Fr. 8 (au lieu de 16) par 100 kilos, ce qui — compte tenu du prix moyen de colorants importés — équivaut à une protection de quelque 2 %. Dans le secteur des matières de base pour parfumerie l'inexist-

tence d'une protection douanière suisse est encore plus frappante : elle sera de Fr. 5 ou 10 sur les huiles essentielles, par 100 kilos dont le prix d'importation se situait, en 1966, à la moyenne de Fr. 2 100 à 3 600 (par 100 kg); elle sera de Fr. 75 pour les essences telles que la coriandre, l'iris, le jasmin, la camomille, la rose, l'ylang-ylang dont le prix moyen était de Fr. 26 000 ce qui fait apparaître un taux de protection inférieur à 0,3 %. Quant à l'industrie pharmaceutique suisse elle bénéficiera, après la mise en vigueur des abaissements tarifaires décidés à Genève, d'une protection de l'ordre de 1,1 %. Enfin, le secteur très important des machines-textiles dont l'exportation s'est élevée à quelque 600 millions de francs suisses l'année dernière ne sera plus protégé que par un droit de douane dont l'incidence moyenne variera entre 0,9 et 2,1 %.

A ces considérations chiffrées il convient d'ajouter que le tarif douanier suisse étant un tarif spécifique (et non *ad valorem*) l'incidence de protection effective s'amenuise au fur et à mesure qu'augmentent les prix unitaires à l'importation. Or, depuis le début de cette décennie, ces prix unitaires à l'importation suisse ont augmenté en moyenne de 10 %, ce qui réduit d'autant la protection douanière dans le cas de notre tarif spécifique; pour les biens d'équipement cette réduction est même de 26 %, pour les machines et appareils elle est de 25 % et pour les véhicules de 20 %. A l'exportation c'est un mécanisme contraire qui joue, la plupart des pays appliquant des tarifs *ad valorem*, ce qui assure une adaptation constante et automatique de l'incidence protectrice.

Dans le cas de la Suisse le rapprochement avec le monde extérieur se trouve donc très largement réalisé par la faiblesse de sa protection douanière effective, d'une part, et par la corrosion que subit la protection relative du fait de la hausse des prix unitaires à l'importation d'autre part.

## L'enjeu d'une négociation

Cette situation, telle qu'elle se présente au lendemain de la négociation de Genève, offre évidemment des avantages nombreux aux exportateurs européens désireux d'accéder au marché suisse. Même avant l'entrée en vigueur des réductions décidées à Genève, le protectionnisme tarifaire suisse n'était plus guère un obstacle réel pour nos fournisseurs extérieurs. Il le sera encore moins à l'avenir, sans toutefois que les concessions tarifaires faites par la Suisse constituent une « ouverture de marché » très notable.

Mais un problème demeure : une négociation internationale comme le Kennedy Round repose toujours sur l'octroi de concessions réciproques. Or, après le Kennedy Round la Suisse n'a plus grand chose à offrir en contrepartie de concessions tarifaires qu'elle voudrait obtenir de ses principaux partenaires commerciaux.

Ce n'est pas en réduisant ses droits sur les montres de 35 à 20 centimes ou de Fr. 1,40 à 70 centimes par pièce qu'elle obtiendra de la CEE un abaissement de 7,5 à 4 % sur ses droits frappant l'horlogerie suisse, pas plus qu'elle ne pourra échanger contre une diminution de moitié de ses droits sur les colorants (2 %) une réduction analogue du tarif américain qui, dans la meilleure des hypothèses, sera de 30 % lorsque les conventions conclues à Genève déployeront leur plein effet.

Si la Suisse s'est démunie, à Genève, d'une bonne partie des arguments de négociation dont elle disposait, il ne fait aucun doute qu'elle l'a fait au bon moment et en contrepartie de concessions dont le bilan s'inscrit en sa faveur. C'est là un résultat immédiat et incontestablement positif au moment où l'on a de nombreuses raisons de craindre que le grand marché européen ne tarde encore longtemps à se réaliser. Mais du même coup la Suisse n'est plus — si elle l'a jamais été — un marché suffisamment fermé pour que la Communauté soit réellement tentée de nous avoir dans son sein. Quelles que soient les négociations à venir, qu'elles soient européennes ou mondiales, il est devenu évident que les États qui, en 1957, sont entrés dans l'ère des grandes négociations européennes et tarifaires avec des droits de douane faibles et bas — et c'est notamment le cas de la Suisse — ne font plus « le poids ». Par conséquent, pour eux tout nouveau programme de négociation devra nécessairement mettre en présence de grands ensembles économiques, soit sur le plan mondial soit sur le plan européen, mais des négociations éparsillées et individuelles ne sont pratiquement plus concevables. Ce qui peut encore être efficace, c'est un nouveau « Kennedy Round », mais des négociations selon le système d'Annecy, de Torquay et de Genève (1947) ne donneraient plus aucun résultat valable.

## Des portes européennes qui s'entrouvrent

On aurait tort de ne voir dans l'aboutissement du Kennedy Round qu'une réduction bénéfique de la protection tarifaire et, dans quelques cas, quantitative. L'expérience de ces cinq ans de négociations comporte de

nombreux renseignements qui pourraient être décisifs pour l'avenir. N'a-t-on pas vu s'esquisser les contours d'un front européen contre certaines prétentions protectionnistes américaines dans le secteur chimique? L'accord horloger ne préfigure-t-il pas la reconnaissance dans les faits d'une industrie spécifiquement régionale mais que divisent encore trois frontières nationales et le clivage entre les deux groupements économiques? L'expérience de Genève n'a-t-elle pas prouvé une certaine réalité européenne dont on pourra difficilement faire abstraction dans l'avenir?

Lentement l'on s'achemine vers une Europe où les barrières douanières auront cessé d'avoir une importance décisive. Il y a dix ans une montre suisse payait encore 30 % *ad valorem* lors de son entrée sur le marché français; à partir du 1<sup>er</sup> juillet 1972 elle ne paiera plus que 7,5 %, alors qu'aux États-Unis le droit de base de quelque 32 % reste inchangé après la renonciation du Président Johnson à la clause échappatoire qui avait maintenu un droit effectif de 64 % depuis douze ans.

Puisqu'il a été possible de mener à bien un « Kennedy Round » à l'échelon mondial et d'entrouvrir grâce aux États-Unis des portes jusque-là solidement verrouillées entre les systèmes communautaire et non-communautaire de l'économie européenne, pourquoi ne l'aurait-on pas fait sans les U.S.A.? La grande zone de libre-échange qui échouait avec fracas en décembre 1958 était, au fond, une idée beaucoup plus « européenne » que le Kennedy Round qui fut une réussite. On peut voir là une contradiction politique. Car le même gouvernement français qui fit échouer la zone de libre-échange il y a neuf ans au détriment de l'Europe seule a permis que le Kennedy Round réussisse et que l'Amérique aussi en tire ses bénéfices.

Quelles que soient les causes de cette contradiction ou du moins de cette apparence de contradiction, la conséquence politique du Kennedy Round pour l'Europe est avant tout une question : puisque l'Europe communautaire a pu faire avec les États-Unis et à leur demande le bout de chemin du Kennedy Round, pourquoi ne ferait-elle pas avec ses partenaires européens cette seconde étape vers le grand marché libre que la majorité des nations appelle de ses vœux?

P. K.

(\*) « Bilan horloger du Kennedy Round et intégration européenne » C. M. Wittwer, directeur de la Chambre suisse de l'horlogerie dans le n° 16 du Bulletin de la Chambre suisse de l'horlogerie, août 1967.