

# Questions économiques : les deux échéances de l'économie française

Autor(en): **Le Noan, Gildas M.**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **49 (1969)**

Heft 1: **Gestion de l'entreprise**

PDF erstellt am: **20.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-888062>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Gildas M. LE NOAN

*Conseiller Économique de la Compagnie Pécibiney,  
Professeur à l'Institut de Statistique  
de l'Université de Paris*

# Les deux échéances de l'économie française

L'économie française doit actuellement faire face à deux échéances. Toutes les deux sont évidentes. Toutes les deux sont prévues de longue date. Et cependant, toutes les deux déclenchent une sorte d'effet surprise. Ni l'une ni l'autre, en effet, n'ont été réellement préparées.

La première de ces échéances résulte de la démographie. La seconde résulte des conséquences directes et indirectes du Traité de Rome. C'est l'échéance de concurrence.

## I. — L'ÉCHÉANCE DÉMOGRAPHIQUE

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, il s'est produit en France un très fort et très violent développement de la natalité, un véritable « babies-boom ».

Ce phénomène présente deux particularités.

Tout d'abord, c'est pour la France un renversement de situation. Alors que la pyramide des âges d'avant-guerre (fig. II) est à base étroite, le type même d'une

évolution en décadence, la pyramide des âges actuelle (fig. I) est à base large, caractéristique d'une évolution dynamique.

Seconde particularité : ce phénomène est propre à la France. Ni en Angleterre, ni en Allemagne, ni en Italie, la pyramide des âges dénote un pareil changement.

Devant cette montée des jeunes que l'on voit venir depuis vingt ans, qu'a-t-on fait? Rien! Nous avons subi l'engorgement au niveau des maternelles, puis au niveau des écoles et des lycées, et maintenant au niveau des facultés et de l'emploi.

Près de 40 % des Français ont moins de 22 ans, 14 % ont entre 15 et 22 ans. Chaque année, 850 000 jeunes gens atteignent l'âge de 20 ans.

En face de cette marée, deux questions simples, voire simplistes.

En plus du retard accumulé, l'industrie française du bâtiment est-elle à même de construire chaque année les 350 000 logements nécessaires aux 350 000 nouveaux couples qui vont désormais chaque année se former?

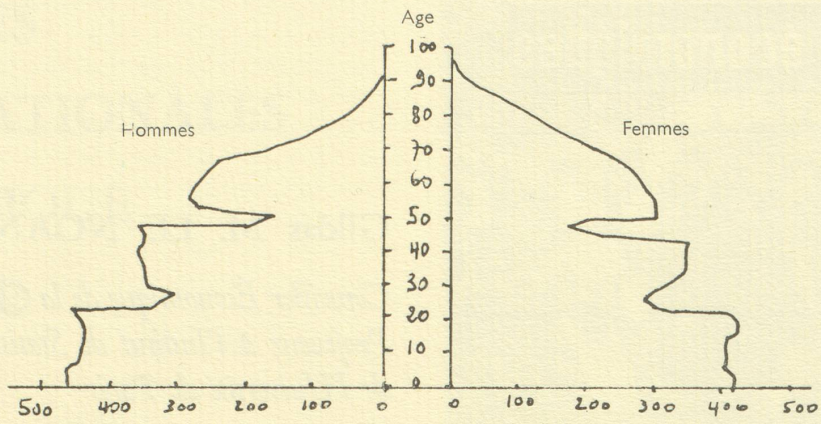


Fig. I. — Pyramide des âges française au 1-1-1967

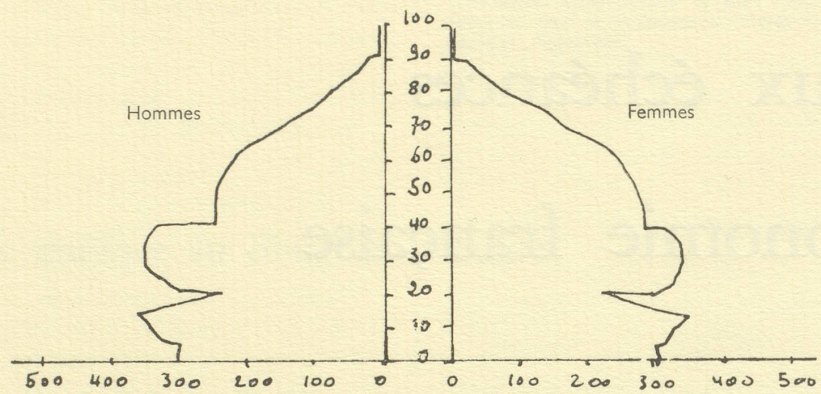
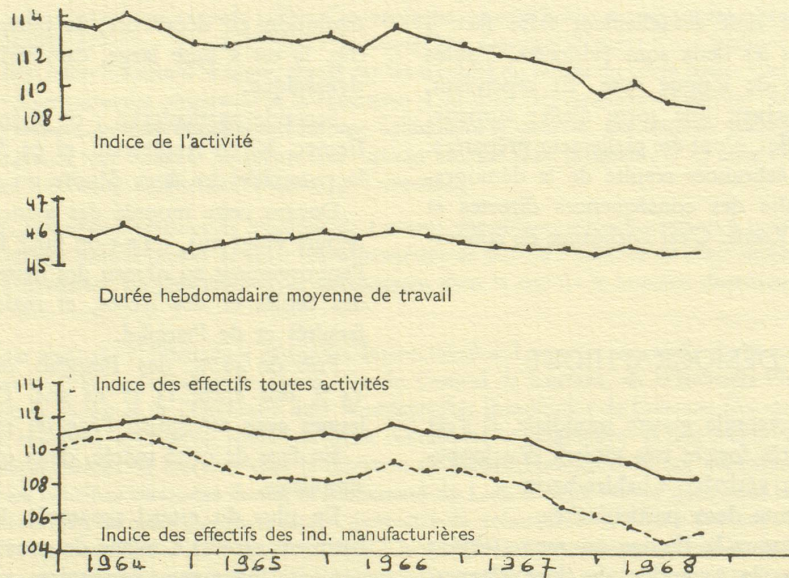


Fig. II — Pyramide des âges française au 1-1-1936



Graph. III. — Enquête trimestrielle du Ministère du Travail sur la situation de l'emploi (Base 100 en 1954).

Autre question tout aussi primaire : en plus des problèmes soulevés par la déruralisation et par la reconversion nécessaire de certaines régions, l'économie française est-elle à même d'offrir chaque année 500 000 emplois nouveaux pour les nouveaux arrivants sur le marché du travail?

Il est malheureusement probable qu'à ces deux questions il faille répondre par la négative.

Pire! Le graphique III tracé à partir des enquêtes trimestrielles du Ministère du Travail fait apparaître des indices des effectifs au travail et un indice d'activité en décroissance depuis plusieurs années.

Autrement dit, la France réalise en gros les objectifs de ses plans, actuellement le V<sup>ème</sup>, soit une croissance annuelle de la P.I.B. de l'ordre de 5 %, uniquement par des gains de productivité, sans créer de nouveaux emplois, voire même en débauchant... ceci à un moment où, chaque année, 850 000 Français ont 20 ans!

## II. — L'ÉCHÉANCE DE CONCURRENCE

La signature du Traité de Rome et la mise en place progressive du nouveau système douanier entre le 1<sup>er</sup> janvier 1958 et le 1<sup>er</sup> juillet 1968 constituent pour la France, du fait de la libéralisation du commerce extérieur qui en résulte, une seconde échéance, celle de la concurrence.

Pratiquement, tout au long de son histoire, avec peut-être un bref intermède à la fin du Second Empire, l'économie française a « bénéficié » d'une forte protection douanière.

Les conséquences du Marché Commun dans ce domaine ont un triple aspect.

— Tout d'abord, après plusieurs baisses successives, les droits de douane ont maintenant disparu à l'intérieur du Marché Commun. Les quelques mesures de sauvegarde prises par la France et autorisées par la Commission à la suite des événements du printemps 1968 pour amortir la dernière étape, celle du 1<sup>er</sup> juillet 1968, ont pris fin le 31 janvier 1969.

Si l'industrie française a maintenant accès direct sur un marché de 170 000 millions d'habitants, elle a perdu le privilège, sinon le monopole, qu'un tarif douanier en général élevé lui donnait sur une sorte de fief.

Les Mercedes, les Opel entrent en France sans droit, alors que celui-ci était préalablement de 30 %. Les firmes chimiques françaises se trouvent de plain-pied, sans protection particulière, avec la Bayer, la B.A.S.F. Montedison, etc.

— Second volet de cette échéance de concurrence : même vis-à-vis des pays tiers, la concurrence sera plus vive.

L'application de la règle générale de la moyenne arithmétique pour déterminer le T.E.C. entraîne, en effet, une baisse du tarif pour la France et l'Italie qui jouissaient d'une protection douanière relativement forte.

Pour les produits figurant sur les listes spéciales annexées au Traité, la baisse a même été, dans la plupart des cas, plus forte que ce qu'aurait donné la moyenne arithmétique.

Quelques exemples : Pour les pâtes à papier, on passe d'un droit français de 24 % à un droit communautaire de 6 %, pour l'aluminium brut de 20 % à 9 %, pour les appareils de photo de 25 % à 18 %, etc.

Il n'y a que de très rares exceptions, certaines catégories de biscuits par exemple, pour lesquelles le droit passe de 28 à 35 %.

Cette baisse de la protection douanière due à la mise en place du T.E.C., effective depuis le 1<sup>er</sup> juillet 1968, va être encore aggravée par les concessions faites dans le cadre du Kennedy Round. L'exemple le plus typique est sans doute l'automobile, secteur pour lequel la concession maxima de 50 % a été accordée. Le droit français était 30 %, le T.E.C. était 22 %, il tombera à 11 %.

— Le troisième volet de l'échéance de concurrence résulte d'une conséquence indirecte du Traité de Rome : l'arrivée des investissements américains.

Certes, bien évidemment, le Traité de Rome n'est pas d'inspiration anti-américaine. Il se traduit cependant, en fait, par une sorte de discrimination à l'égard des exportations U.S., notamment des courants traditionnels vers l'Allemagne et le Benelux. La réaction américaine à laquelle nous avons assisté est identique à celle des années 1930 après la signature des accords d'Ottawa créant la Préférence Impériale : l'entrée dans la zone protégée.

Cette option était d'autant plus tentante que deux facteurs importants jouaient :

— D'une part, le Marché Commun promettait d'être une zone d'expansion rapide, plus rapide qu'aux États-Unis. Les firmes américaines entendent bien y participer.

— D'autre part, du point de vue américain, l'investissement à l'étranger peut être considéré comme une exportation marginale, donc relativement peu coûteuse : frais généraux, coût de la recherche et de l'engineering, etc. sont financés par les activités nationales. Souvent même une part importante du financement peut être trouvée sur place, notamment à travers les diverses aides gouvernementales ou communautaires à la décentralisation, au développement régional et à la reconversion.

Quoi qu'il en soit, la concurrence, portée ainsi en Europe par les firmes américaines, se traduit non seulement par un effet « poids », mais aussi par un effet « ton » qui n'est pas le moins important.

\*  
\* \*

Voici donc l'économie française confrontée avec deux échéances, celle de la démographie et celle de la concurrence. Chacune rend une adaptation nécessaire. Leur simultanéité la rend urgente et l'exige profonde.

Tout changement, même s'il s'agit d'un bouleversement, a au moins un mérite : celui d'être un stimulant.