

Note d'information

au Président de la République

Pays en voie de développement
et "Kennedy Round"

L'heureux aboutissement du "Kennedy Round" est l'évènement de l'année dans le domaine du commerce mondial. Cette gigantesque négociation s'est en effet terminée, il y a quelques semaines, à Genève, par une série d'accords qui, en diminuant de moitié environ les droits de douane sur la plus grande partie des produits industriels faisant l'objet d'échanges internationaux, devrait ouvrir la voie à une nouvelle expansion du commerce mondial. Dans le domaine agricole, les résultats sont moins encourageants en ce sens qu'il n'a pas été possible, finalement, de conclure, comme on le désirait, des accords mondiaux sur les principaux produits agricoles, tels que céréales, produits laitiers, viande bovine, etc. Le seul accord conclu porte sur le blé qui comporte deux aspects principaux :

1. la fixation d'un prix mondial minimum;
2. le lancement d'un programme multilatéral d'aide alimentaire de 4,5 millions de tonnes, dont 42% à la charge des Etats-Unis et 23% à celle de la CEE.

Le "Kennedy Round" ne restera pas sans effet sur les pays en voie de développement. Vous trouverez ci-dessous, pour votre information, la traduction libre d'un article publié récemment par la Neue Zürcher Zeitung sur le sujet.

"LES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT ET LE KENNEDY ROUND"

"N'ont pris part aux négociations douanières et commerciales du Kennedy Round que la moitié approximativement des quelque 50 pays en voie de développement qui sont membres du Gatt - Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce - ou qui sont liés à cette organisation par des liens plus ou moins étroits. Aucun de ces pays n'avait une importance suffisante pour pouvoir participer aux négociations qui ont eu lieu entre les grandes puissances commerciales du monde et qui ont abouti, le 15 mai, à un accord sur les principales questions. De plus, les pays en voie de développement n'ont pas fait preuve de beaucoup d'esprit d'initiative, à l'occasion de ces négociations, pour entrer en discussion avec les pays industrialisés sur certaines questions d'un grand intérêt pour eux; souvent leurs représentants ont laissé passer l'occasion qui s'offrait de présenter leurs désirs particuliers, soit parce qu'ils ne connaissaient pas encore suffisamment les modalités générales des négociations, soit parce qu'ils n'étaient pas en mesure d'exécuter les travaux préparatoires et les enquêtes qui auraient été nécessaires pour s'engager dans des négociations concrètes.

Réductions douanières sur les produits tropicaux.

Toutes ces prémisses défavorables devraient sans doute affecter le résultat des négociations pour les pays en voie de développement. Il serait pourtant erroné de croire que le Kennedy Round ne leur a apporté aucun avantage. Il est aujourd'hui déjà possible d'affirmer que tous les pays en voie de développement, membres du Gatt, qu'ils aient annoncé ou non leur participation au Kennedy Round, jouiront automatiquement, en application de la clause générale de la nation la plus favorisée qu'applique le Gatt, de toutes les réductions tarifaires négociées : celles-ci s'élèvent en moyenne à environ 35% et attei-

gnent même 50% pour des produits industriels qui représentent de 1/3 à 1/4 du volume du commerce international.

Quoique la production industrielle de la plupart des pays en voie de développement soit encore modeste, ces réductions tarifaires profiteront à de nombreux produits qui sont déjà importants pour certains d'entre eux, ou qui pourraient le devenir.

Divers pays industriels avaient auparavant éliminé les droits de douanes sur certains produits tropicaux; plusieurs de ces pays auraient été disposés, dans le cadre du Kennedy Round, à éliminer en outre la plupart des droits restant sur les produits tropicaux sans exiger de contreprestations adéquates. Les zones préférentielles qui existent entre la Grande-Bretagne et les pays du Commonwealth, de même qu'entre la CEE et une série de pays africains, ont cependant constitué un obstacle, les pays en voie de développement intéressés n'ayant guère intérêt à l'abolition partielle des avantages que leur apportent les préférences régionales si cette abolition doit être payée par l'élimination de droits de douane dans les pays industrialisés. Certains pays industriels, et notamment la CEE, prétendent du reste qu'une suppression des droits de douane sur les produits tropicaux ne serait pas du tout un avantage pour les pays en voie de développement.

Au cours des dernières semaines de la négociation, il fut reconnu que les pays industrialisés et les pays en voie de développement devraient d'abord s'entendre, en vue de la suppression des droits qui grèvent les produits tropicaux, sur les mesures à prendre qui permettraient d'arriver le plus facilement à la suppression des préférences du Commonwealth et de la CEE. Ceci ne sera plus possible dans le cadre du Kennedy Round, d'autant que des compensations devront être offertes aux pays en

voie de développement pour la suppression de leur zone préférentielle. Toutefois les droits de douanes perçus sur certains produits tropicaux, comme ceux touchant les épices, devraient pouvoir être supprimés dans le cadre du Kennedy Round déjà. Il est de plus vraisemblable qu'en ce qui concerne les nombreux autres produits tropicaux, à l'exception pourtant des huiles végétales, des réductions de 40 à 50% pourront être réalisées.

Des concessions tarifaires immédiates.

Les pays industrialisés sont prêts à une autre concession : alors que les réductions tarifaires ne devraient, dans la règle, pas être mises en vigueur en une seule fois, mais par étapes, vraisemblablement en 5 étapes annuelles, ils seraient disposés, en principe, s'agissant des pays en voie de développement, à mettre en vigueur immédiatement et dans leur totalité les réductions tarifaires négociées à l'occasion du Kennedy Round. Une telle proposition fut faite en janvier, à l'occasion de la session de Punta-del-Este du Comité du Gatt pour le commerce et le développement à laquelle participaient des représentants des pays sous-développés et industrialisés, sans rencontrer aucune résistance. Les principales puissances commerciales mondiales ont admis qu'une entrée en vigueur immédiate des réductions tarifaires à l'égard des pays en voie de développement serait pour ces derniers d'un très grand intérêt. On s'accorda aussi sur le fait que des efforts devraient être poursuivis afin d'atteindre cet objectif par les meilleurs moyens possibles. Tous les participants souhaitèrent vivement qu'une décision à cet effet fût prise avant que le Protocole sur les résultats des négociations tarifaires et commerciales soit soumis à la signature des pays intéressés, fin juin.

Pourtant on ne sait pas encore en ce moment selon quelles modalités les réductions douanières en faveur des pays en

voie de développement pourront être mises en vigueur "immédiatement et en totalité".

- Les uns - parmi eux plusieurs représentants des pays en voie de développement non liés à une zone préférentielle - sont de l'avis que toutes les réductions négociées devraient être mises en vigueur dans leur totalité et immédiatement à l'égard de tous les pays en voie de développement. Ceci correspondrait à l'octroi d'une préférence douanière générale dégressive et limitée dans le temps à l'égard de tous les pays en voie de développement.

- D'autres estiment que la démobilisation douanière préférentielle et accélérée pourrait être limitée à un certain nombre de produits intéressant particulièrement les pays en voie de développement. Certains pays industrialisés et aussi quelques pays en voie de développement, membres de zones préférentielles existantes, préféreraient en effet renoncer à l'entrée en vigueur préférentielle et immédiate des réductions tarifaires; par contre, tous les pays participant au Kennedy Round devraient mettre en vigueur immédiatement et en totalité, conformément au principe de la nation la plus favorisée, des réductions tarifaires pour une série de produits qui jouent un rôle important pour l'exportation des pays en voie de développement. Beaucoup craignent pourtant qu'une telle procédure avantage non seulement les pays en voie de développement mais, avant tout, le Japon qui produit de nombreux articles qui sont aussi importants pour l'exportation des pays en voie de développement.

Les vues des Etats-Unis et de la CEE.

On aurait pu penser que les Américains s'opposeraient à toute entrée en vigueur immédiate et préférentielle des réductions tarifaires jusqu'à ce que l'ensemble du problème de

l'établissement de préférences douanières en faveur des pays en voie de développement ait été élucidé. A l'occasion de la conférence des chefs d'Etats de Punta-del-Este, le Président JOHNSON a pour la première fois déclaré que les Etats-Unis étaient prêts à discuter les possibilités de créer des avantages tarifaires temporaires et préférentiels pour tous les pays en voie de développement sur les marchés de tous les pays industrialisés. Dans le cadre du Kennedy Round, les Américains ont défendu le point de vue qu'aucune des réductions douanières envisagées en faveur des pays sous-développés en pouvait être considérée comme préférentielle, étant donné qu'il s'agit simplement de réductions mises en vigueur plus tôt que prévu. Les Américains seraient disposés à proposer à leur Congrès de modifier la législation dans le sens suivant : les réductions négociées sur tous les produits finis et semi-finis seraient mises en vigueur immédiatement et en totalité si les Européens étaient prêts à en faire autant.

Du côté de la GEE, des réserves ont été faites à l'endroit d'une entrée en vigueur immédiate et préférentielle des réductions douanières : celles-ci ne seraient d'aucune utilité aux pays en voie de développement et, de plus, une telle procédure pourrait entraîner des distorsions commerciales néfastes. On insiste en outre du côté de la GEE sur le fait qu'une mise en vigueur préférentielle et immédiate des réductions tarifaires pourrait entraîner de grandes complications techniques pour certains tarifs douaniers ; il serait au surplus extrêmement difficile de s'entendre sur la question de savoir quels sont les pays en voie de développement qui devraient profiter de la démobilitation douanière préférentielle. Enfin, la mise en vigueur préférentielle et immédiate des réductions serait contraire aux dispositions du Gatt ; les pays industrialisés qui les accorderaient devraient en conséquence obtenir une clause d'exception,

plus précisément un "waver" du Gatt.

Des divers pays industrialisés qui ne sont pas favorables à une entrée en vigueur préférentielle et accélérée des réductions tarifaires en faveur des pays en voie de développement, estiment que tout irait pour le mieux si chaque pays industrialisé dressait une liste de tous les produits importants pour l'exportation des pays en voie de développement en faveur desquels ils seraient prêts à mettre immédiatement en vigueur les réductions, que ce soit conformément à la clause de la nation la plus favorisée ou sur une base préférentielle. Les Britanniques désirent au contraire que le Gatt dresse une telle liste qui serait obligatoire pour tous les pays industrialisés; ils pourraient ainsi opposer aux pays en voie de développement du Commonwealth l'"alibi" qu'ils ne sont pas seuls responsables de la liste. Une telle liste unique du Gatt serait sensiblement moins favorable pour les pays en voie de développement en raison des nombreuses précautions à prendre, qu'une multiplicité de listes des pays industrialisés.

Le Comité du Gatt qui s'occupe de la participation des pays en voie de développement au Kennedy Round devrait décider, avant le 30 juin, si les réductions douanières seront mises en vigueur immédiatement et en totalité en faveur des pays en voie de développement ou si elles ne concerneront que des produits importants pour leurs exportations.

De grandes difficultés devront encore être surmontées. On ne s'attend guère à un accord avant le 30 juin déjà sur les modalités de la mise en vigueur accélérée des réductions douanières ni, par exemple, à l'établissement avant cette date d'éventuelles listes de produits. Les travaux nécessaires à l'élaboration de ces modalités ne devraient guère pouvoir être terminés avant l'automne."

Kigali, le 8 juin 1967.

APRÈS LA CONCLUSION DU « KENNEDY ROUND »

Les grandes lignes de l'accord

Genève, ... mai. — Quel est pour la Communauté économique européenne le contenu de l'accord sur le « Kennedy round » ? Quelles seront les conséquences principales de cet accord ?

Sur un premier point on peut schématiser le résultat en affirmant que les discussions ont abouti à une baisse de moitié des droits de douane pour la plus grande partie des produits industriels.

La réduction de moitié du tarif de la Communauté (et de ceux des autres pays intéressés) sur la plupart des produits industriels est le résultat le plus important de la négociation, bien qu'on ait pu avoir parfois le sentiment contraire en suivant le déroulement des discussions de Genève, parce que ces dernières portaient précisément sur les limitations qu'il convenait d'apporter à la règle générale : ou bien tel ou tel produit a été placé en exception totale, ce qui signifie que pour ce produit il n'y aura aucune diminution de la protection tarifaire ; ou bien tel ou tel produit a été placé en exception partielle, ce qui signifie que pour lui le pourcentage de réduction est inférieur à la moitié. Dans ce cas le tarif est très souvent diminué du dixième seulement.

Inutile de préciser que pendant toute la négociation les groupes

De notre envoyé spécial PAUL FABRA

de pression que constituent les organisations professionnelles n'ont pas manqué de faire leur métier et de s'efforcer d'influencer sur les choix de la Communauté, soit en intervenant auprès de leur gouvernement national, soit en plaçant leur dossier directement auprès des fonctionnaires de la commission chargée de négocier au nom de la Communauté, soit en recourant aux deux méthodes à la fois. Jusqu'aux dernières heures de la négociation on a dû rester vu à Genève les représentants de telle ou telle fédération industrielle s'entretenant avec les hommes chargés de mener la négociation à son terme.

Ces groupes de pression ne sont d'ailleurs pas intervenus dans le même sens. Tantôt ils mettaient l'accent sur la nécessité de ne pas « brader » le tarif extérieur de la Communauté, tantôt ils insistaient pour que la Communauté obtienne à titre de réciprocité une baisse, la plus importante possible, du tarif de ses partenaires commerciaux. Dans un cas le souci était donc de faire barrage à l'irruption de la concurrence de pays tiers sur le marché de l'Europe des Six ; dans le second cas le souci était d'ouvrir au maximum les marchés étrangers aux produits fabriqués à l'intérieur de la Communauté économique.

Les soucis de la Commission européenne

Cela dit, il ne faudrait pas en conclure que l'établissement de listes d'exception a été la résultante de revendications présentées par les uns ou par les autres. Les demandes présentées par les professionnels ont fait l'objet d'un filtrage, d'abord au niveau des administrations nationales, puis à celui de la commission de Bruxelles qui proposait au conseil des ministres la solution à retenir. Or la commission s'est efforcée, dans toute la mesure du possible, de faire dépendre ses décisions de considérations économiques assez précises :

— Maintenir la protection à un niveau relativement élevé pour les industries de pointe, pour lesquelles l'Europe a pris un certain retard : électronique, machines-outils, etc. ;

— Toujours profiter de l'occasion fournie par le « Kennedy round » pour réduire certains droits considérés comme trop élevés (par exemple sur les matières plastiques) ; c'était une applica-

tion de la constatation selon laquelle un niveau de protection trop élevé encourage l'installation en Europe des entreprises américaines désireuses de concurrencer, à l'intérieur même des frontières de la C.E.E., les fabricants locaux ;

— Maintenir le niveau de protection actuelle, ou peu s'en faut, sur certains secteurs en crise : cela vaut essentiellement pour les textiles ;

— Provoquer délibérément, dans certains cas, une pression accrue de la part des concurrents étrangers afin d'amener tout un secteur à se convertir plus rapidement. Ce souci a été particulièrement manifeste pour l'industrie du papier ;

— Inversement, refuser de céder aux sollicitations de tel ou tel protectionniste et offrir aux partenaires étrangers la réduction maximum sur tel ou tel secteur, afin d'obtenir en contrepartie un abaissement des tarifs des autres pays sur tel ou tel produit intéressant particulièrement les exportateurs de la Communauté.

L'allégement douanier dans chaque secteur

Dressons très succinctement le bilan de la négociation par grands secteurs :

● **INDUSTRIES MECANIKES ET ELECTRONIQUES.** — La règle générale est évidemment la baisse de moitié des tarifs sur un très grand nombre de produits, comme par exemple les automobiles. Les principales exceptions à cette règle générale concernent le secteur des machines-outils et plus particulièrement les machines-outils dites à commande symbolique, c'est-à-dire les matériels automatisés. Il n'est pas inutile de préciser que dans ce secteur les Américains ont, eux, accepté d'abaisser leurs tarifs de moitié sur toute la ligne ; quant aux Britanniques, ils ont eu une attitude assez proche de la C.E.E. Les autres secteurs de la mécanique qui sont partiellement ou totalement exempts de la réduction douanière sont l'électronique (mais les machines à cartes perforées verront leurs droits diminués), le matériel de génie civil (notamment le bulldozer, etc.), ainsi qu'une partie du matériel agricole.

● **CHIMIE.** — Nous renvoyons sur ce point à l'article passé dans notre précédent numéro qui donne le résultat final de l'accord conclu avec les Américains et les pays européens intéressés, sur la chimie organique, les colorants et les plastiques. Précisons que pour les produits de la chimie minérale, la baisse du tarif douanier sera en général de moitié.

● **INDUSTRIES DE L'ALUMINIUM.** — Le gouvernement français, qui défendait sur ce point les thèses de Pechiney, est parvenu à empêcher toute réduction du droit de douane sur l'aluminium, qui reste fixé à 9 %. Mais les fournisseurs situés en dehors de la Communauté pourront vendre chaque année 130 000 tonnes d'aluminium au Marché commun (contingent tarifaire) en bénéficiant d'un droit de douane réduit de 5 %.

● **INDUSTRIE DU PAPIER.** — La Communauté a également ouvert un contingent tarifaire de 625 000 tonnes pour le papier-journal. L'élément le plus nouveau pour cette industrie est la baisse d'un quart du droit de douane de la Communauté sur tous les papiers de base et sur les papiers transformés. Pour une industrie qui, en général, n'est guère compétitive une baisse de cette ampleur est en réalité très importante.

de toutes celles qui devront être tranchées par les experts au cours des semaines à venir à Genève. Deux voies sont possibles pour la mise en route du désarmement douanier : ou bien le 1^{er} janvier 1968, comme le voudraient les Américains, ou bien le

Des résultats moins importants pour l'agriculture

Les négociateurs du « Kennedy round » avaient d'abord eu l'ambition, sur l'initiative de la C.E.E., d'aboutir à la conclusion d'accords mondiaux sur les principaux marchés agricoles (céréales, produits laitiers, viande bovine). Ces efforts ont finalement échoué et le seul accord conclu concerne le blé. Encore ses objectifs sont-ils plus limités que ceux qui étaient désirés par les experts de Bruxelles (engagements réciproques de tous les pays agricoles en ce qui concerne leur politique d'aide aux paysans et fermiers).

L'accord sur le blé comporte essentiellement la fixation d'un prix mondial minimum à respecter. Ce prix minimum est en hausse par rapport au prix minimum de l'accord international précédent, ce qui est d'ailleurs conforme à l'évolution du marché et par conséquent relativement facile à appliquer.

Le deuxième aspect de l'accord porte sur le lancement d'un programme multilatéral d'aide alimentaire de 4,5 millions de tonnes. La contribution de la Communauté à ce programme est de 23 % ; celle des Etats-Unis de 42 %.

En second lieu, la C.E.E. a dû consentir une diminution de sa protection sur un certain nombre de produits, et notamment de produits de l'industrie alimentaire. Les concessions ainsi faites ne doivent pas conduire à oublier l'essentiel, c'est-à-dire la conservation intégrale de la protection dont jouissent actuellement les producteurs agricoles de la Communauté sur les céréales, les volailles, la viande fraîche.

En ce qui concerne la viande, le seul point important à signaler est l'accord qui a été conclu avec le Danemark, et qui devrait permettre à ce pays de garder certains débouchés traditionnels avec l'Allemagne, débouchés qui ont été fortement compromis depuis quelques années par l'application de la politique agricole commune. Mais les marchés agricoles des pays tiers ne se sont qu'entre-ouverts aux exportateurs de la Communauté. La plupart des concessions accordées par les Etats-Unis sont plus théoriques que réelles : mesurées en volume de commerce, les concessions américaines ne portent que sur un volume d'exportation de quelques dizaines de millions de dollars par an, dont une dizaine intéresse les exportateurs français directement.

A la longue, toutefois, la réduction du tarif américain (souvent de moitié) sur les produits agricoles pourrait avoir tout de même quelques effets. En revanche, la Communauté n'a rien obtenu de substantiel de la part des Britanniques : la Grande-Bretagne conserve sa protection aux niveaux actuels sur le beurre, les fruits et légumes, les pommes de terre, toutes denrées qui auraient pu faire l'objet de ventes importantes sur le marché britannique.

Puisque le tarif extérieur commun est, comme on le sait, la moyenne des droits nationaux qui était appliquée en 1957, (tarif national allemand, tarif national italien, tarif du Benelux) l'effet de « protection » que va provoquer le « Kennedy round » sera très différent d'un pays à l'autre. Il convient en effet de comparer le tarif extérieur commun tel qu'il résultera de cette négociation à l'ancien tarif national appliqué par chaque Etat membre. Or la France et l'Italie appliquaient des droits en général bien supérieurs à ceux du tarif extérieur commun. Les droits que perçoivent ces pays aujourd'hui sont le plus souvent légèrement supérieurs à ceux du tarif extérieur commun parce que ce dernier ne sera définitivement mis en place que le 1^{er} juillet 1968.

Grosso modo on peut dire que la négociation Kennedy ramène le niveau moyen du tarif extérieur commun (T.E.C.) un peu au-dessous de l'ancien tarif national allemand. En conséquence la protection dont jouissaient traditionnellement les industriels d'outre-Rhin ne sera guère modifiée par suite de la négociation de Genève.

Il va de soi qu'il n'en est pas de même pour les industriels français et italiens, qui vont avoir à supporter une réduction de leur protection souvent très importante. Pour les automobiles, par exemple, le droit de douane va tomber en cinq ans de 30 % à 11 % en France et de 44 % à 11 % en Italie.

Donnons quelques indications rapides en ce qui concerne les effets du « Kennedy round » sur les tarifs des partenaires commerciaux les plus importants de la Communauté :

La plupart des experts recon-

1^{er} juillet 1968, comme le demande la C.E.E. pour des raisons de commodité puisque c'est à cette date que le tarif extérieur commun sera définitivement mis en place.

En principe, les réductions douanières seront échelonnées en cinq étapes annuelles. La principale exception à cette règle portera sur certains produits exportés par les pays sous-développés (produits tropicaux notamment),

l'effort qu'a consenti la Communauté. Au surplus la négociation Kennedy aura eu pour effet, si l'American Selling Price est abrogé, d'écarter le tarif américain, qui comportait bien souvent des pointes extrêmement élevées (droits pouvant aller jusqu'à 80 %, 100 % et même au-delà).

● Quant au tarif anglais, il restera ce qu'il est aujourd'hui, c'est-à-dire le plus élevé de tous les pays industriels.

● Les tarifs des pays scandinaves, et surtout de la Suisse, seront réduits à un niveau extrêmement bas.

Peu d'effets sur les prix de détail

Une des conséquences les plus importantes du « Kennedy round » sera justement d'atténuer beaucoup les effets de la division de l'Europe occidentale en deux groupements commerciaux : Marché commun, d'une part, et petite zone de libre-échange, d'autre part. On peut même dire que pour les autres pays, la Suisse, par exemple, qui fait plus de la moitié de son commerce avec les pays de la C.E.E., il n'y aura plus guère d'inconvénient à se trouver en dehors de l'Union douanière des Six.

Bien qu'une prévision ne puisse être faite dans un pareil domaine, il est presque certain qu'une baisse aussi substantielle des droits de douane devrait amener au fil des années un accroissement très substantiel des échanges internationaux et, par voie de conséquence, une meilleure division du travail.

Mais du fait que les réductions douanières seront échelonnées dans le temps, on peut craindre que dans certaines circonstances elles ne se traduisent guère par une baisse des prix de vente au consommateur. L'expérience montre en effet que lorsque les droits de douane diminuent insensiblement d'année en année, ce sont les exportateurs qui profitent de cette réduction sous forme d'une augmentation de leur marge bénéficiaire.

Sur le plan économique, l'effet de la réduction douanière est alors d'encourager les distributeurs à s'approvisionner à l'étranger pour bénéficier du profit supplémentaire dû au fait de la diminution du droit d'entrée. Cela est surtout vrai pour les produits industriels très élaborés ; au contraire, les réductions douanières, si minimes soient-elles, sont en général entièrement répercutées dans les secteurs des matières premières et des produits demi-finis. C'est sans doute pourquoi la baisse du droit sur les aciers devrait amener une accentuation sévère de la concurrence internationale.

SIMC



Très vaste et très pratique, le break 1501 a surster une très jolie voiture. S'agissant de confort, nous vous