



NOTICE

The quality of this microfiche is heavily dependent upon the quality of the original thesis submitted for microfilming. Every effort has been made to ensure the highest quality of reproduction possible.

If pages are missing, contact the university which granted the degree.

Some pages may have indistinct print especially if the original pages were typed with a poor typewriter ribbon or if the university sent us a poor photocopy.

Previously copyrighted materials (journal articles, published tests, etc.) are not filmed.

Reproduction in full or in part of this film is governed by the Canadian Copyright Act, R.S.C. 1970, c. C-30. Please read the authorization forms which accompany this thesis.

**THIS DISSERTATION
HAS BEEN MICROFILMED
EXACTLY AS RECEIVED**

AVIS

La qualité de cette microfiche dépend grandement de la qualité de la thèse soumise au microfilmage. Nous avons tout fait pour assurer une qualité supérieure de reproduction.

S'il manque des pages, veuillez communiquer avec l'université qui a conféré le grade.

La qualité d'impression de certaines pages peut laisser à désirer, surtout si les pages originales ont été dactylographiées à l'aide d'un ruban usé ou si l'université nous a fait parvenir une photocopie de mauvaise qualité.

Les documents qui font déjà l'objet d'un droit d'auteur (articles de revue, examens publiés, etc.) ne sont pas microfilmés.

La reproduction, même partielle, de ce microfilm est soumise à la Loi canadienne sur le droit d'auteur, SRC 1970, c. C-30. Veuillez prendre connaissance des formules d'autorisation qui accompagnent cette thèse.

**LA THÈSE A ÉTÉ
MICROFILMÉE TELLE QUE
NOUS L'AVONS REÇUE**

LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE
ET LA
NOUVELLE DIVISION INTERNATIONALE DU TRAVAIL

par

Luc Bergeron

Thèse présentée à l'Ecole des études supérieures
de l'Université d'Ottawa
en vue de l'obtention d'une maîtrise en droit public

Québec, Qué.

Juillet 1981

© Luc Bergeron, Ottawa, Canada, 1981

TABLE DES MATIERES

Liste des abréviations

Introduction.....	1
Préliminaires.....	5
Section 1: Position des pays en développement dans le commerce mondial.....	6
Section 2: Stratégie globale favorisant une nouvelle division internationale du travail.....	11
Section 3: Cadres juridiques de la stratégie globale.....	15
Section 4: La modification de l'actuelle division internationale du travail.....	19
Sous-section 1: La coopération commerciale.....	21
Paragraphe 1: L'abolition des barrières nuisant au commerce.....	22
Sous-paragraphe 1: Caractéristiques des mesures préférentielles.....	22
Sous paragraphe 2: Le système généralisé de préférences.....	24
Sous-paragraphe 3: Les systèmes spéciaux de préférences.....	33
Paragraphe 2: Promotion de la vente de produits manufacturés.....	39
Sous-section 2: La coopération industrielle et le redéploiement des industries.....	40
Paragraphe 1: Le financement.....	40
Paragraphe 2: La coopération technologique.....	42
Paragraphe 3: La coopération inter-entreprises.....	43
Paragraphe 4: La restructuration industrielle.....	44

Titre I: La C.E.E. et la coopération commerciale

Chapitre I: Le contenu de la coopération commerciale entre la C.E.E. et les pays en développement.....	55
Section 1: Les Conventions instaurant les systèmes spéciaux de préférences et une coopération commerciale entre la C.E.E. et certains pays en développement.....	55
Sous-section 1: La Convention de Yaoundé I.....	56
Paragraphe 1: Les origines de Yaoundé I: le Traité de Rome....	56
Paragraphe 2: Le contexte précédant l'accord de Yaoundé I.....	60
Paragraphe 3: Le contenu de la Convention.....	61
Sous-section 2: La Convention de Yaoundé II.....	63
Paragraphe 1: Le contexte précédant le renouvellement de Yaoundé I.....	63
Paragraphe 2: Le contenu de la Convention.....	65
Sous-section 3: La Convention de Lomé I.....	67
Paragraphe 1: Le contexte précédant la signature de Lomé I.....	67
Paragraphe 2: Le contenu de la Convention.....	72
Sous-section 4: La Convention de Lomé II.....	77
Paragraphe 1: Le contexte précédant la signature de la Convention de Lomé II.....	77
Paragraphe 2: Le contenu de la Convention.....	79
Sous-section 5: Les Conventions liant la C.E.E. aux pays en développement de la Méditerranée.....	82
Paragraphe 1: Les Conventions d'avant 1972.....	84
Sous-paragraphe 1: La Grèce et la Turquie.....	84

Sous-paragraphe 2: Le Liban, le Maroc, la Tunisie et l'Égypte.....	85
Sous-paragraphe 3: Malte et Chypre.....	86
Sous-paragraphe 4: Espagne, Israël, Yougoslavie et Portugal.....	86
Paragraphe 2: Les Conventions d'après 1972.....	87
Sous-paragraphe 1: Les ententes avec les pays du Maghreb.....	89
Sous-paragraphe 2: Les ententes avec les pays du Machrek.....	90
Sous-paragraphe 3: L'entente avec Israël.....	91
Section 2: L'offre de la C.E.E. dans le cadre du système généralisé de préférences.....	91
Sous-section 1: Le contenu de l'offre de la C.E.E.....	92
Paragraphe 1: Les pays concernés.....	92
Paragraphe 2: Les produits couverts.....	93
Paragraphe 3: La réduction tarifaire.....	94
Paragraphe 4: Les plafonds, butoirs et quotas.....	94
Paragraphe 5: Les règles d'origine.....	98
Paragraphe 6: Statut juridique face au G.A.T.T.....	100
Sous-section 2: Le contexte entourant le renouvellement annuel du S.G.P. de la Communauté.....	100
Sous-section 3: L'évolution de la C.E.E.: l'impact sur son S.G.P.....	101
Paragraphe 1: L'Europe des six (1957-1972).....	102
Paragraphe 2: L'Europe des neuf (1972-1980).....	104
Chapitre II: Analyse critique de la coopération commerciale entre la C.E.E. et les pays en développement.....	107

Section 1: Les conventions spéciales entre la C.E.E. et certains pays en développement.....	107
Sous-section 1: La Convention de Yaoundé I.....	107
Paragraphe 1: Bilan commercial sous Yaoundé I.....	108
Paragraphe 2: Les causes de ce bilan.....	109
Sous-section 2: La Convention de Yaoundé II.....	114
Paragraphe 1: Bilan commercial sous Yaoundé II.....	114
Paragraphe 2: Les causes de ce bilan.....	114
Sous-section 3: La Convention de Lomé I.....	115
Paragraphe 1: Les aspects positifs de Lomé I.....	116
Paragraphe 2: Les lacunes de Lomé I.....	117
Sous-section 4: La Convention de Lomé II.....	120
Section 2: Le système généralisé de préférences de la C.E.E.....	122
Sous-section 1: Bilan commercial.....	122
Sous-section 2: Les déficiences du système lui-même.....	123
Sous-section 3: L'érosion du S.G.P.....	125
 Titre II: La C.E.E., la coopération industrielle et le redéploiement in- dustriel	
Chapitre 1: Le contenu de la coopération industrielle entre la C.E.E. et les pays en développement.....	128
Section 1: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les E.A.M.A.....	129
Sous-section 1: Le traité de Rome.....	129
Sous-section 2: La Convention de Yaoundé I.....	130

Sous-section 3: La Convention de Yaoundé II.....	132
Section 2: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les A.C.P. dans la Convention de Lomé I.....	133
Section 3: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les A.C.P. dans la Convention de Lomé II.....	144
Section 4: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les autres pays en développement.....	147
Sous-section 1: Les Conventions d'Arusha.....	147
Sous-section 2: Les Conventions avec les pays méditerranéens.....	147
Sous-section 3: Le cas d'autres pays en développement.....	148
Chapitre II: Analyse critique de la coopération industrielle entre la C.E.E. et les pays en développement.....	149
Section 1: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les E.A.M.A.....	149
Sous-section 1: Le Traité de Rome.....	149
Sous-section 2: La Convention de Yaoundé I.....	150
Sous-section 3: La Convention de Yaoundé II.....	152
Section 2: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les Etats A.C.P. sous la Convention de Lomé I.....	155
Section 3: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les Etats A.C.P. sous la Convention de Lomé II.....	159
Titre III: La C.E.E. et la nouvelle division internationale du Travail: Perspectives futures	
Conclusion.....	175
Annexe I: Le nouvel ordre économique international	

Annexe II: Tableau des offres en vertu du S.G.P

Annexe III: Liste des pays parties à la Convention de Lomé I

Bibliographie générale complémentaire

TABLEAU D'ABREVIATIONS

- A.C.P. : Pays de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, liés à la C.E.E. dans les Conventions de Lomé I et II.
- A.E.L.E. : Association Européenne de Libre-échange.
- A.S.E.A.N. : Abréviaton anglaise de l'Association des nations unies de l'Asie du Sud-Est
- B.E.I. : Banque Européenne d'investissements
- BENELUX : Union économique de la Belgique, des Pays-Bas et du Luxembourg.
- B.I.T. : Bureau International du Travail
- C.D.I. : Centre de développement industriel
- C.E.E. : Communauté Economique Européenne
- CNUCED : Conférence des Nations-Unies pour le Commerce et le Développement
- E.A.M.A. : Etats Africains et Malgaches Associés
- F.E.D. : Fonds Européen de Développement
- F.E.D.O.M. : Fonds Européen de Développement pour les pays et territoires d'outre-mer.
- F.M.I. : Fonds monétaire international
- G.A.T.T. : Abréviaton anglaise de l'Accord Général sur le Commerce et le tarif douanier.
- O.C.D.E. : Organisation de coopération et de développement économique regroupant les pays industriels à économie de marché.
- O.I.T. : Organisation internationale du travail
- O.N.U. : Organisation des Nations-Unies
- O.N.U.D.I. : Organisation des Nations-Unies pour le développement industriel.
- P.N.B. : Produit National Brut
- P.V.D. : Pays en voie de développement
- S.F.D.I. : Société française de droit international
- S.G.P. : Système généralisé de préférences

TABLEAU D'ABREVIATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

A.F.D.I. : Annuaire français de droit international

A.J.I.L. : American Journal of International Law

R.C.A.D.I. : Recueil de cours de l'Académie de droit international

R.G.D.I.P. : Revue générale de droit international public

R.T.D.E. : Revue Trimestrielle de droit européen

INTRODUCTION

S'interroger sur le rôle joué par la Communauté Economique Européenne (C.E.E.) dans le développement économique du Tiers-Monde semble une question qui doit d'abord être répondue par les statistiques et la science économique. On peut aisément se demander quel rôle le juriste sera appelé à jouer dans l'examen de cette question. Avant de répondre à cette interrogation, il est opportun de préciser que la notion de développement économique et inévitablement la notion d'inégalité de développement, sont des concepts très récents. D'abord, parce que le développement, en tant que tel, est un phénomène jeune. Certes, le monde n'a jamais cessé de se développer mais l'accélération soudaine, de la deuxième partie du 19e siècle jusqu'à nos jours, a rendu cette notion beaucoup plus perceptible. Ensuite, parce que ce développement s'est surtout concentré en Europe et que la vision européocentriste que les sciences humaines ont eue du monde jusqu'à tout récemment a longtemps caché les différences entre les niveaux de développement économique. En effet, tant que les analyses et les examens du monde se réduisaient à un monde composé des quelques Etats européens, les différences de développement étaient négligeables et surtout ne semblaient pas définitives. Mais dès lors que la décolonisation a fait apparaître de nouveaux Etats, le décalage économique est apparu sur la scène internationale.

C'est donc dans sa dimension économique que le phénomène a d'abord été perçu. Cependant, au fur et à mesure de son examen, on n'en découvre la complexité et la nécessité d'une approche interdisciplinaire semble donc aller de soi.

En effet, l'économiste étudie le phénomène de croissance économique et doit inventer de nouvelles méthodes d'analyse. Le sociologue a dépassé l'examen des relations internationales à partir de l'Europe et a cherché des techniques nouvelles d'investigation. Il en est venu à mettre à l'avant plan, des phénomènes de sociologie internationale si évidents aujourd'hui mais si obscurs au départ, tels les phénomènes de domination et d'impérialisme. Dans cet examen de nouvelles réalités, la science politique a facilement trouvé sa voie et lorsque les pays en développement ont lancé un cri d'alerte, ils ont choisi les tribunes internationales existantes à ce moment, et s'en sont forgés d'autres avec les années.

Le juriste, pour appréhender le problème, doit s'avancer sur un terrain qu'il a de la difficulté à cerner. L'inégalité de développement économique échappe aux outils traditionnels de l'internationaliste. Il doit, pour bien comprendre et surtout pour jouer son rôle primordial, se laisser imprégner de finalités idéologiques et reconnaître que le droit est le reflet d'un système et d'une société. Il doit admettre que le droit international classique n'est pas un instrument neutre puisqu'il poursuit un objectif avoué, c'est-à-dire, l'établissement d'un ordre social. Il doit examiner le droit international dit "économique" avec l'oeil lucide du sociologue, du politologue et de l'économiste et en juger les effets. Il doit, en fait, jouer un rôle dans lequel il aurait dû exceller: examiner les règles de l'économie internationale, en analyser les conséquences économiques, sociales et politiques et faire les recommandations qui s'imposent pour changer ses règles si elles sont déficientes. Curieusement, si en droit interne c'est un rôle que les juristes jouent avec un relatif succès, au plan international ils ont eu beaucoup de difficultés à se situer. La présente contribution s'inscrit donc dans cette recherche par le juriste, d'un nouvel ordre social.

Le droit international du développement est un droit dont la seule finalité est le développement économique des pays dits du "Tiers-Monde". Ce droit étudie les problèmes monétaires, d'investissement et commerciaux, de façon subjective: comment changer les règles du jeu pour favoriser les pays en développement? *

La division internationale du travail qui existe actuellement est la suivante: les pays en développement produisent des matières premières et autres produits de base et les vendent aux pays développés sur un marché mondial instable. Les pays développés transforment ces produits de base en produits manufacturés (ce qui crée des emplois en grand nombre) et les revendent sur le marché international à fort prix. Cette division du travail a pour effet de maintenir entre les pays en développement et les pays développés, un écart de développement très grand, voire même de l'agrandir.

Nous avons choisi de voir ce que la C.E.E. a fait pour favoriser les changements qui s'imposent dans cette division du travail.

Pour ce faire, nous identifierons, au Préliminaire, les moyens existants pour favoriser ces changements. Dans les deux titres suivants, nous examinerons l'utilisation faite par le C.E.E. de ces moyens: au premier Titre, nous verrons le contenu de la coopération commerciale instaurée par le C.E.E. et une analyse critique de cette coopération; au deuxième Titre, nous examinerons le contenu de la coopération industrielle entre la C.E.E. et les pays en développement et nous en ferons également une analyse critique.

Enfin, le troisième Titre, sera consacré à l'analyse des perspectives

* Voir l'Annexe I pour une vision globale du Nouvel Ordre Economique International (N.O.E.I.)

futures dans le domaine des relations entre la C.E.E. et les pays en développement dont l'objectif serait un véritable changement des structures de l'actuelle division internationale du Travail.

PRELIMINAIRES

Nous tenterons, par ce court préliminaire, de démontrer que la division internationale du travail actuelle est directement responsable de l'écart économique existant entre les pays de la C.E.E. et les pays en développement.

Pour ce faire, il conviendra d'étudier globalement la position des pays développés et celles des pays en développement dans le commerce mondial, ensuite, d'étudier les cadres juridiques de la stratégie globale permettant de changer la division internationale du travail actuel.

Nous serons alors plus en mesure de regarder de près le rôle que la C.E.E. a accepté de jouer dans cette recherche d'une division du travail plus juste et plus respectueuse des besoins de développement économique des sociétés du Tiers-Monde.

*
* *

Section 1: Position des pays en développement dans le commerce mondial

Nous assistons, durant la période 1950-1970 (1) à une expansion remarquable de l'économie mondiale. Plusieurs facteurs se combinent pour favoriser ce développement: d'abord une croissance démographique exceptionnelle (16,3/1000 habitants sur une échelle mondiale), un progrès technique inégalé jusqu'alors, une relative maîtrise des crises cycliques grâce à l'expérience acquise lors de la dépression de 1929 et une compétition politique, traduite sur le plan économique, entre les deux blocs et entraînant les gouvernements des puissances capitalistes à soutenir une expansion aussi élevée que possible (2).

Les principales nations industrielles à économie de marché, dont les pays de la C.E.E., parviennent rapidement, après la guerre, à reconstruire un système monétaire et à favoriser la coopération commerciale. En matière commerciale, elles se fixent des objectifs communs: libéralisation des échanges internationaux, donc suppression graduelle des restrictions de toute nature faisant obstacle aux échanges. Elles concluent, en 1947, un accord qui permet de retrouver, par les voies conventionnelles, la situation prévalant avant la pre-

-
- (1) Le phénomène de développement économique s'est accéléré à compter de la deuxième moitié du 19e siècle. En effet, de 1860 à 1970, pour l'ensemble des pays industriels d'Europe et d'Amérique, le Produit National Brut (P.N.B.) a été multiplié par 6. Au siècle précédent, le multiplicateur était 2,5. Puisque plus de la moitié de cette progression a été réalisée de 1950 à 1970, à la même époque que la décolonisation accélérée et la création de nouveaux Etats souverains, il semble opportun d'examiner surtout cette période.
- (2) De 1950 à 1960, le taux d'accroissement annuel moyen est de 4%. De 1960 à 1970, il est de 5%. Cette progression semble favoriser d'abord le Japon, les Etats-Unis, la C.E.E. et l'A.E.L.E., puisqu'en 1962, ces quatre entités qui groupent 18% de la population mondiale, disposent de 79% du revenu mondial; voir A. Keréver et G. Viatté, Les rouages de l'économie internationale, 2e édit., Paris, édit. Economie et humanisme, 1977, p. 83.

mière guerre: la liberté du commerce (3).

Cette période est également caractérisée par la naissance de groupements régionaux constituant des zones d'échanges économiques préférentiels. Les plus importants de ces groupes sont européens.

Ainsi, l'Europe occidentale est alors partagée entre deux groupements. La Communauté Economique Européenne (C.E.E.) composée de la France, l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie, la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg, et l'Association Européenne de Libre-Echange (A.E.L.E.) réunissant le Royaume-Uni, la Norvège, le Danemark, la Suède, l'Autriche, le Portugal, la Suisse et la Finlande. Après quelques années d'existence, l'A.E.L.E. a intégré l'Irlande (4).

La conséquence normale de l'expansion générale de l'activité économique et de la formation de groupements régionaux puissants a donc été une progression des échanges mondiaux. En vingt ans, le commerce mondial a quintuplé en valeur (5).

Il est intéressant de noter que cette expansion du commerce international est surtout stimulée par les échanges d'articles manufacturés.

-
- (3) Il s'agit de l'Accord Général sur le commerce et le tarif douanier (le G.A.T.T. selon l'expression anglaise). Cet instrument juridique se révéla d'une efficacité remarquable et favorisa une expansion sans précédent du commerce entre pays industriels à économie de marché. Cette efficacité est en partie due à l'utilisation nouvelle d'instruments juridiques classiques: application automatique de la clause de la nation la plus favorisée à tout Etat, partie au G.A.T.T., et conférences spéciales des négociations tarifaires multilatérales pour l'abaissement général des droits de douane.
- (4) Le Royaume-Uni, le Danemark et l'Irlande ont adhéré à la C.E.E. en 1972.
- (5) En examinant cette croissance selon les catégories traditionnelles, c'est-à-dire pays industrialisés à économie de marché, pays industriels à économie planifiée et pays en développement, on peut comparer les indices d'exportations: les exportations des premiers passent de 100 en 1950 à 515 en 1969, celles des pays socialistes de 100 à 590 et celles des pays en développement de 100 à 250. La moyenne mondiale passe de 100 à 438. Les pays en développement sont nettement derrière la moyenne mondiale; voir A. Keréver et G. Viatte, op. cit., n. 2, p. 96.

La demande de ces produits est de plus en plus grande sur le marché mondial. En effet, en 1953, les produits manufacturés constituent 46% des exportations mondiales, alors qu'en 1969, ils constituent 65% de ces échanges.

Evidemment, ce sont les pays capables de produire de tels articles qui bénéficient de la croissance: l'Amérique du Nord, les six pays de la C.E.E., les sept pays de l'A.E.L.E. et le Japon exportent les 2/3 de ces produits en 1969. Dix de ces pays totalisent à eux seuls 60% de ces exportations (6).

Les pays en développement ne sont pas en position de produire des biens manufacturés et donc de les exporter. Leur commerce extérieur porte principalement sur les produits de base.

En effet, leur situation de dépendance en tant que colonies, jusqu'en 1960, a fait que leur économie a d'abord été développée en fonction des intérêts de leur "mère-patrie". Ces dernières ont développé leur potentiel industriel sur leur territoire national et se sont servies de leurs territoires d'outre-mer aux seules fins de la production de matières premières. Etalée sur plusieurs décennies, cette politique des métropoles a créé une division internationale qui se perpétue de nos jours: les pays du Tiers-Monde, au moment de l'acquisition de leur indépendance, n'auront développé aucune structure industrielle et seront cantonnés dans leur rôle traditionnel d'exportateurs de matières premières.

Puisque la consommation de produits manufacturés s'accélère continuellement et donc que les prix croissent plus rapidement et puisque les pays en développement en produisent très peu, la part des exportations de ces derniers,

(6) A. Keréver et G. Viatte, op. cit., n. 2, p. 88.

dans le commerce mondial n'a cessé de décroître. Alors qu'en 1950, elle était de 31%, elle n'est plus que de 17,8% en 1969.

On constate que la caractéristique majeure de l'économie mondiale, depuis la deuxième grande guerre, a été une expansion remarquable du commerce international pour les pays industrialisés alors que le fossé entre ces derniers et les pays en développement n'a cessé, d'un strict point de vue économique, de s'élargir. Dans le diagnostic global de sous-développement des pays du Tiers-Monde, la structure du commerce international se voit donc attribuer une part majeure de responsabilités.

Le problème sera décrit comme suit: il semble n'y avoir aucune limite au commerce des produits manufacturés alors que les conditions dans lesquelles s'exerce le commerce des produits de base sont instables et ne favorisent pas l'augmentation des recettes d'exportations. Ainsi, si les pays en développement veulent favoriser leur croissance économique, ils doivent prendre une part plus grande dans le commerce des produits manufacturés. Pour ce faire, ils doivent s'industrialiser, c'est-à-dire, produire des biens qui, traditionnellement, étaient produits par les pays industrialisés.

Cette position commerciale des pays en développement est due, en bonne partie, aux règles du G.A.T.T., mises sur pied à une époque où les pays en développement étaient des colonies incluses dans le territoire des "mères-patries".

Le G.A.T.T., en prenant pour acquis l'égalité de développement économique des pays, pose des règles qui ne conviennent pas aux rapports commer-

ciaux qui intéressent les pays en développement (7).

L'institutionnalisation de la compétition par l'interdiction de traitements inégalitaires entre les Etats développés et les Etats en développement, n'est donc plus adaptée à la situation des années '60:

L'intérêt des pays en voie de développement n'est pas du tout le libre-échange ou l'abaissement général des droits mais l'élaboration systématique d'un système de préférences... On ne voit pas pourquoi ils seraient favorisés par la possibilité de vendre des produits manufacturés en Europe en concurrence avec les Etats-Unis et aux Etats-Unis en concurrence avec l'Europe (8).

-
- (7) Le thème dominant des revendications des pays en développement est que les règles du commerce mondial, telles que codifiées par le G.A.T.T., conviennent peut-être très bien aux rapports entre les pays développés mais ne conviennent aucunement aux rapports intéressant les pays en développement. En effet, l'Accord Général correspond à une conception libérale et repose sur le principe de non-discrimination. Il implique qu'un Etat est tenu de réserver un traitement égalitaire et uniforme à tous les Etats avec lesquels il effectue des transactions commerciales. C'est la généralisation de la clause de la nation la plus favorisée, consacrée à l'article I de l'Accord. Les discriminations commerciales favorisant un pays par rapport à l'autre sont donc condamnées. Ce système fut rapidement remis en question: les pays en développement lui reprochaient de ne pas tenir compte de la disparité entre pays à niveau de développement économique différent. Ils demandent donc l'abandon, en ce qui les concerne, du principe de la réciprocité conventionnelle (basé sur le principe de non-discrimination) au profit d'un nouveau système de préférences les favorisant. Ils réclamaient, en fait, un régime juridique différent qui s'appliquerait à eux seuls. Le concept de dualité des normes juridiques faisaient son apparition. Voir sur le sujet les résolutions adoptées lors de la deuxième C.N.U.C.E.D. à New-Delhi (1968), à la troisième C.N.U.C.E.D. à Santiago (1972) et lors de la Conférence du groupe des "77" à Alger en 1969. Voir aussi le Rapport du secrétaire général de la C.N.U.C.E.D., 1964, E/Conf. 46/3. Sur le G.A.T.T. et les principes généraux, voir D. Carreau, P. Juillard, Th. Flory, Droit international économique, Paris, L.G.D.J., 1978, p. 96-119; voir aussi G. Curzon, Multilateral Commercial Diplomacy, the G.A.T.T. and its impact on national commercial policies and techniques, London, 1965; et D.W. Dam, The G.A.T.T., Law and International Organization, Univ. of Chicago, Press, 1970, 480 p.
- (8) André Philip, "La conférence de Genève", Développement et civilisation, septembre 1964, p. 57, cité dans Maurice Flory, Droit international du développement, P.U.F., Paris 1977, p. 248.

Section 2: Stratégie globale favorisant une nouvelle division internationale
du travail

Stratégie politique

Le libéralisme apparaît avec ses limites puisqu'il ne permet pas la protection d'économies fragiles et même les empêche de progresser, les livrant à une concurrence hors de proportion et parfois sauvage. Les mécanismes d'aide et d'assistance apparaissent comme de faux remèdes, ne s'attaquant pas aux problèmes fondamentaux.

Politiquement, cette situation amène les pays en développement à déployer une stratégie commune réclamant un traitement particulier. Ils espèrent changer l'ordre juridique injuste et potentiellement dangereux qui ne tient pas compte des intérêts actuels des 2/3 de la population totale du globe. Ils croient donc que la réforme de l'ordre économique passe, entre autres, par la transformation des instruments juridiques et des institutions d'où sera issu ce nouvel ordre international. De nouvelles typologies sont proposées en partant de la constatation qui frappe de plus en plus l'observateur de notre époque et qui est l'inégalité de développement des sociétés (9):

l'Europe vue d'Asie n'est pas composée de deux mondes fondamentalement hétérogènes, le monde soviétique et le monde occidental; elle est faite d'une seule réalité, la civilisation industrielle (10).

(9) Voir sur ce sujet R.G. Schwartzberg, Sociologie politique, Paris, édit. Mont chrestien, 1972, p. 163 et ss.

(10) Raymond Aron, Dix-huit leçons sur la société industrielle, Paris, 1962.

Ces objectifs de modifications de l'ordre juridique ont conduit les pays en développement à commencer par la transformation des mécanismes institutionnels.

Etant majoritaires à l'Association Générale des Nations-Unies, et devant l'immobilisme des pays développés membres du G.A.T.T., les pays en développement ont fait naître des forums internationaux à vocation politique et juridique.

Les deux plus importants, qui ont été à la base de ce nouveau droit, sont la Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement (C.N.U.C.E.D.) créée en 1964 (11) et l'Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel (O.N.U.D.I.), créée en 1966 (12).

Ces nouvelles institutions avaient comme objectif l'élaboration de règles de droit favorisant le développement économique des pays moins nantis, par la mobilisation politique de la Communauté internationale et de l'opinion publique mondiale.

Lors de la première C.N.U.C.E.D., en 1964, on retrouvera le principe de base défini ainsi:

Le développement économique et le progrès social doivent être la préoccupation commune de toute la communauté internationale... En conséquence, tous les pays s'engagent à appliquer... des politiques destinées à accélérer la croissance économique... et en particulier, à favoriser, dans les

(11) Pour un historique de la C.N.U.C.E.D., voir A. Kéréver et G. Viatte, op. cit., n. 2, p. 281-294.

(12) Sur la création de l'O.N.U.D.I., voir H. Breton, Les conditions de création de l'O.N.U.D.I., 1968, AFDI 457.

pays en voie de développement, un taux de croissance compatible avec la nécessité de l'augmentation constante du niveau de vie afin de réduire l'écart entre les pays en voie de développement et les pays développés (13).

La responsabilité principale appartient aux pays en développement, eux-mêmes, qui doivent déterminer leur plan national et régional, leurs besoins, leurs priorités et le niveau de développement qu'ils souhaitent pour leur population. Le corollaire de ce principe est évidemment qu'ils doivent coopérer, entre eux, sous forme d'accords préférentiels ou d'intégration régionale économique. *La responsabilité complémentaire* appartient aux pays développés en ce qu'ils ont un devoir d'aide et de coopération.

Peu à peu, l'idée s'est fait jour que pour être efficace, le développement devait devenir une entreprise commune de la collectivité internationale, assortie d'une équitable distribution des responsabilités.

Stratégie commerciale et industrielle

Puisque la liste des pays en développement correspond à la liste des exportateurs de matière première, cette stratégie est, entre autres, basée sur le développement du commerce extérieur de produits manufacturés, c'est-à-dire, sur une réforme de la division internationale du travail par une redéfinition des tâches industrielles et un redéploiement des industries.

Nous devons d'abord déterminer un objectif et ensuite préciser les moyens permettant de l'atteindre.

(13) Voir sur le sujet le Quatrième principe général de la C.N.U.C.E.D. de 1964 et la Résolution 2626 (XXV) de l'Assemblée Générale de 1970; voir aussi M. Virally, La deuxième décennie pour le développement, 1970, AFDI, p. 9.

Cet objectif est le suivant: réduire les écarts entre les pays pauvres et les pays riches. Il fallait fixer un taux de croissance qui permettrait théoriquement de réduire cet écart. Les économistes ont utilisé différentes approches sur le sujet. Qu'il suffise de mentionner que la Stratégie pour la deuxième décennie (1970-1980) comportait l'objectif ambitieux d'un taux de croissance annuelle du produit brut par habitant des pays en développement de 3,5%.

Un certain nombre de moyens sont disponibles pour atteindre ce taux de croissance. Pour les résumer rapidement, disons que pour atteindre un tel taux, il fallait prévoir de l'aide extérieure et cette aide, une fois chiffrée, devait se payer à partir de ressources quelconques. En 1970, par exemple, les projections des Nations-Unies (14) prévoyaient que les pays en développement auraient à effectuer des paiements extérieurs globaux d'une valeur de 120 à 150 milliards de dollars en 1980.

Pour faire de tels paiements, il fallait des ressources qui peuvent être fournies, soit par l'épargne intérieure, soit par l'apport de capitaux étrangers, soit par l'accroissement des recettes d'exportation. L'épargne intérieure est très faible dans une majorité de pays et rien ne permettait de penser que les conditions changeraient. L'apport de capitaux étrangers (privés ou publics), en plus de créer une dépendance directe, ne pourrait fournir, à lui seul, plus de 20 à 25% de la somme totale. La ressource essentielle, sur laquelle les pays en développement devaient compter pour payer leurs importations, était donc les recettes d'exportations.

(14) TD/118 Supp. 3 du 22 décembre 1971, Perspectives commerciales et besoins en capitaux des pays en voie de développement pendant la 2e décennie des Nations-Unies pour le développement.

La stratégie commerciale devient donc alors essentiellement centrée sur l'augmentation des exportations. Les points d'application de cette stratégie sont essentiellement déduits du défaut majeur déjà identifié: l'importance excessive des produits de base dans les exportations totales des pays en développement alors que le commerce de ces produits souffre de beaucoup d'infériorité par rapport au commerce de produits manufacturés (15). La stratégie devient donc la suivante: 1- tirer le meilleur parti de la situation actuelle en valorisant les ressources fournies par le commerce des produits de base; 2- travailler à la modification des structures pour augmenter la part des exportations de produits manufacturés.

Nous nous attarderons uniquement à cette partie de la stratégie qui concerne la modification des structures des échanges. Il faut donc élaborer une stratégie spécifique pour les produits manufacturés. Les partenaires majeurs des pays en développement sont les pays industrialisés à économie de marché, qui occupent 75% de leur marché (16). Il faut donc que la C.E.E., l'Amérique et les autres appliquent des solutions sur leur territoire et posent des gestes concrets de coopération.

Section 3: Cadres juridiques de la stratégie globale

L'acte final de la première C.N.U.C.E.D. concluait qu'il "est essentiel

-
- (15) Il est admis dans les théories économiques que pour être vraiment un instrument de développement économique, les activités commerciales doivent accorder une part de plus en plus grande aux produits manufacturés.
- (16) La part des pays à économie planifiée s'établit à 7% et celle des pays en développement entre eux à 18%. Dans leur stratégie, les pays en développement ne devront pas oublier ce 25% que constituent les échanges entre eux, avec le bloc des pays d'Europe de l'Est et avec la Chine. Cependant, le gros de leurs efforts sera déployé vers les pays d'Occident.

que ... la politique internationale en matière de commerce et développement aboutisse à une division internationale du travail modifiée, qui soit plus rationnelle et plus équitable et qui comporte les ajustements nécessaires dans la production et le commerce".

La résolution A.III.2 reconnaissait "la nécessité vitale ... de favoriser l'industrialisation et de créer des industries d'exportation dans les pays en voie de développement dans le cadre d'une division internationale du travail".

Demander que les produits manufacturés prennent une part de plus en plus grande dans les exportations des pays en développement, c'est demander de modifier les rôles traditionnels des Etats, c'est critiquer l'actuelle répartition internationale du travail qui fait des pays en développement, les producteurs de produits de base et des pays développés, les producteurs de produits manufacturés. En résumé, c'est demander l'industrialisation des pays en développement, leur permettant de transformer, sur place, des matières premières.

Dans la langue internationale, "Etats industrialisés" et "Etats riches" sont synonymes. L'industrialisation apparaît être la clef de la prospérité (17).

La réalisation de cet objectif final d'industrialisation constituera le succès de la réforme de l'organisation économique mondiale dans le sens du développement économique des pays pauvres. Elle est marquée au signe de la coopération internationale.

Nous l'avons expliqué plus haut, pour favoriser cette coopération es-

(17) Guy de la Charrière, La nouvelle division internationale du travail, Genève Droz, 1969, p. 25-26.

sentielle, l'Organisation des Nations-Unies pour le Développement Industriel (O.N.U.D.I.) a été créée. L'O.N.U.D.I. est l'outil institutionnel le plus important en ce domaine (18). L'objectif que cette organisation internationale s'est donné lors de sa deuxième conférence à Lima (Pérou) en 1975, est de porter de 8,6% à 25% la part des pays en développement dans la production industrielle mondiale (19). Pour atteindre l'objectif de Lima, l'O.N.U.D.I. propose de renverser l'ordre juridique actuel.

L'Assemblée Générale des Nations-Unies adopta une résolution demandant à l'O.N.U.D.I. de réaliser une étude sur la coopération internationale dans le domaine de l'industrie. Il s'agissait d'étudier les méthodes et mécanismes d'une coopération financière et technique diversifiée qui soient adaptées aux besoins particuliers et changeants de la coopération industrielle (20). Le secrétariat de l'O.N.U.D.I. a entrepris cette étude, a fait des propositions et les a soumises à ces Etats-membres en 1980 à New-Delhi, lors de la troisième Conférence (21).

Au sens du droit international classique, aucune entente n'a été si-

(18) Pour le rôle de l'O.N.U.D.I., voir O.N.U.D.I., An experiment in international industrial cooperation, New-York, Nations-Unies, 1975, 104 p.

(19) Au rythme actuel, selon les calculs les plus optimistes, la part des pays en développement en l'an 2000 sera de 20%. Il faut donc réajuster le tir pour ajouter un 5% additionnel.

(20) Nations-Unies, Résolution 3362 (VII - extraordinaire) Partie IV, par. 7.

(21) L'O.N.U.D.I. a tenu sa deuxième Conférence à Lima en 1975. Elle y a adopté un plan d'action et une déclaration de principe. Son secrétariat a, pour sa part, déposé un rapport global sur les perspectives futures d'industrialisation du Tiers-Monde. Ces propositions ont été étudiées lors de la Troisième Conférence à New-Delhi en 1980. Cette dernière Conférence a réaffirmé les principes élaborés à Lima et a adopté son propre Plan d'action. Nous reprendrons les grandes lignes de l'ensemble de cette Déclaration et de ce Plan d'action. A noter que cette troisième Conférence a été marquée du vote négatif des pays industrialisés sur la Déclaration et le Plan d'action, ce qui mine quelque peu les assises juridiques de ces résolutions.

gnée sur le sujet et nous sommes vraiment dans une période d'élaboration du droit (22).

- (22) Une question se pose d'ailleurs. Les principes proclamés dans les relations internationales de développement peuvent-ils être qualifiés de juridiques? En théorie, il faut faire une distinction entre les principes de droit "positif" et ceux qui trouvent leur source dans de simples recommandations. Mais cette distinction classique ne rend pas parfaitement compte de la réalité. En droit du développement, on rencontre très souvent des textes qui comportent de véritables engagements de la part des Etats. Ces engagements, sous formes de résolutions, ressemblent même très souvent à des conventions classiques; telle la Partie IV du G.A.T.T., par exemple. Ces textes ont donc souvent été qualifiés de "para-juridiques". Ce sont des engagements moraux qui ne sont pas dépourvus de caractères contraignants et entrent donc dans le champ d'attention du juriste. Il en est ainsi de la Stratégie internationale de la deuxième décennie pour le développement, adoptée à l'Assemblée Générale des Nations-Unies en 1970. Sans se faire d'illusions sur la valeur effective des principes ainsi adoptés, souvent à la suite de difficiles négociations, ces vues, parfois utopiques, du développement économique pourraient être la réalité de demain. Nous sommes possiblement au premier stade d'un processus de création juridique qui pourrait se consolider. Les principes et règles énoncés aujourd'hui avec une certaine ambiguïté, pourraient acquérir la précision et la sûreté qui leur manquent. On dit que nous sommes en présence d'un droit in "statu nascendi". D'un point de vue du droit international classique, les principes fondamentaux se sont élaborés de façon désordonnée au hasard des besoins pressants, mettant en rapport Etats, organisations internationales, personnes privées et personnes morales. Ces règles sont éparpillées à travers des résolutions, des accords, des lois internes, des contrats, des propositions ou autres. A travers ce foisonnement, souvent confus, nous retrouvons essentiellement le dénominateur commun: l'inégalité et le droit au développement. Pour un examen plus approfondi, voir, entre autres, M. Virally, Vers un droit international du développement, 1965, A.F.D.I., p. 3 et ss., aussi A. Philipp, Les Nations-Unies et les pays en voie de développement in L'adaptation de l'O.N.U. au monde d'aujourd'hui, Paris, Pedone, 1965, p. 129 et ss. Sur le rôle des Nations-Unies, voir M. Virally, L'organisation mondiale, Paris, A. Colin, 1972, p. 306 et ss., p. 353 et ss. et p. 404 et ss. Aussi voir les Actes du Colloque de Genève en 1970, Les résolutions dans la formation du droit international du Développement, Etudes et Travaux de l'Institut universitaire des Hautes Etudes Internationales, no 13, Genève 1970, 189 p.; Guy de La Charrière, Nations-Unies et consensus 1968, A.F.D.I., p. 9; A. Tammes, Decision of international organs as a source of international law, 1958, R.C.A.D.I., p. 94; J. Castaneda, La valeur juridique des Résolutions des Nations-Unies, 1970, R.C.A.D.I., p. 129; R.A. Falk, On the quasi-legislative competence of the General assembly, 1966, A.J.I.L., p. 782; M. Virally, La deuxième décennie pour le développement, 1970, A.F.D.I., p. 9; C.A. Morand, Réflexions sur la nature des recommandations internationales et des actes de planification, 1974, R.G.D.I.P., p. 969; M. Flory, Droit international du développement, op. cit., n. 8, p. 68-79.

Section 4: La modification de l'actuelle division internationale du travail

Pour changer les règles du jeu, les pays en développement font la promotion d'une philosophie interventionniste et compensatrice susceptible de favoriser leur développement.

Après avoir cerné le phénomène de l'inégalité économique, de nouvelles règles juridiques sont élaborées, qui tendent à redresser la situation et à faire sienne la finalité première: le développement des pays du Tiers-Monde (23).

Pour réussir l'industrialisation du Tiers-Monde, il faut travailler à partir de deux pôles (24):

-
- (23) Pour une étude de la philosophie juridique à la base de ces nouvelles règles, voir Actes du Colloque de la S.F.D.I., tenu à Aix-en-Provence, Pays en voie de développement et la transformation du droit international, Paris, Pedone, 1974, 292 p., tout particulièrement M. Flory, Inégalité économique et évolution du droit international, p. 11 et ss. et M.J. Touscoz, La revendication d'une limite à la croissance, p. 58 et ss.
- (24) En nous référant aux notions de base du droit international du développement, nous rappelons les deux grands principes: 1- l'indépendance des Etats en développement et 2- la coopération au nom de la solidarité internationale. Ce vocabulaire du début des années '60 a évolué et des concepts équivalents, mais nettement plus globaux, sont apparus: "l'indépendance politique" est devenue "l'autonomie collective" des Etats en développement et la coopération internationale est devenue "l'interdépendance mondiale". "L'autonomie collective" fait référence à la nécessité de jeter des ponts entre les pays du Sud afin de consolider leurs positions face aux pays industrialisés. Ainsi, de l'indépendance individuelle des pays en développement, nous avons abouti à l'indépendance (ou autonomie) collective de ces pays, comme un bloc. "L'interdépendance mondiale" est issue de la nécessaire complémentarité et, donc, coopération qui doit exister entre les industries du Nord et celles du Sud. Ces deux notions ne sont pas contradictoires et doivent être prises ensemble, l'une étant indispensable à l'autre, si les objectifs doivent être atteints. Il s'agit d'assurer la croissance économique, la répartition équitable des nouveaux revenus pour l'ensemble de la population et le renforcement de la fierté nationale.

1- La mise sur pied d'une industrie locale, basée sur les trois principes suivants:

a) la mutation économique qu'il faut effectuer doit être basée sur un plan national et une stratégie propre à chaque pays en développement. Ce plan doit être aussi rationnel que possible et déterminer les productions industrielles concrètes choisies par les pays.

b) ce choix des industries devra être guidé par les possibilités d'exportations vers les marchés extérieurs et par les possibilités de consommation sur le marché intérieur.

c) enfin, l'industrialisation doit être adaptée aux besoins des pays en développement et non simplement transposée des pays développés vers les pays en développement.

L'industrie issue de ces trois principes sera appelée "industrie endogène" (25).

2- L'existence de mesures de coordination et de planification avec les industries des pays développés. Ces derniers seront donc appelés à adopter leur propre plan national, visant la collaboration pour la réalisation de l'objectif par des mesures concrètes et par un plan de restructuration de leurs propres industries et visant à redéployer une partie de celle-ci dans les pays en développement (26).

(25) L'expression a été utilisée pour la première fois par le secrétariat de l'O.N.U.D.I. dans ces propositions à l'Assemblée Générale des Etats-membres de New-Delhi in O.N.U.D.I., L'industrie à l'horizon 2000: nouvelles perspectives, New-York, Nations-Unies, 1979, 268 p.

(26) Sur les politiques économiques d'industrialisation du Tiers-Monde, voir F. Carre, H. Muegge, D. Schumaker, Same Aspects of Industrial Redeployment in the Content of global restructuring of industry in Colloques Européens de l'Institut d'études européennes, Le Rôle de l'Europe dans le nouvel ordre économique international, Bruxelles, édit. Université de Bruxelles, 1979, p. 201 et ss.; voir aussi pour une approche globale, Murray, Bryce, Industrial Development, 2e édit., New-York, édit. Mc Graw-Hill Brook Co., 1961, 272 p.

Des moyens ont donc été déterminés pour réussir à modifier les règles du commerce mondial.

Nous l'avons déjà dit, c'est en mettant l'accent sur le commerce des produits manufacturés que nous y arriverons. Or, le rythme actuel des exportations industrielles du Tiers-Monde ne permettra pas d'atteindre l'objectif de Lima. Faute d'une transformation des politiques appliquées, il ne se produira pas de changements suffisamment fondamentaux dans la structure des échanges.

D'ailleurs, l'objectif fixé par l'O.N.U.D.I. est d'établir, entre les exportations et les importations d'articles manufacturés des pays en développement, un lien direct prenant la forme d'un objectif commercial: couvrir 100% des importations par les exportations en l'an 2000. Selon les projections qu'elle fait, au rythme actuel, ce pourcentage ne sera que de 65% en l'an 2000.

Les pays développés, tels les pays membres de la C.E.E., doivent mettre sur pied, à la fois une coopération commerciale et une coopération industrielle (27).

Sous-section 1: La coopération commerciale

Pour favoriser les échanges entre pays développés et en développement et surtout modifier la structure de celle-ci, les pays développés devront:

- favoriser les échanges par l'abolition des barrières qui nuisent à l'accès aux

(27) Outre les mesures devant être prises par les pays développés, certaines mesures doivent être adoptées par les pays du Sud: - l'expansion la plus rapide possible des échanges Sud-Sud, en tentant de rendre les économies complémentaires plutôt que compétitives et en libéralisant les échanges. L'intégration économique régionale semble la voie la plus prometteuse pour l'avenir des échanges entre les pays en développement; - cette expansion des échanges doit dépendre de la stratégie d'industrialisation de chaque pays en développement et y être adaptée.

marchés des pays développés des produits manufacturés en provenance des pays en développement; - promouvoir la vente de ces produits sur les marchés des pays développés.

Paragraphe 1: L'abolition des barrières nuisant au commerce

Pour augmenter ces recettes d'exportations de façon radicale, il fallait faire en sorte que les marchés considérables des pays développés s'ouvrent aux produits manufacturés, fabriqués par les pays en développement. Les mesures préférentielles ont été vues au cours des années 1960 et 1970 comme un des moyens les plus importants pour ce faire.

Sous-paragraphe 1: Caractéristiques des mesures préférentielles

Les économistes des pays en développement ont fait valoir que les difficultés vécues par leurs exportateurs étaient nombreuses. Il fallait donc les protéger et les aider. Puisqu'il s'agissait d'une protection destinée à des exportations et que le fardeau financier devait être supporté par les pays développés, les mesures devaient être prises sur le territoire de ces derniers.

L'idée préférentielle triompha rapidement (28): la première C.N.U.C.E.D. (1964) vit le principe incorporé dans sa résolution finale et la deuxième C.N.U.C.E.D. (1968) exprima l'espoir qu'un système entrerait en vigueur

(28) La C.N.U.C.E.D. a joué un rôle fondamental dans l'élaboration de nouvelles règles de droit international, Voir P.M. Viaud, Le rôle de la C.N.U.C.E.D. dans l'élaboration du droit du développement et P.M. Henry, Les mécanismes de prise de décision dans le système des Nations-Unies pour le développement in Pays en voie de développement et la transformation de droit international, op. cit.; n. 23, p. 89-106 et p. 107-114.

en 1970. Les pays industrialisés firent connaître leur accord dans la "Stratégie pour le développement" de l'O.N.U. en 1970, mentionnée précédemment.

A noter que lors des négociations dans le cadre de la C.N.U.C.E.D., certaines polémiques se sont développées. Quelques pays industrialisés, la Belgique et la France par exemple, tout en se disant d'accord avec le principe, prétendaient que les préférences devaient être "sélectives" permettant ainsi de favoriser davantage les pays les plus en difficulté parmi l'ensemble des pays en développement. Ainsi, puisque la base d'un système préférentiel était la reconnaissance de l'inégalité de développement économique entre les deux grands blocs, les "industrialisés" et les "en développement", n'était-il pas normal qu'à l'intérieur de la catégorie "en développement" on tienne également compte des inégalités de développement économique? L'Argentine et le Pakistan, par exemple, font partie des "pays en développement" mais n'ont pas pour autant le même niveau de développement économique, le premier étant nettement plus industrialisé que le second.

Cette idée fut rejetée par les pays en développement au profit d'un système totalement universel et non-sélectif. En effet, en partie à cause de l'influence très grande des plus puissants et industrialisés d'entre eux et aussi à cause du fait que l'argumentation de la France et de la Belgique n'était pas vraiment désintéressée, les pays en développement ont opté, dès 1964, à la première C.N.U.C.E.D., pour un système universel.

Il est à noter, cependant, que les mesures préférentielles sont de deux ordres: générales (ou universelles) et spéciales (ou régionales).

Le système mis sur pied par la C.N.U.C.E.D. était appelé "Système généralisé de préférences" (S.G.P.) et visait l'ensemble des pays en voie de déve-

veloppement à titre de bénéficiaires et l'ensemble des pays développés à titre de donateurs. En ce sens, il était donc universel.

Mais préalablement, il existait des espaces commerciaux restreints déterminés par des liens préférentiels. Ces zones préférentielles sont celles unissant la C.E.E. et certains pays associés (essentiellement les pays des anciens empires français, belges et autres) et la Grande-Bretagne et les pays du Commonwealth (également des pays anciennement sous domination de l'empire anglais). Puisqu'ils sont restreints quant aux pays y adhérant, ils sont qualifiés de "régionaux". Nous étudierons donc les deux approches.

Sous-paragraphe 2: Le système généralisé de préférences (universel) (S.G.P.)

1- Naissance

La victoire de l'idée de préférences date officiellement de la deuxième C.N.U.C.E.D. (New-Delhi 1968). La résolution 21 (II) déclarait "l'Accord unanime sur l'instauration, à une date rapprochée, d'un système mutuellement acceptable et généralisé de préférences, sans réciprocité ni discrimination, avantageux pour les pays en développement (29). Un Comité spécial des Préférences a alors été mis sur pied. L'Assemblée Générale des Nations-Unies a aussi incorporé le principe dans sa "Stratégie du développement" de 1970 (30).

Sur le plan juridique, la création du S.G.P. ne crée pas d'obligations. Les pays industrialisés sont invités à offrir des préférences selon un

(29) Résolution 21 (II), Actes, vol. 1, p. 41.

(30) Voir sur le sujet des négociations à la C.N.U.C.E.D.: K. Krishnamurti, The Agreement on Preferences, Journal of World Trade, vol. 5, no 1, janvier - février 1971.

certain cadre que nous étudierons. Mais les offres peuvent être différentes d'un pays donneur à l'autre. Ne pas faire d'offre ne constitue pas un manquement aux obligations du droit international et retirer ultérieurement l'offre ou en réduire la valeur est toujours possible.

2. Les participants

- pays donneur: dix-huit pays développés (membres de l'O.C.D.E.) ont déclaré être disposés à accorder des préférences: l'Allemagne, l'Australie (31), l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, les Etats-Unis, la Finlande, la France, l'Irlande, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse.
- pays bénéficiaires: le principe retenu a été celui de "l'auto-élection", c'est-à-dire, que tout pays se jugeant lui-même "pays en voie de développement" pourra demander à bénéficier du traitement préférentiel (32). Un pays donneur pourra décider cependant de ne pas accorder le traitement préférentiel à tel pays en développement pour des raisons impératives. Cette réserve aura pour effet que les listes de pays bénéficiaires pourront différer quelque peu d'un pays donneur à l'autre, et ce, pour des raisons autant économiques que politiques.

(31) L'Australie avait mis son système en place dès 1966, après avoir eu une autorisation du G.A.T.T.. Voir sur ce sujet, "Customs and Excise Notice, Department of Customs and Excise, Canberra, 1969-1973; et aussi O.C.D.E. Australia's International Development Assistance, Paris, décembre 1969, 88 p.

(32) Les expressions "pays en voie de développement" ou "pays en développement" constituent une catégorisation juridique. C'est la création d'une catégorie de pays, par définition différente d'une autre catégorie, les pays développés. Sur la catégorie de "pays en développement" et sur "l'auto-élection", voir Guy de La Charrière, Aspects récents du classement d'un pays comme moins développé, 1967, A.F.D.I., p. 703-716; du même auteur, Identification et statut des pays moins développés, 1971, A.F.D.I., p. 461-482; du même auteur, La catégorie juridique des pays en voie de développement in Pays en voie de développement et la transformation du droit international, op. cit., n. 23; p. 41; et M. Flory, Droit international du développement, op. cit., n. 8, p. 59-67.

Ainsi, le 1er janvier 1972, la Corée du Nord, pays communiste, figurera sur la liste du S.G.P. de la Suède mais sera absent de la liste du S.G.P. du Royaume-Uni. Cependant, les pays du groupe des "77" figurent sur presque toutes les listes (33).

3. Les produits couverts

Le S.G.P. s'applique d'abord à tous les produits industriels manufacturés et semi-manufacturés en provenance des pays en développement. En principe, les produits de base et les produits agricoles sont exclus. Certaines catégories de produits manufacturés, dit sensibles, peuvent également être exclues par les pays donneurs (exemple: les textiles, les chaussures).

4. Nature et niveau des réductions préférentielles

La réduction est uniquement de nature tarifaire. Elle peut être totale ou partielle selon la décision des pays donneurs.

5. Durée d'application

La durée a d'abord été fixée à 10 ans, jusqu'en 1980.

La C.N.U.C.E.D. devait avant l'expiration du délai de 10 ans, en faire un examen et décider de l'abolition ou de la prorogation avec ou sans modification.

La cinquième C.N.U.C.E.D. (Manille 1979) n'a pu s'entendre sur cette

(33) Voir le tableau de toutes les offres dans A. Liontas, Préférences tarifaires et développement, Paris, édit. Economica, 1973, p. 31, repris à l'Annexe II.

question (34) et le Comité spécial des Préférences de la C.N.U.C.E.D. s'est alors vu confier la mission de faire l'examen des dix dernières années et de parvenir à un accord sur l'avenir. Les deux blocs traditionnels ont dans ce cadre fait un bilan positif mais les pays en développement ont demandé des améliorations. Une prolongation de dix ans, sans changement fondamental, a été décidée avec revue globale en 1990, et négociations entre-temps, entre les pays donateurs et les pays bénéficiaires sur les offres existantes actuellement et les moyens de les améliorer.

6. Les limites du S.G.P.

Le S.G.P. tolère certaines limites techniques, telle la fixation de plafonds quantitatifs, d'exceptions initiales et de clauses échappatoires.

a) les plafonds quantitatifs: ils sont imposés à l'entrée. Ils représentent, pour les pays donateurs, une protection générale face à l'ensemble des importations et, du côté des pays bénéficiaires, un moyen stimulant leur compétitivité en vue de gagner la plus grande partie du marché (35). Ces plafonds peuvent être "globaux" permettant un accroissement progressif des importations selon un taux fixé à l'avance à partir du niveau atteint lors d'une année de référence antérieure choisie, ou "spéciaux" excluant des fournisseurs qui dépassent un certain niveau d'importation.

b) exceptions initiales et clauses échappatoires: ce sont des mécanismes d'ex-

(34) Sur la cinquième C.N.U.C.E.D., voir G. Merloz, La Conférence de Manille: une pause (C.N.U.C.E.D. V - 7 mai au 3 juin 1979) 1979, A.F.D.I., 637.

(35) En pratique, la compétitivité des pays en développement est très relative. Certains pays, déjà plus avancés parmi eux, accaparent, en effet, la majeure partie des importations des pays développés et laissent ainsi de côté les pays les moins avancés. Pour ces raisons, entre autres, on a commencé à parler dans les organisations internationales de développement, des "pays les moins avancés" parmi les pays en développement. Sur ce sujet, voir n. 32.

clûsion du systême (exceptions initiales aussi appelées "clauses de sauvegarde") et des mécanismes de suspension (clauses échappatoires) des effets du systême à l'égard de certains produits. Ils sont prévus par les pays donneurs. Ainsi, lors de l'entrée en vigueur du systême, un pays donneur peut exclure certains produits. Après l'entrée en vigueur, les préférences peuvent être retirées. Ces clauses jouent surtout lorsque, pour un produit donné, un ou quelques pays exportateurs s'emparent à eux seuls d'une trop grande proportion du marché, par rapport à d'autres pays plus désavantagés, ou envahissent sous forme de "dumping" tout le marché au détriment des industries locales ou des autres pays industrialisés.

Deux objectifs sont donc réalisés: préserver les chances des pays moins avancés et protéger l'industrie des pays développés. Si les limites que nous venons d'expliquer sont le résultat d'un compromis acceptable négocié entre les deux blocs, on peut cependant penser que l'objectif de favoriser le développement économique des pays en développement n'a pas été la seule motivation des pays développés. Ces derniers se sont, en effet, donnés toutes discrétions et toutes marges de manoeuvre nécessaires pour enlever toute efficacité au systême dès que la conjoncture commence à effectuer un véritable transfert de richesses des riches vers les pauvres.

7. Règles d'origine

Le bon fonctionnement du S.G.P. exigeait l'élaboration de règles permettant de déterminer, de façon la plus précise possible, l'origine effective du bien manufacturé bénéficiant d'une réduction tarifaire totale ou partielle. Il faut, en effet, par ces règles techniques assez complexes, et variant d'un pays donneur à l'autre, s'assurer que le produit visé vient effectivement d'un pays en développement et qu'il n'a pas été détourné.

Comme exemple de règles d'origine, notons que si le produit est à un stade semi-manufacturé, il peut, pour certains pays donneurs, profiter des tarifs préférentiels à condition qu'il y ait eu une transformation préliminaire suffisamment grande dans le pays en développement d'origine, pour que l'on puisse considérer qu'une "transformation substantielle" a eu lieu. D'autres pays utilisent une méthode différente et calculent le "pourcentage de la valeur ajoutée" au produit entre son état primaire et son état semi-manufacturé, et accordent une réduction tarifaire lorsque le pourcentage dépasse un certain taux.

Enfin, le fait que plusieurs pays en développement ait participé à la transformation d'un produit manufacturé n'a pas pour effet d'exclure ce produit, si le pays donneur en décide ainsi.

8. Examen et négociations

Enfin, tel que nous l'avons précisé, une réévaluation globale du S.G.P. doit être faite d'ici 1990. Cet examen devra aussi être accompagné de négociations bi ou multilatérales sur les différentes offres déjà en vigueur (aussi appelées "schémas") des pays développés. Quant au bilan global, il faudrait analyser l'effet réel du S.G.P., l'application des différents mécanismes de limitations, l'application du principe de non-sélectivité des pays en développement et le choix des produits couverts.

9. Statut juridique face au G.A.T.T.

a) Du point de vue du G.A.T.T., le statut juridique a fait longtemps problème. Il s'agissait, en effet, d'une révision profonde de l'article I de l'Accord prévoyant la non-discrimination dans les relations commerciales. Par sa partie IV, ajoutée en 1964 à la suite des pressions des pays en développement, le G.A.T.T.

avait accepté le principe de la non-réciprocité quant il s'agit des pays en développement. Mais la non-réciprocité est une notion négative par laquelle les pays développés renoncent à une contre-partie à leurs concessions indirectes, en faveur des pays en développement et, même si elle présente des analogies avec l'autre notion, celle de préférence, elle a une portée beaucoup moins grande. Puisque la Partie IV n'autorise pas l'application d'un système de préférences et devant une pression politique immense, le G.A.T.T. a autorisé ses membres à appliquer le S.G.P. par une dérogation à l'article I, en vertu de l'article XXV, paragraphe 5 (décision datée du 25 juin 1971) (36).

Jusqu'aux accords du Tokyo Round, c'est donc la dérogation qui, pour le G.A.T.T., rendait licite l'octroi de préférences. Cette dérogation était accordée pour un maximum de 10 ans. De plus, le régime préférentiel appliqué ne doit pas être discriminatoire et avoir pour objet de faciliter le commerce en provenance des pays en développement et non de dresser des obstacles au commerce des autres parties développées. Enfin, les parties contractantes, appliquant le S.G.P., doivent en donner avis au G.A.T.T. et se prêter à des procédures de consultation et de recours si des tierces parties se sentent lésées.

b) En 1973, les pays membres du G.A.T.T., plus certains pays observateurs, ont commencé des négociations concernant l'ensemble de l'Accord. Il s'agit du "Tokyo Round". En avril 1979, le Tokyo Round se terminait par un certain nombre d'accords touchant, entre autres, aux cadres juridiques du commerce des pays en développement.

Le principal texte relatif aux pays en développement s'intitule:

(36) Document du G.A.T.T.: L/3545, 28 juin 1971. Sur la dérogation à l'article I, voir D. Carreau, P. Juillard et Th Flory, op. cit., n. 7, p. 100-101.

"Traitement différencié et plus favorable, réciprocité et participation plus complète des pays en voie de développement" (37). Il comprend, entre autres, la reconnaissance du principe du traitement préférentiel en faveur des pays en voie de développement, cependant assortie de certaines conditions de fonds et de procédure. La reconnaissance du principe est assortie à l'existence d'une clause dite "évolutive" qui a pour effet de forcer certains pays en développement plus avancés et qui continueront à se développer, à s'ajuster graduellement aux règles fondamentales du G.A.T.T., au fur et à mesure où leur situation s'améliorera. Un certain nombre d'autres principes est adopté mais, pour nos fins, il convient de ne mentionner que celui-là (38).

La notion de préférence commerciale devient donc partie intégrante du G.A.T.T., ayant un statut légal et une base juridique permanente (39). On peut cependant déplorer qu'aucune obligation juridique n'est créée pour les Parties contractantes développées d'accorder des préférences aux pays en développement. De plus, aucun critère minimum obligatoire, ni aucun cadre juridique global n'est spécifié pour ces mêmes parties développées qui choisissent d'accorder des préférences: le S.G.P. reste donc le même, tout en ayant maintenant une reconnaissance permanente.

A tout événement, les Accords du Tokyo Round rendent caduque la déro-

(37) MTN/FR/W/20/Rév. 2, points 1 et 4.

(38) Pour une analyse complémentaire, voir D. Carreau, P. Juillard et Th Flory, Droit international économique, 1979, AFDI 592-595.

(39) La dualité est maintenant introduite: elle signifie qu'à un corps unique de règles régissant uniformément tous les rapports entre Etats se substituent deux corps parallèles et égaux: d'une part celui qui régit les rapports des pays développés entre eux, reflété par l'article I de l'Accord Général sur les tarifs douaniers et le commerce (G.A.T.T.) et d'autre part, celui qui régit les rapports des pays en développement avec les pays développés. Nous verrons qu'ultérieurement, ce deuxième corps de règles régira les rapports des pays en développement, entre eux.

gation du G.A.T.T. de 1971, en donnant un statut légal permanent au S.G.P.

10. Evaluation et critique du S.G.P.

D'un point de vue juridique, le S.G.P. n'a pas de valeur contraignante et c'est là son défaut majeur. Même sa "légalisation" par le G.A.T.T. en 1979, ne crée aucune obligation pour les pays développés de faire une offre et surtout ne spécifie aucun cadre juridique contraignant pour ceux qui y adhèrent.

D'un point de vue économique, les bénéfices tirés par les pays bénéficiaires depuis 1970, sont significatifs. Cependant, la majeure partie de l'augmentation globale des recettes d'exportation des produits manufacturés est allée aux pays les plus avancés parmi les pays en développement, ce qui fait que l'objectif de base qui était de rétablir l'équilibre pour la majorité des pays en développement est loin d'être réalisé. Le besoin d'augmenter la capacité industrielle des pays les moins avancés apparaît maintenant dans toute son urgence.

De plus, des économistes contestent la valeur du S.G.P. comme outil d'augmentation des recettes d'exportations (40).

Il est important de noter que le S.G.P. peut perdre de plus en plus de son importance au fur et à mesure que les négociations du G.A.T.T., visant à réduire les tarifs sur la base de l'article I de l'Accord, vont progresser vers l'objectif fondamental, c'est-à-dire, disparition complète de tout tarif, donc libéralisation totale des échanges. Il faudra rapidement élaborer une nouvelle approche pour continuer le développement économique du Tiers-Monde. Le

(40) Voir sur le sujet T. Murray, Trade Preferences for Developing Countries, New-York, Mac Millan Press Ltd, 1977, p. 18-32, p. 53-63, p. 147-164.

redéploiement industriel semblera, à la sous-section 2, une réponse plus globale et plus complète.

Sous-paragraphe 3: Les systèmes spéciaux de préférences (régionaux)

Les systèmes spéciaux de préférences ont des origines antérieures au S.G.P.. Elles sont graduellement apparues entre les anciennes colonies européennes, devenues Etats indépendants, et les "mères-patrie". Ainsi, aux efforts consentis au plan universel pour aboutir au S.G.P., se sont ajoutées des activités similaires parallèles.

Ces systèmes spéciaux sont caractérisés par la création de zones préférentielles entre pays. Nous nous bornerons, ici, à étudier le cas des systèmes spéciaux existant entre pays développés et pays en développement (41).

Le principe sous-tendant de tels efforts, dit "régionaux" (par opposition à "universel"), est que la réduction ou la suppression des tarifs qui n'apparaît pas toujours praticable entre un nombre indéfini de pays, peut paraître possible entre quelques pays rapprochés politiquement, économiquement ou géographiquement (42).

A la fin des années cinquante et au début des années soixante, il existait deux principales zones préférentielles "Nord-Sud": celle instituée

(41) Pour un examen des ententes entre pays en développement comme moyen de favoriser leur développement économique, voir F. Kalnert, Problèmes et possibilité d'une intégration économique générale dans les pays en voie de développement, Paris, O.C.D.E., 1970, p. 29-37; du même auteur, Intégration économique entre pays en voie de développement, Paris, O.C.D.E., 1969, p. 57-100; H. Bourguinat, Les marchés communs des pays en développement, Genève, Droz, 1968; H. Carrère, Productivité et planification économique dans le cadre de l'Amérique Latine in Productivité et planification économique, Paris, O.C.D.E., 1970, p. 270-280.

(42) M. Bye, Relations économiques internationales, Paris, Dalloz, 1965, p. 257 et ss.

entre les pays de la C.E.E. et les pays associés des anciennes colonies et celle instituée entre la Grande-Bretagne et les pays du Commonwealth peu développés. C'était essentiellement les régimes commerciaux existant entre les métropoles et leurs colonies qui avaient évolué progressivement. L'entrée de la Grande-Bretagne dans la C.E.E. a fusionné ces zones en une seule.

Les premières ententes conclues entre la C.E.E. et les Etats Africains et Malgaches Associés (E.A.M.A.) portaient sur tous les produits, sauf ceux agricoles expressément exclus. Sur le plan juridique, il s'agissait donc de la conclusion de traités internationaux ayant force obligatoire entre les parties et créant des "zones de libre-échange" en matière tarifaire (43).

Contrairement au S.G.P., il y a donc négociations et conclusion d'une entente créant des obligations précises. Evidemment, comme dans toute négociation, il ne faut pas créer d'illusions sur le poids des différentes parties: les pays industrialisés, détenant la force économique, ont une négociation assez facile avec des pays fortement dépendants au plan économique. Il faut donc chercher, à l'origine, dans ces ententes, non seulement les avantages consentis par les pays développés aux pays en développement, mais aussi les avantages consentis par les pays en développement aux pays développés. Ainsi, les ententes entre la C.E.E. et les Etats Africains et Malgaches Associés (E.A.M.A.), qui créaient des zones préférentielles, accordaient des préférences aux pays en développement et des préférences "inverses" aux pays développés. Les pays membres de la C.E.E. jouissaient donc, eux-aussi, de préférences tarifaires sur le marché des pays associés (E.A.M.A.). Des objections sont venues des au-

(43) Sur les zones de libre-échange, voir D. Carreau, P. Juillard et Th Flory, *Droit International Economique*, op. cit., n. 7, p. 112-117.

tres pays industrialisés (Etats-Unis surtout) qui criaient à la discrimination. Egalement, certains pays en développement ne faisant pas partie des E.A.M.A. ont dénoncé ces préférences inverses comme contraires à la philosophie de base visant à créer des préférences en faveur des pays en développement et non l'inverse. Mais les pays de l'E.A.M.A. qui y voyaient quand même certains avantages (i.e. accès aux marchés européens pour leurs produits et assurance d'approvisionnement en produits qui leur semblaient essentiels ainsi que la stabilité dans les échanges) n'ont pas mis fin, à ce moment là, aux accords.

Les adversaires des préférences inverses arguent qu'elles ne profitent pas aux pays en développement et pourraient même agir au détriment de leur développement économique, en faussant les conditions de la concurrence et en les empêchant d'effectuer leurs importations auprès des fournisseurs les plus avantageux sur le plan économique.

Les défenseurs des préférences inverses, de leur côté, soutiennent que les pays qui les accordent, peuvent quand même prendre des mesures fiscales ou recourir à des clauses de sauvegarde et échappatoires. Sur le plan financier, ces préférences inverses peuvent inciter l'installation de filiales contribuant à l'accroissement de la politique industrielle locale (44).

Avec les années, les préférences inverses ont complètement disparu des systèmes spéciaux entre les pays développés et les pays en développement, pour faire place aux préférences non-réciproques accordées par les pays développés aux pays en développement comme pour le S.G.P..

Voyons maintenant les principes généraux gouvernant de tels accords.

(44) Sur les préférences inverses, voir. J. Bruyas, Yaoundé II, Paris, Pedone 1970, p. 88 et ss.

Ce sont, en fait les principes du droit des Traités.

1. Pays couverts

Ce sont les Etats signataires d'une telle entente. A noter que le principe de la sélectivité des pays en développement peut ainsi s'appliquer, contrairement au S.G.P. où la voie universelle a été choisie. En pratique, ce sont les pays développés, tout comme le S.G.P., qui font un choix des pays bénéficiaires. Ce choix peut se justifier par des considérations historiques, économiques ou politiques et est souvent à la discrétion des pays développés.

2. Produits couverts

Tels que prévus à l'entente. De façon générale, celle-ci couvre les produits de base puisque c'est la production la plus importante des pays en développement. Elle inclut aussi les biens manufacturés si le pays bénéficiaire en produit.

3. Types de préférences

Si elles visent les produits manufacturés, elles sont alors tarifaires, totales ou partielles, et de même nature que le S.G.P.. Elles peuvent aussi avoir pour but d'éliminer des obstacles non-tarifaires, ce qui constituera un apport majeur dans l'abolition de toutes les barrières défavorisant le commerce extérieur des pays en développement.

Si elles visent les produits de base, elles peuvent être tarifaires ou non-tarifaires, ou tenter de garantir des achats constants à des prix les plus stables possible (45). Tel qu'expliqué ci-haut, elles peuvent être in-

(45) Pour l'examen de cette question, voir D. Carreau, P. Juillard et Th Flory, op. cit., n. 7, p. 157 et ss.

verses ou non-réciproques.

4. Durée d'application

Telle que fixée par les parties dans l'entente avec ou sans possibilité de négocier à la fin de la période d'application.

5. Limites

Elles sont quelquefois inexistantes. Si elles existent, elles sont en général de même nature que pour le S.G.P., c'est-à-dire, plafonds, clauses de sauvegarde et clauses échappatoires.

6. Règles d'origine

Pour bénéficier des préférences, les pays doivent être partie à l'entente. Les règles de vérification d'origine sont au gré des parties.

7. Statut juridique face au G.A.T.T.

Tout comme le S.G.P., les systèmes régionaux vont à l'encontre du principe de l'article I du G.A.T.T.. La Partie IV ne reconnaît pas non plus les préférences, tel que nous l'avons déjà expliqué. En principe, c'est donc par l'effet d'une dérogation en vertu de l'article XXIV, sur les dérogations pour les unions douanières ou les zones de libre-échange, que le G.A.T.T. peut autoriser, un à un, de tels accords (46). On a cependant pu constater une évolution du contrôle du G.A.T.T. lors de l'examen de la Convention de Lomé I. Le G.A.T.T. a, en effet, autorisé l'application de cette convention entre la C.E.E. et certains pays du Tiers-Monde en se référant principalement à la Partie IV de l'Ac-

(46) Sur ces dérogations, voir D. Carreau, P. Juillard, Th Flory, Droit International Economique, op. cit., n. 7, p. 112-117.

cord général et subsidiatement à l'article XXIV. C'est donc sous l'angle du développement que l'examen a été fait. Le G.A.T.T. pourrait aussi se servir de la dérogation générale de l'article XXV, paragraphe 5, pour rendre licite un tel système spécial, en particulier depuis que ces ententes ne créent plus de zone de libre-échange avec préférences réciproques.

Les accords du Tokyo Round, qui ont reconnu un statut légal permanent au S.G.P., n'ont rien changé quant aux statuts des systèmes régionaux de préférences tarifaires qui continuent donc d'être considérés, quant au G.A.T.T., comme une dérogation au droit commercial international (47). Cependant, puisqu'il s'agit d'ententes librement conclues entre des Etats, la reconnaissance au regard du droit international ne crée pas de véritables problèmes.

8. Critiques

Les systèmes généralisés et spéciaux existant concurremment, on est porté à analyser les avantages de l'un et de l'autre.

Au plan économique, certains arguments militent en faveur des systèmes spéciaux, d'autres contre. Parmi les arguments favorables, on retrouve l'affirmation que les préférences spéciales qui peuvent être accordées pour des produits choisis selon leur compétitivité potentielle, favorisent les investissements dans les secteurs industriels correspondant, le S.G.P. étant plus amorphe à cet égard. De plus, les pays pouvant aussi être sélectionnés, l'objectif de l'aide aux "moins avancés" semble plus facile à atteindre.

Les critiques sont à l'effet que les producteurs des pays en dévelop-

(47) Voir D. Carreau, P. Juillard et Th Flory, Droit International Economique, 1979, AFDI, 594.

pement bénéficiaires sont favorisés par rapport aux producteurs des autres pays en développement, que les pays en développement non-bénéficiaires risquent de perdre ainsi des marchés et que les pays en développement bénéficiaires accroissent leur dépendance économique face aux pays développés avec lesquels l'entente a été conclue.

Au plan politique, les arguments en faveur soutiennent le rapprochement plus grand entre les peuples par des accords personnalisés. Les critiques, souvent très violentes; parlent de néo-colonialisme puisque nous assistons à la création d'une sphère d'influence différente du colonialisme mais ayant les mêmes objectifs politiques. La désagrégation de la solidarité du Tiers-Monde, par la création des classes de bénéficiaires et de non-bénéficiaires des régimes spéciaux, est également une critique répandue.

Mais la critique majeure que l'on peut faire à propos de ces ententes est qu'en créant des conditions qui favorisent, à la fois les exportations produits de base et les exportations de produits manufacturés en provenance des pays en développement, ces derniers ne sont pas portés à mettre l'accent sur l'industrialisation et la production manufacturière et continue leur très grande production de matières premières. Nous en reparlerons, de façon plus spécifique, au Titre I, portant sur la C.E.E..

Paragraphe 2: Promotion de la vente des produits manufacturés

L'O.N.U.D.I. propose des efforts spécifiques de la part des pays développés permettant d'accroître les exportations de produits manufacturés en provenance des pays en développement.

- les pays en développement doivent avoir des renseignements complets sur les débouchés commerciaux;

- les pays en développement doivent bien connaître les politiques économiques des pays développés;
- les pays en développement doivent avoir connaissance de toutes les normes techniques existantes pouvant faire obstacles au commerce;
- des efforts doivent être consentis pour élargir l'accès aux marchés, soit par un office gouvernemental spécial qui conseillerait les pays en développement sur les méthodes à utiliser ou par l'organisation de foires commerciales.

Pour favoriser cette promotion, l'O.N.U.D.I. recommande la poursuite des activités qu'elle a elle-même menées depuis un certain nombre d'années ainsi que des efforts globaux de négociations multilatérales entre Etats. Elle considère de plus, que les possibilités offertes par les accords bilatéraux doivent être examinées puisqu'elles peuvent présenter des avantages supplémentaires.

Sous-section 2: La coopération industrielle et le redéploiement des industries

La coopération industrielle de la part des pays développés devrait se faire par -le financement direct; -la coopération en matière de technologie; -la coopération inter-entreprises; -la restructuration des industries nationales.

Paragraphe 1: Le financement

L'analyse des ressources des pays en développement démontre qu'ils ont peu de chance de pouvoir réaliser les changements structurels et matériels nécessaires sans aide extérieure. La majorité devra donc compter sur des apports financiers extérieurs de grande importance.

C'est la question se trouvant au premier plan des politiques de développement industriel. Pour atteindre l'objectif de Lima, l'investissement industriel net devra être de l'ordre de 450 à 500 milliards (48). Il semble donc essentiel d'assurer un apport international de capitaux. L'O.N.U.D.I. a d'ailleurs proposé la création d'organismes à cet effet, ainsi que des mesures de soutien (49).

L'O.N.U.D.I. favorise aussi la conclusion d'ententes intergouvernementales bi ou multilatérales prévoyant de l'aide financière directe. Elle privilégie cependant l'approche universelle parce que c'est la seule voie permettant de "rassembler" des sommes considérables.

Les pays développés devront donc contribuer au Fonds international ayant pour fonction le financement de projets industriels dans les pays en développement et établir de plus des liens bi ou multilatéraux prévoyant une contribution directe dans des projets industriels. Mais ils devront permettre aux pays en développement d'avoir le contrôle sur les investissements qui seront faits, afin qu'ils puissent encourager le développement industriel qui leur est propre

(48) Chiffre cité par l'O.N.U.D.I., op. cit., n. 25, p. 20.

(49) -Création d'une Agence internationale du financement industriel qui serait, en fait, une institution financière contrôlée par les pays du Sud. - Création d'un Fonds Mondial d'encouragement à l'industrie, déjà proposé par la C.N.U.C.E.D. V. à Manille, qui aurait pour but de consentir aux pays en développement des prêts rapidement négociables et remboursables sur 12 à 20 ans. Ce Fonds devrait disposer de sommes considérables surtout fournies par les pays développés. - Organisation d'un réseau d'information et de négociations pour le financement industriel chargé de rassembler et de diffuser des renseignements sur les marchés, prêteurs, emprunteurs, ou autres. - Mise au point d'instruments financiers pour la promotion des transferts de capitaux de risque favorisant ainsi le transfert de capitaux tout en évitant l'investissement étranger direct, voir sur ces propositions O.N.U.D.I. : 2000, op. cit., n. 25.

et qu'ils ont choisi (industrie endogène). Ils doivent aussi participer à toutes négociations multilatérales menées par l'O.N.U.D.I. ou le F.M.I. (50).

Paragraphe 2: La coopération technologique

Le potentiel technologique mondial est concentré pour l'essentiel dans quelques pays développés. Les pays du Sud devront avoir accès à cette technologie. De plus, cette technique devra être choisie et transformée en fonction des besoins de l'industrie locale (industrie endogène).

La nature et la rapidité de l'évolution technologique sont des facteurs essentiels dans la transformation des industries. Les pays en développement rencontrent de nombreuses difficultés dans l'acquisition, le contrôle, la maîtrise et l'adaptation des nouvelles techniques (51).

-
- (50) Les pays en développement réclament la réorganisation du système monétaire international. Ils ont adopté, à Belgrade en septembre 1979, lors de la réunion des ministres des Finances du Groupe des "77", un Programme d'action pour la réforme fondamentale du système monétaire international; voir sur le sujet M. Flory, Droit International du développement, op. cit., n. 8, p. 260 et ss.
- (51) Trois séries de problèmes ont été isolées par l'O.N.U.D.I.: la première concerne l'acquisition des techniques, la deuxième concerne leur diffusion et la troisième concerne leur adaptation aux réalités locales. Des propositions sont alors faites pour tenter de remédier à ces problèmes:
- création d'un Institut international des techniques industrielles dont le travail consistera à fournir de l'information sur les différentes techniques et les modalités d'achat, à financer des recherches et à évaluer les priorités de recherche pour les pays en développement;
 - création d'un Centre international pour le regroupement des achats de techniques. Ce centre aurait les compétences nécessaires pour aviser les pays en développement sur les achats de techniques appropriées;
 - mise sur pied d'un Centre international d'études de brevet permettant de réaliser des économies dans la diffusion d'informations techniques et juridiques sur les brevets des différents pays;
 - relocalisation de la recherche-développement industrielle en la faisant coïncider avec la relocalisation de la production industrielle dans les pays en développement. Ce rôle serait joué par l'O.N.U.D.I., elle-même. Voir O.N.U.D.I.: 2000, op. cit., n. 25, p. 36-46 et p. 57-58.

Ainsi, tous les pays développés devraient supprimer l'ensemble des barrières nationales entravant la libre circulation des technologies et développer une collaboration permettant aux pays en développement, non seulement d'y avoir accès en changeant des lois internes, mais de les connaître, de les acquérir et de les adapter à leurs besoins et à leur développement industriel (industrie endogène).

Ils doivent participer aux consultations multilatérales, effectuées par l'O.N.U.D.I., sur le sujet et favoriser l'aboutissement des pourparlers, favorisant le transfert de technologie (52).

Paragraphe 3: La coopération inter-entreprises

Il s'agit essentiellement des investissements étrangers directs (53).

Cette forme d'apport de ressources continuera de demeurer essentielle, étant donné

-
- (52) Sur le transfert de technologie, voir J. Touscoz, Transfert de technologie, sociétés transnationales et nouvel ordre économique international, Paris, PUF, 1978; aussi J. Touscoz, Transfert de technologie et de développement, Paris, édit. Librairies Techniques, 1977; M. Dahan; et L. Kopelmanas, Droit Economique, Paris, Pedone, 1978; M. Salem et M.A. Samson, Les contrats "clé en main" et les contrats "produits et main", Paris, édit., Librairies Techniques 1979, K. McKinley, R. Young, La technologie et le Tiers-Monde: Essais Nord-Sud, Ottawa, Institut Nord-Sud, 1979, p. 1 à 28; enfin des ouvrages de base M. Flory, Droit international du développement, op. cit., n. 8, p. 209-245 et D. Carreau, P. Juillard et Th Flory, Droit International Economique, 2e édit., Paris, L.G.D.J., 1980, p. 615 et ss.
- (53) Sur les investissements privés dans les pays en développement, voir H. Martin Sanders et C. Secchi, Private Foreign Investment in Developing Countries, Paris, O.C.D.E., 1974, 398 p.; aussi Réunion internationale des Directeurs de l'Institut de Recherche et de formation en matière de développement, Programmation, Distribution des Revenus, investissements privés étrangers, Paris, O.C.D.E., 1974, p. 121 et ss.; S. Allain, Investissements privés et développement in Pays en voie de développement et transformation du droit international, op. cit., n. 23, p. 53 et ss. M. Flory, Droit International du Développement, op. cit., n. 8, p. 188-205 et bibliographie p. 206-208.

l'importance des sociétés multinationales dans le monde et leur puissance financière et technologique. Pour garder un aspect autochtone à ces investissements, il faudra développer un code d'éthique pour les sociétés multinationales, permettant, entre autres, l'affirmation de la souveraineté des pays en développement sur leurs richesses naturelles. Les pays développés devront accepter de négocier une telle entente.

De plus, la coopération entre entreprises moyennes et petites doit être encouragée par les pays développés (54). Ceux-ci devront accepter que les pays en développement procèdent à un tamisage à l'entrée afin de choisir la coopération propre à assurer le développement qu'ils ont choisi pour leur population (industrie endogène).

Paragraphe 4: La restructuration industrielle

Il faut confirmer ici l'absolue nécessité d'une restructuration industrielle pour opérer un changement dans la structure des échanges et dans la division internationale du travail actuelle.

Les pays développés, en général, devront donc accepter de modifier les structures de leur industrie. Les ajustements et les nouveaux investissements du Sud devront être accompagnés d'ajustements simultanés au Nord. Les pays développés devront adopter un plan national de restructuration, après dis-

-
- (54) Pour ce faire, l'O.N.U.D.I. propose:
- création d'une Commission du droit international du développement industriel en vue d'élaborer un système juridique, favorisant les accords commerciaux inter-entreprises;
 - mise sur pied d'un système décentralisé de règlement de différents industriels par arbitrage accéléré;
 - mobilisation du potentiel des petites et moyennes entreprises par une assistance spéciale accordée à la négociation, l'exécution et l'exploitation de projets industriels. L'O.N.U.D.I., elle-même jouerait ce rôle de coordination; Voir O.N.U.D.I. 2000, op. cit., n. 25, p. 20-28 et p. 53-55.

cussion avec leur structure interne de pouvoir (patronat, syndicat, autres) (55).

Ce plan devrait statuer que les industries en déclin doivent être abandonnées au profit du Sud. Ainsi, il faut identifier les secteurs qui seraient susceptibles d'être redéployer dans les pays en développement, éviter de les protéger lorsqu'ils montrent des signes de faiblesse en adoptant des politiques claires d'aménagement des investissements et de recyclage de main-d'oeuvre (56).

Si les entreprises des pays développés sont dans l'incertitude quant aux politiques de leur gouvernement sur ce sujet, elles ne seront pas intéressées à risquer certains investissements.

La notion de redéploiement des industries du Nord ne couvre pas que l'adoption d'un plan national de restructuration des industries. Elle constitue une notion globale de coopération industrielle, regroupant à la fois les mesures financières, technologiques et autres.

(55) Voir, par exemple, la publication du gouvernement français réalisée sous la direction de M. Courcier et J. Malsot, La spécialisation internationale des industries à l'horizon de 1985, Paris, édit. La Documentation Française, 1978, 366 p.

(56) L'O.N.U.D.I. propose l'élargissement de son système de consultation. En effet, des consultations régulières sont nécessaires pour assurer une restructuration sans heurt. Pour cela, il faut donner un caractère permanent au système de consultations, en étendre le champ d'application à tous les secteurs importants de l'industrie et adopter des mesures régionales efficaces pour donner suite aux recommandations. Deux programmes de l'O.N.U.D.I. en cours d'exécution, consacrés l'un à l'étude de l'évolution des structures dans les pays industrialisés et l'autre à la promotion des investissements, renforcent l'efficacité du système de consultations au service d'un redéploiement méthodique. Les études déjà achevées donnent un aperçu intéressant sur certains des aménagements de structure à opérer, compte tenu de l'évolution de la division internationale du travail. Dans leur ensemble, ces études donnent à penser que l'adoption de politiques d'aménagement préventif dans certains pays industrialisés assurerait un développement harmonieux et favoriserait la coopération avec les pays en développement. Pour donner suite cependant aux études sur l'évolution des structures dans les pays industrialisés, il faut trouver au niveau des entreprises de ces pays, des ressources qui pourraient être transférées dans le cadre de la restructuration industrielle et qui correspondraient aux besoins précis des pays en développement en matière d'investissement. C'est ce que l'O.N.U.D.I. veut examiner.

Cette notion est donc basée sur les principes suivants (57):

- le redéploiement devrait consister principalement dans le transfert des capacités de production industrielle existante, dans la création de nouvelles installations industrielles, dans le transfert de technologies, dans les transferts de ressources financières et dans la fourniture par les pays industrialisés aux pays en développement de la formation et des services d'experts nécessaires.
- le redéploiement ne devrait pas être utilisé pour s'assurer un accès à une main-d'oeuvre abondante et peu rémunérée, procéder au transfert de techniques dépassées ou polluantes, épuiser les ressources naturelles des pays en développement, accentuer les inégalités profondes qui existent ou être accompagné d'un protectionnisme de la part des pays industrialisés.
- dans le processus de redéploiement industriel, le secteur public devrait jouer un rôle appréciable. Les pays développés doivent adopter, pour le redéploiement industriel, une politique et des mesures à long terme qui tiennent pleinement compte des objectifs et des priorités du développement économique des pays en développement. Les politiques constructives d'aide aux ajustements

(57) Les industries naissantes ne peuvent être soumises aux mêmes exigences sociales que les industries des pays riches. En matière de conditions de travail, l'Organisation Internationale du Travail a accepté de moduler l'application de ses conventions aux cas particuliers des pays en développement. Sur le sujet, voir M. Flory, Droit International du Développement, op. cit., n. 8, p. 302; aussi Bureau International du Travail, Conférence internationale du Travail, Genève, 1967, (51e Session) l'O.I.T. dans l'industrialisation des pays en développement, Genève 1967, 114 p.; aussi Bureau International du Travail, Conférence internationale du Travail, Genève 1961 (45e Session), Le rôle de l'O.I.T., dans l'action en faveur de l'expansion économique et du progrès social dans les pays en voie de développement, Genève 1961, 80 p.; enfin B.I.T., l'Emploi, la croissance et les besoins essentiels: problème mondial, Genève 1976, 202 p.; et N. Vaiticas, et F. Wolf, l'Organisation internationale du travail et les pays en voie de développement: techniques d'élaboration et mise en oeuvre de normes universelles in Pays en voie de développement et transformation du droit international, op. cit., n. 23, p. 127 et ss.

et l'élimination des subventions destinées à protéger leurs industries non compétitives revêtent une importance particulière à cet égard.

*
* *

Nous avons énoncé les principes permettant d'atteindre une nouvelle division internationale du travail. Nous avons expliqué les responsabilités des pays développés pour y arriver.

Ceux-ci devront donc adopter des politiques de coopération commerciale et des politiques de coopération industrielle et collaborer à la fois sur le plan universel et sur le plan régional.

En fait, nous avons élaboré une grille nous permettant de voir, aux Titres suivants, ce que la C.E.E., comme organisation regroupant des pays développés, a fait face aux nombreuses responsabilités qui lui incombent dans cette nouvelle approche des relations économiques.

Nous verrons, dans un premier temps, l'ensemble des mesures qu'elle a adoptées dans son champ juridictionnel. Puis nous examinerons les effets de ces politiques pour pouvoir conclure si la C.E.E. a véritablement favorisé une division internationale du travail, respectant les besoins de développement des pays du Tiers-Monde.



TITRE I

L'A C.E.E. ET LA COOPERATION COMMERCIALE

En exposant les cadres juridiques d'une stratégie commerciale globale favorisant les exportations de produits manufacturés, nous avons fait l'étude de certaines des options qui s'offrent à la communauté internationale pour favoriser une nouvelle division internationale du travail. En effet, l'utilisation de ces diverses mesures a pour but, croyons-nous, de changer certaines règles du jeu en faveur des pays en développement en leur assurant un marché pour l'écoulement de leurs produits manufacturés dans les pays développés et une industrialisation accélérée.

A cette étape, il nous semble essentiel d'examiner le rôle que les pays développés ont accepté de jouer dans l'élaboration concrète de nouvelles règles régissant le commerce mondial. En effet, une bonne part des tâches à accomplir repose sur leur volonté de s'ajuster en fonction de la finalité première: le développement économique des pays du Tiers-Monde. Dépendant de leur capacité à relever le défi, les pays développés porteront la responsabilité majeure, soit de la réussite de l'entreprise de réforme de l'ordre économique international, soit de l'échec de cette entreprise et des chaos politiques et économiques qui s'ensuivent.

Puisque toutes les règles de droit élaborées précédemment demeurent tributaires de la volonté des Etats de les appliquer, il faut donc se pencher en détail sur ce qu'ils en ont fait. Du même coup, il nous sera possible de mesurer les impacts véritables de ces mesures et d'élaborer, soit des solutions de rechange en cas de constat d'échec, soit des moyens d'accélérer en cas de résultats positifs.

POURQUOI LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE?

Nous avons déjà orienté toutes nos discussions sur les pays développés à économie de marché puisqu'à eux seuls, ils sont, pour plus de 75% des échanges, les clients et les fournisseurs les plus importants des pays en développement. Pour que notre étude d'impact soit intéressante, nous devons examiner un ensemble économique de grande importance. En effet, il nous semble à propos, pour la réalisation de nos objectifs, de choisir un "bloc" économique dont la population est nombreuse, dont le P.N.B. est considérable, dont la consommation est grande et dont le degré d'industrialisation est élevé. Deux "grands" semblent donc ressortir dans le monde occidental: les Etats-Unis et la C.E.E.

Nous avons choisi la C.E.E. pour plusieurs raisons:

- 1- la C.E.E. a semblé accorder plus d'importance aux réformes proposées et rend l'examen plus intéressant et plus utile.
- 2- ainsi, la C.E.E. a posé des gestes concrets sur tous les plans qui font l'objet de notre étude, ayant mis sur pied le premier Système généralisé de préférences (S.G.P.), ayant conclu des ententes préférentielles spéciales avec certains pays en développement, et ayant fait certains efforts pour favoriser l'industrialisation de ces pays.
- 3- la C.E.E., composée d'Etats très industrialisés (France, Allemagne, Grande-Bretagne), constitue un champ d'études privilégié pour examiner la nouvelle division internationale du travail et le redéploiement industriel puisque les résistances et les impacts sociaux y sont grands.

4- malgré ces résistances, présentes également aux Etats-Unis, la C.E.E. a quand même semblé faire plus que les Etats-Unis parce que les pays membres sont beaucoup plus dépendants du commerce extérieur que les Etats-Unis, à qui on attribue plus de 80% de la prospérité aux échanges internes. Pour la C.E.E., le dilemme existant entre les résistances politiques internes et la dépendance du commerce extérieur rend les choix plus difficiles et plus variés.

5- tout ce contexte n'a pas empêché la C.E.E. de trouver son intérêt dans ses relations internationales économiques avec le Tiers-Monde.

6- une partie du rôle de la C.E.E. ayant des explications historiques, on peut mesurer les impacts sur un plus grand nombre d'années.

Avant d'entreprendre cette étude, il faut faire une mise en garde. Alors que les pays d'Europe se sont engagés en 1960 dans un processus d'unification économique qui les conduit à mener une seule politique commerciale, les politiques d'aide au Tiers-Monde sont restées en partie du ressort des Etats membres. Si ces pays sont unis dans les négociations visant à réformer les échanges, ils sont souvent désunis, et même en contradiction les uns avec les autres, sur les moyens financiers et les philosophies politiques nécessaires. Il n'est pas dans notre propos de discuter de l'opportunité qu'il en soit ainsi. Notre remarque se limite simplement à constater que chaque Etat national membre de la C.E.E. a une approche et une politique nationale qui lui est propre. Pour les fins de notre analyse, nous n'examinerons que les mesures "communautaires", faisant l'objet de décisions applicables dans tous les pays et adoptées par le Conseil des ministres de la C.E.E., parce que notre champ d'études est centré sur le commerce international des produits manufacturés et que

la politique du commerce extérieur est du ressort de la C.E.E. (58).

LIENS HISTORIQUES ENTRE LES PAYS DE LA C.E.E. ET LE TIERS-MONDE

Au lendemain de la seconde guerre, les puissances coloniales européennes doivent commencer à prévoir de nouvelles formes de relations avec leurs colonies. La Conférence de Brazzaville, du 30 janvier au 8 février 1944, remet en cause l'organisation passée en se donnant pour programme "de déterminer sur quelles bases pratiques pourrait être progressivement fondée une communauté française englobant les territoires d'Afrique Noire". Même si sur le plan politique de tels propos semblent très anachroniques, cette conférence sera d'abord importante par l'éveil qu'elle provoquera chez les peuples d'Afrique.

Les premières réformes tardent à venir et les mouvements d'affirmation nationale sont réprimés avec vigueur (59) et certains pays procèdent même à des "annexions" pures et simples (60).

Dans ce contexte, les mouvements hostiles à la colonisation se manifestent avec de plus en plus de vigueur. En 1945, le cinquième congrès panafricain, réuni à Manchester, affirme le droit à l'indépendance des peuples, même par la violence. De nombreux partis politiques sont nés et réclament l'autonomie et la fin de la tutelle coloniale (61). De nombreuses révoltes et émeutes

(58) Pour une courte étude des Etats membres de la C.E.E., voir H. Perroy, L'Europe devant le Tiers-Monde, Paris, édit. Aubier-Montaigne, 1971, p. 102-115; voir pour la France, Y. Berthelet et G. Tardy, Le défi économique du Tiers-Monde, Paris, édit. La Documentation française, 1978, 85 p.; aussi pour la France, E. Pisani, La France dans le conflit économique mondial, Paris, édit. Hachette, 1979, p. 53-70 et p. 247-255.

(59) La France tente d'écraser, en janvier 1944 et en mai 1945, les mouvements nationalistes du Maroc et de l'Algérie.

(60) En octobre 1946, la France institue "l'Union Française", république indivisible recouvrant les territoires d'Outre-Mer de la France.

(61) C'est le cas du Rassemblement Démocratique Africain en Afrique Occidentale Française et du Mouvement Démocratique de la Rénovation Malgache à Madagascar.

montrent la profondeur du mouvement (62) et entraînent un mélange de répression et de mesures libérales modérées de la part des Etats colonisateurs. Mais ceux-ci sentent la pression monter et voit venir le jour où ils devront accepter de modifier, du moins au plan juridique, l'état des choses.

Dès 1947, l'Italie perd son domaine colonial. Ce Traité du 10 février 1947, entraînera l'indépendance de la Libye en 1951. Cette indépendance, quoique limitée, n'en est pas moins un encouragement pour les autres Etats de l'Afrique.

En Asie, la résistance des peuples à la colonisation européenne sera également très forte. Que ce soit en 1949 par la création de "la République des Etats-Unis d'Indonésie" (ex-colonie néerlandaise), en 1947 par la proclamation de l'indépendance de l'Inde, du Pakistan, de la Birmanie et de Ceylan (ex-colonies britanniques), les effets d'entraînement ont été si grands que cinq ans après la seconde guerre mondiale, la quasi-totalité de l'Asie coloniale avait recouvré son indépendance.

Le désir d'indépendance rapproche les Africains et les Asiatiques. Le bloc afro-asiatique s'affirme pour la première fois à la Conférence de New-Delhi en 1949 et se concrétise lors de la Conférence de Bandoeng en 1955 dont la réunion est l'occasion de l'avènement sur la scène mondiale des "silencieux d'hier" (63). Suivront les Conférences du Caire (1957), d'Accra (1958), de Tunis (1960) où le rôle des états africains prend de l'importance.

Les étapes de la décolonisation en Afrique sont franchies entre 1956 et 1962. Les liens politiques établis pendant plusieurs décennies sont dénoués en quelques années. A travers une évidente volonté d'acier de la part des peu-

(62) A Madagascar en 1947, en Côte d'Ivoire en 1949 et 1950, au Kenya en 1952 en Côte D'or en 1949, 1950 et 1951.

(63) Pour un plus ample exposé sur ces conférences, voir C. Delmas, l'Europe et le Tiers-Monde, Bruxelles, édit. UGA, 1975, p. 111-123

ples colonisés, on verra sûrement l'arrière pensée des "mères-patrie" qui souhaitent une fructueuse reprise de la domination économique sous un jour différent.

La décolonisation britannique commencera avec la Côte d'Or (devenue le Ghana en 1957), puis suivront le Nigéria (1960), le Somaliland (1960), le Sierra Leone (1961) et le Tanganyika (1961). Cette évolution des territoires anglais provoqua la précipitation de la décolonisation du Congo Belge en 1960.

En France, une loi-cadre avait été adoptée en 1956, prévoyant l'africanisation progressive de l'administration, tout en maintenant l'autorité des Gouverneurs français. En 1958, l'on franchit une nouvelle étape en prévoyant les possibilités d'indépendance ou d'autonomie des colonies, après consultations avec Paris. A la fin de 1960, tous les Etats "francophones" d'Afrique étaient devenus des républiques indépendantes, sauf l'Algérie.

Le problème de l'Algérie (qui acquit son indépendance en 1962 après une guerre de près de huit ans) révèle les difficultés particulières d'Afrique du Nord. En effet, à cause de l'importance du peuplement européen, les colonisateurs eurent beaucoup plus de réticences à laisser aller le mouvement vers l'indépendance.

Des gestes similaires à ceux que nous venons de voir furent posés par d'autres Etats européens (64), non-membres de la C.E.E. actuelle.

L'intérêt d'un tel historique n'est pas mince. Il nous permet de comprendre ce que la C.E.E. a fait pour redéfinir les relations commerciales du monde: nous le verrons, elle a privilégié les anciennes colonies au détriment

(64) L'Espagne et le Portugal, par exemple, ont accepté d'accorder l'indépendance à leur colonie restante en Amérique Latine.

des autres pays en développement, tout en tentant de préserver les avantages du passé par le maintien de liens économiques dominateurs.

STRATEGIE DE LA C.E.E.

La création de la Communauté Economique Européenne à la même époque que la décolonisation a donc eu un impact considérable sur les deux groupes de pays. Les Etats-membres de la C.E.E. ont voulu inclure dans le Traité de Rome certaines dispositions concernant leur commerce avec les anciennes colonies. La C.E.E. étant devenue un "bloc" homogène sur le plan du commerce extérieur, les liens économiques privilégiés liant une colonie et la "mère-patrie" devaient maintenant s'étendre aux cinq autres Etats futurs-membres de la C.E.E..

Une stratégie commerciale a été élaborée au cours des années. Elle était faite à la fois de conviction de la nécessité de l'indépendance de ces nouveaux Etats, de la volonté de maintenir des liens privilégiés avec eux, du besoin de ne pas bouleverser soudainement la domination économique des uns (développés) sur les autres (en développement) et de l'ouverture face au renouvellement de l'ordre économique mondial.

CHAPITRE I: "LE CONTENU DE LA COOPERATION COMMERCIALE" ENTRE LA C.E.E. ET
LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Puisque l'élaboration des mesures tarifaires préférentielles et la mise sur pied d'une coopération commerciale entre la C.E.E. et le Tiers-Monde a d'abord des explications historiques, nous suivrons l'ordre chronologique pour décrire l'évolution de ces relations. Ainsi, dans une première section, nous examinerons en détail les systèmes spéciaux (régionaux) de préférences et la coopération commerciale, mise sur pied à l'occasion de divers Traités, pour ensuite préciser, dans une deuxième section, l'offre de la C.E.E. dans le cadre du Système Généralisé de Préférences (S.G.P.).

Section 1: Les conventions instaurant les systèmes spéciaux de préférences et une coopération commerciale entre la C.E.E. et certains pays en développement.

En 1980, la C.E.E. et soixante Etats en développement ont signé une convention connue sous le nom de Lomé II. Si depuis 1975 la Commission de la C.E.E. se plaisait à dire que Lomé I était le point de départ d'un nouveau modèle de relations entre Etats développés et Etats en développement, instaurant un régime préférentiel en faveur de ces derniers, ces deux conventions sont d'abord issues d'une évolution qui prend sa source dans le Traité de Rome instituant la C.E.E.

Il faut donc examiner toutes les conventions qui ont précédé pour aboutir ensuite à Lomé I et II. Nous verrons que la première convention (Yaoundé I) liait 18 Etats en développement avec les 6 pays de la C.E.E., alors que la

plus récente (Lomé II) liait 60 Etats en développement avec les 9 pays de la C.E.E.. Nous verrons aussi qu'au fil des années, d'autres conventions parallèles, de moindre importance mais de même nature, ont été négociées par la C.E.E. avec d'autres pays en développement.

Ces conventions concernent l'ensemble des produits (de base ou manufacturés) et nous verrons que ce sera, à notre avis, leur déficience majeure en perpétuant une structure d'échanges traditionnelles, cause de sous-développement économique. De plus, si elles accordent uniquement des préférences tarifaires à l'origine, elles évolueront vers ce qu'on a appelé une coopération commerciale plus globale visant aussi les restrictions quantitatives (non-tarifaires) et la promotion commerciale.

Notons que nous escamoterons complètement la question de la compétence "ratione materiae" de la C.E.E. de conclure de telles ententes en vertu du Traité de Rome (65).

Sous-section 1: La convention de Yaoundé I

Paragraphe 1: Les origines de Yaoundé I: le Traité de Rome

En 1957, quatre pays de la future C.E.E. avaient des territoires outre-mer sous leur contrôle: la France, l'Italie, les Pays-Bas et la Belgique. Ces territoires étaient africains pour la plupart.

Pendant les grandes discussions préalables au Traité de Rome, l'Afrique fut oublié et aucun document préparatoire à l'accord n'a abordé le problème.

(65) Sur le sujet on pourra voir P. Chapal, Evolution de la politique des Communautés en faveur des productions des pays en voie de développement, 1979, A.F.D.I. 949, p. 951.

C'est à la dernière minute que la question des colonies des Etats-membres fut discutée.

Il faut rappeler que c'est la France qui a forcé les autres Etats-membres à discuter de la question. En effet, les pays dépendant de la France constituaient, avec cette dernière, un marché privilégié. Ils appartenait à la "zone franc": envers l'extérieur existait donc une réglementation commune en matière de change et une politique de mise en commun de ressources. Il existait entre la métropole et les territoires africains un système de préférences réciproques (ou inverses) et les marchandises s'échangeaient donc à des prix différents de ceux du marché international. Les courants commerciaux s'effectuaient à l'abri complet de barrières tarifaires et non-tarifaires (66).

C'est la France qui avait les liens les plus étroits avec ces colonies (67). Il est normal que ce soit elle qui ait suscité le débat de l'association de ses colonies avec la C.E.E.. En fait, il semble que l'insertion de la France dans le marché commun ne pouvait être conçue sans l'intégration de ses relations avec les pays d'Afrique française. Les pays d'outre-mer faisaient vivre 6,6% de l'industrie française, 46% de la marine marchande française, 57% de l'aviation marchande française (68). De plus, la France absorbait 50% des exportations de ces pays et fournissait 70% des importations de ces derniers. Les pays concernés d'Afrique avaient donc aussi intérêt à ce que la C.E.E. les prenne en considération et faisaient des pressions sur la France en ce sens.

-
- (66) Sur le sujet, voir B. Vinay, La zone franc, Revue juridique et politique, Indépendance et coopération, 25e année, no 1, janvier-mars 1971, p. 3-14; aussi M. Leduc, Les institutions monétaires africaines, Pays francophones, Collection du Centre de recherche, d'études et de documentation sur les institutions et la législation africaines, Paris, édit. Pedone, 1965, 192 p.
- (67) Voir P. Moussa, Les chances économiques de la Communauté Franco-Africaine, Paris, édit. A. Colin, 1952, p. 150 et ss.
- (68) Voir id., p. 150.

Il ne semblait pas que les autres pays de la future C.E.E. soient unanimes sur le sujet. Les Pays-Bas qui avaient vécu une décolonisation dramatique, coupant tous liens avec ses anciennes colonies, et qui n'avaient pas de liens en Afrique, se montraient peu intéressés. De plus, ils se montraient défenseurs d'une approche mondialiste et donc non-discriminatoire envers l'ensemble des pays en développement, favorisant ainsi un système général de préférences. L'Allemagne, n'ayant plus de colonie depuis la première grande guerre, voyait d'un mauvais oeil l'obligation d'assumer de nouvelles responsabilités envers des territoires d'outre-mer. Elle était, elle aussi, "mondialiste" mais était, de plus, résolument "libre-échangiste", tel que préconisé par l'article I du G.A.T.T.. La Belgique, quoique deuxième puissance coloniale du groupe des six, s'est montrée relativement neutre face à ce problème. L'Italie et le Luxembourg étaient peu ou pas concernés par ces discussions.

L'inclusion de la Partie IV du Traité de Rome (69), articles 131 à 136, témoigne de la victoire des Français. En effet, cette Partie, exclusivement consacrée à l'association des pays et territoires d'outre-mer, démontre le statut tout-à-fait particulier qui leur est accordé. De plus, cette association est évoquée dans le préambule du Traité et dans les premiers articles consacrés aux principes régissant la Communauté Economique Européenne. En agissant ainsi, les pays de la C.E.E. ont fait un choix fondamental qui marquera toutes les autres démarches communautaires dans le cadre du nouvel ordre économique international: celui de privilégier certains pays en développement par rapport à d'autres.

Les principes de base régissant l'association sont donc:

(69) Voir Traité instituant la Communauté Economique Européenne, Office des publications officielles des Communautés Européennes, 1971, p. 281

- la reconnaissance du droit des peuples à disposer d'eux-mêmes;
- l'encouragement au respect des droits de l'homme;
- l'accroissement des échanges et la poursuite en commun de l'effort de développement économique et social;

L'Association vise donc à:

- instaurer progressivement des zones préférentielles entre les territoires associés et les Etats-membres, le tout appuyé de certaines clauses de sauvegarde;
- faire financer des investissements économiques dans les territoires associés par les Etats-membres de la C.E.E..

La Partie IV prévoyait divers moyens pour réaliser ces objectifs:

- l'extension aux territoires d'outre-mer du régime commercial que les Etats-membres s'accordent entre eux et l'application, par ces territoires d'outre-mer, du régime commercial autrefois accordé à la mère-patrie, à tous les Etats-membres (70). C'est donc l'instauration d'un régime de libre-échange c'est-à-dire, de préférences "inverses", face aux pays tiers;
- des dispositions douanières prévoyant l'élimination des droits de douane selon un calendrier similaire à celui prévu pour les Etats-membres entre eux, sauf certaines possibilités de dérogation (71);
- la création du Fonds de développement pour les pays et territoires d'outre-mer (FEDOM) financée par des contributions annuelles des Etats-membres et qui

(70) Voir *id.*, art. 132, par. 1 et 2.

(71) Voir *id.*, art. 133, par. 1, 2 et 3, La Convention d'application prévoyait à ses articles 10, 11 et 12, des dispositions relatives à l'élimination de restrictions quantitatives aux échanges commerciaux.

devait procéder aux investissements requis pour le développement progressif des territoires associés.

- des dispositions favorisant les investissements privés en provenance des Etats-membres (72).
- l'association était limitée à cinq ans, à partir de l'entrée en vigueur du Traité de Rome (73).

Paragraphe 2: Le contexte précédant l'accord de Yaoundé I

Lorsque cette partie IV est entrée en vigueur en 1957, la majorité des pays d'outre-mer n'était pas encore indépendante. Comme nous l'avons vu, 1960 a été importante dans l'histoire politique de l'Afrique. La situation a donc changé au cours des cinq années d'application de la Partie IV.

Il faut également noter que, malgré l'extension de principe des relations commerciales à tous les Etats-membres de la C.E.E. par toutes les colonies associées et l'inverse, les rapports coloniaux ne se sont à peu près pas modifiés: la France et la Belgique continuaient de constituer les pôles des échanges commerciaux avec leurs anciennes colonies respectives et on ne peut noter aucune évolution vers un esprit communautaire (74). Ce bilan négatif restera une préoccupation majeure lors des négociations de Yaoundé I.

Les divergences de vue identifiées entre les "mondialistes" (Pays-Bas et Allemagne) et les "particularistes" (France et dans une certaine mesure

(72) Voir *id.*, art. 132, par. 3, 4 et 5; sur le sujet du FEDOM et des investissements privés, voir le Chapitre I du Titre suivant.

(73) Voir *id.*, art. 136.

(74) Voir P. Bouvier, l'Europe et la coopération au développement, Bruxelles, édit. de l'Université de Bruxelles, 1980, p. 15.

Belgique) restaient. Les premiers considéraient que la solution de 1957 était transitoire, visant des colonies et que, maintenant indépendants, ces nouveaux pays ne pouvaient plus revendiquer un traitement privilégié. Les seconds estimaient que les liens d'amitié liant les groupes de pays devaient rester symbolisés dans l'existence de liens commerciaux privilégiés.

Encore une fois, c'est cette dernière vue qui prédomina et, le 20 décembre 1962, les six pays de la C.E.E. et les 18 pays dits "E.A.M.A." (Etats Africains et Malgaches Associés) signèrent un protocole d'association à Bruxelles. La convention elle-même était signée le 20 juillet 1963 à Yaoundé (Cameroun).

Paragraphe 3: Le contenu de la Convention

Les objectifs sont les mêmes que la Partie IV du Traité de Rome, mais mieux définis: indépendance économique des Etats associés, accroissement des échanges entre ceux-ci et la C.E.E. et ainsi, contribution au développement du commerce international.

Les moyens préconisés par la convention pour favoriser le commerce sont:

- régime préférentiel réciproque: c'est le prolongement du régime de la Partie IV du Traité de Rome, lui-même prolongement de liens coloniaux. Les Etats consentent à la suppression réciproque des tarifs douaniers. C'est l'instauration entre Etats indépendants d'un régime de "préférences inverses" (75) supprimant uniquement les barrières tarifaires.

(75) Voir J. Bruyas, op. cit., n. 44, p. 88 et ss.

- mesures de sauvegarde: mise en vigueur sans consultation des E.A.M.A., elles visent des perturbations sérieuses dans un secteur de l'activité économique des Etats-membres. Il existe aussi des mesures de sauvegarde pour les Etats associés seulement, qui prévoient la possibilité pour ces derniers de maintenir ou de rétablir des droits de douane, et taxes d'effets équivalents, répondant aux nécessités de son développement économique. Ces restrictions ne peuvent toutefois aller jusqu'à la prohibition totale des exportations de la C.E.E. vers les Etats associés. C'est uniquement la possibilité de réduire les préférences accordées à la C.E.E..

- 18 zones préférentielles: le régime instauré est appliqué par chaque Etat Africain individuellement. Il s'agit donc de l'instauration de 18 zones préférentielles entre la C.E.E. d'une part, et 18 Etats Associés considérés individuellement d'autre part (76). Ceci crée donc une grande rigidité pour les règles d'origine, la complémentarité entre E.A.M.A. étant impossible.

Il est intéressant de s'arrêter aux catégories de produits visées par la Convention. En instaurant 18 zones préférentielles, cette convention vise indistinctement tous les produits de base et les produits manufacturés (77). Puisque la division du travail existant entre, d'une part, les pays de la C.E.E. et, d'autre part, les pays de l'E.A.M.A., est traditionnelle, c'est-à-dire, que les premiers sont exportateurs de produits manufacturés et que les seconds sont exportateurs de produits de base, cette convention a donc pour effet de perpétuer cet état de fait en ne favorisant pas l'augmentation des exportations de produits manufacturés en provenance des pays en développement. Nous assistons ici à l'ap-

(76) Voir sur ce sujet D. Vignes, L'Association des Etats Africains et Malgaches à la C.E.E., Paris, Edit. A. Collins, coll. U., 1970, p. 35.

(77) Une exception concernant les produits agricoles a été créée en prévision de l'adoption de la politique agricole commune de la C.E.E.. Celle-ci devait viser à favoriser certains produits agricoles bruts ou manufacturés, produits par les Etats-membres. L'exception contenue dans Yaoundé I exclura ces produits dans la liste des produits privilégiés.

parition d'une tendance qui se confirmera dans toutes les conventions qui vont suivre: en créant des conditions, quelles qu'elles soient, qui favorisent sans distinction les exportations de produits de base et les exportations de produits manufacturés en provenance des pays en développement, on ne crée pas de contextes favorables à un changement fondamental de l'actuelle division internationale du travail. Cette affirmation est d'autant plus exacte lorsque les conventions étudiées ne favorisent à peu près pas la coopération industrielle (78). Dans ce cas, les pays en développement ont tendance à continuer dans la voie traditionnelle et ne sont pas portés à innover pour produire des articles manufacturés.

La convention crée une série d'institutions spécifiques grâce auxquelles le système doit fonctionner. Le dispositif institutionnel est centré sur le Conseil d'Association, assisté d'un Comité d'Association. Egalement, on assiste à la création d'une Conférence parlementaire de nature consultative et d'une Cour arbitrale chargée de connaître les différends surgissant à propos de l'application de la Convention ou de son interprétation.

Sous-section 2: La Convention de Yaoundé II

Paragraphe 1: Le contexte précédant le renouvellement de Yaoundé I

La Convention de Yaoundé I n'entrera en vigueur que le 1er juin 1964, en partie à cause des réticences de certains pays de la C.E.E. (79). En vertu de l'article 59, elle avait une durée prévue de 5 ans, à compter de son entrée en vigueur; conformément à l'article 60, les parties devaient examiner, un an avant l'expiration, les dispositions à prévoir pour une nouvelle association.

(78) Nous verrons que c'est le cas de Yaoundé I, au chapitre I du Titre suivant.

(79) Les Pays-Bas, l'Italie et l'Allemagne mirent du temps à faire ratifier la Convention par leur Parlement respectif.

En décembre 1968, une première réunion officielle avait lieu entre les ministres responsables des parties contractantes. A cette date, l'évaluation des résultats des deux premières associations (1957-1962 et 1964-1969) suscitait de l'amertume. Après dix ans d'association dont les résultats semblaient minces par rapport aux objectifs, c'est avec peu d'enthousiasme que les parties conviennent de renouveler la Convention. En plus des déceptions, les discussions s'ouvraient dans un climat international très différent. La première C.N.U.C.E.D. à Genève (1964), faisant le bilan des relations entre pays développés et pays en développement, concluait, après avoir constaté la détérioration des termes de l'échange entre ces pays, à la nécessité d'une approche globale au problème du commerce et d'une nouvelle division internationale du travail. Pour favoriser l'augmentation des exportations de produits manufacturés, on avait préconisé la mise sur pied d'un S.G.P. non-réciproque et non-discriminatoire, c'est-à-dire, visant tous les pays en développement. La C.E.E. était déjà en train d'examiner la possibilité de mettre sur pied un S.G.P. pour tous les pays en développement. Les E.A.M.A. s'inquiétaient donc du fait que les avantages qui leur étaient consentis soient amenuisés par l'apparition de préférences généralisées et universelles.

En ce qui concerne le commerce international, les pays de l'E.A.M.A. firent une présentation, en décembre 1968, où ils axaient leurs préoccupations sur les thèmes suivants:

- une meilleure organisation des échanges commerciaux, accompagnée d'une protection plus grande de leurs produits sur les marchés des pays de la C.E.E.;
- la stabilisation plus grande des recettes d'exportation des produits de base par la création d'un Fonds spécial à cet effet.

Il ne semble pas, à cette époque du moins, que l'aspect discriminatoire de ce genre de conventions ait créé trop d'hésitations de la part des pays de l'E.A.M.A.. Les pays en développement qui ne faisaient pas partie des E.A.M.A., exprimaient leur désapprobation en insistant sur le fait que ce genre d'accord divisait la solidarité politique des "77", tout en ne constituant que des solutions partielles et non-globales. Les pays de l'E.A.M.A., placés dans une position ambiguë, ont quand même continué leur négociation privilégiée tout en s'accaparant du "vocabulaire" de la 1ère C.N.U.C.E.D.. Ils ont même demandé certaines garanties face au futur S.G.P. européen.

Du côté de la C.E.E., l'évolution internationale favorisant l'approche "mondialiste" a été l'occasion de la relance du débat entre la France, d'une part, et l'Italie, les Pays-Bas et l'Allemagne, d'autre part. La France plaïdait donc pour la continuation du régime privilégié de préférences inverses alors que les trois autres étaient en faveur de l'extension de l'association à tous les pays en développement dans un système mondial de préférences généralisées et contre l'existence de préférences inverses.

En conséquence de cette division maintenant habituelle pour la C.E.E., les négociations ont été longues. La Convention de Yaoundé II fut signée le 29 juillet 1969 et n'entra en vigueur que le 1er janvier 1971. Puisque la Convention de Yaoundé I avait expiré le 31 mai 1969, des mesures transitoires avaient été prises pour assurer la continuité.

Paragraphe 2: Le contenu de la Convention

La finalité ultime de la convention est le développement économique et social des pays associés. Elle continue l'existence des zones préférentielles réciproques, ne supprimant que les barrières tarifaires.

Tout comme pour la Convention de Yaoundé I, le régime de préférences inverses était assorti de clauses de sauvegarde. Cependant, on accomplissait un pas additionnel en autorisant les Etats associés à suspendre totalement, selon une procédure stricte, les exportations de la C.E.E. d'un produit déterminé, pour une durée limitée, au cas où l'écoulement de ce produit se heurte à des difficultés sur le marché intérieur d'un Etat associé (80). La C.E.E. peut toujours, quant à elle, se servir de ces clauses sans consultation avec les E.A.M.A..

Quant aux produits visés, Yaoundé II, continuant le régime de zones préférentielles établi sous Yaoundé I, fait peu pour une nouvelle division internationale du Travail. En fait, en perpétuant le régime de Yaoundé I, tout en améliorant très peu la coopération industrielle, elle fait tout pour maintenir des règles du jeu qui favorisent la C.E.E. en l'approvisionnant de matières premières qu'elle ne peut trouver sur son territoire et dont elle est totalement dépendante (81). Yaoundé II ne changeait pas non plus les règles d'origine rigides empêchant la complémentarité entre E.A.M.A..

Un aspect seulement semble révéler une philosophie différente:

- une série de dispositions prévoyant des actions de promotion commerciale dans les pays de la C.E.E. pour les produits manufacturés en provenance des pays associés; cette promotion prend la forme de foires commerciales. Certaines mesures concernant la coopération industrielle, qui feront l'objet d'examen au Titre suivant, sont également prévues.

Enfin, les E.A.M.A. sont maintenant au nombre de 19 à compter du 12 mai 1972, avec l'accession de l'Ile Maurice à la Convention.

(80) Sur les clauses de sauvegarde, voir A. Manin, A propos des clauses de sauvegarde, 1970, R.T.D.E., p. 1-42.

(81) La Convention de Yaoundé II crée la même exception que Yaoundé I en ce qui concerne certains produits agricoles bruts ou manufacturés produits par les Etats-membres de la C.E.E.

Sous-section 3: La Convention de Lomé I

Les conventions étudiées jusqu'à maintenant étaient d'abord des conventions commerciales de nature post-coloniale, créant des avantages à la fois pour les pays en développement et les pays développés. Nous entrons maintenant dans l'ère des conventions, non plus d'abord commerciales, mais d'abord de développement économique du Tiers-Monde. Non pas parce que les pays de la C.E.E. n'y trouvent pas leur intérêt, mais parce que la finalité de développement économique du Tiers-Monde sera désormais plus présente. Non pas parce que tous les pays en développement seront visés par l'entente mais parce qu'un plus grand nombre le seront. Non pas parce que l'accord sera total sur tous les points soulevés mais parce que l'accord sera beaucoup plus global que ses prédécesseurs et mieux ajusté à cette finalité de développement économique.

Paragraphe 1: Le contexte précédant la signature de la Convention de Lomé I

En même temps qu'ils négociaient la Convention de Yaoundé II, les six pays de la C.E.E. s'engageaient, le 2 décembre 1969, à reprendre les négociations en vue de l'adhésion de la Grande-Bretagne à la C.E.E.. Il semblait évident, à ce moment, que lors des prochaines négociations avec les Etats Africains et Malgaches Associés, les conditions pourraient avoir largement changées.

En 1972, le Danemark, l'Irlande et la Grande-Bretagne adhéraient à la C.E.E.. La Grande-Bretagne, parmi les partenaires européens, entraînait, dans son sillage, les pays du Commonwealth, tout comme les pays d'Afrique francophone avaient été entraînés dans le sillage de la France en 1957. Le protocole d'adhésion de la Grande-Bretagne à la C.E.E. prévoyait d'ailleurs cette situation (82). Ainsi, vingt Etats indépendants du Commonwealth, situés en Afrique,

(82) Protocole no. 22 in Actes relatifs à l'adhésion aux Communautés Européennes du Royaume du Danemark, de l'Irlande et du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et de l'Irlande du Nord, Journal officiel des Communautés Européennes, édit. spéciales, 15e année, no L. 73, 27 mars 1972, Législation, p. 177.

dans l'Océan Indien, dans l'Océan Pacifique et dans les Antilles, se voyaient offrir le choix entre trois formules:

- 1- la participation à la nouvelle convention devant être signée à l'expiration de Yaoundé II;
- 2- l'élaboration de conventions particulières permises par l'article 238 du Traité de Rome, permettant à la C.E.E. de conclure des ententes de nature commerciale avec d'autres Etats indépendants;
- 3- la conclusion de simples accords commerciaux.

En avril 1972, les E.A.M.A. se réunissaient à Nouackchott et décident de participer à des négociations élargissant l'Association par l'adhésion des pays du Commonwealth. Ces derniers sont cependant plus hésitants: certains connaissent mal la nature de cette Association parfois critiquée dans le Tiers-Monde alors que d'autres (le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie) déjà liés, mais de façon limitée, avec la C.E.E., ne partagent pas ces craintes et voient plutôt d'un bon oeil l'amélioration, en leur faveur, des conditions de la Convention d'Arusha (83). De plus, une divergence d'opinion assez importante divise les pays du Commonwealth et plusieurs E.A.M.A.. Les premiers considéraient que les pays en développement ne devaient pas accorder de "préférences inverses" aux pays industrialisés alors que les seconds considéraient que ces "préférences inverses" étaient la garantie du caractère contractuel du Traité et ainsi de la stabilité du régime mis en place. Certains porte-paroles des E.A.M.A. considé-

(83) Parmi les conventions parallèles que la C.E.E. a signées avec d'autres pays en développement que les E.A.M.A., se trouvent la Convention d'Arusha, entrée en vigueur en même temps que Yaoundé II. Il s'agit d'un accord entre la C.E.E. et trois pays de l'Est africain ayant une structure économique comparable aux E.A.M.A.: le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie. Cet accord ne crée pas de zone préférentielle, comme les accords de Yaoundé I et II: les réductions tarifaires sont partielles. Pour laisser aux E.A.M.A. leur position avantageuse, les avantages consentis aux trois pays en développement sont donc moindres. Les préférences sont inverses accordant des réductions aux produits en provenance de la C.E.E. vers ces pays.

raient même que le système de non-réciprocité était dangereux car il consistait en des concessions unilatérales de la C.E.E. permettant à celle-ci de les retirer unilatéralement (84).

Sur le plan international, il n'est pas inutile de rappeler que la C.N.U.C.E.D. de 1968 et celle de 1972 avaient eu lieu et qu'au plan des échanges commerciaux, la Communauté internationale, réunie dans ce cadre, préconisait la création d'un système généralisé de préférences non-réciproques, favorisant le commerce des produits manufacturés en provenance des pays en développement. De plus, devant les succès très relatifs des actions menées par les Nations-Unies, les pays en développement avaient mis l'accent sur la nécessaire solidarité devant les unir, et ce depuis 1964, année de la 1ère C.N.U.C.E.D., par la création du groupe des "77". Cette solidarité, souhaitée par les pays en développement, signifiait la nécessité d'une approche globale et ainsi ne favorisait pas la conclusion d'accords préférentiels entre certains d'entre eux et certains pays industrialisés.

Dans ce contexte, il semblait donc très difficile pour les pays en développement concernés, de présenter une position commune à la fois sur l'opportunité de conclure de tels accords et sur le contenu de ceux-ci.

Pourtant, ils réussirent ce tour de force assez rapidement, compte tenu des circonstances. Après s'être entendu sur l'opportunité de conclure un accord, ils présentèrent les principes suivants, à titre de position commune pour l'amélioration de Yaoundé II:

(84) Déclaration du porte-parole des E.A.M.A., le ministre des Finances du Sénégal in Afrique contemporaine, Documents d'Afrique Noire et de Madagascar, no. 69, septembre, octobre 1973, 12e année, p. 22.

- la non-réciprocité des avantages commerciaux et tarifaires accordés par la C.E.E.;
- la suppression totale de douanes communautaires pour tous les produits, y compris tous les produits agricoles, manufacturés et bruts;
- la garantie de prix stables et équitables pour ces produits sur le marché européen;
- l'assouplissement des règles d'origine de Yaoundé I et II empêchant la complémentarité entre les pays en développement visés;
- certaines autres mesures favorisant l'industrialisation, étudiées au Titre suivant.

Du côté de la C.E.E., les discussions n'étaient pas plus aisées. Les "mondialistes" continuaient de s'opposer au "particularistes", et ceux qui étaient contre les préférences inverses s'opposaient à ceux qui en étaient partisans. Enfin, la C.E.E. avait fait une offre en 1971 dans le cadre du S.G.P. qui était "mondialiste" et non-réciproque et qui, inévitablement, marquait une partie des débats. Même la Commission dans son rapport au Conseil des Ministres adoptait un mémorandum qui semblait ne pas pouvoir constituer un compromis puis qu'il mettait l'accent sur le maintien des mêmes zones préférentielles, sur l'amélioration des conditions d'échange des produits de base et sur une aide financière. Ce mémorandum donnait l'impression d'une "proposition de convention Yaoundé III", ne tenant pas compte de l'évolution que nous avons tracée (85).

(85) Voir le contenu du mémorandum dans P. Bouvier, *op. cit.*, n.74, p.27.

A noter que l'aspect le plus novateur de cette proposition de la Commission concernait l'instauration d'un système de stabilisation des recettes d'exportation pour 8 produits de base, financé par la C.E.E. Nous ne discuterons pas en profondeur de ce système qui sera d'ailleurs mis sur pied et appelé STABEX, parce qu'il concerne les exportations des produits de base, si ce n'est que pour analyser les effets de sa création sur les exportations de produits manufacturés et sur la nouvelle division internationale du travail.

Les négociations commencées dans le contexte décrit plus haut ont été difficiles. Devant l'ampleur et le nombre des divergences de vues ne pouvant plus être résolues par les négociateurs à Bruxelles, il a fallu en référer au pouvoir politique. Ainsi les pays de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (appelés pays A.C.P.) prirent l'initiative d'inviter la C.E.E. à une conférence interministérielle, en juillet 1974, à Kingston en Jamaïque. Cette rencontre fut décisive en particulier parce qu'elle concrétisait l'abandon, par la C.E.E., de la notion de réciprocité commerciale et ainsi l'abandon des préférences inverses. Un certain nombre d'autres compromis permirent la concrétisation de la Convention de Lomé I, sept mois plus tard.

Il faut noter le caractère global de l'accord. Pour la première fois dans l'histoire de ce genre de convention, un programme de coopération polyvalent portant à la fois sur les aspects commerciaux et industriels (financiers, techniques et autres) était prévu:

Jamais les relations entre pays industrialisés et pays en développement n'ont été définies par un accord aussi complet, visant à apporter une réponse globale à des problèmes d'une telle complexité. (86)

En effet, nous l'avons vu, les Conventions de Yaoundé étaient centrées sur un aménagement post-colonial de structures commerciales traditionnelles et non sur les changements des structures traditionnelles du commerce international favorisant le commerce des produits manufacturés et l'industrialisation. Cette nouvelle Convention de Lomé semble se diriger dans cette dernière

(86) D. Colard, L'Europe et le Tiers-Monde: un acte constructif, 1975, Les problèmes de l'Europe, 69, XVIIIe année, p. 15, cité dans P. Bouvier, op. cit., n. 74, p. 37.

voie. En particulier les mesures tarifaires préférentielles s'inscrivent maintenant plus dans le cadre d'une coopération commerciale dans le domaine des échanges. Cette coopération plus globale ajoute donc de nouveaux aspects aux mesures préférentielles en traitant de mesures non-tarifaires et de promotion commerciale mieux structurée.

Avant d'entreprendre l'examen plus précis, il faut souligner également deux éléments très importants.

Le premier était la solidarité exceptionnelle dont ont fait preuve les pays A.C.P. en maintenant une cohésion de tous les instants face à la C.E.E. (87).

Le deuxième était ce qui pourrait être appelé l'esprit nouveau, guidé par le développement économique du Tiers-Monde, qui a éclairé les relations entre les deux "blocs": de l'affrontement, on est passé au dialogue (88).

Dans l'analyse de la Convention que nous ferons, nous nous attarderons à une seule priorité que s'étaient fixées les parties: le développement de la coopération commerciale des A.C.P. avec la C.E.E.. Nous discuterons de l'autre priorité -la coopération industrielle- au Titre suivant.

Paragraphe 2: Le contenu de la convention

Cette convention concerne 55 Etats dont 46 en développement (les pays

(87) Voir à ce sujet P. Bouvier, op. cit., n. 74 , p. 38-39.

(88) Voir à ce sujet C. Cheysson, Un accord unique dans l'histoire, Le Courrier Communauté Européenne-Afrique-Caraïbes-Pacifique, no. 31, spécial mars 1975, p. 11 et ss. Pour les notes discordantes du côté des A.C.P., concernant cet esprit nouveau, voir P. Bouvier, op. cit., n. 74 , p. 40

A.C.P.) et 9 développés (les pays de la C.E.E.) (89), et a une durée de 5 ans.

Il faut noter que toute référence à l'idée d'association retrouvée dans les conventions Yaoundé I et II est totalement disparue. Pour les A.C.P., il s'agit d'un accord international classique entre Etats souverains.

Le Titre I est consacré à la coopération commerciale. L'article 1 montre la volonté claire des Etats de "promouvoir les échanges entre les parties contractantes en tenant compte de leurs niveaux de développement respectifs et, en particulier, de la nécessité d'assurer des avantages supplémentaires aux échanges commerciaux des Etats A.C.P.". C'est la reconnaissance immédiate de la situation particulière des pays en développement A.C.P. et donc l'abandon du principe de réciprocité.

L'article 2 définit les avantages consentis par la C.E.E.: l'entrée en franchise des produits des Etats A.C.P.. De plus, on assiste à l'introduction, pour la première fois, d'une volonté claire d'éliminer des barrières non-tarifaires, telles les restrictions quantitatives (article 3, paragraphe 1), la limite étant le régime que les Etats-membres de la C.E.E. s'accordent entre eux. Comme pour les conventions précédentes, il y a une restriction relative à certains produits agricoles bruts ou manufacturés. En ce qui concerne ces produits, relevant de la politique agricole commune de la C.E.E., celle-ci ne s'engage qu'à accorder, "règle générale", un traitement plus favorable aux produits en provenance des A.C.P. qu'aux produits en provenance des Etats tiers,

(89) Les 46 pays A.C.P. sont les ex-E.A.M.A., les pays du Commonwealth, y compris les 3 de la Convention d'Arusha, plus quelques autres. Voir l'Annexe III pour la liste complète des pays concernés par la Convention de Lomé I et la liste des pays en développement qui se sont ajoutés au cours de la durée de la Convention. Pour le texte de l'Accord, voir le numéro spécial du Courrier Communauté européenne-A.C.P., op. cit. n. 88.

bénéficiant de la clause de la nation la plus favorisée. Le régime de ces produits demeure quand même préférentiel, mais dans une moindre mesure. Cette exclusion aura des effets non-négligeables (90).

L'article 7 consacre l'absence de réciprocité pour les avantages consentis: ainsi, la C.E.E. accorde un traitement préférentiel aux Etats A.C.P., quasi-identique à celui accordé entre Etats-membres, sans exiger de contrepartie "compte tenu des nécessités actuelles de leur développement". Ce régime laisse les A.C.P. libres de leur politique commerciale face à la C.E.E. ou aux Etats tiers, à la seule condition de n'exercer aucune discrimination entre les Etats-membres et d'accorder à la C.E.E. un traitement au moins aussi favorable que le régime de la nation la plus favorisée (paragraphe 2) (91).

C'est possiblement la première fois que le principe de la dualité des normes, créant un tel déséquilibre entre les parties, est appliqué dans une convention. L'écart de développement économique entre les deux groupes de pays semble justifier ce déséquilibre. De plus, l'article 10 prévoit l'application de mesures de sauvegarde si, en conséquence des principes ci-haut énoncés, un sérieux déséquilibre est créé dans un secteur de l'économie de la C.E.E. ou d'un ou plusieurs des Etats-membres.

Une étroite collaboration est maintenant prévue entre les parties dès qu'une mesure prise par la C.E.E. pour faciliter le libre-échange entre ses membres risque d'avoir un impact sur les pays A.C.P. (article 5). De même, contrairement à Yaoundé II, lorsque la C.E.E. utilise la clause de sauvegarde, elle doit, en vertu de l'article 10, obligatoirement notifier son geste au Conseil des ministres de la Convention.

(90) Il faut noter que dans la valeur globale des exportations des A.C.P. vers la C.E.E. à cette date, la part de ces produits agricoles n'est que de 0,8%; voir le détail des exportations des A.C.P. vers la C.E.E. et de la C.E.E. vers les A.C.P. dans les annexes in P. Bouvier, *op. cit.*, n. 74.

(91) Les A.C.P. pourront cependant, dans les relations entre eux, exercer une discrimination en se favorisant mutuellement.

Le chapitre 2 du Titre I de la Convention est consacré à la promotion commerciale et prévoit que, dans le but d'atteindre les objectifs de l'article 1 de la Convention, les parties mèneront des activités de promotion ayant comme objectif d'aider les A.C.P. à obtenir le maximum de bénéfice possible de l'entrée en franchise de leurs produits exportés vers la C.E.E..

L'article 13 énumère diverses méthodes possibles de promotion commerciale:

- mise sur pied d'organismes nationaux dans les pays de la C.E.E. et dans les pays A.C.P. dont la fonction est de promouvoir les produits en provenance des A.C.P.;
- collaboration pour la formation d'agent de promotion dans les pays A.C.P.;
- organisation de foires ou autres expositions internationales;
- coopération plus grande entre entreprises originaires de la C.E.E. et entreprises originaires des A.C.P.;
- réalisation d'études de marché en commun;
- circulation d'informations complètes entre les deux groupes en vue de favoriser le commerce.

Enfin, les articles 14 et 15 prévoient le financement de ces activités. Une somme de 15 millions d'U.C.E. (92) a été mise à la disposition des A.C.P.. Il est intéressant de réaliser que ces activités de promotion sont le complément direct de toutes mesures tarifaires préférentielles et qu'elles forment un tout avec ces dernières. Reste à savoir si elles ont été convenablement utilisées par les parties.

(92) U.C.E.: Unité compte européen; 1 U.C.E. = ± 1,15 \$ U.S.

Le Protocole numéro 1 de la Convention répondait à une demande pressante des pays A.C.P.: une définition plus large des règles d'origine permettant de considérer les pays A.C.P. comme un seul même territoire douanier et non comme 18 zones différentes comme sous Yaoundé II. Cette solution est très favorable à ces derniers, leur permettant des transformations successives d'un même produit dans plusieurs Etats A.C.P. qui collaborent ensemble. Elle a également comme avantage de favoriser la création de liens commerciaux et industriels entre ces Etats en développement.

Donc, en ce qui concerne les relations commerciales proprement dites, le libre accès au marché communautaire était réalisé pour plus de 99% des importations originaires des Etats A.C.P..

Les produits couverts incluaient à la fois les produits de base et les produits manufacturés, tout comme les conventions précédentes. On assiste donc à la poursuite du phénomène déjà identifié pour Yaoundé I et II: la création de conditions qui favorisent les exportations des deux catégories de produits, garantissant ainsi à la C.E.E. un approvisionnement constant en matières premières, qu'une nouvelle division internationale du travail ne garantirait pas. Pour rendre encore plus attrayante la continuité dans la division internationale actuelle, la C.E.E. a même mis sur pied un système garantissant un plancher minimum de revenus pour l'exportation des produits de base: le STABEX (93). Il faudra, au chapitre suivant, examiner les conséquences de ce système: disons maintenant qu'à défaut d'une coopération industrielle complète, le STABEX crée plu-

(93) Sur le STABEX, voir entre autres D. Carreau, P. Juillard et Th. Flory, op. cit., n. 7, p. 157-160; aussi P. Bouvier, op. cit., n. 74, p. 35, p. 44-48, p. 102-104.

tôt un contexte psychologique encourageant les A.C.P. à ne pas changer leur production traditionnelle.

Sous-section 4: La Convention de Lomé II

Paragraphe 1: Contexte précédant la signature de la Convention de Lomé II

La Convention de Lomé I, nous l'avons précisé, avait une durée maximum de 5 ans. L'enthousiasme apparent entourant alors la conclusion de cette Convention avait créé des attentes et les observateurs, dont l'attention avait été attirée, allaient sûrement examiner de près les effets et la portée véritables des nouvelles dispositions.

Les A.C.P., de leur côté, qui avaient tout de même émis certaines réserves au moment de la signature, allaient préparer une liste de revendications impressionnantes.

Quant à la Communauté, elle avait à faire ses preuves et l'enthousiasme du départ devait faire place au réalisme: Lomé I pouvait être beaucoup amélioré.

En avril 1977, l'Ecole-National d'Administration de Paris organisa un colloque, à Abidjan, sur la Convention de Lomé. Les participants étaient des hauts fonctionnaires ivoiriens et des experts de la Commission de la C.E.E.. Après deux ans d'existence de la Convention, c'était le moment de faire le point sur ses faiblesses, d'autant plus que bientôt s'entameraient les discussions sur son renouvellement.

Tout en reconnaissant la valeur de l'accord en tant que facteur de

transformation des relations Nord-Sud, le colloque mit l'accent sur ses déficiences. Dans le domaine commercial, il fut constaté que l'ouverture des marchés ne suffisait pas à développer les échanges, en particulier à changer la structure de ces échanges. De Yaoundé à Lomé, l'entrée en franchise n'avait pas engendré la croissance espérée des exportations de produits A.C.P. vers la C.E.E.. Le problème semblait maintenant encore plus aigu depuis la naissance parallèle, d'une politique commerciale plus mondialiste de la part de la C.E.E. avec l'apparition du S.G.P. en 1971 et son amélioration d'année en année. En effet, les préférences tarifaires accordées aux pays A.C.P. en 1975 étaient de plus en plus laminées par les préférences tarifaires accordées dans le cadre du S.G.P.. Leurs avantages demeuraient quand même supérieurs mais risquaient de diminuer avec les années (94).

L'analyse de la balance commerciale entre les A.C.P. et la C.E.E., pour l'année 1978, faisaient ressortir un avantage net pour la C.E.E., de 800 millions d'unité de compte européens (UCE). Le renversement de la tendance obtenue en 1979, indiquant un déficit communautaire de 3 019 millions d'UCE, indiquait de plus uniquement une augmentation du prix des produits de base et non un changement dans la structure des échanges (95). L'examen des données révélait que, de 1975 à 1978, la part des produits manufacturés en provenance des A.C.P., dans l'ensemble des exportations de ces pays, passait de 3,3% à seulement 4,6% (96).

(94) Au même moment, les pays A.C.P., réunis à Suva (Iles Fidji) adoptaient un programme d'action se rapportant à la coopération entre eux. Toute une partie était consacrée à la coopération commerciale, jetant les bases d'une politique préférentielle entre A.C.P. et entre A.C.P. et d'autres pays en développement.

(95) Ces données sont tirées de K. Focke, De Lomé I vers Lomé II, Texte du rapport et de la résolution adoptée le 26 septembre 1980, par l'Assemblée consultative A.C.P.-C.E.E., novembre 1980, p. 12-13.

(96) K. Focke, id., p. 14.

Le mémorandum des A.C.P., présenté au début des négociations pour le renouvellement, demandait quant à la coopération commerciale proprement dite, l'adoption de mesures prévenant l'érosion des préférences, évitant l'imposition de mesures de sauvegarde et de restrictions quantitatives, intensifiant la coopération commerciale et renforçant les actions de diversification (97):

Paragraphe 2: Le contenu de la Convention

Afin de répondre à l'objectif de développement des relations commerciales, la Convention de Lomé II, tout comme Lomé I, met l'accent sur le principe de libre accès au marché communautaire des produits A.C.P.. Le libre accès reste donc assuré pour 99,3% des exportations A.C.P.. Pour le restant, composé des produits agricoles bruts et manufacturés, relevant de la politique agricole commune de la C.E.E., le régime de préférences "diminuées" acquis sous Lomé I, est de nouveau amélioré. En effet, certains produits bruts (tomates, carottes, oignons et autres) bénéficient de nouvelles concessions. Le régime qui les touche cependant ne les rend pas sur le même pied que les produits similaires des Etats-membres de la C.E.E.. Une cinquantaine de produits agricoles manufacturés n'a pas été touchée par les nouvelles mesures, malgré les demandes pressantes des A.C.P.. Il faut constater que la politique agricole commune continue d'être un obstacle majeur pour les relations de la C.E.E. avec les A.C.P., ou les autres pays en développement à cet égard.

La Convention de Lomé II maintient le principe de la non-réciprocité du système commercial, les Etats A.C.P. n'étant pas tenus à des obligations cor-

(97) Paradoxalement, à notre avis, les pays A.C.P. réclamaient du même souffle l'amélioration des conditions concernant le commerce extérieur des produits de base (STABEX, sucre, minerai ou autres).

respondant aux engagements pris par la C.E.E.. Les seuls impératifs pour les A.C.P. sont la non-discrimination entre les Etats-membres de la C.E.E. et l'application, à ceux-ci, d'un traitement, au moins aussi favorable, que le régime de la nation la plus favorisée (98).

La nouvelle entente assouplit les procédures de dérogation en matière de règles d'origine, en faveur surtout des A.C.P. les moins développés.

L'innovation la plus intéressante concerne les améliorations apportées aux procédures d'exercice de la clause de sauvegarde. La C.E.E. s'est engagée, à l'article 12, à ne pas utiliser la clause de sauvegarde, ni d'autres moyens, dans un but protectionniste ou pour entraver les évolutions structurelles. Ainsi, si la C.E.E. respecte son engagement, lorsque les mesures prises par Lomé II auront un effet de changements sur la structure traditionnelle des échanges, elle ne pourra plus utiliser la clause de sauvegarde pour arrêter ou ralentir ce transfert de ressources des riches vers les pauvres. De plus, l'application de la clause de sauvegarde n'est plus seulement soumise à une procédure de notification aux A.C.P., tout comme Lomé I le prévoyait, mais à une procédure de consultations préalables avec ces derniers.

Quant au domaine de la promotion commerciale, en plus d'y accorder des fonds additionnels (40 millions d'UCE sous Lomé II, comparé à 15 millions d'UCE sous Lomé I, plus des prêts spéciaux prévus à cet effet), l'approche est complètement modifiée. En effet, sous Lomé I, le champ d'activités de la promotion commerciale était limité aux exportations à destination de la C.E.E.. Or, étant donné les aspects négatifs liés à une conception du commerce uniquement tournée vers la C.E.E., ce secteur concernera aussi bien le marché national, régional et universel (autre que la C.E.E.) sous Lomé II. De plus, il s'étendra à tous les

(98) Voir n. 91.

stades de la production industrielle, incluant les produits semi-finis. La promotion commerciale pourra d'ailleurs être faite dans le but d'améliorer la qualité des produits concernés.

Les moyens préconisés pour faire de la promotion commerciale sous Lomé I sont conservés. Ils se voient, de plus, améliorés par des actions plus précises dans le domaine de la publicité, de l'accès aux systèmes et organes d'information, de l'assistance aux petites et moyennes entreprises.

Pour les fins de nos analyses futures, notons que Lomé II améliore le STABEX, les conditions du commerce du sucre et introduit un nouveau titre consacré à l'amélioration des conditions d'exportations par les A.C.P. de produits miniers à l'état primaire.

Lomé II perpétue donc l'approche voulant que l'on favorise, à la fois, l'entrée des produits de base et celui des produits manufacturés sur le marché européen.

Enfin, rappelons que la Convention de Lomé II lie les 9 pays de la C.E.E., à 60 pays A.C.P., dont 10 Etats des Caraïbes, 7 Etats du Pacifique et 43 Etats africains. En Afrique, les seuls Etats exclus sont ceux du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie et Lybie), l'Egypte, le Mozambique, l'Angola et l'Afrique du Sud (99).

(99) La Grèce est le 10e pays de la C.E.E. et sera liée par la Convention après un délai d'ajustement. Quant aux pays africains, l'Algérie, le Maroc, la Tunisie et l'Egypte ont signé des ententes particulières, moins avantageuses que Lomé II, avec la C.E.E.; nous le verrons à la sous-section suivante.

Sous-section 5: Les conventions liant la C.E.E. aux pays en développement de la Méditerranée

Les relations de la C.E.E. avec les pays méditerranéens et les tentatives répétées de formuler une politique d'ensemble à l'égard de toute la région, ont été des préoccupations depuis l'entrée en vigueur du Traité de Rome.

Ceci ne peut surprendre l'observateur puisqu'il est évident que la Méditerranée revêt une importance capitale pour la C.E.E., tant sur le plan politique qu'économique. De plus, les rapports au cours des siècles entre ces pays et l'Europe ont créé des liens multiples de toute nature.

Il faut donc voir, dans ces relations étroites, plus qu'une coopération économique: les rapports politico-stratégiques et culturels en sont aussi des composantes majeures (100).

Sur le plan économique, l'intensification des rapports entre la C.E.E. et les pays méditerranéens a commencé vers 1960. En effet, à compter de cette date, les échanges commerciaux se sont accrus à un taux plus important que les échanges de la C.E.E. avec le reste du monde.

(100) Sur le plan stratégique, la Méditerranée est une région conflictuelle, et trois des conflits quasi-permanents intéressent directement l'Europe occidentale: celui du Moyen-Orient, celui de Chypre et de façon plus large, celui de la Grèce et la Turquie. Un certain nombre d'autres conflits (Sahara occidental, Contentieux Lybie-Egypte et autres) sont également considérés comme potentiellement dangereux pour l'Europe, en particulier quant au ravitaillement en pétrole. Sur le plan politique, l'évolution en Grèce, en Espagne et au Portugal n'a pas laissé la C.E.E. indifférente et les différents partis politiques des Etats-membres ont dû s'ajuster en tenant compte de cette évolution. Au plan culturel, les échanges de toutes sortes (touristiques, universitaires ou autres) permettent de constater l'étroite interdépendance de 2 régions: voir sur le sujet J. Siotis, L'Europe Communautaire et la Méditerranée: les chemins tortueux d'un "grand dessein", édit. Centre Québécois de Relations Internationales, Etudes Internationales, vol. IX, no 1, mars 1978, p. 57.

Les pays méditerranéens représentent aujourd'hui, pour la C.E.E., un client d'une importance égale, ou presque, à celle des États-Unis. En revanche, ces pays entretiennent une part majoritaire de leurs relations économiques internationales avec la C.E.E. (101).

Le contenu et l'ordre de l'ensemble de ces accords n'ont reflété, de 1964 à 1972, aucune vision globale, économique ou autres, des relations entre la C.E.E. et les pays méditerranéens. Il s'agissait, dans l'ensemble, de démarches dictées par les intérêts ponctuels des partenaires. Ces démarches, à la fois pragmatiques et de surenchères, obéissaient aux exigences du moment.

Mais les pays membres de la C.E.E. réclamaient qu'une approche globale soit élaborée. Le premier gouvernement à suggérer la nécessité de l'élaboration d'une politique globale fut l'Italie. Etant donné la position géographique qu'elle occupait, elle suggéra une attitude positive face à ces pays, dès 1965. En 1972, la France emboîta le pas et réclama, elle-aussi, une politique globale. Les deux gouvernements soutenaient des points de vue favorables au resserrement des liens entre les pays des rives de la Méditerranée: selon eux, la C.E.E. ne pouvait que gagner d'une politique de rapprochement.

Nous examinerons d'abord la série des conventions conclues entre 1964 et 1972, c'est-à-dire, avant la tentative de la C.E.E. de définir une politique globale. Nous verrons ensuite les conventions signées entre 1972-1980.

(101) Malgré l'attrait indéniable qu'exercent les États-Unis et le Japon, les responsables des pays méditerranéens continuent de préférer s'associer avec les pays-membres de la C.E.E.. L'arrivée du Royaume-Uni et le prestige de Londres comme centre financier international, malgré le lobby américain, a ajouté à cette tendance naturelle, en particulier de la part du monde arabe.

Paragraphe 1: Les conventions d'avant 1972

Nous l'avons précisé, les ententes conclues pendant cette période n'étaient pas le résultat d'une politique globale en Méditerranée. Il ne faut pas non plus y chercher un objectif "développementaliste" global puisqu'elles sont de natures différentes: certaines sont de simples accords commerciaux, d'autres sont des accords préférentiels. Les préférences accordées, uniquement tarifaires sont différentes d'une convention à l'autre et il est difficile souvent d'en comprendre les raisons, du strict point de vue de la philosophie du "développement".

Sous-paragraphe 1: La Grèce et la Turquie

La Grèce et la Turquie (1964) furent les deux premiers pays du bassin méditerranéen à signer des accords. Ce sont des accords commerciaux conformes au G.A.T.T. et à son article 1, prévoyant l'application de la clause de la nation la plus favorisée. Les accords prévoient la possibilité pour les deux Etats de se joindre à la C.E.E. lorsque leur niveau de développement économique aura rattrapé celui des six (102).

Ces accords ne sont pas de la même nature que les Conventions étudiées jusqu'à maintenant. Leur finalité première n'est pas le développement économique de ces pays mais plutôt leur intégration ultérieure dans la C.E.E.. Ce sont donc des accords entre parties développées du G.A.T.T. et ils ne doivent pas être considérés par le droit du développement.

(102) La Grèce est maintenant intégrée à la C.E.E., avec des phases transitoires, portant à 10 le nombre des Etats-membres de la C.E.E.

Sous-paragraphe 2: Le Liban, le Maroc, la Tunisie et l'Egypte

En 1965, pour le Liban, en 1969, pour la Tunisie et le Maroc et en 1972 pour l'Egypte, la C.E.E. signait des ententes (103) accordant une entrée en franchise aux produits de base et manufacturés en provenance de ces pays, y inclus certains produits agricoles sujets à des plafonds maximums. Bien entendu, les produits agricoles bruts et manufacturés de la politique agricole commune de la C.E.E. sont exclus.

Les trois pays en développement donnent des préférences inverses sur bon nombre de produits en provenance de la C.E.E..

Ces accords sont différents de ceux du sous-paragraphe précédant concernant la Grèce et la Turquie et peuvent être classés dans la même catégorie que les Conventions de Yaoundé I et II: philosophie "développementaliste" mais non-dénuée d'intérêts pour les pays de la C.E.E.. Les analyses faites pour Yaoundé I et II s'appliquent donc tout à fait.

Il faut noter que le Maroc, en vertu de l'article 1 du G.A.T.T., a accordé les mêmes réductions tarifaires qu'il avait accordé à la C.E.E., à tous les pays bénéficiaires de la clause de la nation la plus favorisée, diminuant ainsi les avantages consentis à la C.E.E.

Ces accords sont caractérisés d'une philosophie très semblable à Yaoundé I et II: la C.E.E. a conclu des ententes avec des pays qu'elle a longtemps dominés, lesquelles ententes créent une zone préférentielle ayant comme objectif d'aider le développement économique des pays en développement visés, tout en

(103) Ces accords ont été conclus en vertu de l'article 238 du Traité de Rome; sur le sujet, voir P. Chapal, op. cit., n. 65.

assurant la C.E.E. de livraison de produits primaires (le pétrole du Maroc, par exemple). Nous ne sommes cependant pas encore dans l'ère des conventions dont la finalité véritable est le développement économique du Tiers-Monde.

Sous-paragraphe 3: Malte et Chypre

Ces accords avec Malte (1971) et Chypre (1972) sont constitués de deux phases distinctes, devant aboutir à des zones de libre-échange tarifaires, à la fin de la deuxième phase.

Ce sont donc des accords préférentiels réciproques visant à la fois les produits de base et les produits manufacturés. Les mêmes analyses, déjà faites pour les conventions de Yaoundé I et II, s'imposent pour ces accords.

Sous-paragraphe 4: L'Espagne, Israël, Yougoslavie, Portugal

Ces ententes prévoient des préférences tarifaires réciproques pour certains produits industriels et certains produits agricoles bruts et manufacturés entre les quatre pays et la C.E.E.. Il existe toujours une exclusion concernant certains autres produits agricoles visés par la politique agricole commune de la C.E.E..

Conclues en 1970 et en 1972, elles semblent devoir être exclues des conventions dites de "développement" parce que les pays bénéficiaires ne sont pas, à notre avis, suffisamment démunis pour être classés "pays en développement", tel que défini dans notre préliminaire. Nous croyons qu'il s'agit d'ententes de nature commerciale discriminatoire entre des parties développées, ne créant pas des zones préférentielles. La partie IV de l'Accord général ne peut s'appliquer puisqu'il ne s'agit pas de relations entre pays développés et pays en développe-

ment et les principes du droit du développement ne s'applique pas non plus pour les mêmes raisons. La seule exception pourrait être Israël dont le niveau de développement ressemble un peu à celui des autres pays du Sud de la Méditerranée.

Il faut cependant noter que notre avis n'est pas partagé par tous les pays puisque certains pays développés considèrent l'Espagne, le Portugal, la Yougoslavie et Israël comme "pays en développement" pour l'application de leur S.G.P. (104).

Paragraphe 2: Les conventions d'après 1972

En 1972, à la suite de la prise de position de la France qui appuyait l'Italie pour une politique méditerranéenne globale, le Conseil des ministres de la C.E.E. adopta une politique lui permettant d'éviter, dans l'avenir, de se trouver dans la position gênante de réouvrir des conventions déjà signées, à la suite de la conclusion d'une nouvelle entente accordant des avantages supérieurs à un partenaire différent. Le phénomène de la surenchère avait créé un état de négociations permanentes et certains pays accusaient la C.E.E. de partialité.

Les principes adoptés par le Conseil des ministres étaient donc:

- 1- délimitant la région visée par la politique globale, la C.E.E. déterminait que tous les pays riverains, plus la Jordanie, étaient compris, sauf la Grèce et la Turquie, liés par des accords de nature différente;
- 2- quant à la nature des futures relations, elle serait "libre-échangiste" en matière tarifaire, visant les produits industriels et peut-être ultérieurement certains produits agricoles manufacturés;

(104) Voir le tableau de l'Annexe II.

3- le volet de l'aide financière serait inclus (105);

4- on remettait à plus tard les problèmes de main-d'oeuvre (106).

L'aspect positif que constitue l'inclusion de l'aide financière est diminué par l'introduction du régime "libre-échangiste" concernant les produits industriels: il semble évident que la C.E.E. s'est aménagée un marché intéressant pour ses produits manufacturés. Il aurait fallu que les préférences soient non-réciproques pour que l'on puisse conclure à une politique vraiment "développementaliste".

Cette politique ne devait d'ailleurs pas être appliquée globalement, telle que prévue, étant donné les événements politiques, militaires et économiques des années 1972 et 1973. La guerre entre Israël et le monde arabe, l'embargo pétrolier en même temps et le fléchissement des pays européens devant la force de l'OPEP introduisirent des éléments nouveaux dans les relations entre la C.E.E. et les pays méditerranéens.

Si bien que le renouvellement des ententes ou la signature de nouvelles ententes (avec l'Algérie par exemple) ne faisaient plus référence à la fameuse "politique globale", étaient signées au gré des besoins et étaient différentes les unes des autres, en particulier en ce qui a trait aux produits visés et à l'aide financière accordée et ce, malgré le "dialogue euro-arabe" qui s'engagea au début de 1974. Il s'agissait d'un nouveau "grand dessein" comportant l'élaboration d'une politique de coopération commerciale et industrielle complète.

(105) Voir section 4 du chapitre I, Titre II.

(106) Voir sur le sujet des problèmes de main-d'oeuvre, M. Flory, Droit International du développement, op. cit., n. 8, p. 305-320, p. 323-324

Les objectifs des pays en développement de l'OPEP étaient de se solidariser des autres pays en développement. La C.E.E. acceptait un tel objectif, mais sur la base d'une collaboration tripartite, classant les pays de l'OPEP dans une catégorie à part.

En pratique, malgré ce "grand dessein" du dialogue euro-arabe, la C.E.E. a choisi la voie de la facilité en concluant, ou renouvelant des accords, avec divers pays du sud de la Méditerranée ayant comme objectif de calmer des appréhensions manifestées par certains d'entre eux.

Sous-paragraphe 1: Les ententes avec les pays du Maghreb

Parmi les ententes signées dans ce contexte, on peut compter les ententes avec les pays du Maghreb. L'Algérie avait entamé des négociations à compter de 1972 avec la C.E.E.. Retardées par la situation tendue des années suivantes, elles ne se sont conclues qu'en 1976. En même temps, les ententes précédemment signées avec le Maroc et la Tunisie étaient renouvelées. Seule la Lybie, d'ailleurs non-demandeur, n'a pas signé d'ententes.

Ces ententes prolongeaient le régime de coopération commerciale existant auparavant entre la Tunisie et le Maroc et l'appliquaient à l'Algérie; une seule modification majeure: sur la voie de Lomé I conclue l'année précédente, les préférences, tarifaires seulement, n'étaient plus réciproques. Les produits industriels et primaires maghrébins entrent donc en franchise sur le marché communautaire, sauf les produits agricoles bruts et manufacturés exclus, et ce sans réciprocité pour les produits européens.

La même analyse faite pour Lomé I s'applique à ces accords en ce qui concerne le manque de vigueur pour favoriser les produits manufacturés et, de plus,

l'absence presque complète d'une politique de coopération industrielle, sauf une aide financière modeste. Ils sont décevants à cet égard.

Quant à leur conformité avec les objectifs de la politique globale, on peut noter que ce ne sont pas des ententes de nature "libre-échangiste" contrairement aux principes adoptés par le Conseil des Ministres de la C.E.E. et qu'elles ne visent pas que les produits industriels. On ne peut donc pas parler d'une application des principes du Conseil dans ce cas.

Sous-paragraphe 2: Les ententes avec les pays du Machrek

Egalement signées au cours de cette période, sont les ententes avec les pays du Machrek. En 1977, l'Egypte et le Liban ont renouvelé les accords déjà conclus précédemment. Se sont ajoutées la Syrie et la Jordanie.

Curieusement, l'innovation concernant l'aspect de la réciprocité constatée pour les accords du Maghreb ne se retrouve pas dans ces ententes. Ce sont donc des accords préférentiels réciproques couvrant quelques produits de base et industriels. Elles sont donc de la même nature que Yaoundé I et II, tout en ne créant pas de zones préférentielles identiques, un grand nombre de produits étant exclus et la diminution tarifaire n'étant pas totale. Il n'est pas question des barrières non-tarifaires et il n'est pas prévu de coopération industrielle.

Conforme avec le principe de réciprocité de la politique globale, ces accords de coopération commerciale sont très peu favorables aux pays en développement visés, étant partiels quant aux produits et à la réduction tarifaire. A part l'aspect de la réciprocité, ces ententes ne sont pas conformes avec les principes de la politique globale, adoptée en 1972. Notons, de plus, que la Syrie n'était pas, à l'origine, prévue comme pays méditerranéen dans la politique globale.

Sous-paragraphe 3: L'entente avec Israël

Cette entente fut conclue en 1975 constituant le renouvellement de l'entente de 1970. Elle est de nature "libre-échangiste" concernant certains produits de base et manufacturés. Elle est partiellement conforme aux principes de la politique globale, n'y dérogeant vraiment que parce qu'elle vise d'autres produits que ceux uniquement industriels.

*

* *

La politique de la C.E.E., face aux pays méditerranéens, quoique de nature tarifaire et préférentielle entre pays à développement économique différent, répond à des objectifs beaucoup plus politiques qu'économiques. D'un point de vue économique, elle est relativement limitée et surtout calquée sur les intérêts de la C.E.E.. Elle n'en demeure pas moins partiellement "développementaliste", en particulier parce que certaines conventions prévoient de l'aide financière favorisant l'industrialisation. Nous en reparlerons au prochain Titre.

Il faut, malgré tout, l'inclure dans une étude globale des efforts de la C.E.E. pour l'industrialisation des pays en développement parce que, quoique marginale, elle est le reflet des grands courants développés dans le cadre de conventions plus importantes, telles les Conventions de Lomé.

Section 2: L'Offre de la C.E.E. dans le cadre du Système généralisé de préférences.

Le système généralisé de préférences (S.G.P.) a été adopté par la C.N.U.C.E.D. en 1968. Nous avons d'ailleurs vu, plus haut, les principes fondamentaux le régissant et le contexte historique et politique qui entourait son

élaboration.

La mise sur pied d'un S.G.P. est à la discrétion des pays donateurs, la résolution de la C.N.U.C.E.D. ne faisant qu'enjoindre les pays développés à faire une offre.

C'est la C.E.E. qui a été le premier groupe de pays développés à mettre en oeuvre, le 1er juillet 1971, un schéma préférentiel en faveur des pays en développement. Ce schéma est amélioré un peu chaque année.

Tout en le situant par rapport aux conventions étudiées à la section 1, nous en ferons maintenant une analyse détaillée. Dans une deuxième partie, nous discuterons du contexte entourant son renouvellement annuel et enfin, dans une sous-section, nous verrons l'évolution de la C.E.E. et l'impact sur son S.G.P..

Sous-section 1: Le contenu de l'offre de la C.E.E.

Paragraphe 1: Les pays concernés

Les pays qui ont fait l'offre en 1971 étaient les six membres de la C.E.E.. Lors de l'entrée de la Grande-Bretagne, de l'Irlande et du Danemark, en 1972, l'offre a été ajustée et les 9 membres de la C.E.E. participaient. Le nouvel arrivé, la Grèce, devra lui aussi, avec un délai d'ajustement, participer au schéma éventuellement.

Du côté des pays bénéficiaires, l'offre initiale a été faite pour les pays membres du groupe des "77" et les territoires dépendants. Etant donné la politique globale favorisant des relations bilatérales avec les pays méditerranéens, tel que décrit plus haut, ces derniers n'étaient pas reconnus par la C.E.E. dans son offre. Taïwan était également exclue. De même, les pays moins développés de l'Europe de l'Est (la Bulgarie et la Roumanie) ne faisaient

pas partie du groupe et Cuba, qui ne faisait pas partie, à ce moment, du groupe des "77", ne bénéficiait, lui non plus, d'aucun traitement préférentiel.

Au fur et à mesure des années, la liste des bénéficiaires s'est modifiée. En 1977, par exemple, 111 pays étaient sur la liste de la C.E.E., dont la majorité des pays originellement exclus (107), y inclus les A.C.P..

Cette méthode de sélection des pays bénéficiaires, utilisée par la C.E.E., est conforme au principe qui avait été adopté par la C.N.U.C.E.D. (108).

Paragraphe 2: Les produits couverts

L'objectif du S.G.P. est de favoriser les exportations de produits manufacturés. L'offre de la C.E.E., en 1971, tient donc compte de cet objectif: elle touche tous les produits industriels. De même, 150 produits manufacturés agricoles bénéficient d'une réduction tarifaire moyenne, celle-ci étant toutefois inférieure. A l'intérieur de la catégorie des produits industriels, l'importation de certains produits, dits "sensibles", est soit exclus, soit limitée par des quotas: il s'agit des textiles de coton, sujets aux ententes à long terme, dans le cadre du G.A.T.T. (109), d'autres textiles, des chaussures et d'autres produits divers. Les exclusions du schéma visaient, à cette époque, environ 1/3 des importations (110).

Lors des renouvellements annuels, la C.E.E. améliore graduellement son

-
- (107) Sauf les pays méditerranéens membres de l'O.C.D.E., c'est-à-dire, l'Espagne, le Portugal, la Grèce et la Turquie.
(108) Presque tous les autres pays donneurs ont agi comme la C.E.E. à cet égard.
(109) Voir sur le sujet D. Carreau, P. Juillard, Th. Flory, op. cit., n. 7, p. 140 et ss.
(110) T, Murray, op. cit., n. 40, p. 39.

offre quant aux produits couverts. Ainsi, les préférences portent sur un nombre de plus en plus grand de produits agricoles manufacturés: alors qu'en 1971 ce nombre était de 150, il était de 241 en 1976 et de 292 en 1979. De même, le nombre de produits industriels sensibles exclus ou plafonnés, diminue à chaque année, étant réduit à 13 en 1977.

Il faut souligner que la majeure partie des exportations des pays en développement sont de la catégorie soit des produits industriels sensibles, soit des produits agricoles manufacturés.

Paragraphe 3: La réduction tarifaire

En 1971, la réduction tarifaire moyenne concernant les produits industriels non-sensibles était de 12 à 16%. Celle touchant les 150 produits agricoles manufacturés était de seulement 4% (111). Il faudra, en analysant l'efficacité de l'offre de la C.E.E., au chapitre suivant, se rappeler qu'un pourcentage très élevé des produits manufacturés des pays en développement était, et est encore dans une large mesure, de nature agricole.

Actuellement, les produits industriels visés bénéficient d'un régime de franchise de droits de douane (112), sauf pour certains produits agricoles, bénéficiant de réduction tarifaire partielle allant de 25% à la franchise (113).

Paragraphe 4: Les plafonds, butoirs et quotas

Afin de protéger son économie interne et conformément aux principes fondamentaux adoptés par la C.N.U.C.E.D., la C.E.E. a adopté un système

(111) T. Murray, op. cit., n. 40, p. 54.

(112) D. Carreau, P. Juillard, et Th. Flory, op. cit., n. 7, p. 357.

(113) A. Liontas, op. cit., n. 33, p. 39.

de plafonds, de butoirs et des quotas. Nous en exposons les grandes lignes ici, pour ensuite en discuter les valeurs au chapitre suivant.

1- Les plafonds:

Ils sont généraux et s'appliquent à tous les produits industriels. Ils ont pour effet que le S.G.P. s'applique aux importations venant des pays en développement, jusqu'à une certaine limite quantitative, au-delà de laquelle la préférence cesse et tous les produits entrant subséquentement sur le territoire de la C.E.E. se voient alors appliquer un traitement équivalent à ceux provenant d'un pays tiers (i.e. application de la clause de la nation la plus favorisée).

Ainsi, les producteurs de la C.E.E. sont protégés lorsque les produits en provenance des pays en développement sont soudainement en trop grande quantité.

Destinés à protéger la production interne, les plafonds seront fixés en tenant compte de chaque produit individuellement puisque la compétition, au plan international, diffère de l'un à l'autre. Les importations sont classées en catégorie de produits: il y en a environ 800. Pour chaque catégorie, la C.E.E. définira un plafond spécifique.

Ces plafonds sont normalement calculés selon la méthode suivante, commune à tous les produits: le total de toutes les importations de tel produit, en provenance de tous les pays bénéficiaires pour une année de référence choisie (114) est majoré d'un montant égal à un certain pourcentage de toutes les importations de la C.E.E., de toute autre provenance que les pays bénéficiaires

(114) Pour les schémas de 1974 et 1976, l'année de référence était 1971; pour 1977 et 1978, elle était 1974; pour 1979, elle était 1976.

Pour l'offre faite en 1971, le total de toutes les importations d'un produit en provenance de tous les pays bénéficiaires au cours de l'année 1968 a été majoré d'un montant égal à 5% des importations de la C.E.E. de toute autre provenance que les pays bénéficiaires pour la même année (115).

La C.E.E. n'a pas toujours calculé tous ses plafonds selon cette méthode puisque pour certaines années, le pourcentage pouvait varier d'un produit à l'autre. Les raisons de ces variations sont diverses: elles tiennent, à la fois, à un protectionnisme excessif, à des intérêts économiques particuliers, tels les liens avec les E.A.M.A. ou les A.C.P., ou à des besoins bien spécifiques du marché interne. Ainsi, les produits industriels sensibles ont des pourcentages presque toujours inférieurs à la moyenne, certains produits exportés par les E.A.M.A. ou les A.C.P., comme le bois plaqué et contre-plaqué ou autres, ont également des plafonds plus bas. Enfin certains produits dérivés du pétrole subissent aussi des variations différentes de la moyenne; c'est le cas également de produits comme la vaisselle et les transistors.

2- Les butoirs

Afin de limiter le danger provenant des pays bénéficiaires les plus compétitifs et d'offrir un avantage à ceux moins concurrentiels, la C.E.E. a prévu des butoirs en vertu desquels les importations bénéficiant d'un tarif préférentiel, en provenance d'un pays bénéficiaire, sont limitées à 50% des importations totales permises en vertu du plafond calculé selon la méthode que nous avons ex-

(115) Voir entre autres, T. Murray, op. cit., n. 40, p. 65 et A. Liontas, op. cit., n. 33, p.38.

pliquée. Ces butoirs s'appliquent à chaque catégorie de produits. Ces pourcentages vont jusqu'à 30 ou même 20% pour certains produits sensibles, tels les textiles.

Nous aurons l'occasion, plus loin, d'expliquer que ce système a résulté en une non-utilisation d'un bon nombre de préférences tarifaires, un pays ayant atteint son 50% du plafond et les autres ne pouvant combler la différence de 50% parce que trop peu compétitifs sur le plan de sa structure industrielle, du transport, de l'énergie ou de la qualité de sa main-d'oeuvre.

3- Les quotas additionnels

En plus des limitations expliquées ci-haut, les produits industriels "sensibles" se voient imposer un quota additionnel: chaque plafond est subdivisé parmi les membres de la C.E.E., celle-ci cessant, à cet égard, d'exister. Ainsi, selon le principe de la répartition proportionnelle des fardeaux économiques à supporter, chaque Etat-membre de la C.E.E., s'est vu appliquer un pourcentage maximum.

Le pourcentage du Danemark est donc de 5%, celui de la France de 19%, du Royaume-Uni 22%, de l'Allemagne de l'Ouest 27,5%, du Benelux 10,5%, de l'Irlande 1% et de l'Italie 15%. Dans l'éventualité où les importations d'un produit "sensible" dans un pays donné, disons la France, atteignent le pourcentage fixé de 19%, la préférence tarifaire cessera de s'appliquer à ce produit, qui se verra appliquer la clause de la nation la plus favorisée en France et ce, même si les autres plafonds et butoirs ne sont pas atteints. A noter que le produit pourra continuer de bénéficier des préférences tarifaires dans les autres pays si les quotas respectifs n'ont pas été atteints.

4- Les méthodes d'administration de ces limites

Comme nous pouvions le prévoir, l'administration est beaucoup plus rigide pour les produits "sensibles" que pour ceux qui ne le sont pas.

Dans le cas des produits non-sensibles, la seule exigence est que le plafond, ou le butoir, ne soient pas atteints au niveau de l'ensemble de la C.E.E., pour un certain produit. Puisque ces produits ne sont pas sensibles, ils sont censés ne pas représenter de danger grave pour l'économie interne. Les importations sont admises sur la base du premier arrivé, premier servi. Lorsqu'un producteur européen compétiteur fait une plainte au gouvernement national, ce dernier en saisit la Commission de la C.E.E. qui doit enquêter. Si la plainte est fondée, la préférence tarifaire cesse de s'appliquer sans rétroactivité, même si le plafond était dépassé depuis un certain temps au moment où la plainte a été logée.

Pour les produits sensibles, l'administration est extrêmement rigide. Tous les plafonds, butoirs et quotas sont pré-calculés et les maximums nationaux sont fixés. Toute importation de ces produits est vérifiée, compilée et la préférence tarifaire cesse de s'appliquer, dès qu'une des limites est atteinte. En pratique, chaque Etat-membre a la responsabilité de l'administration de sa part des limites.

Paragraphe 5: Les règles d'origine

Ces règles précisent trois conditions rendant les produits éligibles à une préférence tarifaire:

- le produit doit avoir été envoyé directement du pays bénéficiaire vers la C.E.E. sans intermédiaire. Cependant, dans les cas où plusieurs pays bénéficiaires

d'un même regroupement régional sont intervenus dans le processus de transformations, la C.E.E. permet, depuis 1976, aux produits ainsi manufacturés, de bénéficier de la préférence tarifaire. Pour les fins de l'application de cette règle, la C.E.E. a reconnu trois regroupements régionaux: l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (A.S.E.A.N. du nom anglais), le Marché Commun d'Amérique Centrale et le Groupe Andin (116);

- les produits doivent être accompagnés des documents nécessaires attestant leur origine;

- les produits, de façon à être considérés comme manufacturés, doivent avoir subi une transformation minimale substantielle. Ainsi, en vertu du critère adopté par la C.E.E. pour définir ce qu'est une "transformation substantielle", un produit sera considéré manufacturé si dans son état final, il est différent des produits de base utilisés ou incorporés pendant sa transformation. Autrement dit, s'il tombe dans une catégorie de produits différente de celle dans laquelle seraient tombés les produits utilisés ou incorporés lors de sa confection, il est considéré comme ayant subi une "transformation substantielle".

Dans certains cas, cette définition ne s'applique pas. La C.E.E. a établi deux listes pour ces cas: la liste A est la liste des produits qui, quoique différents dans leur état final, ne peuvent bénéficier des mesures préférentielles (117), la liste B est la liste de ceux qui, quoique n'étant pas différents dans leur état final, peuvent quand même bénéficier de réductions tari-

(116) L'Afrique ne figure pas dans ces groupes parce qu'elle est regroupée dans les A.C.P. qui bénéficient déjà de traitements préférentiels.

(117) Par exemple, les radios à transistors sont exclus même si ce sont des produits manufacturés, si les transistors, eux-mêmes, sont importés dans les pays bénéficiaires. A noter que peu de pays en développement produisent des transistors.

faïres. Ces listes sont composées d'une centaine de pages de spécifications techniques complexes. On peut conclure que toutes ces complications sont destinées à protéger la production interne.

Paragraphe 6: Statut juridique face au G.A.T.T.

Le 25 mai 1971, le G.A.T.T. autorisait toutes les parties contractantes développées, à mettre sur pied un S.G.P. par une dérogation, en vertu de l'article XXV de l'Accord Général. Cette dérogation s'adressait essentiellement à la C.E.E.. Nous avons déjà précisé les conditions d'application de cette dérogation dans notre préliminaire.

Depuis, les négociations du Tokyo Round ont accordé un statut légal permanent au S.G.P., assorti de certaines conditions.

Sous-section 2: Le contexte entourant le renouvellement annuel du S.G.P. de la Communauté.

Nous avons mentionné que la C.E.E. renouvelle son offre annuellement. En discutant du contenu du S.G.P. européen, nous avons remarqué que certaines améliorations ont été apportées.

En effet, le nombre de produits qui étaient exclus de la couverture a été progressivement réduit. De même, le nombre de pays en développement visé par l'offre a augmenté. La réduction tarifaire est passée de partielle à quasi-totale, la rigidité des plafonds et autres limites a été un peu diminuée.

Dans l'ensemble, cependant, le S.G.P. de la C.E.E. demeure sujet à beaucoup de critiques dans le Tiers-Monde. Les revendications des pays en développement portent sur trois points: -l'exclusion de certains produits agricoles manufacturés; -la création d'une catégorie dite "sensible" dans le

programme et -l'existence même des plafonds et autres limites. A chaque année, lorsque la C.E.E. s'apprête à publier son nouveau S.G.P., les pressions des pays en développement sont fortes pour une amélioration importante touchant ces trois points.

Evidemment, contrairement aux renouvellements d'ententes particulières (Yaoundé ou Lomé), il ne s'agit pas d'une négociation. Ainsi, les pays en développement proposent mais la C.E.E. dispose. Puisqu'elle a le dernier mot, elle peut donc, plus facilement, résister aux pressions. De plus, l'existence même de conventions particulières, où certains pays en développement (les A.C.P.) sont favorisés, impose à la C.E.E. une certaine retenue dans les améliorations apportées à son S.G.P., afin de conserver aux A.C.P. leur statut plus avantageux parmi les pays en développement.

Sous-section 3: L'évolution de la C.E.E.: l'impact sur son S.G.P.

Alors que la C.N.U.C.E.D. mettait sur pied, en 1970, le S.G.P., le principe de la clause de la nation la plus favorisée semblait être la base du commerce international. En réalité, cependant, des conventions préférentielles réciproques existaient déjà entre certains pays: la C.E.E., l'A.E.L.E. (118), le Commonwealth britannique et l'Association de la C.E.E. avec les E.A.M.A..

Chaque pays partie à une de ces ententes, agissait de façon discriminatoire à l'égard des pays exclus de cette entente.

On peut donc considérer qu'il existe une hiérarchie quant à l'accès aux marchés de ces pays associés: d'abord le producteur national, ensuite le

(118) Voir, p. 7.

producteur des Etats associés (119), puis le producteur des Etats tiers à qui s'applique le traitement de la nation la plus favorisée et enfin les producteurs des Etats non-parties au G.A.T.T. (120). Lorsque certains de ces pays associés introduisent un S.G.P. en faveur des pays en développement, ces derniers se glissent en bloc à l'intérieur de la hiérarchie et leur place dans celle-ci sera déterminée par le degré de traitement préférentiel accordé par le S.G.P., par rapport aux traitements accordés aux autres Etats.

Ainsi, l'évolution de ces pays associés et les liens commerciaux qu'ils créent peuvent changer la place des pays bénéficiant du S.G.P. dans la hiérarchie.

Le cas de la C.E.E. est particulièrement intéressant. Nous l'étudions en deux phases: d'abord l'époque où la C.E.E. comptait six membres (1957-1972) ensuite l'époque où elle en comptait neuf (1972-1980).

Paragraphe 1: L'Europe des six (1957-1972)

Nous avons vu qu'en 1957 les colonies des Etats-membres de la C.E.E. ont été associées au Traité de Rome. En 1962, les colonies, devenues Etats indépendants, ont signé un accord créant des zones préférentielles avec la C.E.E. (Yaoundé II). De plus, la C.E.E. a conclu la Convention d'Arusha avec le Kenya, la Tanzanie et l'Ouganda. Enfin en 1962, 1964, 1969, 1971 et 1972, des ententes particulières furent conclues avec des pays méditerranéens.

Ainsi, en 1971, au moment où la C.E.E. finalisait son S.G.P., elle é-

(119) Ces deux producteurs sont sur le même pied s'il s'agit d'une franchise totale.

(120) Les pays d'Europe de l'Est et la Chine.

tait liée, d'un point de vue commercial, avec une trentaine de pays considérés comme en développement. Tous ces pays bénéficiaient donc déjà de traitements préférentiels. D'une part, la C.E.E. était beaucoup plus intéressée à maintenir ses liens particuliers, à la fois pour des raisons politiques et économiques, et d'autre part, ces pays "associés" craignaient que les conditions favorables dans lesquelles ils avaient accès au marché européen soient mises en péril par un S.G.P. accordant un traitement comparable à tous les pays en développement. De plus, alors que les Conventions les liant avec la C.E.E. contenaient des préférences inverses en faveur de la C.E.E., le S.G.P. lui serait non-réciproque et ils seraient donc défavorisés ayant, eux, à consentir ces préférences inverses.

Pour ces raisons, la position de ces Etats lors des négociations sur les S.G.P. de la C.N.U.C.E.D. était ambiguë. D'une part, ils souhaitaient un système très libéral et généreux de la part des Etats-Unis et du Japon et, d'autre part, ils engageaient la C.E.E. à protéger leurs acquis.

La C.E.E. n'était pas dans une position plus confortable, d'autant que certains Etats-membres favorisaient le maintien des faveurs à l'égard des Etats associés alors que d'autres favorisaient plutôt un S.G.P. large et la fin des conventions particulières.

Finalement, la C.E.E. a choisi un S.G.P. relativement strict, assorti de plafonds bas et rigides, d'un choix très sélectif des produits couverts, de règles d'origine sévères, et de réductions tarifaires partielles. Devant des conventions de libre-échange couvrant presque tous les produits des pays associés, les pays bénéficiaires du S.G.P., mais non associés à la C.E.E. par une convention spéciale, étaient perdants.

Dans la hiérarchie à laquelle nous avons référé, les pays bénéficiaires du S.G.P., non associés, prennent donc position après les producteurs de la C.E.E. et après les producteurs des pays en développement associés. Il passe cependant avant les autres membres du G.A.T.T. (Etats-Unis, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud et les sept pays membres de l'A.E.L.E.) et avant les non-membres du G.A.T.T.

Paragraphe 2: L'Europe des neuf (1972-1980)

Nous l'avons vu, l'arrivée de la Grande-Bretagne, en 1972, a entraîné l'élargissement du nombre de pays associés. En 1975, la C.E.E. a conclu la Convention de Lomé I. Cette convention faisait disparaître les préférences inverses en faveur de la C.E.E.. Elle maintenait l'entrée en franchise de 99,5% des produits des 46 pays associés (A.C.P.), une préférence pour les 0,5% restant, des règles d'origine assouplies et aucun plafond ou autres limites, sauf une clause de sauvegarde. En 1980, la Convention de Lomé II fut signée sur les mêmes bases, avec 60 A.C.P..

D'autres ententes, des renouvellements ou de nouvelles ententes, furent signés avec les pays méditerranéens.

Enfin, il faut noter que la Grande-Bretagne, le Danemark et l'Irlande faisaient partie, avant leur entrée dans la C.E.E., de l'Association Européenne de Libre-Echange (A.E.L.E.). Lorsqu'ils quittèrent, les pays qui restaient se retrouvaient dans une situation économique difficile. Pour cette raison, la C.E.E. élargie a entrepris des discussions avec ces pays (Finlande, Norvège, Suède, Autriche, Suisse, et enfin, Portugal) et a conclu des ententes, créant des zones de libre-échange, par étapes. En 1978, toutes les étapes avaient été franchies et l'accord couvraient même les produits agricoles et les produits

de la pêche, partiellement exclus pour les A.C.P..

L'impact sur les pays bénéficiaires du S.G.P. de toutes ces ententes est grand. D'une part, les pays A.C.P. et méditerranéens continuent de bénéficier de traitements plus préférentiels que le leur et ce, malgré les améliorations apportées par la C.E.E. au schéma. Les raisons principales sont l'existence de plafond et autres limites et l'existence de produits classés "sensibles".

D'autre part, les producteurs de ces pays ne bénéficient plus de priorité sur le marché de la C.E.E. par rapport aux producteurs des sept pays membres de l'A.E.L.E. qui bénéficient d'un libre-échange sans plafond et incluant les produits agricoles et les produits "sensibles".

Ces mêmes pays perdent leur rang dans la hiérarchie des pays de l'A.E.L.E. parce que les pays de la C.E.E. passent maintenant avant eux.

Finalement, ils perdent les S.G.P. individuels de la Grande-Bretagne, de l'Irlande et du Danemark, qui étaient plus avantageux que celui que la C.E.E. a offert après l'entrée de ceux-ci et donc perdent aussi leur place dans la hiérarchie de ces pays.

Il faut donc conclure que le véritable ordre de priorité (ou hiérarchie) de la C.E.E. des neuf est actuellement le suivant:

- 1- les pays de l'A.E.L.E.
- 2- les pays A.C.P.
- 3- les pays méditerranéens
- 4- les pays "uniquement" bénéficiaires du S.G.P.
- 5- les membres du G.A.T.T. non-bénéficiaires du S.G.P.: Etats-Unis, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud

6- les non-membres du G.A.T.T.: Europe de l'Est et Chine.

En prenant en considération la difficulté pour les pays "uniquement" bénéficiaires du S.G.P. de compétitionner avec les membres du G.A.T.T. non-bénéficiaires du S.G.P., on peut conclure que l'évolution de la C.E.E. et de ses relations commerciales a causé une érosion presque totale des avantages théoriques du S.G.P. européen. Nous y reviendrons au chapitre II. De plus, la politique de la C.E.E. crée une division très grande entre les pays en développement et mine leur solidarité.

L'entrée de la Grèce dans la C.E.E. aura évidemment un impact moins grand face aux pays bénéficiaires du S.G.P. puisqu'elle était précédemment liée avec la C.E.E. par un accord qui la plaçait dans une position déjà plus avantageuse. Cependant, le fait que ce pays ait une économie de type pré-industrielle et agricole et qu'il devienne membre de la C.E.E. risque de ne pas faciliter la compétitivité des A.C.P. et des pays bénéficiaires du S.G.P., tout en ne changeant pas beaucoup la politique de la C.E.E. face aux produits agricoles.

CHAPITRE II: ANALYSE CRITIQUE DE LA COOPERATION COMMERCIALE ENTRE LA C.E.E.
ET LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Nous avons énoncé le contenu des actes juridiques (conventions et S.G.P.) de la C.E.E. pour favoriser une coopération commerciale véritable, tant sur le plan des mesures préférentielles que sur le plan de la promotion commerciale. Il faudra voir maintenant les résultats de ces politiques pour déterminer si elles ont favorisé une nouvelle division internationale du travail. Il convient de faire cette analyse à partir de la grille établie au préliminaire concernant la coopération commerciale.

Section 1: Les conventions spéciales entre la C.E.E. et certains pays en développement (121)

Nous reprendrons donc chacune des conventions étudiées en faisant d'abord un bilan commercial de la période couverte puis en reliant ce bilan au contenu de la convention concernée (122).

Sous-section 1: La convention de Yaoundé I

-
- (121) Nous n'analyserons ici que les impacts des conventions les plus importantes. C'est-à-dire, Yaoundé I, II et Lomé I, II. Il faudra déduire de cette analyse que l'impact des conventions méditerranéennes, moins importantes parce que partielles, sera encore plus petit.
- (122) Les données disponibles sur les échanges commerciaux entre la C.E.E. et les E.A.M.A. nous permettent de faire une analyse générale. Pour véritablement juger les impacts de ces conventions, il faudrait étudier chaque pays individuellement et produits par produits. Cependant pour nos fins d'analyse de la politique de la C.E.E. face à la nouvelle division internationale du travail, cet examen "à la verticale" ne s'impose pas.

Paragraphe 1: Bilan commercial sous Yaoundé I

De 1958 (123) à 1969, les exportations des E.A.M.A. vers la C.E.E. ont presque doublé passant de 914 millions à 1 717 millions de dollars. Cependant, l'augmentation globale, en valeur, des exportations de l'ensemble des pays en développement a augmenté encore plus rapidement (124). Les exportations des E.A.M.A. vers la C.E.E. ont donc crû de 6% par année, alors que les exportations de l'ensemble des pays en développement vers la C.E.E. ont crû de 7,1% (125).

Ainsi se confirme le fait que malgré leur association avec la C.E.E., les E.A.M.A. n'ont pas vu les marchés européens s'ouvrir à leurs produits.

De plus, l'examen de l'évolution des échanges démontre que les produits dont le volume d'exportations est en croissance rapide sont des produits ne bénéficiant pas du traitement préférentiel de Yaoundé I (126). Enfin, notons que la part des produits manufacturés dans les exportations totales des E.A.M.A. vers la C.E.E. est passée de 22% en 1958 à 33% en 1969. Toutefois, en comparant ces données avec celles relatives à l'ensemble des pays en développement, on constate que leurs exportations totales de produits manufacturés ont crû de 300% entre 1958 et 1969 alors que ce chiffre n'est que de 200% pour les E.A.M.A. durant la même période.

(123) Pour les fins de nos discussions, nous incluerons la période couverte par le Traité de Rome puisque celui-ci instaurait un régime commercial similaire avec les mêmes Etats associés, alors des colonies.

(124) Pour les E.A.M.A., l'indice 100 en 1958 est passé à 188 en 1969, alors que pour tous les pays en développement l'indice est passé de 100 à 208; voir P. Bouvier, *op. cit.*, n. 74, Annexe VI.

(125) Même les exportations des E.A.M.A. vers l'ensemble des pays développés ont crû encore plus vite annuellement, se fixant à 6,8%, que celles vers la C.E.E. uniquement.

(126) C'est le cas du cuivre, les bois tropicaux bruts, le fer, le cobalt, le phosphate de calcium.

Il faut donc conclure de ces quelques données que: 1^o- l'accroissement des échanges commerciaux ne semblent pas avoir été favorisé par l'association et 2^o- que la part des produits manufacturés a augmenté moins vite que pour les pays en développement non-associés (127)

Paragraphe 2: Les causes de ce bilan

1^o- l'accroissement des échanges commerciaux n'a pas été favorisé par l'association.

Les causes de cette première conclusion sont d'abord de nature communautaire. En effet, pendant les 10 années concernées, la C.E.E. a progressivement ouvert son marché aux produits provenant de pays tiers. Ainsi, les avantages consentis aux E.A.M.A. ont constamment diminué même s'ils ont gardé la meilleure position concurrentielle, leurs produits rentrant en franchise.

Il faut ajouter aussi que le régime préférentiel ne couvre qu'un tiers des produits exportés par les E.A.M.A. En effet, d'une part certains produits sont exclus (produits agricoles) et, d'autre part, certains autres produits rentrent déjà en franchise dans la C.E.E. quelque soit leur provenance, en

(127) Notons cependant, parmi les aspects positifs, la diversification du commerce extérieur des E.A.M.A. à l'intérieur même du Marché commun, la part des anciennes métropoles (la France en particulier) ayant tendance à diminuer un peu. Il y a lieu aussi d'ajouter que le pourcentage d'augmentation des exportations de la C.E.E. vers les E.A.M.A. a très peu augmenté quoique ce phénomène soit dû à un certain plafonnement dans la consommation interne des E.A.M.A. des produits manufacturés qu'exportent la C.E.E.

vertu des règles du tarif douanier commun de la C.E.E., ce qui ne favorise pas de façon spéciale les E.A.M.A. Quant aux produits agricoles, sont exclus de la franchise tous les produits qui font l'objet de la politique agricole commune de la C.E.E. On applique tout de même à ces produits un régime préférentiel par rapport aux pays tiers. Malgré cette préférence, les produits agricoles concernés des E.A.M.A. ne peuvent concurrencer avec ceux produits par les Etats-membres de la C.E.E. eux-mêmes.

Une autre cause, secondaire cependant, de nature communautaire est que certains pays associés ne produisent qu'une très faible proportion des produits non-exclus dans leurs exportations totales et donc se voient fort peu avantagés par celui-ci (128).

Parmi les causes non-communautaires il faut noter la concurrence très forte qui existe entre les E.A.M.A. pour leurs exportations vers la C.E.E. (129). De plus, il faut souligner l'importance beaucoup trop grande de la C.E.E. comme destinataire dans les exportations totales des E.A.M.A., créant une situation de dépendance d'autant plus grave que le rôle des E.A.M.A. dans les importations totales de la C.E.E. est lui, marginal. Le commerce intra-C.E.E. ne cesse en effet d'augmenter depuis la mise en application du Traité de Rome et les Etats-Unis continuent d'être le principal exportateur de la C.E.E. (130)

(128) C'est le cas de la Mauritanie et de la Haute-Volta dont le taux atteint à peine 1%, du Tchad dont le taux est de 0% puisque tout son commerce avec la C.E.E. concerne le coton, produit entrant en franchise de toute façon.

(129) Par exemple, le Tchad, l'Empire Centre Africain et la Haute-Volta exportent tous trois du coton vers la C.E.E. De plus, ces exportations de coton vers la C.E.E. constituent respectivement un pourcentage de 82, 70 et 65 de leurs recettes d'exportations totales. -- De multiples exemples de ce genre peuvent être donnés: le café, le cacao, le sucre, le caoutchouc...

(130) Le corollaire de cette dépendance des E.A.M.A. face à la C.E.E. est que le commerce entre les E.A.M.A. est très faible.

Aussi la concentration sur certains produits presque tous produits de base, accentue la dépendance et l'instabilité des recettes.

Parmi les causes directement reliées à la Convention, elle-même, il faut compter d'abord, l'utilisation, par la C.E.E., des clauses de sauvegarde, et ce, sans consultation des E.A.M.A.. Ainsi, la C.E.E., dès qu'un produit entraît en grande quantité sur le marché communautaire, prétextait le déséquilibre de l'activité économique dans ce secteur pour empêcher l'application de la préférence tarifaire. Ceci a eu pour effet de ralentir considérablement le commerce extérieur des E.A.M.A.. A défaut de l'utilisation de cette clause, la C.E.E. engageait des négociations de restrictions volontaires de la part des E.A.M.A., ce qui avait le même effet.

Egalement, on peut reprocher à la Convention de ne pas toucher aux barrières non-tarifaires, ce qui peut avoir pour effet de bloquer à l'entrée bon nombre de produits en provenance des E.A.M.A..

Enfin, la création de 18 zones distinctes ne favorise par la complémentarité entre les Etats en développement que sont les E.A.M.A.. Leurs relations commerciales, avec la C.E.E., sont donc cloisonnées et se font seulement en direction et en provenance de la C.E.E.. Les E.A.M.A. ne peuvent donc pas mettre en commun leurs ressources pour produire ensemble certains biens. Il faudrait assouplir les règles d'origine.

Finalement, les exclusions concernant certains produits agricoles bruts et manufacturés n'aident pas les E.A.M.A. à augmenter le courant commercial vers la C.E.E.

2^o - *La faible part des produits manufacturés dans le commerce extérieur des E.A.M.A.*

Si les échanges commerciaux avec la C.E.E. ont progressé moins vite pour les E.A.M.A. que pour les pays en développement en général, c'est parce que la part des produits manufacturés dans le commerce extérieur des E.A.M.A. a cru moins vite que celle pour les pays en développement en général (131).

La responsabilité de cette situation est due à la convention, elle-même. Nous avons déjà vu que le fait, pour la C.E.E. et les E.A.M.A., de créer des conditions favorables pour toutes les catégories de produits, sans encouragement particulier pour les produits manufacturés, a pour effet de perpétuer la division du travail traditionnelle. En effet, si l'on crée, à une date donnée, un régime commercial entre deux groupes de pays favorisant les exportations réciproques des deux catégories de produits, qu'un de ces deux groupes (la C.E.E.) est à peu près complètement dépourvu de matières premières, tout en ayant une excellente structure industrielle et que l'autre groupe (les E.A.M.A.) n'a à peu près aucune structure industrielle, mais est en possession de matières premières en quantité considérable et que de surcroît, il existe entre ces deux groupes, depuis des décennies, des liens de colonisés (les E.A.M.A.) et de colonisateurs (la C.E.E.) exploitant cette division du travail, ajoutée à une quasi-absence de mesures de coopération industrielle, il y a peu

(131) Il a déjà été mentionné que le pourcentage d'augmentation, sur dix ans, étaient de 200% pour les E.A.M.A. et de 300% pour les pays en développement en général.

de chances que lorsqu'un bilan de ce régime commercial "nouveau" est tracé l'on constate un changement réel dans la division du travail (132). Ainsi, les E.A.M.A. continuaient d'exporter des matières premières dont le prix est instable et d'importer des produits manufacturés, en vertu des préférences inverses consenties à la C.E.E., dont le prix est en constante augmentation.

Quoique la convention de Yaoundé I ne soit pas dénuée d'intérêt pour les E.A.M.A., elle nous semble avoir de nombreux désavantages: elle perpétue une situation de dépendance à l'égard de la C.E.E., elle crée une zone préférentielle réciproque c'est-à-dire, institue un traitement égalitaire entre partenaires inégaux économiquement, elle semble ne servir qu'au maintien de liens économiques et d'une division du travail qui ont toujours favorisé les pays de la C.E.E.. Enfin, et peut-être heureusement, cette convention ne visait que 18 pays en développement sur "77" dès 1964 (133). De plus, comme nous le verrons, cette convention fait très peu pour instaurer une coopération industrielle.

A la décharge de la C.E.E., il faut convenir que nous nous trouvons à l'époque de l'éveil des pays en développement, de la création d'institutions internationales et que les objectifs de développement économique ne commencent qu'à prendre forme. On peut peut-être attribuer à une certaine "inconséquence" un tel régime, d'autant que les E.A.M.A., de leur côté, ne semblaient pas tout à fait mécontents.

(132) Il faut ajouter que parmi les quelques produits manufacturés que les E.A.M.A. produisent se trouvent les produits manufacturés agricoles exclus de l'Association à cause de la politique agricole commune de la C.E.E.

(133) Les pays en développement étaient déjà au nombre de 77 en 1964 et 59 d'entre-eux ne bénéficiaient d'aucun lien spécial avec la C.E.E..

Sous-section 2: La convention de Yaoundé II entre la C.E.E. et les E.A.M.A.

Paragraphe 1: Bilan commercial sous Yaoundé II

L'analyse des chiffres concernant cette période ne démontre pas de changement fondamental dans les courants identifiés sous Yaoundé I. Les échanges commerciaux des E.A.M.A., avec la C.E.E., ont augmenté mais dans une proportion moins grande que les échanges des pays en développement en général (134). Il y a quand même eu une certaine amélioration de la position des E.A.M.A., surtout due à des causes externes à l'Association, elle-même: les mutations à l'intérieur de la C.E.E. y sont, entre autres, pour beaucoup.

Il n'est pas étonnant que l'on constate si peu d'amélioration. Nous avons déjà mentionné que les deux conventions étaient très ressemblantes et il est normal qu'elles entraînent les mêmes effets. Il faut cependant noter l'apparition dans Yaoundé II de diverses mesures actives de promotion commerciale. Cet élément, quoique positif et prometteur pour l'avenir, n'a pas eu une influence véritable sur les relations commerciales entre la C.E.E. et les E.A.M.A.. Les conclusions sont donc les mêmes: 1- l'accroissement des échanges ne semblent pas avoir été favorisé par l'association et 2- la part des produits manufacturés dans les échanges n'a pas augmenté suffisamment pour que l'on puisse conclure à une division du travail différente entre ces deux groupes de pays.

Paragraphe 2: Les causes de ce bilan

Les causes de ces deux conclusions sont donc les mêmes que sous la Convention de Yaoundé I, tenant à la fois à la C.E.E., elle-même, qu'au régime instauré par la Convention. Si nous pouvions, dans une certaine mesure, expliquer

(134) Voir Annexe VI et VII dans P. Bouvier, op. cit., n. 74.

la Convention "à sens unique" de Yaoundé I, il nous semble, compte tenu du contexte international, plus difficile d'expliquer la conclusion d'un tel accord en 1970, surtout après le constat concernant Yaoundé I. Pourtant, l'existence des préférences inverses avait été dénoncée et le principe de la dualité des normes avait été accepté par la C.N.U.C.E.D. dans le S.G.P.. Même la C.E.E. s'apprêtait à faire une offre non-réciproque à tous les pays en développement, dans le cadre du S.G.P.. L'Assemblée Générale des Nations-Unies, dans sa "Stratégie pour la 2ème décennie du développement économique" avait aussi souligné l'importance d'une nouvelle division du travail, favorisant l'industrialisation et donc l'accroissement de la part des produits manufacturés dans les exportations totales des pays en développement et la couverture des importations, par ces exportations.

Il semble difficile, dans ce contexte, de comprendre le maintien, par les parties, de ces zones préférentielles, uniquement tarifaires et de surcroît inverses, c'est-à-dire, favorisant les importations en provenance de la C.E.E. dans les E.A.M.A., et le maintien de conditions, favorisant le commerce à la fois des produits de base et des produits manufacturés. On s'explique mal, de plus, les exclusions concernant les produits agricoles que certains pays en développement produisent et l'absence de changement concernant les règles d'origine. Le seul point intéressant et novateur concerne la promotion commerciale.

Nous l'avons d'ailleurs dit au chapitre 1, ces conventions n'ont pas vraiment été conçues dans l'objectif du développement économique des E.A.M.A..

Sous-section 3: La Convention de Lomé I

Nous avons déjà indiqué que l'aspect le plus intéressant de cette convention est son approche globale, incluant à la fois la coopération commerciale et

la coopération industrielle. Nous avons aussi mentionné qu'elle était la première convention de la C.E.E. ayant comme objectif véritable le développement économique des pays en développement ~~v~~és.

Paragraphe 1: Les aspects positifs de Lomé 1

Il semble plus difficile de faire un bilan commercial précis de la Convention de Lomé I: d'une part celle-ci a expiré il y a à peine un an et certaines données nous permettant d'examiner la période complète 1976-1980 ne sont pas encore disponibles. De plus, tout l'impact ne pourra être mesuré qu'avec les chiffres complets de 1980.

On peut d'abord mentionner que la disparition des préférences inverses ne devaient pas avoir pour effet de changer beaucoup le rapport entre les importations et les exportations des A.C.P. en provenance ou vers la C.E.E.. En effet, déjà sous Yaoundé II, les E.A.M.A. pouvaient par des clauses de sauvegarde, empêcher l'entrée en franchise des biens en provenance de la C.E.E. lorsque la balance commerciale était menacée. D'ailleurs, la dépendance de plus en plus grande des pays en développement en biens manufacturés, qu'ils ne produisent toujours pas encore, a fait que les exportations de la C.E.E. vers les A.C.P. ont augmenté fortement de 1977 à 1979 et ce, malgré la disparition des préférences inverses (135). L'introduction de la dualité des normes est tout de même positive.

Pour ce qui est de la situation des A.C.P. dans les importations de la C.E.E., on peut dire qu'il y a eu amélioration de leurs positions par rapport

(135) Les A.C.P. ont un déficit face à la C.E.E. de 43 millions d'UC en 1977 et de 800 millions d'UC en 1978. Cette tendance n'a été renversée en 1979 qu'à cause des achats en grande quantité de pétrole du Nigéria.

aux autres pays en développement. En effet, les pays A.C.P. fournissent 6,4% des importations de la C.E.E. alors que les pays d'Asie du Sud-Est fournissent 6% et ceux d'Amérique Centrale et du Sud 5,4%. Ainsi, sur un total de 17,8% d'importations de la C.E.E. en provenance des pays en développement, les A.C.P. occupent plus de 40% du marché. Cette amélioration est cependant trompeuse étant donné que les A.C.P. sont maintenant 46 alors que les E.A.M.A. étaient 19.

Il semble certain que le régime commercial s'est amélioré quelque peu en regard des produits manufacturés agricoles autrefois exclus puisque certains ont été inclus et que, quant aux autres, les droits de douane ont été de nouveau abaissés.

L'introduction de l'article 3 concernant les mesures non-tarifaires est un aspect positif: les restrictions quantitatives par la C.E.E. sont maintenant défendues. Un autre aspect positif concerne l'assouplissement des règles d'origine ayant pour effet de considérer tous les A.C.P. comme un seul et même territoire permettant ainsi les transformations successives d'un pays à l'autre et donc une meilleure collaboration entre A.C.P.. Enfin, l'introduction de nouvelles mesures favorisant la promotion commerciale est également bienvenue. Mais il faut déplorer un certain nombre de lacunes dans la Convention de Lomé I.

Paragraphe 2: Les lacunes de Lomé I

Tout comme les Conventions précédentes, Lomé I divisait les pays en développement entre bénéficiaires et non-bénéficiaires du régime. Nous avons d'ailleurs vu tout l'impact que ceci a sur le S.G.P. en plus de briser la

solidarité politique des pays en développement (136).

De plus, cette convention transpose le modèle de société internationale traditionnelle. Elle contient, tout comme les précédentes, des mesures favorisant le commerce des produits de base: pire encore, elle améliore le régime par la création du STABEX qui vise à assurer des revenus aux A.C.P. et un approvisionnement à la C.E.E.. Elle "gèle" à toute fin pratique l'actuelle division internationale du travail. Cette forme de coopération commune consolide la division internationale, héritée de la période coloniale. Ce modèle est marqué à l'accent du neo-colonialisme.

D'ailleurs, en examinant le tableau suivant sur les importations communautaires en provenance des A.C.P., on verra que la coopération commerciale de Lomé I n'a pas changé la structure des échanges:

	1975	1976	1977	1978
1. Produits de base (alimentaires, matières premières et métaux)	55,8%	60,8%	65,2%	62,7%
2. Produits énergétiques	34,9%	32,1%	28,1%	29%
3. Produits manufacturés	3,3%	4,0%	4,1%	4,6% (137)

On peut dire que la règle du libre accès de tous les produits reste sans effet sur la structure des échanges et que Lomé I n'a établi qu'un cadre permissif en matière de coopération commerciale et non un cadre contraignant,

(136) Il faut rappeler à cet égard l'importance qu'accorde l'O.N.U.D.I. à la solidarité entre les pays en développement dans le développement de leur autonomie collective. Cette brisure au sein des pays en développement peu avoir de lourdes conséquences pour la Stratégie politique globale visant la réforme de l'ordre économique mondial actuelle.

(137) Tableau tiré de K. Focke, op. cit., n. 95, p. 13.

forçant l'aménagement de structure. Elle a même tout fait pour garantir ses approvisionnements en matières premières et autres produits de base.

Dans le domaine des lacunes très spécifiques il convient de souligner le maintien des autres entraves non-tarifaires qui résultent des règles de base de la C.E.E. elle-même (138): en effet celles-ci n'ont pas été harmonisées entre les pays membres de la C.E.E. et sont instituées individuellement par ces derniers. Il semble donc impossible aux A.C.P. d'entamer de véritables négociations sur le sujet avec la C.E.E.

Une autre lacune concerne les règles d'origine: les A.C.P. réclament depuis longtemps que les règles d'origine soient limitées à 25% de la valeur ajoutée. En plus, la prise en considération des A.C.P. comme entité unique en matière de règles d'origine est amoindrie par une longue liste d'exceptions pour lesquelles le statut de "produit originaire" n'est pas reconnu.

Il est important de mentionner que la convention continue de permettre l'utilisation de clauses de sauvegarde par la C.E.E.: en pratique ces clauses seront utilisées pour mettre fin aux préférences si des changements d'importance se traduisent dans l'économie du pays membre: autrement dit, dès qu'un transfert de ressources d'importance se produit, la C.E.E. peut l'arrêter sur simples notifications. On voit mal les effets positifs qu'une telle clause peut avoir sur les changements de structure souhaités.

De plus, à défaut d'utiliser cette clause, la C.E.E. entame des négociations avec un pays en particulier pour amener ce dernier à se restreindre

(138) Il s'agit, en particulier, des restrictions techniques sanitaires ou autres. Voir sur les entraves non-tarifaires D. Carreau, P. Juillard et Th Flory, op. cit. n. 7, p. 146 et ss.

volontairement, contournant ainsi l'esprit de la convention, voué en principe à encourager les exportations sans limitation. Nous y reviendrons en discutant de la Convention de Lomé II (139).

Dans Lomé I, en matière de promotion commerciale, non seulement les moyens mis à la disposition des parties resteront-ils à peu près non-utilisés mais, de plus, cette promotion commerciale, lorsqu'utilisée, aura été limitée aux exportations en direction de la C.E.E., empêchant le commerce des A.C.P. de s'ouvrir sur le marché intra-A.C.P. ou de se diversifier vers d'autres pays industriels, potentiellement acheteurs. Ceci perpétue donc la trop grande dépendance des A.C.P. face à la C.E.E..

Sous section 4: La Convention de Lomé II

Nous pouvons ici noter certaines améliorations apportées à Lomé I.

Le régime concernant les produits agricoles exclus est de nouveau amélioré par un nouvel abaissement des droits de douane: à ce stade, ces produits agricoles, en provenance des A.C.P., ne rentrent pas encore en franchise et ne peuvent donc compétitionner avec les produits similaires intra-communautaires, mais commencent à avoir un net avantage préférentiel, par rapport aux mêmes produits des pays tiers.

Mais il semble essentiel que la C.E.E. ajuste sa politique agricole commune avec sa politique commerciale de développement pour faire disparaître ces barrières, en particulier celles visant les produits agricoles manufacturés.

(139) En 1979, la C.E.E. a fait officiellement savoir à l'Ile Maurice que si celle-ci ne réduisait pas de 50% ses exportations de textiles vers la C.E.E., en 1980 cette dernière utiliserait la clause de sauvegarde.

Une autre amélioration concerne, comme nous l'avons mentionné au chapitre I, l'engagement de la C.E.E. à ne pas utiliser la clause de sauvegarde ou d'autres moyens protectionnistes, dès qu'une évolution structurelle se fait sentir. De plus, lorsque la C.E.E. s'apprêtera à l'utiliser, elle devra se soumettre à une nouvelle procédure de consultations avec les A.C.P..

Cette déclaration d'intentions est intéressante mais elle risque, par la procédure de consultations, de dégénérer en négociations sectorielles de restrictions volontaires de la part des A.C.P.. Nous touchons ici à un point très important, présent dans toutes les conventions précédentes et que Lomé II ne semble pas défendre expressément: il s'agit de négociations entamées entre la C.E.E. et certains pays A.C.P. pour que ceux-ci restreignent volontairement leurs exportations dans un secteur plus sensible (ex: textiles) afin de ne pas trop bouleverser l'économie interne des Etats-membres. Ce faisant, les parties se trouvent à contourner les objectifs même d'une coopération commerciale valable, favorisant un aménagement des structures. Les futures conventions devront, à notre avis, prohiber des négociations parallèles, surtout en regard des politiques de restructurations industrielles que les Etats membres devraient adopter en vertu des principes de coopération industrielle.

Lomé II améliore le régime de promotion commerciale en permettant et finançant celle-ci, même pour des exportations qui ne sont pas destinées à la C.E.E.. Ceci a pour effet de favoriser le commerce intra-A.C.P. et celui avec les pays tiers. De plus, la possibilité de se servir de la promotion commerciale pour améliorer la qualité des produits est un ajout intéressant.

Enfin, ne changeant pas le régime favorisant les produits de base, et même en l'améliorant de nouveau, la Convention de Lomé II répète la même erreur

que ces prédécesseurs et ne favorise pas une nouvelle division internationale du travail, celle-ci étant à toutes fins pratiques gelée. Il faudrait introduire des mesures qui, tout en encourageant le commerce des produits de base, favoriseraient, de façon spécifique, celui des produits manufacturés.

*
* *

La C.E.E., dans ses principales conventions spéciales a recouru à tous les moyens de la coopération commerciale globale, mais les a fort mal utilisés en protégeant ses propres intérêts, en divisant les pays en développement et en ne favorisant pas un changement dans le régime des échanges.

Section 2: Le système généralisé de préférences de la C.E.E.

Nous tracerons d'abord un court bilan des effets sur la structure du commerce du S.G.P. de la C.E.E. Nous ferons ensuite l'analyse des déficiences du système lui-même pour terminer par l'exposé de l'érosion du système par rapport aux autres régimes commerciaux existants entre la C.E.E. et certains pays en développement (les A.C.P.).

Sous-section i: Bilan commercial

Puisque l'objectif du S.G.P. est de favoriser le commerce des produits manufacturés des pays en développement nous ferons porter notre analyse sur les effets du S.G.P. européen sur ces produits. Il faut noter que nous ne parlons ici, ni de mesures non tarifaires, ni de promotion commerciale.

En 1970, sur des importations globales en provenance des pays en déve-

loppement de \$18 milliards, seulement 5,5 milliards se voyaient imposer des droits de douane. En 1971, le S.G.P. de la C.E.E. a permis l'entrée en franchise de seulement 1,5 milliard sur les 5,5, soit 27,3%. Pour l'ensemble de toutes les importations, le S.G.P. ne touchait que 8% de la valeur des produits manufacturés concernés (140).

La raison d'un pourcentage aussi faible tient aux choix que la C.E.E. avait faits. D'une part, son système de plafonds extrêmement sévère, d'autre part le choix des produits. Enfin, les règles d'origine témoignaient d'un choix clair: la C.E.E. n'entendait pas défavoriser les E.A.M.A. par la mise sur pied du S.G.P..

Les améliorations que la C.E.E. a apportées au cours des années n'ont pas, comme nous l'avons vu, eu pour effet de changer fondamentalement le S.G.P. européen et ont perpétué la situation que nous venons de décrire. En particulier, l'existence des plafonds aura toujours pour effet d'empêcher toutes véritables augmentations des importations en provenance des pays en développement (141).

Les exportations de produits manufacturés des pays en développement vers la C.E.E. n'ont donc pas considérablement augmenté durant les 10 dernières années, par rapport aux objectifs fixés. Nous en verrons maintenant les causes.

Sous-section 2: Les déficiences du système lui-même

D'abord la C.E.E. a exclu du système un certain nombre de pays avec lesquels elle a voulu entretenir des liens spéciaux qui la favorisaient beaucoup plus. Ainsi en est-il, en 1971, de tous les pays méditerranéens avec lesquels la C.E.E. s'est aménagée un régime commercial avantageux de concessions réciproques

(140) Voir T. Murray, *op. cit.*, n. 40, p. 96-97.

(141) Il faut noter que parmi les pays bénéficiaires, seulement huit pays exportent les trois quarts en valeur des produits couverts par le S.G.P.. Ce sont le Mexique, la Yougoslavie, la Corée du Sud, Hong Kong, le Brésil, Singapore, l'Inde et l'Iran.

créant des liens politiques beaucoup plus importants (142).

Ensuite, la C.E.E. a choisi d'exclure du système un certain nombre de produits "sensibles", de réglementer, par des quotas, certains autres produits "sensibles", d'exclure certains produits agricoles manufacturés et enfin d'imposer un plafond maximum à tous les produits restants, au-delà duquel les préférences tarifaires ne s'appliquent plus. De cette façon, la C.E.E. protège complètement les producteurs internes et se donne la possibilité de réagir dès qu'un changement trop important a lieu. De plus, pour tous les produits où les pays en développement peuvent, pour l'instant, être très compétitifs, l'administration des plafonds ou autres limites se fait avec une grande minutie. Pour les produits où les pays en développement sont peu compétitifs, l'administration est souple. Enfin, la C.E.E. a imposé des butoirs dans certains secteurs, dont les seuls effets sont de ralentir ou d'arrêter les importations en grande quantité de produits importants pour le commerce des P.V.D..

Ce régime de "clauses de sauvegarde", hautement sophistiqué, est en grande partie responsable du peu d'efficacité du S.G.P. européen et, dans le cas où il est efficace, du manque de compétitivité des pays en développement, bénéficiaires du S.G.P., face aux pays A.C.P. par exemple, qui, malgré les défauts que nous avons vus, sont en meilleure position commerciale.

Il faut ajouter à cela des règles d'origine sans souplesse. Le tableau d'un S.G.P. tout à fait inefficace, par rapport aux objectifs ambitieux de la première et de la seconde C.N.U.C.E.D., vient d'être tracé.

(142) Taïwan est également exclus du programme, pour des raisons politiques et économiques.

Sous-section 3: L'érosion du S.G.P.

Il faut ajouter à cela l'analyse que nous avons faite au chapitre premier concernant l'érosion graduelle des quelques avantages consentis par le S.G.P. à la suite de l'évolution de la C.E.E. elle-même et de ses liens commerciaux spéciaux avec certains des pays en développement.

Nous avons alors conclu que les pays en développement qui ne sont pas partenaires dans le cadre d'ententes spéciales sont nettement défavorisés. Les A.C.P. sont en effet beaucoup mieux placés, malgré les limites de leur régime, étant donné l'absence de plafonds et la souplesse des règles d'origine.

De plus, nous avons énoncé que la C.E.E. des neuf ayant conclu des ententes avec les pays de l'A.E.L.E. et les pays méditerranéens a relégué les pays en développement non-A.C.P. un rang plus bas.

Cette situation, ajoutée au fait que les droits de douane applicables aux pays bénéficiant de la clause de la nation la plus favorisée sont graduellement réduits dans le cadre des négociations tarifaires multilatérales du G.A.T.T., nous fait conclure à l'inefficacité du S.G.P. européen, compte tenu de ses objectifs ambitieux.

*
* *

Pour résumer l'ensemble de la coopération commerciale de la C.E.E. dans le but de changer la division internationale du travail, nous pouvons affirmer:

1. que certains pays en développement bénéficient de mesures tarifaires préfé-

- rentielles plus avantageuses que d'autres (143);
2. que seuls certains pays en développement bénéficient de mesures non-tarifaires préférentielles bien que de façon incomplète (144);
 3. que seuls certains pays en développement bénéficient de mesures favorisant la promotion commerciale (145);
 4. que la C.E.E. a utilisé les clauses de sauvegarde (générales ou sous forme de plafonds) à l'égard de l'ensemble des pays en développement bloquant ainsi tout transfert de ressources d'importance;
 5. que la C.E.E. a négocié des conditions de restrictions volontaires de la part de certains pays en développement à l'encontre de l'esprit du droit du développement en matière de coopération commerciale;
 6. que les conventions spéciales n'ont pas eu les effets escomptés en matière de nouvelle division internationale du travail en particulier à cause des mesures favorisant à la fois les produits de base et les produits manufacturés, sans préférence marquée pour ces derniers;
 7. que la politique de la C.E.E. à l'égard des produits agricoles bruts et manufacturés ne tient pas compte des intérêts des pays en développement;
 8. que la part des produits manufacturés n'a pas beaucoup augmenté dans les exportations totales des pays en développement, que ceux-ci aient ou non signé

(143) Les A.C.P. ne se voient pas appliquer de plafonds ou autres limites et bénéficient de règles d'origine plus souples.

(144) Depuis la Convention de Lomé I les restrictions quantitatives sont prohibées à l'égard des A.C.P.

(145) C'est le cas des E.A.M.A. dans la convention de Yaoundé II et surtout des A.C.P. dans Lomé I & II.

des conventions spéciales;

9. que la C.E.E. a surtout cherché et trouvé son intérêt soit dans les conventions spéciales où elle s'est négociée des conditions lui garantissant des approvisionnements constants en matières premières et des marchés pour la vente de produits manufacturés, soient dans le S.G.P. où elle a imposé des plafonds si sévères qu'elle n'a fait que protéger son industrie locale;
10. que la C.E.E. n'a donc pas favorisé une nouvelle division internationale du travail en instaurant sa politique de coopération commerciale.

Il faut ajouter que l'analyse que nous venons de faire démontre, en plus des observations ci-haut, qu'une politique de coopération commerciale ne doit pas être considérée comme un domaine clos et qu'elle doit être complétée par une politique de coopération industrielle généreuse, surtout en ce qui a trait aux moyens financiers.

TITRE II

LA C.E.E., LA COOPERATION INDUSTRIELLE
ET LE REDEPLOIEMENT INDUSTRIEL

CHAPITRE I: LE CONTENU DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE ENTRE LA C.E.E. ET LES
PAYS EN DEVELOPPEMENT

Dans la stratégie globale que nous avons élaborée, nous avons déterminé que la coopération industrielle était le complément direct et indispensable de la coopération commerciale.

Nous verrons maintenant ce que la C.E.E. a fait pour favoriser la coopération industrielle (146). L'ensemble des politiques de la C.E.E. en cette matière est appliqué par le biais des mêmes ententes que les politiques de coopération commerciale que nous avons vues, au Titre précédent (147). Nous repren-

(146) Il faut noter au passage que la C.E.E. a des limites juridictionnelles très grandes en matière de coopération industrielle, imposées par le Traité de Rome. En effet, ce Traité instituant la C.E.E. donne à la Commission et au Conseil des Ministres de celle-ci, des pouvoirs en matière de politique commerciale qui lui permettent d'établir, si c'est sa volonté, une coopération commerciale avec les pays en développement, comme nous l'avons vu. Mais ce même Traité ne donne pas de juridiction spécifique en matière de coopération industrielle: ainsi, la C.E.E. n'a aucune juridiction en matière de lois et de réglementations technologiques, en matière d'investissements privés et de contrôle des entreprises, en matière de structure des industries nationales. Toutes ces juridictions appartiennent à chaque Etat-membre individuellement. D'un strict point de vue du droit communautaire, la C.E.E. n'a juridiction qu'en matière de financement direct et ce, de façon concurrente avec chaque Etat national qui possède individuellement une politique parallèle de financement. Dans les faits, ceci n'empêchera cependant pas la C.E.E., comme nous le verrons, d'inclure dans ses conventions avec certains pays en développement des dispositions favorisant une coopération, même dans les domaines dont la juridiction lui échappe, d'un strict point de vue juridique.

(147) Les raisons de l'établissement de la coopération industrielle de la C.E.E. par le biais des mêmes conventions que l'établissement de la coopération commerciale, sont aussi de nature historique et politique. Nous référons donc le lecteur aux notes historiques du Titre 1.

drons donc chacune de ces conventions pour en examiner les parties qui concernent la coopération et le redéploiement industriels (148).

Quant à la participation de la C.E.E. aux activités de l'O.N.U.D.I., favorisant la coopération industrielle, elle fut très limitée (149).

Section 1: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les E.A.M.A. (150)

Sous-section 1: Le Traité de Rome

Il faut rappeler que le Traité de Rome comprenait, pour des raisons déjà expliquées, une Partie instituant une association avec les territoires d'outre-mer (ou colonies). Cette Partie qui voulait favoriser le développement économique de ces territoires comprenait certaines dispositions concernant la coopération industrielle. Il n'était pas encore question d'industrialisation mais on y prévoyait deux mesures intéressantes parmi les moyens d'assurer le développement économique des pays en développement:

1- La C.E.E., grâce aux contributions annuelles de ses Etats-Membres, contribuera aux investissements requis pour le développement de ces territoires au moyen d'un Fonds de développement pour les pays et territoires d'outre-mer (FEDOM).

(148) En réexaminant ces conventions, nous éviterons évidemment de reprendre les discussions concernant le contexte précédant la signature de chacune d'entre elles. A cet égard, nous référons donc le lecteur aux paragraphes pertinents du titre 1.

(149) Il faut tenir compte, à cet égard, des limites juridictionnelles expliquées à la note 146.

(150) La notion de coopération industrielle, proprement dite, n'existait pas dans ces conventions. Elle n'apparaîtra vraiment totalement qu'en 1975, dans la Convention de Lomé I. Mais certaines dispositions visant l'aide financière, l'aide technique et l'industrialisation en général, nous permettent de conclure que même si elle n'était pas clairement énoncée comme telle, la C.E.E. avait déjà une politique de coopération industrielle dès 1957, au moins partiellement.

Le FEDOM est doté d'une somme de 582 millions d'UC (151). Ce financement est ouvert de façon égale à toutes personnes physiques ou morales ressortissant des Etats-Membres ou des pays et territoires désirant investir dans un de ces pays et territoires. Puisqu'il ne s'agit pas d'industrialisation de façon spécifique, les sommes utilisées serviront à diverses fins, industrielles, agricoles ou autres (152). Ces sommes sont des dons, c'est-à-dire, non remboursables.

2- Il est également prévu des dispositions en matière de droit d'établissement favorisant les investissements étrangers directs de la part des ressortissants, personnes physiques ou morales, des Etats-Membres. Il n'est pas question ici, de choix de priorités par le territoire ou le pays d'outre-mer, ni de code d'éthiques des investissements étrangers.

Sous-section 2: La Convention de Yaoundé I

Les objectifs de cette Convention étaient sensiblement les mêmes que la Partie IV du Traité de Rome, comme nous l'avons vu. L'horizon s'est cependant étendu: les territoires concernés sont devenus Etats indépendants et l'on parle d'indépendance économique des E.A.M.A.. Notons que les dispositions du Traité de Rome avaient peu fait pour l'industrialisation de ces derniers.

Dans la Convention de Yaoundé I, le FEDOM disparaît et laisse la place au Fonds européen de développement (F.E.D.). Ce fonds est d'ailleurs créé dans le Titre II de la Convention, expressément consacré à la "Coopération financière

(151) 1 UC = ± 1,2\$ U.S..

(152) La création du FEDOM n'était d'ailleurs pas dans la Partie IV du Traité de Rome mais figurait seulement dans la Convention d'application comme un moyen de réaliser les objectifs du Traité, en cette matière.

et technique". La C.E.E. affirme alors vouloir "faciliter" la diversification de l'économie et l'industrialisation des Etats Associés.

L'aide financière du F.E.D. est accordée sous deux formes: les subventions et les prêts spéciaux. Sous Yaoundé I, le F.E.D. a octroyé 680 millions d'UC pour les subventions et 50 millions d'UC pour les prêts spéciaux, pour un total de 730 millions d'UC. La proportion de dons est donc d'environ 85%. Les conditions de remboursement des prêts spéciaux (environ 15% de l'aide totale du F.E.D.) sont assez douces et plus favorables que celles sur le marché financier régulier: l'intérêt annuel est de 1% et le délai de remboursement est fixé à 40 ans, avec possibilité d'amortir sur dix ans. Comme nous le verrons, ces sommes ne seront pas uniquement affectées au secteur industriel.

Aux activités du F.E.D., il faut ajouter les interventions de la Banque Européenne d'Investissements (B.E.I.) (153) qui, conformément à sa nature bancaire, accorde des prêts à un taux d'intérêts non-préférentiel, c'est-à-dire, correspondant au taux du marché des capitaux (154). La somme totale affectée par la B.E.I., sous Yaoundé I, sera de 70 millions d'UC.

La Convention contient également des dispositions en matière de droit d'établissements des personnes physiques ou morales ressortissant des Etats-Membres de la C.E.E. de la même nature que celles du Traité de Rome. Le droit des entreprises des pays de la C.E.E. ou des pays associés de recevoir des montants de la F.E.D. est confirmé (155).

(153) Les activités de la B.E.I. ne sont pas prévues dans Yaoundé I et ne se font pas uniquement dans le domaine de l'aide aux pays en développement. Nous les comptabilisons tout de même parce qu'elles constituent un apport de fonds européen.

(154) Le F.E.D. pourra, à même son programme de subventions, rembourser les intérêts payables à la B.E.I., jusqu'au taux de 3%.

(155) L'article 25 prévoit la participation des entreprises privées des Etats-membres et des E.A.M.A. aux adjudications du F.E.D. Ces entreprises peuvent donc se faire financer par le F.E.D. pour des projets industriels dans les pays en développement.

Sous-section 3: La Convention de Yaoundé II

Lors du renouvellement de la Convention de Yaoundé I, les préoccupations sur la scène internationale en matière d'industrialisation, avait pris beaucoup d'ampleur. Les demandes des E.A.M.A., en matière de coopération industrielle touchaient trois points: - l'accroissement de l'aide financière; - l'incitation à l'accroissement des investissements privés et - l'accentuation des efforts en matière d'industrialisation. La C.E.E. partageait ces objectifs. Elle s'engage ainsi, dans Yaoundé II, non plus à simplement "faciliter" mais à "promouvoir" l'industrialisation des E.A.M.A.. Le renforcement de leur indépendance économique, par la promotion du secteur productif notamment industriel, devient donc un élément nouveau par rapport à Yaoundé I.

Cependant, la structure et la conception générale de Yaoundé II, en matière de coopération industrielle, restent les mêmes.

En matière de financement, le F.E.D. sera doté d'une somme de 900 millions d'UC, dont 81,5% sera affecté aux subventions et 18,5% aux prêts spéciaux consentis aux mêmes conditions que sous Yaoundé I (156). Le F.E.D. est maintenant autorisé à intervenir dans la formation de capitaux à risques.

Tout comme sous Yaoundé I, la B.E.I. a prêté des sommes aux pays en développement aux conditions du marché des capitaux. Ces prêts se sont élevés à 100 millions d'UC pendant la durée de Yaoundé II.

On ne parle pas encore de transfert de technologie, mais bien d'aide

(156) Par rapport à Yaoundé I, le F.E.D. sous Yaoundé II, voit donc son budget total augmenter de 23,3%. Tout comme pour Yaoundé I, l'ensemble de cet argent ne sera pas uniquement utilisé dans le secteur industriel.

technique, en particulier dans le domaine des études et de l'information.

Donc, on ne parle pas de technologie transférée et adaptée aux besoins des pays en développement. L'article 2 du protocole no. 6, énumère plutôt différents exemples d'aide technique, liée aux investissements. Citons parmi ceux-ci:

- la programmation et les études spéciales favorisant le développement;
- les études techniques économiques nécessaires à la mise au point de projets industriels;
- l'aide à la préparation des dossiers;
- l'aide à l'exécution et à la surveillance des travaux;
- la formation du personnel et l'entretien de l'investissement et des équipements.

Enfin, la Convention de Yaoundé II prévoit certaines dispositions sur la coopération inter-entreprises similaires aux dispositions de Yaoundé I (157).

Un des objectifs de ces deux Conventions est de faciliter la pénétration des investissements de la C.E.E. dans les E.A.M.A.. La Commission de la C.E.E. a publié un feuillet sur Yaoundé II, qui portait en sous-titre: "Possibilités de promotion des investissements privés en Afrique". La Commission n'a d'ailleurs jamais caché que la Convention de Yaoundé II offrait des avantages intéressants aux investisseurs privés.

Section 2: La Coopération industrielle entre la C.E.E. et les A.C.P. dans la
Convention de Lomé I

(157) L'article 26 de la Convention prévoit que la participation aux adjudications du FED est ouverte à tous les ressortissants des Etats-membres et des E.A.M.A.. En pratique, ce sont les premiers qui en bénéficieront.

Nous avons mentionné, au Titre précédent, que la Convention de Lomé I marquait un tournant dans les relations entre la C.E.E. et certains pays en développement. La raison principale de cette affirmation se trouve dans le fait que l'accord est plus global que les précédents et affirme sans équivoque la nécessité d'une coopération industrielle, complément de la coopération commerciale.

Une mention a également été faite de deux éléments importants entourant les négociations: la solidarité entre les pays A.C.P. et l'esprit nouveau animant les négociations entre la C.E.E. et les A.C.P..

Plus encore que lors de la conclusion de l'accord de Yaoundé II, la coopération industrielle est une préoccupation majeure des pays en développement concernés par son renouvellement. La Convention de Lomé I devra, du point de vue des A.C.P., prévoir une coopération industrielle plus complète et plus respectueuse de leurs besoins. Ils demandent donc: - l'augmentation du volume d'aide financière et son extension aux pays en développement nouvellement arrivés au sein des associés, selon une modalité leur préservant cependant les avantages acquis et plaçant les autres sur un pied d'égalité; - la participation des A.C.P. à l'administration et à la gestion du F.E.D.; - l'amélioration des dispositions en matière de droit d'établissement et - la révision des dispositions relatives aux mouvements de capitaux de façon à tenir compte de leur souci d'indépendance dans l'ordre monétaire.

La C.E.E., de son côté, voulait mettre l'accent sur l'investissement privé. Elle proposait donc: - un élargissement des actions consacrées aux petites et moyennes entreprises et - l'aménagement des structures d'accueil des investissements privés. De plus, elle souhaite: - accroître le volume de l'aide financière; - approfondir la coopération financière et technique en ajoutant

des dispositions nouvelles et -intensifier la participation des A.C.P. à l'orientation de la coopération financière et technique, au contrôle de sa mise en oeuvre et de son exécution.

Les signataires de la Convention se disent donc, dès le préambule, "soucieux de promouvoir le développement industriel des Etats A.C.P. par des actions de coopération élargie entre ces Etats et les Etats-membres de la C.E.E." (158)

La coopération industrielle devient donc un objectif prioritaire de la Convention de Lomé I. L'article 26 fixe un objectif de "coopération industrielle effective". Il s'agit "de promouvoir le développement et la diversification industriels des A.C.P. et de contribuer à réaliser une meilleure répartition des industries à l'intérieur de ces Etats et entre eux" (159), "de promouvoir des liens entre les industries des pays de la C.E.E. et celles des pays A.C.P." (160), "de faciliter le transfert de technologie et de promouvoir l'adaptation de celle-ci aux besoins et conditions spécifiques des A.C.P. en favorisant, par exemple, la recherche dans les A.C.P." (161), "d'encourager la parti-

(158) En tentant d'élargir de cette façon la coopération industrielle, la C.E.E. se heurtera, de plein front, avec les limites juridictionnelles que nous avons évoquées (voir n. 146). Pour cette raison, la Convention utilisera souvent les termes "les pays membres de la C.E.E." lorsqu'elle s'engagera de façon un peu plus spécifique.

(159) Article 26 a) de la Convention. Il faut noter qu'aucune mention n'est faite de la nécessité d'une meilleure répartition des industries entre les pays de la C.E.E. et les pays A.C.P.

(160) Article 26b). C'est la notion de coopération inter-entreprises.

(161) Article 26d). Nous remarquons que la notion de "transfert de technologie" fait son apparition dans la Convention. De plus, la volonté exprimée est clairement d'adapter cette technologie aux réalités des pays A.C.P.

icipation des entreprises issues des A.C.P." (162), enfin "d'encourager l'entreprise privée des pays de la C.E.E. à participer au développement industriel des A.C.P." (163).

Les articles suivants précisent un certain nombre de points, en ce qui concerne la technologie et les investissements privés.

En effet, dans le but d'aider les pays A.C.P. à acquérir et à adapter la technologie dont ils ont besoin, la C.E.E. s'engage à:

- mieux informer les pays A.C.P. en matière technologique et les aider à faire le choix d'une technologie adaptée à leurs besoins;
- faciliter leur contact avec les entreprises possédant la technologie;
- faciliter l'achat de marque de commerce ("patent") et d'autres propriétés de cette nature à des conditions favorables, en particulier par des arrangements (financiers ou autres) avec les entreprises ressortissantes des Etats-Membres.
- contribuer à l'établissement, dans les pays A.C.P., d'installations de recherche dont l'objectif est d'adapter la technologie disponible à leurs besoins (164).

En matière d'investissements privés, la Convention met l'accent sur les entreprises de taille moyenne et petite. Ainsi, la C.E.E. contribuera à l'établissement et au développement de telles entreprises dans les A.C.P. par du finan-

(162) Article 26 f). Cet article est devenu nécessaire devant le fait que, pendant la durée des deux conventions Yaoundé, la participation des industries ressortissantes des A.C.P. a été très faible.

(163) Article 26 g). La C.E.E., dans sa logique libérale, continue de souhaiter une grande participation du secteur privé au développement économique du Tiers-Monde.

(164) Article 31 de la Convention.

cement et de la coopération technique appropriée (165). Nous voyons pointer la notion de restructuration des entreprises de la C.E.E. et leur redéploiement dans les A.C.P. puisqu'il est précisé que l'établissement de telles entreprises dans les A.C.P. a pour but de faciliter la coopération entre les entreprises petites ou moyennes (166) et la coopération de ces dernières avec les multinationales (167). En pratique, ces dispositions ne sont pas d'une grande utilité. Seule la possibilité pour les entreprises, de procéder à un co-financement avec le F.E.D. pour la réalisation d'un projet industriel, semble innover vraiment.

La Convention prévoit le besoin de fournir aux A.C.P. des informations industrielles essentielles: politique industrielle des Etats nationaux et des entreprises privées, études et évaluations en matière industrielle, organisations de contacts entre les divers palliers des "policy-makers". La C.E.E. s'engage aussi à aider les A.C.P. à mettre sur pied leur propre organisme de promotion. Cette "promotion industrielle" est très importante.

Un Comité de coopération industrielle et un Centre de Développement Industriel sont mis sur pied par la Convention. Le premier est composé d'un représentant des neuf Etats de la C.E.E., d'un représentant de la Commission de la C.E.E., d'un représentant de la B.E.I. et de 15 représentants des A.C.P.. Son

(165) L'article 32 précise quelques-uns des moyens possibles pour atteindre le but fixé: le financement, la création d'une infrastructure appropriée, l'envoi de techniciens spécialisés, etc...

(166) L'O.N.U.D.I., lors de la Conférence de Lima, avait recommandé, en sus de la réglementation internationale concernant les multinationales, que les pays développés et en développement encouragent la coopération inter-entreprises entre les petites et moyennes entreprises. Elle renouvela ce souhait à New-Delhi, en 1980.

(167) La Convention ne fait aucune mention spécifique de contraintes concernant les investissements des multinationales. La seule limite imposée sera donc la reconnaissance, normale il va sans dire, de la souveraineté des Etats A.C.P..

rôle consiste à veiller à la mise en oeuvre de la coopération industrielle. C'est une instance politique de haut niveau, servant de trait d'union entre le Conseil des Ministres et le Comité des Ambassadeurs, d'une part et le Centre de Développement Industriel, dont il est chargé d'orienter, surveiller et contrôler les activités, d'autre part. Ce dernier a pour fonction de faciliter la réalisation de la coopération énoncée ci-haut (168).

En matière de coopération financière, la Convention de Lomé I bénéficie des expériences passées et tente de s'ajuster aux demandes des A.C.P.. Précisons d'abord qu'en vertu de l'article 42 de la Convention, le Fonds européen de développement se voyait doter, pour la durée de la convention, de moyens financiers s'élevant globalement à 3 390 millions d'UC, les sommes affectées au F.E.D. et à la B.E.I. se répartissant comme suit:

- F.E.D.: 2 100 millions d'UC, sous forme de subventions;
430 millions d'UC, sous forme de prêts spéciaux;
95 millions d'UC, sous forme de capitaux à risques.
- B.E.I.: 390 millions d'UC, sous forme de prêts consentis aux conditions prévues par les statuts de la Banque.

Le total est donc de 3 015 millions d'UC (169).

L'aide financière conditionne la réalisation des objectifs de coopération industrielle. Elle sert notamment à financer des programmes dans le domaine

(168) Voir sur ces institutions, J.P. Gardinier, Le pari industriel de l'Afrique, Paris, édit., France-Empire, 1977, p. 265-281.

(169) Les 375 millions restant étaient affectés au STABEX. Sur la somme de 3 015 millions d'UC, près de 35% sera utilisé dans le secteur industriel proprement dit.

de la technologie, de la coopération inter-entreprises ou du redéploiement. Si elle est insuffisante ou si elle est mal administrée, elle ralentit le processus.

En ce qui concerne la suffisance de l'aide, celle-ci passait de 900 millions d'UC, sous Yaoundé II à 3 000 millions d'UC. Il faut noter, qu'étant donné l'inflation et le nombre accru de pays A.C.P., il y a une diminution des avantages procurés par Yaoundé II (170).

En ce qui concerne l'administration de l'aide, un dispositif approprié fut créé afin que la coopération financière démarre rapidement.

La période précédant l'entrée en vigueur de la convention fut mise à profit pour réaliser la "programmation" de l'aide communautaire, telle qu'elle résulte de l'article 51 de la Convention qui prévoit que:

- l'aide de la Communauté est complémentaire des efforts propres accomplis par les A.C.P.;
- cette aide s'inscrit dans le cadre des plans et programmes de développement économique et social, élaborés par les A.C.P.;
- les projets financés par la Communauté s'articulent avec les objectifs et priorités que s'assignent eux-mêmes les A.C.P..

Le même article (2) stipule en outre que:

- cette aide "est programmée" au début de la période couverte par la Convention;
- cette programmation s'effectue avec chacun des Etats bénéficiaires sur base de propositions qu'ils élaborent et qui comportent les objectifs et priorités qu'ils s'assignent.

(170) Une véritable actualisation eût conduit à une contribution totale s'élevant au moins à 4 000 millions d'UC.

- Ladite programmation est destinée à permettre à chacun des Etats bénéficiaires "... d'avoir une idée aussi claire que possible" de l'aide qu'il est en droit d'attendre (au cours de cette période), de son montant, de ses modalités, de ses objectifs spécifiques.

Ces actions de programmation permettent ainsi d'établir un "...programme indicatif d'aide communautaire" pour chacun des Etats A.C.P.; ce programme est établi de commun accord, entre les organes compétents de la Communauté et de l'Etat A.C.P. concerné. Il fait ensuite l'objet d'un échange de vues entre les représentants de la Communauté et dudit Etat A.C.P. (171)

Il faut ajouter qu'en vertu de l'article 41, la définition de la politique et la détermination des lignes directrices de la coopération financière et technique est du ressort du Conseil des Ministres.

Un programme indicatif a pu être établi pour chacun des Etats A.C.P. sur la base des priorités fixées par eux (172). Ce programme identifie, dans le cadre d'une enveloppe financière déterminée, les projets pour lesquels l'intervention du F.E.D. est envisagée. Dès lors, quelques semaines à peine après l'entrée en vigueur de la Convention, la Commission des Communautés pouvait prendre les premières décisions de financement à charge du F.E.D. En effet, le mode de gestion des aides communautaires avait été fixé dans un accord interne, adopté par les représentants des Etats membres de la C.E.E., réunis en Conseil et fixant notamment la procédure d'approbation des demandes de financement.

(171) Article 51, paragraphe 3 de la Convention

(172) Grâce à des missions spécifiques à cet effet, à compter de juillet 1975.

Les projets ou programmes d'actions sont instruits par la Commission puis soumis pour avis à un comité (dénommé "Comité du F.E.D.") créé à cette fin; au terme de cette procédure, les propositions de financement, accompagnées de l'avis du Comité, sont transmises pour décision à la Commission. Il y a lieu de faire remarquer que tous les projets ou programmes d'actions présentés par les Etats A.C.P. ou les organismes habilités par eux, doivent être portés à la connaissance de la Commission, quel que soit l'avis du Comité.

Lorsque le Comité du F.E.D. émet un avis défavorable, l'article 54 de la Convention de Lomé prévoit une procédure de consultation avec l'Etat A.C.P. concerné sur la suite à donner au dossier en question.

Sur la plan géographique, la convention ayant prévu qu'une attention particulière devait être accordée "aux besoins des Etats A.C.P. les moins développés", au nombre de 24, (article 48) ceux-ci se sont vu attribuer 65% des contributions programmées.

La Convention de Lomé présente aussi, par rapport aux conventions de Yaoundé, diverses innovations quant aux formes de financement et aux orientations possibles.

Il est ainsi prévu:

- de diversifier les instruments de financement:

1- en développant les contributions à la formation des capitaux à risques dans les entreprises de nature industrielle, minière ou touristique. En effet, dans le cadre de la Convention de Yaoundé II, cette forme de financement pourtant prévue (Art. 25, par. 1,b) avait été peu utilisée; au 31 décembre 1974, elle totalisait un montant de 2,5 millions d'UC consacré à trois projets: une entreprise de textiles en Côte d'Ivoire, l'extension d'une sucrerie-raffinerie au Cameroun et

la construction d'un centre de réparations navales au Sénégal;

2- en permettant de financer la réalisation d'un projet, par diverses méthodes, mises en oeuvre conjointement;

- d'assouplir les conditions auxquelles seraient accordés les prêts spéciaux. En effet, alors que le protocole no 6, article 7, par. 2, de la Convention de Yaoundé II prévoyait que les prêts pouvaient être accordés pour une durée maximum de 40 ans, être assortis d'un différé d'amortissement d'une durée maximum de 10 ans et qu'ils bénéficiaient "...de conditions d'intérêt favorables", celles-ci variant, en pratique, entre 1 et 3%, le protocole no 2, accompagnant la Convention de Lomé, stipule en son article 3, par. 2, "qu'en règle générale", ces prêts sont consentis pour une durée de 40 ans, et assortis d'un différé d'amortissement de 10 ans et porte intérêt à 1% l'an.

- d'accorder des conditions de financement "particulièrement favorables" aux Etats les moins développés. Outre ces conditions, des mesures spéciales sont prévues pour l'identification, la préparation et l'exécution des projets à financer, pour la formation de cadres et de personnel nécessaires en matière de développement, pour la recherche en matière de développement, pour l'expansion des petites et moyennes entreprises;

- de multiplier les actions spécifiques en faveur des petites et moyennes entreprises, des coopératives ou des sociétés publiques des Etats A.C.P. (173) notamment, en permettant le financement de celles-ci par l'intermédiaire d'organes-relais (tels les banques nationales ou régionales de développement ou les établis-

(173) Seules deux opérations de ce type ont été réalisées dans le cadre des Yaoundé I et II: le financement d'une usine de textile et celui d'un complexe agro-industriel.

sements publics de promotion industrielle);

- de participer, à titre expérimental (et dans une enveloppe financière de 75 000 UC maximum pour chacun des projets), au financement de micro-réalisations dont l'initiative doit être prise par une collectivité locale et dont le financement est en partie assumé par elle (sous forme d'une contribution en argent ou en nature) et en partie aussi par l'Etat A.C.P. concerné; à cet effet, 20 millions d'UCE peuvent être prélevés sur les moyens financiers accordés au F.E.D. et à utiliser sous forme de subventions. Quant aux réalisations visées, il s'agit notamment de barrages, de puits et adductions d'eau, de silos et de magasins pour le stockage des vivres et récoltes, de chemins ruraux d'exploitation et de ponts, de hangars de marchandise, de locaux destinés à encourager les activités commerciales et industrielles...;

- de favoriser la participation des entreprises nationales des A.C.P. aux adjudications du F.E.D. en introduisant un régime de faveur par lequel ces entreprises sont préférées à celles de la C.E.E., même si leurs soumissions sont supérieures d'un pourcentage préalablement fixé.

- de consacrer environ 10% des moyens financiers totaux mis à la disposition de la coopération financière et technique par la Communauté à des projets qui contribuent directement à résoudre un problème de développement commun à plus d'un pays et dont l'aire d'implantation comprend donc, le plus souvent, des territoires sis de part et d'autres des frontières de deux ou plusieurs Etats; ces mesures couvrent non seulement la coopération régionale des pays A.C.P. entre eux, mais aussi celle des pays A.C.P. avec des pays tiers; leur objet englobe: le domaine industriel, les transports et communications, l'énergie, la recherche et la technologie, l'assistance à la création d'organismes régionaux de coopération. Ce programme était assez complet et le premier du genre dans un

accord classique (174).

Cette convention touchait donc, en matière de coopération industrielle, l'aspect de la technologie, de l'aide financière, de la coopération inter-entreprises et des investissements privés, et enfin, quelque peu la notion de restructuration et de redéploiement. Nous avons raison de parler d'un accord global.

Section 3: La Coopération industrielle entre la C.E.E. et les A.C.P. dans Lomé II

En matière de coopération industrielle, les objectifs de la Convention de Lomé I étaient, comme nous l'avons vu, très ambitieux. Mais, pour les raisons que nous verrons au chapitre suivant, la coopération industrielle a rencontré de nombreux obstacles.

Les pays A.C.P. réclament, pour la nouvelle convention, une coopération scientifique et technologique accrue, grâce à la création d'organismes en ce sens. Ils souhaitent l'adoption de mesures visant à un meilleur réaménagement de la division internationale du travail, par un effort planifié conjoint. Ils demandent une augmentation de la quantité de l'aide financière. Ils veulent participer de façon complète à la gestion des institutions.

La C.E.E. met l'accent sur la création d'un système de protection des investissements et sur le renforcement des actions spécifiques concernant la petite et moyenne entreprise.

La nouvelle convention comporte une intensification de la coopération industrielle de deux façons précises: 1- un élargissement des domaines d'application et 2- une diversification des moyens, en particulier un accroissement, du financement.

(174) Les explications de ces mécanismes sont tirées de P. Bouvier, op. cit., n. 74, p. 104-109.

1- Nous assistons à la mise en place de mécanismes de promotion du développement minier et énergétique des A.C.P.. Les apports extérieurs en technologie et en capitaux sont donc renforcés en ce domaine, comparés à Lomé I.

La Convention prévoit donc - le renforcement de l'assistance technique et financière dans le domaine géologique et minier, - le recours à des financements sous forme de capitaux de risque et de bonification d'intérêt sur des prêts de la B.E.I., - l'engagement d'une somme maximum de 200 millions d'UC de la B.E.I. dans les financements de projets dans ces secteurs, - la possibilité de conclure des accords de protection et de promotion relatifs à des projets d'investissements dans ce domaine entre la C.E.E. et les Etats-Membres d'une part, et les A.C.P. d'autre part.

L'article 76 définit de façon spécifique, le domaine de la coopération énergétique dans le but de rendre les A.C.P. autosuffisants. Tout le secteur énergétique est visé: recherche, exploration, études, investissements, inventaires, transfert de technologie, formation technique. En définissant une telle politique, les parties conviennent, en fait, de l'importance capitale de ce secteur pour les A.C.P. (175). Lomé I ne traitait pas de cet aspect.

Notons, de plus, que la C.E.E. et les A.C.P. conviennent d'une coopération plus grande, en matière de transports maritimes et de pêches, que Lomé I.

2- Dans le domaine des moyens de réalisation, l'enveloppe totale du F.E.D. et de la B.E.I., passe de 3 015 millions d'UC sous Lomé I, à 4 675 millions d'UC (176), sous Lomé II, détaillée comme suit:

(175) Après avoir inventorié les sources classiques d'énergie, les A.C.P. devront se pencher sur la valorisation des énergies nouvelles renouvelables, d'où l'importance d'une technologie adaptée.

(176) Un montant additionnel de 550 millions est prévu pour le STABEX.

Le montant des subventions sera d'environ 3 000 millions d'UC, celui des prêts spéciaux de 504 millions d'UC, celui des capitaux de risques passe de 95 à 280 millions. Un autre 280 millions est prévu pour la coopération minière. La B.E.I. peut investir jusqu'à 885 millions d'UC, soit près de 500 millions de plus que sous Lomé I, dont 200 millions dans le secteur minier (177).

En plus de l'accroissement décrit, Lomé II met de nouveau un accent sur le co-financement, en y consacrant plusieurs articles. Cet intérêt s'explique par le fait que le co-financement, c'est-à-dire le financement du F.E.D. avec le financement d'autres organismes privés ou publics, est le seul moyen de réaliser des projets à haut niveau d'investissement.

La Convention innove de plus, en matière d'investissements privés:

- encouragement des investissements miniers, tel que nous l'avons vu;
- une approche communautaire des investissements privés, en vertu de laquelle, lorsqu'un A.C.P. conclut un accord de traitement des investissements d'un Etat-membre, ce pays A.C.P. s'engage à accorder le même traitement aux investissements des autres Etats-membres;
- une déclaration commune reconnaissant la nécessité de mobiliser toutes les ressources financières disponibles en vue du développement industriel. L'accent est également mis sur une plus grande coopération inter-entreprises.

Les autres dispositions en matière de coopération industrielle, de Lomé I, continuent de s'appliquer, sauf dans les cas d'améliorations mentionnées.

En matière d'adjudication de l'aide financière, Lomé II prévoit, tout comme Lomé I, la nécessité d'un programme indicatif, adapté à chaque pays A.C.P.

(177) Comme les conventions précédentes, ces sommes ne sont pas uniquement affectées au secteur industriel mais également au secteur agricole, éducatif ou autres.

et précisant le domaine d'investissement. Elle prévoit une procédure simplifiée d'appels d'offres, pour l'exécution de projet dont le coût est inférieur à 3,5 millions d'UC afin de raccourcir les délais entre l'acceptation d'un projet et sa mise à exécution effective. Un comité a d'ailleurs été mis sur pied pour étudier les moyens d'alléger les procédures en ce domaine.

Il convient de mentionner que la Convention de Lomé II stipule, pour la première fois, que la coopération industrielle se situe dans une perspective d'interdépendance et qu'il s'agit donc non seulement de faciliter le développement industriel des A.C.P., mais de tenir compte également de leurs besoins, lors de l'ajustement des structures industrielles de la C.E.E. aux changements au niveau mondial. Pour ce faire, il est prévu un dispositif très large et flexible de consultations industrielles. C'est la première manifestation conventionnelle de la préoccupation de la C.E.E. sur le sujet de la restructuration.

Section 4: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les autres pays en développement

Sous-section 1: La Convention d'Arusha

Quoique signée à la même époque que Yaoundé II, la Convention d'Arusha ne prévoit aucune coopération industrielle (financière, technique ou autres) se bornant à régler le domaine de la coopération commerciale.

Sous-section 2: Les Conventions avec les pays méditerranéens

Ces conventions, signées en vertu de la politique d'approche méditerranéenne globale de la C.E.E., prévoient un financement modeste. Comme pour les autres conventions étudiées, leur objectif ne se limite pas au financement de projets industriels. Les apports financiers de la C.E.E. doivent servir d'incitatifs pour certains pays méditerranéens (pays pétroliers riches en devises) à la mise

en place d'une coopération triangulaire entre la C.E.E., les pays exportateurs de pétrole et les autres pays en développement. Certaines conventions ne prévoient aucune assistance financière, telle l'entente avec les pays du Machrek.

Mentionnons les sommes accordées au titre de la coopération financière pour quelques-unes de ces conventions;

- C.E.E. avec les pays du Maghreb (Algérie, Tunisie, Maroc): 339 millions d'UC pour 5 ans;
- C.E.E. avec le Liban: 30 millions d'UC.

On ne parle pas, dans ces conventions, des autres formes de coopération, technologique ou autres. Il est difficile de conclure qu'il s'agit d'une véritable coopération industrielle.

Sous-section 3: Le cas d'autres pays en développement

Depuis 1976, la C.E.E. a prévu une aide financière, très modeste, pour les pays les plus pauvres qui ne sont associés d'aucune façon avec la C.E.E.. Ces sommes sont destinées à l'Inde, l'Indonésie, le Pakistan, le Bangladesh, le Sri Lanka, la Bolivie et le Honduras.

D'autres pays d'Amérique Latine et d'Asie bénéficient de montants d'argent modestes. Au total, pour la période 1976-1980, l'aide financière totalise 730 millions d'UC pour tous ces pays.

Puisque les montants accordés pour toutes ces conventions sont plutôt modestes et que les ententes ne contiennent pas d'objectifs clairs d'industrialisation ou d'autres modes de coopération industrielle, il est difficile de parler de véritable coopération industrielle. Il faudrait alors parler uniquement de coopération financière servant, à l'occasion, au financement industriel.

CHAPITRE II: ANALYSE CRITIQUE DE LA COOPERATION INDUSTRIELLE ENTRE LA C.E.E. ET LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Nous avons vu que la C.E.E., par le biais de ces conventions avec certains pays en développement, a élaboré une coopération industrielle. Celle-ci semble incomplète dans les premières ententes (Yaoundé I et II) mais s'améliore lors des renouvellements les plus récents. Nous reprendrons chacune des conventions et en ferons une analyse à partir de notre grille préliminaire (178).

Section 1: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les E.A.M.A.

Sous-section 1: Le Traité de Rome

Puisqu'en matière de coopération financière, la C.E.E. a mis sur pied un Fonds de développement dans le Traité de Rome, il convient de mentionner ce premier geste communautaire.

Il n'est pas encore question ici d'industrialisation et la somme prévue de 582 millions d'UC a d'ailleurs surtout servi à des dépenses d'infrastructure telles les communications, le transport, la santé et l'enseignement plutôt qu'au financement de projets industriels proprement dits (179). Compte tenu cependant des besoins immenses, nous n'hésitons pas à classer ces dépenses comme "pré-industrielles" et essentielles à toute coopération industrielle future. Evidem-

(178) Nous ne reprendrons que les conventions les plus importantes de Yaoundé I et II et Lomé I et II, les autres constituant des coopérations très partielles.

(179) Seulement 0,73% des sommes disponibles est allé directement au secteur industriel.

ment, l'enveloppe était trop petite face à l'écart à combler. Il nous semble intéressant de noter qu'aucune proportion de cette aide n'était remboursable à la C.E.E..

La C.E.E. encourage également l'entreprise privée à faire des investissements dans les Etats associés. Or, il est reconnu maintenant que ces investissements, quoique nécessaires dans une certaine proportion, doivent être assortis d'un certain nombre de garanties de l'entreprise pour la protection des intérêts des pays en développement et pour l'assurance d'un développement conforme aux besoins de la population. Analysant les dispositions du Traité de Rome, nous constatons que rien n'est prévu à cet égard.

Il faut remarquer qu'il n'existe pas encore ici de mention de technologie, de restructuration ou de coopération inter-entreprises. Il faut conclure que nous sommes encore loin d'une véritable coopération industrielle.

Sous-section 2: La Convention de Yaoundé I

Si le traité de Rome était incomplet, il pouvait laisser croire à une certaine évolution positive. La Convention de Yaoundé I est marquée à l'enseigne de cette évolution. Elle est cependant décevante dans l'ensemble.

Nous assistons à l'introduction d'un Titre intitulé "Coopération financière et technique" dont l'objectif est de "faciliter la diversification de l'économie et l'industrialisation des E.A.M.A.". Une nouvelle philosophie fait son entrée et il est intéressant de le signaler.

Cependant, en matière d'aide financière, la C.E.E. impose une nouvelle

modalité: l'aide qui passe de 580 millions d'UC à 800 millions d'UC -ce qui est de nouveau trop peu, compte tenu des besoins- sera en partie remboursable par les E.A.M.A.. Ainsi, 50 millions d'UC pour le F.E.D. et 70 millions d'UC pour la B.E.I. (180), seront considérés comme des prêts remboursables, avec intérêts. Donc, la C.E.E. n'augmentait véritablement ses dons que de 580 millions d'UC à 680 millions d'UC, le restant étant un placement remboursable sur une période de 40 ans.

En 1962, quelques mois ou années après leur indépendance, les E.A.M.A. commencent déjà à obtenir de l'aide financière publique fort peu désintéressée: l'introduction des "prêts" dans les conventions sera un des aspects les plus négatifs de Yaoundé I.

Les efforts du Fonds Européen de Développement sous Yaoundé I ont été beaucoup dirigés vers la production agricole. Seulement 5,6% des investissements a été consacré au secteur industriel. La tendance constatée sous le Traité de Rome semble se confirmer. Même si nous pouvions considérer, à ce moment, que cette aide était de nature "pré-industrielle" nous devons en conclure que l'aide de la C.E.E. s'inscrit de plus en plus au chapitre de l'aide bilatérale classique qu'au chapitre d'une véritable coopération industrielle.

Un autre aspect critiquable, quoique les opinions peuvent diverger sur le sujet, est la confirmation de la possibilité, pour les entreprises privées et les Etats-membres ou des E.A.M.A., d'être financés par le F.E.D. à même son budget de subventions. Puisque dans les faits c'est l'entreprise privée des Etats-

(180) Les prêts du F.E.D. sont faits à un taux d'intérêts assez bas. Ceux de la B.E.I. sont faits au taux du marché des capitaux.

membres qui est en mesure d'assumer de telles subventions (181), le F.E.D. se trouve à faire bénéficier de ses subventions, les entreprises des pays de la C.E.E. et non les pays en développement (182). De façon générale, la Convention met l'accent sur les investissements privés sans aucune des garanties formelles que nous avons évoquées précédemment. Il n'est pas non plus encore question de véritable coopération inter-entreprises.

La Convention n'aborde pas la coopération en matière de technologie, ni le problème de la restructuration des industries de la C.E.E.

Sous-section 3: La Convention de Yaoundé II

La C.E.E. s'engage ici à "promouvoir" l'industrialisation et le renforcement des secteurs productifs des E.A.M.A.. C'est un aspect positif qu'il faut souligner.

Mais Yaoundé II ressemble beaucoup à ses prédécesseurs.

En matière d'aide financière, l'enveloppe globale passe de 800 millions à 1 000 millions d'UC. La proportion des dons diminue un peu: 81% de l'aide totale. Le 19% qui reste sera considéré comme des prêts, dont 9% (90 millions) en provenance du F.E.D. et 10% (100 millions), en provenance de la B.E.I., aux mêmes conditions d'intérêts que sous Yaoundé I. Nous devons faire les mêmes constatations que précédemment: l'aide financière disponible est trop

(181) La part des entreprises des E.A.M.A. n'a été que de 25% sous le Traité de Rome et de 14% sous Yaoundé I.

(182) Il faut convenir que les entreprises subventionnées doivent cependant investir ces sommes dans des pays en développement. La surveillance sera toutefois difficile à faire.

pétite par rapport aux besoins et elle est disponible de telle façon qu'elle endette les E.A.M.A.:

De même, le secteur industriel n'obtient que 7,15% des sommes totales prévues.

Le F.E.D. est maintenant autorisé à prendre des risques dans ces investissements (dons ou prêts) et cet aspect nous semble positif, mais il semble que cette possibilité n'a été utilisée que trois fois pendant la durée de la Convention pour une somme de seulement 2,5 millions d'UC (183).

Il faut noter l'apparition de la notion d'aide technique avec une énumération de certains moyens de réaliser cette aide. Sans parler de coopération technologique, les parties jettent quand même certaines bases intéressantes.

Les critiques relevées en matière de droit d'établissement de l'entreprise privée et de subventions de cette entreprise s'applique intégralement ici, tout comme pour Yaoundé I (184).

On doit noter un effort grandissant de la C.E.E. pour favoriser la participation des entreprises au développement économique des E.A.M.A. à un point qui nous semble dépasser les objectifs fixés de participation de l'entreprise dans la théorie de coopération industrielle que nous avons énoncée.

(183) 541 000 UC pour l'extension d'une raffinerie de sucre au Cameroun, 991 000 UC pour une usine de textiles en Côte d'Ivoire et 971 000 d'UC pour une étude de faisabilité d'un projet de centre de réparations navales au Sénégal.

(184) Il n'existe aucune garantie concernant l'établissement de l'entreprise privée; la part des entreprises des E.A.M.A. aux subventions du F.E.D. sous Yaoundé II n'a été de plus que de 15%.

Comme cette participation n'est pas non plus axée sur la coopération entre les entreprises des E.A.M.A. et celles de la C.E.E., elle n'a cependant pas pour effet d'amener les discussions sur le terrain de la restructuration de l'industrie de la C.E.E..

*
* *

Outre les absences de dispositions précises en matière de coopération technologique, de coopération inter-entreprises et de restructuration, les Conventions de cette période sont très limitées en matière de coopération financière: en quinze ans, la C.E.E. n'a fourni que 2½ milliards d'UC (185), dont de 15 à 20% était remboursable et la moyenne globale de l'aide spécifiquement versée au secteur industriel est de 5,15% (186).

De plus, les réalisations n'ont pas été localisées en proportion équivalente dans les divers E.A.M.A.. Cinq pays ont totalisé, à eux seuls, 45% des sommes (187), tout en n'étant pas parmi les plus pauvres et les moins développés.

Enfin, cette aide financière a été surtout caractérisée par la lenteur des procédures d'approbation, par la participation tout à fait marginale des

(185) Il convient de plus de souligner que l'UC a été déprécié durant cette période.

(186) La production rurale a bénéficié de 30% des sommes disponibles et les transports et communications 37%. Il faut cependant noter l'importance des moyens de communications dans le développement d'une structure industrielle adéquate.

(187) Le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Madagascar, le Sénégal et le Zaïre.

E.A.M.A. à ses approbations et à l'exécution subséquente des travaux, par l'adaptation insuffisante de certains projets aux conditions économiques et humaines locales et par un défaut d'entretien et de gestion.

Les résultats en matière de diversification de structure ont été décevants. On assiste à l'apparition de seulement quatre nouveaux produits: des minerais dont 3 matières premières. Parallèlement, le poids des autres produits continue d'augmenter. De plus, on n'assiste à aucun changement dans la structure industrielle permettant la production de biens manufacturés, tel que démontré au Titre I:

Donc, non seulement la vulnérabilité des exportations du fait de leur dépendance à l'égard de seulement quelques produits n'est pas atténuée, mais l'apparition de produits manufacturés exportables est presque nulle.

En matière de coopération industrielle, les Conventions de 1958 à 1975 auraient été nettement insuffisantes: limitées à l'aide financière, elles auront peu fait en tant qu'instrument de transformation structurelle des économies des E.A.M.A..

Section 2: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les Etats A.C.P. sous la Convention de Lomé I

L'aspect le plus positif a déjà été mentionné: l'approche de la coopération est globale donc la préoccupation est majeure en matière de coopération industrielle. La Convention touche donc l'ensemble des points permettant de parler de véritable coopération industrielle: aide financière et technologique, coopération inter-entreprises et restructuration. On peut vraiment commencer à parler d'un début de politique de redéploiement.

Les objectifs que se fixe la Convention sont également témoins d'une volonté dans ce domaine (188).

Il convient cependant d'étudier au mérite chacune de ces dispositions.

L'ensemble des dispositions relatives à la coopération industrielle peut être jugé très imprécis puisqu'il ne constitue que des données générales qui auraient pu être plus concrètes. Il a présenté peu d'intérêt pour les pays les moins avancés, sans infrastructure industrielle. D'ailleurs, Lomé I n'a pas fourni les résultats escomptés, tel que vu dans le bilan tracé au Titre I.

Parmi les aspects négatifs, notons:

- 1- la Convention n'a pas mis du tout l'accent sur la nécessité d'un plan national d'industrialisation dans les Etats A.C.P. et les programmes indicatifs avaient un faible contenu au plan industriel;
- 2- ainsi, les Etats A.C.P. ont eu beaucoup de difficultés à élaborer des projets industriels;
- 3- la Convention n'a pas tenu compte du climat économique difficile qui provoquait une réticence des investisseurs privés et qui aurait dû amener une compensation en aide publique;
- 4- l'aide financière était d'ailleurs nettement insuffisante: les pays A.C.P. réclamaient 8 milliards (\$ U.S.) et la C.E.E. en a offert 3. Il a été observé qu'étant donné l'inflation et le nombre accru de pays (de 19 à 46) le montant ainsi disponible par le F.E.D. et la B.E.I. était inférieur "per capita" de 25% à celui fourni sous Yaoundé II (189). De plus, la partie de cette aide dis-

(188) Voir l'article 26 de la Convention.

(189) Ce qui veut dire que pour une véritable actualisation de Yaoundé II, sans augmentation, il aurait fallu un montant de \$4 milliards.

ponible pour les entreprises ressortissantes de la C.E.E. et des A.C.P. continuera, à défaut de critères précis au contraire, d'être versée en majorité aux entreprises européennes, malgré le principe de "discrimination positive" adoptée. L'aide financière continue de plus, d'être disponible, en partie, sous forme de prêts (190);

5- enfin, les longues dispositions sur la procédure d'acceptation et de mise en chantier des projets et sur la mise sur pied d'un Centre de Développement Industriel (C.D.I.) ont été très lentes à démarrer. A ce sujet, la création du C.D.I. conjuguée à la création du Comité qui le supervise, et ajoutée à l'existence du F.E.D. et de la B.E.I. n'a pas eu pour effet de simplifier l'administration de la Convention et des budgets disponibles.

Dans les aspects positifs, il faut noter que déjà en 1977, 33,5% des sommes engagées l'étaient dans le secteur industriel. Ce qui représentait une très nette amélioration. Cette tendance semble s'être confirmée en 1978 et 1979.

En matière de technologie, il faut convenir que la Convention innove grandement. C'est sûrement un des aspects les plus positifs de la Convention, en particulier compte tenu des limites juridictionnelles de la C.E.E.. Il faut cependant déplorer l'absence d'objectifs précis et, peut-être, d'un échéancier de réalisations.

Nous avons mentionné les aspects négatifs concernant les possibilités de financement, par le F.E.D., des entreprises. Mais la Convention est intéressante en matière de coopération inter-entreprises: elle met l'accent sur les

(190) Les critiques concernant les prêts aux A.C.P. restent les mêmes sous Lomé I puisque leur part a augmenté à 33,8%.

petites et moyennes entreprises et sur les possibilités de co-financement de celles-ci avec le F.E.D., ce qui aura un effet bénéfique. De plus, en matière d'investissements privés, la Convention insiste sur la nécessité de respecter les choix et les priorités des pays A.C.P..

L'aspect le plus nouveau de la Convention est l'engagement de la C.E.E. de contribuer à l'établissement d'entreprises dans les A.C.P. qui "devront se développer, autant que possible, en tenant compte de la relation complémentaire qu'elles doivent avoir avec les petites et moyennes entreprises et les multinationales". Ainsi, la notion de complémentarité entre les entreprises des A.C.P. et celles issues des pays de la C.E.E. est introduite. Nous pensons que c'est la première prise de conscience, dans les textes, de la nécessité de restructuration de l'industrie de la C.E.E.. Il n'est cependant pas encore fait mention des aspects environnementaux du redéploiement.

La Convention donne un rôle plus grand aux A.C.P. dans l'administration et la gestion de la coopération industrielle. Elle organise, en plus, une "promotion industrielle" par le biais d'échanges d'information et de technologie. Elle tient aussi compte des pays les moins avancés et de leurs problèmes plus spécifiques.

Pour toutes ces raisons, nous sommes portés à juger de façon assez positive, la Convention en matière de coopération industrielle, même si la lacune majeure, l'insuffisance des fonds disponibles, fera que la transformation de la division du travail ne changera pas beaucoup de 1976 à 1980.

Section 3: La coopération industrielle entre la C.E.E. et les A.C.P. sous la Convention de Lomé II (191)

Les critiques que nous avons énoncées pour la Convention de Lomé I ont amené quelques améliorations dans Lomé II: il s'agit de l'extension des domaines d'application de la coopération industrielle, de l'augmentation des sommes disponibles, de l'augmentation des possibilités de co-financement, d'une plus grande promotion de la coopération inter-entreprises, des investissements privés et du rôle des petites et moyennes entreprises et de l'amélioration des procédures d'adjudication de l'aide financière.

L'amélioration la plus importante et la plus positive est sûrement la mise sur pied d'un mécanisme de "consultations industrielles", favorisant, en principe, la restructuration des industries de la C.E.E., en tenant compte des objectifs des A.C.P..

Nous avons déjà mentionné l'importance de la restructuration des entreprises communautaires. Même si la Convention de Lomé I ne mentionnait pas de façon spécifique cet aspect essentiel de la coopération industrielle, elle avait quand même insisté quelque peu sur la nécessaire complémentarité entre, d'une part, les nouvelles entreprises dans les pays A.C.P. et, d'autre part, les entreprises multinationales et les petites et moyennes entreprises européennes.

En mettant sur pied un tel mécanisme de "consultations industrielles", la Communauté économique européenne indique une certaine ouverture d'esprit face à ce problème. Mais, elle n'a pas encore démontré un objectif ferme de restructuration.

(191) Voir l'intéressant article de K. Focke, n. 95.

Il est un peu tôt pour véritablement évaluer les effets de Lomé II. On peut cependant faire quelques mises en garde.

Soulignons d'abord l'absence d'améliorations importantes en matière de coopération technologique: les espoirs suscités par Lomé I, en ce domaine, semblent ne pas avoir eu de suite. Seules quelques dispositions en matière de développement minier et énergétique abordent le sujet, mais aucun engagement global de la C.E.E. ne nous permet d'espérer des changements de la législation des Etats-membres, dans les prochaines années.

En matière de coopération financière, la politique des prêts n'est toujours pas changée: au contraire, sur une aide totale de 4 680 millions d'UCE, 1 950 millions d'UCE sont disponibles sous forme de prêts, soit une proportion, à notre avis alarmante, de 41,8%. Ainsi, non seulement les sommes sont-elles insuffisantes puisque nous avons estimé que déjà en 1975, lors de Lomé I, les sommes auraient dû être de 4 milliards, mais en plus, elles sont de moins en moins des dons et contribuent à l'endettement excessif des A.C.P.. Il faut déplorer, de plus, l'absence de disposition fixant un pourcentage minimum de financement dans le secteur industriel, ce qui risque de perpétuer une situation peu favorable à une véritable industrialisation, depuis 1958, même si quelques améliorations ont été notées sous Lomé I.

En matière de coopération inter-entreprises, d'investissements privés, et du rôle des petites et moyennes entreprises, il faut déplorer l'absence de dispositions, garantissant que la plupart des activités sous ce chapitre, doivent avoir comme priorité non pas le profit mais le développement économique des pays A.C.P.. De plus, il ne semble pas y avoir de limites au degré de participation des grandes entreprises, ni de règles d'éthique pour celles-ci. Enfin, les

investissements privés sont beaucoup encouragés dans le domaine de la production de matières premières (les mines par exemple), ce qui nous rappelle le schéma traditionnel de la division du travail: l'industrialisation par l'entreprise privée, favorisant non pas la production manufacturière, mais la production de matières premières.

Pour l'adjudication des sommes du F.E.D. et de la B.E.I., ce n'est qu'à l'expérience que l'on verra si les nouvelles procédures introduites seront efficaces. Sous Lomé I, seulement 53% des sommes disponibles avaient été distribuées en 1979. Il faut espérer des changements au cours des prochaines années.

*
* *

L'évaluation que nous avons faite de la coopération industrielle de la C.E.E. peut donc être ainsi résumée, en affirmant:

1- que la coopération industrielle, mise sur pied de 1958 à 1975 pour les E.A.M.A., a été inefficace en regard de l'objectif d'une nouvelle division internationale du travail, malgré de légères améliorations.

- 2- que la Convention de Lomé I a introduit les notions fondamentales d'une telle coopération avec les A.C.P.;
- 3- que ces notions ont été améliorées quelque peu sous Lomé II;
- 4- que la lacune majeure de toutes ces politiques a été une aide financière insuffisante, trop peu affectée au secteur industriel et disponible sous forme de prêts dans une proportion beaucoup trop grande;
- 5- que la coopération inter-entreprises et les investissements privés semblent ne pas être suffisamment réglementés pour qu'ils tiennent compte des intérêts de développement économique des A.C.P.;
- 6- que la coopération technologique ne fait que démarrer;
- 7- qu'il en est de même pour une véritable politique de restructuration;
- 8- que seuls certains pays en développement (les A.C.P.) bénéficient de cette politique de coopération industrielle, alors que tous les autres pays en développement (environ une cinquantaine) ne bénéficient d'aucun de ces avantages, sauf une aide financière réduite et ce, pour quelques-uns seulement.
- 9- que cette politique, très partielle, combinée à l'échec en matière de coopération commerciale, identifiée au Titre 1, nous permet d'affirmer que la C.E.E. a contribué, de façon marginale, à l'industrialisation du Tiers-Monde, confirmant, à l'égard de la C.E.E. du moins, le diagnostic global de l'O.N.U.D.I. à New-Delhi en 1980, sur l'absence de volonté politique dans les pays industrialisés.

TITRE III

LA C.E.E. ET LA NOUVELLE DIVISION
INTERNATIONALE DU TRAVAIL: PERSPECTIVES FUTURES

Le cadre idéal de la concertation entre la C.E.E. et les pays en développement est fourni par la conclusion d'accords de coopération, bilatéraux ou régionaux, ces accords assurent la continuité contractuelle des rapports et l'existence d'institutions adaptées à ces flux d'information et à ces rencontres.

Au plan international, l'O.N.U. et l'O.N.U.D.I., en particulier, sont susceptibles de contribuer de façon évidemment moins opérationnelle mais néanmoins utile à cette concertation.

On peut sans doute mettre en doute le réalisme de l'objectif proclamé par la Conférence du Développement Industriel à Lima: 25% de la production industrielle mondiale assurée par les P.V.D. en l'an 2000. Ce chiffre, de caractère essentiellement politique, semble en effet ignorer la nécessaire progressivité des évolutions structurelles, les enseignements du passé (et notamment ceux de l'industrialisation des P.V.D. au cours des vingt dernières années), les aléas politiques, les politiques d'industrialisation trop souvent inappropriées des P.V.D., la dépression persistante de l'économie internationale et le plafonnement des flux d'aide financière.

Il est néanmoins certain que les structures de l'économie mondiale sont appelées à se modifier, très graduellement comme toute évolution structurelle, et que l'industrialisation des P.V.D. se faisant (ou tout au moins celle d'un certain nombre d'entre eux), les pays industrialisés se trouvent confrontés à de réels problèmes de débouchés qui s'amenuisent à l'extérieur et de concurrence qui s'intensifient sur leurs propres marchés. De manière générale, la pression concurrentielle des P.V.D. sur les marchés des pays industrialisés ceux de la C.E.E. en particulier, s'est accentuée au cours des dernières années.

En matière de coopération commerciale, la C.E.E., pour améliorer la

politique mise sur pied, devra procéder à l'élargissement de la convention de Lomé II à l'ensemble des pays en développement, elle devra libéraliser complètement le régime concernant tous les produits manufacturés et cesser de favoriser à la fois les exportations de produits de base et celles des produits manufacturés entraînant ainsi de véritables politiques d'industrialisation de la part des pays en développement.

En agissant ainsi, l'offre actuelle, en vertu du S.G.P. d'ailleurs inefficace comme nous l'avons vu, disparaîtrait pour laisser place à un "Lomé II" généralisé. Ces nouvelles conditions de coopération commerciale prévoieraient en plus d'une libéralisation tarifaire préférentielle, l'abolition graduelle des mesures non-tarifaires par une concertation des Etats-membres. Les clauses de sauvegarde seraient abolies et les mesures de restrictions volontaires prohibées. Il s'agit donc de vraiment favoriser le commerce de production manufacturée des pays en développement et ainsi de favoriser un véritable transfert de ressources. De plus, la mise sur pied d'un Office européen de promotion commerciale est absolument essentielle.

Etant donné l'introduction dans Lomé I et II de mesures favorisant particulièrement les pays les moins avancés, il est souhaitable que ce nouveau système généralisé de préférences applique un mécanisme souple de sélectivité des pays bénéficiaires tenant compte des degrés de développement de chacun et de leurs objectifs.

En matière de coopération industrielle, la C.E.E. devra étendre à tous les pays en développement, de façon graduelle, une véritable concertation.

De façon plus spécifique, la coopération technologique devra être améliorée de façon à permettre véritablement l'acquisition et l'adoption de la technologie aux besoins des pays en développement. Là encore, la C.E.E. devra

travailler à la concertation entre les Etats-membres dans l'objectif d'uniformiser les législations nationales. Actuellement, les objectifs fixés dans Lomé II sont acceptables mais les moyens de transfert sont incomplets (192).

En matière de coopération inter-entreprises, il faudra mettre sur pied une véritable concertation avec les opérateurs, c'est-à-dire les entreprises privées: les industriels, les banquiers et ceux qui détiennent les réseaux commerciaux. Il faut les persuader, les intégrer à l'action. Il ne faudra pas omettre les partenaires sociaux car, on ne mènera une politique de coopération au développement industriel du Tiers-Monde que si les syndicats sont d'accord et en ont compris la nécessité.

D'où l'importance du climat et des mesures d'incitation de la complémentarité judicieuse des actions relevant des pouvoirs publics et de celles des entreprises, de l'information et de la promotion industrielle ainsi que de toutes les formes de concertation jusqu'au niveau le plus immédiatement opérationnel.

Il est évident qu'une coopération industrielle de quelque ampleur a besoin de moyens financiers suffisants. La simple mise en oeuvre notamment de procédures de contact et de coordination, la transmission de quelques informations ou, à la limite, l'envoi de quelques missions, d'industriels ou d'experts, de courte durée de suffisent pas.

Etant une approche sectorielle du développement et mettant en oeuvre de manière complémentaire tous les instruments de la coopération, la coopération industrielle est fonction, dans une certaine mesure à tout le moins, des moyens financiers disponibles à cet effet. La coopération industrielle, définie au sens large, requiert évidemment des moyens assez importants. Mais

(192) Sur la nature de la technologie requise par le Tiers-Monde, voir J.J. Serván-Schreiber, Le défi mondial, Montréal, Edit. Select, 1980, p. 349-409 et la bibliographie p. 473-475.

même au sens plus limité d'une action d'information et de promotion industrielle, de transfert et d'adaptation des technologies, de mise en oeuvre d'incitations, elle requiert des moyens, financiers notamment, qui sont loin d'être négligeables. Si ces moyens ne sont pas assurés, l'échec est certain et ses conséquences plus néfastes que l'abstention.

Enfin, mais surtout, ce sont les politiques de restructuration et d'ajustement industriel à l'intérieur de la C.E.E. et en fonction des pays en développement qui conditionnera véritablement le succès de toute l'opération de redéploiement en vue d'une nouvelle division du travail.

Le problème des ajustements structurels n'est pas nouveau. Il va de soi que la division internationale du travail est loin d'être immuable et que toutes les structures économiques, nationales et internationales, sont en perpétuelle transformation. Les facteurs de cette évolution incessante des structures de production et de la géographie des échanges sont nombreux. Ce sont par exemple l'épuisement ou la découverte de ressources naturelles, les progrès d'un mode de transport, l'évolution de la C.E.E., des progrès dans les processus de production, une modification de politique industrielle commerciale ou monétaire ou d'un autre élément de la politique économique ou même sociale des Etats, l'évolution quantitative ou qualitative de la demande, les variations des prix relatifs et des productivités comparées, les pressions salariales, les préoccupations récentes en matière d'environnement... tous facteurs qui définissent, chacun pour sa part, les avantages comparatifs (au sens le plus large) des divers producteurs ainsi que les possibilités ou contraintes en matière d'échange. L'industrialisation des P.V.D. et leur compétitivité industrielle croissante ne sont qu'un aspect, et certes pas le plus important, de cette trans-

formation permanente des données du jeu économique international.

La complexité des interactions est telle qu'on peut se demander s'il faut effectivement des moyens spécifiques pour favoriser l'ajustement des industries à la concurrence croissante des industries des P.V.D.

L'acuité du problème que pose la concurrence des produits manufacturés des P.V.D. sur les marchés mondiaux, provient de deux raisons. La première est l'extrême concentration de la concurrence des P.V.D. dans quelques secteurs industriels qui connaissent des difficultés de plus en plus grandes. La seconde est la persistance de la crise économique mondiale. Et il semble bien probable qu'il faille s'attendre, dans les années à venir, à une accentuation des pressions concurrentielles, à un rythme de croissance nettement plus modeste que celui des vingt-cinq dernières années ainsi qu'à l'apparition d'autres contraintes procédant de la remise en question de plus en plus répandue du modèle de croissance économique des pays industrialisés. Dans ce contexte, il n'est pas excessif de croire que la concurrence industrielle des P.V.D. prendra une importance croissante, inspirant de manière plus nette les politiques d'ajustement appropriées.

Une estimation prospective de l'impact de l'industrialisation des P.V.D. n'a été faite avec une certaine rigueur qu'en termes de pertes d'emplois, le chômage constituant de toute évidence parmi toutes les conséquences à envisager, la plus directe, la plus visible, la plus nettement ressentie au niveau des familles et au niveau de l'Etat et aussi la plus aisément mesurable.

Des études allemandes prévoient que les impacts d'ici 1985, seront: de 250 000 à 600 000 emplois perdus (soit 1 à 2,5% de la main-d'oeuvre totale de l'industrie allemande) suivant que l'on suppose une simple continuation

du rythme actuel de la libéralisation ou une libéralisation complète de l'accès au marché allemand. Les deux tiers de ces emplois se situent dans un petit nombre de secteurs très menacés: cuir et confection (principalement: 25 à 40% de suppression d'emplois) textile, chaussures, optique et mécanique légère. Ce sont les emplois les moins qualifiés, féminins surtout, et les régions déjà en régression qui sont les plus affectés. Une certaine compensation (200 000 emplois) jouerait dans les secteurs produisant des biens d'équipement (193). En Belgique, il a été procédé à une autre estimation. Elle prévoit que pour un milliard de FB (Francs belges), dépensé en importations provenant des P.V.D., la perte d'emplois s'élève à 2 100 unités (moins de 0,2% de l'emploi total). Un accroissement équivalent des exportations belges vers ces P.V.D. entraînerait 1 750 emplois nouveaux. La perte nette est donc de quelque 350 emplois en cas d'expansion équilibrée des échanges de produits industriels avec les P.V.D.. Les secteurs concernés diffèrent évidemment: le textile, la confection, les chaussures, les jouets et quelques autres sont perdants; la construction de machines, le traitement des métaux, l'électro-technique gagnent des emplois. Le glissement intersectoriel d'activités vers les emplois plus qualifiés, mieux rémunérés et plus stables dans des activités de plus haute productivité, se traduit, en dépit de la réduction de l'emploi global, par un léger accroissement du P.N.B. (3,6%) (194).

Idéalement, les prévisions relatives aux conséquences de l'industrialisation des P.V.D. sur les économies de la C.E.E. devraient se baser sur un tableau input-output global. Elles devraient considérer et s'efforcer de chiffrer, avec une précision d'autant moindre que le modèle projeté est complexe, l'ensemble des effets, directs ou indirects, positifs ou négatifs, de ce phénomène.

(193) Cette étude allemande de l'Institut Für Weltwirtschaft de l'Université de Kiel est citée dans A. Huybrechts, La Coopération industrielle in Le Tiers-Monde et la Communauté économique européenne, dirigée par P.F. Gonidec et E. Jouve, Paris, Edit. Berger-Levrault, 1978, p. 65.

(194) Etude de l'Association pour l'étude de la division internationale du travail, id. p. 66.

Il faut tenir compte des conséquences induites dans l'ensemble de l'économie de la C.E.E. (accroissement de la productivité globale des industries, abaissement des prix au consommateur...) et de certains facteurs difficilement quantifiables (dépendance accrue pour les approvisionnements, incertitude quant à la qualité des produits, caractéristiques meilleures des emplois nouveaux...)

Le coût des politiques de restructuration et de reconversion (indemnisation du chômage, programmes de formation ou de recyclage, aides à la relocalisation des entreprises et au transfert de la main-d'oeuvre, investissements d'infrastructure...) sera évidemment pris en compte.

Une comparaison coûts-bénéfices globale qui prendrait en considération l'ensemble de ces interactions aboutirait vraisemblablement à une conclusion positive, les aspects favorables l'emportant certainement à long terme et même à moyen terme. Le problème se situe à court terme, ou un peu au-delà, en raison de la concentration des inconvénients et des coûts dans quelques secteurs où se posent de réels problèmes de repli et d'adaptation.

Bien entendu, la justification fondamentale se trouve dans la création d'un nombre considérable d'emplois dans les P.V.D.. Il a, en effet, été calculé que la perte d'un emploi industriel dans les pays industrialisés au profit des P.V.D. procurait à ceux-ci un accroissement direct de 1,4 à 7 emplois (suivant les secteurs en cause) et un accroissement total deux à cinq fois supérieur par l'effet multiplicateur de l'impact initial.

La conclusion est claire. Un certain transfert d'activités industrielles vers les P.V.D. est inéluctable, principalement dans les industries à haute intensité de main-d'oeuvre. Les industriels qui s'en tireront le mieux seront ceux qui prendront à temps les mesures d'adaptation appropriées, tant en s'as-

sociant aux investissements dans les P.V.D. qu'en reconvertissant leurs activités dans les pays industrialisés. Mais il va de soi que les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer eux aussi en appliquant des politiques susceptibles d'aider ou de forcer les industriels dans cette voie.

Les politiques d'ajustement des structures industrielles de la C.E.E. dans le contexte d'une modification progressive de la division internationale des activités de production industrielle, consistent dans l'utilisation systématique des divers instruments de politique économique susceptibles de favoriser la modification des structures. Elles visent à faciliter et à accélérer le processus d'adaptation ou de reconversion (tout en facilitant les transitions nécessaires), à en minimiser le coût ou à en atténuer les effets défavorables et à en répartir la charge de manière plus équitable ou plus judicieuse en vue d'en accroître l'efficacité.

Comme nous l'avons vu, le coût des politiques d'ajustement est à intégrer dans la comparaison coûts-bénéfices d'ensemble et à comparer au coût d'une politique alternative de protection et de maintien des structures industrielles actuelles.

Les politiques d'ajustement qui sont une des revendications exprimées par les P.V.D. dans les enceintes internationales, se heurtent, dans la C.E.E., à des objections considérables. En effet: 1- la prévision en ce domaine semble extrêmement incertaine: il n'est pratiquement pas possible d'énumérer avec précision et de quantifier les objectifs sectoriels ou spécifiques d'une politique de transfert, replis et expansion. 2- Dans nos économies de marché, la sélection des secteurs et entreprises à éliminer se heurtera à une résistance vigoureuse de ceux qui seraient concernés, tant que la pres-

sion de la concurrence extérieure ne les contraint pas effectivement au repli et à des difficultés socio-politiques considérables, sinon quasi insurmontables.

3- Rien ne garantit que ces politiques conçues pour favoriser les P.V.D. ne serviront pas, en définitive, les intérêts d'autres pays.

Ce serait déjà un progrès appréciable si les pouvoirs publics européens s'efforçaient de prévoir où s'exerceront les plus fortes pressions à l'ajustement et s'abstenaient de toute mesure susceptible d'aggraver ultérieurement les coûts du dégagement et de la réorientation correspondante. Une étroite concertation et une constante collaboration avec le secteur privé devraient évidemment présider tant à la définition des politiques qu'à leur application.

Quel que soit le choix des politiques poursuivies, elles se heurteront à de sérieuses difficultés. Citons, sans insister, la limitation des moyens dont disposent les interventions publiques au plan national et les contraintes auxquelles elles se heurtent au plan international. Mais la difficulté essentielle provient de ce que les avantages virtuels des politiques d'ajustement se situent à long terme et sont imperceptibles et largement répartis, alors que leurs désavantages sont visibles clairement et à court terme, provoquant de ce fait la réaction immédiate et efficace de groupes d'intérêts bien organisés et d'autant plus motivés que la menace est précise.

Tout cela explique sans doute que l'on ne connaisse pour l'instant dans les pays de la C.E.E. pratiquement aucun cas d'application d'une véritable politique d'ajustement. " On rencontre tout au plus un certain nombre d'interventions publiques, ne consistant néanmoins que dans la prise en charge, une par une, des conséquences de la fermeture d'entreprises, de la mise en chômage de leur main-d'oeuvre et de la libéralisation de certains marchés. Pour ne citer que l'exemple

de la Belgique, les mesures prises se limitent à l'octroi de subsides visant à préserver l'emploi d'entreprises structurellement menacées et dont la situation n'a donc cessé de se détériorer depuis lors; les "lois d'expansion" ne mentionnent pas expressément la question et le Plan 1976-1980 en fait à peine mention.

On peut indiquer quelques domaines ou moyens d'actions privilégiés offerts à la C.E.E. et aux Etats-membres:

- des mesures en matière d'emploi, pour libérer des emplois (ex: pré-retraite...);
- des programmes de formation et de recyclage professionnels pour faciliter les transferts;
- divers types de financement (subventions, prêts à des taux d'intérêt favorables) en vue de développer de nouvelles activités ou de réorienter celles qui sont en difficulté;
- des investissements d'infrastructure facilitant les restructurations;
- des programmes de recherche scientifique et technique visant à développer des productions nouvelles;
- des mesures d'ordre très divers visant à provoquer, à faciliter et à appuyer l'initiative industrielle (privée ou publique), à supprimer les entraves aux adaptations nécessaires et, notamment, à accroître la mobilité professionnelle de la main-d'oeuvre.

Le problème de "l'initiative industrielle publique" est à mettre en rapport étroit avec les objectifs des politiques d'ajustement des structures industrielles.

Nous insisterons sur deux points. Le premier est la nécessité de disposer au départ d'une analyse approfondie des structures économiques et techniques de l'industrie des pays de la C.E.E..

Le second est la nécessité d'assurer la cohérence, à tous les niveaux, entre les politiques économiques de tous types par la conclusion d'ententes à cet effet, entre les pays concernés.

Il serait fâcheux de voir les instruments de la coopération mis au service d'objectifs purement internes, éventuellement incompatibles avec la politique d'aide globale.

Les politiques d'ajustement doivent incontestablement faire l'objet d'une coordination au plan communautaire. En effet, le choix d'objectifs économiques et sectoriels discordants et l'application de politiques d'intervention divergentes risquent de compromettre l'efficacité de celles-ci ou même de transférer les difficultés d'un Etat-membre à l'autre et d'accentuer les déséquilibres existants entre ceux-ci. De plus, des investissements fortement capitalistiques ou de haute technologie, dépassant de plus en plus manifestement les possibilités d'un seul Etat, ne peuvent désormais se concevoir sainement qu'au niveau de la Communauté.

La Communauté européenne a accepté à la Conférence de Lima, de développer une politique industrielle interne, visant à favoriser la reconversion des industries les moins compétitives, tout en tenant compte des contraintes économiques et sociales qui ne manqueraient pas d'apparaître (195). La Commission,

(195) Aux conférences de l'O.N.U.D.I., la C.E.E. n'a pas de véritable droit de vote, puisque ce sont les Etats-membres qui sont participants. Elle a cependant pris cette position dans une conférence de presse, donnée à l'occasion des Conférences de Lima (1975) et de New-Delhi (1980).

dans son mémorandum sur la politique industrielle, avait déjà invoqué précédemment "le transfert progressif et ordonné de certaines activités vers les P.V.D.". Le 8 novembre 1976, le Conseil des ministres a convenu de rechercher, sur la base de propositions de la Commission, une vision globale des implications réciproques entre les politiques internes et externes de la C.E.E., d'une part, et la politique de coopération au développement, d'autre part. Cette préoccupation de cohérence est d'autant plus impérieuse que les politiques extérieures, animées d'un certain dynamisme, sont largement communautaires, alors que les politiques internes, plus conservatrices, sont peu communautaires et, dès lors, mal coordonnées avec tous les risques que ceci comporte. Les services de la Commission ont entamé l'analyse de la question. Avec les Etats A.C.P. regroupés dans les Conventions de Lomé, la Communauté s'est bornée à déclarer qu'elle était déterminée à appuyer l'industrialisation de ces pays et à leur ouvrir très largement ses marchés et qu'elle était consciente que cette politique aurait des répercussions sur ses structures de production. Mais ce n'est pas suffisant. Reste à savoir:

- par quelles voies institutionnelles la Communauté entend progresser dans cette voie, assurer la cohérence entre sa politique commerciale et ses politiques internes, associer les milieux économiques et sociaux, inspirer et coordonner l'action des Etats-membres;
- quels moyens seront utilisés à cette fin. Certains existent au moins à l'état potentiel, mais la plupart reste à définir et à mettre au point.

Comme on le voit, la Communauté se trouve placée devant un défi impressionnant. Elle connaît l'enjeu de la partie, il s'impose à elle d'avoir la sagesse et le courage d'aborder la difficulté rapidement avec la volonté ferme de réussir (196).

(196) Voir A. Huybrechts, op. cit., n. 193, p. 56-69.

CONCLUSION

La situation du Tiers-Monde face aux pays industrialisés de la C.E.E. ou de l'Amérique heurte notre sentiment de justice.

Dans une telle situation, l'action politique est indispensable: elle consiste d'abord à proposer aux citoyens de ces nations riches, la finalité d'une justice étendue à toute la planète; elle consiste à favoriser l'alimentation et l'alphabétisation; elle consiste à changer les termes de l'échange en faveur des pays en développement. Il faut comprendre qu'il n'y a pas de raccourci pour arriver à réaliser ces changements. Mais, s'il n'y a pas de raccourci, il y a des chemins beaucoup plus longs que d'autres.

Nous avons examiné le chemin emprunté par la C.E.E. pour répondre à ce sentiment d'injustice qui nous habite tous. En matière de modification des structures des échanges et de division internationale du Travail, nous avons conclu, à la fin de chaque Titre, que la C.E.E., sans emprunter le plus long détour, n'a pas choisi la voie la plus rapide, certains de ces gestes pouvant être perçus comme délibérément à contre courant de l'objectif fondamental.

Nous avons d'ailleurs, après ce constat peu encourageant, avancer quelques idées permettant, croyons-nous, d'accélérer la venue de ces changements indispensables. Espérons que certains sont déjà dans le cahier de propositions à l'ordre du jour de la C.E.E. dans les années à venir.

ANNEXE I

LE NOUVEL ORDRE ECONOMIQUE INTERNATIONAL (N.O.E.I.)

Les points marquants

Principes généraux du N.O.E.I.

- Libre choix, par chaque pays, de son système économique et social.
- Souveraineté permanente intégrale de chaque Etat sur ses ressources naturelles et sur toutes les activités économiques. Droit de contrôle et de nationalisation conformément à la législation interne des P.V.D..
- Réparation des préjudices subis à cause de la domination étrangère et coloniale.
- Légitimité des associations de producteurs.
- Participation réelle de tous les pays, sur une base d'égalité, au règlement des problèmes internationaux.
- Exécution des obligations et des engagements contractés par les pays industrialisés dans le cadre de la Stratégie internationale du développement (1970-1980) adoptée par l'Assemblée générale des Nations-Unies (le N.O.E.I. est en effet censé compléter et renforcer les objectifs énoncés dans cette stratégie).

Programme d'action

L'instauration du N.O.E.I. requiert l'adoption et l'exécution dans les délais prescrits d'un programme d'action d'une portée sans précédent.

1. Commerce international:

- Revalorisation et protection du pouvoir d'achat que les P.V.D. sont susceptibles d'obtenir grâce à leurs exportations. Pour l'énergie et les matières premières, les moyens suivants sont prévus:
 - . "indexation" (ou ajustement) des prix, compte tenu (selon la Déclaration de Manille) de la "valeur intrinsèque" liée à l'épuisement des gisements, de l'inflation (lien entre les prix d'importation et d'exportation) et de la dévalorisation des monnaies;
 - . transformation des richesses naturelles dans les pays producteurs.

- Ouverture des marchés contrôlés par les pays industrialisés et par leurs firmes: abolition des barrières douanières, élimination des pratiques commerciales restrictives, amélioration et application intégrale du système généralisé de préférences.
- Priorité aux produits naturels (par rapport aux succédanés synthétiques).
- Réduction des frais de transport et d'assurance, participation des P.V.D. à ces activités.

2. Réforme monétaire internationale, transfert de ressources et financement du développement.

- Réduction du rôle de l'or et des monnaies de réserve nationales au profit des droits de tirage spéciaux (D.T.S.) qui doivent devenir l'"avoir central de réserve" du futur système monétaire international.
- Etablissement d'un lien entre l'émission des D.T.S. et le financement du développement.
- Renégociation des dettes dues par les P.V.D. (annulation ou allègement selon les cas).
- Augmentation de l'aide publique et des transferts privés (y compris les investissements) conformément aux engagements pris par les pays industrialisés dans le cadre de la Stratégie internationale du développement. L'assistance financière devrait être déliée.

3. Industrialisation accélérée et transfert des techniques.

- Ajustement structurel des économies développées et stimulation du déploiement industriel, transformation des matières premières dans les pays producteurs, accroissement rapide de la part du Tiers-Monde dans la production industrielle mondiale (la Déclaration de Lima fixe un objectif de 25% à réaliser jusqu'en l'an 2000).
- Elaboration de règles internationales pour le transfert de technologie, accès aux connaissances détenues par les institutions publiques et privées, création d'une banque internationale de données techniques.

4. Contrôle des sociétés transnationales, droits et devoirs des Etats, renforcement du système des Nations-Unies.

- L'instauration d'un N.O.E.I. est impossible si des agents économiques et des Etats puissants n'appliquent pas les mesures prévues, voire les sabotent. Aussi, le Programme d'action adopté par l'Assemblée générale des Nations-Unies en 1974, prévoit-il une Charte des droits et devoirs économiques des Etats (votée en décembre 1974) et l'élaboration d'un "code international de conduite" à l'intention des sociétés transnationales (subordination de leurs activi-

tés au développement des pays d'accueil, réglementation des transferts techniques et de l'affectation des bénéfiques, etc.).

- Le programme d'action contient, en outre, une liste de mesures répondant à la "Volonté d'autonomie collective" du Tiers-monde et visant une coopération croissante entre P.V.D. (associations de producteurs, intégration régionale, échanges commerciaux, financiers et techniques accrus).
- Enfin, le N.O.E.I. implique le renforcement du rôle de l'O.N.U. (meilleure coordination des actions, extension des compétences de l'O.N.U.D.I., de la C.N.U.C.E.D., réforme et démocratisation des institutions financières internationales, etc.). Les P.V.D. les plus touchés par la crise des structures actuelles bénéficient, en outre, de l'aide prévue dans le "Programme spécial", adopté en 1974 par l'Assemblée des Nations-Unies.

Liste (non exhaustive) des résolutions traitant de l'instauration d'un N.O.E.I.

- Déclaration d'Alger, adoptée par la 4e Conférence au sommet des pays non-alignés (septembre 1973).
- Déclaration et Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international, textes adoptés par l'Assemblée générale des Nations Unies au cours de sa 6e Session extraordinaire (1er mai 1974).
- Charte des droits et devoirs économiques des Etats, texte adopté par la XXIXe Assemblée générale des Nations-Unies (décembre 1974).
- Déclaration et Plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels, texte adopté par la 2e Conférence générale de l'O.N.U.D.I. (mars 1975).
- Développement et coopération économique internationale, texte adopté par l'Assemblée générale des Nations-Unies au cours de sa 7e Session extraordinaire (septembre 1975).
- Déclaration et Programme d'action de Manille, texte adopté par la Réunion ministérielle du Groupe des 77 (février 1976).

* Cette présentation très claire du N.O.E.I. figure en annexe de l'article de H. Brawand, "Sous-développement et N.O.E.I.", in Options méditerranéennes, no 36, Paris, 1976.

ANNEXE II

LES OFFRES DU S.G.P.

<u>Pays donateurs</u>	<u>Date de mise en œuvre</u>	<u>Pays bénéficiaires</u>
Australie	1966	Pays en voie de développement membres du G.A.T.T.
Autriche	1-4-1972	Pays du groupe des "77" et territoires dépendants, Bulgarie, Espagne, Grèce, Israël, Malte, Portugal, Roumanie et Turquie.
Canada	1-7-1978	Pays du groupe des "77" et territoires dépendants.
C.E.E. (six pays)	1-7-1971	Pays du groupe des "77" et territoires dépendants.
Etats-Unis	1-1-76	98 pays et 39 territoires.
Japon	1-8-1971	Pays du groupe des "77" et territoires dépendants, Bulgarie, Espagne, Grèce, Israël, Malte, Portugal, Roumanie et Turquie.
Nouvelle-Zélande	1-1-1972	Pays du groupe des "77" et territoires dépendants, Espagne, Grèce, Israël, Malte, Turquie, Bulgarie et Roumanie.
Pays Nordiques:		
- Danemark (1)	1-1-1972	Pays du groupe des "77" et territoires dépendants.
- Finlande	1-1-1972	Pays du groupe des "77" (à l'exception de la République du Vietnam et de la République de Corée) territoires dépendants et Bulgarie.
- Irlande (1)	1-1-1972	Pays du groupe des "77" et territoires dépendants.
- Norvège	1-10-1971	Pays du groupe des "77" et territoires dépendants.

- Suède	1-1-1972	Pays du groupe des "77" et territoires dépendants, Corée du Nord, Vietnam du Nord, Israël et Mongolie.
Royaume-Uni (1)	1-1-1972	Pays du groupe des "77", territoires dépendants et Malte.
Suisse	1-3-1972	Pays du groupe des "77" et territoires dépendants, Espagne, Israël, Grèce, Malte, Turquie.

(1) Maintenant membres de la C.E.E..

* Ce tableau est tiré de A. Liontas, op. cit., n. 33, p. 32.

ANNEXE III

ETATS A.C.P. ET C.E.E.

1. 46 Etats A.C.P. signataires de la Convention A.C.P.-C.E.E. de Lomé

Afrique:

- République populaire du Bénin
- République du Botswana
- République du Burundi
- République Unie du Cameroun
- Empire Centrafricain
- République populaire du Congo
- République de Côte d'Ivoire
- Ethiopie
- République gabonaise
- République de Gambie
- République de Ghana
- République de Guinée
- République de Guinée-Bissau
- République de Guinée Equatoriale
- République de Haute Volta
- République du Kenya
- Royaume du Lesotho
- République du Libéria
- République du Malawi
- République Malgache
- Mali
- Ile Maurice
- République islamique du Mauritanie
- République du Niger
- Nigéria
- République de l'Ouganda
- République rwandaise
- République du Sénégal

- République de Sierra Leone
- République Démocratique Somalienne
- République Démocratique du Soudan
- Royaume du Swaziland
- République Unie de Tanzanie
- République du Tchad
- République togolaise
- République du Zaïre
- République de Zambie

Caraïbes:

- Bahamas
- Barbade
- Grenade
- République coopérative de Guyane
- Jamaïque
- Trinité et Tobago

Pacifique:

- Fidji
- Samoa Occidentale
- Tonga

2. 11 Etats partenaires ayant accédé à la Convention A.C.P.-C.E.E. de Lomé en 1976 - 1977 - 1978 - 1979.

Afrique:

- République du Cap Vert
- Etat Comorien
- République de Djibouti
- République démocratique de Sao Tomé et Príncipe
- République des Seychelles

Caraïbes:

- République du Surinam
- Dominique
- Sainte-Lucie

Pacifique:

- Papouasie - Nouvelle-Guinée
- Iles Salomon
- Iles Tuvalu

3. 9 Etats de la C.E.E.

- Allemagne de l'Ouest
- Belgique
- Danemark
- France
- Irlande
- Italie
- Luxembourg
- Pays-Bas
- Royaume-Uni

* Cette liste est tirée de P. Bouvier, op. cit., n. 75, p. 135-136

BIBLIOGRAPHIE GENERALE COMPLEMENTAIRE

- Allain, S., Investissements privés et développement in Pays en voie de développement et transformation du droit international, Colloque de la S.F.D.I., Paris, Pedone, 1974, p. 253-271.
- Alpert, P., Partnership or confrontation? Poor lands and rich, New-York, édit. New-York Free Press, 269 p.
- Arnold, H.J.P., Aid for development: a political and économical study, London, Edit. Bodley Head, 1966, 256 p.
- Ballaloud, J., De la première à la seconde convention de Lomé, R. Jur. Pol. Ind. Coop., t. 34, no 4, décembre 1980, p. 789-799.
- Bendavid, A., Developped and underdevelopped: a radical view of constructive relationship, La Haye, Institute of Social Studies, 1973.
- Bourrinet, J., La coopération économique eurafricaine, Paris, P.U.F., 1976.
- Boyer, A.M., De nouveaux concurrents commerciaux: les pays africains, La Documentation française, Problèmes économiques, no 1545, 2 novembre 1977, p. 5.
- Buttrick, J., Two views of aid and development, Ottawa, Economic Council of Canada, 1979, 188 p.
- Carreau, D.; Juillard P.; Flory, Th., Drôit International économique, 2e édit., Paris, L.G.D.J., 1980, p. 341-365.
- Carreau, D.; Juillard, P. Flory, Th., Chronique de droit international économique, 1971, A.F.D.I., 670-672.
- Chardonnet, J., Une oeuvre nécessaire: l'industrialisation de l'Afrique, Paris, P.U.F., 1956.
- Cheysson, Cl., Un accord unique dans l'histoire, Le Courrier Communauté européenne - Afrique-Caraïbes-Pacifique, no 31, spécial mars 1975, p. 11.
- Cheysson, Cl., L'Europe et le Tiers-Monde, Le Courrier Communauté européenne - Afrique-Caraïbes-Pacifique, no 48, mars-avril 1978, p. 56.
- Colombe, A.; Davin, C., et autres, Etudes de doctrine et droit international du développement, Paris, P.U.F., 1975.
- Commission des Communautés Européennes, Les échanges commerciaux entre la C.E.E. et les Etats Africains et Malgaches Associés 1958-1967, Bruxelles, édit. Communautés européennes, 1969, 201 p.

- Cousté, P.B., L'association des pays d'Outre-mer à la Communauté Economique Européenne, Paris, édit. Librairie de la Cour de Cassation, 1959.
- De la Charrière, G., Commerce extérieur et sous-développement, Paris, P.U.F., 1964.
- De la Charrière, G., La stratégie commerciale du développement, Paris, P.U.F., 1973, 236 p.
- Dockes, P., L'international du capital, Paris, P.U.F., 1975, 285 p.
- Dolan, M.B., The Lomé Convention and Europe's relationship with the Third World: a critical analyses, Revue d'intégration européenne, vol. 1, no 3, mai 1978, p. 369-394.
- Domergue, M., Théorie et pratique de l'assistance technique, Paris, édit. Economie et humanisme, 1973, 239 p.
- Erard, L., La croissance économique: phénomène de déséquilibre harmonisé, Neufchâtel (Suisse), édit. de la Baconnière, 1977, 240 p.
- Ferrandi, J., L'avenir de l'association euro-africaine, Revue Les problèmes de l'Europe, no 44, 1969, XIIe année, p. 11.
- Filori, J.M., La Communauté devra être attentive aux disparités de développement existant entre ses associés, Revue du Marché Commun, no 141, février 1981, p. 131.
- Fuchs, Y., La coopération, aide ou néo-colonisation, Paris, édit. Sociales, 1973, 190 p.
- Gabriel, P.P., The international transfer of Corporate Skills, Boston, édit. Harvard University, 1967, 217 p.
- Grégoire, Ch., Abidjan: Colloque sur la Convention de Lomé, Le Courrier Communauté européenne-Afrique-Caraïbes-Pacifique, no 44, juillet-août 1977, p. 79.
- Hayter, T., Aid as imperialism, London, édit. Harmondsworth, 1971, 221 p.
- Herrera, A., Un monde pour tous, Paris, P.U.F., 1977, 271 p.
- Hevery, G., Trois interprétations pour une réalisation Nord-Sud: laquelle est la bonne?, A.C.D.I. 707.
- Luchaire, F., L'association à la Communauté Economique Européenne: Perspectives d'avenir, Revue juridique et politique indépendance et coopération, no 4, octobre-novembre 1975, 29e Année, p. 422.
- Mende, T., De l'aide à la recolonisation, Paris, édit. Seuil, 1975.
- Neale, Alan D., The flow of Resources from rich to poor, New-York, A.M.S. Press, 1961, 83 p.

- Noelke, M., et autres, Europe-Tiers-Monde: le dossier de l'interdépendance, 2e édition, Bruxelles, édit. Commission des Communautés européennes, 1980.
- O.C.D.E., Centre de développement de l'O.C.D.E., Programmation, Distribution des Revenus, investissements privés étrangers, Paris, édit., O.C.D.E., 1974, 232 p.
- Patterson, P.J., Notre négociation portera sur une nouvelle convention, Le Courrier Communauté Européenne - Afrique-Caraïbes-Pacifique, no 49, mai-juin 1978, p. 4.
- Pellet, A., Le droit international du développement, Paris, P.U.F., 1975, 125 p.
- Penouil, M., L'évolution du commerce intrafricain et du commerce C.E.E.- Afrique Noire in La C.E.E. et le Tiers-Monde, les grands problèmes européens, 2e édit., Paris, édit. Communautés Européennes, juin 1975, pages bleues.
- Samir, A., Le développement inégal, essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique, Paris, édit., de Minuit, 1973, 350 p.
- Samir, A., Condition essentielle de coopération: l'égalité réelle des partenaires in La crise économique mondiale... Quelles solutions pour les Pays en voie de développement?, Colloque de Suresnes, Le Courrier Communauté européenne - Afrique-Caraïbes-Pacifique, no 33, septembre-octobre 1975, p. 7 et ss.
- Schiffman, Ch., Histoire d'une négociation et d'une Convention, Le Courrier Communauté Européenne - Afrique-Caraïbes-Pacifique, no 31, spécial mars 1975, p. 3-6.
- Schiffman, Ch., Le Fonds européen de développement, Histoire de onze années, Revue française d'études politiques africaines, no 46, octobre 1969, p. 54-75.
- Soubestre, Ph., L'évolution des échanges commerciaux entre la C.E.E. et les E.A.M.A., Revue française d'études politiques africaines, no 46, octobre 1969, p. 76-95.
- Tinbergen, J. (coordonnateur), Nord-Sud: du défi au dialogue, Amsterdam, 3e Rapport au Club de Rome, 1976, 464 p.
- Torrelli, M.; Valaskas, K., L'évaluation de l'impact des effets de domination C.E.E./E.A.M.A., in La C.E.E. et le Tiers-Monde, les grands problèmes européens, 2e édit., Paris, édit. Communautés Européennes, Juin 1975, pages vertes.
- Vignes, D., La poursuite par la Communauté élargie de la politique d'association avec des pays en voie de développement, Annuaire européen, Vol, XIX, 1971, La Haye, 1973, p. 95-127.
- Vedavato, G., L'association à la C.E.E. des E.A.M.A., Heule, édit. U.G.A., 1964.
- Wightman, D., L'intérêt du développement du Tiers-Monde pour l'économie des pays industriels, New-York, O.N.U., 1972, 81 p.

RESUME

Un des objectifs fondamentaux de la réforme de l'ordre économique mondial est la création d'une industrie viable dans les pays en développement.

Si l'industrialisation est vite apparue comme la clef essentielle du développement économique du Tiers-Monde, il a fallu étudier, de près, les moyens pour arriver à favoriser cette industrialisation.

Les organisations internationales mises sur pied pour s'occuper de cette tâche ont fixé un certain nombre d'objectifs et de moyens de coopération commerciale et industrielle. Cette coopération, à double volets, avait pour objectif de changer l'actuelle division internationale du travail, qui fait que les pays en développement produisent des biens manufacturés.

Les moyens de coopération à la disposition des pays développés sont donc de deux ordres. Lorsqu'ils sont de nature commerciale, ils visent à supprimer toutes les barrières commerciales, tarifaires et non-tarifaires, et à faire la promotion des produits manufacturés des pays en développement sur leurs marchés. Les pays développés peuvent alors conclure des ententes multilatérales, à cet effet, ou proposer une "offre préférentielle" appelée "Système généralisé de préférences".

Lorsque les moyens de coopération sont de nature industrielle, ils visent à favoriser la mise sur pied d'une industrie locale, par le biais d'un apport financier important, d'un transfert de la technologie, d'une coopération entre les entreprises des diverses classes de pays et d'une restructuration de l'industrie des pays développés.

Si ces moyens sont bien utilisés et harmonisés, l'on pourra conclure en une véritable politique de redéploiement industriel, favorisant le développement économique du Tiers-Monde.

Notre propos aura donc été d'examiner ce que la Communauté économique européenne (C.E.E.) a fait pour favoriser l'industrialisation des pays en développement et le changement dans la division internationale du travail.

Nous verrons qu'elle a utilisé divers moyens pour y arriver mais que, dans l'ensemble, presque toute la politique communautaire des vingt-cinq dernières années, à l'égard des pays en développement, a été beaucoup plus centrée sur la C.E.E., elle-même, que sur l'intérêt du Tiers-Monde.

En matière de coopération commerciale, la C.E.E. a mis sur pied, dès 1957, dans le Traité de Rome, une politique de coopération avec les colonies françaises et belges d'Afrique. En 1962 et 1969, elle a conclu des Traités, dit Yaoundé I et II, qui prolongeait les liens commerciaux du Traité de Rome avec les pays, maintenant indépendants, d'Afrique francophone. Puis, en 1975 et 1980, les Conventions de Lomé I et II ont été signées avec un plus grand nombre de pays en développement, comprenant à la fois les pays d'Afrique francophone et anglophone (le Royaume-Uni ayant joint la C.E.E. en 1972) et certains pays des Caraïbes et du Pacifique.

Entre-temps, en 1971, la C.E.E. avait mis sur pied un système généralisé de préférences universel.

Nous verrons que cette politique commerciale a très peu fait pour changer la structure de la division internationale du travail.

En matière de coopération industrielle, la C.E.E., à travers diverses ententes, a utilisé l'ensemble des moyens disponibles pour favoriser l'industrialisation des pays en développement. Une coopération financière, technologique et inter-entreprises a été mise sur pied. Nous verrons que tout en étant plus efficace que la coopération commerciale, cette coopération industrielle a été beaucoup trop modeste pour avoir un véritable effet d'entraînement sur la structure des échanges commerciaux.

Il faudra donc conclure que, malgré les apparences, la C.E.E. a fait très peu pour changer la division internationale du travail actuelle, source de l'écart entre le développement économique des pays du Nord et celui du Sud. Nous ferons ensuite quelques recommandations permettant d'accélérer le processus.