

La politique industrielle dans la Communauté économique européenne : Crise et changement

Industrial Policy in the European Economic Community: Crisis and Change

Kenneth S. Courtis

Volume 12, Number 2, 1981

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/701195ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/701195ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Courtis, K. S. (1981). La politique industrielle dans la Communauté économique européenne : Crise et changement. *Études internationales*, 12(2), 269–320. <https://doi.org/10.7202/701195ar>

Article abstract

The ultimate goal of industrial policy is to allow constant improvement in both the quality and standard of living. Necessary conditions to such improvement are full employment at both high, real wages and at increasing rates of productivity. For the European Economic Community, productivity must not only increase absolutely but also relatively, in comparison to other international competitors. Yet during the 60's and early 70's, Europe's competitive position in a number of major industrial sectors weakened, such that the energy shock, when it did come, signaled a reversal in established terms of trade. Suddenly, the Common Market was confronted with new problems of adjustment and decline.

It is within this context that both the role and the focus of EEC industrial policy have changed and that come to play the underlying dynamics that shape European industrial policy formulation. In these new economic conditions, traditional policies of demand management, of counter-cyclical measures and of monetary control have proved inadequate to restore real growth, full employment and ordered structural change. While purely national solutions appear to be no longer possible in many sectors, member countries have become increasingly locked into competitive rather than the complementary industrial strategies. New and intense political strains have emerged.

Political legitimacy and a clear mandate are critical to the formulation and implementation of industrial policy. Although the essential economic logic of the Treaty of Rome is clear, its political dimensions are less evident. Indeed there is nothing in the Common Market treaty about industrial policy. Yet as the question of industrial development moves to the centre of political debate, the future evolution of the community will be increasingly linked to EC industrial policy. This article analyzes European industrial policy as we enter the 80's. It begins with an analysis of the economic realities and the social and political forces behind the changing focus of European industrial policy and examines briefly the context of industrial policy formulation at the European Community level. Subsequently it turns to the new sectoral pattern and emphasis of European industrial policy. Finally, the article evaluates the evolution of European industrial policy in the latter part of the 70s and considers emerging trends.

LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DANS LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE : CRISE ET CHANGEMENT

Kenneth S. COURTIS*

ABSTRACT — Industrial Policy in the European Economic Community: Crisis and Change**

The ultimate goal of industrial policy is to allow constant improvement in both the quality and standard of living. Necessary conditions to such improvement are full employment at both high, real wages and at increasing rates of productivity. For the European Economic Community, productivity must not only increase absolutely but also relatively, in comparison to other international competitors. Yet during the 60's and early 70's, Europe's competitive position in a number of major industrial sectors weakened, such that the energy shock, when it did come, signaled a reversal in established terms of trade. Suddenly, the Common Market was confronted with new problems of adjustment and decline.

It is within this context that both the role and the focus of EEC industrial policy have changed and that come to play the underlying dynamics that shape European industrial policy formulation. In these new economic conditions, traditional policies of demand management, of counter-cyclical measures and of monetary control have proved inadequate to restore real growth, full employment and ordered structural change. While purely national solutions appear to be no longer possible in many sectors, member countries have become increasingly locked into competitive rather than the complementary industrial strategies. New and intense political strains have emerged.

Political legitimacy and a clear mandate are critical to the formulation and implementation of industrial policy. Although the essential economic logic of the Treaty of Rome is clear, its political dimensions are less evident. Indeed there is nothing in the Common Market treaty about industrial policy. Yet as the question of industrial development moves to the centre of political debate, the future evolution of the community will be increasingly linked to EC industrial policy.

This article analyzes European industrial policy as we enter the 80's. It begins with an analysis of the economic realities and the social and political forces behind the changing focus of European industrial policy and examines briefly the context of industrial policy formulation at the European Community level. Subsequently it turns to the new sectoral pattern and emphasis of European industrial policy. Finally, the article evaluates the evolution of European industrial policy in the latter part of the 70s and considers emerging trends.

* Professeur au Département de science politique de l'Université Laval.

** Je tiens à remercier J. Story, D. Kennedy, J. Capdevielle, C. Masson et J. Weber qui ont bien voulu commenter les versions préliminaires de cet article et dont les suggestions ont contribué à améliorer le texte. Je remercie plus particulièrement Edward Heath ainsi que la Fondation Polibus qui ont contribué tous deux au financement de cette recherche.

INTRODUCTION

Lorsque l'euphorie qui régnait pendant les années 60 et au début des années 70 est reconsidérée à partir de la perspective économique incertaine des années 80, elle fait penser à celle dont Keynes fit la description au début du siècle :

Quel épisode extraordinaire du progrès économique de l'homme de cette époque... Le citoyen de Londres pouvait commander par téléphone, en dégustant son thé matinal au lit, la quantité de divers produits de la terre qui lui convenait, et il pouvait raisonnablement s'attendre à ce qu'ils soient livrés à sa porte sans tarder ; au même moment, et de la même façon, il pouvait risquer sa fortune dans les ressources naturelles et les nouvelles entreprises de n'importe quelle partie du monde et prendre part à leurs profits et à leurs avantages éventuels, sans effort ni même ennui... Cependant, ce qui est le plus important, c'est que, pour lui, cette situation semblait normale, indiscutable et permanente, il n'arrivait pas à penser que ce progrès était précaire, et tout écart lui paraissait aberrant, scandaleux ou accidentel...¹

Une grande ambition à la mesure d'une vaste expansion économique apparemment sans fin, la prospérité et le bien-être ont caractérisé de façon similaire l'épisode moderne du développement économique, qui a pris fin en 1974. L'Europe occidentale, renaissant des cendres de la guerre, exubérante d'énergie et d'un optimisme sans bornes, se préparait à affronter « le défi américain ». À Bruxelles, on élaborait des projets pour le futur. Le retard technologique qui séparait l'Europe des États-Unis serait rattrapé. Un projet de politique industrielle européenne était préparé, bien que le Traité de Rome n'y fasse aucunement référence et que le Conseil des Ministres n'ait jamais clairement accepté un tel projet.²

De grands projets étaient élaborés pour favoriser la croissance rapide des industries de pointe que sont l'énergie nucléaire, l'enrichissement de l'uranium, la machine-outil électronique, les installations électriques, l'informatique, l'aéronautique et l'espace. Le débat politique se faisait en termes d'une nouvelle qualité de la vie et du travail et avec une pleine assurance devant l'avenir ; les objectifs humains et sociaux du développement économique étaient tracés³.

Cependant, depuis 1974, on assiste à un changement radical de la forme, de la nature, de l'envergure aussi bien que des enjeux de la politique industrielle

1. John Maynard KEYNES, « The Economic Consequences of Peace », Londres, 1919, cité dans le livre de Richard T. GRIFFITHS, « Government, Business and Labour in European Capitalism », Londres, Europotentials Press, 1977, p. 15.
2. *Industrial Policy in the Community*, préparé sous la direction de Guido Dolonna di Paliano, Bruxelles, Commission des communautés européennes, 1970. En avril 1972, Altiero Spinelli, le Commissaire industriel de la CE (1970-76) a organisé la Conférence de Venise sur la société industrielle.
3. Des représentants syndicaux, patronaux et des États ont participé à cette conférence dont les thèmes principaux étaient : (i) les besoins collectifs et la qualité de la vie ; (ii) le développement industriel et la réduction des besoins régionaux et sociaux ; (iii) la CE dans un nouveau monde de progrès technique, les multinationales et l'industrialisation du Tiers-Monde.

européenne. Simultanément le temps de décision qui se trouvait dans un vague et lointain avenir, est désormais imposé par l'urgence immédiate du présent. La rhétorique et l'optimisme facile des années 60 et du début des années 70 ont subitement cédé la place aux conditions combien plus difficiles d'une nouvelle réalité qu'imposent les changements dans l'environnement concurrentiel international, les nouveaux termes du change international, la transformation des conditions économiques d'un grand nombre de secteurs et, d'une manière plus générale, par le développement d'une nouvelle division du travail à l'échelle mondiale.

À la fin des années 70, la politique industrielle européenne se retrouvait avec un nouveau vocabulaire: cartel de crise, anti-dumping, rationalisation, prix de référence, recyclage, concurrence déloyale, quotas, parts du marché administrées, industries en déclin, régions atteintes, surcapacité, subvention, adaptation, changement, restructuration.

Dans cet article sur la nouvelle politique industrielle de la Communauté européenne, nous analyserons en premier lieu les réalités économiques ainsi que les forces sociales et politiques qui influencent l'orientation de la politique industrielle de l'Europe. Ensuite, nous examinerons brièvement le contexte de la formulation de la politique industrielle au niveau de la Communauté européenne (CE). Dans un troisième temps, nous analyserons la nouvelle structure sectorielle de la politique industrielle de l'Europe. Enfin, nous évaluerons l'évolution de la politique industrielle de l'Europe depuis le début de la crise et le rôle qu'elle jouera dans la vie politique de la Communauté au cours des années 80.

I - LA CRISE ÉCONOMIQUE ET LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DE LA CE

A — De nouvelles réalités économiques

Le premier signe de la crise de l'énergie n'a pas seulement amené la fin de la phase d'expansion antérieure, mais il a aussi accéléré la transformation déjà profonde de la structure économique internationale. Lorsque ce changement a éclaté avec toute sa force, les réalités économiques sont soudainement apparues transformées. Des forces politiques et sociales, nouvelles et différentes, sont tout d'un coup intervenues dans la formulation de la politique industrielle européenne.

Dans cette première partie de l'article, nous analyserons les changements structuraux de l'environnement économique international qui ont rendu l'Europe vulnérable à la crise, la nature du choc de 1973 ainsi que ses conséquences immédiates, et les problèmes à la fois fondamentaux et à long terme auxquels doivent désormais faire face la politique industrielle de la Communauté.

1 - Le développement de la vulnérabilité à la crise

La stabilité du système monétaire international et la croyance selon laquelle le dollar était aussi solide que l'or, ont toutes deux été des facteurs essentiels de l'essor fantastique du commerce international et de l'investissement durant les années 50 et 60. Pendant cette période, alors que les tarifs douaniers avaient chuté de façon

significative, les pays industrialisés étaient devenus de plus en plus engagés dans le commerce international, un grand nombre de pays en voie d'industrialisation adoptaient des stratégies de développement axées sur l'exportation massive d'un petit nombre de produits.

TABLEAU I

VOLUME DES EXPORTATIONS EN % DU PNB POUR CERTAINS PAYS MEMBRES
DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

PAYS	1951	1960	1970	1976
Belgique	24%	30%	48%	60%
France	8%	10%	13%	16%
RFA	8%	13%	18%	24%
Hollande	16%	24%	37%	48%
Italie	4%	7%	14%	17%
Royaume-Uni	14%	13%	16%	20%

Source: *The Economist*, 14 janvier 1978

Bien que presque la moitié de ce commerce s'effectuait à l'intérieur de la CE, aucune autre région du monde n'était devenue aussi dépendante des exportations et, donc, de la stabilité du système monétaire international. Mais, l'abandon de Bretton Woods, ainsi que les convulsions monétaires provoquées par les dévaluations en cascade du dollar, signalaient à la fois que les conditions de cette stabilité étaient désormais minées et que la capacité du système monétaire à répondre aux bouleversements dans la structure internationale du capital et du pouvoir économique en rapide évolution s'était considérablement atrophiée.

À la fin des années 60, au moment même où la demande avait commencé à baisser dans un grand nombre de secteurs industriels qui formaient jusqu'alors la base d'une croissance économique soutenue⁴, les industries européennes eurent à faire face à de rapides augmentations de salaires alors que la concurrence internationale devenait encore plus intense. Plusieurs producteurs de la Communauté furent forcés à réduire leurs marges tout simplement pour conserver leur part des marchés tant étrangers qu'intérieurs⁵. (Voir le Tableau II). Toutefois, en dépit de cette détérioration générale de la position concurrentielle européenne, lorsque l'activité économique semblait reprendre de plus belle en 1972 et au cours des neuf

4. La demande a commencé à faiblir dans une grande quantité de secteurs s'étendant des machines-outils, des produits de la sidérurgie et de la métallurgie, des pâtes et papiers au matériel de transport et à l'électronique de masse. Voir Annexe 1: *Évolution de la demande mondiale dans divers secteurs industriels*.

5. Même si le Tableau II ne présente que l'évolution des bénéfices nets des deux secteurs (exportations et marché local), la tendance est évidente en ce qui concerne la position internationale européenne, étant donné l'importance du secteur des exportations dans l'économie de la plupart des pays de la Communauté. Pour de plus amples informations, voir Annexe 2, *Évolution des écarts bruts du secteur manufacturier dans certains pays, 1960 à 1970*.

premiers mois de 1973, on a augmenté encore la capacité de production dans plusieurs secteurs déjà sérieusement menacés⁶.

TABLEAU II

BÉNÉFICES NETS APRÈS LA DÉPRÉCIATION EN % DU REVENU NATIONAL
POUR CERTAINS PAYS EUROPÉENS

PAYS	1965	1970	1977
France	24,7%	22,6%	16,9%
RFA	20,1%	13,5%	7,5%
Italie	11,2%	8,8%	8,2%
Royaume-Uni	12,3%	8,7%	5,2%

Source: *Étude économique, Royaume-Uni*, OCDE, mars 1979, p. 35 et *Statistics of the IMF*.

Lorsque la crise de pétrole a enfin éclaté, l'Europe industrielle, prise au dépourvu, était devenue très vulnérable. Dans le contexte de l'instabilité monétaire, une dépendance croissante des exportations, une demande à long terme à la baisse, la formation d'une surcapacité, des bénéfices soumis à des coûts salariaux en augmentation continue et à un environnement international toujours plus intensément concurrentiel⁷, l'économie européenne, bien qu'elle ait paru en plein essor, était devenue fragile sur le plan stratégique, car incapable de supporter encore un autre choc sans courir le risque d'un profond bouleversement économique. Mais à la fin de 1973, ce choc s'est produit avec une violence insoupçonnée.

2 - Les conséquences immédiates de la crise

Partout dans la Communauté, de graves problèmes de balance des paiements se sont rapidement développés. Le taux de chômage a monté en flèche alors que l'économie se contractait brutalement. Tandis que les gouvernements européens commençaient à injecter des montants massifs de nouvelles liquidités dans l'économie afin de réduire le mouvement déflationniste déclenché par les augmentations tout aussi énormes des prix du pétrole, la spirale inflationniste qui se formait déjà depuis 1969, a subitement bondi hors de tout contrôle.

6. Dans un commentaire sur le groupe des fibres synthétiques, qui devait connaître plus tard de graves problèmes de surcapacité, *The Economist* observait que dans l'industrie « l'investissement ressemble à la poursuite dans une course de cyclisme. À un moment donné, les compétiteurs font du surplace, se tenant debout sur leurs pédales. Une minute après, tout le monde part en ordre dispersé, et avec une tendance à oublier les leçons d'histoire, digne des Bourbons », *The Economist*, 7 avril 1979.

7. Par ailleurs, étant donné qu'un grand nombre des nouveaux venus sur le marché international ne font pas toujours appel à la même rationalité lors de l'évaluation des investissements, ni aux mêmes critères de rentabilité, de financement, ou de risque que ne le font des entreprises occidentales plus traditionnelles (Voir B.C.G. *Report on Sweden*, 1978, p. 69), la structure ainsi que la dynamique de la concurrence internationale ont toutes deux commencé à changer d'une manière significative. Les entreprises européennes auraient à s'adapter, quelle que soit la difficulté qu'elles éprouvent à le faire.

TABLEAU III

CROISSANCE DE LA MASSE MONÉTAIRE ET INFLATION
ANNUELLES DANS CERTAINS PAYS DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

	France	RFA	Italie	Royaume-Uni
<i>Masse monétaire</i>				
1960-1973 (moyenne)	10,2%	8,1%	15,7%	5,4%
1973, IV ^e trimestre	26,4%	16,9%	28,2%	33,7%
<i>Inflation</i>				
1969-1973 (moyenne)	4,4%	3,2%	4,5%	4,7%
1974, III ^e trimestre	11,0%	6,0%	15,1%	27,0%

Source: Statistiques du F.M.I.

Bien que la crise soit mondiale⁸, son impact macro-économique a été nettement différent d'un membre de la Communauté à l'autre. L'Italie et le Royaume-Uni se sont trouvés aux prises à la fois avec une inflation galopante et une stagnation généralisée. En Allemagne fédérale et dans les pays du Bénélux, alors que l'inflation est demeurée plus basse, l'investissement productif et la croissance ont tous deux chuté. En Belgique et en particulier en Irlande, le chômage a atteint de très hauts niveaux. Quant à la France, son niveau d'inflation est demeuré très élevé et l'équilibre de sa position extérieure déjà fragile, a été maintenu aux dépens de la consommation intérieure et de plus d'un million et demi de chômeurs. La Figure I présente une synthèse comparative des principaux effets macro-économiques de la crise⁹.

3 - Les aspects à long terme de la crise

Alors que les aspects macro-économiques de la crise sont venus aggraver les problèmes à long terme de la structure industrielle européenne, la Communauté, dans son ensemble, a perdu du terrain sur presque tous les principaux marchés mondiaux. C'est sur cet arrière-plan que l'affaiblissement général de la position concurrentielle internationale de l'Europe prend toute sa signification, car elle a signalé un renversement fondamental des termes d'échange entre les producteurs industriels et les fournisseurs de matières premières. Subitement, les économies européennes se trouvaient confrontées à des problèmes d'adaptation à des conditions concurrentielles tout à fait nouvelles. Une telle adaptation supposait une restructuration économique radicale et même le déclin de certaines industries traditionnelles dont la compétitivité et plus particulièrement la structure des coûts s'étaient radicalement dégradées.

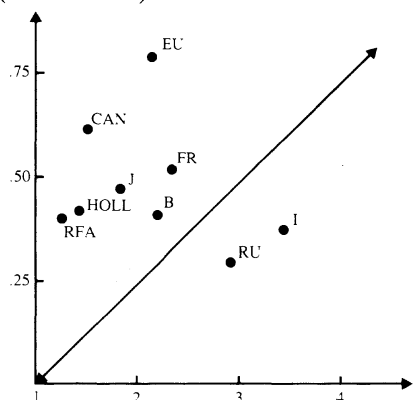
8. Quoique cela ne soit pas tout à fait le propos de cet article, il est intéressant de noter que, malgré la crise, les P.U.P. ont conservé des taux de croissance très solides depuis 1973. Voir Annexe 3: « Production dans L'OCDE et les PVD, 1960-1977 » et « Prix, taux de chômage et croissance dans les sept principaux pays de l'OCDE, 1973-1980 ».

9. Voir Annexe 4: « Principaux indicateurs économiques pour certains pays membres de la Communauté européenne, 1965-1979 », pour une analyse détaillée des tendances macro-économiques avant et pendant la crise.

FIGURE I

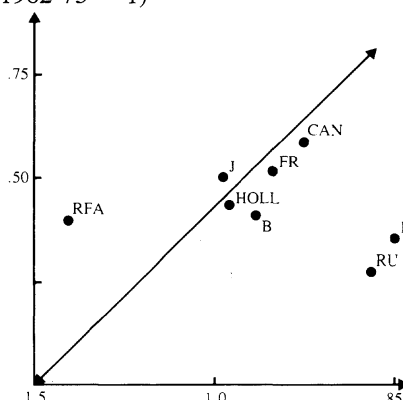
TAUX MOYEN DE CROISSANCE, D'INFLATION, DE CHÔMAGE ET DE FORMATION BRUTE DE CAPITAL FIXE, DE COUVERTURE DE LA BALANCE COMMERCIALE DANS CERTAINS PAYS: 1974-1978 COMPARÉ À 1962-1963

Taux moyen de croissance:
1974-78 comparé à 1962-73
(1962-73 = 1)



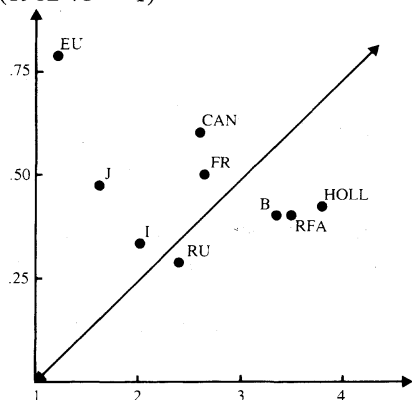
Taux moyen de chômage:
1974-78 comparé à 1962-73
(1962-73 = 1)

Taux moyen de croissance:
1974-78 comparé à 1962-73
(1962-73 = 1)



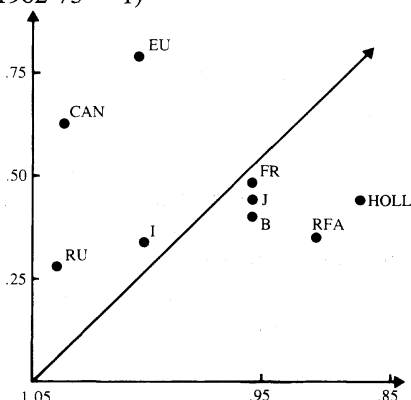
Balance commerciale: taux moyen de
couverture de importations couvert
par les exportations
1974-78 comparé à 1965-73
(1965-73 = 1)

Taux moyen de croissance:
1974-78 comparé à 1962-73
(1962-73 = 1)



Taux moyen d'inflation:
1974-78 comparé à 1962-73
(1962-73 = 1)

Taux moyen de croissance:
1974-78 comparé à 1962-73
(1962-73 = 1)



Taux moyen de formation brute de capital
fixe: 1974-78 comparé à 1965-73
(1965-73 = 1)

TABLEAU IV

CONCURRENCE INDUSTRIELLE DANS LE MONDE
1973-1977

MARCHÉS	Concurrents				
	C.E.E.	USA	Japon	PVD	E.E.
EU	-----		+++	++++	0
C.E.E.	-	-	+	+	0
E.E.*	0	0	++	0	-----
PVD**	-	-	+	+	+
Japon	0	0		0	--
PVD***	+	+	+	--	0

* Europe de l'Est

** PVD non-producteurs de pétrole

*** PVD producteurs de pétrole

Légende:

+ Gain d'un point, 1973-77

- Perte d'un point, 1973-77

0 Stabilité

Source: CEPII, 1979.

Citons en exemple, l'industrie des produits chimiques, un secteur où les entreprises européennes sont parvenues à créer une position concurrentielle à l'échelle mondiale. Avant octobre 1973, le prix du pétrole représentait moins de 45% des coûts variables (principalement en tant que matière première et combustible) dans les produits chimiques à base d'hydrocarbures. En 1977, cette proportion atteignait 75%, et grimpait encore avec les augmentations du prix du pétrole de 1979-80. Alors que les innovations technologiques semblent avoir atteint un certain plateau dans l'industrie, les coûts des matières premières, l'efficacité des processus productifs ainsi que les économies d'échelle sont devenus d'une importance critique dans le maintien des positions concurrentielles dans tous les segments de ce secteur du marché, à l'exception des produits de haute valeur ajoutée. Ces nouvelles conditions ont très largement favorisé l'entrée dans le segment des produits chimiques de base des producteurs de l'Europe de l'Est et de quelques pays en voie de développement riches en pétrole. Pendant ce temps, la baisse du dollar, les prix artificiellement bas du pétrole nord-américain — maintenus d'ailleurs à ce niveau par l'État — ainsi que les effets d'échelle et de l'efficacité des opérations productives, ont donné un large avantage compétitif aux producteurs basés au Canada et aux États-Unis. L'industrie chimique européenne, réduite à l'impuissance et aux prises avec une énorme surcapacité, a vite sombré dans la crise et n'a pas tardé à demander la création d'un « cartel de crise » et d'un dispositif de protection « temporaire »¹⁰.

10. *The Economist*, 7 avril 1979 et 27 octobre 1979; « Europe-États-Unis: la guerre des fibres », in *Le Nouvel Économiste*, 22 octobre 1979. En fait l'industrie fait face à une surcapacité structurelle car avec les nouveaux coûts de facteurs et l'intensité de la compétitivité de la concurrence internationale, beaucoup d'usines européennes ne sont plus désormais rentables. D'ailleurs, c'est la liquidation de ce capital non rentable par un nouveau capital concurrentiel qui est un des enjeux principaux de la crise.

Bien que la structure, la dynamique et l'ampleur du changement varient d'une industrie à l'autre, ce qui se produisait dans le secteur de l'industrie chimique était sur le point d'arriver, si ce n'était pas déjà fait, dans un grand nombre d'autres secteurs représentant les domaines traditionnels d'emploi et de la force économique à l'intérieur de la Communauté¹¹.

La rapidité et la volonté avec lesquelles l'adaptation s'est engagée, ont varié selon le secteur et le pays. Par ailleurs, certaines économies européennes se sont retrouvées plus exposées que d'autres à l'évolution des conditions internationales. Encore que chez d'autres, la rigidité de leurs structures économiques a réduit considérablement la capacité à réagir avec vigueur aux nouvelles contraintes de l'environnement international. À l'occasion, des groupes d'intérêts sectoriels ont réussi à aligner les politiques commerciales et industrielles ou bien la sécurité nationale avec leurs propres intérêts afin de justifier ou renforcer les mesures protectionnistes contre le « dumping social »¹².

La mobilité de la main-d'oeuvre des industries en déclin vers les nouveaux secteurs en croissance a été bien moins fluide que n'avait laissé prévoir le flux facile des facteurs des modèles économétriques. À cet égard, même si la situation varie de façon significative parmi les membres de la Communauté, elle s'est considérablement détériorée partout depuis le début de la crise, sauf au Royaume-Uni où elle était déjà critique. (Voir Tableau V)

TABLEAU V

MOBILITÉ DE LA MAIN-D'OEUVRE
INDUSTRIELLE DANS CERTAINS PAYS

PAYS	Index de mobilité*	
	1970-73	1973-76
France	.38	.32
RFA	—	.70
Japon	.48	.39
Royaume-Uni	.23	.24
États-Unis	.29	.23

* L'index varie de 0 à 1 ; 0 représente l'immobilité totale de la main-d'oeuvre et 1 indique la mobilité parfaite

Source : CEPII, 1979

11. Entre autres, une liste de tels secteurs comprendrait la sidérurgie, la construction navale, le vêtement, la chaussure, le textile, les pâtes et papiers, l'électronique l'ingénierie civile et la construction, la motocyclette et l'automobile.

12. Voir Vincent CABLE, "Britain the 'New Protectionism' and Trade with the Newly Industrializing countries", *International Affairs*, tome 55(1), 1979, pp. 1-17.

S'ajoutant à cette immobilité générale de la main-d'oeuvre, vient ce qui est souvent une très forte concentration régionale des secteurs en déclin. Le textile dans le Lancashire, la Lorraine « coeur d'acier », la construction navale à Hambourg, à Marseille et le long de la Clyde en sont des exemples notoires. En outre, c'est dans ces mêmes secteurs en déclin que les travailleurs sont souvent les plus fortement organisés, militants et liés aux partis politiques. Dans de tels cas, lutter contre la restructuration s'appuie en partie sur les arrière-pensées organisationnelles. Permettre aux effets des forces du marché de provoquer l'effondrement de régions entières, est sur le plan politique aventureux, mais à défaut de concertation et d'un consensus local bâtis autour d'un plan de restructuration cohérent incluant des perspectives positives de recyclage et d'emploi, ses pénibles conséquences sociales rendent le changement encore plus difficile.

À partir de la fin des années 60, une redistribution graduelle du revenu s'est développée en faveur des salaires au détriment de l'investissement. Cette modification a permis l'augmentation de la consommation privée et publique, ainsi que des vagues sporadiques d'expansion monétaire, qui ont maintenu une croissance qui était largement un effet de l'inflation, donc illusoire, au début des années 70. Mais à la fin des années 70, l'avance des salaires, dans l'absence d'investissement productif approprié, avait largement devancé le progrès de la productivité dans la plupart des pays de la Communauté¹³. Par ailleurs, les indices s'accumulaient — tel que le sabotage industriel, les taux d'absentéisme élevés, le nombre croissant des jours perdus à cause des congés de maladie — pour faire croire que la structure organisationnelle d'une grande partie de la production industrielle actuelle a atteint sa limite productive.

Sans doute des investissements massifs de recherche et du développement sur les processus de production et sur l'organisation du travail ainsi que du renouvellement de l'outil productif lui-même seraient nécessaires pour renverser ces tendances¹⁴. Toutefois, comme le révèle la Figure II, la courbe investissement productif/croissance de la production industrielle s'est déplacée vers le haut depuis le début de la crise en comparaison d'avec la période précédente.

Même si la situation varie partout dans la Communauté, il faut aujourd'hui engager une plus grande proportion relative du PNB dans l'investissement productif qu'autrefois pour obtenir un même gain dans la production industrielle. Aussi, le niveau minimum d'investissement nécessaire afin seulement de maintenir les niveaux de production actuels est maintenant plus élevé. D'autre part, parce que la nature de l'investissement nécessaire a considérablement changé dans beaucoup de

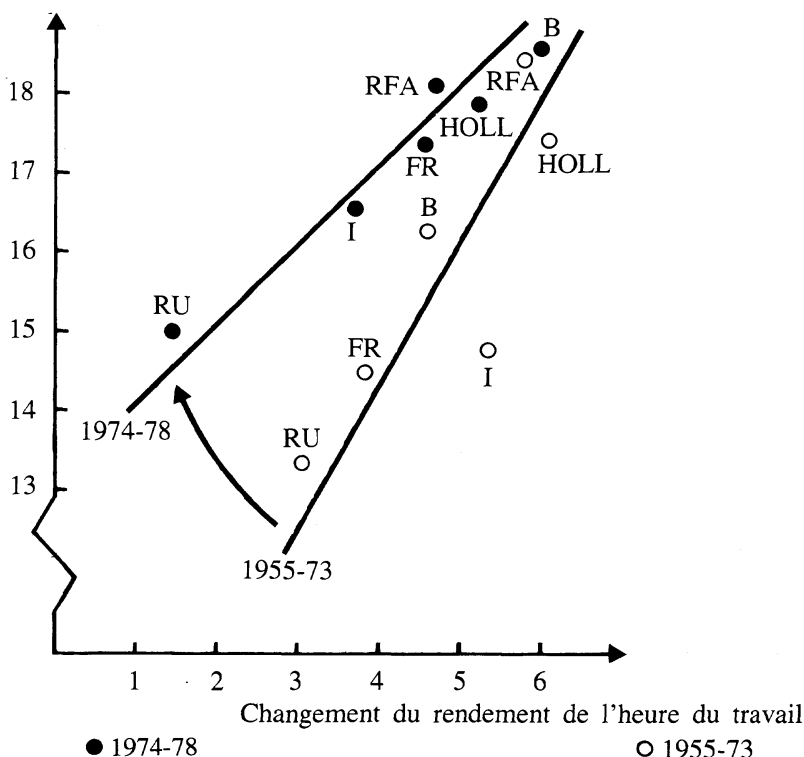
13. Voir Annexe 5: *Productivité et coûts salariaux*. L'effet exact de ces tendances de la productivité et des salaires varie selon la structure des coûts relatifs de certaines industries. Néanmoins, associés à la dévaluation du dollar et du yen, elles ont représenté une menace constante pour la position compétitive de plusieurs pays de la CEE

14. Il n'est pas évident pour tout le monde que de nouveaux investissements soient nécessaires puisque, paradoxalement, il semble exister une grave surcapacité partout en Europe. Voir Annexe 6: *Index de la sous-utilisation de la capacité productive de la CEE*. Toutefois, dans beaucoup d'industries, cette surcapacité est plus apparente que réelle, car beaucoup des usines actuelles ne sont rentables que sur la base des coûts de facteurs d'avant 1973. Pour une analyse intéressante de ce problème, voir l'article d'Alain BARRIÈRE, « La crise n'est pas ce que l'on croit », *Le Monde*, 14 et 15 janvier 1980.

FIGURE II

COMPARAISON ENTRE L'INVESTISSEMENT PRODUCTIF ET LA CROISSANCE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE DANS CERTAINS PAYS MEMBRES DE LA COMMUNAUTÉ, 1955-1973, 1974-1978.

Investissement productif en % du PNB



Source: Calculé à partir de données provenant du FMI, de l'ONU et de l'OCDE.

secteurs¹⁵, et le degré d'incertitude et donc de risque, a augmenté, la rentabilité des investissements a baissé. Dans ces conditions beaucoup d'investisseurs préfèrent désormais des formes de placements souvent non-productives et, donc, inflationnistes.

15. À cet égard, on note dans le "Report on Sweden" préparé par le B.C.G. que « dans un grand nombre d'industries du savoir qui représentent désormais les secteurs de croissance industrielle, le capital investi dans l'outil productif a souvent moins d'importance que tout un ensemble d'autres investissements tel la R + D, l'ingénierie des applications concrètes, le marketing, la distribution, et la formation de la main-d'oeuvre... » Par ailleurs, les auteurs du rapport notent que parce que ce type d'investissement n'est pas normalement capitalisé, il n'apparaît pas dans les données d'investissement globales. La comptabilité nationale alors ne refléterait peut-être pas la proportion réelle du PNB accordée aux investissements. Voir *A Framework for Swedish Industrial Policy*, Vol. 1, novembre 1978, pp. 70-71.

Même si la relation entre l'investissement et la productivité, et par conséquent les coûts, n'est ni simple ni nécessairement directe, une structure et un niveau d'investissement appropriés sont tous deux des éléments essentiels pour déterminer la compétitivité.

Enfin, alors que les États-membres de la Communauté deviennent de plus en plus dépendants des pétro-dollars pour financer les déficits de la balance des paiements — et poussent en même temps beaucoup de pays du Tiers-Monde à la marge des marchés monétaires — il faut superposer à cette situation le renversement sur le plan international des relations débiteur/créancier. En outre, l'industrie européenne se fie désormais de plus en plus à ces fonds souvent instables, fréquemment engagés à court terme pour financer des investissements à long terme. Cette situation ne fait pas seulement que maintenir la pression à la hausse sur les taux d'intérêts, et augmenter de cette façon le coût du capital, mais elle oblige aussi un grand nombre d'entreprises européennes à prendre des risques financiers beaucoup plus importants qu'auparavant.

Depuis le début de la crise, les économies de plusieurs pays membres de la Communauté ont été gravement atteintes. Quelques-unes ont connu un bouleversement radical des régions et des secteurs tout entier de sorte qu'aujourd'hui les problèmes sont d'une nature tout à fait différente de celle d'avant la crise. Dans ces conditions, les politiques nationales de gestion de la demande et les mesures budgétaires contre-cycles se sont avérées aussi inefficaces pour rétablir la croissance réelle qu'inadéquates pour stimuler les changements structuraux. D'autre part, comme l'indique le récent rapport Maldague, la plupart des petits pays membres de la Communauté ont vu la crise diminuer l'efficacité des solutions purement nationales à ces problèmes¹⁶. L'impact déséquilibré de la crise et les différences dans les capacités d'adaptation d'un pays à l'autre de la Communauté ont fait en sorte que des pressions nouvelles s'exercent désormais sur la Commission. À l'occasion, certains ont même mis en doute les notions d'un marché « commun » et du libre-échange qui, ensemble, représentent les pierres de touche du Traité de Rome.

C'est dans le contexte de ces nouvelles réalités que le rôle et l'optique de la politique industrielle de la Communauté ont radicalement changé. Aussi, la dynamique de la crise intervient-elle en permanence dans les processus de la formulation de politique industrielle européenne.

B — Le contexte et la formulation de la politique industrielle des Communautés européennes

La légitimité politique et un mandat clair constituent des éléments essentiels à la formation et à la mise en oeuvre de la politique industrielle. Pourtant, bien que la logique économique du Traité de Rome soit claire — les marchés nationaux étant trop petits pour assurer le développement d'entreprises européennes concurrentielles au niveau international, la réalisation d'un marché commun créerait alors la base

16. P. MALDAGUE, *L'évolution des structures sectorielles des économies européennes depuis la crise du pétrole*, numéro spécial d'*Économie européenne*, Communautés européennes, Luxembourg, 1980.

nécessaire à un développement industriel et à une croissance économique soutenus - ses dimensions politiques sont moins évidentes.

Une telle légitimité politique comprendrait un consensus largement partagé partout dans la Communauté sur la nécessité générale d'une politique industrielle ainsi que l'engagement actif des principales forces sociales et politiques (les États-membres, la Commission elle-même aussi bien que les organisations patronales et ouvrières) à sa réalisation. Mais comme le soulignent Robert Toulemon et Jean Flory, il n'y a absolument rien dans le Traité de Rome en ce qui concerne une politique industrielle européenne¹⁷.

Avant d'entamer alors notre examen de la nouvelle politique industrielle de la communauté, nous analyserons de plus près d'abord le contexte ambigu de sa formulation et les transformations apportées par la crise.

1 - Le contexte de la formulation de la politique industrielle de la CE

D'une part, des intérêts fragmentés et des pressions contradictoires des États-membres, des forces politiques et sociales organisées, des associations commerciales, des groupes d'intérêts particuliers ainsi que de multiples influences extérieures et, de l'autre, une responsabilité vague et un pouvoir administratif mal défini, des ressources financières inadéquates, une inertie bureaucratique grandissante et une autorité souvent fortement contestée, constituent ensemble le contexte politique de la formulation de la politique industrielle de la Communauté. Même à l'intérieur de la Commission, les responsabilités divisionnelles pour la politique industrielle demeurent imprécises alors que le contrôle des mécanismes-clés pour sa mise en place - telles que les politiques tarifaire, fiscale, commerciale, économique, sociale, de la concurrence et du développement régional - échappent à la Direction générale pour la politique industrielle. À défaut d'un mandat d'action clair, une telle dispersion des responsabilités ne fait pas que réduire l'impact de la politique industrielle, il en résulte aussi des conflits bureaucratiques permanents et des luttes internes à la Commission qu'exploitent avec grande habileté des groupes d'intérêts particuliers¹⁸.

17. Selon les auteurs, il n'y a « rien pour la politique industrielle; pas de règles particulières, pas de base juridique pour arrêter des dispositions spécifiques concernant l'industrie. Celle-ci est soumise aux seules dispositions générales du Traité: libre circulation des personnes, interdiction des aides et respect des règles de concurrence. Voir Robert TOULEMON et Jean FLORY, *Une politique industrielle pour l'Europe*, Presses universitaires de France, Paris, 1974, p. 79.

18. Voici un cas typique de cette situation: « ... Mais, il existait une forte opposition... au changement. Alors, M. Vouel a changé de côté et il a pris fait et cause contre M. Davignon... Quand la Commission a discuté de l'option en juillet, il y a eu une révolte contre le vicomte Davignon, menée par les deux Commissaires allemands, M. Brunner et M. Haferkamp, et par le Commissaire britannique, M. Tugenhat, appuyés par les tenants libre-échangistes à la fois à l'intérieur et à l'extérieur de la Commission. À la fin juin, le cartel n'a été ni approuvé, ni bloqué. Maintenant, la décision est reportée une fois de plus... M. Gundelach, le Commissaire responsable de la politique agricole, affirme que la Commission devrait se dégager de toute participation... Le vicomte Davignon a le sentiment manifeste que le sort de sa réputation dépend de la décision que la Commission prendra... », *The Economist*, 11 novembre 1978.

Les projets élaborés par la Commission afin d'accroître son pouvoir, ou simplement pour redéfinir et concentrer sa responsabilité administrative, lorsqu'ils ne s'échouent pas quelque part au Conseil européen, sont presque toujours vidés de toute leur force au moment où ils quittent le Conseil des Ministres. Bien que l'on ait tendance à croire souvent que la capacité politique de la Commission est minée par les conflits entre les partisans des intérêts nationaux de chacun des États-membres et les tenants de l'union politique, la réalité concrète est fréquemment à la fois moins grandiose et beaucoup plus complexe.

Quoique l'on reconnaisse que des solutions durables au type de problème discuté ci-dessus doivent être au moins en partie européennes, la plupart des États-membres semblent estimer que les risques immédiats de la clarification et du renforcement de l'autorité de la Communauté dans le domaine de la politique industrielle sont plus importants que ne le seraient des gains éventuels. Par ailleurs, tout renforcement de l'autorité de la Commission supposerait le transfert des pouvoirs nouveaux à Bruxelles mais, comme Steven Warnecke l'observe, il est en effet loin d'être clair qu'un tel transfert « aboutira à une infrastructure administrative efficace dans la formulation des politiques cohérente capable de résoudre des conflits parmi la nouvelle constellation de régions, de classes, de partis et d'intérêts économiques qu'une telle modification de la Communauté créerait »¹⁹. Par conséquent, la politique industrielle européenne est formulée dans un contexte où sa légitimité est constamment contestée. Alors que cette situation a transformé les ambitieux projets de politique industrielle du passé en illusion, elle ne permet à la Commission d'agir que dans les circonstances très particulières d'un consensus généralisé de tous les membres de la Communauté.

Bien que le Traité de Rome ait établi l'égalité politique formelle entre les États-membres, les différences réelles qui existent dans leur force et leur développement économiques demeurent énormes. Ce déséquilibre entre pouvoir politique formel des États-membres et leur force économique affaiblit encore la capacité de la Commission à élaborer une politique industrielle européenne cohérente. Les pays en position de force économique ne sont pas du tout prêts à transférer, à travers la Commission, vers les régions plus faibles de la Communauté, sans augmenter en même temps leur pouvoir politique à Bruxelles, les fonds énormes nécessaires à la restructuration industrielle, condition *sine qua non* d'un développement économique plus équilibré.

Quant aux petits pays, ils craignent que l'échange de pouvoir politique pour des fonds de développement industriel ne ferait qu'augmenter leur dépendance déjà inconfortable envers les membres les plus forts de la Communauté. Il en résulte qu'à l'exception de son action en faveur d'un marché réellement commun, la Commission se trouve incapable de s'adresser directement au développement industriel inégal de la Communauté. Les États-membres se sont alors engagés dans leurs

19. Voir Steven J. WARNECKE, « Industrial Policy and the European Community », in Steven J. WARNECKE et Ezra N. SULEIMAN, *Industrial Policies in Western Europe*, New York, Praeger, 1975, p. 173.

propres politiques industrielles nationales qui sont vite devenues un terrain nouveau de conflit pour la Communauté²⁰.

Lors de l'adoption du Traité de Rome, beaucoup pensaient qu'un mouvement de spécialisation complémentaire des pays se développerait au sein de la Communauté sur une base de l'avantage comparatif. Cependant, plus de vingt ans plus tard, une telle spécialisation se fait encore attendre. En effet, au cours des années 60 et du début des années 70, dans des conditions de croissance économique rapide, du développement des exportations relatives au PNB la mise en place des politiques industrielles nationales, les structures industrielles des principaux pays membres de la Communauté sont devenues de plus en plus similaires²¹. Prises par les problèmes de la crise et notamment par la chute de la croissance et les sacrifices énormes qu'impose la restructuration, ces politiques industrielles nationales sont entrées, les unes avec les autres, dans une compétition de plus en plus intense.

Les défenseurs de la Communauté ont maintenu qu'un marché intégré donc commun encouragerait le développement d'entreprises d'échelle mondiale qui s'étendrait à l'Europe entière. Bien que de telles entreprises se soient développées, l'essentiel de leur contrôle demeure fermement national²². Par ailleurs, chaque pays membre a souvent considéré que le développement des positions nationales défendables dans des industries particulières représentait un enjeu stratégique important pour assurer la croissance économique future. Alors s'est développée une identité grandissante entre la réussite de telle ou telle firme et la dépense des intérêts nationaux. Dans ce contexte, alors, les projets industriels de la Commission qui mettent en cause les intérêts de ces entreprises, sont d'emblée voués à l'échec.

Enfin, vue la dépendance croissante des politiques industrielles et étrangères, la répercussion des conflits internationaux comportent désormais un potentiel permanent pour déséquilibrer les relations économiques et politiques entre les membres de

20. À cet égard, Warnecke écrit que « pour des raisons strictement internes, les petits pays s'inquiétaient du fait que la libéralisation du commerce, sans des politiques nationales ou européennes de transition, aurait des effets socio-politiques déstabilisants. Quant aux États les plus forts, ils s'inquiétaient que s'ils n'adoptaient pas leurs propres politiques industrielles, ils perdraient vite leurs positions compétitives face aux politiques industrielles des autres États-membres », Steven J. WARNECKE, *Ibid.*, p. 174.

21. Commentant les résultats de leur recherche sur l'évolution des structures industrielles des dix plus grands pays de l'Europe de l'Ouest entre 1960 et 1975, les auteurs d'un rapport de l'ONU notent que « les mesures de la similitude des structures par branche indiquent un degré élevé de concordance entre les pays ; ce degré de concordance ne varie que légèrement suivant les classifications utilisées et leur niveau d'agrégation... En outre, les grandeurs mesurées montrent que la similitude des structures s'est accentuée tout au long de la période étudiée... », Voir *Structure et évolution de l'industrie européenne*, ONU, N.Y., 1978, p. 44. J.-L. Liénard a tenté d'élaborer une explication théorique de ce mouvement vers le développement des structures industrielles similaires parmi les pays membres de la CE. Voir J.-L. LIÉNARD, « Dynamique des importations et croissance centrifuge », *Économie politique*, No. 4, juillet-août 1980, pp. 432-460.

22. Le rapport Colonna attire l'attention sur ce développement et a conclu que les problèmes sont essentiellement d'ordre légal et fiscal. Cependant, depuis lors, des raisons plus fondamentales ont été avancées pour expliquer ce phénomène. Voir Renato MAZZOLINI, « Behavioural and Strategic Obstacles to European Transnational Concentration », *Columbia Journal of World Business*, été 1973, pp. 68-78.

la Communauté, rendant ainsi plus problématique encore l'entente sur une politique industrielle communautaire.

Face à cette situation, les États-membres, qui réagissent face aux intenses pressions nationales ainsi qu'aux forces internationales divergentes, n'ont pas toujours été convaincus que leurs meilleurs intérêts seraient servis par une autorité communautaire plus forte en ce qui concerne la politique industrielle, car, en dernière analyse ils ne sont tous responsables que devant leurs propres électeurs nationaux.

En l'absence, donc, de mandat ambigu et de légitimité politique contestée, les deux conditions essentielles pour la réussite de la stratégie de développement de la Communauté étaient des relations économiques stables entre les États-membres et un développement équilibré dans toute la Communauté. Or, depuis le début de la crise, ces conditions n'existent plus.

2 - La crise et un changement d'optique de la politique industrielle de la Communauté

La crise marque une transition fondamentale dans l'optique de la politique industrielle de la Communauté. Au cours de la période de croissance rapide qui a précédé 1973, la politique de concurrence était la pièce maîtresse de la stratégie de la Commission alors qu'elle essayait de favoriser, à travers le développement économique général de la Communauté, le renforcement de sa position concurrentielle sur le plan international. On pensait alors que laisser libre cours aux forces du marché assurerait la répartition optimale des ressources productives et maximiserait la performance économique de l'ensemble de la Communauté. Dans ces conditions, l'adaptation structurelle s'effectuerait avec facilité à l'intérieur d'une croissance soutenue. Quand l'adaptation ne se faisait pas comme prévue, la Commission débloquait des fonds spéciaux d'aide sociale et régionale.

Toutefois, la force des réalités économiques du nouvel environnement international a fait éclater la base nécessaire à la réussite de la stratégie de la Commission pour la période précédant 1974. Alors que la concurrence entre les pays membres s'est intensifiée, des accusations de dumping, de barrières non-tarifaires et de protection ont été lancées. Les plus durement touchés et les moins capables de faire face à la force de la crise sont intervenus auprès de la Commission pour qu'elle fasse des dérogations aux règles de la Communauté comprenant la politique de concurrence et de la libre circulation des biens, et pour que soit élaborée une stratégie de protection, d'adaptation contrôlée. Sinon, on menaçait de s'engager dans des politiques nationales de protection autrement plus radicales.

Les conséquences inévitables d'un mouvement généralisé vers la protection, des subventions massives et l'exportation de l'inflation et du chômage sont considérées, au sein de la Commission, comme étant nettement plus dangereuses que ne le sont les risques éventuels d'une approche plus pragmatique à la politique de concurrence et l'adoption d'une stratégie active de rationalisation industrielle et de changement structural protégé. Même si les effets de la crise varient beaucoup d'un pays à un autre, son impact a été tel qu'il est désormais clair pour tous, que les

États-membres ont des intérêts qu'ils ne peuvent protéger qu'ensemble. Plus aucun d'entre eux n'a les moyens de se protéger tout seul face aux forces du changement. Un nouveau consensus sur la politique industrielle se préparait au fur et à mesure du prolongement de la crise, et alors que les effets catastrophiques pour un certain nombre de secteurs industriels clés de la Communauté devenaient de plus en plus évidents, et que des solutions purement nationales se sont révélées inadéquates.

Depuis le début de la crise, des problèmes industriels d'un type nouveau se sont imposés et auxquels la Communauté a dû trouver des solutions. Paradoxalement, c'est dans le contexte de ces conditions nouvelles que la légitimité politique et qu'un mandat plus clair pour la politique industrielle ont émergé. La seconde partie de cet article analyse la structure de la nouvelle politique industrielle européenne élaborée depuis le début de la crise.

II - LA NOUVELLE POLITIQUE INDUSTRIELLE DE LA CEE

A — La structure de la nouvelle politique industrielle de la Communauté

Le Directeur général de l'industrie a élaboré une nouvelle politique industrielle fondée sur les principes suivants²³ :

1. La rationalisation et l'adaptation de la structure industrielle aux réalités nouvelles supposent à la fois la réduction, et même l'abandon de certaines activités traditionnelles désormais en déclin et l'adoption d'un type et d'un niveau d'investissement suffisant pour permettre le développement des positions concurrentielles défendables dans ces nouveaux secteurs de croissance.
2. Pour pouvoir réussir des programmes de rationalisation industrielle il doit se reposer sur une claire compréhension des conditions nouvelles du marché et sur un large consensus entre la Commission, les États-membres et les organisations patronales et ouvrières pour que les changements nécessaires puissent se produire dans les meilleures conditions possibles.
3. Le principal objectif de la stratégie industrielle de la Communauté doit être la modernisation partout en Europe dans l'intention de renforcer l'unité de la Communauté et de maintenir son ouverture face au commerce international.
4. En outre, des aspects spécifiquement reliés à la politique industrielle de la nouvelle stratégie, les politiques commerciale, tarifaire, énergétique, de la concurrence, du développement régional et social, ainsi que les programmes d'intervention macro-économique doivent jouer un rôle d'ensemble pour forcer l'impact de la politique industrielle de la Communauté.

23. Le Directeur général de la politique industrielle a été particulièrement dynamique avec ses multiples discours et articles sur la nouvelle stratégie industrielle de la Communauté. Il présente, d'une manière claire et particulièrement concise, la politique de la Commission in E. DAVIGNON, « Ébauche d'une stratégie européenne pour surmonter la crise industrielle » *Études et expansion*, no. 3, 1977, pp. 557-562.

5. En parallèle à la rationalisation industrielle, il faut s'adresser aux conséquences sociales des changements structuraux qu'elle crée. Un soutien massif doit être apporté à l'adaptation et au recyclage de ceux qui font partie des industries en déclin afin que la transition se produise aussi rapidement et facilement que possible.

Quelle est la structure sectorielle de la nouvelle politique industrielle ? Quelle est son cadre légal ? Quelle est l'étendue de sa légitimité politique ? Quelles sont les mesures de cette politique mises en vigueur ? Voici quelques-unes des questions vers lesquelles nous tournerons maintenant notre attention.

B — La structure sectorielle de la nouvelle politique industrielle de la Communauté

En jouant sur une large variété de politiques différentes, la Commission s'est engagée depuis le début de la crise dans plusieurs secteurs industriels où son activité passée était peu importante. Le Tableau VI présente un synopsis sectoriel de l'activité de la Commission. L'Annexe 7 présente un compte-rendu plus détaillé des mesures employées par secteur, et donne des exemples concrets de la nouvelle politique industrielle. L'analyse de ces données fait ressortir trois types sectoriels distincts :

1. d'abord, les industries qui sont manifestement entrées dans une phase de déclin :
 - textile et habillement,
 - construction et réparation navale, et
 - sidérurgie ;
2. ensuite, les industries basées sur l'emploi intensif des capitaux et des matières premières qui connaissent, au moment où elles passent de la phase du développement rapide à celle de la maturité dans leur cycle de vie, de très sérieuses difficultés de transition alors qu'elles subissent un renversement complet de la dynamique de leur structure de coûts ;
3. enfin, les industries de croissance future :
 - informatique,
 - télématique,
 - aéronautique et espace,
 - espace, et
 - matériel militaire.

TABLEAU VI

LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DE LA COMMUNAUTÉ PAR SECTEUR INDUSTRIEL, 1975-1980

MESURES	Sidérurgie	Construction & réparation navale	Textile et habillement	Fibres synthétiques	Produits chimiques à base d'hydrocarbures	Plastiques	Raffinage du pétrole	Énergie nucléaire	Informatique	Télématique	Aéronautique	Espace	Matériel militaire	Chaussure	Pâtes et papiers	Mesures de portée générale
1. « Cartel de crise »	*			*	●		●									
2. Rationalisation:																
i) Subventions directes	*	*	*	*	●	●	●									*
ii) Fonds d'investissement pour l'aide à la restructuration	*		*	*									●			*
iii) Restreindre l'aide des États aux secteurs en surcapacité structurelle	*	*	*	*												
iv) Fonds d'investissement liés aux réductions de capacité	*	*	*	*												
v) Fonds pour des politiques de transition des travailleurs	*	*	*	*												
3. Contrôle administratif du marché	*	*	*	*												*
i) Contrôle des importations				*												
a) Quotas																
- Accords bilatéraux	*		*	●	●									●		
- Accords multilatéraux	●		*	*	*								*			
b) Droits tarifaires compensatoires	*		*	*	*	*								*		
c) Pénalités tarifaires anti-dumping	*		*	*	*	*								*	*	
ii) Prix plancher (prix de base communautaires pour les importations)	*		*	*												
iii) Quotas de production par pays	*			*	●											
iv) Accords sur le partage du marché	*			*	*											
v) Ententes secrètes	?			?												
4. Subventions accordées aux exportations	●	*									●					*
5. Fonds de Recherche et de Développement	*		*					*		*	*	*				*
6. Politiques de standardisation des normes et accès ouverts aux marchés d'équipement public	*	*		*					●	●			●			*
7. Formulation de futurs objectifs sectoriels	*	*	*	*				*	*	*			●			*
8. Encouragement de la concertation de tous les intérêts sectoriels	*	*	*	*					*	*						*

Légende: * Réalisé ● Proposé ? Rapport non-confirmé

Source: *Bulletin des Communautés européennes*, 1975-1980; L.G. FRANCO, *op. cit.*; I. WALTER, *op. cit.*; C. FARRANDS, *op. cit.*; *Le Monde et International Herald Tribune*; S. WARNECKE, « The European Community and National Subsidy Policies », in S. WARNECKE, *International Trade and Industrial Policies*, New York, Holmes & Meier, 1978, pp. 143-194; et des entretiens avec différents membres de la Commission.

Note: Confrontés à une intensification de la concurrence japonaise, des représentants du Comité européen des constructeurs d'automobiles et des membres de la Commission ont eu des discussions continues depuis le mois de juin 1980; toutefois, ils n'ont pas encore réussi à mettre au point une politique commune dans ce secteur.

1 - Les industries en déclin

a) Textile et habillement

Le textile et l'habillement représentent un secteur qui est entré dans une phase de déclin dans presque tous les pays industriels avancés²⁴. Les problèmes de cette industrie se développaient déjà depuis de nombreuses années, mais, en 1973, au moment où le Royaume-Uni et l'Irlande (le textile et l'habillement représentaient le troisième plus gros employeur industriel de la Grande-Bretagne et le plus important de l'Irlande en 1973)²⁵ faisaient leur entrée dans la Communauté, plusieurs de ces tendances de fond ont convergé pour rendre la Communauté particulièrement vulnérable :

- l'arrivée de nouveaux et encore plus dynamiques concurrents internationaux ;
- une baisse dans la croissance de la demande ; et
- les conséquences structurelles à long terme du faible niveau de l'investissement dans le secteur ainsi que sa fragmentation et sa sous-capitalisation traditionnelle.

La période 1973 à 1976 a été particulièrement difficile pour ce secteur qui a vu disparaître plus de 450 000 emplois en moins de trois ans²⁶. De nouveau aujourd'hui, la concurrence internationale semblait sur le point de s'intensifier encore davantage, plusieurs pays du Tiers-Monde n'ont pas seulement des structures de coûts plus compétitives, mais ils continuaient d'investir massivement dans l'industrie. Certains sont devenus très dépendants des exportations de textiles et de vêtements de masse²⁷. Même si quelques firmes, notamment en Italie, ont réussi à s'adapter en développant de nouvelles positions dans d'autres segments du marché où des lignes complètes, le mode, le style, une organisation flexible de la production, la mise en marché et la distribution représentent des facteurs-clés du succès²⁸, il ne demeure pas moins, comme Farrands le note, que la réussite d'une

24. Les machines de textile, les fibres synthétiques, le textile lui-même ainsi que l'habillement représentent ensemble ce qui est habituellement décrit comme l'industrie du textile. Comme les quatre secteurs sont reliés entre eux à plusieurs niveaux, il est parfois difficile de les différencier clairement. Dans la section a) de cet article, le textile et l'habillement sont analysés ; dans la section 2-, les problèmes industriels des fibres synthétiques sont abordés. Les machines servant à la fabrication du textile ne sont traitées ici qu'indirectement.

25. C. FARRANDS, « Textile Diplomacy: The Making and Implementation of European Textile Policy, 1974-1978 », in *Journal of Common Market Studies*, Vol. 18 (1), septembre 1979, p. 26.

26. Bien que certains aient maintenu que ces chiffres sont gonflés parce qu'ils peuvent comprendre des licenciements du secteur des fibres synthétiques, néanmoins, une telle querelle s'écarte de la question étant donné l'ampleur du problème. Voir Annexe 8(a) - *Emplois perdus dans l'industrie du textile et des vêtements dans la CEE, 1973-1976*.

27. Voir Annexe 8(b) - *Exportations de textiles et de l'habillement en % des exportations totales manufacturées de certains pays du Tiers Monde, 1974* et Annexe 8(c) - *Importations au Tiers-Monde de machines servant à la production du textile, 1964-1975*.

28. Quelques entreprises américaines ont aussi adopté avec succès une stratégie similaire. Voir de La TORRE, J., et al., *Corporate Response to Import Competition in the US Apparel Industry*, Georgia, Georgia State University Press, 1978, 203 p.

telle stratégie suppose un personnel de gestion bien plus sophistiqué et agile que l'on retrouve d'habitude dans ce secteur industriel²⁹.

La politique industrielle élaborée par la Commission pour le secteur s'opère dans deux directions :

- D'abord, l'encouragement de la concertation afin de réduire la surcapacité et de rationaliser la production qui reste. À cette fin, des subventions, des fonds d'investissement spéciaux, des restrictions sur les aides apportées par les États-membres et l'aide spéciale de transition pour les plus durement touchés représentent l'essentiel des mesures employées.
- Ensuite, la Commission, soumise à d'intenses pressions d'une vaste coalition d'intérêts incluant Comitextil (l'association patronale de l'industrie), les organisations syndicales, et les gouvernements français, britannique et irlandais, s'est fortement engagée dans la re-négociation de l'Accord Multifibres (AMF). Toutefois, ces efforts se sont affaiblis suite à un conflit qui oppose le Directeur général de la politique industrielle, favorable à des mesures transitoires de protection, au Directeur général de la concurrence, favorable à la libéralisation des échanges. Cette division de la Commission reflète, entre autres, une divergence de vue entre les États-membres, la RFA, le Danemark et les Pays-Bas qui sont en faveur de la libéralisation, alors que la Grande-Bretagne, la France et l'Irlande exigent au moins une forte protection transitoire.

Bien que l'AMF ait été re-négocié et soit désormais largement plus avantageux pour les pays industrialisés, trois questions fondamentales demeurent en suspens :

- comment ce nouvel accord va-t-il être mis en vigueur ?
- comment aborder les problèmes de l'Espagne, du Portugal et de la Grèce, futurs membres de la Communauté et grands producteurs de textiles et d'habillement ? et
- quelle stratégie adopter quant aux problèmes structurels de fond qui, malgré l'AMF, demeurent encore sans solution viable à long terme ?

b) Construction navale

Partout dans la Communauté, la construction et la réparation navale représentent un autre secteur entré dans une phase de déclin. Bien que le problème se développait depuis les années 60, sa gravité a été longtemps dissimulée par une forte demande alors que l'industrie était portée vers l'expansion par la croissance rapide du commerce mondial. Mais, lors du renversement brutal des tendances au milieu des années 70, le marché s'est effondré. Tout d'un coup, les chantiers européens ont dû faire face à un problème d'une énorme surcapacité structurelle. Par ailleurs avec l'effondrement des tarifs du transport des marchandises, le coût d'opportunité de garder les bateaux hors service diminuait de sorte que les propriétaires étaient prêts à envoyer désormais leurs navires à de grandes distances de l'Europe afin de les faire réparer au coût le plus bas. Enfin, la modernisation récente de la flotte mondiale

29. C. FARRANDS, *op. cit.*.

ainsi que les améliorations technologiques entraînent des révisions de routines moins fréquentes.

TABLEAU VII

LA CHUTE DE LA CONSTRUCTION NAVALE: PRODUCTION MONDIALE 1975-1980*

Région	1975	1980**
La Communauté européenne	4,4	2,4
Le reste de l'Europe de l'Ouest	3,2	1,5
Le Japon	7,7	3,9
Les États-Unis et le reste du monde	4,2	4,4
Total	19,5	11,8

* en millions de gros tonnages enregistrés

** prévisions

Source: *The Economist*, 31 janvier 1977

Au moment même où le marché entrait dans une période de déclin, les nouveaux producteurs du Tiers-Monde avec une structure de coûts plus bas sont entrés en force sur le marché³⁰. Ces nouveaux concurrents, investissant pour le long terme et misant sur l'effet du levier financier, ont adopté, tout comme l'avait déjà fait le Japon au cours des années 60³¹, une stratégie de baisse rapide des coûts (notamment sur la base des effets de courbe de l'expérience) soutenue par des améliorations technologiques constantes, de l'expansion rapide de capacité et d'une segmentation du marché mondial qui commence avec des navires peu compliqués et ensuite se déplace rapidement vers des navires standard mais toujours plus complexes. Dans ces conditions, à l'exception de quelques segments du marché où la technologie avancée prime et dans lesquels les pays industriels peuvent demeurer compétitifs, la construction navale représente le type d'industrie de base où des pays du Tiers-Monde détiennent un net avantage concurrentiel³².

Partout dans la Communauté, les chantiers sont pris entre une demande qui s'effondre et une énorme surcapacité mais, parce qu'ils opèrent sur un marché très

30. Beaucoup des producteurs du Tiers-Monde ne sont pas seulement agressifs dans ce secteur, mais ils connaissent aussi beaucoup de succès. À la fin de 1978, sept d'entre eux (la Corée du Sud, Taïwan, l'Inde, Singapour, le Brésil, l'Argentine et le Pérou) avaient des carnets de commandes remplis pour les quatre prochaines années alors que la moyenne mondiale n'est que de 17 mois. Pendant ce temps, les chantiers de la CEE fonctionnaient à moins de la moitié de leur capacité. *The Economist*, 25 novembre 1978.

31. Voir W.V. RAPP, « Strategy Formulation and International Competition », *Columbia Journal of World Business*, Été 1973, pp. 98-112.

32. À son tour, cet avantage pourrait se révéler lui-même temporaire. Le développement de la soudure automatisée, par exemple, pourrait transformer la structure des coûts à nouveau de l'industrie en faveur des pays très industrialisés qui possèdent une avance dans l'équipement de production automatique. Comme dans toute autre industrie, le changement est la seule chose permanente dans la construction et la réparation navale.

largement mondial³³ régi par les obligations du GATT et la menace permanente de représailles commerciales, il ne leur est guère possible d'invoquer des mesures protectionnistes traditionnelles. Par conséquent, la Commission encourage la rationalisation et la réduction massive de la capacité (Voir annexe 7 pour des détails).

Au lieu de s'engager dans la réduction systématique de cette surcapacité, la plupart des gouvernements nationaux de la Communauté ont hésité devant les difficultés sociales et politiques que posait un tel programme de rationalisation d'une industrie, souvent très concentrée sur le plan régional et où l'activité syndicale est traditionnellement très militante³⁴. N'arrivant pas à établir un consensus sur les réductions coordonnées, l'impact du programme de rationalisation de la Commission demeure faible alors que les gouvernements nationaux se retrouvent engagés dans une course désespérée de subventions aux chantiers locaux perdue d'avance.

Dans des pays tels la Grande-Bretagne, l'Italie et la RFA où il existe une très délicate balance de pouvoir entre gouvernement et opposition, l'importance croissante des investissements directs de l'État dans la construction navale a sans aucun doute été un facteur dans l'incapacité de la Commission à parvenir à un consensus sur un programme de rationalisation pour l'ensemble de la Communauté.

Récemment, le Directeur général de la politique industrielle a instauré, de son propre chef, un programme visant à financer les propriétaires de navires disposés à accélérer le renouvellement de leur flotte à la condition que la capacité de tonnage des nouveaux navires ne dépasse pas la moitié de celles des navires que l'on envoie à la ferraille. Voici les objectifs de ce programme :

- réduire la surcapacité de la marine marchande européenne ;
- créer du travail dans les chantiers navales ; et
- moderniser la flotte de la Communauté.

En dépit de ce programme, il ne demeure pas moins que cinq ans après le début de la crise, il reste encore à établir un consensus sur une stratégie cohérente qui s'adresse à la fois aux contraintes qu'impose la nouvelle concurrence internationale, à la dynamique du marché et au déclin à long terme de ce secteur en tant qu'industrie viable pour des pays hautement développés.

c) Sidérurgie

La crise de la sidérurgie dans la Communauté est entrée dans sa septième année. Les prévisions pour 1981 annoncent une chute de plusieurs millions de tonnes de la production et les niveaux moyens de fonctionnement n'atteindront qu'à peine 70% de la capacité³⁵. Cinq ans après l'adoption du plan Davignon dans sa

33. En 1979, 42,8% de la production de navires de la CEE était exporté. *Le Monde*, 15 avril 1980.

34. Voir par exemple, « Marseille: Port in a Storm », *The Economist*, 24 février 1979, pour un compte-rendu des problèmes régionaux posés par la rationalisation de la construction navale en France.

35. *Financial Times*, 11 novembre 1979.

version originale, le secteur de la sidérurgie se trouve toujours aux prises avec une crise profonde.

Sauf pour les gammes d'aciers très spéciaux, les plus importants facteurs du succès concurrentiels sont :

- une échelle de production supérieure au minimum efficace ;
- l'accès à des sources d'approvisionnement stables de matières premières économiques et de bonne qualité ; et
- la proximité de ports en eau profonde.

La productivité dans le secteur repose largement sur les économies d'échelle et l'amélioration constante des procédés de production et suppose donc une grande et constante capacité d'investissement. Par ailleurs, dans le cas des pays en voie de développement, des bas coûts salariaux peuvent compenser jusqu'à un certain point un retard productif au niveau des procédés de production.

Donc, pourvu que l'on ait un large accès aux capitaux et aux matières premières, les barrières d'entrée dans la sidérurgie sont alors relativement franchissables. Par ailleurs, vu que beaucoup de pays du Tiers-Monde considèrent l'acier comme un secteur de base essentiel à l'industrialisation, ils sont tout à fait prêts à s'y engager quelles que soient les perspectives de profit à court terme.

TABLEAU VIII

LA DISTRIBUTION RELATIVE DE LA PRODUCTION
MONDIALE D'ACIER BRUT 1967-1977

Producteur	1967 %	1971 %	1973 %	1975 %	1977 %
Communauté européenne	23	22	18	19	19
États-Unis	23	19	19	16	17
Japon	12	15	17	16	15
Autres pays de l'OCDE	6	7	11	5	3
Économies planifiées	31	32	30	35	35
PVD	4	5	5	9	12

Source : OCDE

C'est dans le contexte structuré par l'ensemble de ces conditions nouvelles que la position compétitive de la sidérurgie européenne s'est fortement détériorée. Tout comme dans le textile et la construction navale, une concurrence nouvelle et très dynamique a fait éruption sur le marché. Le Japon est entré avec force dans le secteur au cours des années 50 et 60 alors que les pays en voie de développement augmentent très rapidement une nouvelle capacité productive depuis le début des années 70. Comme l'indique le Tableau VIII, entre 1967 et 1977, la part relative de la production mondiale d'acier des pays en voie de développement a triplé, tandis qu'elle a chuté de plus de quatre points pour la Communauté. En 1978, bien que la

production mondiale n'ait augmenté que de 4,3%, pour les PVD elles a avancé de 14%³⁶.

Alors que l'on sait déjà que la quasi totalité de la nouvelle capacité de 140 à 150 millions de tonnes qui doit être mise en service d'ici 1985 se trouve à l'extérieur de l'OCDE, il est évident que la position de l'acier européen se détériorera encore davantage³⁷. Traditionnellement axée sur les exportations, la sidérurgie de la Communauté est donc très sensible à toute augmentation des importations. Par exemple, depuis 1950, plus d'un quart de la production européenne a été exporté. Mais depuis le début des années 70, les producteurs de la CEE ont commencé à perdre leur part du marché mondial. En 1965, par exemple, la Communauté fournissait plus de la moitié des importations américaines d'acier; mais en 1976, ce chiffre avait baissé à environ 20%³⁸. Au moment même où les producteurs européens perdaient pied à l'étranger, les importations d'acier de la Communauté ont pris une forte tangente ascendante.

Au milieu des années 70, l'ensemble de ces tendances a convergé, ce qui a eu pour résultat de pousser presque tous les producteurs d'acier de la Communauté vers une très grave crise financière et industrielle. Face à la nouvelle concurrence internationale et la perte de compétitivité des producteurs européens, il fallait en même temps réduire très rapidement la production jusqu'à un niveau suffisant pour satisfaire la demande interne et investir massivement afin de renouveler complètement l'outil productif.

Grâce au Traité de Paris (1951) et aux statuts de la CECA, qui confèrent à la Commission à la fois la légitimité politique et le pouvoir légal nécessaires pour intervenir dans ce secteur, il existe parmi les États-membres une sorte de consensus en faveur d'une action concernée. Par conséquent, la Commission a pu adopter très rapidement une stratégie industrielle pour l'ensemble du secteur.

Cette stratégie s'est traduite par le Plan Davignon³⁹ et comprend :

- la création d'Eurofer, un « cartel de crise » ;
- des quotas de production pour chaque pays établis semestriellement ;
- la réduction contrôlée de la surcapacité non-rentable (il s'agit surtout des usines les plus anciennes qui se trouvent éloignées des ports et abandonnées par le marché) ;
- l'intervention de la Communauté pour empêcher la construction de nouvelles unités de production et pour s'assurer que tout investissement engagé dans le secteur sert à moderniser la production et à accroître la productivité ;

36. Voir *Le Monde*, 22 janvier 1980. Les deux leaders de la croissance en 1979, dans le Tiers-Monde, étaient le Venezuela avec une augmentation de 59,9% et la Corée du Sud avec 53,1%. Parmi les pays industrialisés, le Japon a augmenté sa production de 9,4%, le Canada de 9%, la RFA de 11,6% et la CEE dans son ensemble de 5,7%.

37. *The Economist*, 31 décembre 1977.

38. *The Economist*, 12 novembre 1977.

39. L'Annexe 7 présente un compte-rendu détaillé du Plan Davignon ainsi que des exemples de sa mise en place. Voir aussi le Tableau V ci-dessus.

- des prix planchers sur le marché européen (on essaie de faire respecter les prix par un système d'amendes, de dépôts, de cautionnement et un strict contrôle administratif);
- une limitation des importations basée sur un mécanisme de « prix de base » et des droits tarifaires et la négociation d'accords bilatéraux; et
- des fonds d'assistance pour financer le maintien du revenu des ouvriers sidérurgiques pendant leur recyclage et transition vers d'autres secteurs d'activité.

Grâce à une augmentation par étapes des prix et avec un contrôle sévère de production et du marché, on pensait pouvoir rétablir les marges de profit de l'industrie et gagner assez de temps pour permettre la modernisation du secteur⁴⁰. L'objectif global était le retour généralisé aussi rapidement que possible, à un marché libre d'acier, où la sidérurgie européenne serait en mesure de répondre de façon concurrentielle aux besoins internes de la Communauté. Afin d'atteindre cet objectif, la Commission devait coordonner à travers l'Europe des programmes de restructuration nationale dans le secteur⁴¹.

Vu d'une certaine optique, le Plan Davignon a apparemment réussi. Par exemple, en 1979, les importations ne représentaient que 10% du marché, en baisse de 14% par rapport à 1976. Les prix ont monté de plus de 50% depuis 1976 et la production de certains produits est alors devenue rentable, réduisant ainsi les tensions financières immédiates exercées sur beaucoup d'entreprises. Même la surcapacité productive a été légèrement réduite, quoique le problème de surplus reste entier⁴².

Néanmoins, le Plan n'a pas rallié l'enthousiasme de tous. Au sein du Conseil des Ministres de la Communauté, les représentants de la RFA, appuyés par les Hollandais et les Danois, se sont montrés peu disposés à maintenir les prix plancher et les quotas de production, tandis que la Grande-Bretagne, la France et la Belgique défendaient avec acharnement à la fois la protection et le cartel. Pendant ce temps, le gouvernement italien semblait être à la fois pour et contre, partagé entre ses propres intérêts dans le secteur nationalisé, fortement déficitaire, et les pressions du secteur privé où les Bresciani sont aussi dynamiques que rentables.

40. La modernisation du secteur sidérurgique n'est pas une mince affaire. Elle comprend entre autres le dédémagement des milliers de travailleurs contraints à la retraite anticipée, la réduction de la semaine de travail sans pour autant une baisse des salaires, des indemnités pour les plus de 200 000 ouvriers licenciés, la liquidation massive des actifs toujours inscrits aux bilans sans oublier les investissements énormes nécessaires pour renouveler l'équipement et pour l'introduction de nouvelles technologies de production et tout ceci, bien entendu, avec les très forts taux d'intérêts actuellement en vigueur sur les marchés financiers.

41. Pour un aperçu du plan belge, voir « Le plan de restructuration de la sidérurgie est définitivement approuvé », *Le Monde*, 2 janvier 1980; pour la RFA, voir « Comment l'acier allemand a vaincu la crise », *Le Monde*, 13 février 1979; pour le plan français, voir « La crise de la sidérurgie », *Le Monde, Dossiers et documents*, mars 1979, et « Une paix chèrement payée » *Le Monde*, 25 juillet 1980; pour les efforts de rationalisation en Grande-Bretagne, voir *The Economist*, 7 et 14 janvier 1980 et « A Policy for British Steel », *The Financial Times*, 6 mai 1980.

42. *The Economist*, 24 novembre 1979. Les prévisions actuelles annoncent un surplus de production de 14%, soit plus de 20 millions de tonnes pour 1983. Voir *The International Herald Tribune*, 10 novembre 1979.

Des situations absurdes, que le Plan Davignon n'avait pas prévues, se sont développées. Par exemple, au moment même où la Communauté croulait sous une surcapacité énorme, la Commission s'est engagée à financer une nouvelle usine sidérurgique (employant la méthode de la réduction directe) alors qu'elle interdisait les exportations de ferraille à cause d'une pénurie européenne⁴³. En plus, la synchronisation et l'efficacité des plans de restructuration nationaux varient d'un pays à l'autre à travers la Communauté⁴⁴.

Les forces du marché ont aussi malmené le plan et un certain nombre d'abus se sont déclarés :

- les coupures de prix de 15 à 25% ont été courantes⁴⁵ ;
- les escomptes secrets ont été fréquents⁴⁶ ;
- un système de fausses facturations s'est développé (les produits sont décrits et vendus comme étant de qualité inférieure à la réalité)⁴⁷ ;
- des « primes de tonnage » peuvent être ajoutées à des livraisons, ramenant alors le prix réel de la commande sous le prix minimum permissible⁴⁸ ;
- des livraisons « tardives » sont parfois prévues et les pénalités payées par le producteur au client rendent le prix net alors inférieur aux minimums permisibles⁴⁹ ;

43. Les usines de réduction directe transforment le minerai de fer en métal ferreux qui est aussi acceptable que la ferraille pour les fournaies électriques. En Italie, ce sont les Bresciani qui ont le besoin le plus urgent de ferraille ; il est curieux que la Commission doive subventionner la source de matières premières des mêmes entreprises qui ont été les plus récalcitrantes face au Plan Davignon. Voir *Bulletin des communautés européennes*, no. 2, 1979.

44. Citons par exemple le plan français : Bien que la surcapacité et l'emploi aient été tous deux réduits et que la productivité se soit accrue de 9 heures de travail en 1977 à 8 heures en 1978 la tonne, il ne demeure pas moins que la grande partie des nouveaux investissements engagés dans le cadre de ce plan de rationalisation a été consacrée à rembourser les banquiers et à indemniser les ouvriers licenciés. Mais jusqu'à présent, aucun effort sérieux n'a été fait par exemple pour développer une plus grande efficacité énergétique des procédés de production. Pourtant l'économie d'énergie représentera un facteur-clé de la compétitivité dans l'industrie à l'avenir. Par ailleurs, la France consacre seize fois moins d'investissement que le Japon à la recherche et au développement sur de nouveaux procédés de production. Une autre conséquence du type de plan de « dégraissage » adopté par la France est que la main-d'oeuvre dans sa sidérurgie est aujourd'hui une des plus vieilles du monde (80% de la main-d'oeuvre a maintenant plus de 30 ans). Quant aux projets de création d'emplois nouveaux dans les régions les plus touchées par la crise, Peugeot a annoncé que son projet d'usine à Longuy a été mis sur les tablettes et les comités tripartites régionaux (État, syndicat et patronat) sont devenus inopérants. Entretemps, l'État a obligé les usines de Fos et de Dunkerque à acheter les ordinateurs CII-Honeywell-Bull (entreprise fortement subventionnée par l'État français) bien que cet équipement soit jugé très inefficace pour l'usage que l'on veut en faire. Le moins que l'on puisse en conclure est que les perspectives à long terme de ce plan sont loin d'être limpides. Voir *The Economist*, le 19 janvier 1980, *Le Monde*, le 22 mai 1980 et le 1^{er} mars 1979.

45. Données recueillies par l'auteur durant des entrevues.

46. Voir I. WALTER, « Protection of Industries in Trouble: The Case of Iron and Steel », *The World Economy*, Vol. 2(2), mai 1979, p. 176.

47. *The Economist*, 14 juillet 1978.

48. Voir K. JONES, « Forgetfulness of Things Past: Europe and the Steel Cartel », dans *The World Economy*, Vol. 2(2), mai 1979, p. 151.

49. *Ibid.*

- un système de fausses exportations s'est aussi développé (les commandes sont facturées à un client extérieur au marché commun mais livrées en fait à l'intérieur de la Communauté. Le producteur qui reçoit une subvention à l'exportation la transmet aussitôt à son client, réduisant alors par le même montant le prix réel de la commande)⁵⁰; et
- la production a dépassé systématiquement les objectifs fixés par la Communauté.

Alors que ce genre de pratique se généralise, la crédibilité du plan diminue.

En plus des pressions commerciales qui ont toujours tendance à désorganiser complètement un cartel de producteurs où le marché est le monde, les différences structurelles des industries sidérurgiques des pays membres de la Communauté compromettent encore davantage la réussite du plan. À cet égard, il est intéressant d'observer que l'attribution des fonds de la Commission pour des programmes de transition et pour le recyclage des travailleurs de la sidérurgie est devenue extrêmement déséquilibrée (voir Tableau IX). Si les mesures nécessaires ne sont pas prises, cette situation ne fera qu'éroder encore le consensus déjà affaibli pour le Plan Davignon.

TABLEAU IX

RÉPARTITION PAR PAYS MEMBRE DE LA PRODUCTION D'ACIER DE LA COMMUNAUTÉ ET DE L'ASSISTANCE DE LA COMMISSION AUX PROGRAMMES DE TRANSITION ET DE RECYCLAGE DES TRAVAILLEURS DE LA SIDÉRURGIE, 1974-1979

PAYS	Proportion de la production totale d'acier	Proportion de l'assistance aux travailleurs de la sidérurgie pour des programmes de transition et de recyclage
France	17,6	41,9
Grande-Bretagne	15,9	40,0
Belgique	9,1	7,8
Luxembourg	3,5	2,2
RFA	32,0	6,6
Italie	17,8	1,3
Pays-Bas	3,9	0,2
Danemark	0,5	-
Irlande	-	-
	46,1	91,9
	54,2	8,1

* Production totale d'acier dans la CEE, 1974-1979, 788 580 000 tonnes métriques.

** Dépenses totales de la Commission en aide aux travailleurs de la sidérurgie pour la période 1974-1979: 107,4 millions UAE (unités d'acompte européennes).

Source: OCDE, l'Agence de Nouvelles européennes; *The Economist*, *Le Monde*, et des entrevues avec le personnel de la Commission.

50. *Ibid.*

Même si la stratégie de restructuration de la sidérurgie européenne a connu un certain succès, la partie est encore loin d'être gagnée. Il est loin d'être évident pour tous qu'une seule grande stratégie sectorielle pourrait jamais être satisfaisante vue la vaste diversité des problèmes auxquels doivent faire face chacun des producteurs de la Communauté. On pourrait se demander si une diversité ne minerait pas à long terme l'ensemble de la stratégie de restructuration.

2 - Les industries entrées en période de transition

Les produits chimiques ainsi que leurs dérivés (les fibres synthétiques, le caoutchouc synthétique et le plastique), l'automobile et le raffinage du pétrole sont des exemples caractéristiques de cette catégorie. Ces industries semblent être entrées dans une période de maturité, après avoir connu une longue phase de croissance rapide. Alors que la demande se ralentit dans ces secteurs, les changements dans la structure des coûts et l'évolution des exigences du marché ont favorisé l'entrée de nouveaux concurrents.

Comme l'indique le Tableau VI ci-dessus, on a discuté au sein de la Commission des programmes d'action dans les industries du plastique, des produits à base d'hydrocarbure et du raffinage du pétrole; toutefois, ses efforts se sont principalement concentrés sur le secteur des fibres synthétiques.

• Les fibres synthétiques:

Dans le secteur des fibres synthétiques, la dynamique du changement est assez évidente. La demande, qui avait augmenté de 15 à 25% au cours des années 60 et du début des années 70, s'est stabilisée. Plus engagés sur les marchés d'exportations que leurs concurrents, comme l'indique le Tableau X, les producteurs européens sont particulièrement vulnérables à tout affaiblissement de la demande.

TABLEAU X

LES FIBRES SYNTHÉTIQUES: EXPORTATIONS EN POURCENTAGE
DE LA PRODUCTION NATIONALE ET PRINCIPAUX MARCHÉS, 1976-1979

Producteurs	Exportations en % de la production nationale	Exporté vers				
		CEE %	EU %	Japon %	Comecon %	Autres %
CEE	17	-	12,7	3,7	20,9	62,7
EU	9	36,3	-	7,0	1,2	56,2
Japon	14	5,8	5,8	-	5,8	82,7
Comecon	3	57,9	2,6	5,2	-	31,6
Autres	12	50,0	31,8	13,6	4,5	-

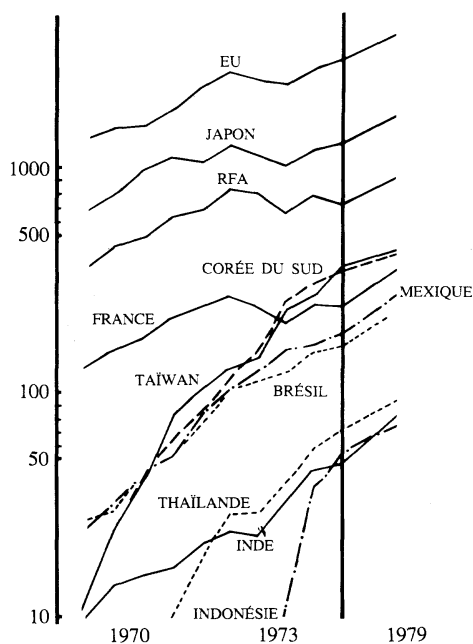
Source: Préparé à partir de données présentées dans « Survey on Chemicals », *The Economist*, 7 avril 1979.

La faiblesse de la position européenne sur le marché est en partie la conséquence de la situation existant dans le secteur des textiles et de l'habillement qui représente le principal débouché des fibres synthétiques. Cette situation se produit en même temps que s'intensifiait la concurrence internationale. Presque 85% des exportations européennes sont concentrées sur deux marchés: les pays du Comecon et les « autres », soit essentiellement les pays du Tiers-Monde. Or, c'est justement sur ces marchés que l'on retrouve la concurrence la plus intense des exportateurs américains et japonais, ainsi que des nouveaux producteurs régionaux en très rapide expansion. La Corée du Sud est exemplaire à cet égard. En 1966, les importations couvraient 90% du marché des fibres synthétiques coréens alors qu'en 1976 la Corée du Sud était devenue un exportateur net de fibres synthétiques⁵¹. Un grand nombre de pays en voie de développement comme le Mexique, l'Inde, l'Indonésie et le Brésil, sont en train de s'établir de solides positions dans ce secteur, même s'ils ne le font pas aussi rapidement que la Corée du Sud (voir Figure III ci-dessous).

FIGURE III:

PRODUCTION DE FIBRES SYNTHÉTIQUES DANS CERTAINS PAYS

Milliers de tonnes métriques
(échelle logarithmique)



Source: CEPII, 1978, p. 76.

51. En outre, le marché intérieur de la Corée du Sud a plus que triplé durant cette même période. Voir CEPII, 1978, *op. cit.*, p. 74.

Pendant ce temps, la structure des coûts dans le secteur s'est complètement renversée. En raison de la hausse des prix du pétrole, les coûts variables sont devenus décisifs, comme nous l'avons vu ci-dessus et, comparé à leurs compétiteurs des EU, du Comecon et des pays producteurs de pétrole, les producteurs européens sont encore désavantagés. Par exemple, le contrôle des prix du pétrole et du gaz naturel exercé par le gouvernement américain, représentait un avantage compétitif considérable. En effet, un des principaux dérivés du pétrole et du gaz, le naphte, constitue la matière première de base des fibres synthétiques. Cet avantage au niveau des coûts a permis aux producteurs américains de doubler en moins de deux ans (1977-1978) leur part du marché de la CEE⁵². Par ailleurs, la hausse mondiale des prix du pétrole constitue une menace constante de substitution par des fibres naturelles, et en particulier le coton et la laine.

Même si les usines les plus grandes et modernes, profitant à la fois des économies d'échelle et des progrès technologiques les plus récents, ont des coûts de production les plus bas, l'efficacité des opérations demeurent un élément de compétition important. L'échelle minimum de production rentable tend à augmenter par bond tous les cinq ans, et un producteur qui n'arrive pas à suivre perd très rapidement sa position compétitive. Par conséquent, une pression constante s'exerce sur l'industrie la poussant à toujours renouveler ses investissements dans des unités de production toujours plus grandes et perfectionnées.

La convergence de toutes ces tendances a conduit presque tous les producteurs de fibres synthétiques de la Communauté au bord de la faillite. En 1977, l'industrie s'est retrouvée avec une surcapacité de plus de 30% et une capacité de production supplémentaire de 200 000 tonnes déjà en chantier et prévue pour 1981. Par ailleurs, une réserve de stocks de plus de trois mois pèse sur le marché alors que des prix ont baissé de 20% et des pertes de près de \$2 milliards se sont accumulées en moins de deux ans⁵³.

Dans ce contexte les 11 principaux producteurs de fibres synthétiques de la Communauté ont rencontré le Directeur général pour l'industrie afin d'élaborer une approche commune à la crise. Ils se sont mis d'accord pour établir un « cartel de crise » ; cependant, en raison de la légalité douteuse d'un tel cartel, ils ont jugé bon de retarder sa constitution juridique⁵⁴.

Voici les principaux objectifs du cartel :

- réduire la surcapacité, particulièrement en Italie ; en échange, les parts du marché de chaque producteur seraient gelées alors qu'une grande portion de la croissance future du marché serait accordée aux producteurs italiens ;
- limiter très strictement toute assistance nationale pour la création de nouvelle capacité productive ;

52. En Italie, les importations de fibres américaines se sont multipliées par six et en Grande-Bretagne elles ont triplé. Au même moment, le gouvernement américain a interdit l'exportation de naphte, ce qui empêchait les producteurs de la Communauté de profiter des mêmes avantages de coûts que leurs concurrents américains. Voir *The Economist*, 24 novembre 1979.

53. Voir *The Economist*, 31 décembre 1977 et 11 novembre 1978.

54. En réalité, le pouvoir juridique du cartel apparaît douteux à la lumière des articles 85 et 86 du Traité de Rome. On trouvera une description et des exemples au tableau VI et dans l'annexe 7.

- imposer les droits tarifaires compensatoires à toutes les importations jugées « déloyales » par la Commission;
- encourager d'abord l'augmentation des ventes européennes et ensuite les prix en profitant du repli protecteur qu'offre l'AMF; et
- contribuer à un fonds géré par la Commission pour venir en aide aux 20 000 ouvriers licenciés dans ce secteur.

Depuis la création du cartel, la capacité de production a été réduite de 3,2 à 2,7 millions de tonnes par année. Les prix ont pu augmenter un peu alors que les ventes des producteurs européens soumises à des pressions concurrentielles encore plus intenses, en particulier dans le secteur des importations, ont continué de chuter ainsi que les exportations. Beaucoup d'entreprises n'ont pas encore retrouvé leur seuil de rentabilité. En 1979 par exemple, les pertes se chiffraient à plus de \$650 millions. Même si la part de marché des producteurs italiens a augmenté, n'ayant jamais complètement accepté le cartel, ils continuent encore de s'y opposer systématiquement.

Dès le début, le cartel a divisé la Commission et le Conseil des Ministres. Les partisans du cartel affirmaient que sans une telle protection, le secteur n'arriverait pas à surmonter la crise sans subir de dommages permanents, alors que ses adversaires y ont surtout vu qu'une telle dérogation aux principes fondamentaux du libéralisme risquait à terme de conduire à la mise en cause même du Traité de Rome. D'autres encore croyaient que l'industrie disposait déjà des ressources suffisantes pour s'ajuster d'elle-même et qu'il serait préférable qu'elle le fasse.

Suite à un débat aussi long que houleux, M. Vouel, Commissaire de la politique de la concurrence, a proscrit en 1979 la clause du cartel qui gelait les parts du marché de chaque producteur européen. À sa place, l'industrie est parvenue à une nouvelle entente tacite selon laquelle les producteurs du Nord de la Communauté achètent une partie de la production italienne pour la revendre à leurs propres clients.

En juillet 1979, la Commission a donné son accord pour maintenir son fond d'assistance pour les ouvriers licenciés dans le cadre du programme de restructuration du secteur qui prévoit désormais une réduction supplémentaire de 15% de la capacité productive de l'industrie.

Dans le secteur des fibres synthétiques la crise s'est déclarée si subitement que le Directeur général de la politique industrielle, invoquant la clause de la force majeure, était prêt à outrepasser les irrégularités légales du cartel. En fait, la Commission pouvait difficilement agir autrement. Mais alors que Bruxelles dispose d'un choix remarquable d'instruments d'intervention dans le secteur sidérurgique, elle se trouve tout à fait démunie face à la crise des fibres synthétiques. Toutefois, en dépit de son statut juridique, un cartel de crise et certaines mesures de protection temporaire ont reçu l'aval de la majorité des membres de la Commission qui croyaient que les problèmes seraient passagers, qu'ils étaient en somme ceux d'un secteur en transition plutôt que ceux d'une industrie en déclin.

La position stratégique à long terme de l'industrie européenne des fibres synthétiques est beaucoup plus forte que celle de la sidérurgie, de la construction

navale ou du textile. Quatorze des plus grandes firmes de produits chimiques du monde sont contrôlées à partir de la Communauté. Même si le cartel a permis un certain répit, il est loin d'être évident qu'il s'adresse aux problèmes fondamentaux d'une industrie en pleine période de transition.

3 - *Les industries de croissance future*

Avant 1974, la rhétorique de la politique industrielle de la Communauté était marquée par le jargon de la haute technologie et des industries de pointe, bien que la Commission ait connu peu de succès réel dans ces domaines. Pour les raisons déjà examinées (voir la section B ci-dessus), les États-membres n'ont jamais été convaincus de l'utilité de s'engager dans les projets communautaires de haute technologie sous l'égide de la Commission.

Mais, sans stratégie d'ensemble et ni programmes d'investissements massifs, l'Europe, dispersée et divisée, risque de devenir la victime de l'évolution rapide de l'environnement international, se retrouvant prise entre d'un côté le Japon et les EU, et de l'autre les pays en voie d'industrialisation. Même si l'on commence à prendre conscience des dangers de cette situation, peu d'États-membres de la Communauté sont prêts encore à accorder à la Commission les moyens suffisants pour mettre en oeuvre une stratégie d'ensemble dans les secteurs de croissance future.

Toutefois, c'est à l'intérieur de cette contradiction que la Commission a dû développer son début de politique industrielle dans les secteurs de haute technologie tel l'informatique, la télématique, l'aéronautique, l'espace, l'énergie et le matériel militaire. Même si la politique actuelle ne diffère guère sur le fond de celles qui ont été formulées dans le passé et dont l'objectif à long terme visait le développement de concurrents européens de taille internationale, il demeure que les buts immédiats visés par les efforts actuels sont plus modestes et pragmatiques⁵⁵ et ils comprennent⁵⁶ :

- la création de conditions et de structures favorables à la concertation industrielle dans ces secteurs⁵⁷ ;
- la mise en commun des résultats de la recherche et du développement et des échanges d'expérience ; et
- l'investissement dans des applications concrètes des nouvelles technologies.

Pour atteindre ces objectifs, la Commission s'efforce d'encourager :

- l'uniformisation des standards techniques partout dans la Communauté ;
- l'ouverture à toutes les entreprises « européennes » des marchés d'équipement public dans chaque pays de la Communauté ;

55. Voir Tableau VI et Annexe 7 pour une description et des exemples.

56. Bien que cet article traite tout d'abord de la politique industrielle administrée par la Commission, il faut noter que la coopération européenne dans l'industrie peut se présenter sous la forme de projets gouvernementaux bilatéraux (e.g. Concorde, Ariane...), ou de projets entre des entreprises seulement (e.g. la recherche et le développement de l'automobile) ou bien des projets mixtes (e.g. Airbus).

57. Voir E. DAVIGNON, *op. cit.*

- la formulation des objectifs sectoriels de concert avec les représentants patronaux, syndicaux et des États-membres;
- l'augmentation des investissements publics dans la recherche et le développement; et
- l'organisation de la concertation des entreprises à l'intérieur du même secteur afin de promouvoir la spécialisation, la coopération et la mise en commun des efforts industriels.

En l'absence d'un consensus plus large sur la nécessité d'une stratégie communautaire dans des secteurs de croissance future, la commission ne parviendra à faire guère plus qu'elle ne fait déjà maintenant.

CONCLUSION

L'objectif essentiel de la politique industrielle est de favoriser une amélioration constante du niveau de vie matériel. Le niveau de vie matériel est élevé lorsqu'il y a plein emploi aux niveaux des salaires élevés. Le niveau de vie augmente quand la productivité est en croissance. Quant à la Communauté, qui est de plus en plus engagée dans le commerce mondial, atteindre ce but signifie accroître la productivité non seulement de manière absolue, mais aussi relativement, en comparaison avec les autres concurrents internationaux. Les principaux éléments du succès de la politique industrielle sont la légitimité politique, un clair mandat d'action ainsi qu'un niveau et une structure d'investissement adéquats pour développer des positions industrielles défendables à l'échelle mondiale.

Depuis le milieu des années 70, la politique industrielle de la Communauté est axée surtout sur les industries en crise et, donc, elle est de nature défensive. Devant les énormes problèmes d'un chômage massif et la faillite imminente de plusieurs firmes importantes, la politique sectorielle d'investissement de la Commission est le reflet opposé des perspectives de croissance future. Pendant cette période, la politique industrielle de la Commission a été spécifique plutôt que générale, défensive plutôt que positive. Marquée à la fois par des approches technocratiques et corporatistes, cette politique repose sur un équilibre précaire entre rationalité économique et pragmatisme politique.

Les pouvoirs de la Communauté se limitent essentiellement à cinq sortes d'intervention industrielle:

- la politique commerciale;
- l'aide sociale et régionale;
- les subventions à l'investissement (à une échelle relativement réduite comparativement aux besoins actuels);
- les aides spéciales apportées aux petites et moyennes entreprises qui essaient d'atteindre une envergure européenne; et
- les organismes spéciaux (*e.g.* CECA, Agence spatiale européenne, Euratom).

La crise a créé des problèmes d'une nature tout à fait différente de ceux prévus par les signataires du Traité de Rome. Même si la Commission n'a d'autres possibilités que de formuler sa politique industrielle avec les instruments à sa disposition, il ne demeure pas moins qu'ils ont été souvent inadéquats et même inappropriés pour faire face aux problèmes nouveaux issus de la crise.

Certes, il existe un sentiment largement partagé dans la Communauté à l'effet que la Commission a un rôle à jouer dans la politique industrielle, mais on est encore loin d'établir un consensus sur la nature et la forme de son activité dans ce domaine. À cet égard, on est encore au point où le pouvoir même de prendre certaines décisions, pourtant clairement inscrit au Traité de Rome, demeure l'objet de tractations permanentes alors que sa légitimité n'a jamais été complètement admise.

Néanmoins, c'est dans ce contexte que la Commission est quand même parvenue à établir une entente sur les principes sur lesquels doit reposer l'activité de politique industrielle de la Commission face à la crise :

- les mesures de protection communautaire doivent être de nature temporaire et conçues pour favoriser les restructurations sectorielles aussi rapides que possibles tout en assurant le recyclage et le reclassement des employés du secteur désormais en surnombre ;
- la Commission doit s'efforcer d'éviter le recours massif aux politiques protectionnistes nationales ; et
- la politique industrielle de la communauté doit être le résultat d'une action concertée de la Commission, des États-membres et des représentants patronaux et syndicaux.

Durant la dernière partie des années 70, la politique industrielle de la Communauté a été axée sur les industries en crise de transition ou en déclin. Il serait facile de critiquer, de prétendre qu'il faudrait soit adopter une politique industrielle plus dynamique, active, positive, soit s'en passer complètement. « Protégez une industrie et vous arriverez peut-être à éviter sa mort immédiate, mais vous ne parviendrez pas à l'encourager à se relever, se remettre elle-même sur pied. De plus, de cette manière, vous encourageriez encore moins les industries nouvelles de remplacement à s'engager avec force devant l'avenir »⁵⁸. Quoiqu'il en soit, dans le contexte d'aujourd'hui, une telle position revient à refuser de s'adresser aux problèmes industriels énormes que provoque la crise actuelle. Il y a plus de sept millions de chômeurs en Europe, et plusieurs des secteurs moteurs de l'économie se sont subitement retrouvés en difficulté. C'est dans ce contexte qu'il faut évaluer la nouvelle politique industrielle de la Communauté.

Un des postulats de cette politique est que l'Europe a la volonté et les moyens de conduire la restructuration à terme. Mais pour réussir, une telle politique doit se fonder sur :

- un véritable consensus entre tous ceux dont les intérêts seront mis en cause par la restructuration ;
- une réelle volonté de changement ;
- des objectifs précis pour le court, moyen et long terme ; et
- un financement suffisant.

Sinon, la stratégie de restructuration risque de devenir une simple forme de corporatisme à peine déguisée, alors que les conséquences de la crise deviendraient autrement plus graves, changeant à la fois d'ampleur et de nature.

58. *The Economist*, 14 octobre 1978

Durant les années 70, la Commission a conçu sa politique industrielle à l'intérieur de ces principes, et dans les cas de la sidérurgie et des fibres synthétiques, elle a connu un certain succès. Mais une stratégie d'ajustement n'est pas viable à long terme, surtout dans un monde en très rapide évolution. Ceci est d'autant plus vrai en ce qui concerne une communauté économique qui a besoin du commerce international et le libre accès aux marchés mondiaux pour survivre.

À court terme, il est possible de « contrôler » les forces du marché, de faire fonctionner les cartels de crise, de protéger des industries en difficulté et de subventionner salaires et bénéfices. À long terme cependant, la Communauté européenne ne dispose pas de moyens pour empêcher la formation d'une nouvelle division internationale du travail, pour réduire la vitesse des changements compétitifs dans l'environnement international, pour échapper aux conséquences du renversement qui s'est produit dans les termes d'échanges internationaux, ou pour endiguer le flot des innovations technologiques.

Alors que la dynamique de la compétition change dans plusieurs secteurs, la position concurrentielle de l'Europe s'affaiblit. Dans le textile et l'habillement de masse, la nouvelle concurrence des pays à bas salaires forcent les membres de la Communauté à se retirer du secteur. Dans la construction et la réparation navale, l'effondrement du marché et l'évolution rapide des conditions concurrentielles ont rendu la position européenne dans le secteur intenable. Plusieurs des secteurs basés sur l'utilisation intérieure des capitaux et des matières premières sont entrés dans une période de transition. Le secteur des fibres synthétiques passe d'une période de croissance rapide à une phase de maturité alors que la sidérurgie européenne est entrée dans une phase de déclin. Au fur et à mesure que les barrières d'entrée dans ces secteurs tombent, les firmes européennes doivent établir des positions infra-sectorielles défendables sur la base de la maîtrise des coûts variables et une nouvelle segmentation des marchés. Dans ces conditions, se placer maintenant dans les nouveaux secteurs du savoir devient alors l'élément-clé de toute stratégie pour assurer la croissance économique future de la Communauté. Mais s'établir avec succès dans ces secteurs suppose que l'Europe soit en mesure de générer une dynamique technologique et financière suffisante pour faire face à la fois au Japon et aux États-Unis.

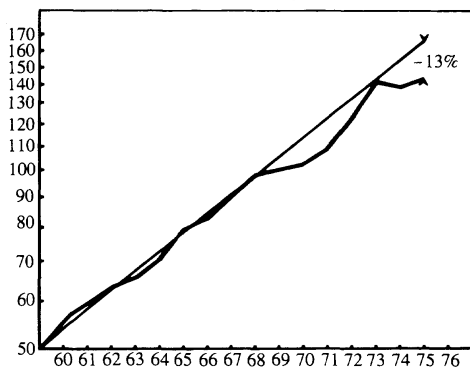
D'énormes quantités de ressources se déplacent désormais avec une étonnante rapidité d'un secteur à un autre, entre pays, voire même entre régions. Des politiques purement économiques et l'action autonome du marché sont alors tout à fait insuffisantes pour assurer que le changement se réalise d'une manière qui soit à la fois politiquement acceptable et socialement équitable. Désormais, les coûts de la restructuration et les risques de l'avenir doivent être assumés collectivement. Il faut aujourd'hui plus que jamais que par le passé bâtir autour de la politique industrielle un vaste consensus politique.

Alors que la question du développement industriel se déplace vers le centre du débat politique, l'évolution future de la Communauté économique européenne sera de plus en plus dépendante du succès de sa politique industrielle. [*Traduit de l'anglais*].

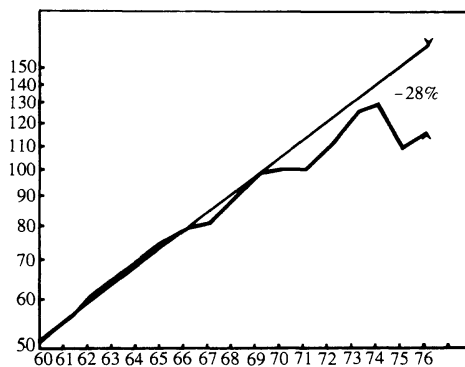
ANNEXE I

ÉVOLUTION DE LA DEMANDE MONDIALE DANS DIVERS SECTEURS INDUSTRIELS

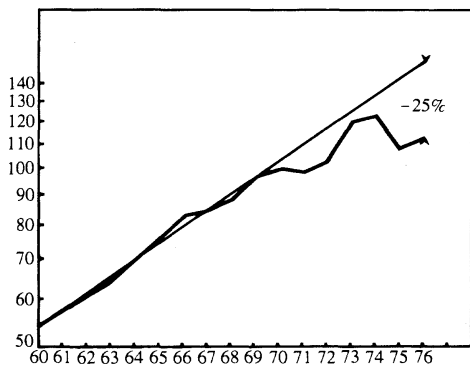
Appareils électriques de grande précision



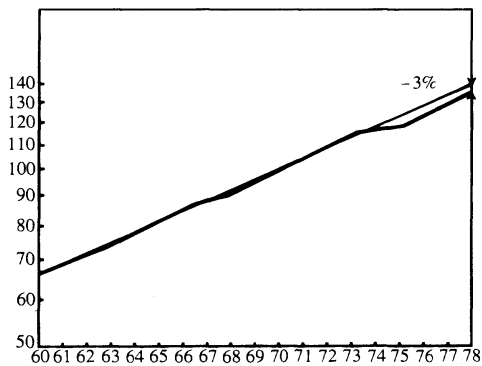
Électronique de masse



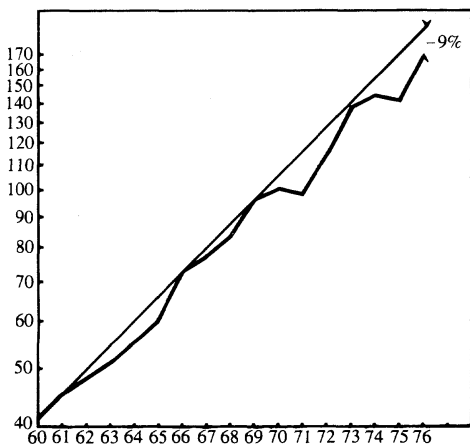
Machines-outils



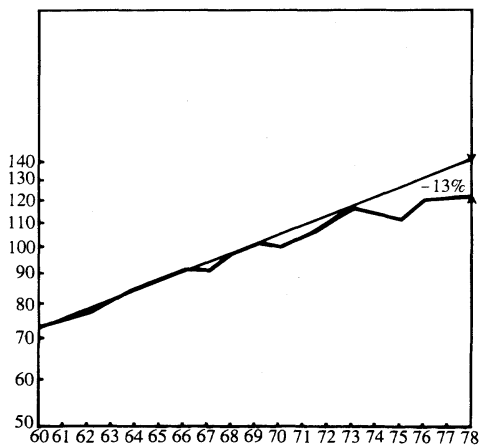
Produits alimentaires



Informatique

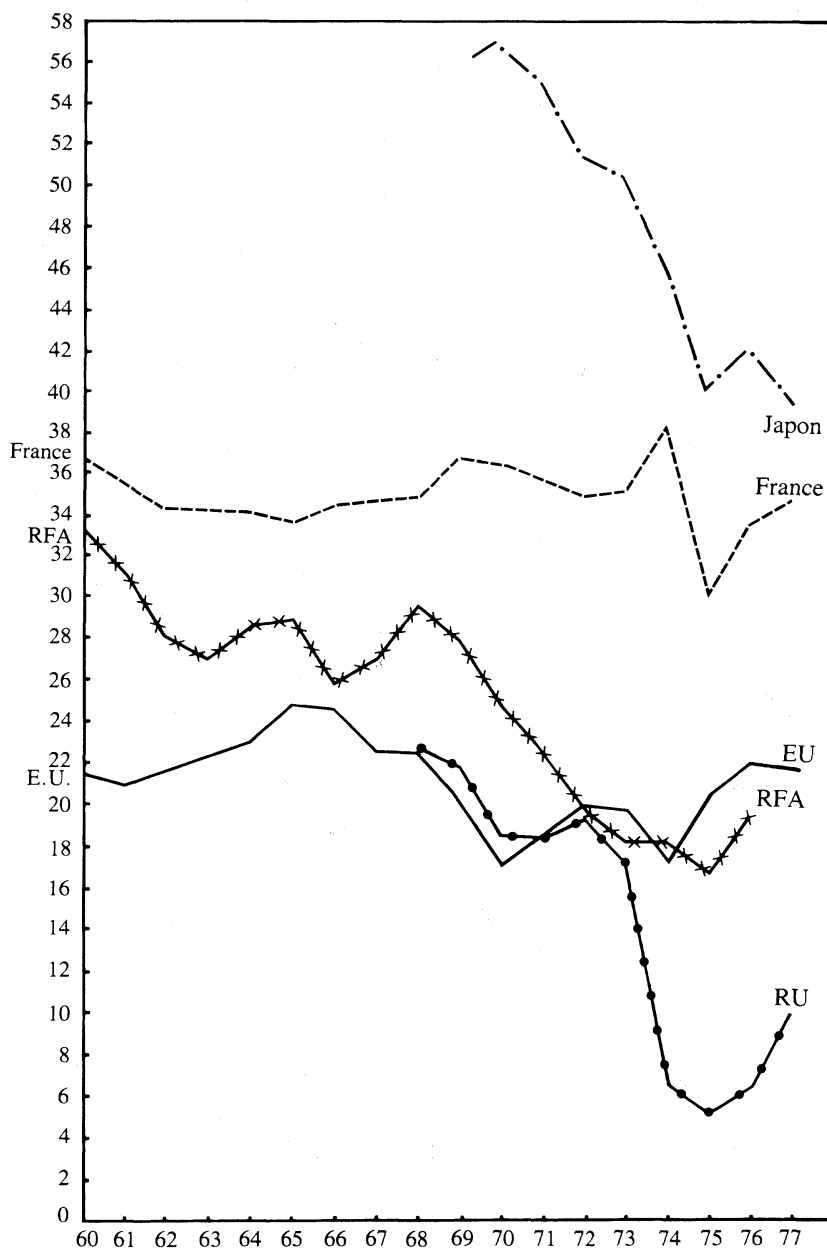


Textile, habillement et cuir



Source: CEPII, 1980

ANNEXE 2

ÉVOLUTION DES MARGES BRUTES DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER
DE CINQ PAYS INDUSTRIELS 1960-1977

Source: *Économie-Perspective Nationale*, No, 1, janvier 1980, p. 79.

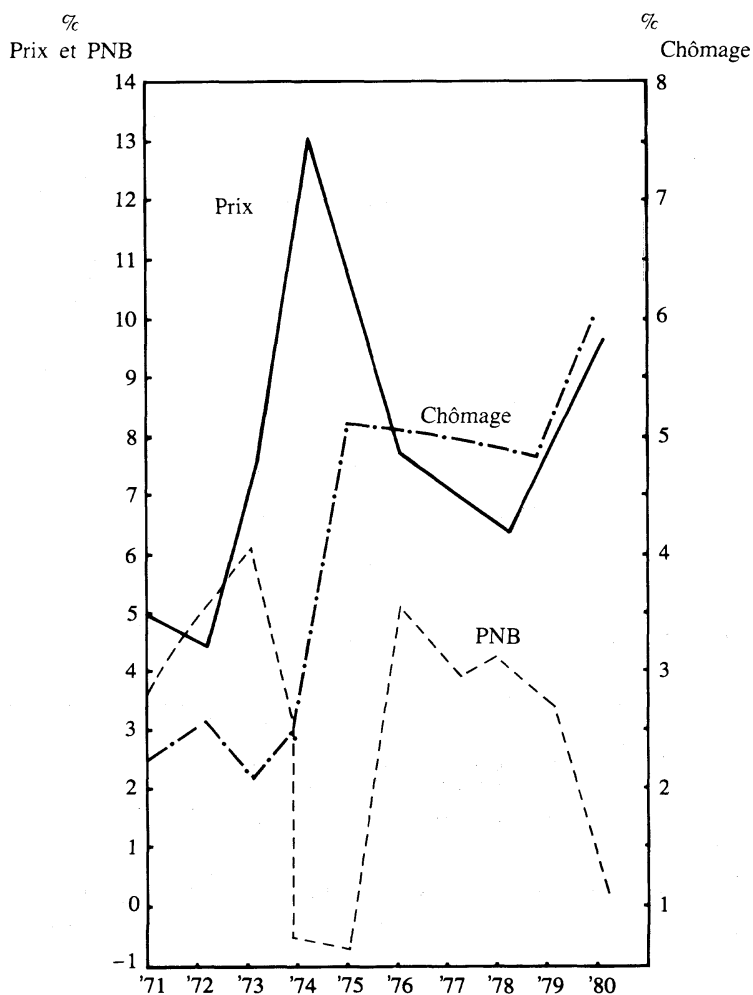
ANNEXE 3

TAUX MOYENS ANNUELS DE CROISSANCE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE
ET LES PVD 1960-1978

Période	PVD		OCDE	
	PDB	Production industrielle	PDB	Production industrielle
1960-1973	4.7%	5.9%	4.2%	4.8%
1973-1978	5.4%	6.9%	2.6%	1.5%

Source: Annuaire Statistique et le Bulletin mensuel de l'ONU

PRIX, PNB ET CHÔMAGE DANS LES SEPT PRINCIPAUX PAYS DE L'OCDE



Source: Le Monde, 17 mai 1980.

ANNEXE 4

PRINCIPAUX INDICATEURS ÉCONOMIQUES POUR CERTAINS PAYS MEMBRES
DE LA CEE - 1965-1979

A) Balance commerciale: Pourcentage des importations couvertes par les exportations pour des pays membres de la C.E.E. 1965-1978 (en pourcentage)

Pays	'65	'66	'67	'68	'69	'70	'71	'72	'73	'74	'75	'76	'77	'78
Belgique	98	102	102	101	102	108	108	108	106	103	102	98	96	97
France	—	—	103	101	94	102	106	105	102	92	103	91	96	102
Allemagne	109	115	123	123	118	107	118	119	124	102	120	117	117	118
Pays-Bas	89	91	96	93	96	93	96	104	106	102	105	105	100	100
Italie	110	105	100	111	105	98	104	105	83	72	97	89	100	105
Royaume-Uni	96	99	90	100	99	100	96	94	82	72	85	87	96	97

Sources: International Financial Statistics, I.M.F.; Études Économiques par pays, OCDE Statistical Yearbooks, United Nations.

B) Inflation: Changement des prix de vente, en détail pour des pays membres de la CEE 1965-1979 (en pourcentage)

Pays	'65	'66	'67	'68	'69	'70	'71	'72	'73	'74	'75	'76	'77	'78	'79
Belgique	4.1	4.3	2.9	2.6	3.9	3.9	4.3	5.4	6.9	12.7	12.8	9.2	7.1	4.5	n.a.
France	2.7	2.7	5.5	4.5	6.2	5.8	5.5	6.2	7.4	13.8	11.7	9.6	9.6	11.1	12.2
Allemagne	3.3	3.5	1.6	1.7	1.8	3.3	5.3	5.4	6.9	7.0	6.0	4.5	3.9	2.6	5.2
Pays-Bas	5.8	5.7	3.4	3.8	7.3	3.8	7.4	7.9	8.0	9.6	10.4	9.2	6.8	4.5	4.6
Italie	4.3	2.4	3.7	1.5	2.5	4.8	5.0	5.7	10.8	19.1	16.9	16.8	17.0	12.1	14.8
Royaume-Uni	4.5	3.9	6.6	4.7	5.3	6.0	8.3	6.5	8.8	17.3	23.5	16.5	15.9	8.2	22.0

Sources: International Financial Statistics, I.M.F., Études Économiques par pays, OCDE Statistical Yearbooks, United Nations.

C) PNB: Croissance économique des pays membres de la CEE, 1965-1979 (en pourcentage)

Pays	'65	'66	'67	'68	'69	'70	'71	'72	'73	'74	'75	'76	'77	'78	'79
Belgique	3.8	2.8	3.9	4.3	6.4	6.4	4.2	6.0	6.4	4.9	-1.8	5.4	0.9	2.5	2.9
France	4.8	5.2	4.7	4.3	6.7	5.7	5.8	5.4	5.5	3.2	0.0	4.9	2.8	3.7	—
Pays-Bas	5.2	2.6	5.5	6.0	6.6	6.4	4.2	3.6	4.5	3.0	-2.0	6.8	2.8	2.4	2.9
Italie	3.2	5.8	7.0	6.3	5.9	5.0	1.5	3.1	6.8	3.4	-3.6	5.7	1.7	2.2	—
Royaume-Uni	2.5	2.2	2.6	3.6	1.6	2.3	2.0	8.1	7.0	-1.9	-1.6	3.0	2.4	3.0	2.7
CEE	—	—	—	—	—	—	—	—	5.7	1.7	-1.7	4.9	2.3	2.6	3.5

Sources: Agence Europe, FMI, OCDE, ONU.

D) Taux de chômage dans certains pays membres de la CEE, 1968-1978
(en pourcentage)

Pays	'68	'69	'70	'71	'72	'73	'74	'75	'76	'77	'78
Belgique	4.5	3.6	2.9	2.9	3.4	3.6	4.0	6.7	8.5	9.8	8.2
France	—	—	—	2.6	2.7	2.6	2.8	4.2	4.4	5.1	5.6
Pays-Bas	1.9	1.4	1.1	1.6	2.7	2.7	3.6	5.2	5.5	4.9	5.1
Italie	3.5	3.4	3.2	3.2	3.7	3.5	2.9	3.3	3.7	7.2*	7.6*
Royaume-Uni	2.5	2.4	2.6	3.5	3.8	2.7	2.6	4.2	5.7	6.2	6.5
CEE	—	—	—	—	—	—	2.9	4.4	5.0	5.5	5.8

* En 1977, l'Italie a changé la base des calculs.

Sources: Agence Europe, FMI, OCDE, ONU.

E) Consommation intérieure en pourcentage du PNB dans des pays membres de la CEE, 1965-1979

Pays	'65	'66	'67	'68	'69	'70	'71	'72	'73	'74	'75	'76	'77	'78	'79
Belgique	n.a.	70	70	69	70	68	66	66	66	66	65	67	67	67	66
France	60	60	60	61	61	60	60	60	59	61	62	62	61	61	60
Allemagne	56	56	57	56	55	54	54	53	54	56	56	56	56	56	55
Pays-Bas	58	58	58	57	57	57	56	57	53	55	58	58	58	59	59
Italie	64	66	66	63	63	64	64	65	65	66	65	64	64	63	62
Royaume-Uni	63	63	63	63	62	61	61	63	61	62	60	60	59	59	58

Sources: International Financial Statistics, I.M.F. Études Économiques par pays, OCDE; Statistical Yearbooks, United Nations.

F) Formation brute de capital fixe en pourcentage du PNB dans des pays membres de la CEE, 1965-1979

Pays	'65	'66	'67	'68	'69	'70	'71	'72	'73	'74	'75	'76	'77	'78	'79
Belgique	24	24	26	25	23	23	25	25	23	24	26	23	23	22	23
France	23	24	24	23	23	23	23	24	24	24	23	23	22	21	21
Allemagne	26	25	23	22	23	26	26	26	25	22	21	21	22	23	23
Pays-Bas	25	25	26	26	27	24	26	24	23	22	21	20	21	22	23
Royaume-Uni	18	18	19	19	18	18	18	18	19	20	20	19	18	18	18

Sources: International Financial Statistics, I.M.F. Études Économiques par pays, OCDE; Statistical Yearbooks, United Nations.

ANNEXE 5

PRODUCTIVITÉ ET COÛTS SALARIAUX

A) Coûts unitaires de la main-d'oeuvre et croissance de la productivité dans des pays membres de la CEE - 1970-1978

Pays	% de croissance de la production par heure travaillée	% de croissance des coûts unitaires de la main- d'oeuvre (en monnaie-interna- tionale)	% de croissance des coûts unitaires de la main- d'oeuvre En dollars US
Belgique	75	67	167
Royaume-Uni	18	197	138
Danemark	55	74	138
France	49	105	152
Allemagne	51	57	185
Italie	42	207	127
Pays-Bas	61	73	189
EU	23	54	54
Japon	47	112	264

Source: Citibank, *Monthly Economic Letter*, août 1979.

B) Productivité comparative par heure de main-d'oeuvre dans cinq pays industrialisés, 1978

Royaume-Uni	1.0
Japon	1.46
France	1.50
RFA	1.92
EU	2.24

Source: Calculé à partir des données présentées dans *Le Monde*, 12 avril 1974, p. 29.

ANNEXE 6

INDEX DE LA SOUS-UTILISATION DE LA CAPACITÉ PRODUCTIVE
INDUSTRIELLE DE LA CEE (en pourcentage)

Pays	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Belgique	- 2	8	54	51	61	60
RFA	4	26	52	32	37	37
France	-22	-20	39	22	26	28
Pays-Bas	3	10	52	43	45	43
Irlande	...	7	25	21	4	5
Italie	10	13	57	41	40	48
Luxembourg	-27	-21	51	72	72	69
CEE	- 4	13	49	30	36	38

Source: "The European Economy in 1979", European News Agency, Bruxelles, 1979, p. 48.

ANNEXE 7

POLITIQUE INDUSTRIELLE DE LA CEE PAR INDUSTRIE — 1974-1980:

MESURES	DESCRIPTION
1. SIDÉRURGIE	
• Cartel de crise	• <i>Eurofer</i> , décembre 1976.
• Rationalisation	• Grâce à des augmentations de prix par étapes, la réduction de la capacité et des investissements nouveaux permettront de rétablir les marges bénéficiaires et de résister à la nouvelle concurrence internationale.
	• Restructuration sectorielle.
	• Fonds d'investissement et subventions directes: Ex. — 86 millions d'UAE (unités d'acompte européennes) pour le programme français de reconversion (IHT-11/10/79) — 12,5 millions UAE pour Istituto di Ricerca Finsider per la Riduzione Oliretta Spt. pour financer une usine de réduction directe (<i>BEC</i> , no. 2, 1979).
	• Promouvoir les fusions: Ex. — Italsider et Ita-Tubi, 02/14/78; — GKN et trois petites entreprises du RU, 12/08/79; — Usinor et Chatillon Maisons Neuves, 06/15/79
	• Restreindre l'aide des États aux secteurs en surcapacité: Ex. — l'Italie et Italsider (<i>BEC</i> , no. 6, 1979).
	• Fonds d'investissement liés aux objectifs du Plan
	• Aide pour le recyclage des travailleurs: — La Commission ne donne pas actuellement de prime de licenciement, mais son argent sert à maintenir le revenu des travailleurs, à leur permettre de se recycler et à les aider à trouver de nouveaux emplois. — Les gouvernements nationaux doivent fournir un montant équivalent. — 110 000 emplois perdus entre 1974-1978; 100 000 autres seront perdus au début des années 1980. — 100 millions d'UAE ont été alloués dans le budget de la CEE, 1980 (<i>The Economist</i> , 02/16/80). — Aide spéciale au niveau régional pour accélérer la reconversion (<i>BEC</i> , no. 12, 1978).
• Contrôle administratif du marché	• Contrôle des importations: 9 pays fournissent 85% des importations d'acier de la CEE. Les quotas et les accords négociés pour limiter la croissance des importations sont basés sur les niveaux d'importations

MESURES	DESCRIPTION
	de 1976. Ces accords ont été très efficaces; en fait, les producteurs de la CEE ont été en mesure de vendre moins cher que leur concurrents un certain nombre de produits. En janvier 1980, les quotas sur les importations du Brésil, de l'Afrique du Sud et de la Corée du Sud ont été supprimés.
• Multilatéral:	La possibilité d'une régulation internationale du marché mondial de l'acier a été discutée (Voir K. JONES, <i>op. cit.</i>). Droits spéciaux compensatoires sur l'importation de 140 différents produits de l'acier. Ex. — appliqué aux importations provenant de la RDA, la Roumanie, l'Espagne, la Pologne, la Bulgarie, le Brésil, la Corée du Sud et de 13 autres pays au cours des mois de janvier et février 1978 (<i>The Economist</i> , 02/15/78, p. 46).
• Prix:	Prix planchers européens. Les prix de toutes les livraisons doivent être enregistrés (<i>BEC</i> , no. 10, 1979 et <i>J.O.</i> 12/08/76). Le non-respect des prix planchers peut être sujet à des sanctions. Ex. — Les Bresicia ont été amendés et ont dû déposer 25% de la valeur de leurs ventes, et ces producteurs ont été obligés de faire leurs ventes par l'intermédiaire d'un organisme où des représentants de la Commission ont un droit de regard (<i>The Economist</i> , 06/10/78).
• Quotas de production par pays:	Des quotas de production semestriels ont été fixés pour la CEE par pays.
• Ententes sur le partage du marché:	Le Plan exige de chaque producteur qu'il « applique un coefficient de réduction identique afin de mettre en pratique la solidarité de la communauté » (E. DAVIGNON, <i>BEC</i> , 1, 1979, p. 70).
• Ententes secrètes:	Ingo Walter laisse croire que tel est le cas, notamment en ce qui concerne la non-pénétration du marché du Royaume-Uni par d'autres producteurs de la CEE (<i>Steel Week</i> , 10/23/78) et la stabilité des exportations des USA dans la CEE malgré un avantage de prix de 17 à 55% (Voir I. Walter <i>op. cit.</i>).
• Subvention à l'exportation	• Un système de ristourne sur l'acier utilisé dans la fabrication d'autres produits destinés à l'exportation a été proposé par E. DAVIGNON (<i>European Report</i> , 18/02/78).
• Fonds de recherche et de développement	• 62 millions d'UAE ont été affectés aux projets de recherche technique (<i>BEC</i> , no. 2, 1979).

MESURES	DESCRIPTION
● Formulation des objectifs sectoriels ● Concertation	● Objectifs de production et d'emploi, 1980-1985-1990. ● Jusqu'à maintenant, la concertation a surtout pris la forme de rencontres informelles à Bruxelles.
2. CONSTRUCTION ET RÉPARATION NAVALE	
● Rationalisation	● Subventions directes : Dans son budget, la CEE dispose de 100 millions d'UAE pour des subventions à la production. Ces subventions peuvent aller jusqu'à 15% du prix (<i>The Economist</i>, 12/31/77, p. 84). Toutefois, la demande est tellement faible que la Commission ne parvient pas à dépenser les fonds qui figurent dans son budget. ● Restreindre l'aide des États aux secteurs productifs : — Plafonnement des aides des États à leur construction navale (<i>BEC</i>, no. 1. 1979, p. 70). — Limite imposée aux subventions nationales accordées aux acheteurs; maximum de 30% du prix du contrat (<i>BEC</i>, no. 3, 1979, p. 54). Dans l'ensemble, ces limites ne sont pas respectées; les pays membres sont devenus engagés dans une course désespérée aux subventions. ● Aide de transition et du recyclage des travailleurs : 60 000 emplois vont disparaître dans ce secteur. 52 millions d'UAE figurent au budget (<i>BEC</i>, no. 2, 1977). ● Aide régionale : Des fonds spéciaux ont été alloués aux régions de Marseille et de la Clyde. ● Soutien financier pour les propriétaires de bateaux prêts à accélérer le renouvellement de leur flotte à condition que les nouveaux bateaux ne représentent pas plus que 50% du tonnage des bateaux mis au rancart. <i>Objectifs</i>: réduire l'excédent de réserves, créer du travail dans les chantiers et moderniser la flotte de la CEE (<i>BEC</i>, no. 1, 1979, p. 70 et no. 3, p. 35).
● Aide à l'exportation ● Concertation ● Formulation des objectifs	● Subventions aux exportations (voir plus haut les subventions directes). ● La Commission essaie d'arrêter la course aux subventions, mais jusqu'à maintenant ses efforts n'ont connu que des succès très limités. ● Réduire la capacité productive de 4,4 millions de qrt à 2,4 millions avant 1981.

MESURES	DESCRIPTION
3. LE TEXTILE ET L'HABILLEMENT	
• Rationalisation	• Des subventions directes ont été accordées pour accélérer la restructuration industrielle axée surtout sur les petites entreprises. Fonds d'investissement pour la restructuration : la Commission contribue de 20 à 40% de fonds d'investissement nécessaire pour des fusions, les entreprises ou les restructurations conjointes; approche cas par cas: Ex. — Belgique, 1978-1979 (<i>BEC</i>, no. 2, 1979, p. 44).
• Contrôle administratif du marché	• Restreindre l'aide des États dans les secteurs en surcapacité productive : — Limitation des fonds d'investissement: Ex. — Belgique, 1979: On a demandé au gouvernement belge de s'abstenir d'octroyer des subventions qui entraînerait une augmentation de la capacité productive sans rationaliser la structure de l'industrie. — Interdiction des subventions, autres que celles de courte durée, et qui maintient des salaires: Ex. — La CEE a statué que le système TES britannique (Temporary Employment Subsidy: Subvention temporaire pour l'emploi, jusqu'à 40% du salaire) doit être modifiée pour se conformer aux règles régissant la « concurrence loyale ». La subvention ne doit pas être limitée seulement au secteur du textile (50% de la TES ont été accordé au secteur du textile, bien qu'il ne représente que 4,2% de l'emploi total britannique). Si la TES dure plus de 6 mois, l'entreprise doit présenter un programme de rationalisation. Si plus de 100 travailleurs sont touchés, la CEE doit être avertie (<i>The Economist</i>, 01/14/78 et 02/04/78). • Aide à la transition et au recyclage des travailleurs. • Aide régionale spéciale. • Accords multilatéraux : — L'Accord Multifibre (AMF), 1973, a remplacé l'Accord dit de long terme et a été renouvelée en 1977. L'AMF est destiné à régulariser le commerce mondial du textile et à permettre un changement contrôlé du secteur. Il s'étend au coton, à la laine, aux produits du textile ainsi qu'aux fibres synthétiques; plus de 50 pays y sont signataires. — Le taux d'augmentation des importations de textile provenant de sources non-européennes est fixé, et étroitement surveillé. Aucune croissance n'est permise dans 8 groupes de produits qui sont les plus « sensibles » et qui couvrent 62% des importations permises est de 6% par an.

MESURES	DESCRIPTION
	— Quotas par produit et par pays: une fois les quotas atteints, les importations sont contrôlées. Pour les produits sans quotas, on applique un système de prix gachette et de quantités moyennes. • Accords bilatéraux: En parallèle avec l'AMF, la CEE a signé des accords avec 32 pays différents. Ces accords sont de nature spécifique et ne concerneraient que certains produits ou situations précises. Il y a aussi des ententes spéciales concernant l'importation qui ont été signées avec la Grèce, l'Espagne et le Portugal, de futurs membres de la C.E. (<i>BEC</i>, no. 2, 1979).

4. LES FIBRES SYNTHÉTIQUES

- Cartel de crise
 - Établi en 1977 par les 11 principaux producteurs européens et mis au point avec le Directeur général de la politique industriel de la CEE afin de faire face aux problèmes qu'entraîne le plus de 30% de surcapacité productive, à la nouvelle concurrence internationale et à la crise de trésorerie de plusieurs entreprises provoquée par des pertes énormes.
- Rationalisation
 - Entente pour supprimer graduellement les usines les plus anciennes et les moins rentables.
 - Les États-membres ont demandé que soit interrompue jusqu'en juillet 1981 toute aide qui pourrait entraîner une augmentation de la capacité productive de l'industrie (*BEC*, no. 6, 1979, pp. 40-41)
 - Toute aide des États devrait être reliée aux objectifs de restructuration avec l'exemption des aides, en particulier pour l'Italie du Sud.
- Contrôle administratif du marché
 - Accords bilatéraux: Les USA et les producteurs du Comecon ont eu des discussions (*The Economist*, 04/07/79).
 - Accords multilatéraux dans le cadre de l'AMF (voir le Textile plus haut).
 - Droits compensatoires et tarifs anti-dumping: Ex. — Des tarifs spéciaux de 7% à 27% sur des importations américaines de fibres acryliques (*The Economist*, 11/24/79).
 - Prix de base: Des prix minimum ont été établis dans le cadre du cartel.
 - Quotas de production par pays.
 - Gel des parts du marché sur la base des positions de 1977, avec l'exception d'une hausse consentie aux producteurs italiens. Ces contrôles ont été atténués depuis 1977, surtout à cause de l'insistance du Directeur général de la concurrence.

MESURES	DESCRIPTION
	• Ententes secrètes. Farrands fait état de leur existence possible (voir C. Farrands, <i>op. cit.</i>).
• Formulation des objectifs sectoriels	• La Commission a appuyé les tentatives pour réduire la capacité productive d'environ 30% pour 1981-1982, moment où il est prévu que la crise atteindra son point culminant dans ce secteur (<i>BEC</i>, no. 1, 1979).

5. LES PRODUITS CHIMIQUES DE BASE

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Cartel de crise | <ul style="list-style-type: none"> • Le Conseil européen des fabricants de l'industrie chimique (CEFIC), suite aux pressions des Français et des Italiens, a discuté avec la Commission de la mise en place d'un cartel similaire à celui des fibres synthétiques (voir <i>The Economist</i>, 06/03/78). Aucune action officielle n'a été entreprise jusqu'à maintenant. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle administratif du marché | <ul style="list-style-type: none"> • Au lieu d'un cartel, le CEFIC a suggéré que les quotas de production par pays soient établis en concertation avec la Communauté, mais aucune action officielle n'a été entreprise jusqu'à maintenant. |

6. PRODUITS PLASTIQUES

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Cartel de crise | <ul style="list-style-type: none"> • Les producteurs de plastique ont proposé un cartel de ce genre à la Commission face aux problèmes d'une énorme surcapacité productive, des stocks importants, la nouvelle concurrence internationale et les pertes considérables. Aucune action officielle n'a été entreprise jusqu'à présent. |
| <ul style="list-style-type: none"> • Contrôle administratif du marché | <ul style="list-style-type: none"> • Des droits anti-dumping ont été imposés aux importations des USA et du Comecon, 1978, 1979 (voir L. FRANCO, 1980 (2), <i>op. cit.</i>, p. 46). |

7. LE RAFFINAGE DU PÉTROLE

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Cartel de crise | <ul style="list-style-type: none"> • Les raffineurs européens ont eu des discussions avec la Commission au sujet d'un cartel de ce genre (voir L. FRANCO, <i>ibid.</i>, p. 46). Aucune action officielle n'a été entreprise jusqu'à maintenant. |
|---|--|

8. L'ÉNERGIE NUCLÉAIRE

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Fonds de recherche et de développement | <ul style="list-style-type: none"> • Financement par la commission de la recherche nucléaire sur des problèmes d'intérêt commun à tous les membres de la Communauté : <ul style="list-style-type: none"> — 1980-1984: 20 millions d'UAE pour la recherche sur le cycle du plutonium (<i>BEC</i>, no. 2, 1979, p. 60). — 1980-1984: 53,47 millions d'UAE alloués à la gestion et à l'entreposage des déchets radio-actifs. |
|--|---|

MESURES	DESCRIPTION
9. L'INFORMATIQUE	
● Fonds de recherche et de développement ● Normes communes et politique d'achats des administrations nationales ● Objectifs sectoriels ● Concertation	● La Commission a fourni les fonds nécessaires à la recherche sur de nouvelles utilisations de l'informatique, sur des langages de programmation et la standardisation des normes techniques. Elle essaie d'encourager une coordination générale de la recherche pour éviter le chevauchement des programmes de recherche. — 1979-1983: 30 millions d'UAE ont été alloués, dont 20% étaient destinés à la recherche sur les langages, 20% à la standardisation des normes techniques pour les contrats publics et 60% à la recherche sur le développement des nouvelles utilisations de l'informatique. ● La Commission travaille avec le Comité européen de standards et la Commission européenne des normes électrotechnique. La Commission a encouragé le développement de normes européennes communes pour l'informatique en ce qui concerne les politiques publiques d'achat et propose que ces marchés soient accessibles à toutes les entreprises « qualifiées ». Des difficultés demeurent encore en ce qui concerne la définition précise d'entreprise « qualifiées » européennes (voir <i>The Economist</i>, 04/05/80). ● On a établi pour objectif que la production européenne demeure égale aux besoins du marché européen (voir <i>Le Monde</i>, 02/08/80). ● Un sommet, réunissant des sociétés européennes et des représentants de la Commission (DG3), a été tenu récemment pour discuter de la standardisation technique et de la coopération à l'échelle sectorielle (voir <i>Le Monde</i>, 02/08/80).
10. LA TÉLÉMATIQUE	
● Fonds de recherche et de développement ● Normes communes et politique d'achats des administrations nationales ● Concertation	● Action similaire à celle entreprise dans le secteur informatique. ● Action similaire à celle entreprise dans le secteur informatique. En outre, la Commission a encouragé les P.T.T. nationales à normaliser les spécifications techniques inscrites aux réglemens de concours lors des appels d'offres publiques des administrations nationales. ● La Commission a tenté de réunir les P.T.T. et les sociétés de télématique pour discuter du développement de la standardisation technique et des programmes communs. Ex. — 08/02/80 et <i>The Economist</i>, 04/05/80.

MESURES	DESCRIPTION
11. L'AÉRONAUTIQUE	
● Subventions aux exportations	● Financement à l'exportation et subventions spéciales des frais financiers ont été discutés (voir L. FRANCO, 1980, <i>op. cit.</i> , p. 46).
● Fonds de recherche et de développement	● Des fonds ont été accordés à divers projets. <i>Ibid.</i>
12. L'ESPACE	
● Fonds de recherche et de développement	● En plus des recherches actuelles de l'ESA, des programmes plus importants ont été proposés (voir <i>BEC</i> , no. 4, 1979 p. 89).
13. MATÉRIEL MILITAIRE	
● Rationalisation	● Le DG3 a encouragé la spécialisation européenne dans la production du matériel militaire. À cette fin, un rapport accompagné d'une liste d'objectifs concrets a été préparé (<i>The Economist</i> 12/06/80).
● Contrôle administratif du marché	● La Commission a imposé des tarifs supplémentaires de 5% à 10% sur les contrats d'armements avec les USA dans l'espoir de développer des échanges moins inégaux avec ce pays dans les ventes d'armes et d'encourager une coopération européenne plus étroite en matière de production. Ex. — Tarifs douaniers de 10% sur les avions F-16 importés par la Belgique, les Pays-Bas et le Danemark, en 1978. — tarifs douaniers de 10% sur 1 309 véhicules blindés venant des USA importés par la Belgique en 1978 (voir <i>The Economist</i>, 12/01/80 et 28/07/79).
14. LA CHAUSSURE	
● Contrôle administratif du marché	● Accords bilatéraux (voir L. FRANCO, <i>op. cit.</i>, 1980 (1), p. 11). ● Droits anti-dumping (<i>Ibid.</i>).
15. LES PÂTES ET PAPIERS	
● Fonds de recherche et de développement	● Étude entreprise par la CEE et l'industrie sur les facteurs de l'offre et de la demande affectant la Communauté. Financée par la CEE (<i>The Economist</i> , 06/06/79).

ANNEXE 8

INDUSTRIE DU TEXTILE ET DE L'HABILLEMENT

A) Emplois perdus dans l'industrie du textile et de l'habillement de la CEE - 1973-1976

Pays	Textile		Vêtement		Total
	Nombre	%	Nombre	%	
Belgique	17,000	52	16,000	48	33,000
Danemark	4,000	50	4,000	50	8,000
France	41,000	85	7,000	15	48,000
RFA	94,000	53	84,000	47	178,000
Irlande	3,000	43	4,000	57	7,000
Italie	41,000	79	11,000	21	52,000
Luxembourg	-	-	100	10	100
Pays-Bas	13,000	41	19,000	59	32,000
Grande Bretagne	60,000	75	20,000	25	80,000
Total CEE	273,000	63	165,000	37	438,000

Source: *The Economist*, 15 octobre 1977.

B) Exportations de textiles et de l'habillement en % du total des exportations manufacturées de certains pays du Tiers-Monde - 1974

	%		%		%		%
Pakistan	74	Thaïlande	26	Brésil	22	Égypte	72
Inde	44	El Salvador	40	Guatemala	27	Maroc	47
Hong Kong	44	Colombie	35	Mexique	15	Tunisie	21
Corée du Sud	38						

Source: CEPII, 1978, p. 117.

C) Importations au tiers monde de machines servant à la production du textile
1964-1975

