LE COMMERCE *International* en 1952

LES PARTIES CONTRACTANTES
A L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS
ET LE COMMERCE

GENÈVE, JUIN 1953

LE COMMERCE INTERNATIONAL EN 1952

LES PARTIES CONTRACTANTES
A L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS
ET LE COMMERCE

GENÈVE, JUIN 1953

AVANT-PROPOS

Depuis 1949, le secrétariat du GATT a publié trois rapports sur l'état de ses travaux: *L'Offensive pour la libération des échanges*, *La libération des échanges internationaux* et *Le GATT à l'œuvre*. Le présent rapport diffère des précédents en ce sens qu'il expose les activités des PARTIES CONTRACTANTES — c'est-à-dire des gouvernements adhérents à l'Accord général agissant conjointement — dans le cadre des principaux faits survenus dans le domaine du commerce international.

On trouvera dans la première partie du présent rapport une analyse des modifications intervenues dans la structure et les tendances du commerce mondial en 1952 et au cours des années précédentes. La deuxième partie passe en revue les principaux changements constatés récemment dans la politique des gouvernements en matière d'échanges commerciaux. La troisième partie enfin expose l'activité des PARTIES CONTRACTANTES depuis le début de 1952 et souligne certains des problèmes qu'elles ont à résoudre. Notre but a été de publier un document d'information assez court qui puisse être lu facilement par tous ceux qui s'intéressent, à titre professionnel ou autrement, au commerce international. En particulier, les Première et Deuxième Parties n'ont pas pour objet de remplacer ou de doubler les études et analyses si utiles des échanges internationaux et des problèmes économiques qui ont été entreprises par les Nations Unies et par d'autres organisations intergouvernementales; mais il nous a semblé qu'un résumé de leurs conclusions ainsi que des informations tirées d'autres sources, servant d'introduction à l'exposé des travaux des PARTIES CONTRACTANTES, pourrait présenter un certain intérêt pour le lecteur non spécialisé.

Le secrétariat a préparé ce rapport à la demande des PARTIES CONTRACTANTES et il est seul responsable des opinions qui y sont formulées. Cet exposé n'est pas aussi complet que le secrétariat l'aurait désiré parce que les informations dont il disposait étaient loin d'être suffisantes pour permettre une étude approfondie du commerce et des restrictions aux échanges. Les rapports futurs pourront être plus détaillés si les gouvernements sont en mesure de fournir davantage de renseignements au secrétariat. Pour l'élaboration de ce rapport, le secrétariat a bénéficié de l'aide inestimable du Secrétaire exécutif de la Commission économique pour l'Europe qui a mis à sa disposition tous les renseignements dont disposait le Département des Etudes et Programmes et a délégué un membre de son personnel pour diriger la préparation des statistiques figurant dans la première partie.

Eric WYNDHAM WHITE
Secrétaire exécutif.

Genève, juin 1953.

LES PARTIES CONTRACTANTES A L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE

République fédérale d'Allemagne	République dominicaine	Norvège
Australie	Etats-Unis d'Amérique	Nouvelle-Zélande
Autriche	Finlande	Pakistan
Belgique	France	Pays-Bas
Birmanie	Grèce	Pérou
Brésil	Haïti	Rhodésie du Sud
Canada	Inde	Royaume-Uni
Ceylan	Indonésie	Suède
Chili	Italie	Tchécoslovaquie
Cuba	Luxembourg	Turquie
Danemark	Nicaragua	Union Sud-Africaine

L'expression « PARTIES CONTRACTANTES » en lettres majuscules désigne les parties contractantes agissant collectivement.

TABLE DES MATIÈRES

Page

AVANT-PROPOS III

PREMIÈRE PARTIE

ÉVOLUTION RÉCENTE DE LA STRUCTURE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Tendances générales du commerce international depuis la guerre 1
Le commerce des divers produits 12
Le commerce des différents pays 37

DEUXIÈME PARTIE

OBSTACLES ET CONTROLES DANS LE DOMAINE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les tarifs douaniers 66
Les subventions 74
Les restrictions quantitatives 77
Les accords de commerce 103

TROISIÈME PARTIE

LES ACTIVITÉS DES PARTIES CONTRACTANTES A L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE

Le règlement des différends 111
L'abaissement des tarifs 117
Les obstacles d'ordre administratif dans le domaine des échanges 124
La suppression des restrictions quantitatives 125

Annexe — Notes sur les sources et les méthodes utilisées pour la préparation de la Première partie 129

PREMIÈRE PARTIE

L'ÉVOLUTION RÉCENTE DE LA STRUCTURE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Lorsque, vers la fin de la seconde guerre mondiale, fût envisagée la création d'un organisme international chargé de rétablir un système multilatéral d'échanges et de paiements, on escomptait généralement qu'après une période transitoire pendant laquelle seraient éliminées progressivement les anomalies dues à la guerre, le commerce international se retrouverait dans une situation analogue à celle d'avant la guerre, c'est-à-dire qu'aucune mesure extraordinaire d'assistance financière ne serait nécessaire pour maintenir le volume des échanges. Avant d'examiner l'évolution, pendant l'année 1952, du commerce des divers groupes de produits et de la situation du commerce extérieur des différents pays et zones, il n'est pas sans intérêt de rechercher si les échanges internationaux sont revenus à leur structure d'avant-guerre et dans quelle mesure, ou s'ils prennent une forme différente.

LES TENDANCES GÉNÉRALES DU COMMERCE INTERNATIONAL DEPUIS LA GUERRE

Le commerce international a fait depuis la guerre un rétablissement impressionnant. En 1948, le volume des échanges de marchandises avait presque regagné le niveau des années qui précèdèrent immédiatement la guerre et, en 1949 déjà, il avait égalé le record de 1929. Par ailleurs, le rythme de cet accroissement des échanges entre 1946 et 1951 (une augmentation des deux tiers environ en cinq ans) n'avait jamais été constaté auparavant. C'est pourquoi le volume du commerce international en 1951 a atteint un nouveau record qui dépasse d'un quart celui de 1929 et, selon des données provisoires, ce chiffre aurait presque été maintenu en 1952.

Il est vrai que l'évolution satisfaisante qui s'est manifestée à un moment où de nombreux gouvernements appliquaient de sévères restrictions à l'importation et, à un degré moindre, à l'exportation, aurait été plus frappante si la circulation des produits n'avait pas été stimulée par l'aide importante que les Etats-Unis d'Amérique ont accordée aux autres pays sous forme d'assistance économique (sans parler de l'aide militaire); cette aide s'est élevée en effet à une

somme d'environ 35 milliards de dollars entre 1945 et 1952, chiffre qui représente approximativement un dixième de la valeur totale des échanges internationaux pendant cette période.

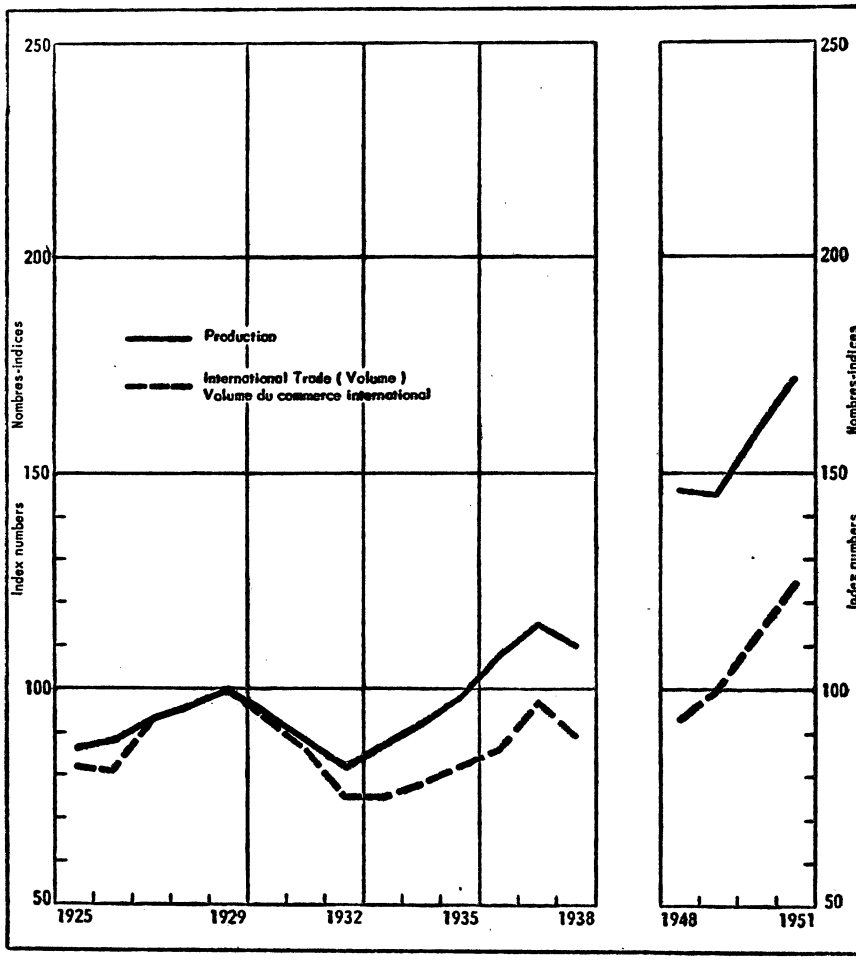
Bien que les progrès ainsi effectués par le commerce international soient sensibles par rapport aux années qui ont suivi immédiatement

DIAGRAMME I

PRODUCTION MONDIALE ET COMMERCE INTERNATIONAL 1925-38 ET 1948-51:

TOTAL

(1929 = 100)



Note : Pour l'indication des sources et méthodes, voir l'Annexe.

la guerre, il faut cependant souligner que le tableau est moins favorable si l'on considère une plus longue période et que la part de la production mondiale qui entre dans le commerce international est maintenant beaucoup plus faible que ce n'était le cas dans les années 1920 et suivantes.

Le diagramme I indique l'évolution de la production mondiale et du commerce international avant et après la guerre [1].

Pendant la période 1925-1932 qui couvre à la fois la phase ascendante et la phase descendante du cycle économique, le pourcentage de la production totale qui entrait dans le commerce international était presque constant en dépit des fluctuations de la production mondiale et restait fixé autour de 28 pour cent, alors que dans les années qui ont suivi la guerre, ce pourcentage est tombé à 20 pour cent environ.

Si l'on poursuit cette analyse et que l'on envisage séparément la production et le commerce des produits de base, d'une part, et des produits manufacturés, d'autre part, on constate de sensibles différences qui ressortent des diagrammes II et III. En effet, tandis que la part des produits de base (en comprenant sous cette dénomination les produits miniers ainsi que les produits alimentaires et autres denrées agricoles) qui entre dans le circuit international est restée plus ou moins constante dans les années d'avant-guerre et a ensuite fléchi au cours de la période d'après-guerre (de 30 pour cent en 1929 à 26 pour cent en 1951), la part de la production manufacturière entrant dans ce circuit, qui avait déjà diminué sensiblement à partir de 1932, a fléchi encore davantage après la guerre, tombant de 26 pour cent en 1929 à 16 pour cent environ en 1951 [2].

Ces résultats ne sont pas surprenants si l'on tient compte du fait que l'offre et la demande des denrées alimentaires et des matières premières accuse de moins grandes variations que celle des articles manufacturés et qu'en outre la production de ces derniers a atteint un niveau exceptionnellement élevé depuis la guerre. Il y a lieu de signaler cependant que la part de la production manufacturière qui entre dans le commerce international a diminué pendant la reprise économique de 1933/1937 et depuis la guerre. Durant ces deux périodes, en effet, de nombreux gouvernements ont institué ou maintenu de sévères restrictions à la circulation des marchandises. Il semble donc que cette tendance vers une plus grande indépendance économique ne soit pas seulement due à une certaine évolution dans le domaine de la production qui s'est manifestée, par exemple, par le succès d'industries naissantes mises peu à peu en mesure de soutenir la concurrence ou par l'importance croissante des produits de remplacement synthétiques, mais qu'elle résulte également des mesures prises

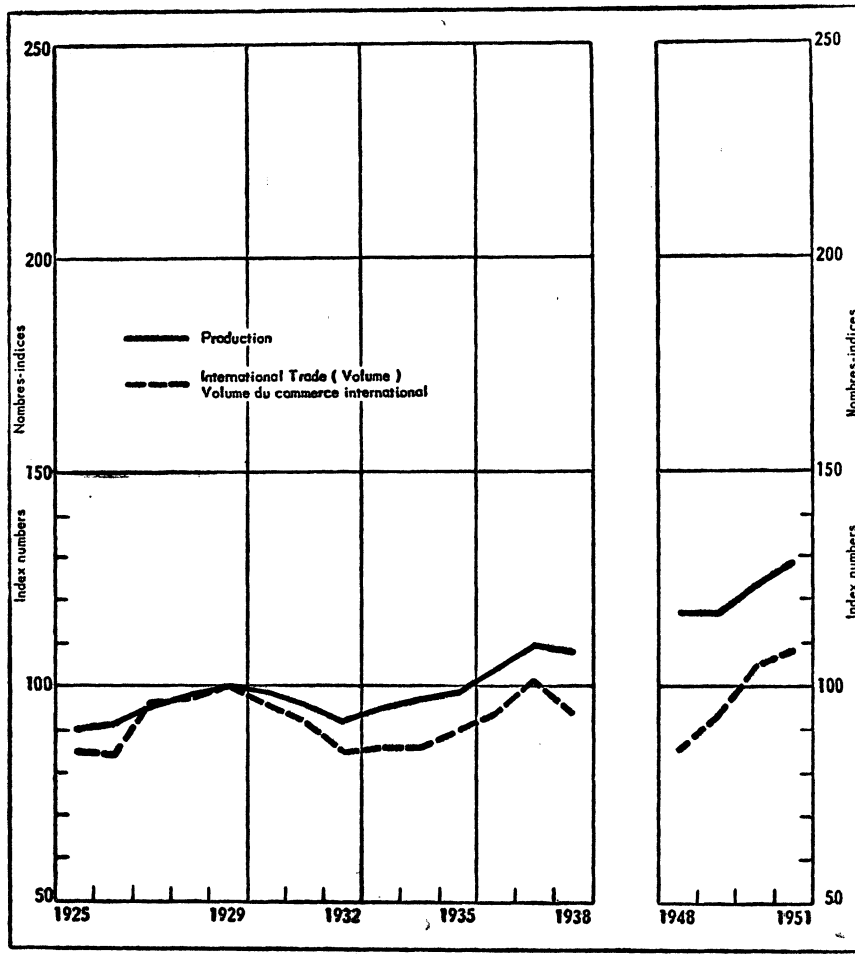
[1] Voir à l'Annexe l'indication des sources utilisées et des méthodes suivies pour l'élaboration des données qui figurent dans ces diagrammes.

[2] Voir à l'Annexe l'explication des méthodes utilisées pour le calcul des pourcentages indiqués.

DIAGRAMME II

PRODUCTION MONDIALE ET COMMERCE INTERNATIONAL
1925-38 ET 1948-51:
(1929 = 100)

PRODUITS DE BASE



Note : Pour l'indication des sources et méthodes, voir l'Annexe.

par les gouvernements dans le domaine de la politique commerciale et ayant avant tout pour objet de protéger la balance des paiements plutôt que d'assurer une protection à l'industrie.

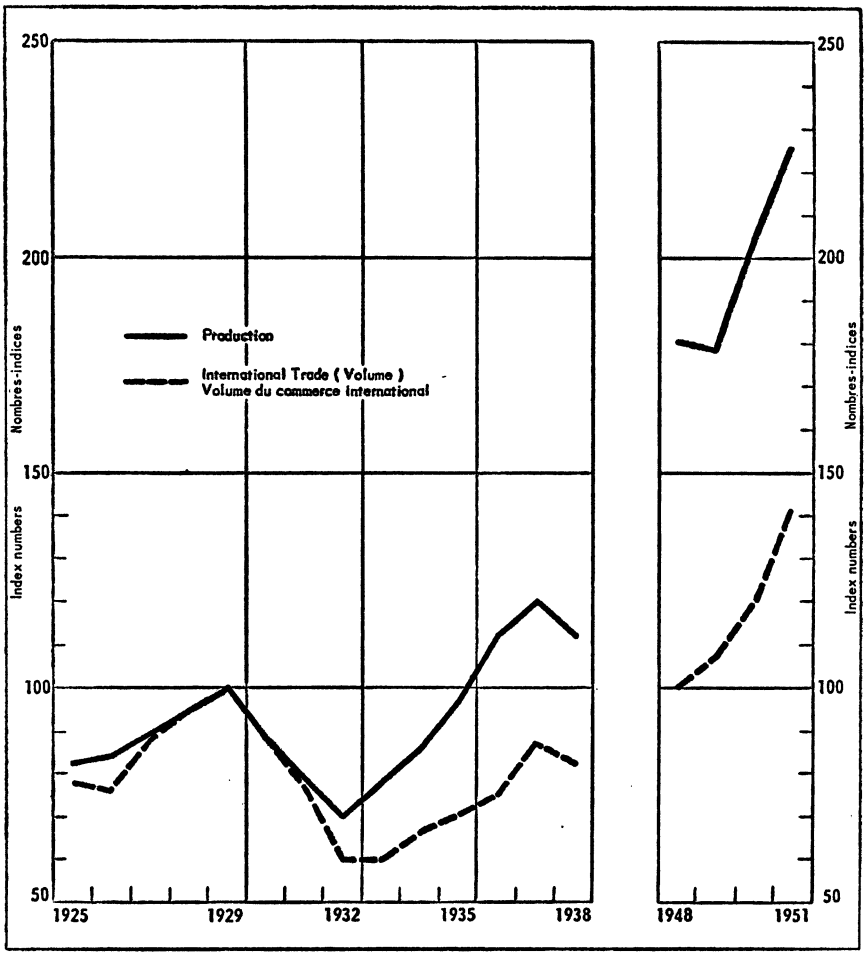
Personne ne peut prévoir ce qu'il adviendrait des diverses branches de l'activité manufacturière qui se sont développées dans de nombreux pays si la protection indirecte qui leur est fournie par

DIAGRAMME III

PRODUCTION MONDIALE ET COMMERCE INTERNATIONAL 1925-38 ET 1948-51:

(1929 = 100)

ARTICLES MANUFACTURES



Note : Pour l'indication des sources et méthodes, voir l'Annexe.

le contrôle des changes, les mesures restrictives et le bilatéralisme venait à être diminuée ou même supprimée. La libération des échanges et des paiements obtenue grâce à l'Union européenne des paiements n'a pas été assez longue ni assez continue pour que l'on puisse tirer des conclusions décisives à cet égard. La suppression des entraves au commerce des produits du charbon et de l'acier au sein de la Com-

munauté européenne du charbon et de l'acier, les effets de ces mesures sur la structure de ces importantes industries de base ainsi que sur les industries consommatrices de charbon et d'acier permettront peut-être de savoir dans quelle mesure une meilleure coordination des politiques commerciales nationales pourrait favoriser les échanges entre pays ainsi que la division internationale du travail.

Le « rapport d'échange » entre les produits de base et les articles manufacturés.

Un autre facteur qui a exercé une influence importante sur la structure du commerce international après la guerre est le fait que le niveau des prix des produits de base a triplé depuis 1938 alors que celui des produits manufacturés a seulement doublé. Ce changement important dans ce que l'on peut appeler le « rapport d'échange » entre les produits de base et les articles manufacturés a naturellement influé sur la composition du commerce international ainsi que sur les parts respectives des divers pays et zones dans ces échanges. Si l'on considère la *valeur* des échanges, la part des articles manufacturés et celle des produits de base dans le commerce international sont actuellement à peu près les mêmes qu'avant la guerre. Les exportations de produits manufacturés comptaient en 1951 pour environ 43 pour cent des exportations mondiales, c'est-à-dire seulement un demi pour cent de plus qu'en 1938. Comme le « rapport d'échange » s'est sensiblement modifié, il en résulte évidemment que les articles manufacturés représentent maintenant un pourcentage beaucoup plus élevé du *volume* des échanges internationaux; si l'on mesure ce volume en prix de 1938, ce pourcentage a passé de 43 pour cent en 1938 à près de 53 pour cent en 1951 [1]. En d'autres termes, le commerce international comprend maintenant une part beaucoup plus forte qu'avant la guerre de produits manufacturés.

Il est évident que, s'il devait se maintenir, cet écart important entre le niveau des prix des produits de base et celui des articles manufacturés entraînerait dans l'économie d'un grand nombre de pays des modifications profondes. Il importe donc au plus haut point de savoir si les changements qui ont eu lieu dans la structure des prix mondiaux doivent être considérés comme ayant un caractère temporaire ou, au contraire, durable. C'est pourquoi une comparaison approximative a été établie, d'une part, entre le « rapport d'échange », tel qu'il a été défini ci-dessus, et le rapport, dans le *commerce* international, du volume des produits de base à celui des articles manufacturés et, d'autre part, entre ce même « rapport d'échange » et le rapport de la *production* mondiale des produits de base à celle des articles manufacturés. On trouvera dans les diagrammes A et B de l'Annexe le résultat de ces comparaisons.

[1] Ce calcul est établi d'après les données figurant au Tableau I de l'Annexe.

Au cours de la période d'avant-guerre, les rapports entre les volumes respectifs des produits de base et des articles manufacturés entrant dans la circulation commerciale et les prix respectifs de ces produits paraissent avoir été très vagues alors qu'il semblait y avoir une certaine corrélation entre le « rapport d'échange » et les chiffres de la production. Il est intéressant de constater que, pour la période d'après-guerre, le tableau n'est pas très différent.

Il va sans dire que l'on ne doit pas tirer de conclusions trop précises d'une comparaison aussi approximative et que, pour arriver à des constatations plus sûres, il serait nécessaire d'étudier le problème d'une façon approfondie. Toutefois, ainsi qu'il est indiqué dans l'Annexe, le « rapport d'échange » entre les produits de base et les articles manufacturés paraît être relié plus étroitement à la *production* qu'au volume des *échanges*. Il n'y a donc pas de raison de penser que l'aggravation du rapport d'échange pour les articles manufacturés constitue seulement un phénomène temporaire, étant donné que la tendance croissante à l'industrialisation dans de nombreuses régions du monde continuera à accentuer les tendances divergentes des deux secteurs de la production.

Il peut, en réalité, paraître difficile d'imaginer que puisse se prolonger une situation dans laquelle les prix des articles manufacturés resteraient, par rapport à l'avant-guerre, à un niveau beaucoup plus bas que celui des produits de base, étant donné le rôle important que jouent les prix des matières premières et des produits alimentaires (par leur influence sur les salaires) dans le coût de la production manufacturière, à moins que les pays manufacturiers aient réussi à compenser cette aggravation de leur rapport d'échange par des progrès sensibles dans la productivité des usines. Dans ces conditions, il n'est pas surprenant que les pays industriels qui ont accompli les plus grands progrès dans l'accroissement de leur productivité aient réussi à s'assurer une plus large part des marchés mondiaux d'articles manufacturés au détriment de leurs concurrents moins efficients.

Les échanges entre les régions industrielles et les régions productrices de produits de base.

Les modifications intervenues dans le « rapport d'échange » entre les produits de base et les articles manufacturés ont naturellement exercé une influence sur la structure des échanges entre les régions industrielles et les régions productrices de produits de base puisque le commerce entre ces deux groupes consiste essentiellement en un échange de ces produits contre des articles manufacturés. Il n'est donc pas étonnant de constater que, la part des articles manufacturés dans la valeur totale des échanges ayant été presque la même en 1938 et en 1951, celle de l'ensemble des principales régions industrielles est également restée à peu près inchangée pour ces deux

années. Si l'on considère par exemple l'ensemble que forment la zone dollar, l'Europe continentale de l'ouest et les membres européens de la zone sterling — groupe qui assume de loin la plus forte part de la production industrielle mondiale — le total des exportations de ce groupe (ainsi que de ses importations) représente un peu moins des deux tiers de la valeur totale du commerce international en 1951 comme en 1938.[1]

Cette stabilité apparaît également si, dans le commerce total d'exportation de ce groupe industriel, on établit des subdivisions pour le commerce entre les régions du groupe et pour le commerce avec le reste du monde. La valeur des échanges entre pays du groupe industriel était de 41 à 42 pour cent de la valeur totale des exportations mondiales en 1938 et en 1951, et pendant ces deux années, les exportations du groupe vers le reste du monde représentaient 23 à 24 pour cent de ce total. On constate une stabilité analogue dans le pourcentage du commerce effectué entre pays appartenant au « reste du monde », principalement dans les régions productrices de produits de base; en 1938, comme en 1951, ces échanges atteignaient environ un huitième du total mondial alors que les exportations des pays producteurs de produits de base vers ceux du groupe industriel représentaient pendant ces deux années de 23 à 24 pour cent des exportations mondiales. Si on les considère dans leur ensemble, ces faits semblent indiquer que la structure générale du commerce en valeur fait preuve d'une très grande stabilité, malgré les différences de degré et de nature que l'on peut constater dans les mesures de contrôle et les restrictions instituées par les gouvernements avant et après la guerre.

La structure des échanges entre les diverses zones.

Par suite des tendances divergentes des prix des produits de base et des prix des articles manufacturés et en raison des progrès inégaux de la productivité dans les divers pays industriels, l'importance relative du commerce extérieur des principales zones s'est modifiée sensiblement depuis la guerre. Nous avons déjà souligné que la position respective des régions industrielles et des régions productrices de produits de base était restée stable, les premières comptant pour 65 pour cent environ dans la valeur totale des importations et des exportations mondiales, tandis que le reste du monde (composé principalement de régions de produits de base) n'entrait que pour 35 pour cent dans ce chiffre. Cependant, cette apparence de stabilité de la position des deux principales zones l'une par rapport à l'autre cache des changements importants qui sont intervenus dans chacune d'elles. Dans le groupe des pays industriels, la part

[1] On trouvera au Tableau II de l'Annexe les données sur lesquelles sont fondées ces considérations.

de la zone dollar dans le total des importations et exportations mondiales a augmenté aux dépens des pays industriels de l'Europe occidentale tandis que, dans l'autre groupe, la zone sterling d'outre-mer et les pays de l'Amérique latine ne faisant pas partie de la zone dollar ont accru leur part des importations et exportations mondiales. Ce progrès est particulièrement important pour la zone sterling d'outre-mer.

Comme nous l'avons déjà indiqué, le commerce du groupe des pays fournisseurs de produits de base était presque en équilibre en 1938 et en 1951 et les régions composant ce groupe n'accusaient que de légers excédents d'importations ou d'exportations. Ainsi, tout équilibre instable des échanges qui s'est manifesté, soit en 1938, soit en 1951, était dû presque entièrement à la situation commerciale des pays du groupe industriel. L'augmentation de la part de la zone dollar dans le commerce mondial a été contrebalancée par des réductions dans celle qui revenait aux autres pays industriels (l'Europe continentale de l'ouest et la zone sterling européenne). Pour les exportations, c'est l'Europe continentale de l'ouest qui a porté le plus gros poids des réductions, alors que, pour les importations, ce sont les membres européens de la zone sterling qui ont essuyé la plus lourde perte. A la suite de ces modifications, le déficit de la balance commerciale de l'Europe continentale de l'ouest s'est élevé légèrement et a atteint en 1951 1,9 pour cent de la valeur des exportations mondiales contre 1,6 pour cent en 1938; quant au déficit des membres européens de la zone sterling, il a diminué exactement de moitié, passant de 6,2 à 3,1 pour cent du commerce mondial. (Du fait de cette réduction du déficit de ses membres européens et de la légère augmentation de l'excédent de ses membres d'outre-mer, le déficit commercial de la zone sterling dans son ensemble, qui atteignait 5,3 pour cent des exportations mondiales en 1938, a été ramené à 1,8 pour cent en 1951). Bien que l'excédent de la balance commerciale de la zone dollar se soit, en valeur absolue, accru de façon importante depuis la guerre, il faut cependant souligner qu'il a fléchi de 6,7 pour cent des exportations mondiales en 1938 à 5,2 pour cent en 1951.

Comme la structure des échanges d'après-guerre semble avoir subi fortement l'influence de l'évolution divergente des produits de base et des articles manufacturés, il est intéressant de rechercher dans quelle mesure les changements qui ont eu lieu dans le commerce extérieur des pays industriels provenaient d'une part des relations de ces pays entre eux et d'autre part de leurs relations avec le reste du monde; il serait utile en outre de déterminer le rôle respectif, dans ces changements, du commerce des produits manufacturés et de celui des produits de base.

On trouvera dans le tableau suivant les chiffres concernant la balance commerciale des principaux pays industriels, subdivisés de la façon indiquée ci-dessus.

Balance commerciale des principales régions industrielles dans leurs échanges entre elles et avec les autres parties du monde

(en milliards de dollars)

Principales régions industrielles		Echanges entre les pays industriels		Echanges avec les autres parties du monde	
		1938	1951	1938	1951
Zone dollar	Produits de base	+ 0,97	+ 3,07	— 0,48	— 2,01
	Articles manufacturés	+ 0,14	— 0,47	+ 0,84	+ 3,27
	Total	+ 1,11	+ 2,60	+ 0,36	+ 1,26
Europe continentale de l'ouest	Produits de base	— 0,10	— 0,71	— 2,00	— 5,19
	Articles manufacturés	— 0,02	— 0,35	+ 1,77	+ 4,81
	Total	— 0,12	— 1,06	— 0,23	— 0,38
Zone sterling européenne	Produits de base	— 0,87	— 2,37	— 1,52	— 4,63
	Articles manufacturés	— 0,12	+ 0,83	+ 1,14	+ 3,82
	Total	— 0,99	— 1,54	— 0,38	— 0,81

Note : Pour l'indication des sources et méthodes de calcul et des pays qui font partie des zones, voir l'Annexe. Tous les chiffres ont été calculés d'après la valeur f.o.b. des importations. Les chiffres concernant le commerce des articles manufacturés ont été établis d'après un ensemble de produits qui représentent approximativement les neuf dixièmes du total mondial. En conséquence, les chiffres concernant ces articles sont légèrement sous-estimés. En revanche, les chiffres concernant les produits de base, qui ont été obtenus par soustraction du chiffre du commerce total, sont surestimés dans les mêmes proportions.

Pour l'Europe continentale de l'ouest, l'excédent des importations avant la guerre était relativement faible; les exportations nettes d'articles manufacturés vers les régions productrices de produits de base étaient presque suffisantes pour compenser l'excédent des importations de produits alimentaires et de matières premières. Dans les échanges avec les autres régions industrielles, on constatait un excédent d'importation encore plus faible dû presque entièrement aux importations nettes de produits de base. Après la guerre, la structure générale des échanges avec les régions de produits de base est restée sensiblement la même. L'augmentation importante du déficit de la balance de l'Europe continentale de l'ouest provenait principalement des échanges avec d'autres régions industrielles, notamment la zone dollar; elle résultait surtout, comme avant la guerre, d'un excédent d'importation de produits de base.

Contrairement au continent européen, la zone sterling européenne accusait avant la guerre un assez fort excédent d'importation dans ses échanges avec les autres régions industrielles, mais cet excédent provenait presque entièrement des importations nettes de produits de base; avec le reste du monde, l'excédent d'importation était bien moins important. Après la guerre, la position de ce groupe

vis-à-vis des autres régions industrielles ne s'est guère modifiée car un excédent très important des exportations d'articles manufacturés a compensé dans une large mesure l'augmentation des importations nettes de produits alimentaires et de matières premières; à l'égard des autres parties du monde, l'excédent constaté dans les échanges de produits manufacturés a augmenté dans les mêmes proportions que l'excédent d'importation de produits de base, laissant cependant au total un déficit accru.

Quant à la zone dollar, on y relève un excédent d'exportation en 1938 et en 1951, à la fois dans les échanges avec les autres régions industrielles et dans le commerce avec les autres parties du monde. A l'égard des pays fournisseurs de produits de base, l'excédent net du commerce d'articles manufacturés a, au cours de ces deux années, dépassé le montant nécessaire pour compenser les importations nettes de produits de base en provenance de ces pays. En revanche, dans les échanges avec les pays industriels d'Europe, l'excédent d'exportation est dû maintenant essentiellement au commerce des produits de base alors que le commerce des articles manufacturés est presque en équilibre; en 1938, la zone dollar accusait un léger excédent dans son commerce d'articles manufacturés alors qu'en 1951, elle était importateur net de ces articles en provenance de l'Europe.

Les diverses modifications qui sont intervenues dans la structure et la nature du commerce international depuis la guerre ont attiré l'attention sur l'excédent de la balance commerciale de la zone dollar. Bien que, par rapport au commerce mondial, cet excédent soit plus faible qu'avant la guerre, il soulève actuellement plus de difficultés qu'autrefois, principalement du fait que les pays déficitaires ne peuvent plus compter dans la même mesure sur les recettes provenant d'exportations invisibles qui jouaient avant la guerre un rôle important dans l'équilibre de leurs paiements extérieurs. L'excédent de la zone dollar après la guerre est dû à deux facteurs principaux: un fort excédent d'exportation d'articles manufacturés vers les régions de produits de base et un excédent d'exportation aussi important de produits de base vers les pays européens. Le premier de ces phénomènes est sans doute imputable en grande partie à l'accroissement extraordinaire de la productivité de l'industrie américaine et au fait que les autres régions industrielles n'ont pas été en mesure de soutenir la lutte effectivement en raison de la forte demande de leurs produits qui se manifestait à l'intérieur; le second provient surtout de l'incapacité dans laquelle se sont trouvées les autres régions industrielles de se procurer certains produits de base auprès de leurs fournisseurs traditionnels en dehors de la zone dollar; ce fait peut être imputé à l'existence de nouveaux obstacles d'ordre politique ainsi qu'au développement industriel et à l'inflation qui ont caractérisé un grand nombre de régions productrices de matières premières. L'aggravation du rapport d'échange des articles manufacturés a compromis la

situation des pays industriels européens à la fois vis-à-vis de la zone dollar et vis-à-vis des pays producteurs de produits de base puisque, dans les deux cas, il semble qu'ils vendent principalement des articles manufacturés en échange de produits de base.

Il y a trop d'autres facteurs anormaux qui affectent le commerce international pour que l'on puisse tirer de l'analyse qui précède des conclusions bien nettes. Mais il semble que les modifications profondes qui sont intervenues dans les courants et la composition des échanges après la guerre ne soient pas imputables au seul déséquilibre transitoire résultant du deuxième conflit mondial et que d'autre part le remède ne réside pas dans les moyens purement financiers, bien que ces moyens soient indispensables du fait qu'ils servent de stimulant et créent les conditions propres aux adaptations nécessaires. D'autres facteurs plus importants entrent en jeu, comme la production effective des diverses catégories de produits dans les différentes parties du monde et la proportion dans laquelle ces produits sont exportés ou réservés pour la consommation nationale. Il conviendrait donc d'accorder plus d'attention qu'auparavant à ces facteurs lorsque l'on s'efforcera de remédier au déséquilibre qui caractérisait encore les échanges internationaux à une époque où la période transitoire d'après-guerre aurait dû prendre fin.

LE COMMERCE DES DIVERS PRODUITS

En 1951, près des trois-cinquièmes de la valeur des exportations mondiales se composaient de produits alimentaires et de matières premières. Comme il a été indiqué à la section précédente, la proportion de ces produits de base et des articles manufacturés dans le commerce total n'a pas sensiblement changé depuis la guerre. Dans le groupe des produits de base, toutefois, la part des produits alimentaires semble être légèrement inférieure à ce qu'elle était avant la guerre, ce qui confirme la tendance décroissante de la part de l'alimentation dans le commerce international qui s'est manifestée depuis les années 1930 et suivantes. Il y a lieu cependant de signaler que, comme il n'existe pas de démarcation très nette entre les produits de base et les articles manufacturés, toute comparaison entre les années d'avant-guerre et d'après-guerre fondée nécessairement sur des sources statistiques différentes, doit être considérée comme n'ayant qu'une valeur indicative. Il est évident également que, à l'intérieur même de ces vastes catégories, il y a eu quelques changements de valeur importants qui sont dus à la fois à l'évolution des niveaux de prix et aux modifications intervenues dans le volume effectif des échanges.

Pour des raisons analogues, il n'est pas possible d'établir, pour

chaque produit de base en particulier, une comparaison des pourcentages respectifs qu'il représentait dans la valeur des exportations mondiales avant et après la guerre. La Société des Nations avait fait pour l'année 1938 certaines estimations [1], selon lesquelles les douze produits les plus importants dans les exportations mondiales de ladite année représentaient environ un quart de la valeur totale de ces exportations. Des évaluations provisoires pour 1951 indiquent que ce rapport est resté dans l'ensemble sans changement, même si l'ordre d'importance des produits a été modifié. Les produits pétroliers et les céréales sont restés les deux articles principaux pendant ces deux années, atteignant ensemble un dixième environ de la valeur totale des exportations mondiales. Si le pourcentage du groupe des produits pétroliers est à peu près le même, c'est-à-dire un peu au-dessus de 5 pour cent, en fait les produits raffinés représentent maintenant une part beaucoup plus faible de ce groupe. Le diminution du pourcentage des échanges de céréales de 5 à 4 pour cent environ depuis 1938 s'est produite malgré l'augmentation du volume de ces échanges; ce phénomène est dû au fait que les prix de ces denrées ont beaucoup moins augmenté que ceux des produits de base en général. Sur la valeur totale des exportations d'articles manufacturés en 1951, les machines et le matériel de transport représentent environ un tiers, les produits textiles un sixième, le reste étant composé d'autres articles manufacturés, notamment de produits chimiques et d'articles divers.

Le fléchissement des échanges par rapport à la production, que nous avons signalé au chapitre précédent, n'a pas seulement affecté les articles manufacturés, mais aussi certaines matières premières industrielles importantes. Parmi les matières destinées aux biens de consommation, le cas des fibres textiles est peut-être le plus frappant. Bien que les exportations de coton et de laine bruts n'aient pas beaucoup changé de volume entre 1938 et 1951, la production a augmenté de près de 20 pour cent et si l'on considère plus spécialement le cas du coton, le pourcentage de sa production qui a fait l'objet d'exportations est tombé de 40 à 34 pour cent environ. Il y a eu également un fléchissement dans le pourcentage des tissus de coton exportés, qui est tombé de 24 à 19 pour cent environ de la production mondiale. On peut observer une tendance analogue, peut-être moins accentuée, mais néanmoins perceptible, pour l'acier brut; cette tendance est encore plus prononcée pour un matériau-clé comme le cuivre raffiné. Quant aux articles dont le finissage est plus poussé, il est encore plus difficile d'apprécier cette évolution dans chaque cas particulier. Pour plusieurs d'entre eux, les exportations se sont accrues, beaucoup

[1] *Le réseau du commerce mondial*, Genève 1942, p. 34. Les douze produits sont dans l'ordre décroissant de leur valeur d'exportation de 1951 : le pétrole et ses dérivés, le coton, la laine, le froment (y compris la farine), le caoutchouc, le café, le charbon et le coke, le sucre, la viande, le tabac, le cuivre et le beurre.

moins cependant que la production, de sorte que la proportion des exportations reste très en-dessous du niveau d'avant-guerre. Tel est le cas, par exemple, pour l'exportation d'automobiles des Etats-Unis. En revanche, le nombre des véhicules à moteur qui ont été exportés dans le monde en 1951 a augmenté de 75 pour cent par rapport à 1938, le rapport entre les exportations et la production étant sensiblement le même pour ces deux années.

Produits alimentaires

Les produits alimentaires qui font l'objet du commerce international ne constituent qu'une faible part de la production totale et cette part était récemment inférieure à celle d'avant la guerre pour tous les groupes principaux, à l'exception des céréales panifiables. Il y a eu cependant des changements importants dans les sources d'approvisionnements, celles-ci s'étant déplacées principalement de l'hémisphère oriental vers l'hémisphère occidental, ce qui a contribué à provoquer l'excédent d'exportation des pays à monnaie forte. Le pourcentage des importations (en dollars) de blé du monde entier (et notamment de l'Europe), a plus que doublé depuis l'avant-guerre et des changements analogues se sont produits pour les céréales secondaires, le tabac, les agrumes et les graines oléagineuses. On trouvera dans les paragraphes suivants des indications plus détaillées concernant divers produits.

Céréales

La production et le commerce du blé se sont accrus de façon sensible et en 1951 les expéditions avaient augmenté de 75 pour cent environ par rapport aux années 1934-38. En revanche, le commerce des céréales secondaires est resté à peu près stable, tandis que les exportations de riz sont tombées à un niveau qui ne représente plus que les trois cinquièmes du volume d'avant-guerre. On peut dire *grosso modo* qu'une moitié du blé en circulation est importée en Europe occidentale ainsi que les deux tiers des céréales secondaires. C'est ainsi que l'Allemagne occidentale a importé en 1951 plus du double du volume total des céréales importées dans l'Allemagne entière avant la guerre. Quant aux importations mondiales de riz, la part de l'Asie représente 70 pour cent environ du total, mais ce continent a également importé environ quatre fois plus de blé qu'avant la guerre en raison surtout du remplacement du riz par le blé; il est devenu ainsi un importateur net de produits alimentaires.

Les sources principales d'approvisionnement en *blé* sont maintenant les Etats-Unis et le Canada qui assurent près des quatre cinquièmes de l'ensemble des exportations contre un tiers avant la guerre; le volume annuel total de blé expédié par ces pays a passé de 6 millions

à plus de 22 millions de tonnes. Ce fait s'explique en partie par la diminution des exportations de l'Australie et le fléchissement très marqué de celles de l'Argentine. Ces deux pays manifestent toutefois quelques signes de rétablissement au cours de la campagne actuelle. Il faudrait mentionner, parmi les sources possibles d'approvisionnement en Europe, la Turquie qui est redevenue un exportateur net de blé et qui peut en réalité jouer un rôle important en compensant partiellement la réduction des importations provenant de l'Europe orientale. Au cours de ces dernières années, l'Europe occidentale dépendait très fortement des importations de céréales en provenance de la zone dollar, dont la part dans les importations totales de l'Europe occidentale a doublé par rapport à l'avant-guerre et représente aujourd'hui 80 pour cent.

L'accroissement des échanges de blé est dû en partie au fléchissement très accentué des exportations de *riz*. L'Inde et le Japon ont tous deux importé en 1951 la moitié seulement des quantités d'avant-guerre et l'Europe a importé beaucoup moins. Cependant, la production mondiale du riz est restée au niveau d'avant-guerre, grâce à une augmentation importante dans l'hémisphère occidental où la production a doublé. Bien que la superficie totale des cultures de riz en Asie soit plus étendue qu'auparavant, le rendement de ces cultures a diminué de façon constante. Les exportations nettes des pays excédentaires de l'Asie ont dernièrement été inférieures à la moitié du volume d'avant-guerre, quand le continent exportait près de 2 millions de tonnes dans le reste du monde. Seule, la Thaïlande fournit maintenant plus de riz qu'avant la guerre, tandis que la Corée est devenue un importateur net. Il en résulte que, au cours des deux dernières années, le pourcentage des importations asiennes de blé de la zone dollar s'est élevé de façon appréciable.

Le fléchissement très marqué des exportations de *céréales secondaires* d'Argentine a été compensé par une forte augmentation des exportations des Etats-Unis et du Canada qui ont fourni, au cours de la campagne 1951/52, la moitié environ des exportations mondiales. Il existe cependant, dans ces pays, en raison de l'augmentation du cheptel une demande croissante de céréales destinées à l'alimentation des animaux, qui est susceptible de réduire à l'avenir les quantités exportables. Il reste à voir comment ce fait nouveau affectera les exportations vers l'Europe occidentale; celle-ci, en effet, recevait de la zone dollar près de la moitié de ses approvisionnements en céréales secondaires au lieu d'un dixième seulement avant la guerre.

Produits animaux

Après s'être accrues constamment de 1947 à 1950, les exportations mondiales de *beurre* ont marqué un arrêt l'année suivante. Les importations au Royaume-Uni et en Allemagne ont fléchi fortement et, en même temps, la production a baissé dans tous les pays européens

qui produisent en vue de l'exportation. Les quantités de lait libérées par suite de la diminution de la production de beurre ont été utilisées principalement pour la fabrication de lait condensé et de *fromage* en vue de satisfaire à une demande accrue de ces produits à l'exportation. Le Royaume-Uni a augmenté ses importations de fromage de 1950 à 1951 et a acheté près de un cinquième de celles-ci aux Etats-Unis. Cependant, ces importations en dollars ont pris fin en 1952 lorsque le volume total des importations de fromage au Royaume-Uni fléchit également. L'introduction aux Etats-Unis de contingents d'importation en août 1951, ainsi que l'imposition de droits plus élevés en Allemagne occidentale sont d'autres facteurs qui ont contribué à la diminution actuelle des échanges de fromage. Au cours du premier semestre de 1952, les importations aux Etats-Unis de fromage en provenance de l'Europe n'ont atteint que le tiers environ du volume correspondant de 1951 et les livraisons de la Suisse, des Pays-Bas, du Danemark et de la France en ont été fortement affectées.

Une longue période de sécheresse continue en Australie et en Argentine, jointe à l'influence d'un rapport très bas entre les prix respectifs de la viande de mouton et de la laine, ont amené une sensible réduction des exportations de *viande* de l'hémisphère méridional en 1951, année où le total des exportations mondiales n'a atteint que 60 pour cent du volume d'avant-guerre. Le Royaume-Uni, qui est le principal pays importateur du monde, en a acheté une quantité totale inférieure de 25 pour cent à celle de 1950; toutefois, en 1952, il y a eu une reprise assez nette du commerce de viandes. Cependant, si l'on compare cette dernière année avec celles d'avant-guerre pour les importations du Royaume-Uni, seule la viande de mouton atteint des chiffres plus élevés, alors que les autres sont en quantités très inférieures aux niveaux d'avant-guerre. Les exportations de viande de mouton de Nouvelle-Zélande en 1951 ont été plus élevées qu'avant la guerre, tandis que celles de l'Australie étaient très inférieures, de même que les exportations de l'Argentine et de l'Uruguay. Il y a lieu de noter, en outre, la forte augmentation des exportations de *conserves de viande* dans le monde par rapport à l'avant-guerre. Dans ce commerce, certains pays européens comme la France, le Danemark, les Pays-Bas et l'Allemagne occidentale, ont également joué un rôle important comme exportateurs.

Autres produits

La production mondiale du café et celle du cacao n'ont, ni l'une ni l'autre, retrouvé, en 1951, leur niveau d'avant-guerre. Le Brésil et l'Indonésie ont vu diminuer leur production, alors que l'Afrique augmentait la sienne. Pour la première fois depuis la guerre, les approvisionnements de thé ont été, au cours de la campagne 1951/52, suffisants pour satisfaire la demande; quant au marché du sucre, il est caractérisé par l'abondance des stocks qui existent dans les

principaux pays producteurs, surtout dans la zone dollar. La production mondiale de tabac en feuilles s'est accrue légèrement en 1951/52 par rapport à la période précédente.

En 1951, les importations de *café* en Europe ont été encore inférieures de 20 pour cent environ au volume d'avant la guerre, tandis que celles des Etats-Unis atteignaient près de 65 pour cent du total mondial, au lieu d'un peu moins de 50 pour cent dans les années 1930 et suivantes. Après la guerre, l'Europe a eu manifestement tendance à importer moins de café de l'Amérique latine et elle a augmenté ses importations en provenance des territoires d'outre-mer, notamment de l'Afrique; les importations provenant de cette source atteignaient en 1950 deux fois et demie le volume d'avant-guerre. L'Europe en 1940/1950 a fait venir d'Afrique 40 pour cent environ de son café au lieu de 16 pour cent avant la guerre, tandis que la part de l'Asie dans ces importations était réduite à un chiffre peu important. La France, par exemple, a reçu près des deux tiers de son café d'Afrique contre 40 pour cent avant la guerre.

Près de la moitié du total des importations de *cacao* provient des pays du Commonwealth, parmi lesquels la Côte de l'Or est le fournisseur le plus important. La consommation totale de cette denrée dans le monde accuse un fléchissement depuis la guerre et le volume des échanges va en décroissant en raison principalement de la diminution de la production et de la hausse du prix qui en est résultée ces dernières années. Tous les principaux pays importateurs, à l'exception du Canada, ont réduit très fortement leurs achats. En revanche, le commerce du *thé* se développe, notamment au Royaume-Uni; ce pays absorbe un peu moins de la moitié du total des importations. Dans l'ensemble, les importations de thé au Royaume-Uni ont été plus importantes qu'au cours des années 1930 et suivantes, alors qu'elles ont diminué pour les autres pays européens.

La consommation du *sucre* s'accroît et, tant en 1950 qu'en 1951, 11 millions de tonnes environ ont fait l'objet d'échanges internationaux, ce qui représente une quantité supérieure d'un million à celle d'avant la guerre. Malgré l'accumulation assez forte d'excédents exportables dans les pays qui exigent le règlement en dollars, certains faits semblent indiquer cependant que ce chiffre pourrait diminuer parce que la production dans les pays importateurs s'accroît. C'est ainsi qu'en 1952 les stocks de Cuba destinés à l'exportation ont été supérieurs d'un million de tonnes environ à ceux de l'année précédente.

La production du *tabac* a quelque peu augmenté dans les principaux pays d'exportation, à l'exception de la Turquie, de la Grèce et de l'Inde. Les changements constatés en Europe dans la consommation, qui s'est portée vers le tabac de type américain, ont été la cause d'une certaine mévente sur le marché, notamment en Turquie et en Grèce. Cependant, ces deux pays réunis ont réussi à augmenter le total de leurs exportations de tabac au cours de ces dernières

années; les exportations de la Turquie atteignent deux fois le volume d'avant-guerre, alors que celles de la Grèce ne sont encore qu'aux deux tiers de ce chiffre. Les importations de tabac en feuilles de l'Europe occidentale représentent environ 70 pour cent du total mondial. Comme il avait déjà accumulé des stocks, le Royaume-Uni a importé, en 1952, 25 pour cent de moins de tabac des Etats-Unis qu'au cours de la campagne précédente.

Le commerce international des *agrumes* a continué à se développer en 1951, notamment en ce qui concerne les exportations européennes. Si le Royaume-Uni en importe moins qu'avant la guerre, les importations de l'Allemagne occidentale, en revanche, dépassent de 30 pour cent celles de l'ensemble du territoire allemand avant la guerre. Les exportations de l'Espagne se sont développées dans une large mesure; les Etats-Unis d'Amérique ont augmenté leurs livraisons d'agrumes à la Belgique et aux Pays-Bas et ont trouvé de nouveaux débouchés en France.

La France, l'Italie, l'Espagne, l'Algérie et d'autres pays méditerranéens produisent près des trois quarts de la quantité totale de *vin* dans le monde. La consommation est forte également dans ces pays et, à l'exception de l'Algérie qui produit du vin destiné principalement au marché français, aucun de ces pays n'exporte plus d'une faible partie de sa production totale. La France, qui est de loin le principal producteur, est également le principal importateur. Sa propre production est augmentée d'un cinquième par ses importations d'Algérie et elle importe également des vins d'Espagne, du Portugal et d'autres pays. La France est cependant exportatrice de vins de qualité supérieure, alors que ses importations sont d'une qualité plus ordinaire. En fait, le prix moyen du vin exporté était en 1938 de quatre fois et quart le prix moyen du vin importé. En 1952, le rapport du prix d'exportation au prix d'importation n'était que de deux trois quarts, en raison de l'exportation de grandes quantités de vins de table.

Malgré le développement de la production mondiale de graines oléagineuses, le commerce mondial de ces produits est encore inférieur aux niveaux d'avant-guerre, fait que l'on doit attribuer principalement à l'accroissement de la consommation intérieure dans les pays producteurs. La pénurie aiguë d'*huiles et de graisses* pendant les années qui ont suivi la guerre a disparu dans un grand nombre de pays importateurs. Un quart environ de la production mondiale fait l'objet d'échanges internationaux. Les exportations de l'Argentine, de l'Europe orientale et de l'Indonésie ont été, au cours de ces dernières années, très inférieures à celles d'avant la guerre, mais cette diminution a été en partie compensée par un accroissement des exportations des Etats-Unis, des Philippines et de l'Afrique occidentale. Les exportations de graines de lin d'Argentine ont atteint un niveau très bas en 1951, mais on estime qu'en 1953 il y aura un excédent important de la récolte à exporter. La caractéristique domi-

nante du commerce des graisses et huiles après la guerre est la part croissante des pays à monnaie forte dans les exportations. Les Etats-Unis, par exemple, ont expédié en 1951 près de 20 pour cent du total des exportations mondiales contre 2 pour cent en 1938, alors que, pendant ce temps, les exportations de l'Europe tombaient de 8 à 6 pour cent. Le faible accroissement des exportations des pays de la zone sterling d'outre-mer a été plus que compensé par la diminution des exportations des pays fournisseurs de l'Extrême-Orient et de l'Argentine. Il y a lieu de noter également certains changements dans l'orientation du commerce des divers types d'huiles et de graisses. Les huiles végétales comestibles représentaient en 1951, 22 pour cent de l'ensemble des exportations au lieu de 30 pour cent avant la guerre, alors que les huiles dites dures, c'est-à-dire l'huile de coco, l'huile de palme, le suif etc. entrent maintenant pour 46 pour cent dans le total des échanges d'huiles et de graisses contre 36 pour cent en 1938.

Matières premières et articles demi-finis

Bien qu'il ne soit guère possible d'indiquer le pourcentage exact des matières premières industrielles dans la valeur totale du commerce mondial, il est évident cependant que leur part est beaucoup plus importante qu'avant la guerre, alors que, comme nous l'avons déjà indiqué, il y a eu un certain fléchissement pour les produits alimentaires. Une évaluation approximative montre que l'ensemble des importations de matières premières brutes, y compris les carburants, aux Etats-Unis d'Amérique et en Europe occidentale, qui représentait un tiers environ de la valeur totale des importations de ces pays en 1938, s'est élevé légèrement au-dessus de 40 pour cent en 1951.

Le commerce international des articles demi-finis [1] s'est accru en volume un peu plus que le commerce de l'ensemble des articles manufacturés. Les échanges entre pays industriels (la zone dollar et l'Europe occidentale) semblent s'être développés beaucoup plus depuis la guerre que les exportations vers d'autres parties du monde, c'est-à-dire vers les pays producteurs de produits de base. Bien que le volume des échanges de produits demi-finis entre pays industriels ait plus que doublé entre 1938 et 1951, les exportations desdits pays industriels vers les pays de produits de base n'ont augmenté que de 60 pour cent. Cependant ce développement n'a pas été le même dans les principaux pays industriels. Le volume des exportations de

[1] Ce groupe comprend principalement « les métaux communs et articles manufacturés » ainsi que les produits chimiques, et l'on y trouve certains produits finis mais principalement des articles qui exigent un traitement plus complet avant de pouvoir être utilisés. Les deux groupes indiqués font naturellement partie des « articles manufacturés » et entrent dans la catégorie visée à la page 3 et suiv. Les autres articles manufacturés, principalement les articles finis, sont étudiés ci-dessous sous le titre « produits finis ».

la zone dollar a atteint près de deux fois et demie celui de 1938, et a donc augmenté beaucoup plus que celui des exportations soit du Royaume-Uni, soit des autres pays industriels de l'Europe, où le volume d'avant-guerre n'a même pas doublé. En outre, les Etats-Unis et le Canada ont augmenté leurs exportations à la fois vers l'Europe et vers les pays fournisseurs de produits de base dans une plus forte proportion que ne l'a fait l'Europe occidentale. Les exportations du Royaume-Uni vers les pays industriels ont augmenté depuis la guerre dans la même mesure que celles des pays continentaux mais, grâce au développement des exportations vers les pays fournisseurs de produits de base, notamment vers la zone sterling d'outre-mer, l'accroissement du volume total est plus important. Le Japon qui, en 1938, comptait pour 3 pour cent seulement dans la valeur totale des exportations mondiales de produits demi-finis, occupait encore en 1951 une situation presque analogue. En volume cependant, le total de ses exportations totales n'avait pas rattrappé le niveau de 1938, bien que ses livraisons aux pays fournisseurs de produits de base fussent bien supérieures à celles d'avant-guerre.

La place dont nous disposons ne permet évidemment pas d'étudier en détail chacune des matières premières industrielles ou chaque catégorie de produits demi-finis; nous donnerons ci-dessous quelques indications concernant certains des produits les plus importants.

Fibres textiles

Le fléchissement accentué de la production mondiale des articles textiles en 1951 a entraîné une diminution sensible du commerce des fibres brutes. La quantité de *coton brut* consommé a été en 1951/52 inférieure de 12 à 15 pour cent à celle de la saison précédente. Il y avait, à l'ouverture de la campagne de 1952/53 un stock important de quelque 13 millions de balles, ce qui représente plus que le commerce d'une année entière.

Le volume du commerce mondial de coton au cours des trois dernières années, a été sensiblement le même qu'en 1938/39. En ce qui concerne les sources d'approvisionnements, tout d'abord, les exportations des Etats-Unis, principal pays exportateur, dépassaient des deux tiers en 1951/52 le niveau de la dernière année d'avant-guerre et une moitié environ du coton faisant l'objet d'échanges internationaux, venait de ce pays. Les expéditions des Etats-Unis en 1951/52 ont dépassé de 26 pour cent celles de l'année précédente mais, au cours de la campagne actuelle, elles ont de nouveau fléchi de moitié. Au cours des quatre dernières années, l'Inde a presque cessé d'exporter du coton brut et elle en a même importé un million de balles en 1951/52, parce qu'elle est devenue maintenant un des principaux exportateurs d'articles manufacturés en coton. Les exportations de coton brut du Pakistan qui représentaient un million de balles en 1950/51 ont baissé de 10 pour cent. La production de l'Egypte

a été très variable ces dernières années et les exportations de 1951/52 n'ont atteint que la moitié environ de celles de 1948/49. Le Mexique a pris une certaine importance comme exportateur et a expédié un million de balles environ.

Quant aux destinations des exportations, elles ont subi également de profondes modifications. Si l'on considère les importations de toutes provenances, le Royaume-Uni, au cours de la période envisagée, a acheté des quantités inférieures d'un dixième à celles d'avant la guerre. Bien que les importations de l'Italie aient baissé par rapport au niveau élevé qu'elles avaient atteint en 1950/51, ce pays importe encore cinquante pour cent de plus que son volume d'avant-guerre, tandis que les importations du Japon n'atteignent que les trois cinquièmes. Sur le total des exportations de coton des Etats-Unis en 1951, 9 pour cent étaient destinés au Royaume-Uni contre 19 pour cent en 1938. En revanche, la part des autres principaux pays importateurs européens dans les exportations des Etats-Unis a passé de 32 à 42 pour cent. La part du Japon, elle, est tombée de 23 à 17 pour cent. L'Inde venait en second rang après le Japon comme importateur du coton des Etats-Unis et en absorbait 11 pour cent en 1951, c'est-à-dire que ses importations de ce pays étaient plus importantes que celles du Royaume-Uni.

En 1951/52 et en 1952/53, on estime que la tonte annuelle des moutons donnera environ 2 millions de tonnes de *laine* (non dégraissée), soit 5 pour cent de plus qu'avant la guerre. En 1952, la consommation est restée la même que l'année précédente et elle s'établit actuellement à un dixième environ au-dessus du niveau d'avant-guerre. Quant aux exportations mondiales, leur volume avait diminué d'un quart en 1950/51 et elles sont restées à ce niveau en 1951/52. Les livraisons à tous les principaux pays d'importation ont fléchi, sauf pour le Japon qui, en 1952, a importé deux fois plus qu'en 1951. Un fait caractéristique est la diminution des achats des Etats-Unis; en effet, au cours du deuxième semestre de 1952, ces achats ne s'élevaient qu'à la moitié de ceux de la période correspondante de 1951. La part des fournisseurs en sterling dans les importations des Etats-Unis s'est élevée de deux cinquièmes avant la guerre à trois cinquièmes environ en 1950/51. Le Royaume-Uni a également accru la part des pays du Commonwealth dans ses importations et il reçoit maintenant d'eux presque tous ses approvisionnements.

A la suite d'une récolte abondante, le *jute* est devenu moins rare mais les prix relativement élevés ont favorisé l'emploi d'autre matériel d'emballage, notamment du carton, et la demande a été également affectée par la diminution du volume des échanges internationaux. En 1951/52, les exportations du Pakistan ont diminué de plus d'un quart par rapport à la saison précédente. Ce pays, qui avait l'habitude d'envoyer du jute à l'Inde, laquelle en faisait des produits manufacturés, se propose maintenant de fabriquer lui-même de la toile d'emballage

en grande quantité. L'industrie de l'Inde a récemment été concurrencée par les producteurs européens qui ont pu augmenter leurs exportations vers le marché des Etats-Unis et d'autres pays importateurs; toutefois l'abolition des droits sur le jute brut exporté du Pakistan vers l'Inde a diminué la pression que subissaient les fabriques de l'Inde.

Pâte de bois et papier-journal

La production mondiale de *pâte de bois*, considérée dans son ensemble, a atteint en 1951 les trois quarts environ de son niveau de 1938. Elle a légèrement fléchi en 1952. Près de 70 pour cent du total est maintenant produit en Amérique du Nord et 20 pour cent dans le nord de l'Europe. Un cinquième environ de la production mondiale fait l'objet d'échanges internationaux. Les Etats-Unis qui sont de loin le producteur le plus important sont également le principal importateur, puisqu'ils comptent pour un tiers dans l'ensemble du commerce international. Depuis la guerre, ils importent principalement du Canada (80 pour cent en 1951) mais une telle augmentation est en partie d'ordre statistique, c'est-à-dire qu'elle provient du rattachement de Terre-Neuve au Canada. Avant la guerre, l'Europe était le principal fournisseur.

En 1952, ce changement dans les sources d'approvisionnements s'est encore accentué. Pendant les trois premiers trimestres de l'année, alors que la production nationale des Etats-Unis était sensiblement la même que pour la période correspondante de l'année précédente, le volume total des importations est tombé de 27 pour cent à la suite de l'institution de prix maximums pour la production nationale; les prix à l'importation, étant restés libres, avaient en effet fortement monté. Cependant, les importations en provenance du Canada n'avaient diminué que de 18 pour cent, tandis que les livraisons de la Suède, de la Finlande et de la Norvège, baissaient de 54 pour cent. Ces modifications ont été intimement liées à l'évolution des prix et aux disponibilités d'exportation. Dans le premier semestre de 1950, les prix de la pâte à papier européenne et canadienne sur le marché américain étaient presque équivalents mais, en 1951, les prix de la pâte européenne étaient de 20 à 60 pour cent plus élevés que ceux de la pâte canadienne. Cependant, comme les livraisons canadiennes, bien que supérieures à celles de l'année précédente, étaient relativement insuffisantes, les importations de l'Europe continuèrent à un rythme élevé. En 1952, les prix de la pâte européenne baissèrent davantage que ceux de la pâte canadienne et se trouvèrent à égalité avec ceux-ci pendant le second semestre de l'année. Cependant, comme la situation en matière d'approvisionnements était plus facile au Canada, la différence des prix a joué un rôle important au début de l'année.

La production mondiale de *papier-journal* en 1951 était supérieure d'un tiers environ à celle d'avant la guerre. Les deux tiers de la production font l'objet du commerce international. La part du Canada dans la production mondiale était de 54 pour cent en 1951 contre 40 pour cent environ avant la guerre. Sa part dans les échanges internationaux a également passé de 75 pour cent avant la guerre à 82 pour cent actuellement. En outre, la destination de ces exportations a subi de profondes modifications; le pourcentage des exportations dirigées vers les Etats-Unis a passé de 78 pour cent avant la guerre à 93 pour cent en 1951. La production et les exportations des pays scandinaves sont sensiblement les mêmes en volume qu'avant la guerre, mais la position relative de ces pays s'est affaiblie en conséquence. Les prix du papier-journal n'ont pas varié dans une aussi large mesure que ceux de la pâte à papier. Au contraire, ils ont augmenté avec régularité et ont seulement accusé une légère baisse en 1952.

Caoutchouc

Les exportations mondiales de caoutchouc naturel ont marqué un progrès constant depuis 1946 et atteignaient environ 1,8 million de tonnes en 1951. Pour 1952, il y a eu un léger fléchissement par rapport à l'année précédente, mais le total mondial dépasse encore des trois quarts à peu près le niveau d'avant-guerre. Environ 75 pour cent des approvisionnements mondiaux proviennent de la Malaisie et de l'Indonésie. En 1950, ce dernier pays est devenu le plus grand exportateur de caoutchouc. La Thaïlande, l'Amérique du Sud, l'Amérique centrale et, surtout l'Afrique ont enregistré un accroissement des exportations. Quant aux importations, les Etats-Unis qui absorbaient avant la guerre près de 40 pour cent des exportations mondiales en ont reçu environ 45 pour cent en 1951. Les importations du Royaume-Uni, en 1951, ont représenté 12 pour cent du total mondial et celles de la France et de l'Allemagne semblent être en augmentation. Pour l'ensemble de l'Europe occidentale, les importations de caoutchouc brut ont atteint en 1951 près du double de celles d'avant-guerre.

Le rôle de la production de caoutchouc synthétique dans le commerce du caoutchouc n'est pas négligeable; cette production assurée presque entièrement par l'Amérique du Nord, a atteint pour les deux années 1951 et 1952 près de 900.000 tonnes, soit la moitié de la production mondiale de caoutchouc naturel. Avant la guerre, la production de caoutchouc synthétique était presque nulle.

En 1951, la consommation mondiale de caoutchouc, comprenant des quantités croissantes de caoutchouc récupéré, avait presque triplé depuis la période d'avant-guerre. La plus grande partie de cette augmentation était due à l'accroissement du stock mondial de voitures automobiles (qui, en 1952 était de 70 pour cent plus élevé

qu'avant la guerre), à la proportion de plus en plus grande, dans ce stock, des voitures à usage commercial (1938, 19 pour cent; 1952, 24 pour cent) et à l'utilisation plus intensive des voitures automobiles.

Pétrole

C'est à ces mêmes facteurs qu'est due presque entièrement l'augmentation de la production et de la consommation mondiales de pétrole. La production mondiale a plus que doublé depuis la guerre. La participation de l'Amérique du Nord à cette production est de beaucoup la plus forte (plus de la moitié); celles de l'Amérique latine et du Moyen-Orient, qui sont à peu près égales, en représentent de leur côté 36 pour cent. Toutefois, au Moyen-Orient, la production a triplé depuis la période d'avant-guerre; elle a augmenté de deux tiers dans la zone des Antilles et d'un tiers aux Etats-Unis. L'Iran ne produit maintenant qu'un million de tonnes environ par an, contre 17 millions en 1951 et 32 millions en 1950. Au Canada, la production augmente si rapidement que le pays se classe maintenant au huitième rang parmi les producteurs de pétrole. Environ un tiers de la production mondiale totale est destiné au commerce international.

Contrairement à ce qui est arrivé pour un grand nombre d'autres produits importants, le marché du pétrole s'est nettement éloigné de la zone dollar mais il n'en est pas résulté une économie correspondante de dollars. Etant donné l'organisation du marché et le fait qu'une grande partie des ressources naturelles du Moyen-Orient sont exploitées par des sociétés américaines, une forte proportion des importations européennes en provenance de cette région doit encore être payée en dollars. Ainsi en 1952, la France a payé en dollars un peu plus du cinquième des quantités de pétrole brut qu'elle a importées du Moyen-Orient. Les paiements en dollars effectués en 1951 par les métropoles membres de l'O.E.C.E. pour le pétrole importé des pays situés en dehors de l'Amérique du Nord ont atteint 225 millions de dollars et ce poste occupe une place importante dans les dépenses en dollars de l'Europe occidentale. La quantité importée en Europe occidentale en 1951, qui représente à peu près les deux cinquièmes du commerce international du pétrole, a doublé par rapport à 1938. Par suite des efforts déployés pour économiser les dollars (bien que le matériel de raffinage provienne surtout des Etats-Unis), les produits raffinés représentent une part beaucoup moins élevée du commerce international qu'avant la guerre, tandis que les importations de pétrole brut en Europe occidentale ont plus que quadruplé.

Charbon

La production mondiale de houille en 1951, évaluée à environ un milliard 260 millions de tonnes (à l'exclusion de l'U.R.S.S.), a marqué un accroissement de quatre pour cent par rapport à l'année

précédente. Bien qu'en 1952, la production mondiale semble être retombée au niveau de 1950, en raison surtout de la diminution de la consommation industrielle, la demande relative à certaines qualités de charbon, notamment les fines à coke, demeure élevée, surtout sur le marché européen. La situation générale ne peut pas encore être considérée comme étant normale, étant donné que les échanges intercontinentaux se poursuivent.

Les exportations des Etats-Unis à destination de l'Europe occidentale, qui s'élevaient, en 1951, à près de 25 millions de tonnes, ont été encore considérables en 1952, bien qu'elles soient tombées à environ 20 millions de tonnes. Cette diminution a affecté la plupart des pays, à l'exception, principalement, de l'Allemagne occidentale. D'autre part, les importations des pays de l'Europe occidentale, en provenance de toutes les sources ont subi une réduction générale et sont tombées, entre les deux années, de 68 à 63 millions de tonnes. Il s'est produit simultanément une amélioration très nette de la situation, en ce sens que la part de la consommation de ces pays, provenant de la région même, a passé d'environ 47 pour cent, en 1951, à près de 55 pour cent, en 1952. Outre la réduction des livraisons des Etats-Unis, les importations en provenance de l'Europe orientale ont également fléchi.

Parmi les autres pays exportateurs, l'Inde a expédié en 1952 environ 3,3 millions de tonnes, dont un tiers environ à destination du Japon et un quart vers le Pakistan.

Le charbon perdra encore de son importance par rapport aux autres sources d'énergie et ce fait influencera probablement l'évolution de la situation sur le marché international de ce produit. Il est vraisemblable, d'ailleurs, que ce recul continuera: les charbonnages, plus que les autres industries, sont exposés à voir baisser leurs recettes et, d'autre part, le facteur salaire représente une part exceptionnellement élevée de leur prix de revient total. Le coût de la main-d'œuvre tendrait donc à faire monter les prix du charbon, par rapport à ceux des autres sources d'énergie, même si les salaires des mineurs n'augmentaient pas plus rapidement que les autres salaires en général.

Alors qu'en 1937, les combustibles solides (y compris le lignite) représentaient encore 71 pour cent de la consommation mondiale d'énergie, en 1950, cette proportion était tombée à 59 pour cent. Toutes les autres sources d'énergie ont amélioré leur position relative. En 1950, les carburants liquides représentaient près du quart du total mondial, le gaz naturel, le dixième de ce total et l'énergie hydro-électrique environ 7 pour cent. Toutefois, la situation varie considérablement suivant les continents; alors que les combustibles solides ont perdu du terrain partout, leur recul a été particulièrement marqué en Amérique du Nord, où les carburants liquides et le gaz naturel ont progressé dans une mesure correspondante, représentant respecti-

vement, en 1950, un tiers et un cinquième du total. Par contre, l'Europe compte encore principalement sur les combustibles solides qui, en 1950, constituaient la source de plus des quatre cinquièmes de sa consommation totale d'énergie. En Europe, les carburants liquides et l'énergie hydroélectrique ont maintenant une importance à peu près égale, chacun d'eux fournissant un peu moins du dixième du total de l'énergie consommée. D'autre part, alors que pour l'ensemble de l'Europe, le gaz naturel ne joue qu'un rôle négligeable, ce produit a acquis une importance considérable en Italie qui est l'un des principaux marchés européens de charbon importé. En 1952, les importations de charbon en Italie ont été inférieures d'au moins 3 millions de tonnes à celles de 1938; mais si une partie de cette réduction a été compensée par une forte augmentation des importations de carburants liquides, cette réduction était due également jusqu'à un certain point au fait que l'accroissement de la production nationale de gaz naturel a permis d'économiser près de deux millions de tonnes de houille.

Métaux communs

Les approvisionnements mondiaux en *minerai de fer* sont encore insuffisants pour faire face aux besoins bien que la production de ce minerai, en Europe occidentale ait considérablement augmenté et accusé, entre 1951 et 1952, une hausse d'environ 15 pour cent. Les importations des Etats-Unis en provenance surtout de la Suède, du Canada et de l'Amérique latine, n'ont représenté que 8 pour cent de l'approvisionnement total du pays en 1951, et ont baissé quelque peu en 1952. La Communauté européenne du charbon et de l'acier a dû, au cours de ladite année, importer environ 28 pour cent de son minerai de fer (calculé d'après sa teneur en fer) principalement de la Suède et de l'Afrique du Nord, alors que 13 pour cent de ses besoins ont été couverts par des échanges entre pays faisant partie de la Communauté.

L'industrie de l'*acier* en Europe occidentale s'était suffisamment relevée en 1950 pour approvisionner les marchés nationaux ainsi que pour participer aux échanges avec le reste du monde. A la fin de 1951, après l'arrêt de la hausse spéculative qui a suivi l'ouverture des hostilités en Corée, il est apparu clairement que le danger d'une pénurie plus durable avait disparu. La production mondiale d'acier fini, en 1951, a atteint près du double de celle d'avant-guerre et s'est maintenue au même niveau en 1952 avec un accroissement marqué en Europe occidentale. En 1951, le continent européen (surtout la France, l'Union économique belgo-luxembourgeoise, l'Allemagne occidentale et le Royaume-Uni) a fourni aux Etats-Unis 1,8 million de tonnes d'acier fini, mais ces livraisons étaient dues en grande partie à la grève qui avait sévi dans l'industrie sidérurgique américaine. En 1952, les expéditions de l'Europe à destination de l'Amérique du Nord n'ont été que de 0,8 million de tonnes environ. Les exporta-

tions d'acier du Japon sont plus ou moins remontées à leur niveau d'avant-guerre.

Une proportion croissante des importations européennes d'acier en provenance des pays d'outre-mer, qui sont fournies presque entièrement par les Etats-Unis, consiste en produits plats. En 1950 et 1951, ces importations ont fléchi par suite de la pénurie qui régnait alors aux Etats-Unis, mais se sont relevées en 1952, lorsque le Japon a commencé à livrer des quantités considérables de ce produit. L'augmentation générale de la valeur des exportations d'acier en provenance des Etats-Unis, constatée en 1952, a été, en fait, plus sensible dans les exportations destinées à l'Europe occidentale que dans les exportations vers d'autres régions et a représenté environ deux fois le chiffre de 1951. D'autre part, plusieurs trains continus à larges bandes, d'une certaine importance, commencent à fonctionner dans divers pays d'Europe et contribueront à faire baisser la demande d'importations d'outre-mer. On s'attend même à ce que ces pays européens deviennent ultérieurement des fournisseurs de produits plats pour d'autres parties du monde.

Parmi les métaux non ferreux, on a enregistré en 1952 un léger fléchissement de la production mondiale de *cuivre* par rapport à l'année précédente, bien qu'aux Etats-Unis, le chiffre de la production n'ait pas varié. Les importations de ce pays ont été beaucoup plus considérables, mais les achats de cuivre du Royaume-Uni sont demeurés à peu près stables. Dans l'ensemble, le marché a été mieux approvisionné en 1952 et le système international des allocations a été supprimé. L'année a été caractérisée par la constitution de stocks importants de cuivre. L'aluminium continue à concurrencer fortement ce métal.

La production d'*étain* en 1952 a atteint à peu près le niveau d'avant-guerre et a dépassé légèrement le chiffre de 1951. Les fournisseurs d'Asie ont alimenté en 1952 les deux-cinquièmes environ du commerce international des concentrés et les deux-tiers environ du commerce d'étain métal. Le total des exportations mondiales, qui a atteint quelque 115.000 tonnes en 1952, a dépassé de près de 10 pour cent le niveau de l'année précédente mais n'a pas encore rejoint le chiffre de 1950.

Les pays de l'Europe occidentale sont à la fois exportateurs et importateurs à l'égard des autres pays du monde, en ce qui concerne le fer, l'acier et les métaux non ferreux. Alors qu'en 1952, la valeur des exportations semble avoir légèrement baissé par rapport à 1951, celle des importations a considérablement augmenté. C'est dans les livraisons à l'hémisphère occidental que la diminution des exportations a été le plus marquée, tandis que le commerce avec l'Europe occidentale a augmenté. La hausse des importations a été due aux livraisons en provenance à la fois de l'Amérique du Nord et des pays européens.

En 1952, les importations aux Etats-Unis de métaux non ferreux en provenance de toutes les sources ont augmenté par rapport à l'année précédente et la valeur globale s'est accrue de 55 pour cent. Comme en 1952, les prix, dans l'ensemble, n'ont pas varié ou ont baissé, on peut en conclure également que le volume des importations de métaux non ferreux aux Etats-Unis a subi une augmentation considérable.

Produits finis

Biens de consommation et biens de capital

Le trait caractéristique du commerce international des produits finis, au cours de la période qui a suivi la guerre est le changement survenu depuis les années d'avant-guerre dans l'importance relative des deux principales catégories de ce groupe, à savoir, les biens de consommation et les biens de capital [1]. Dans l'ensemble des exportations d'articles manufacturés en provenance des grands pays producteurs et exportateurs [2], le volume des exportations des principales catégories de biens de capital — machines et matériel de transport — a plus que doublé entre 1938 et 1951. Les exportations de biens de consommation, au contraire, n'ont augmenté que d'environ 20 pour cent. Cette situation indique un accroissement de la demande de biens de capital, tant dans les pays industrialisés que dans les autres. D'autre part, l'augmentation de la production nationale de certains biens de consommation, notamment des textiles, a provoqué un ralentissement de la demande mondiale d'importations de ces produits.

En ce qui concerne la destination des exportations mondiales de biens de capital, la période comprise entre 1938 et 1951 a été marquée par de profonds changements. Avant la guerre, 58 pour cent du volume des exportations mondiales [3] étaient destinés aux principaux pays du monde producteurs de produits de base. Malgré

[1] On considère ici que les biens de consommation consistent en textiles, voitures de tourisme et « produits manufacturés divers ». Les biens de capital comprennent les machines et le matériel de transport. Les groupes « métaux communs et articles manufacturés » et « produits chimiques » qui forment le reste des articles manufacturés, mais qui contiennent surtout des produits non finis, ont été examinés plus haut, en même temps que les matières premières industrielles.

[2] Les Etats-Unis, le Royaume-Uni, la France, l'Allemagne occidentale, l'Union économique belgo-luxembourgeoise, l'Italie, les Pays-Bas, la Suède, la Suisse et le Japon.

[3] Les chiffres relatifs au volume du commerce mondial de biens de capital et de biens de consommation, qui sont calculés aux prix de 1948, sont empruntés à l'*Etude sur la situation économique de l'Europe depuis la guerre*, Genève 1953. Tableau LV. Ils se rapportent aux pays mentionnés dans la note précédente et sont, en conséquence, légèrement moins complets que les données utilisées pour le tableau inséré dans la section précédente, ainsi que pour le tableau qui figure ci-après dans la présente section. Ces deux tableaux, bien qu'ils soient également fondés surtout sur des données préparées par la Commission économique pour l'Europe, comprennent les exportations du Canada et de l'Inde. Il convient de souligner que les chiffres de ces deux tableaux représentent des valeurs et non des volumes.

un accroissement du volume des exportations de biens de capital à destination de ces pays, qui est de l'ordre des trois quarts du niveau d'avant-guerre, la proportion des exportations mondiales de biens de capital (exprimées en volume) qui a été dirigée, en 1951, sur les régions productrices de produits de base, est tombée à 49 pour cent. Le volume du commerce des biens de capital entre les régions industrialisées du monde (zone dollar, zone sterling européenne et Europe continentale de l'ouest), a augmenté de près de deux fois et demi entre 1938 et 1951, et a représenté respectivement 42 et 51 pour cent des exportations mondiales au cours des deux années.

Le commerce des biens de consommation accuse des tendances analogues. Avant la guerre, les régions productrices de produits de base recevaient 58 pour cent du volume des exportations mondiales, soit la même proportion que pour les bien de capital. En 1951, le volume des biens de consommation fournis à ces régions a légèrement baissé et n'a représenté que 46 pour cent des exportations mondiales. Le volume du commerce à l'intérieur des régions industrielles en 1951 a dépassé de plus de la moitié le niveau de 1938, et la part des exportations mondiales qu'il représentait a passé de 42 pour cent en 1938 à 54 pour cent en 1951.

Ainsi, l'importance croissante des biens de capital dans le commerce international des produits finis s'est surtout manifestée par une intensification considérable des échanges entre les régions industrialisées du monde. Les livraisons aux régions productrices de produits de base, bien que beaucoup plus élevées en 1951 qu'en 1938, ont moins augmenté que le commerce à l'intérieur des régions industrielles. Il en est résulté que la quantité de biens de capital exportée à destination des régions non industrialisées en 1938 a dépassé de près de deux cinquièmes la quantité échangée à l'intérieur des régions industrialisées, mais a été légèrement plus faible en 1951.

On constate un déplacement analogue pour les biens de consommation, mais ses répercussions ont été atténuées par le fait que les variations du volume total ont été moins accusées.

Parmi les fournisseurs de biens de capital, ce sont surtout les Etats-Unis qui ont accru le volume de leurs exportations à destination des pays producteurs de produits de base; les exportations en provenance de l'Europe occidentale ont accusé une diminution correspondante, malgré une forte augmentation des exportations du Royaume-Uni vers les pays d'outre-mer appartenant à la zone sterling. A la date de 1951, les deux cinquièmes du volume total des livraisons de biens de capital des Etats-Unis et plus de la moitié du total des exportations de biens de cette catégorie en provenance d'Europe occidentale sont allés aux régions non industrialisées.

D'autre part, comme les exportations de biens de capital jouent un rôle plus important dans le total des exportations de produits manufacturés des Etats-Unis, la part qui revient à ce pays dans la

valeur des exportations mondiales de biens de capital, est maintenant plus élevée. Toutefois, comme le fait ressortir le tableau ci-après, la zone dollar a renforcé sa position en tant que fournisseur d'articles manufacturés surtout en ce qui concerne les biens de consommation et il en a été ainsi, plus particulièrement, à l'égard des régions productrices de produits de base. Les pays européens de la zone sterling, et en particulier le Royaume-Uni ont également augmenté leur part des exportations mondiales de biens de capital, entre 1938 et 1951, alos qu'ils ont conservé le même rang en tant que fournisseurs de biens de consommation. D'autre part, l'Europe continentale de l'ouest n'a perdu que peu de terrain, en tant que source d'approvisionnement en biens de consommation — en fait, c'est encore elle qui fournit la plus large part des exportations mondiales — mais elle a marqué un recul considérable dans les exportations de biens de capital. Elle a également affaibli sa position à l'égard des régions industrialisées et des pays producteurs de produits de base. Pour les fournitures en provenance du « Reste du monde », c'est-à-dire du Japon et de l'Inde, on constate des changements analogues à ceux que l'on relève pour l'Europe continentale de l'ouest.

Part qui revient aux principales régions industrielles dans la valeur des exportations de biens de capital et de biens de consommation à destination de l'ensemble du monde (I) et des régions productrices de produits de base (II), pour 1938 et 1951

(Pourcentages des exportations mondiales)

	Biens de capital				Biens de consommation			
	1938		1951		1938		1951	
	I	II	I	II	I	II	I	II
Zone dollar	33	18	42	17	14	6	19	9
Pays européens de la zone sterling . . .	22	17	26	17	26	17	26	17
Europe continentale de l'ouest	41	21	31	16	44	19	42	18
Reste du monde . . .	4	3	1	1	16	13	13	11
Ensemble du monde .	100	59	100	51	100	55	100	55

Note : Pour les sources et méthodes, voir l'Annexe. Les données de base utilisées pour le tableau ont été préparées par la Commission économique pour l'Europe. Les pays exportateurs considérés sont les Etats-Unis et le Canada dans la zone dollar, le Royaume-Uni dans la zone sterling européenne, la France, l'Allemagne occidentale, l'Italie, l'Union économique belgo-luxembourgeoise, les Pays-Bas, la Suisse et la Suède dans l'Europe continentale de l'ouest, l'Inde et le Japon dans le « Reste du monde ». Les régions productrices de produits de base comprennent les pays d'outre-mer appartenant à la zone sterling, les pays de l'Amérique latine qui ne font pas partie de la zone dollar et le « Reste du monde ».

En ce qui concerne le commerce des textiles de *rayonne* en 1951, son augmentation depuis les années d'avant-guerre n'a atteint que la moitié de l'accroissement de la production (c'est-à-dire 38 pour cent contre 77 pour cent); néanmoins le volume des exportations a représenté, en 1951, 22 pour cent environ du commerce des textiles de coton, contre 14 pour cent en 1936-38. La consommation industrielle de fibres textiles dans l'ensemble du monde comprend maintenant environ un quart de filés de rayonne et de fibrane, soit un gain approximatif d'un dixième sur le total.

Si la consommation mondiale d'articles manufacturés en *laine* en 1951 n'a que légèrement dépassé le niveau d'avant-guerre, dans certaines régions, notamment en Asie, la consommation a été beaucoup plus faible qu'avant la guerre. La crise qui a sévi dans l'industrie textile, au cours des deux dernières années, a atteint de façon particulièrement grave l'industrie de la laine. En 1951, le commerce des traits et des filés de laine a été de quelque dix pour cent inférieur au niveau d'avant-guerre et celui des tissus de laine a seulement atteint ce niveau. Par contre pour les autres articles de laine, tels que vêtements, couvertures, etc. les échanges ont presque doublé depuis les années 1930 et suivantes et ce mouvement ascendant s'est maintenu en 1951. La part des pays européens, notamment du Royaume-Uni, dans cette augmentation a été importante. En 1951, ils ont fourni 90 pour cent environ des exportations mondiales de produits de la laine, autres que les tissus, contre environ 75 pour cent avant la guerre et, au cours de l'année mentionnée, le Royaume-Uni a fourni, à lui seul, près de la moitié des exportations mondiales. Toutefois, pendant les trois premiers trimestres de 1952 les exportations européennes de ces produits ont marqué un fléchissement considérable. Quant aux importations, la participation des pays de la zone dollar a été plus élevée qu'avant la guerre, mais en Amérique latine et en Asie les importations ont accusé d'importants reculs.

Voitures de tourisme

Les quatre cinquièmes environ de la totalité des voitures de tourisme sont fabriqués aux Etats-Unis, et le reste provient presque entièrement du Canada, du Royaume-Uni, de la France, de l'Allemagne et de l'Italie. En 1952, la production est tombée de 9 millions de voitures l'année précédente à un peu plus de 8 millions, en raison surtout d'une diminution d'environ 800.000 unités aux Etats-Unis. Au cours de la même année, près de 14 pour cent de la production mondiale ont passé dans le commerce international, ce qui dénote un accroissement d'environ 5 pour cent par rapport aux années d'avant-guerre. On constate cependant des différences considérables à cet égard entre les pays producteurs. Le Royaume-Uni a exporté en 1951 approximativement 77 pour cent de sa production de voitures de tourisme, alors que pour l'Allemagne occidentale, la proportion des

exportations a été de 34 pour cent, pour la France et l'Italie, de 25 à 30 pour cent et pour les Etats-Unis de 4 pour cent seulement.

L'Europe et l'Amérique latine ont reçu chacune un peu plus du quart du total des exportations, l'Asie et l'Afrique près du quart également, l'Australie et la Nouvelle-Zélande environ un cinquième et le reste est allé à l'Amérique du Nord. Le Royaume-Uni qui a consacré plus des trois quarts de sa production à l'exportation a pris la place des Etats-Unis qui étaient auparavant les plus grands exportateurs du monde. Parmi les autres exportateurs européens, l'Allemagne occidentale a récemment gagné beaucoup de terrain, surtout sur les marchés européens. Les Etats-Unis conservent le premier rang sur le marché de l'Amérique latine et dans la plus grande partie de l'Asie orientale et du Moyen-Orient. Le Royaume-Uni est le principal fournisseur des pays d'outre-mer compris dans la zone sterling, qui absorbent également presque la totalité des exportations canadiennes. Les exportateurs des pays d'Europe se disputent âprement le marché européen. Seules la Belgique, la Suisse et, dans une certaine mesure, la Suède et la Turquie ont pu importer des Etats-Unis des voitures de tourisme en quantités non négligeables.

Machines et matériel de transport

Les machines et le matériel de transport ont représenté plus du dixième de la valeur des exportations mondiales tant avant la guerre qu'en 1951. Pour l'année 1952, la part qui revient aux machines et au matériel de transport, dans la valeur des exportations mondiales d'articles manufacturés semble avoir quelque peu augmenté.

Les trois premiers trimestres de 1952 ont été marqués par une hausse considérable des exportations de machines de l'Europe occidentale, par rapport à la période correspondante de 1951. La valeur de ces exportations a augmenté de plus d'un cinquième, en particulier à l'intérieur de la région et à destination des territoires d'outre-mer. Les ventes de l'Europe occidentale aux Etats-Unis et au Canada, bien que ne représentant qu'une fraction du total, ont accusé une hausse sensible. Les exportations des Etats-Unis n'ont progressé que dans une mesure beaucoup plus faible, marquant une augmentation de valeur de 15 pour cent approximativement. Le changement le plus important constaté dans les exportations est celui qui concerne les fournitures au Canada qui ont dépassé d'un quart celles de l'année précédente. Les livraisons des Etats-Unis à l'Europe se sont accrues dans les mêmes proportions que le total de leurs exportations de machines. L'expansion industrielle des pays d'outre-mer trouve son expression dans le fait que la valeur de l'ensemble des exportations des Etats-Unis et de l'Europe occidentale à destination des pays d'outre-mer compris dans la zone sterling et « du reste du monde » a augmenté, au cours des trois premiers trimestres de 1952, d'environ 35 pour cent par rapport à la période correspondante de l'année pré-

Pour étudier cette situation, il faut tenir compte de deux facteurs importants. En premier lieu, les pays de l'Amérique latine qui font partie de la zone dollar ne sont pas compris dans les régions productrices de produits de base considérés dans les paragraphes qui précèdent. Afin de faire ressortir l'ordre d'importance de cette omission, il convient de mentionner que le commerce de biens de capital, à l'intérieur de la zone dollar, a passé de 8 pour cent des exportations mondiales de ces produits, en 1938, à 18 pour cent en 1951 et que les proportions correspondantes pour les biens de consommation ont été, respectivement, de 3 et de 7 pour cent pour les deux années. Bien que le commerce à l'intérieur de la zone dollar comprenne les échanges entre les Etats-Unis et le Canada, une grande partie des biens de capital qui entrent dans ce commerce est destinée aux pays d'Amérique latine inclus dans la zone dollar. Il faut donc ajouter ces fournitures aux livraisons de biens de capital mentionnées plus haut comme étant destinées aux pays producteurs de produits de base pour calculer les quantités mondiales de biens de capital fournies par les pays industrialisés aux pays non industrialisés.

En second lieu, il importe de tenir compte du fait que la proportion des livraisons de machines et de matériel d'équipement aux régions productrices de produits de base qui représente un investissement net, c'est-à-dire des adjonctions nettes au stock de biens de capital, est beaucoup plus élevée que dans le cas des livraisons destinées aux pays déjà industrialisés où une fraction bien plus importante des investissements bruts sert à remplacer du matériel usé ou trop ancien.

Bien que les renseignements dont on dispose sur les mouvements des prix des articles manufacturés soient insuffisants pour permettre d'en tirer des conclusions précises, il apparaît que les prix des biens de consommation ont subi depuis 1938 une augmentation bien plus considérable que les prix des biens de capital. En ce qui concerne les différentes zones d'exportation, il semble également que les prix aient accusé des augmentations plus sensibles dans les cas où l'accroissement du volume des exportations a été moins accusé. Des évaluations provisoires de la situation des prix [1] tendent à montrer que la plus forte augmentation des prix d'exportation des biens de capital est celle que l'on constate au Japon, et la moins forte, celle du Royaume-Uni, et que la hausse a été plus sensible dans les pays de l'Europe continentale qu'aux Etats-Unis. De même les prix d'exportation des biens de consommation sont le plus élevés au Japon, par rapport à l'avant-guerre, et le moins élevé aux Etats-Unis, alors que, d'autre part, ils sont plus élevés dans l'Europe continentale de l'ouest que dans le Royaume-Uni. Un autre fait intéressant ressort de l'évaluation de ces divers niveaux de prix: on ne relève pas de différence sensible dans

[1] Pour les données sur lesquelles reposent ces évaluations provisoires, voir l'Annexe.

la zone dollar entre l'augmentation subie depuis 1938 par les prix d'exportation des biens de consommation et celle des prix des biens de capital, alors que dans le Royaume-Uni et dans l'Europe continentale de l'ouest, les biens de consommation ont augmenté dans une proportion beaucoup plus forte que les biens de capital, en raison notamment du rôle important joué dans les exportations de ces produits par les textiles, dont les prix ont subi une hausse beaucoup plus marquée que ceux des autres articles manufacturés.

Les paragraphes qui suivent donnent des renseignements détaillés sur quelques groupes principaux d'articles manufacturés.

Textiles

Malgré sa rapide progression au cours des années d'après-guerre, le volume du commerce des textiles de *coton* en 1951 était encore inférieur d'environ un cinquième au niveau d'avant-guerre. Le fait n'est pas dû cependant à une diminution de la production. Le commerce des tissus de coton représentait avant la guerre environ 23 pour cent de la production totale, mais ne représentait plus que 16 pour cent de cette production en 1951.

Des changements profonds se sont produits dans les principales sources d'approvisionnement. Avant la guerre, en 1936-38, le Japon fournissait près des deux cinquièmes des exportations mondiales, le Royaume-Uni en fournissait un quart, l'Europe continentale de l'ouest un cinquième, l'Inde 12 pour cent et les Etats-Unis 4 pour cent. En 1951, l'Europe continentale de l'ouest a fourni un tiers du total mondial, alors que les exportations en provenance du Royaume-Uni, des Etats-Unis, de l'Inde et du Japon étaient toutes devenues du même ordre d'importance et représentaient de 14 à 20 pour cent du total mondial. D'autres producteurs qui auparavant n'exportaient que des quantités négligeables, ont contribué en 1951, dans la proportion de plus de 2 pour cent, aux exportations mondiales, ce qui montre que les nouveaux pays producteurs, notamment en Amérique latine, disposent maintenant eux aussi d'un excédent pour l'exportation.

Il ressort d'évaluations provisoires que le volume total des exportations mondiales de tissus de coton a été, en 1952, de 20 pour cent environ inférieur à celui de 1951. La baisse des exportations japonaises a été particulièrement accusée.

Pour les importations, il convient de noter que l'Inde n'a pour ainsi dire rien acheté en 1951, alors qu'avant la guerre ses importations représentaient près de 12 pour cent du total des importations mondiales. En Amérique du Sud, les importations ont été également beaucoup plus faibles et n'ont atteint que le cinquième de leur niveau d'avant-guerre. Quant au volume des importations de textiles de coton des régions productrices de produits de base, bien qu'il ait sensiblement diminué depuis les années d'avant-guerre, il représente encore plus de 80 pour cent du total des importations mondiales.

cédente, alors que les exportations à l'intérieur des régions mentionnées ainsi qu'à destination du Canada et de l'Amérique latine n'ont excédé, en 1952, celles de l'année précédente que d'environ 11 pour cent. Il n'est pas possible de fournir des renseignements détaillés pour l'ensemble du groupe de produits dont il s'agit, mais on signalera ci-après un certain nombre de faits caractéristiques relatifs au développement du commerce de certains produits spécialement choisis.

Depuis la guerre, le commerce mondial des *machines agricoles* s'est beaucoup développé et il atteint maintenant un volume quatre fois plus important qu'en 1938. Quatre pays — les Etats-Unis, le Royaume-Uni, le Canada et l'Allemagne occidentale — fournissent à eux seuls plus de 90 pour cent des exportations mondiales et, d'autre part, le nombre des pays importateurs est considérable et ne cesse de s'accroître. Le Royaume-Uni a récemment gagné du terrain en tant qu'exportateur, tandis que les Etats-Unis ont perdu une partie de leurs anciens marchés en Europe. Le principal importateur est le Canada, qui s'approvisionne surtout aux Etats-Unis. Ce dernier pays vient au second rang des pays importateurs, mais achète plus de machines que de tracteurs. Dans presque toutes les régions, le Royaume-Uni a pu améliorer sa position depuis les années d'avant-guerre.

Les *tracteurs* représentent une fraction de plus en plus élevée du commerce international des machines agricoles. Sur la production mondiale totale, qui atteint maintenant quatre fois le chiffre d'avant-guerre, 20 pour cent environ ont passé, au cours de ces dernières années, dans le commerce extérieur. Les pays du Commonwealth sont encore dans l'ensemble des importateurs nets de tracteurs, bien que la marge entre les importations et les exportations soit en diminution. Pendant les trois premiers trimestres de 1952, la valeur des exportations du Royaume-Uni a augmenté par rapport à l'année précédente, alors que les autres exportations sont demeurées plus ou moins au même niveau.

Aucun des pays gros fabricants de textiles ne peut satisfaire la demande nationale de *machines textiles* uniquement avec ses propres ressources. En 1950, le Royaume-Uni, par exemple, a couvert 15 pour cent environ de ses besoins au moyen d'importations, notamment de machines pour la bonneterie et, pour l'Europe continentale de l'ouest, la proportion a été à peu près d'un tiers. Il semble que le commerce des machines textiles n'ait pas beaucoup souffert de la crise générale de l'industrie textile qui a sévi au cours des deux dernières années. L'Allemagne occidentale, dont la production de matériel textile s'est considérablement développée ces dernières années, a exporté, en 1952, le triple environ du chiffre de 1950. En 1952, la moitié de la production a été exportée. Dans l'ensemble, il est exporté une proportion de la production mondiale de machines textiles beaucoup plus élevée qu'avant la guerre, ce qui correspond

évidemment, en partie du moins, à la diminution simultanée du commerce des textiles manufacturés.

Sur le total des quantités de ces produits importées en Europe occidentale, la proportion fournie par les Etats-Unis a été sensiblement plus élevée qu'avant la guerre et, sur le marché de l'Amérique latine, la part des Etats-Unis, qui représentait en 1951 près de la moitié du total des importations, a également augmenté. Les quantités de machines textiles importées par l'Amérique latine de toutes les sources ont triplé entre 1938 et 1950, et l'année 1951 a été marquée par une nouvelle augmentation sensible. Au cours de ces dernières années, le Brésil a absorbé la moitié environ du total des importations de l'Amérique latine. Depuis les années d'avant-guerre, la plupart des pays de l'Europe occidentale ont augmenté leurs exportations à destination de l'Amérique latine. Le terrain gagné par l'Italie sur ce marché a été particulièrement remarquable. Alors que ses exportations étaient négligeables en 1938, elle est devenue, en 1951, le plus gros fournisseur, après les Etats-Unis et le Royaume-Uni. En ce qui concerne le commerce d'exportation à destination de l'Extrême-Orient, le Royaume-Uni a conservé son premier rang sur le marché indien, auquel il fournit environ 90 pour cent du total des importations. Toutefois, le Royaume-Uni a dû dernièrement soutenir une certaine concurrence de la part du Japon et de l'Allemagne. Le Japon renforce également sa position sur le marché du Pakistan.

Une caractéristique importante du commerce des *machines à travailler les métaux* a été, au cours de ces dernières années, un fléchissement des exportations des Etats-Unis à destination de l'Europe, qui résulte d'un accroissement considérable et constant de la production du Royaume-Uni et de l'Allemagne occidentale, accompagné d'une hausse très sensible des exportations. Toutefois, pendant les trois premiers trimestres de 1952, les exportations des Etats-Unis à destination de l'Europe occidentale ont marqué une reprise, se chiffrant par une augmentation de valeur d'environ 30 pour cent par rapport à la période correspondante de 1951. La valeur totale des exportations des principaux pays producteurs de l'Europe occidentale et des Etats Unis, pour les trois premiers trimestres de 1952, a excédé de près de 50 pour cent le niveau correspondant de 1951.

Les plus gros fournisseurs de *machines de bureau* sont les Etats-Unis, mais, au cours de ces quelques dernières années, le Royaume-Uni a réalisé de sérieux progrès. La zone sterling a absorbé la moitié des exportations britanniques et les ventes aux Etats-Unis, bien que minimes, ont doublé de valeur entre 1951 et 1952. Cette augmentation s'explique en partie par le fait que des maisons américaines ont entrepris la fabrication de machines de bureau aussi bien dans le Royaume-Uni qu'en France et qu'une partie de cette production est dirigée sur l'Amérique du Nord. L'Allemagne occidentale a, elle

aussi, amélioré sa poition sur le marché mondial et plus que doublé la valeur de ses exportations entre 1950 et 1951. Environ 60 pour cent de sa production sont destinés aux pays de l'Europe occidentale. On relève également, au cours de ces dernières années, des progrès considérables dans les exportations de l'Italie. Le fléchissement général des exportations de machines de bureau des Etats-Unis, en 1952, a été plus ou moins compensé par une hausse des exportations des pays producteurs d'Europe.

En 1951, l'ensemble des exportations de *véhicules à usage commercial* des Etats-Unis et du Royaume-Uni a augmenté de plus de 30 pour cent par rapport à l'année précédente. L'augmentation est due uniquement aux exportations des Etats-Unis, car les exportations britanniques ont légèrement fléchi. En 1951, la production de véhicules commerciaux des deux pays a représenté environ 90 pour cent de la production mondiale. Ces deux pays ont exporté près du quart de leur production. Le Royaume-Uni a vendu la moitié environ de sa production à l'étranger et les Etats-Unis n'en ont vendu que 15 pour cent. Alors qu'en 1950 et en 1951, l'Europe continentale de l'ouest a importé du Royaume-Uni presque la même nombre de camions, etc., les importations en provenance des Etats-Unis ont augmenté de 80 pour cent. Les achats de l'Australie dans le Royaume-Uni ont commencé à fléchir fortement en 1951 et ce mouvement de baisse s'est maintenu pendant l'année suivante. Il est intéressant de souligner l'augmentation considérable en 1951 des exportations des Etats-Unis à destination de l'Amérique latine, et en particulier du Brésil, et de noter, d'autre part, que les exportations à destination de l'Asie ont doublé et qu'il a été enregistré une hausse appréciable des ventes aux pays d'Afrique. Néanmoins, les restrictions à l'importation imposées en 1952 ont provoqué une diminution des exportations des Etats-Unis à destination de nombreux pays.

LE COMMERCE DES DIFFÉRENTS PAYS

LA ZONE DOLLAR

La balance des marchandises

En 1952, la part de la zone dollar[1] dans les exportations mondiales a poursuivi son ascension spectaculaire qui lui avait permis de passer de 22 pour cent en 1938 à 28 pour cent en 1951. Ce chiffre atteignit 30,5 pour cent pour le premier semestre de 1952 et 30,7 pour cent pour l'ensemble de l'année.

[1] Les Etats-Unis, y compris les territoires non limitrophes, le Canada, les Républiques de l'Amérique centrale, la Colombie, l'Equateur, la Bolivie, le Mexique et le Venezuela. Le commerce des Philippines est examiné plus loin, en même temps que celui des pays de l'Extrême-Orient.

Mais, si les exportations de cette zone dépassèrent de 900 millions de dollars celles de l'année précédente, elles ne furent pas en mesure de s'accroître à la cadence extraordinaire de 40 pour cent par an, enregistrée entre 1950 et 1951. En revanche, la valeur de ces importations fut légèrement plus faible que celle de 1951.

Pendant le premier semestre de 1952, la valeur totale des exportations de la zone dollar à destination de tous les pays situés en dehors dépassa de 50 pour cent le chiffre du premier semestre de 1950, tandis que la valeur des importations en provenance de ces mêmes pays s'accroîssait de 38 pour cent, après avoir atteint pendant le premier semestre de 1951 le chiffre de 75 pour cent par rapport à 1950.

En 1952, le deux caractéristiques marquantes furent tout d'abord l'accroissement continu de la valeur des exportations canadiennes qui après avoir dépassé de 27 pour cent en 1951 le chiffre de 1950 lui étaient de 43 pour cent supérieures l'année d'après, et ensuite la baisse des exportations purement commerciales des Etats-Unis: dans le secteur latino-américain de la zone dollar, des modifications relatives entre les pays membres se produisirent, mais elles n'affectèrent pas de façon substantielle le rôle global joué par l'Amérique latine.

Le volume du commerce extérieur des Etats-Unis et du Canada en 1952

En 1952, le volume des exportations et des importations des Etats-Unis dépassa légèrement celui de l'année précédente. Dans le secteur des exportations, l'augmentation fut imputable aux chiffres plus élevés du début de l'année et, dans celui des importations, à une brusque poussée vers la fin de l'année. Du côté canadien, les exportations continuèrent d'augmenter pendant toute l'année, exception faite d'une baisse saisonnière pendant le troisième trimestre, et elles avaient atteint des chiffres records à la fin de l'année. Pour l'ensemble de 1952, les exportations de ce pays dépassèrent de plus de 10 pour cent leurs chiffres de l'année précédente. Les importations canadiennes accusèrent une tendance analogue à cette différence près qu'elles ne connurent guère de recul saisonnier pendant le troisième trimestre.

L'orientation des échanges

La part des exportations de la zone dollar dirigées vers ses propres membres tomba de 50 pour cent exactement en 1951 à 45 pour cent pendant le premier semestre de 1952. Dans le cas des Etats-Unis, cette proportion a dépassé juste les deux cinquièmes vers le milieu de l'année 1952, mais pour les autres pays, elle excédait légèrement les trois cinquièmes de leurs exportations totales. Alors que la part des exportations de la zone dollar destinées aux autres pays de la zone est demeurée très stable dans le cas des Etats-Unis et de certains

pays latino-américains de la zone dollar, elle accuse une baisse très nette dans le cas du Canada, puisqu'elle est tombée de 69 pour cent en 1950 à 58 pour cent dans les six premiers mois de 1952.

En ce qui concerne les importations, la tendance à la concentration sur les produits fournis par la zone dollar elle-même est encore plus accusée. Dans le cas des Etats-Unis, ces provenances représentent les deux cinquièmes des importations du pays et, pour les autres membres de la zone, entre les trois quarts et les quatre cinquièmes. Depuis 1950, il n'y a pratiquement rien qui indique que des modifications substantielles se soient produites dans ce rapport.

Pendant la même période, la valeur des exportations à destination des autres pays s'est accrue de façon considérable, surtout vers ceux de la zone sterling tant en Europe et outre-mer qu'en Amérique du Sud et en Extrême-Orient; les exportations à destination des pays de l'Europe occidentale situés sur le continent et de leurs territoires d'outre-mer se sont accrues à une cadence beaucoup plus lente, bien que leur valeur ait progressé de près d'un quart.

En revanche, les importations de la zone dollar en provenance des pays de l'Europe occidentale situés sur le continent ont augmenté relativement plus entre 1950 et l'été 1952 que les importations en provenance de toute autre région, bien qu'elles n'aient pu se maintenir au niveau élevé qu'elles avaient enregistré pendant le premier semestre de 1951. Vers le milieu de 1952, les importations en provenance de la zone sterling avaient progressé légèrement moins, par rapport au niveau de 1950, après avoir connu une baisse de près de 400 millions de dollars, soit de près de 25 pour cent par rapport à leurs chiffres records du premier semestre de 1951. Pendant la même période, la valeur des fournitures livrées par les pays en dehors de la zone dollar à ceux de l'Amérique latine n'augmenta guère, alors que les importations en provenance de quelques pays de l'Extrême-Orient, le Japon excepté, et du Moyen-Orient firent des progrès très notables entre 1950 et l'été 1952.

La situation de certains pays

Les Etats-Unis d'Amérique

Si l'on tient compte des exportations des « catégories spéciales »,[1] la valeur des exportations des Etats-Unis en 1952 est restée sensiblement la même qu'en 1951. Mais si l'on exclut ces catégories qui, en 1952, ont représenté 2 milliards 500 millions de dollars, le solde des exportations accuse une réduction très sensible. Cette diminution affecte les expéditions vers presque toutes les destinations, à l'excep-

[1] Selon la définition donnée par le *Foreign Commerce Weekly* (publication du Département du Commerce des Etats-Unis) en date du 16 mars 1953, les exportations des « catégories spéciales » sont « celles qui, pour des raisons de sécurité, ne sont pas classées dans les statistiques par zones de destination ».

tion des territoires d'outre-mer des pays européens et de la Turquie où l'on ne constate que de légères modifications, et du Canada, pour lequel il y a eu augmentation. L'excédent commercial proprement dit, à l'exclusion, par conséquent, des « catégories spéciales », a été en réalité très inférieur aux années précédentes. Il est tombé de 2 milliards 500 millions de dollars à un milliard 680 millions de dollars. Si l'on excepte les exportations à destination du Canada, rien n'indique de façon nette que les exportations commerciales en provenance des Etats-Unis regagnaient le terrain perdu depuis le début de l'année.

Alors que les exportations commerciales en provenance des Etats-Unis faiblirent de près de un dixième, la valeur des importations de 1952 ne fut que légèrement inférieure à celle de 1951, en raison surtout de la baisse des importations en provenance des pays d'outre-mer de la zone sterling, dont le chiffre diminua de près de 200 millions de dollars et en provenance également de la France où un fléchissement de 90 millions de dollars s'est produit. Les importations de nombreuses autres provenances, par exemple du Royaume-Uni, de certains pays de l'Europe continentale et de l'Amérique du Sud se sont accrues, mais cet accroissement a été notable en ce qui concerne les importations en provenance de l'Amérique centrale et du Canada.

Canada

En 1952, la valeur des exportations canadiennes atteignit le chiffre record de 4 milliards 452 millions de dollars[1]. La forte situation du Canada du point de vue des exportations est due, outre le fait de la proximité des Etats-Unis, à ce que la masse des exportations de ce pays consiste en produits alimentaires et en matières de base pour lesquels il existe une demande relativement indépendante des prix; le niveau général des prix à l'exportation, bien qu'il ait été inférieur à celui de 1951, s'est assez bien maintenu pendant toute l'année.

Bien que les exportations canadiennes soient dirigées surtout vers la zone dollar, elles ont nettement tendance à gagner également les autres marchés. En conséquence, la part absorbée par la zone dollar s'est amenuisée. La valeur des exportations de 1952 à destination de la zone sterling s'est accrue de 26 pour cent par rapport à 1951, le chiffre correspondant étant de 40 pour cent pour l'Amérique latine et pour l'Europe continentale. Mais les exportations à destination des Etats-Unis n'ont progressé que de 8 pour cent.

En 1952, le volume des importations canadiennes a été de 12 pour cent supérieur à celui de 1951, alors que leur augmentation en valeur n'a pas dépassé 6 pour cent. Le solde de la balance des marchandises

[1] Les chiffres donnés ici pour le commerce du Canada sont en dollars des Etats-Unis.

(f.o.b.) a changé de signe, passant d'un déficit de 111 millions de dollars en 1951 à un excédent de 334 millions en 1952.

Ainsi qu'il a déjà été indiqué, les modifications affectant l'origine des importations ont été très différentes de celles qui se sont produites dans la destination des exportations, et les importations en provenance de la zone dollar ont même accusé une augmentation par rapport au chiffre précédent, qui était extrêmement élevé. En revanche, les importations en provenance de la zone sterling ont baissé de 11 pour cent (dont 8 pour cent pour celles en provenance du Royaume-Uni), et celles en provenance de l'Europe continentale de l'Ouest de 7 pour cent. Pendant le dernier trimestre de l'année, l'on a pu constater une reprise des importations en provenance du Royaume-Uni et des autres pays européens, y compris leurs dépendances d'outre-mer.

Les pays latino-américains de la zone dollar [1]

Dans le secteur latino-américain de la zone dollar, quatre pays (le Venezuela, Cuba, le Mexique et la Colombie, par ordre décroissant de la valeur de leurs exportations en 1952) se sont assurés en 1952 la plus grande partie du commerce extérieur, soit 84 pour cent de l'ensemble des exportations et 83 pour cent de l'ensemble des importations de tout ce groupe.

Par rapport à 1951, seules les exportations du Venezuela se sont légèrement accrues en valeur, franchissant le cap de un milliard 500 millions de dollars, alors que celles de la Colombie et du Mexique restaient à peu près au même niveau. Celles de Cuba, par contre, ont accusé une baisse marquée de l'ordre de 94 millions de dollars. Dans l'ensemble, la valeur des exportations de tout ce groupe, qui se situe aux environs de 3 milliards 900 millions, est restée à peu près inchangée par rapport au niveau de 1951.

La valeur des *exportations* de tout ce secteur s'est accrue des deux cinquièmes environ entre le premier semestre de 1950 et le dernier semestre de 1952. La part destinée aux Etats-Unis dans la valeur totale de ces exportations a légèrement baissé, alors que celle du Canada a accusé un accroissement marqué. L'importance relative des exportations à destination des autres pays du monde (plus spécialement le Japon), des pays latino-américains situés en dehors de la zone dollar, des pays de l'Europe occidentale situés sur le continent, et du Royaume-Uni fut caractérisée par une augmentation dégressive dans l'ordre des pays énumérés. Les exportations à destination des territoires d'outre-mer des pays de l'Europe occidentale situés sur le continent (pour la plupart des exportations de pétrole du Venezuela vers les raffineries de Curaçao), bien que poursuivant

[1] Amérique centrale, Mexique, République des Antilles, Bolivie, Colombie, Equateur et Venezuela.

leur augmentation, ne représentèrent toutefois qu'une proportion moins importante. Etant donné que la part des exportations destinées aux autres pays de la zone dollar atteint presque les trois cinquièmes du total, il convient de ne pas attacher trop d'importance à ces diverses modifications purement relatives, d'autant plus que les marchés nord-américains, qui sont situés à proximité, ont une énorme capacité d'absorption des produits latino-américains de la zone dollar; l'exportation de ces produits constitue encore pour ces pays le moyen principal de se procurer les biens de capital nécessaires au développement de leurs ressources qui restent inexploitées dans une très large mesure. Les variations des échanges à l'intérieur de la zone dollar elle-même (c'est-à-dire en l'espèce l'importance accrue du Canada) sont peut-être plus importantes et dénotent un degré de dépendance moindre à l'égard du marché des Etats-Unis. Les échanges entre les membres de cette partie de la zone dollar sont restés très faibles.

La valeur des *importations* du Venezuela en 1952 s'est accrue de un huitième par rapport à 1951. Ce pays est ainsi devenu le plus gros importateur de cette région, devançant le Mexique, dont les importations ont enregistré une diminution de 90 millions de dollars, correspondant à l'accroissement de celles du Venezuela. Les données incomplètes dont on dispose indiquent qu'en 1952 les importations cubaines ont peut-être fléchi de 70 millions de dollars par rapport à 1951, et que les modifications qui se sont produites dans les importations des autres pays sont d'ordre purement secondaire.

Du début de 1951 au milieu de 1952, le total des importations de ces pays s'est moins accru que celui de leurs exportations, cette augmentation ne dépassant guère un tiers; les importations en provenance du Royaume-Uni et des Etats-Unis se sont accrues à une cadence inférieure à la cadence globale, et celles des pays de l'Europe occidentale situés sur le continent, à une cadence très supérieure (ce phénomène étant dû presque exclusivement au commerce avec l'Allemagne). Les importations en provenance du Canada ont plus que doublé.

Répartition des produits dans les échanges

En 1952, la composition des exportations des Etats-Unis s'est modifiée à divers égards. Si l'on prend les subdivisions principales, les produits finis ont gagné du terrain puisque leur part dans la valeur totale des exportations est passée de 51 à 62 pour cent. La part des matières brutes, des demi-produits et des produits alimentaires a quelque peu fléchi. Si l'on considère les groupes de produits, ce sont les produits agricoles qui, malgré la réduction des exportations de coton, se placent au premier rang. Si l'on considère les seules transactions commerciales, c'est-à-dire si l'on exclut les produits de la « catégorie spéciale », les machines, qui constituent par ordre

d'importance le deuxième groupe de produits, ont perdu du terrain. Mais la valeur des exportations de machines-outils et d'autres machines industrielles s'est accrue. Quant à celle des exportations de textiles, qui représente maintenant 4 pour cent environ des exportations totales de marchandises, elle a fléchi de un cinquième par rapport à l'année précédente.

Si l'on considère maintenant les importations, on constate que les matières brutes sont demeurées la catégorie la plus importante, bien que leur part dans le total soit tombé de 31 à 27 pour cent. Les produits alimentaires industriels et les demi-produits ont maintenu leur position, alors que les produits manufacturés finis étaient en léger progrès. Pour un certain nombre de produits particuliers, la valeur des importations a été considérablement inférieure à ce qu'elle était l'année précédente; il s'agit du caoutchouc, de la pâte de bois et plus particulièrement de la laine. En revanche, le cuivre, le zinc, les métaux non-ferreux en général, le papier-journal, le pétrole et les produits pétroliers ont enregistré des avances.

L'on peut compter que la réduction de la valeur des échanges, imputable surtout à la faiblesse relative des exportations de coton brut et de tabac et des importations de laine, sera enrayée au fur et à mesure que les stocks considérables constitués dans bien des pays après le déclenchement des hostilités en Corée, retrouveront des niveaux plus normaux. Au cours du dernier trimestre de 1952, certains signes ont indiqué que l'évolution se faisait d'ailleurs dans ce sens.

En 1952, la valeur des exportations canadiennes s'est accrue, car le blé, qui est le principal produit d'exportation, a gagné deux cinquièmes par rapport à 1951, alors que d'autres céréales, comme l'orge, dont le chiffre avait presque doublé, progressait également à raison des récoltes records sur le territoire national et de la disette de riz, qui se faisait sentir en Extrême-Orient. Pour d'autres produits encore, la valeur des exportations est allée en augmentant: il s'agit de la farine de froment, du papier-journal, du nickel, du zinc et plus particulièrement de l'aluminium et du cuivre, ainsi que des produits fabriqués avec ces métaux non-ferreux. Les ventes de véhicules automobiles et d'équipement électrique aux pays de l'Amérique latine ont également contribué à cette augmentation. Mais il faut également enregistrer certaines diminutions, par exemple dans le domaine des poissons et des produits de la pêche, de l'outillage et des machines agricoles, des planches et madriers et plus particulièrement de la pâte de bois. Les exportations de bovins et de viande de bœuf ont particulièrement souffert, mais l'on peut compter qu'elles se rétabliront, car le danger que la fièvre aphteuse avait fait apparaître au Canada s'est considérablement atténué.

Dans le secteur des importations, la valeur des machines, qui représente la catégorie la plus importante, s'est quelque peu accrue,

et une augmentation notable s'est produite dans le domaine des moteurs et des chaudières; une progression est également à relever en ce qui concerne les appareils électriques, les produits pétroliers, les fruits, et plus particulièrement les aéronefs et leurs parties. Un recul s'est manifesté pour le pétrole, dont la production nationale s'accroissait rapidement, les pièces pour automobiles, à l'exception des moteurs, le charbon, les produits de laminoir et les produits cotonniers. Les importations de l'outillage agricole sont restées sensiblement au même niveau de valeur que l'année précédente. Etant donné le développement des industries qui appellent des investissements considérables de capital, il est peu probable que la structure des importations se modifiera sensiblement par rapport à l'heure actuelle, où elle porte surtout, et de plus en plus d'ailleurs, sur les biens d'investissement.

Dans le domaine du commerce extérieur, la situation des pays latino-américains de la zone dollar dépend exclusivement de la conjoncture mondiale pour divers produits alimentaires et diverses matières premières, telles que le sucre (c'est le cas surtout de Cuba, de Costa-Rica, de la République Dominicaine, du Mexique, du Nicaragua, de Porto-Rico, de la Colombie), le café (surtout pour la Colombie, l'Equateur, Salvador, le Guatémala et le Mexique), le coton (pour le Mexique), le pétrole, les minerais et métaux (dans le cas du Venezuela et du Mexique). La conjoncture ayant été défavorable pour le sucre et le coton en 1952, beaucoup de ces pays n'ont pas été en mesure d'atteindre les niveaux d'exportation de l'année précédente, et la plupart d'entre eux ont pris des mesures pour restreindre leurs importations en conséquence. De plus en plus d'ailleurs, ces importations consistent en biens d'investissement. Ainsi, malgré la chute de la valeur totale des importations mexicaines, l'on a pu constater dans ce pays un accroissement notable du volume d'importation d'autocars et de camions et un recul dans les importations d'automobiles particulières. La Colombie restreint actuellement ses importations en vue de créer de nouvelles industries en sus des usines textiles et des raffineries de pétrole dont elle dispose déjà. Ce pays procède actuellement à la construction d'une usine qui libérera le pays de son état de dépendance en matière d'importation de produits pétroliers raffinés.

L'Europe continentale de l'ouest et ses territoires d'outre-mer

La balance des marchandises

La valeur des exportations comme celle des importations de tout le territoire métropolitain de l'Europe continentale de l'ouest [1]

[1] A l'exclusion de la Finlande, de l'Espagne et de la Yougoslavie.

ont très peu varié de 1951 à 1952, les exportations pour l'une et l'autre années se situant environ à 19.300 millions de dollars contre 20.700 millions de dollars environ pour les importations (base f.o.b.). Etant donné la baisse de la valeur du commerce international, la part prise par la zone métropolitaine s'est toutefois accrue de près de un pour cent.

Dans le domaine des exportations, des progrès remarquables ont été accomplis en 1952 par la République fédérale d'Allemagne qui est actuellement le premier exportateur de l'Europe continentale de l'ouest, et dont la part dépasse 20 pour cent du total de cette région, alors que par ailleurs des avances de moindre ampleur, quoique nullement négligeables, ont été réalisées par l'Autriche, la Grèce, les Pays-Bas et la Turquie. De 1951 à 1952, ce sont les exportations de l'Italie, de la Suède, de la France et de la Belgique qui ont subi de fortes réductions.

Pour ce qui est des importations, les modifications les plus profondes se sont produites pour l'Allemagne et la Turquie, qui ont amélioré nettement leur position, et pour les Pays-Bas et la Suisse qui ont subi de fortes réductions. Le déficit commercial qui en est résulté pour la zone métropolitaine de l'Europe continentale et qui, sur la base des valeurs f.o.b. pour les importations dépasse un milliard 400 millions de dollars, est resté sensiblement le même qu'en 1951, malgré les améliorations caractérisées de la balance des marchandises des Pays-Bas, de l'Allemagne, de la Suisse, de la Grèce, du Danemark et de l'Autriche. Le solde déficitaire a été particulièrement élevé pour l'Italie et la France.

Entre le début de 1950 et le milieu de 1952, la cadence de l'accroissement de la valeur des exportations des territoires d'outre-mer a été comparable à celle de l'ensemble du commerce international dont ces territoires se sont encore assuré sensiblement le 3,5 pour cent. Rien n'indique que l'orientation de leurs exportations se modifie: 60 pour cent environ sont destinés aux pays métropolitains ou aux territoires dépendants voisins et de 12 à 15 pour cent à la zone dollar ainsi qu'à la zone sterling. Le chiffre total des importations des territoires dépendants d'outre-mer s'est accru, ainsi que la part des importations en provenance des pays métropolitains. Entre le premier semestre de 1950 et celui de 1952, cette proportion est passée de 52 à 59 pour cent, à raison surtout du resserrement des relations commerciales entre la France et les autres pays de la zone du franc français.

Le volume des échanges

Pendant les trois premiers trimestres de 1952, le volume des exportations combinées des territoires métropolitains est allé en diminuant, mais cette réduction a été compensée en partie par un accroissement substantiel qui s'est produit au cours du dernier trimestre, de sorte que pour l'ensemble de l'année 1952, la régression du volume

des exportations par rapport à 1951, n'a pas dépassé 4 pour cent. Dans le secteur des importations, la baisse initiale et l'accroissement ultérieur qui se sont produits dans le cours de l'année ont été encore plus marqués. Dans l'ensemble, le volume des importations de l'année n'a dépassé que de 1 pour cent celui de 1951.

L'orientation des échanges

En 1951, la proportion des exportations totales des territoires métropolitains qui ne sont pas sorties de la région était inférieure à celle de l'année précédente, alors que la part des importations totales fournies par les divers pays de la région même s'était légèrement accrue. Lorsqu'une contraction des échanges se manifesta pendant le premier semestre de 1952, la part des exportations à destination des membres de cette zone est restée à peu près constante, alors que celle des exportations qui en provenaient, s'accroissait quelque peu. Ainsi, le commerce qui s'effectue à l'intérieur de la zone continue de représenter un peu plus des deux cinquièmes du total des importations comme de celui des exportations de ses membres.

Dans la seconde moitié de 1951, après la chute des prix des matières premières, le déficit commercial de l'Europe continentale de l'ouest avec la zone sterling disparut après être passé par un maximum dans le deuxième semestre de 1950, et les six premiers mois de 1951. Toutefois, l'on vit reparaître ce déficit pendant les trois premiers trimestres de 1952, en raison du déclin des exportations en provenance de l'Europe continentale de l'ouest et de l'amenuisement continu, trimestre après trimestre, de l'excédent commercial habituel, avec le Royaume-Uni. Pendant les trois derniers mois de 1952, les importations du Royaume-Uni s'accrurent dans des proportions importantes, alors que les exportations à destination de ce pays ne se modifièrent pas. En conséquence, l'excédent commercial avec le Royaume-Uni fut réduit à zéro et se transforma même en léger déficit.

En 1952, le commerce avec les pays de la zone dollar subit également d'importantes modifications. Les importations en provenance des Etats-Unis, à l'exclusion des produits des « catégories spéciales », fléchirent de plus de 400 millions, et la plupart des pays participèrent à la réduction du déficit commercial avec les Etats-Unis qui en résulta. Bien que les exportations de l'Europe continentale de l'ouest à destination des Etats-Unis aient fléchi de 54 millions de dollars, l'on constata une reprise des exportations, notamment de celles de l'Allemagne au cours des derniers mois de l'année. En revanche, les importations en provenance du Canada dépassèrent de 42 pour cent leur chiffre de 1951 et atteignirent leur point maximum pendant le deuxième semestre de l'année, alors que les exportations à destination de ce même pays étaient légèrement inférieures pour l'ensemble de l'année, bien qu'en augmentation substantielle pendant les trois

derniers mois. En conséquence, le déficit avec le Canada doubla presque. Néanmoins, le déficit de l'Europe continentale de l'ouest vis-à-vis du Canada et des Etats-Unis considérés conjointement, s'est réduit de façon substantielle depuis 1951, cette amélioration dépassant 200 millions de dollars; mais même après cette réduction, l'ampleur de ce déficit était encore comparable à la valeur totale des exportations de l'Europe continentale de l'ouest vers l'Amérique du Nord.

En 1952, le commerce avec l'Amérique centrale ne fut caractérisé dans son ensemble que par des modifications peu sensibles, sauf toutefois une tendance des importations françaises à faiblir et une tendance encore plus accusée des exportations allemandes à aller en augmentant. Pendant la même période, les exportations à destination de l'Amérique du Sud fléchirent d'un cinquième et les importations en provenance de cette région tombèrent également de un huitième en raison surtout de la chute des livraisons faites à l'Allemagne. Au total, il en résulta un léger déficit commercial.

Les exportations à destination des pays de l'Asie et de l'Afrique qui ne sont pas membres de la zone sterling sont restées à peu près les mêmes en valeur, alors que les importations en provenance de ces mêmes pays faiblissaient de près d'un quart. Cette réduction est surtout imputable à la chute des importations françaises.

La composition des échanges

En 1952, bien que les valeurs d'ensemble des importations et des exportations de l'Europe continentale de l'ouest se soient peu modifiées, la composition du commerce a considérablement changé.

Les restrictions à l'importation et un fléchissement de la demande dans plusieurs secteurs ont particulièrement affecté le commerce de certains produits et de certains pays.

Ainsi, le volume des exportations de textiles de l'Italie s'est contracté de près de 50 pour cent et celui de la France de 18 pour cent, alors que les valeurs correspondantes subissaient des réductions encore plus considérables. Par exemple, à la réduction de 18 pour cent du volume des exportations des textiles de la France correspondait une réduction en valeur de 42 pour cent par rapport à 1951. Les importations de matières premières textiles et les exportations de filés et de produits textiles finis continuèrent à baisser dans la plupart des pays pendant les trois premiers trimestres de 1952, mais réussirent toutefois à effectuer un sérieux rétablissement pendant les trois derniers mois.

Dans le secteur des produits alimentaires, les exportations de la France perdirent en volume plus des deux cinquièmes, alors que les pertes correspondantes pour l'Italie affectaient surtout des produits de prix élevés, tels que les tomates et les fruits dont la régression était de l'ordre de un dixième. En revanche, les pays qui exportent

surtout des produits laitiers, tels que les Pays-Bas et la Suisse, et les exportateurs de produits des pêches (la Norvège) réalisèrent souvent des ventes plus élevées à des prix en hausse.

Le commerce international des matières premières a subi en général une contraction en 1952. Celle-ci fut imputable en partie à la baisse générale des prix et au fait que les stocks qui avaient été portés à un niveau considérable après les événements de Corée de 1950 faisaient l'objet de lourds prélèvements. Le commerce de plusieurs pays de l'Europe continentale en a également été affecté. C'est le cas en particulier du bois et des produits du bois dont la baisse de prix a exercé les conséquences les plus graves sur la balance commerciale de la Suède et de la Finlande. Si l'on juge d'après la chute des prix à l'exportation, il semble qu'une baisse analogue se soit produite en ce qui concerne l'acier pour lequel la concurrence internationale s'accroissait, plus particulièrement lorsque les conséquences de la grève des aciéries américaines eurent été effacées. Une tendance analogue en ce qui concerne les métaux non ferreux a surtout affecté la Belgique et la France.

Conséquence du ralentissement des échanges de biens de consommation, les exportations d'automobiles particulières allèrent en décroissant pour au moins deux grands pays producteurs, l'Italie et la France.

C'est peut-être dans l'accroissement de la demande d'équipement industriel qui a eu des conséquences favorables pour le commerce d'exportation de presque tous les pays producteurs d'équipement, y compris la France et l'Italie, qu'il faut chercher la raison pour laquelle, dans l'ensemble, le commerce de l'Europe continentale de l'ouest faiblit si peu en 1952. En particulier, les commandes de biens d'investissement passées à l'Allemagne s'accrurent, bien que, vers la fin de l'année, l'on ait pu constater une légère diminution des nouveaux contrats d'exportation. A cet égard, il est intéressant de noter que la quasi-totalité de l'accroissement des exportations allemandes en 1952 fut imputable aux machines et au matériel de transport de toutes catégories.

Le Royaume-Uni et la zone sterling extérieure

La balance des marchandises

En 1952, la valeur des exportations de l'ensemble de la zone sterling [1] fut inférieure d'un dixième environ à ce qu'elle avait été en 1951. Les importations de cette zone qui, pendant le premier semestre de l'année, étaient supérieures à ce qu'elles étaient un an avant, faiblirent de façon substantielle dans les six derniers mois.

[1] Le commerce de la Birmanie est examiné plus loin, en même temps que celui des pays d'Extrême-Orient.

Bien que l'on ne connaisse pas encore les chiffres des importations en valeur f.o.b. pour l'ensemble de l'année, l'on peut conclure, d'après les chiffres d'importations annuelles exprimés en valeur c.a.f., que le déficit commercial s'est quelque peu réduit en 1952 par rapport à l'année précédente.

Les pays européens membres de la zone sterling ont joué un rôle capital dans cette évolution, dans la mesure où leur propre déficit a été considérablement plus réduit qu'en 1951, alors que le déficit global, pour l'ensemble de la zone extérieure était plus élevé. La ténuité de cette amélioration d'ensemble fut surtout imputable à l'évolution défavorable du rapport d'échange pour la zone sterling extérieure.

Si ce fléchissement d'ensemble des importations est surtout imputable au Royaume-Uni, les reculs les plus notoires des exportations se manifestèrent en Malaisie, à Hong-Kong et au Pakistan; en gros, les exportations de l'Union Sud-Africaine et de la Nouvelle-Zélande se maintinrent en valeur au niveau de l'année précédente, alors qu'en Australie, aux Indes et à Ceylan, elles enregistrèrent une baisse de un cinquième environ.

Le volume des échanges

Il semble, d'après les renseignements incomplets dont on dispose pour 1952, que le volume des exportations de Ceylan et de l'Inde se soit accru par rapport à 1951 mais qu'il ait baissé en Australie. L'on estime que, par rapport à 1951, les exportations du Royaume-Uni sont en régression pour l'ensemble de l'année dans une proportion d'environ 7 pour cent.

Malgré une augmentation initiale pendant le premier trimestre de 1952, la tendance générale du volume des exportations durant les trois premiers trimestres a été orientée à la baisse, par suite surtout des restrictions à l'importation. Pendant le dernier trimestre, cette baisse a été enrayée et, dans certains cas, la tendance s'est même renversée. Les importations de Ceylan ont constitué une exception. Pendant une grande partie de l'année elles furent largement supérieures à ce qu'elles étaient en 1951 et, à la fin de 1952, elles atteignaient des chiffres records. Quant au Royaume-Uni, ses importations pour l'ensemble de l'année se situent à environ 9 pour cent au-dessous du niveau de 1951.

L'orientation des échanges

De 1950 au milieu de 1951, les parts relatives des exportations de l'ensemble de la zone sterling, classées par destinations principales, sont restées remarquablement stables, presque la moitié étant absorbée par ses membres, un peu plus du cinquième par les pays de l'Europe occidentale, non membres de la zone sterling, et de 14 à 16 pour cent par la zone dollar ainsi que par le reste du monde.

Pendant cette période, la part de la valeur totale des importations de la zone sterling tirées de la zone elle-même est tombée de 50 à environ 46 pour cent. Dans le même temps, les importations en provenance de la zone dollar passaient de un sixième à un cinquième du total. La proportion des fournitures de l'Europe continentale de l'ouest, y compris ses territoires d'outre-mer, dans les importations totales de la zone sterling, s'est accrue dans des proportions à peu près égales.

En ce qui concerne le Royaume-Uni en particulier, la valeur de ses exportations vers la zone dollar en 1952 s'est accrue puisque l'augmentation de 70 millions de dollars de celles à destination des Etats-Unis a plus que compensé une baisse de 28 millions de dollars du côté canadien, alors que les exportations à destination de l'Amérique centrale demeuraient à peu près inchangées. Ainsi le déficit commercial avec la zone dollar s'amenuisa. Le déficit avec l'Europe continentale de l'ouest fut également réduit pour la seule raison que les importations en provenance de cette dernière et surtout de France et d'Italie, furent plus faibles.

La composition des échanges

Ainsi qu'il ressort déjà des chiffres de l'ensemble des échanges, l'année 1952 a été particulièrement mauvaise pour les exportations des territoires d'outre-mer de la zone sterling.

La reprise des exportations lainières pendant les quatre derniers mois de 1952 fut le premier signe d'une amélioration. Mais, bien que la valeur des exportations de laine de juillet à décembre 1952 eut dépassé les chiffres de la même période en 1951, la menace qu'ont fait peser sur la laine de la zone sterling la concurrence latino-américaine, les producteurs des Etats-Unis d'Amérique et les fibres synthétiques reste inchangée et la situation de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande, dont les exportations lainières ont représenté à peu près la moitié du chiffre de 1951-1952, demeure incertaine.

En ce qui concerne Ceylan, bien que le volume de ses exportations de thé et de coprah ait augmenté, les recettes assurées par ses importants produits d'exportation de base ainsi que par le caoutchouc ont été considérablement plus faibles qu'en 1951.

Les exportations de l'Inde ont été sévèrement touchées pour deux raisons: d'abord la crise des textiles s'est fait sentir sur les débouchés extérieurs pour les cotonnades de l'Inde, et d'autre part, les expéditions en général faiblirent, ce qui eut pour conséquence de faire tomber la demande en produits de jute.

Les pays les plus fortement touchés furent probablement le Pakistan, dont les exportations qui consistent surtout en jute, en coton, mais également en thé et en peaux, tombèrent à 70 pour cent par rapport à 1951, et la Malaisie, dont les exportations (caoutchouc,

étain et coprah) subirent une chute encore plus marquée puisqu'elles ne dépassèrent pas le 65 pour cent de l'année précédente.

Les modifications qui affectèrent la structure des exportations du Royaume-Uni, classées par produits, ont été marquées et la part des textiles est passée de 21 à 15 pour cent entre 1951 et 1952, alors que celle des machines et des véhicules, du fer et de l'acier et des produits manufacturés en fer et en acier, fut portée de 43 à 48 pour cent.

En ce qui concerne les importations, en Extrême-Orient, certains pays de la zone sterling ont été particulièrement affectés par les mauvaises récoltes de riz et la nécessité où ils se sont trouvés d'en importer à des prix toujours plus élevés en provenance de la Birmanie et de la Thaïlande ou d'avoir recours au blé de la zone dollar. Ces pays ont élaboré des plans d'accroissement de leur production vivrière.

Les pays latino-américains en dehors de la zone dollar

La situation des échanges dans cette zone

En Amérique latine, l'évolution du commerce extérieur des pays de la zone dollar et de ceux qui n'en font pas partie est assez contrastée [1]. Du début de 1950 au milieu de 1951, la valeur des exportations des pays situés dans l'un et l'autre groupe alla dans l'ensemble de pair avec l'accroissement de la valeur d'ensemble des échanges internationaux. Mais, alors que la valeur des exportations des pays latino-américains de la zone dollar suivait la cadence des exportations mondiales, les exportations des autres tombaient si brusquement que, vers le milieu de 1952, leur valeur se situait au-dessous du niveau atteint avant les événements de Corée. La pointe avait été atteinte dans la première moitié de 1951 lorsque la valeur des exportations dépassait de deux cinquièmes son chiffre des six premiers mois de 1950. Bien qu'un léger accroissement se soit produit dans les six derniers mois de 1952, les chiffres incomplets dont on dispose tendent à indiquer que la valeur totale des exportations de l'année dernière ne dépassera peut-être pas dans l'ensemble le 75 pour cent du chiffre de 1951.

Les importations des pays latino-américains situés dans la zone dollar et celles des pays qui n'en font pas partie ont également suivi une évolution divergente. Alors que dans ceux de la zone dollar la valeur des importations ne s'est guère accrue que de 25 pour cent environ entre 1950 et 1951, les autres ont vu leurs chiffres correspondants monter de 60 pour cent. Dans l'un et dans l'autre groupe, un léger fléchissement se manifesta de 1951 à 1952.

La plus grande partie de la diminution de la valeur des exportations en 1952 est imputable à l'Argentine. Après une baisse accusée

[1] Argentine, Brésil, Chili, Paraguay, Pérou et Uruguay.

dans l'été de 1951, la valeur des exportations de l'Argentine ne commença guère à montrer des signes de rétablissement que ces derniers temps et la diminution générale fut accentuée par un recul analogue, quoique moins marqué, des exportations brésiliennes qui se fit sentir un peu plus tard, vers la fin de 1951.

Dès novembre 1951 la valeur des importations en Argentine avait commencé à faiblir tout comme celle des exportations, alors que les importations du Brésil ne cessèrent pendant les six premiers mois de 1952, de battre leur propre record malgré la chute des exportations.

Si l'on compare les événements du premier semestre de 1950 à ceux des six premiers mois de 1952, on constate que la valeur des exportations de la zone dans son ensemble est sensiblement la même; l'on s'aperçoit cependant que la part des expéditions destinées à l'Europe continentale de l'ouest s'est accrue régulièrement, atteignant actuellement un quart environ, alors qu'elle est restée sensiblement la même en ce qui concerne la zone dollar, soit les deux cinquièmes environ et que, pour la zone sterling, elle a sérieusement fléchi, passant d'un cinquième à moins d'un dixième en raison surtout de la réduction des exportations à destination du Royaume-Uni. A l'intérieur de la région, les échanges se sont légèrement accrus en importance et ils représentent plus d'un dixième, alors que les exportations vers toutes les autres destinations n'ont guère varié si ce n'est en ce qui concerne quelques pays de l'Extrême-Orient dont la part s'est brusquement accrue pendant le premier semestre de 1952.

Pour ce qui est des importations, la part réservée aux fournisseurs de l'Europe continentale de l'ouest n'a pas suivi les exportations vers cette région et n'a guère varié, se situant aux environs d'un tiers, alors que les importations en provenance de la zone dollar se sont considérablement accrues. D'un autre côté, la part de la zone sterling dans le total des importations a baissé, suivant en cela celle des exportations correspondantes.

Il semble que les échanges avec la zone dollar se soient accrus (les importations en provenance du Canada accomplissant des progrès plus importants que celles en provenance des Etats-Unis), mais divers signes indiquent que, pendant les six derniers mois de 1952, ce rapport s'est modifié. Pendant cette période, les pays latino-américains ont déployé de grands efforts pour ramener leurs importations au niveau réduit de leurs exportations et, en particulier, pour profiter des meilleures perspectives de production de denrées alimentaires et de produits d'alimentation des animaux dans leur propre région, plus particulièrement en Argentine; d'autre part, on constate une tendance très nette dans ces pays à développer les ressources de base, y compris l'agriculture, en vue de réaliser des économies durables au titre des importations réglables en dollars.

La situation de certains pays

Argentine

L'augmentation de la valeur des importations qui s'est prolongée pendant plusieurs mois après l'accroissement de celle des exportations a eu pour conséquence un déficit commercial sans précédent qui n'a commencé à diminuer que dans le second trimestre de 1952; pendant les trois derniers mois de l'année, les exportations, qui avaient commencé à s'améliorer de nouveau au mois d'août, dépassèrent le niveau des importations qui continuaient de faiblir. Grâce aux récoltes records que l'on prévoit en maïs et en blé, et dont une grande partie a d'ailleurs déjà fait l'objet d'engagements préalables, les perspectives d'exportation pour 1953 s'annoncent favorablement. Le volume des exportations de produits relativement coûteux, tels que la laine, les cuirs et la viande, a moins baissé que celui d'autres grands produits d'exportation et s'est même parfois accru en 1952. En particulier, les exportations de froment et de farine ont pratiquement cessé, alors que celles de graines de lin, d'huile de lin, de quebracho et de coton ont été réduites de moitié. En ce qui concerne le maïs, d'autre part, c'est une augmentation que l'on constate.

L'on peut relever également dans les importations une tendance à éviter des dépenses en dollars et en particulier les achats aux Etats-Unis; l'on se tourne pour cela vers d'autres fournisseurs. Pendant les trois premiers trimestres de 1952, la valeur des importations en provenance des Etats-Unis a été inférieure d'un tiers à celle de la même période en 1951.

Brésil

L'année 1952 s'est caractérisée par un déficit commercial record qui a eu pour conséquence l'accumulation de dettes commerciales évaluées entre 500 et 800 millions de dollars à la fin de l'année. Ce déficit fut le résultat du niveau élevé des importations pendant le premier semestre de 1952, un grand nombre de ces importations correspondant d'ailleurs à des licences délivrées en 1951. D'autre part les exportations fléchirent. Les prix du café se maintinrent assez bien pendant toute l'année mais le volume des exportations diminua pendant les six premiers mois; en raison du prix élevé du coton sur le marché national et de la diminution de la demande internationale, les exportations de coton de 1952 ne dépassèrent pas en volume le cinquième de l'année précédente. A la fin de l'année, les stocks étaient considérables et l'on prévoit en 1953 une forte récolte.

L'on s'est efforcé d'améliorer la situation des produits d'exportation en introduisant en février 1953 un système de taux de change multiple.

Les restrictions à l'importation dont il est question intervinrent trop tard dans l'année pour éviter que le chiffre total de 1952 soit

légèrement plus élevé que l'année précédente, tant en volume qu'en valeur. L'on enregistra de forts accroissements dans le cas des machines, des moteurs et des générateurs, des camions et des tracteurs, des produits chimiques et pharmaceutiques et du papier. Les importations de matières premières et de combustible ne s'accrurent que faiblement alors que celles de produits moins essentiels ne subirent que de légères modifications. Dans le cas des automobiles, il y eut une légère augmentation. Plus des deux cinquièmes des importations provenaient des Etats-Unis, presque un dixième de l'Allemagne, pays qui est maintenant le deuxième fournisseur par rang d'importance, et un peu moins d'un dixième du Royaume-Uni. Il se peut maintenant que l'Argentine a repris ses exportations de blé, que les importations en dollars aillent en diminuant: 1,5 million de tonnes ont été déjà achetées et doivent être livrées en 1953 en règlement partiel des créances accumulées par le Brésil; ces économies en dollars seront peut-être permanentes si le pays arrive à réaliser son plan d'auto-suffisance en blé.

Uruguay

Par suite du report d'importantes commandes passées l'année précédente, les importations ont été relativement élevées dans les trois premiers mois de 1952 mais elles ont ensuite faibli. Les exportations étaient très faibles au début de 1952 en raison des difficultés d'écoulement de la tonte et de la suspension des expéditions de viande à destination du Royaume-Uni. A partir du milieu de l'année, la courbe se releva de façon notable, par suite surtout de la hausse des prix de la laine dans les six derniers mois de l'année. En conséquence, le déficit commercial de 1952 ne fut que d'un tiers de ce qu'il avait été l'année précédente.

Chili

Le commerce de ce pays est tributaire des prix et des disponibilités à l'exportation pour le cuivre et les nitrates, produits qui ont représenté en 1950, 50 pour cent et 25 pour cent respectivement de la valeur totale des exportations. En mai 1952, il a été mis fin à l'accord sur la vente de cuivre aux Etats-Unis, qui était en vigueur depuis un an. Toutefois, il semble, d'après les renseignements incomplets dont on dispose, que les livraisons de cuivre chilien aux Etats-Unis n'ont pas subi de répercussions défavorables, à la suite de la dénonciation des arrangements précédents. Pendant la première moitié de 1952, les exportations à destination des Etats-Unis se maintinrent à la même cadence qu'en 1951, et il semblerait que les exportations pendant le deuxième semestre de 1952 aient dépassé approximativement d'un tiers leurs chiffres de la période correspondante de 1951.

Dans les années qui précédèrent 1930, le Chili fournissait un quart environ de la consommation totale des engrais azotés. Avant la guerre,

cette proportion était tombée à moins de un dixième et, en 1951/52, elle ne dépassait pas 6 pour cent environ. Cette baisse est imputable surtout au développement de la production synthétique qui se poursuit à une cadence accélérée. Outre l'accroissement marqué de la production en Amérique du Nord et dans la plupart des pays européens ainsi qu'au Japon, l'on peut relever que les pays relativement moins industrialisés participent également à cette évolution. De nouvelles usines sont également entrées dans le cycle de la production aux Indes et en Egypte. Dans ces conditions, il faut prévoir qu'à la longue l'importance des nitrates dans les exportations chiliennes ira en diminuant encore.

La situation du Chili du point de vue du commerce extérieur s'améliorera si ce pays arrive à réaliser ses plans d'auto-suffisance dans le domaine de la production alimentaire; en 1951, les importations de l'ensemble des produits agricoles ont représenté près d'un quart du total.

Les pays de l'Europe orientale et la Chine continentale

Leur part dans le commerce international

Au milieu de 1952, le commerce combiné de ces pays [1], y compris celui du continent chinois, avec le reste du monde, ne dépassait pas 2 pour cent en valeur du total des échanges internationaux. Néanmoins, la valeur des exportations de l'Europe orientale à destination des pays situés en dehors de cette région s'est accrue régulièrement, passant de 860 millions de dollars en 1950 à environ un milliard 200 millions de dollars par an pour les six premiers mois de 1952. Toutefois, celles du continent chinois sont tombées de 480 millions de dollars en 1950 à un taux annuel de 300 millions de dollars pour les six premiers mois de 1952. L'importance limitée du commerce extérieur de cette région dans l'ensemble du commerce international contraste fortement avec le fait que les échanges entre ces pays sont considérables et ne cessent de s'accroître fortement. En 1951, les échanges avec les autres membres du groupe représentaient 100 pour cent du total des importations comme de celui des exportations dans le cas d'un pays au moins, l'Albanie, et 60 pour cent ou plus pour les autres. Dans le cas de l'U.R.S.S., cette proportion a été de 80 pour cent en 1952 [2].

En ce qui concerne les relations commerciales avec le reste du monde, les exportations de l'Europe orientale se sont accrues surtout à destination de certains pays scandinaves, des pays européens de la zone sterling et du Moyen-Orient, alors que, relativement parlant,

---

[1] Albanie, Allemagne orientale, Bulgarie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Tchécoslovaquie et U·R.S.S.

[2] *Rapport sur l'Economie mondiale 1951-52*, Nations Unies, New-York, édition provisoire (polycopiée), page 6-2.

elles subissaient une diminution pour ce qui est des autres pays de l'Europe continentale de l'ouest, bien que ce dernier groupe de pays absorbe encore presque la moitié des exportations de l'Europe orientale.

En ce qui concerne les importations des pays de l'Europe orientale, l'on constate un accroissement des expéditions de l'Europe continentale de l'ouest, des pays européens de la zone sterling et du Moyen-Orient. Actuellement, les importations en provenance de la zone dollar sont pratiquement réduites à zéro, alors que les exportations vers cette même zone ont représenté une cadence annuelle de 50 millions de dollars environ dans les six premiers mois de 1952.

Les échanges du continent chinois avec les pays situés en dehors de ce groupe semblent diminuer régulièrement et se concentrer de plus en plus sur les pays de la zone sterling et leurs dépendances situées en Extrême-Orient, tout spécialement Hong-Kong.

La composition des échanges

Les rares données dont on dispose sur la composition du commerce extérieur de cette zone, à l'exclusion des échanges entre les pays qui en font partie, tend à indiquer que, dans le commerce de l'Europe orientale avec l'Europe occidentale, qui est son co-échangiste extérieur le plus important, les exportations de matières premières industrielles comme le charbon, le bois d'œuvre et l'acier ont considérablement baissé en 1952, alors que celles de denrées alimentaires comme les céréales, le sucre et les œufs, se sont quelque peu accrues. Dans l'ensemble, la composition des importations en provenance des pays de l'Europe occidentale, dont la valeur en 1952 était sensiblement la même qu'en 1951, est restée sans grand changement, bien que les machines et le matériel de transport accusent une légère régression.

Les pays du Moyen-Orient en dehors de la zone sterling

La situation des échanges de la région

Le développement rapide des ressources pétrolières de cette région[1] a porté la valeur des exportations à un chiffre record. Pour le premier semestre de 1951, elles atteignirent un milliard 100 millions de dollars, soit 3 pour cent du chiffre global des exportations mondiales. Pendant la première moitié de 1952, cette proportion tomba à 2 pour cent environ par suite de la nationalisation des pétroles de l'Iran et de la perte pour le commerce mondial de ses produits raffinés qui atteignaient le prix le plus élevé[2]. Cette perte en valeur ne fut pas complè-

[1] Arabie saoudite, Egypte, Ethiopie, Iran, Israël, Liban, Soudan anglo-égyptien et Syrie.

[2] A la fin de 1951, la capacité de raffinage de l'Iran représentait la moitié de celle de l'ensemble du Moyen-Orient.

tement compensée par les accroissements ultérieurs des exportations de pétrole brut du reste de cette région. De 1951 à 1952, les accroissements de production qui se produisirent, en tenant compte des pays de la zone sterling tels que l'Irak, Bahrein et Koweit, restèrent encore inférieurs de quelque 40 pour cent à la production record de pétrole brut de l'Iran en 1950. Un autre facteur important de baisse des recettes du commerce extérieur de cette région réside dans la chute des prix du coton sur le marché mondial, qui exerça des conséquences sur le commerce de la Syrie, de l'Iran, de l'Irak et en particulier de l'Egypte.

Au cours du second semestre de 1952, la part de cette région dans les exportations mondiales s'est probablement accrue à nouveau à raison de l'augmentation continue de la production pétrolière et de la capacité de raffinage.

L'excédent de la balance des marchandises de cette région qui atteignit 259 millions de dollars en 1951 était imputable au chiffre record de la valeur des exportations du premier semestre de cette année-là. Par la suite, les importations poursuivirent leur cours ascensionnel et atteignirent leur niveau le plus élevé depuis la guerre; mais la valeur des exportations tomba dans des proportions telles que le solde créditeur de la balance des marchandises avait presque complètement disparu à la fin de l'année et qu'il s'était même transformé en un déficit de 115 millions de dollars pendant le premier semestre de 1952, période pendant laquelle les exportations de coton poursuivirent leur chute.

L'orientation des échanges

La modification récente la plus frappante affectant l'orientation des échanges de la région a consisté dans la baisse de la part de ses exportations à destination de la zone sterling; cette part, pendant le premier semestre de 1950, atteignit 44 pour cent du chiffre total, mais tombait à 40 pour cent pendant la même période de l'année d'après et à 35 pour cent pendant les six premiers mois de 1952; bien que cette tendance affectât le commerce avec toute la zone sterling, les exportations à destination des pays européens de cette zone baissèrent plus que celles destinées aux pays de la zone sterling d'outre-mer. La part des pays de l'O.E.C.E. situés sur le continent a également enregistré un certain fléchissement; quant à la part des exportations à destination du Japon, des Etats-Unis d'Amérique et de certains pays d'Europe occidentale qui n'ont pas adhéré à l'O.E.C.E., elle s'est particulièrement accrue.

Dans le courant du second semestre de 1951, les importations en provenance de la zone sterling commencèrent également à faiblir mais cette baisse fut accompagnée d'un accroissement de la part correspondante que l'Europe occidentale s'était assurée, ce qui fit apparaître un déficit commercial notable vis-à-vis de cette dernière région. Ce

déficit n'a fait qu'accroître celui, encore plus profond et de caractère permanent, qui caractérise les échanges avec les Etats-Unis d'Amérique.

Le Japon et quelques autres pays d'Extrême-Orient

La situation commerciale des producteurs de matières premières

Des différences accusées caractérisent la tournure prise par le commerce international des pays exportateurs de riz, c'est-à-dire au premier chef la Birmanie et la Thaïlande et par celui des pays qui exportent surtout des matières premières industrielles. La demande en riz du Japon, de l'Indonésie et des Philippines a connu un accroissement considérable qui a permis à la Birmanie et à la Thaïlande de vendre leur production à des prix en hausse constante [1]. Le riz constituant le principal produit d'exportation birman (88 pour cent de la valeur totale des exportations en 1950 et 77 pour cent en 1951), la Birmanie a relativement peu souffert en comparaison des pays qui exportent des matières premières. Son excédent d'exportation de 1952 aurait pu être supérieur à celui de 1951 si le volume exporté n'avait pas été considérablement plus faible. Au cours des neuf premiers mois de 1952, les importations dépassant de loin en valeur leur chiffre de 1951, la balance commerciale est restée à peu près en équilibre, alors qu'elle accusait un excédent confortable pendant la période correspondante de 1951.

En Thaïlande, pays dont le commerce d'exportation porte dans une mesure beaucoup plus faible sur le riz (52 pour cent du total des exportations en 1951), l'excédent des exportations de 1951 fit place en 1952 à un déficit considérable en raison du chiffre plus élevé des importations. La baisse des exportations pendant le deuxième semestre de l'année est peut-être imputable en partie aux restrictions à l'exportation de riz instituées à l'effet de créer une réserve alimentaire nationale; un autre facteur qui les fit diminuer en valeur réside dans la baisse persistante des prix du caoutchouc, deuxième produit d'exportation par rang d'importance (22 pour cent de la valeur totale des exportations en 1950).

L'augmentation extraordinaire des prix du riz due en partie aux événements politiques qui se sont déroulés sur la scène internationale en 1950 et qui fut ensuite entretenue par l'insuffisance d'autres récoltes vivrières n'a fait que renforcer les effets défavorables des mouvements des prix des matières premières sur le marché mondial, notamment du caoutchouc, de l'étain, du coprah, de l'abaca et du sucre, effets auxquels l'Indonésie et les Philippines ont été particulièrement sensibles.

[1] Dans le deuxième semestre de 1952, le prix à l'exportation du riz birman dépassait de 31 pour cent celui de 1951.

La structure du commerce de l'Indonésie est celle que l'on retrouve dans de nombreux autres pays qui exportent des matières premières sur les marchés mondiaux. La valeur des exportations atteint sa pointe pendant le premier semestre de 1951 et par la suite, les importations poursuivent le mouvement ascensionnel. La baisse de la valeur des exportations pendant le troisième trimestre de 1951 a été particulièrement marquée et des mesures tendant à restreindre les importations furent introduites; elles ne furent adoucies que lorsque les exportations se furent temporairement rétablies à la fin de l'année, en particulier pour le caoutchouc et le coprah. Cette politique a eu pour résultat que la valeur des exportations et celle des importations pour l'ensemble de l'année 1952 ont été sensiblement équivalentes alors que la balance des marchandises accusait un excédent de 453 millions de dollars en 1951.

Après la dévaluation de la monnaie indonésienne, qui eut lieu au début de 1952, le comportement des exportations de la plupart des principaux produits réservés au commerce extérieur fut meilleur pendant le premier semestre de l'année: ainsi, les quantités de caoutchouc livrées aux Etats-Unis pendant cette période furent sensiblement égales à celles qui furent exportées vers ce même pays en 1951 mais ce fut là une exception. Les exportations de caoutchouc vers toutes autres destinations, surtout vers tous les pays de la zone sterling et le Japon, furent considérablement plus faibles. D'autre part, à la fin de l'année, les prix à l'exportation étaient tombés à un niveau inférieur à la moitié du chiffre moyen de 1951. La cessation de la constitution des réserves de caoutchouc et la levée des mesures de contrôle aux importations qui en résulta aux Etats-Unis furent particulièrement bienvenues, d'autant plus que la baisse des prix du caoutchouc et la dévaluation avaient renforcé la position compétitive de cette matière vis-à-vis de son concurrent synthétique. Toutefois, l'avenir est incertain dans ce domaine car les mesures de contrôle ont été levées aux Etats-Unis, mais à la condition qu'une production synthétique minima soit maintenue. Au surplus, la décision récente de vendre des usines de caoutchouc synthétique du gouvernement à des entreprises privées et de laisser ce produit trouver de lui-même son niveau de production et son prix a eu pour résultat de déprimer les prix du caoutchouc naturel. Les exportations de coprah ont baissé en volume dans des proportions encore plus considérables, bien que les prix d'exportation ne soient pas tombés dans les mêmes proportions que ceux du caoutchouc. Les perspectives à long terme du coprah sont incertaines elles aussi, étant donné l'utilisation croissante de détergents synthétiques dans l'industrie savonnière, ces produits étant surtout dérivés du pétrole, alors que l'abondance actuelle de la récolte de graines de coton est également préjudiciable au comportement du coprah sur les marchés mondiaux.

En 1952, le volume des exportations d'étain de l'Indonésie a

dépassé de 10 pour cent environ celui de 1951 alors que le prix de vente moyen a été inférieur de quelque 10 pour cent. L'Indonésie a conclu avec les Etats-Unis un contrat pour la vente à prix fixe de plus de la moitié de sa production d'étain de 1952-1953.

Aux Philippines, la valeur des importations et des exportations a baissé en 1952 et le déficit de la balance des marchandises, bien qu'il ne soit guère inférieur à celui des années précédentes, a été pratiquement éliminé au cours du dernier trimestre par suite des restrictions à l'importation qui avaient été instituées. Dans cette région, les Philippines sont le plus gros producteur exportateur de coprah, avec un chiffre d'exportation qui, en 1951, a représenté à peu près le double de celui d'Indonésie et 4,5 fois celui de Ceylan et de la Malaisie. Les remarques précédentes sur les difficultés auxquelles s'est heurtée l'économie du coprah qui, en 1951, représentait 46 pour cent des exportations totales, s'appliquent donc plus particulièrement aux Philippines qui, plus que les autres, sont également tributaires du marché américain. Pendant les trois premiers trimestres de 1952, le prix du coprah philippin a été considérablement plus bas que celui de 1951, alors que le volume des exportations de ce produit était de 17 pour cent inférieur. Toutefois, l'on enregistra pendant le dernier trimestre de l'année une amélioration des prix. Les résultats d'ensemble du commerce des Philippines qui fut relativement favorable pendant les six premiers mois de 1952 ont été surtout imputables à la situation du sucre dont les exportations s'étaient accrues et qui retrouvait ainsi, parmi les produits d'exportation, la première place qu'il avait occupée avant la guerre.

Les exportations d'abaca qui ont représenté un sixième du total en 1951 se sont rapidement accrues en volume depuis la guerre, mais leur valeur a été gravement affectée par la baisse des prix de 1951 qui s'est poursuivie pendant le premier trimestre de 1952 pour faire place à un relèvement progressif par la suite.

L'orientation et la composition des échanges

Après la guerre, les échanges de la Birmanie se sont concentrés de plus en plus sur les autres pays d'Extrême-Orient. En 1937, le Japon s'assurait 9 pour cent des importations de ce pays et 18 pour cent en 1951, alors que le plus gros fournisseur extérieur à cette zone, c'est-à-dire le Royaume-Uni, tombait dans le même temps de 20 à 16 pour cent. En 1952, il se peut que la situation ait changé car pendant les six premiers mois, le commerce avec le Japon a faibli de façon très marquée alors que les échanges avec le Royaume-Uni semblent avoir augmenté.

Jusqu'à la fin de 1951, le commerce de l'Indonésie consistait de plus en plus en échanges de produits avec les autres pays de la région, mais au cours des trois premiers trimestres de 1952, les importations en provenance du Royaume-Uni et de l'Allemagne ainsi que les

exportations à destination des Pays-Bas et des Etats-Unis d'Amérique progressèrent à nouveau de façon considérable, alors que le commerce avec le Japon poursuivait une marche ascensionnelle régulière.

La situation des Etats-Unis d'Amérique en tant que débouché pour les exportations philippines était encore prépondérante en 1951 bien que la part absorbée par ce pays ait enregistré une baisse régulière, passant des quatre cinquièmes en 1937 aux trois cinquièmes environ à cette époque; mais, au cours des sept premiers mois de 1952, la part des Etats-Unis s'accrut à nouveau dans des proportions considérables pour enregistrer il est vrai, en août et septembre, une chute très accusée coïncidant avec un accroissement des exportations vers le Japon qui, toute l'année durant, avaient déjà dépassé le niveau de 1951.

Pour autant que l'on dispose de renseignements sur la composition des échanges de ces pays en 1952, il apparaît que les restrictions à l'importation ont porté d'une manière générale sur les produits de consommation, exception faite des denrées alimentaires, bien plus que sur les biens de capital et les matières premières industrielles, telles que les combustibles, dont les importations se sont bien maintenues et ont même dans certains cas amélioré leur position.

Le Japon

En 1952, le déficit commercial du Japon a été le plus élevé que ce pays ait connu depuis la guerre.

Pour la première fois depuis la fin des hostilités, la valeur des exportations enregistra une chute, tombant de 6 pour cent de 1951 à 1952, alors que la valeur des importations restait la même, ce qui indique que le fort mouvement ascensionnel de ces récentes années avait pris fin. L'impulsion donnée par la guerre de Corée qui était la cause immédiate de l'accroissement récent des importations atteignit son point culminant pendant le second trimestre de 1951. La hausse des exportations qui passèrent également par un maximum en 1951 avait perdu son élan à la fin de l'année et, en 1952, l'on enregistrait une baisse plus ou moins continue. La valeur des importations ne faiblit pas aussi rapidement que celle des exportations, étant donné le peu d'élasticité des besoins en denrées alimentaires et en matières premières et vu les prix élevés qu'il fallait payer pour ces dernières. Les coûts de production élevés qui en ont résulté pour de nombreuses industries japonaises ont amené les exportateurs à consentir de fortes réductions de prix à l'exportation malgré les conséquences défavorables éventuelles d'une telle politique sur leurs rentrées en devises.

Au cours des trois années passées, la tendance croissante des exportations japonaises a été de se diriger sur la zone sterling. Celle-ci, durant les six premiers mois de 1952, en a absorbé plus de la moitié et la plus grande partie de ce pourcentage était destinée à des pays non européens. La conclusion de l'accord de paiements d'août 1951, qui

prévoyait que le Japon et la zone sterling accepteraient mutuellement et sans limitation leurs monnaies respectives en règlement de leurs échanges commerciaux, imprima aux exportations japonaises un vigoureux mouvement ascendant. Quelques mois plus tard, cette tendance fut suivie par un mouvement analogue, quoique de moindre ampleur, pour les importations en provenance de la zone sterling. En avril 1952, le Japon avait accumulé des soldes en sterling tels que les exportations à destination de la zone sterling commencèrent à être découragées, tendance qui fut renforcée par les restrictions à l'importation de textiles japonais instituées dans les colonies britanniques. Le Japon commença alors à importer des quantités plus importantes de matières premières de la zone sterling, notamment de la laine, de l'étain et du caoutchouc. Vers la fin du troisième trimestre, l'accumulation de réserves en sterling était arrêtée et la tendance commença à se renverser pendant les trois derniers mois. Les importations de produits en sterling sur les territoires japonais se poursuivirent à une cadence assez élevée, alors que les exportations continuèrent à baisser. Le programme semestriel actuel d'importation, valable d'avril à octobre 1953, prévoit une réduction de 300 millions de dollars dans les importations en provenance de la zone sterling. Si cette réduction se réalise, elle ramènerait la part de la zone sterling dans les importations japonaises de presque un tiers en 1952 à un quart du total.

Le déficit de la balance commerciale avec la zone dollar qui est surtout imputable à l'état de dépendance au regard des matières premières industrielles et des combustibles, atteignit son maximum dans les six premiers mois de 1952, période pendant laquelle les importations japonaises en provenance de cette zone représentaient le quadruple de la valeur des exportations correspondantes. Les textiles et la soie, la céramique, l'acier et différents produits alimentaires représentaient la plupart des livraisons japonaises aux pays de la zone dollar.

Les échanges avec les autres pays (qu'il est convenu d'appeler la zone des comptes libres) et plus particulièrement avec les pays de l'Extrême-Orient qui ne font pas partie de la zone sterling s'étaient traduits entre mai 1951 et juillet 1952 par l'accumulation d'un solde excédentaire substantiel en faveur du Japon. Ce solde atteignit son chiffre maximum dans le dernier trimestre de 1951, puis commença à baisser pour aboutir, en juillet 1952, à un équilibre approximatif entre la valeur des importations et celle des exportations. Les plans relatifs à la période semestrielle actuelle comportent un accroissement des importations en provenance de ces pays qui, en 1952, se sont assurés 13 pour cent environ du chiffre total des importations japonaises. Bien que l'on déploie actuellement des efforts pour développer ce commerce, le Japon n'a pas les moyens d'aider ces pays à se procurer les capitaux nécessaires pour développer la production des matières

premières dont il a besoin. Les produits des industries lourdes du Japon doivent soutenir la très forte concurrence qui leur est faite par les livraisons américaines, britanniques et européennes.

Les modifications les plus importantes survenues dans la composition des exportations japonaises en 1952, ont été d'une part la baisse des exportations de textiles, de coton notamment, mais également de toutes les autres catégories de ces produits, à l'exception de la soie grège et des produits de la soie et, d'autre part, l'accroissement des exportations de produits alimentaires, de boissons et plus particulièrement de fer et d'acier. Ces derniers groupes qui représentaient près d'un quart de la valeur totale des exportations en 1952, constituent maintenant la catégorie la plus importante de produits exportés.

DEUXIÈME PARTIE

OBSTACLES ET CONTRÔLES DANS LE DOMAINE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Cette partie du présent rapport sera consacrée à un examen des principaux événements qui se sont produits au cours des quinze ou vingt derniers mois dans le domaine des entraves au commerce et des mesures de contrôle. Seuls les faits marquants ont été dégagés pour souligner les tendances et illustrer les politiques qui affectent l'orientation, la composition et le volume du commerce mondial.

Les renseignements dont dispose le secrétariat de l'I.C.I.T.O. pour procéder à cet examen sont limités et très insuffisants pour permettre de donner un aperçu complet des mesures gouvernementales. La Charte de la Havane avait prévu que le secrétariat de l'Organisation internationale du commerce recevrait régulièrement de ses membres des exemplaires de toutes les lois et règlements relatifs aux questions tarifaires et aux restrictions quantitatives ainsi que des indications détaillées au sujet des subventions et des accords inter-gouvernementaux qui seraient de nature à affecter les échanges. Mais l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ne prévoit pas que les parties contractantes doivent fournir ces renseignements. Toutefois, dans le cadre de ses fonctions ordinaires, qui comportent les travaux de secrétariat pour les sessions annuelles des PARTIES CONTRACTANTES, l'I.C.I.T.O. a réuni une certaine documentation qui, ajoutée aux renseignements glanés ailleurs, a servi de base à cet examen.

Les sections traitant des tarifs douaniers et des restrictions quantitatives ont été élaborées, compte tenu des rapports antérieurs sur ces mêmes sujets; le lecteur est prié de se reporter à ces documents s'il veut avoir les renseignements de base supplémentaires qui pourraient lui être utiles pour l'étude des réductions tarifaires et des recours aux restrictions depuis la fin de la guerre. Le présent examen porte sur les modifications qui ont eu lieu en 1952 et au cours des premiers mois de 1953. D'autre part, l'on trouvera dans la section sur les tarifs douaniers, une note sur l'évaluation du niveau des tarifs. La structure des sections qui concernent les subventions et les accords de commerce est quelque peu différente: comme c'est là le premier rapport où il est question des subventions et des accords de commerce, il a paru utile de décrire les mesures prises par les gouvernements dans

ces deux domaines au cours de ces dernières années au lieu de se borner à relater les modifications intervenues en 1952.

TARIFS DOUANIERS

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale et, plus particulièrement, de 1948 à 1951, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce a permis d'accomplir des progrès considérables en matière d'abaissement de droits à l'importation. Presque toutes les réductions négociées en 1951 lors de la Conférence de Torquay sont entrées en vigueur mais, depuis lors, l'on n'a relevé que des cas isolés d'abaissement des droits. De nouvelles tendances se font jour. Bien que l'Accord général soit un élément stabilisateur pour une grande partie des tarifs douaniers du monde, l'on constate une nette évolution dans le sens d'un relèvement des droits protecteurs et fiscaux dans les secteurs non consolidés des tarifs des parties contractantes ainsi que dans la législation tarifaire d'autres pays.

Les réductions de droits

Certaines des réductions tarifaires instituées au cours de l'année passée visaient à encourager les industries, en facilitant l'importation de demi produits et de biens d'équipement. C'est le cas par exemple des réductions effectuées par le Brésil sur les machines, par l'Inde sur les tissus à parapluie et, exemple plus important encore, de la suspension des droits sur de nombreux types de machines en France. Dans le cadre de la lutte contre l'inflation, des droits ont été suspendus à titre temporaire par simple réglementation administrative: il est arrivé que la France et le Brésil accordent ainsi la franchise aux importations de denrées alimentaires et de produits de base.

En novembre 1951, les PARTIES CONTRACTANTES ont établi le règlement des négociations entre les gouvernements désireux d'échanger des concessions tarifaires et d'en incorporer les résultats sous forme de consolidation de droits dans leurs listes annexées à l'Accord général. C'est dans le cadre de ce règlement que l'Allemagne a négocié avec l'Union Sud-Africaine et l'Autriche, les concessions tarifaires échangées étant entrées en vigueur en mai 1952 et dans l'été 1953 respectivement. D'autres négociations bilatérales entre parties contractantes ont eu lieu sans toutefois que leurs résultats viennent s'ajouter aux obligations déjà souscrites en vertu de l'Accord général: c'est le cas des négociations entre la France et Haïti, entre l'Allemagne et la Turquie, l'Allemagne et la Belgique. Toutes ces négociations ont eu une portée très limitée, mais un accord tarifaire conclu récemment entre l'Allemagne et la Suisse (laquelle n'est pas partie contractante) était cependant beaucoup plus vaste. De leur côté, les Etats-Unis et la France ont conclu des accords tarifaires avec le Venezuela.

Les membres de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (Belgique, Luxembourg, Pays-Bas, France, Italie, Allemagne) ont conclu des arrangements spéciaux en vue de faire disparaître, sur le territoire de la Communauté, les droits de douane sur le charbon et l'acier. En février 1953, le marché commun du charbon, du minerai de fer et de la ferraille a été établi, cependant que tous les droits de douane frappant ces mêmes produits étaient abolis entre les pays membres. Le 1er mai enfin, toutes entraves à la libre circulation des produits de l'acier visés par le traité ont été supprimées sur le territoire de la Communauté.[1]

Les augmentations de droits

L'industrie textile est celle qui a été la plus favorisée par des augmentations de tarifs; les années 1951/52 ont été une période critique pour cette industrie et un grand nombre de gouvernements ont accru la protection qui lui était accordée. Il y a lieu de citer à cet égard l'Irlande, l'Egypte et le Mexique, ainsi que plusieurs parties contractantes dont les droits sur les textiles n'étaient pas tous consolidés dans le cadre de l'Accord général, à savoir l'Australie, l'Inde, le Pakistan et le Pérou. Cette tendance à l'augmentation des droits a gagné d'autres produits. Plusieurs parties contractantes ont relevé quelques-uns de leurs droits qui n'étaient pas consolidés, par exemple l'Australie pour les moteurs à combustion interne, le Brésil pour les produits pétroliers et l'Inde pour les produits alimentaires de luxe, certaines machines et automobiles. Le Guatemala a majoré ses droits à l'importation sur la plupart des articles de luxe. Des droits antidumping ont été appliqués par l'Australie sur les articles en nylon et, par le Canada, sur les produits polonais et tchécoslovaques.

Les taux maximums fixés dans les listes annexées à l'Accord général n'ont pas toujours été appliqués et, pour un grand nombre de ces produits, les droits ont été augmentés dans les limites autorisées. Le meilleur exemple à cet égard est celui de l'Italie qui n'a jamais appliqué tous les droits de son tarif légal, ni tous ceux qui étaient autorisés aux termes de sa liste de l'Accord général. Le tarif temporaire, établi par des mesures administratives, a été modifié fréquemment depuis son entrée en vigueur en 1950; en novembre 1951, l'Italie a réduit de 10 pour cent la plupart de ses droits d'entrée, en raison de l'accroissement de son excédent dans l'Union européenne des paiements. Des modifications récentes ont eu pour effet de rapprocher certains taux des taux légaux ou contractuels. Dans d'autres pays, l'augmentation a été le résultat du rétablissement de droits suspendus: à la fin de 1952, l'Autriche a rétabli la plupart des droits

[1] Voir à la page 123 du présent rapport les détails concernant la dispense accordée en novembre 1952 aux membres de la Communauté et par laquelle ceux-ci ont été relevés de certaines obligations souscrites dans le cadre de l'Accord général.

qui avaient été suspendus pour quelques 400 articles; le Benelux a mis fin en 1952 à la suspension des droits sur les colorants organiques et a réduit dans une large mesure, au début de 1953, le nombre des droits suspendus; le Canada a rapporté la suspension des droits sur certains produits chimiques; la France, enfin, a rétabli les droits sur les textiles, les produits chimiques et les produits en papier, et a réduit la portée des suspensions de droits pour d'autres produits, par exemple les matières colorantes organiques.

Au cours des deux dernières années, quelques augmentations de droits consolidés ont eu lieu au titre de la « clause de sauvegarde » de l'Accord général qui autorise des mesures exceptionnelles dans des cas imprévus concernant l'importation de produits particuliers. Aux termes de ces dispositions, en février et en août 1952 respectivement, le gouvernement des Etats-Unis a porté au-delà des taux fixés dans sa liste de l'Accord général les droits sur les poils pour chapeliers et sur les figues séchées. En vertu des dispositions de la même clause qui prévoient des mesures compensatoires, les gouvernements de la Belgique et de la Turquie, avec lesquels les concessions des Etats-Unis avaient été négociées primitivement, ont suspendu certaines concessions qu'ils avaient octroyées aux Etats-Unis; la suspension, toutefois, ne s'applique qu'aux importations en provenance des Etats-Unis et les taux fixés dans le cadre de l'Accord général restent consolidés à l'égard de toutes les autres parties contractantes. La mesure appliquée par la Belgique en mai 1952 vise le droit sur le mastic, alors que celles qui ont été prises par la Turquie en février 1953 concernent les machines et le mobilier de bureau, les machines à écrirer et les appareils frigorifiques.

Modifications tarifaires générales

Pendant l'année 1952, s'est poursuivie la tâche incessante qui consiste à adapter les tarifs douaniers aux nécessités du moment. La plus importante de ces revisions a eu lieu en Norvège où un grand nombre de droits spécifiques ont été soit augmentés, soit transformés en droits *ad valorem*. La plupart des tarifs européens ont maintenant été convertis en systèmes *ad valorem* parce que ce système s'adapte mieux aux fluctuations du prix des produits. D'autre part, les pays qui appliquent encore principalement des droits spécifiques peuvent, dans certaines conditions, ajuster l'incidence de ces droits, aux termes de l'Accord général, si le pair de leur monnaie nationale est réduit, conformément aux statuts du Fonds monétaire international, de plus de 20 pour cent. Selon ce principe, le gouvernement grec vient d'augmenter ses droits spécifiques en portant de 225 à 300 son coefficient du tarif général à la suite de la dévaluation de la drachme en avril 1953.

Un remaniement plus complet des tarifs sera nécessaire à la suite de l'adhésion à la Convention de Bruxelles de décembre 1950 relative à la nomenclature douanière des marchandises. La plupart

des pays de l'Europe occidentale ont signé cette Convention et ont ainsi assumé l'obligation d'introduire dans leurs tarifs cette nouvelle nomenclature à une date relativement proche. Certains pays, comme l'Allemagne, le Benelux, la France et l'Italie, ne rencontreront pas de grandes difficultés pour l'adoption de cette nomenclature, étant donné que leurs tarifs actuels sont déjà établis d'après les mêmes principes. Pour d'autres, le Royaume-Uni notamment, l'adoption de ce système exigera des modifications importantes de la classification des produits dans leur tarif. La nomenclature du tarif du Congo belge a été adaptée à celle de Bruxelles et entrera en application le 1er juillet 1952.

Des revisions de tarifs importantes sont envisagées au Danemark, au Nicaragua, aux Philippines, en Suisse, en Tchécoslovaquie et en Turquie.

Autres taxes sur les importations

Dans de nombreux pays, les importations sont soumises à des taxes ou impositions qui peuvent s'ajouter aux droits du tarif douanier. On peut citer notamment les droits de statistique et autres impositions ayant pour objet de rembourser à l'Administration des douanes le coût des services rendus. Le gouvernement français vient d'imposer récemment l'une de ces taxes sous la forme d'un droit de 0,4 pour cent à percevoir sur toutes les importations et exportations et destiné à alimenter un fonds de prestations sociales au bénéfice des agriculteurs.

Sous une autre forme, la taxation des importations a pour but de compenser les taxes intérieures perçues sur les produits nationaux. Selon les dispositions de l'Accord général, les pays peuvent percevoir des taxes compensatoires de cette nature, à condition qu'elles ne dépassent pas celles qui sont appliquées directement ou indirectement aux produits nationaux similaires. La perception d'une taxe compensatoire sur les importations peut être assez compliquée si la taxe intérieure de transmission ou la taxe sur le chiffre d'affaires est perçue elle-même à différents stades de la production. L'Allemagne en 1952 et la Belgique, au début de 1953, ont aménagé leurs taxes sur les importations pour tenir compte des impositions prélevées sur certains produits aux divers stades de la fabrication.

Un grand nombre de gouvernements ont introduit, en relation avec le contrôle des importations et des changes, la pratique des monnaies multiples, c'est-à-dire que des taux de change plus élevés sont prévus pour le paiement des importations considérées comme moins essentielles. Des taux multiples sont couramment utilisés en Amérique latine et dans plusieurs pays du Moyen-Orient et de l'Asie. Le traitement différentiel ainsi appliqué aux diverses catégories d'importations peut également prendre la forme d'une taxe sur les importations ou sur les devises étrangères cédées aux importateurs. C'est ainsi que, selon la législation indonésienne, les importateurs sont

tenus de présenter une attestation délivrée par une banque agréée, prouvant qu'ils ont déjà payé la valeur de certains certificats qui sont une condition préalable nécessaire de l'importation de catégories spécifiées de marchandises; le pourcentage des certificats requis diffère selon la nature des produits importés et la monnaie dans laquelle le paiement est effectué. Ces taxes à l'importation et les pratiques de monnaies multiples telles que les surtaxes de change ont inévitablement pour effet (même si ce n'est pas intentionnel) de fournir une protection supplémentaire aux producteurs de marchandises « non essentielles ».

Une autre imposition d'un genre spécial est la taxe grecque sur les importations (contribution) qui a été introduite pour la première fois en novembre 1951 et selon laquelle des taux différentiels sont perçus sur la valeur des importations de plusieurs articles. Ces taux varient entre 25 et 200 pour cent et la liste des produits visés a changé plusieurs fois. Ce système a été supprimé en avril 1953, au moment de la dévaluation de la drachme [1].

Les taxes à l'exportation

Les dernières années ont été caractérisées par l'institution, dans les pays de production, de lourdes taxes à l'exportation sur les matières destinées à l'industrie et sur certains produits alimentaires. Ces taxes ont été imposées surtout à titre de mesures fiscales et anti-inflationnistes pendant la période de hausse des prix. Depuis le fléchissement du niveau des prix, les taux de ces taxes ont été abaissés et un grand nombre de celles-ci ont même été supprimées.

Les droits à l'exportation ont été abaissés pour un grand nombre de matières premières destinées à l'industrie textile. Dans l'Inde, le droit sur la toile d'emballage qui avait été porté de 80 roupies par tonne en 1949 à 1.500 roupies en 1950, a été réduit à 275 roupies par tonne en mai 1952. Des modifications du même genre mais de moins grande amplitude ont été apportées au droit sur les sacs. Le droit à l'exportation de l'Inde sur la laine brute a été supprimé. L'Indonésie a abaissé ses droits sur le sisal, le cantalla et l'abaca, et le Pakistan, ses droits sur la laine et le jute; l'Egypte a diminué à titre provisoire son droit à l'exportation sur le coton pour accélérer la vente de la récolte précédente. L'Inde a également réduit ou supprimé ses droits sur l'huile d'arachide et l'huile de lin ainsi que sur certaines graines et l'Indonésie, sur l'huile de palme et les amandes palmistes, le coprah et le caoutchouc. Le Danemark a supprimé ses droits à l'exportation sur la viande et le bétail.

En 1951, à la suite d'une très forte augmentation des prix du bois et des produits en bois sur les marchés internationaux, les gouver-

[1] On trouvera à la page 115 l'exposé des débats consacrés à la réclamation concernant cette taxe, qui ont eu lieu à la septième session des PARTIES CONTRACTANTES.

nements de Norvège, de Suède et de Finlande ont imposé des droits à l'exportation de ces produits. Il a été déclaré que ces mesures étaient destinées à combattre l'inflation en absorbant temporairement une partie des recettes d'exportation et cette déclaration semble confirmée par le fait qu'à un certain stade, les gouvernements se sont engagés à retenir le produit de cette taxe et à le rembourser ultérieurement lorsque les prix seraient anormalement bas. Les trois gouvernements en question ont supprimé ces droits en 1952.

Il faut mentionner, enfin, la taxe d'exportation de 1 à 3 pour cent instituée par la Belgique pour un grand nombre d'articles à la fin de 1951 en vue de réduire un excédent trop important de crédit au sein de l'Union européenne des paiements. La première modification de cette taxe est due aux relations spéciales de la Belgique avec le Luxembourg et les Pays-Bas: les exportations vers le Luxembourg ont été exemptées de la taxe et, pour les exportations à destination des Pays-Bas, celle-ci a été réduite à un pour cent. En mars 1952, la Belgique, dont la position créditrice au sein de l'U.E.P. s'accroissait, s'efforça de détourner ses exportations de l'Europe et de favoriser les rentrées en dollars en supprimant la taxe sur toutes les exportations réglables en dollars des Etats-Unis ou du Canada. La situation s'améliorant, ce droit fut supprimé pour un grand nombre de positions et réduit à deux pour cent pour d'autres. Il fut définitivement supprimé en février 1953.

Le calcul des niveaux des tarifs

Il n'existe pas de méthode entièrement satisfaisante qui permette de mesurer l'incidence des tarifs douaniers, mais la Société des Nations avait cependant fait une tentative dans ce sens au moment de la préparation de la Conférence économique mondiale de 1927. Les indices du niveau des tarifs furent établis pour une vingtaine de pays au moyen de deux méthodes différentes. Selon la méthode A, 78 articles ont été choisis comme constituant un ensemble suffisamment représentatif des produits qui composent le commerce international; y figuraient notamment les produits alimentaires, les matières premières, les produits demi-finis et les articles manufacturés. Pour chaque pays, on a calculé la valeur moyenne d'importation de chaque article en divisant la valeur totale des importations par la quantité et les droits spécifiques ont été convertis ainsi en droits *ad valorem*. L'indice du niveau du tarif a été alors calculé en prenant simplement la moyenne arithmétique des droits *ad valorem*. Quant à la méthode B, elle était fondée non sur la valeur des importations, mais sur celle des exportations. On a choisi les articles d'exportation les plus représentatifs de quatorze pays, au total 278 articles. On a déterminé le prix moyen d'exportation de chaque article en divisant la valeur des exportations par la quantité. Avec cette méthode, on a appliqué ainsi la même série de prix à tous les tarifs mesurés. Les taux *ad valorem* imposés par

chaque pays ont été ensuite calculés et on en a établi la moyenne pour trouver l'indice requis.

On trouvera, reproduits à la page 73, quelques-uns des indices calculés au moyen de ces deux méthodes. Théoriquement, la méthode B est supérieure à la méthode A, mais en fait, il n'y a pas une grande différence entre les deux résultats obtenus: c'est un moyen pratique de vérifier les uns par les autres. L'indice calculé par la méthode B est en général légèrement plus élevé, mais ce résultat est à prévoir parce que les prix à l'exportation sont inférieurs aux valeurs d'importation du fait qu'ils ne comprennent pas les frais de transport, etc.

Il est possible d'établir pour 1952 un indice des niveaux tarifaires au moyen des calculs qui ont été faits par dix de ces pays à l'occasion de la discussion du plan français d'abaissement des niveaux des tarifs, qui est exposé à la page 118. En 1952, ces gouvernements ont calculé les moyennes arithmétiques des taux de droit pour les produits qui entrent sous chacune des 570 positions de la Classification type du commerce international. En vue d'obtenir pour 1952 un indice qui soit comparable *grosso modo* aux résultats obtenus par la Société des Nations pour les années 1913 et 1925, on a établi la moyenne des résultats de ces calculs pour les positions correspondant aux 78 produits qui forment la base de l'étude de la Société des Nations, effectuée selon la méthode A. Les moyennes pour 1952 seraient inférieures si l'on avait tenu compte dans le calcul des taux préférentiels de droits. Cet indice est reproduit avec ceux de la Société des Nations à la page 73.

On constatera que les trois séries d'indices sont les moyennes arithmétiques des taux de droit effectifs, supposés ou moyens. La Société des Nations a calculé les moyennes pondérées des taux établis avec la méthode B, mais les résultats n'ont pas été très différents des moyennes arithmétiques. Il convient également de rappeler qu'en 1952, l'un des gouvernements a calculé les moyennes pondérées de ses taux de droit et que là encore les résultats ne différaient pas sensiblement des moyennes arithmétiques.

Le rapport de la Société des Nations avertit le lecteur qu'il ne faut pas attribuer aux indices une précision plus grande ou un caractère plus absolu que l'on ne peut raisonnablement en exiger. Il y a lieu de renouveler ici cet avertissement. Il est évident qu'un autre choix de produits aurait conduit à des résultats différents. En outre les difficultés que l'on rencontre dans les calculs sont si grandes qu'il faut compter sur une grande marge d'erreurs. Il ne faut pas attacher une trop grande importance à un chiffre isolé ni prendre les indices comme base de comparaison des niveaux tarifaires des divers pays; ils ne servent qu'à indiquer les rapports des niveaux tarifaires du même pays au cours de plusieurs années. Les indices n'ont qu'une valeur d'indication et d'exemple et ils se rapportent à une conception et à une définition particulières de l'expression « niveau du tarif ». Cette expression a été définie par la Société des Nations comme désignant

« une grandeur égale à la moyenne des pourcentages que les droits imposés par un pays donné constituent par rapport aux valeurs des articles qui forment la chaîne tout entière des marchandises faisant normalement l'objet du commerce international ».

Ces indices montrent que les tarifs de l'Amérique du Nord et des pays scandinaves étaient plus bas en 1952 qu'en 1925, alors que ceux du Royaume-Uni et d'autres pays de l'Europe occidentale étaient plus élevés. Toutefois, cette constatation ne permet pas de voir dans quelle mesure les tarifs ont été réduits de 1947 à 1951 grâce à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, car il n'a pas été possible d'établir les indices nécessaires pour montrer l'augmentation très forte des tarifs qui est intervenue entre 1925 et 1939. Dans les dix tarifs examinés, on constate une réduction entre 1947 et 1952.

Modifications de l'incidence moyenne des droits de douane calculée pour un groupe représentatif d'articles faisant l'objet du commerce international

	1913 [1]		1925 [1]		1952 [2]
Autriche	18	(18)	13	(12)	17
Benelux:					9
Belgique	6	(6)	7	(8)	
Pays-Bas	2	(3)	4	(4)	
Canada	17	(18)	17	(16)	11
Danemark	8	(9)	6	(6)	5
France	14	(18)	9	(12)	19
Allemagne [3]	12	(12)	15	(12)	16
Italie [4]		(17)	16	(17)	24
Suède	13	(16)	10	(13)	6
Royaume-Uni [5]				(4)	17
Etats-Unis	1913:32	(33)	26	(29)	16
	1914:17	(16)			

[1] Les indices pour 1913 et 1925 sont ceux qui ont été publiés par la Société des Nations en 1927 dans un rapport intitulé *Taux indices des Tarifs*, numéro de vente 1927-II:34. Ils ont été calculés au moyen de deux méthodes différentes A et B; les résultats du calcul par la méthode B figurent entre parenthèses.

[2] Les indices pour 1952 ont été calculés au moyen des méthodes exposées dans le texte, en prenant comme base les chiffres fournis par les gouvernements intéressés.

[3] L'indice pour 1952 s'applique à la République fédérale d'Allemagne.

[4] La Société des Nations a constaté que, pour l'Italie, les valeurs d'importations concernant l'année 1913 ne pouvaient être utilisées; en conséquence, aucun indice n'a été établi par la méthode A. L'indice pour 1952 a comme base le tarif légal qui était plus élevé que le tarif en vigueur.

[5] En 1913, le Royaume-Uni n'avait, dans son tarif douanier, que des droits à caractère fiscal. Pour 1925, aucun calcul n'a été fait par la méthode A.

SUBVENTIONS

Le bref exposé qui suit, des subventions affectant directement ou indirectement le commerce international, se fonde avant tout sur les informations qui ont été fournies par les parties contractantes à l'Accord général et n'a aucunement la prétention d'être complet. Il arrive fréquemment que, dans ce domaine, les faits ne soient pas très connus en dehors des pays où les subventions sont accordées; en effet les mesures que prennent à cet égard les gouvernements reçoivent une moins grande publicité que d'autres, concernant par exemple les tarifs et les restrictions quantitatives, qui ont une influence directe sur la circulation des marchandises. Le fait d'accorder des subventions pour des produits qui font l'objet du commerce international, même si ces subventions sont au bénéfice indirect des personnes occupées à la production, affecte sans aucun doute le volume des échanges: dans un pays qui exporte normalement le produit en question, les exportations seront plus importantes dans ces conditions qu'elles ne le seraient autrement et, dans un pays qui l'importe normalement, le volume de ces importations sera diminué.

Dans un monde qui serait libéré de restrictions à l'importation, les subventions dans leur état actuel représenteraient pour le commerce international un facteur beaucoup plus important que ce n'est le cas actuellement, Les pays qui appliquent des restrictions quantitatives pour remédier à des difficultés afférentes à leur balance des paiements peuvent écarter sur leur territoire la concurrence d'un produit étranger subventionné en maintenant des restrictions à l'importation de ce produit, mais leurs producteurs ne peuvent pas, sur les autres marchés, soutenir dans des conditions d'égalité la concurrence du produit en question. C'est précisément sur ces marchés de pays tiers que les répercussions des subventions se font surtout sentir actuellement. On peut citer comme exemple les conséquences qu'a eues sur le commerce de la Grèce et de la Turquie la subvention octroyée aux sultanines par les Etats-Unis: ces pays, en effet, n'ont pas à craindre d'intrusion sur leur marché national qui peut être facilement protégé mais ils en subissent les conséquences sur les marchés étrangers où leurs exportations de sultanines se trouvent handicapées du fait de la subvention des Etats-Unis. D'autre part, les pays à monnaie forte peuvent prétendre qu'ils accordent une subvention pour reconquérir ou maintenir leur part traditionnelle dans l'ensemble du marché mondial et que, si l'on supprimait les restrictions quantitatives, la nécessité de prendre des mesures de ce genre disparaîtrait par là même.

Subventions à l'exportation

Les Etats-Unis accordent des subventions à l'exportation pour les raisins secs, les oranges, les pamplemousses et le miel, produits qui ne

représentent cependant que 2% seulement de l'ensemble des exportations agricoles de ce pays. Pour un petit nombre d'autres denrées, des résultats analogues à ceux des subventions à l'exportation sont obtenus au moyen de la vente par la Commodity Credit Corporation, sur les marchés étrangers, de certains stocks à un prix inférieur à celui qui a été payé à l'origine au producteur national. Le volume de ces ventes est très faible et la plupart sont effectuées à des fins d'assistance.

Dans certains cas spéciaux où les exportateurs éventuels rencontrent des difficultés particulières, ils reçoivent parfois une aide: par exemple, au Congo belge, les producteurs d'huile de palme qui se trouvent dans des stations intérieures éloignées bénéficient d'une subvention qui leur permet d'améliorer leurs possibilités de concurrence et, dans l'ouest du Canada, les producteurs de charbon reçoivent également une subvention lorsqu'ils exportent à destination de pays autres que les Etats-Unis. Les subventions pour frais de transport ne sont pas rares, notamment dans les pays où l'Etat est propriétaire du réseau des chemins de fer; dans l'Union Sud-Africaine, par exemple, des tarifs spéciaux sont prévus pour un certain nombre de produits transportés par chemin de fer en vue de l'exportation.

Une aide dont les effets peuvent être semblables à ceux des subventions à l'exportation est également accordée dans quelques cas sous forme de facilités spéciales telles que l'octroi de crédits d'exportation assortis de conditions particulières et l'offre par certains gouvernements à leurs exportateurs de garanties de crédit. Le remboursement des taxes indirectes sur les marchandises vendues à l'étranger — pratique très largement répandue de nos jours — n'est pas considéré comme une subvention à l'exportation par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. Un autre procédé qui a beaucoup attiré l'attention, le système dit des « retenues en dollars », a fait récemment l'objet de débats et d'analyses et il a notamment été étudié par le Fonds monétaire international. Nous n'exposerons donc pas cette question dans ses détails. Le Fonds, en mai 1953, a abouti à la conclusion que ses membres devraient s'efforcer de supprimer aussitôt que possible ce système de retenue ainsi que les pratiques similaires, notamment lorsqu'il en résulte, dans les échanges, des modifications anormales de courants qui portent préjudice sans nécessité à d'autres pays. Le Fonds a décidé également de se mettre en rapport avec les gouvernements intéressés.

Subventions à la production

Des subventions sont plus fréquemment accordées aux producteurs qu'aux exportateurs. Les subventions à la production peuvent affecter les échanges internationaux, mais l'accroissement des exportations n'est pas leur but principal; si, en effet, c'était là l'objectif recherché, des subventions à l'exportation seraient plus appropriées, étant d'une application plus facile et moins coûteuse. Cependant les

subventions à la production peuvent avoir des répercussions sur le commerce international des produits subventionnés.

Un exemple d'une subvention directe à la production est celui de la Belgique qui accorde une subvention du 5 mai au 30 septembre pour les fromages durs, le lait en poudre, le lait condensé; cette mesure a pour but de mieux répartir la demande saisonnière de lait et de fournir ainsi aux producteurs un revenu plus stable.

Certains gouvernements accordent une subvention pour le prix de revient ou le transport. C'est le cas en Australie et au Royaume-Uni pour les engrais et, dans l'Union Sud-Africaine, pour les engrais et les sacs, au titre de l'aide à l'agriculture. Au Canada, des subventions sont accordées pour le transport de charbon et de coke par voie ferrée ou voie navigable de l'est ou de l'ouest vers les marchés centraux afin de permettre aux producteurs de soutenir la concurrence avec les carburants importés. De même, pour égaliser le prix de revient du bétail élevé dans les diverses régions du Canada, une subvention est accordée qui couvre presque tous les frais de transport des céréales et des produits de meunerie.

Parfois, un gouvernement se préoccupe de la qualité d'un article ou produit national et accorde une prime lorsque la production est conforme à certaines normes. Au Canada, les primes de ce genre sont accordées pour les porcs et les fromages d'une qualité déterminée. En Finlande, les graines fourragères nationales font l'objet d'une subvention, afin que le pays soit assuré d'un approvisionnement suffisant de types de fourrages convenant au climat rigoureux du pays. Les effets de ces mesures sur les importations sont différents dans ces deux cas: au Canada, les importations de porcs et de fromages de qualité seront probablement réduites, alors qu'en Finlande la mesure a pour but de maintenir la seule source d'approvisionnement possible. Au Royaume-Uni, les moutons et le bétail des montagnes destinés à l'élevage reçoivent une subvention. Le gouvernement italien accorde une subvention à la production du charbon de Sardaigne et du soufre de Sicile pour venir en aide aux régions stériles ou pauvres et pour maintenir le niveau de l'emploi. En France, le lin, la soie et le chanvre sont subventionnés grâce à un fonds des textiles et, aux Etats-Unis, le lin fait également l'objet d'une subvention destinée à maintenir le volume de la production.

Cette classification ne comprend évidemment pas toutes les formes d'assistance gouvernementale qui peuvent affecter le commerce international. La politique économique de certains gouvernements, qui est fondée sur le maintien du coût de la vie à un niveau relativement bas et stable, exige pour être appliquée que l'on subventionne les produits alimentaires comme c'est le cas, par exemple, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas. Quant aux dispositions légales qui exigent qu'un produit national du même prix ou même d'un prix plus élevé ait la préférence sur un produit étranger, elles ont évidemment des effets analogues à la

subvention d'une industrie nationale: exprimée en argent, la mesure de la subvention peut être définie comme le montant de la différence entre le prix plus élevé du produit national et le prix du produit étranger. On peut citer comme exemple le « Buy American Act » aux Etats-Unis, les prescriptions du gouvernement finlandais selon lesquelles les fabricants de textiles doivent acheter la quantité totale de laine nationale offerte sur le marché ainsi que certaines dispositions concernant les « mélanges » qui prescrivent l'emploi obligatoire d'un certain pourcentage de matériaux nationaux. Enfin, l'établissement ou l'expansion d'une industrie est parfois considéré comme une question d'importance nationale pour des raisons stratégiques ou autres; les gouvernements interviennent alors au moyen de subventions. C'est le cas par exemple des industries horlogère et forestière au Royaume-Uni, de l'industrie textile à Cuba, de l'industrie des tracteurs et des constructions navales en Australie.

Modifications récentes

Aucun changement important ne semble être intervenu dans la politique de subvention des gouvernements au cours des deux dernières années; cependant, certaines modifications de détail ont été apportées dans les produits bénéficiant de ces mesures ainsi que dans le montant des subventions accordées.

Certaines subventions ont été supprimées: en Belgique, pour le gaz produit dans le pays, au Canada, pour le lait séché écrémé, les pommes et le miel, ainsi que pour les frais de transport par chemin de fer du minerai de fer et de l'acier; dans l'Inde, pour l'alcali minéral, l'aluminium et les produits alimentaires.

LES RESTRICTIONS QUANTITATIVES

La plupart des mesures de contrôle d'ordre quantitatif appliquées par les gouvernements dans le domaine du commerce international ont été examinées dans les rapports antérieurs publiés par les PARTIES CONTRACTANTES. L'on ne reviendra donc pas sur ces méthodes et la présente section sera consacrée à une revue générale des dernières tendances qui se sont manifestées dans l'application des politiques et des pratiques restrictionnistes. Comme la plupart des restrictions à l'importation actuellement en vigueur visent avant tout et concurremment avec les restrictions de change, à renforcer la situation financière extérieure, les derniers événements qui se sont produits dans ce domaine appellent la plus grande attention. L'on trouvera dans les trois sections ci-après la description des modifications survenues en ce qui concerne les restrictions quantitatives à l'importation destinées à protéger la balance des paiements (que l'on distingue des restrictions de

change qui sont examinées dans les rapports du Fonds monétaire international). Dans une quatrième section, l'on étudie de façon plus sommaire les modifications qui affectent les restrictions à l'importation imposées à d'autres fins. Enfin, les restrictions à l'exportation font l'objet d'une cinquième section.

Au début de 1952, de nombreux pays connaissaient de graves difficultés en matière de commerce et de paiements: la cadence de leurs importations dépassait de loin celle de leurs rentrées en devises et les réserves monétaires étaient soumises à très forte contribution. Les pays en question restreignaient leurs dépenses extérieures et en même temps prenaient des mesures pour redresser l'économie nationale. Il en résulta avant la fin de l'année des améliorations substantielles suffisantes pour que certains d'entre eux qui avaient imposé les restrictions les plus draconiennes aient été en mesure de modifier leur politique; tel fut le cas du Royaume-Uni et de quelques autres pays de la zone sterling. En revanche, la France constituait une exception notable puisque, dans les premiers mois de 1953, elle a poussé encore plus loin la réduction de ses importations.

La zone sterling

En 1951, la situation de la balance des paiements de la zone sterling s'est aggravée de façon sérieuse et, dans le courant du quatrième semestre, ses réserves en or et en dollars baissaient à une cadence telle qu'elles auraient été complètement épuisées en sept ou huit mois. En novembre, le gouvernement du Royaume-Uni imposait des restrictions aux importations en provenance du continent et, en janvier 1952, une conférence des Ministres des Finances du Commonwealth se réunissait pour examiner les mesures à prendre en vue de surmonter la crise financière. Les pays de la zone sterling concertèrent des mesures dont le but était de rétablir, pour la fin de 1952, l'équilibre de l'ensemble de la zone sterling avec le reste du monde. Il fut reconnu que la solution des problèmes fondamentaux appelait des mesures positives à long terme mais qu'il était indispensable, pour parer à l'immédiat, de réduire les importations. Après cette conférence, le Royaume-Uni annonça des mesures de réduction des dépenses en dollars et pendant les mois qui suivirent, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Union Sud-Africaine et la Rhodésie du Sud prirent également des mesures dans le même sens. Le deuxième semestre de l'année vit les réserves extérieures de la zone sterling s'améliorer de façon très nette. Les mesures restrictionnistes instituées en mai et en août par le Pakistan et par Ceylan en même temps que certaines mesures déjà appliquées par d'autres pays de la zone sterling avaient été rendues nécessaires par leur situation financière extérieure plutôt que par celle de la zone sterling considérée dans son ensemble.

Les Premiers Ministres du Commonwealth se réunirent en décembre 1952 et examinèrent la situation de la balance des paiements

avec le reste du monde, en particulier avec la zone dollar. Il fut reconnu que des mesures vigoureuses étaient nécessaires pour renforcer les économies des pays du Commonwealth appartenant à la zone sterling et que, dans un cadre plus vaste, ces pays devaient s'efforcer de collaborer avec les autres à l'exécution d'un plan destiné à créer les conditions d'une expansion de la production et des échanges dans le monde. Au début de 1953, l'on constata un assouplissement progressif des restrictions instituées l'année précédente et, en février et mars, des mesures très nettes en ce sens étaient prises par l'Australie et le Royaume-Uni.

L'on trouvera dans les paragraphes qui suivent un bref résumé des mesures les plus importantes prises par les membres de la zone sterling depuis le mois de novembre 1951.

En novembre 1951, le gouvernement du *Royaume-Uni* institua trois mesures: annulation des licences générales à vue pour des produits déterminés, qui étaient délivrées en exécution de la politique de libération des échanges avec les pays à monnaie faible et remplacement de ces licences par un système de contingentement; réduction des dépenses pour les produits alimentaires importés pour le compte des pouvoirs publics en provenance de l'Europe occidentale; ralentissement de la cadence de la constitution des réserves stratégiques. Les licences à vue qui venaient d'être annulées visaient précédemment les importations en provenance des pays de l'O.E.C.E., de la zone sterling et d'autres pays situés en dehors de la zone dollar; désormais, ces licences ne visaient plus que des importations en provenance de la zone sterling. La plupart des nouveaux contingents étaient des contingents globaux qui s'appliquaient sans discrimination aux pays situés à la fois en dehors de la zone dollar et de la zone sterling. Ces mesures ramenaient de 90 à 61 le pourcentage de la libération des échanges atteint par le Royaume-Uni dans le cadre du programme de l'O.E.C.E. Une grande variété de produits se trouvaient visés, notamment les tapis et carpettes, divers articles vestimentaires, les machines à écrire, la verrerie, les articles de sport, les instruments de musique, la papeterie et les articles de bureau, la coutellerie, les articles en cuir, les produits pharmaceutiques, les meubles, les fourrures, les papier et une gamme étendue de produits alimentaires et de boissons. Dans son choix des articles assujettis à ces restrictions, le gouvernement du Royaume-Uni s'était efforcé de maintenir un taux de libération élevé en évitant de restreindre les importations de produits figurant sur la liste commune de l'O.E.C.E.

En janvier 1952, de nouvelles mesures furent instituées pour réaliser encore de plus grandes économies dans les dépenses extérieures. C'est ainsi que furent réduits les achats de produits alimentaires et de matières premières ainsi que le niveau prévu des réserves de tabac. Une troisième série de mesures annoncées en mars comportait des réductions additionnelles dans le programme d'importation de 1952.

De nouveaux produits furent radiés de la liste des licences générales à vue, notamment des produits alimentaires, les boissons, les produits d'alimentation pour les animaux, le marbre et l'ardoise, les huiles et cires, les produits chimiques, les médicaments, les couleurs et colorants, les machines à laver, la verrerie, les poteries, les instruments d'optique, médicaux et scientifiques, les articles d'électricité, les produits manufacturés en métal, les livres, les cuirs et peaux et surtout les textiles. Le taux de libération des échanges avec les pays de l'O.E.C.E. fut à nouveau abaissé et tomba à 46. Ces contingents globaux annoncés en mai pour les importations de produits textiles représentaient un tiers environ des importations de 1951, mais le chiffre moyen des contingents pour les autres articles dépassait par rapport à la même période le chiffre de 60 pour cent. Les contingents annoncés pour les textiles comportaient des réductions dans les achats gouvernementaux et, dans la pratique, les importateurs qui sollicitaient des licences étaient autorisés à importer jusqu'à concurrence de 50 pour cent du chiffre de 1951. En juillet, les importations furent réduites à nouveau; le programme d'achat pour le deuxième semestre de l'année fut encore diminué dans le but de ramener à 60 pour cent environ du chiffre du deuxième semestre de 1951 les importations de produits manufacturés autres que les machines et les produits nécessaires à la défense.

Le montant total des contingents globaux de 1952 représentait ainsi 40 pour cent environ du chiffre total des importations en provenance des pays de l'O.E.C.E. en dehors de la zone sterling en 1951. Dans la pratique, toutefois, les importations se maintinrent à un taux élevé au cours des trois premiers mois de 1952 et ce n'est qu'en avril qu'une réduction marquée put être constatée. Le maintien à un niveau élevé du chiffre total des importations était dû surtout à l'accroissement de la valeur de certains produits, particulièrement des produits sidérurgiques, des produits manufacturés de fer et d'acier et des machines qui jouaient un rôle important dans le programme de défense et, en partie, à un certain décalage entre l'institution des restrictions à l'importation et leur résultat pratique, ce décalage résultant des mesures prises pour atténuer les difficultés causées aux particuliers par les nouvelles restrictions.

Les mesures d'adoucissement commencèrent lorsque furent annoncés des contingents pour les importations autorisées en provenance des pays à monnaie faible pour le premier semestre de 1953. Les importations de textiles, de vêtements, de noix, de fromage et d'huiles essentielles s'accrurent, ce qui eut pour effet de porter le chiffre total des importations contingentées en provenance de pays de l'O.E.C.E. de 38 à 45 millions de livres sterling par semestre. Les tissus et les filés participaient pour plus de la moitié à cette augmentation alors que, pour la première fois depuis la guerre, l'admission de petites quantités de bas de nylon et de poterie décorée était auto-

risée. En même temps, une diminution des contingents ouverts était annoncée pour le fondant, les mélanges sucre et graisse, et les raisins.

En mars 1953, le gouvernement du Royaume-Uni annonça sa décision d'atténuer certaines des restrictions aux importations en provenance de l'Europe occidentale et de certains autres pays. Ces restrictions avaient été instituées en novembre 1951 et en mars 1952. C'est ainsi qu'une gamme très étendue de produits, pour la plupart des denrées alimentaires et produits manufacturés, y compris les fromages non rationnés, les filés et les tissus, les gants, les chaussures, les tapis, le verre en feuille et en plaque, ainsi que le liège, furent portés à nouveau sur la liste des licences générales à vue. Ces mesures eurent pour effet de porter à 58 le taux de libération des importations britanniques du secteur privé en provenance de l'Europe occidentale. Au surplus, les contingents du deuxième semestre 1953 pour certains produits qui restaient assujettis à des restrictions furent relevés. En annonçant ces mesures d'assouplissement, le gouvernement fit savoir qu'il avait accordé une attention toute spéciale aux éléments traditionnellement importants dans le commerce britannique avec l'Europe et en particulier aux mesures susceptibles d'aider la France et l'Italie dont le commerce avait été très touché par les restrictions antérieures.

Jusqu'à 1950, l'*Australie* n'exonérait de toutes prescriptions en matière de licences préalables que les importations en provenance du Royaume-Uni. Mais cette année là, cette exemption fut étendue aux produits originaires de tous les territoires de la zone sterling et d'autres pays à monnaie relativement faible. De 1950 à mars 1952, toutes les importations, à l'exception de quelques rares produits comme les produits pétroliers, furent admises sans restrictions, de toute provenance autre que les pays à monnaie forte.

Les mesures de contrôle instituées en mars 1952 rétablirent le régime de la licence préalable pour les importations de toutes provenances y compris la zone sterling. Ces nouvelles mesures reposaient sur le principe des contingents globaux et les licences délivrées étaient valables pour les importations de toutes provenances exception faite de la zone dollar et du Japon. Pour le contrôle des importations, les marchandises étaient classées en trois catégories d'après leur nature et selon qu'elles étaient plus ou moins indispensables pour l'économie du pays. Pour les marchandises des catégories « A » et « B », des contingents annuels étaient prévus: ils étaient répartis entre les importateurs sur la base du volume de leur commerce en 1950-1951; les contingents pour la catégorie « A » représentaient 60 pour cent des achats des produits en question effectués par chaque importateur pendant l'année de référence et, pour la catégorie « B », 20 pour cent des importations totales de tous les produits de la catégorie effectuées par chaque importateur pendant cette même année de référence. Les matières premières et les demi-produits essentiels aux industries pour lesquels il n'était pas indiqué de fixer un pourcentage par

rapport aux importations de l'année de référence, constituaient la troisième catégorie à laquelle les mesures de contrôle étaient appliquées selon les cas d'espèce. Une quatrième catégorie créée plus tard était constituée par les produits qui se prêtaient au contingentement mais qu'il n'était pas possible de classer dans les catégories « A » ou « B ». Le pourcentage des importations de ces produits par rapport à l'année de base variait de 80 à 100 pour cent.

Les importations les plus touchées par les nouvelles restrictions ont été bien entendu celles de la catégorie « B » qui comportait une gamme étendue de produits manufacturés allant des préparations alimentaires aux appareils domestiques, avec au premier plan les textiles et les véhicules automobiles. Cette catégorie représentait en 1950-1951 200 millions de livres australiennes environ, soit 27 pour cent du chiffre total des importations.

Lorsque ces restrictions furent instituées, il était prévu qu'elles ne s'appliqueraient pas aux marchandises en transit et que des licences d'importation seraient automatiquement délivrées pour les marchandises faisant l'objet de crédits irrévocables; ces importations devaient cependant être imputées sur tout contingent futur ouvert pour les importateurs. Tout d'abord, rien ne fut prévu pour atténuer les difficultés découlant des obligations contractuelles mais, par la suite, des licences supplémentaires furent délivrées dans les cas qui paraissaient justifiés, à la condition que les marchandises aient été spécialement conditionnées pour le marché australien ou dans les cas où les restrictions entraînaient des pertes financières directes pour le fournisseur. L'amélioration de sa situation financière extérieure permit au gouvernement de rapporter ,à compter du 1er janvier 1953, les dispositions selon lesquelles les importations de marchandises qui étaient en transit ou qui avaient fait l'objet de lettres de crédit irrévocables seraient imputées sur les contingents ouverts. Les critères suivis pour l'instruction des demandes de licences furent également assouplis lorsqu'il apparut au gouvernement qu'il lui était possible de délivrer davantage de devises étrangères pour l'importation de matières premières et de biens d'équipement destinés aux industries nationales.

Toutefois, aucun adoucissement substantiel des restrictions à l'importation n'eut lieu avant le début de 1953. Mais en février 1953, le gouvernement annonça que des modifications du système de restrictions entreraient en vigueur à compter du 1er avril. Le taux de 60 pour cent par rapport à l'année de base applicable aux marchandises de la catégorie « A » fut porté à 70 et celui de la catégorie « B » passa de 20 à 30. Diverses matières premières industrielles et autres produits de base des deux autres catégories de marchandises purent être admis librement ou faire l'objet de contingents accrus.

Le renforcement et l'assouplissement des restrictions dont il vient d'être question s'appliquent aux importations australiennes en

provenance des pays autres que ceux de la zone dollar et que du Japon. Depuis la guerre, les importations australiennes de produits de ces deux provenances ont toujours donné lieu à l'établissement de programmes annuels en vertu desquels les importations sont limitées aux marchandises essentielles que d'autres sources d'approvisionnement ne peuvent pas fournir en quantités suffisantes et chaque demande fait l'objet d'une décision particulière. En mars 1952, deux semaines environ après le renforcement des restrictions à l'importation de marchandises en provenance des pays autres que ceux de la zone dollar, le gouvernement décida le rappel, aux fins de réexamen, de toutes les licences d'importation non encore utilisées et visant les marchandises originaires de la zone dollar, à l'exception de celles qui intéressaient les produits pétroliers en vrac et les marchandises achetées grâce au produit de l'emprunt de 1950 consenti par la Banque internationale pour la Reconstruction et le Développement. Au début de mai, le gouvernement qui avait confirmé plus de la moitié des licences retirées décida d'annuler 20 pour cent environ de celles qui restaient en circulation et qui représentaient environ 35 millions de livres sterling de marchandises. Du 21 mars jusqu'à la fin de mai 1952, on peut dire que pratiquement aucune licence en dollars ne fut délivrée. La délivrance reprit cependant à la fin du mois de mai dans le cadre d'un programme révisé valable pour la période se terminant fin septembre mais cette reprise s'effectua à un taux inférieur à celui de l'année 1951-1952.

En mars 1952, le gouvernement de la *Nouvelle-Zélande* fit rentrer également toutes les licences qu'il avait délivrées pour les importations de produits réglables en monnaie forte. Il fut entendu que les marchandises en transit qui avaient fait l'objet d'ouvertures de crédits confirmés ou irrévocables ou celles qui devaient être expédiées avant une date déterminée pourraient être importées, mais les détenteurs d'autres licences furent mis dans l'obligation de présenter de nouvelles demandes. Chaque demande fut instruite en fonction de la nécessité dans laquelle se trouvait le pays d'économiser au maximum ses ressources en monnaie forte. Après avoir fait l'inventaire de ses engagements, le gouvernement confirma ces ouvertures de crédit en devises pour un certain nombre de produits, le chiffre atteignant dans certains cas jusqu'à 100 pour cent de la valeur des licences délivrées en 1951 pour les mêmes marchandises importées de pays à monnaie forte. Il apparut plus tard que, par suite du retrait et du nouvel examen de ces licences, les règlements des importations en provenance de ces pays resteraient en 1952 dans des limites comparables à celles de 1951. La politique de 1953 telle que le gouvernement vient de la faire connaître consiste à limiter les importations réglables en dollars à celles des produits absolument indispensables que les pays de la zone sterling ou d'autres zones à monnaie faible ne sont pas en mesure de fournir.

En 1952, d'autre part, le gouvernement abrogea les dispositions par lesquelles l'importation des véhicules automobiles n'était pas assujettie aux mesures de contrôle. Cette mesure affecta surtout le Royaume-Uni mais ce ne fut pas la seule qui fût prise en vue de réduire les importations en provenance de la zone sterling et d'autres pays à monnaie faible. Un système d'allocation de devises étrangères aux importateurs fut également introduit. Les banques commerciales reçurent pour instructions de ne pas céder aux importateurs plus de 80 pour cent des devises que ces derniers avaient perçues en 1950, pour couvrir en 1952 des importations assujetties ou non au régime de licences. Si un importateur avait besoin de devises supplémentaires en sus de cette allocation de base, il était prévu qu'elles ne pourraient lui être délivrées qu'après enquête de la Reserve Bank qui se prononcerait en faisant entrer en considération le degré d'essentialité des marchandises, les possibilités d'approvisionnement en Nouvelle-Zélande et tous engagements fermes souscrits avant la publication des restrictions. Pour 1953, un système analogue d'allocations aux importateurs est en vigueur, mais l'allocation de base a été réduite à 40 pour cent du montant des devises délivrées en 1950, une somme plus importante devant être allouée aux importateurs individuellement par la Reserve Bank. Pour le calcul de l'allocation de base, les devises remises en 1950 pour l'achat d'automobiles et de marchandises payées au moyen de « certificats de tierces parties » (cédés à l'importateur par d'autres détenteurs de licences d'importation) sont déduites du total des devises délivrées pendant ladite année. Des allocations spéciales sont prévues pour l'achat d'automobiles.

On a annoncé que, la demande de devises étrangères ayant faibli par rapport au niveau anormalement élevé de 1951-52, il y aurait un assouplissement en 1954; l'allocation de base s'élèverait à 50 pour cent des devises délivrées en 1950 et, pour quinze positions importantes, il n'y aurait plus obligation d'obtenir des allocations de devises de la Reserve Bank.

Dans les premiers mois de 1952, l'*Inde* n'arrêta aucune mesure importante en matière de contrôle des importations. Il y eut toutefois des mesures secondaires qui prévoyaient notamment un certain assouplissement pour les importations de soupapes de fer et d'acier, de lampes et de fils électriques, de câbles, et qui comportaient également des réductions à l'importation de quelques articles dont la production nationale s'était accrue de façon substantielle en 1951 tels que les treillis en fer et en acier, les billes en acier et les vis à bois. La politique d'importation du deuxième semestre prévoyait la substitution de deux systèmes de licences générales au régime de la licence générale unique, les nouvelles licences visant respectivement les importations réglables en dollars et celles payables en monnaie faible. Cinquante produits environ dont l'importation était librement autorisée, quelle que soit la provenance, ne pouvaient plus être

importés en quantités illimitées que des pays à monnaie faible. Quelques produits précédemment soumis au régime de la licence individuelle étaient assujettis à celui de la licence générale à vue et certains autres tels que le poisson, le beurre, le fromage, les spécialités alimentaires, le coprah et l'huile de coco, passaient du régime de la licence générale à vue à celui de la licence individuelle. Dans le même temps, certains contingents, surtout pour les importations réglables en dollars, étaient comprimés. Ces modifications étaient motivées surtout par un accroissement de la production nationale et par la nécessité de sauvegarder les réserves en dollars. En octobre 1952, le gouvernement suspendit jusqu'à la fin de l'année les importations de bicyclettes, d'appareils récepteurs de T.S.F., d'articles en porcelaine, de lames de rasoir, etc. et il réduisit les contingents de quelques produits à base de fruits et de légumes.

La politique d'importation du premier semestre de 1953 donne encore priorité aux importations de machines, de matières premières et de biens de consommation essentiels; elle maintient au niveau antérieur les importations d'un grand nombre de produits. Quelques articles tels que les roulements à billes, les duplicateurs, les machines à imprimer et les approvisionnements pour usines textiles sont passés du régime des licences O.G.L. à celui du contingentement. Les contingents de certains articles ont encore été réduits par suite de l'amélioration des disponibilités nationales alors que certaines des réductions imposées dans les semestres précédents ont été rapportées. L'importation de toute une série de produits non essentiels est autorisée en quantités commerciales minimes et le système de délivrance des licences a été simplifié.

Le *Pakistan* de son côté, appliquait depuis plusieurs années un système de licences générales à vue qui permettait l'importation en quantités illimitées de produits déterminés. Aux fins d'application de cette licence, les différentes zones monétaires étaient habituellement divisées en secteurs. La licence O.G.L. du début de 1952 comportait l'énumération des produits dont l'importation était autorisée en provenance de la zone dollar, du Japon et de tous les autres pays. Mais en 1952, toute une série de mesures ont eu pour effet de renforcer ce régime de restrictions à l'importation.

En mai 1952, quinze groupes de marchandises furent radiés de la liste des produits réglables en dollars. Il s'agissait pour la plupart de produits qui pouvaient être fournis sans difficulté par les zones à monnaie faible ou les pays avec lesquels le Pakistan avait signé des accords de commerce. En août de la même année quarante autres produits environ, qui représentaient sensiblement la moitié des importations, cessèrent d'être assujettis au régime de la licence générale à vue applicable aux pays à monnaie faible: il s'agissait entre autres des cotonnades et filés de coton, des articles manufacturés en jute, bicyclettes, pneumatiques et chambres à air, camions et

fourgons automobiles, montres, faïence, papier et bois d'œuvre. Le résultat de ces mesures fut qu'environ cinquante produits seulement pouvaient être importés sous le régime de la licence générale à vue, pour la plupart métaux non ferreux, billettes de fonte, machines, produits chimiques, produits médicinaux et médicaments, colorants, huiles minérales et ciment, toutes les autres marchandises étant assujetties à la délivrance d'une licence préalable individuelle à la discrétion du gouvernement. En même temps, un groupe important d'articles comprenant les machines à écrire, les machines à coudre et autres machines de bureau ou domestiques cessaient de figurer sur la liste des licences générales à vue valables pour les importations en provenance de la zone dollar. Mais, comme le gouvernement se proposait de ne pas annuler les licences en circulation et d'autoriser les importations qui avaient fait l'objet d'engagements de bonne foi avant l'institution des restrictions, aucune baisse sérieuse du niveau des importations en provenance de la zone du dollar n'était prévue avant la fin de 1952. Les mesures qui affectaient les importations en provenance des pays autres que ceux de la zone dollar étaient destinées à donner des résultats plus immédiats.

En novembre 1952, le gouvernement du Pakistan annula la licence générale à vue qui était alors en vigueur et prescrivit le système de la licence préalable pour toutes les importations. Outre les marchandises pour lesquelles les importateurs avaient souscrit des engagements précis avant l'annulation de cette licence, les machines et les produits chimiques firent l'objet d'exceptions à la condition d'être expédiés avant l'expiration d'un court délai qui fut précisé. Les nouvelles listes publiées le 1er mars 1953, et où figurent les marchandises pour lesquelles des licences d'importation doivent être demandées pendant la période du régime actuel, indiquent que les restrictions à l'importation ont été plus poussées encore. Il n'est pas prévu d'importations de véhicules automobiles en provenance de la zone du dollar et les filés et toutes autres catégories de fils ne peuvent être importés qu'en provenance de la zone sterling et du Japon. Aucune licence n'est prévue pour le tabac, les cosmétiques, les produits de toilette et l'horlogerie. Les marchandises réglables en dollars dont l'importation peut être autorisée sont surtout des produits essentiels comme les produits manufacturés de fer et d'acier, les métaux non ferreux, les ferro-alliages, les outils et l'équipement d'atelier, les produits chimiques, les produits médicinaux, les colorants et les produits tannants, les instruments électriques, les machines de bureau, les moteurs Diesel et leurs parties, les machines, les huiles et graisses, les pneumatiques et les chambres à air, le caoutchouc synthétique, les véhicules automobiles lourds et les aéronefs.

Ceylan, pour sa part, bénéficiait d'une situation financière extérieure favorable et a pu, pendant un certain temps avant l'été 1952, permettre des importations illimitées de la plupart des produits en

provenance des pays à monnaie faible, ainsi que d'un grand nombre de marchandises en provenance de la zone dollar. La plupart des marchandises pouvaient d'ailleurs être importées avec l'une des trois licences générales à vue qui existent et dont chacune est applicable à une zone monétaire. Les produits qui n'étaient visés par aucune de ces trois licences étaient assujettis au régime de la licence individuelle. En règle générale, aucune licence n'était accordée pour les marchandises qui étaient importées pour le compte des pouvoirs publics ou que l'on pouvait trouver à l'intérieur du pays: c'était le cas notamment des céréales, de la farine, des noix de coco, du sucre, du thé, de certaines huiles, de la faïence, des meubles en bois et des produits manufacturés en fibre de coco. En août 1952, le gouvernement renforça les restrictions à l'importation des produits réglables en dollars en supprimant de la liste des quelques 200 produits visés par la licence générale à vue applicable à la zone dollar, 19 articles, notamment: articles textiles, principalement en coton, en laine et en rayonne, articles de luxe tels que réfrigérateurs, appareils de T.S.F. et articles de bonneterie, ainsi que les batteries et les accumulateurs. Il s'agissait de réduire le déficit de la balance des paiements en dollars qu'avaient aggravé les achats de riz effectués aux Etats-Unis. En septembre, les restrictions devinrent encore plus draconiennes du fait qu'une trentaine de produits, y compris la bière, les vins et spiritueux, les articles d'horlogerie, les tissus et les véhicules automobiles, qui étaient assujettis au régime de la licence générale à vue pour les importations en provenance des pays hors de la zone dollar, furent subordonnés à un nouveau système de licence générale à vue qui permettait de les importer en provenance d'un nombre limité de pays à monnaie faible, dont ceux de la zone sterling, à l'exclusion cependant de la plupart des pays de l'U.E.P.

En 1952, les premières mesures de contrôle des importations instituées par l'*Union Sud-Africaine* visaient les tissus. Elles furent prises vers la fin du mois de janvier et prévoyaient que les importations de cette catégorie de produits en provenance de la zone dollar feraient l'objet d'un contingentement. Pour l'ensemble des produits de consommation, le gouvernement ramena la délivrance de licences pour 1952 à 45 pour cent de la valeur des importations de 1948, contre 60 pour cent de ce même chiffre en 1951; toutefois, en juin, pour éviter des pénuries de biens de consommation essentiels, des autorisations d'importation supplémentaires furent délivrées pour le linoleum, les lampes à pétrole, les porcelaines, la verrerie, etc.

En *Rhodésie du Sud* il n'existait de restrictions, en 1951, que pour les importations en provenance de la zone dollar, du Japon et de l'Argentine. Mais en décembre 1951 ces restrictions furent étendues aux importations de toutes provenances, exception faite de la zone sterling, afin que le chiffre total des règlements non-sterling n'excède pas les rentrées non-sterling de toutes provenances plus le

produit des ventes d'or. Les mesures de contrôle à l'importation de produits en provenance de la zone dollar et des autres pays également situés en dehors de la zone sterling sont appliquées d'une façon tout à fait distincte: les importations en provenance de l'une et de l'autre zone sont l'objet de délivrance de devises réparties en montants globaux applicables aux divers groupes de produits. En règle générale, les licences ne sont contrôlées jusqu'à concurrence de ces crédits que pour les marchandises essentielles. Les importations d'articles de luxe en provenance des pays situés en dehors de la zone sterling ne font pas l'objet d'une prohibition absolue; l'on fait entrer en ligne de compte, outre bien entendu les questions de balance des paiements, les circonstances dont s'entoure chaque cas particulier, les autres possibilités d'approvisionnement, les conditions de livraison et les répercussions des importations dont il s'agit sur les industries et le volume de l'emploi de la nation.

L'examen ci-dessus des mesures prises par les pays de la zone sterling n'est pas exhaustif, mais il a permis de dégager toutes les mesures importantes qui ont été prises. Il suffit de mentionner en passant la réduction qu'un grand nombre de territoires dépendants du Royaume-Uni ont apportée en 1952 à leurs importations réglables en monnaie forte.

Europe occidentale

Les pays de l'Europe occidentale qui sont membres de l'Organisation européenne de coopération économique suivent des politiques analogues et, à certains égards, concertées, en ce qui concerne le contrôle des échanges internationaux. Les importations des pays d'Europe occidentale en provenance des pays d'outre-mer atteignent un volume qui est légèrement inférieur à celui des années d'avant-guerre, bien que les exportations se soient accrues de près de 40 pour cent. Les politiques commerciales suivies par les pays de cette zone comportent deux grands aspects: limitation des dépenses pour les importations en provenance des pays à monnaie forte en développant d'autre part les exportations réglables en cette monnaie, et encouragement des échanges entre pays de ce groupe.

La pénurie de dollars demeure le problème principal. Le déficit des postes courants des territoires métropolitains des pays de l'O.E.C.E. avec la zone dollar, qui avait été ramené à 1,8 milliard de dollars en 1950 a atteint 2,6 milliards de dollars environ en 1952. Ce déficit résiste à l'élaboration de programmes très étudiés et au contrôle particulièrement vigilant des dépenses en dollars. Mais les programmes d'importation réglables en dollars ne sont généralement pas rendus publics, et ce n'est qu'après coup que l'on peut constater dans les statistiques des échanges les conséquences des mesures de contrôle. L'état de dépendance accru de l'Europe occidentale par rapport à la zone du dollar en ce qui concerne les produits alimentaires et les

matières premières essentielles (y compris les céréales, les huiles et graisses, le sucre, le tabac et le coton), ainsi que le développement considérable des importations de produits chimiques, de machines et autres biens de capital ont été signalés dans la première partie. Malgré les contrôles très stricts qui ont été exercés, les importations de l'Europe occidentale en provenance de la zone dollar n'ont guère varié en 1952 par rapport à 1951.

S'il est rare que les gouvernements dévoilent à l'avance leur intention de renforcer ou d'adoucir les restrictions aux achats des produits réglables en monnaies fortes, il en va tout autrement en ce qui concerne les échanges intra-européens. En vertu du programme de libération des échanges européens établi par l'O.E.C.E., les gouvernements publient périodiquement la liste des produits dont l'importation est libérée de toute restriction. Cette libération des échanges se chiffre en pourcentage de la valeur des importations non-gouvernementales effectuées en 1948. Ainsi, au début de 1952, la plupart des pays de l'O.E.C.E. avaient porté à 75 pour cent le taux de leurs échanges intra-européens du secteur privé.

Echanges intra-européens libérés par l'O.E.C.E.

(Pourcentage des importations du secteur privé par rapport à 1948)

	1er janvier 1952	30 avril 1953
Allemagne	—	90
Belgique-Luxembourg	75	90
Danemark	65	75
France	76	—
Grèce	—	...[1]
Italie	99	99
Norvège	51	75
Pays-Bas	71	82
Portugal	84	92
Royaume-Uni	61	58
Suède	75	92
Suisse	75	91
Turquie	63	63

Les crises que le régime des paiements de l'U.E.P. a connues se sont accompagnées de reculs importants dans l'exécution du plan de libération. Entre février 1951 et janvier 1952, la République fédérale d'Allemagne suspendit complètement ses mesures de libération. En novembre 1951, le Royaume-Uni ramena de 90 à 71 pour cent son taux de libération et en mars 1952, celui-ci fut encore abaissé à 46 pour cent. En février 1952 la France suspendait intégralement toutes ses mesures

[1] Les mesures de libération prises en avril 1953 sont exposées à la page 93 mais on ne connaît pas le pourcentage atteint.

de libération. Toutefois, d'autres membres de l'O.E.C.E. ont poursuivi leur programme de libération et, au début de 1953, la plupart d'entre eux étaient arrivés au taux de 75 pour cent que certains avaient même dépassé. En mars 1953, le taux moyen atteint par l'ensemble des pays participants avait dépassé le chiffre d'octobre 1951, c'est-à-dire celui qui avait été atteint avant que le Royaume-Uni et la France n'aient mis en application leurs mesures restrictionnistes.

Au début de 1953, l'on craignait, étant donné la durée prolongée des mesures « temporaires » instituées par la France et le Royaume-Uni, que la politique de libération des échanges de l'O.E.C.E. fût gravement compromise. Les restrictions de la Grande-Bretagne et de la France avaient exercé des conséquences sérieuses sur les exportations italiennes, particulièrement dans le domaine des produits agricoles et des textiles, et il semblait peu probable que le gouvernement italien fût longtemps à même de maintenir un régime d'importation libéral au regard d'une situation qui s'aggravait pour lui au sein de l'U.E.P. Mais le Royaume-Uni, ainsi que cela a été indiqué dans la section relative à la zone sterling, augmenta en mars 1953 ses contingents d'importation en provenance de l'O.E.C.E. et d'autres pays à monnaie faible. A la même époque, la République fédérale d'Allemagne annonçait la suppression de certaines restrictions. Ces améliorations apportées à la situation générale furent telles que les mesures que l'Italie annonçait comme imminentes ne furent pas prises; cependant la France apporta de nouvelles restrictions à ses échanges.

Les principaux événements survenus dans le domaine de la libération des échanges intra-européens seront examinés de façon plus détaillée dans les paragraphes suivants.

Les mesures restrictionnistes instituées par la *France* au début de février 1952 ont consisté à rétablir le système de contrôle des importations par voie de licences pour les marchandises provenant des pays de l'O.E.C.E., puis à réduire les contingents ouverts pour les importations en question. Le gouvernement français commença par établir un programme d'importation destiné à assurer le rétablissement des échanges avec les pays de l'O.E.C.E. en se fondant sur le principe que les importations et les exportations doivent s'équilibrer. Le premier de ces programmes concernait le deuxième trimestre de 1952; sur la base des rentrées escomptées, il fut prévu des dépenses maxima de l'ordre de 140 millions de dollars pour chacun des trois mois en question. Il devait en résulter un niveau d'importations considérablement inférieur, tant en valeur qu'en volume, à celui des mois précédents pendant lesquels les importations avaient atteint des chiffres inusités par suite des achats spéculatifs et de l'inflation sur le plan national.

Les programmes trimestriels dressés par le gouvernement français concernent trois catégories d'importations. Le premier groupe, qui correspond aux « besoins incompressibles », est composé de matières

essentielles que la France est dans l'obligation d'importer en provenance des pays de l'U.E.P. pour maintenir sa production et sa consommation à un niveau satisfaisant. L'on trouve dans ce groupe les produits qui sont généralement importés pour le compte des pouvoirs publics et que ne visaient pas précédemment les mesures de libération, ainsi que certains produits qui étaient importés pour le compte de particuliers, soit en quantité limitée, soit en quantité illimitée, par suite des mesures de libération. Dans le second trimestre de 1952, les besoins incompressibles donnèrent lieu à la délivrance de 100 millions de dollars par mois, chiffre qui représente environ 70 pour cent de l'ensemble du programme. La deuxième et la troisième catégories dénommées « importations traditionnelles » concernent les autres produits qui étaient généralement importés en provenance des pays de l'U.E.P. dans le secteur privé, le premier groupe faisant l'objet de contingents bilatéraux, l'autre étant précédemment libéré de toutes restrictions. Pour ces deux catégories, les crédits en devises représentaient 30 millions de dollars par mois. Le secteur anciennement libéré était composé de produits qui, bien que n'étant pas d'une importance vitale pour l'économie française, représentaient des importations traditionnelles qu'il était impossible de supprimer entièrement sans risquer de bouleverser la structure des échanges en Europe. Le solde de 11 millions de dollars était réservé pour imprévus.

Etant donné la persistance du déficit, les crédits maximums ouverts mensuellement tombèrent à 125 millions de dollars pendant le troisième trimestre de 1952. Ils furent ensuite portés à 130 millions de dollars pour les six mois qui s'écoulèrent d'octobre 1952 à mars 1953, pour être ensuite ramenés à 116 millions dans le programme d'avril à septembre 1953. Cette dernière réduction de 14 millions par mois se ventile comme suit: 5 millions de dollars pour les produits alimentaires essentiels (viande, œufs et beurre) et 9 millions de dollars pour les matières premières (houille, brai, pâte à papier, soufre, pyrite, bois d'œuvre, liège et coton), tous ces produits faisant partie de la catégorie des besoins incompressibles.

La *République fédérale d'Allemagne* parvint à surmonter les difficultés auxquelles sa balance des paiements se heurtait en 1951 et, au début de 1952, elle avait libéré à nouveau ses importations en provenance des pays de l'U.E.P. Dans le courant de l'année 1952, sa liste de libération fut allongée: le pourcentage en fut porté à 75 en avril, puis à 80 en août et 90 le 1er avril 1953. En *Italie*, la quasi-totalité des importations en provenance des pays européens de l'ouest était restée exempte de toutes restrictions. Les véhicules automobiles constituaient l'une des rares exceptions qui subsistaient encore.

Le régime de contrôle des importations du *Danemark* comporte quatre groupes de produits pour lesquels des dispositions ont été prises en vue de faciliter les opérations d'importation sans restriction. Au début de 1952, la liste des libérations générales comprenait quelque

45 produits qui pouvaient être importés sans licence, quelle qu'en soit la provenance; la liste des libérations régionales permettait d'importer sans licence environ 140 produits en provenance des pays de l'U.E.P. Une vingtaine d'autres produits constituaient la liste des marchandises pour lesquelles les licences étaient automatiquement délivrées par le gouvernement lorsqu'il s'agissait d'importations en provenance des pays de l'UEP. Enfin, la liste des produits soumis au dépôt préalable visait un petit nombre de marchandises, produits manufacturés non essentiels pour la plupart, et pour lesquels les licences étaient délivrées moyennant un dépôt d'espèces lorsqu'il s'agissait d'importations en provenance des pays de l'U.E.P. En 1952, les restrictions à l'importation de produits en provenance des pays de l'U.E.P. furent atténuées progressivement. Les premières mesures d'assouplissement furent prises en mai et consistèrent à ajouter à la liste régionale de libération 45 produits environ, notamment des produits alimentaires et matières premières: noix, légumes déshydratés, riz, fèves de cacao, filés, bourre de soie, colle, coaltar, bois de hêtre, planches et madriers, papiers de verre et instruments à dessin. Un nombre limité de produits tels que les prunes et les pruneaux secs, les raisins secs, le matériel de cinéma et les machines textiles furent portés sur la liste des délivrances automatiques. En août et septembre, vingt-six autres articles consistant en produits finis et en produits d'alimentation furent portés sur la liste de libération régionale. Et en décembre, un nouvel assouplissement des restrictions à l'importation de produits en provenance de l'U.E.P. entra en vigueur sous forme d'une réduction des dépôts préalables nécessaires pour les tissus, les vêtements et divers autres articles qui figuraient sur la liste des produits assujettis à ce dépôt préalable, alors que, d'autre part, ces prescriptions étaient supprimées pour les produits d'horlogerie et les montures de lunettes. De plus, environ trente positions d'articles manufacturés ont été ajoutées à la liste régionale de libération. En avril le commerce d'Etat des produits d'alimentation du bétail ayant pris fin, ces produits ont été inscrits également sur cette liste, portant ainsi à 76 environ le pourcentage de libération. Outre ces mesures de libération, un arrangement selon lequel les exportateurs pouvaient conserver et négocier le 10 pour cent du produit de leurs exportations en dollars, c'est-à-dire le système des retenues en dollars, permettait l'importation en provenance des pays de l'U.E.P., de marchandises qui sans cela fussent demeurées soumises à des restrictions.

En 1951, pendant la période où les *Pays-Bas* avaient des difficultés à équilibrer leur balance des paiements, ils ramenaient leur taux de libération à 60. Ce chiffre fut ensuite porté à 71 pour être relevé ultérieurement, en mars 1952, date à laquelle quelques produits industriels (ciment et produits manufacturés à base de ciment, certaines catégories d'alcool, colorants à base de goudron de houille, pavés et dalles de pavage, tubes en fer et en acier, barres et fil de

cuivre) étaient portés sur la liste des produits libérés pour lesquels des licences étaient automatiquement délivrées. Le taux de libération se trouva ainsi porté à 75 pour cent. Au début de 1953, un certain nombre d'articles consistant en produits alimentaires, boissons, tabac, combustibles, produits chimiques, produits du bois et matériaux de construction furent libérés à leur tour, le taux de libération atteignant ainsi le chiffre de 82 pour cent. En janvier 1952, la *Norvège* libéra un certain nombre de produits supplémentaires. En mai, vint le tour des textiles et d'autres marchandises, et en juillet, la liste fut encore allongée, ce qui porta le taux de libération à 75 pour cent. Pour ce qui est de la *Suède*, sa situation favorable au sein de l'U.E.P. lui permit de prendre plusieurs mesures de libération en 1952. Au début de mars, un nombre limité d'articles, notamment les jumelles, les instruments de musique, les porte-plumes à réservoir et les crayons de couleur furent libérés pendant une période d'essai. Le 1er juillet, ce fut le tour d'une gamme étendue de produits textiles, en particulier les tissus de laine et les articles de confection. Cette mesure portait à 85 pour cent le taux de libération des importations suédoises en provenance des pays de l'O.E.C.E. Une mesure finale portant ce chiffre à 90 pour cent fut prise au mois d'octobre lorsque le gouvernement annonça la suppression des licences d'importation, exception faite pour un nombre assez limité d'articles déterminés. Les marchandises les plus importantes parmi celles qui sont encore assujetties à des mesures de contrôle sont les suivantes: certains corps gras, les automobiles, les motocyclettes, le lin et le chanvre.

En janvier 1952, le *Portugal* dont le compte U.E.P. était créditeur depuis pas mal de temps décida de libérer intégralement ses importations en provenance des pays de l'O.E.C.E. pendant une période expérimentale de trois mois. Cette libération intégrale prit fin en avril lorsque fut rétablie la libération à 75 pour cent. Des mesures ultérieures qui visaient les automobiles, le fil de fer et d'acier ainsi que les tissus, portèrent ce chiffre à 92 pour cent. L'*Islande* est encore un de ces pays qui renforcèrent leurs restrictions à l'importation des produits en provenance de l'U.E.P. dans le courant de l'année 1952. Vers la fin août, des restrictions draconiennes furent annoncées qui devaient rester en vigueur pendant une période déterminée. L'on donna comme explication que ces mesures étaient rendues nécessaires par l'insuffisance des prises de harengs pendant l'été et par la difficulté d'écoulement des produits des pêches dans les pays de l'U.E.P.

En avril 1953, quand la drachme fut dévaluée de 50 pour cent, la Grèce libéra complètement ses importations pour compte privé et ne maintint de restrictions que pour quelques articles de luxe comme les pierres précieuses, la peau de crocodile, les fourrures, les montres, les parfums, les textiles de soie et les automobiles de luxe.

L'Amérique latine et les autres régions

Le renversement de la tendance des prix pratiqués sur le marché mondial qui survint en 1951 eut des conséquences financières sérieuses pour les pays sud-américains et des autres continents qui produisent des matières premières. En 1952, un grand nombre de ces pays prirent des mesures tendant à réduire leurs dépenses d'importation. Mais les méthodes adoptées pour les réaliser furent plus diversifiées que dans les pays de l'Europe occidentale ou de la zone sterling. L'une des pratiques adoptées consiste à maintenir des variations dans la valeur extérieure des monnaies de façon à encourager ou à décourager l'importation de certaines catégories de produits, ce qui ne laissait au contrôle quantitatif qu'un rôle accessoire dans la réglementation des importations. Mais les pratiques de taux de change multiples, qui, dans les régions dont il s'agit, peuvent jouer un rôle plus important que les restrictions quantitatives, débordent le cadre du présent rapport; aussi la présente section ne traitera-t-elle que des modifications apportées aux mesures de restrictions des importations en quantité ou en valeur dans les pays de l'Amérique latine, de l'Asie et du Proche-Orient.

En janvier 1952, l'*Argentine* supprimait le système de délivrance automatique de licences d'importation pour certains produits et certaines matières premières essentielles. Au cours des six mois qui suivirent, la baisse des exportations due à la sécheresse, ainsi que les dépenses extérieures considérables pour l'achat de produits essentiels, entraînèrent une baisse de près d'un tiers dans les réserves en or et en devises de ce pays. C'est pourquoi, en juin 1952, le gouvernement rendit publique une nouvelle politique d'austérité et de bilatéralisme en matière de commerce extérieur, prévoyant que les achats seraient limités aux quantités indispensables de matières premières, de combustibles et d'équipement pour l'agriculture et l'industrie. En juillet, toutes importations furent prohibées jusqu'à nouvel avis, les exceptions n'étant consenties que pour les marchandises en transit ou ayant fait l'objet d'ouvertures de crédits irrévocables. En octobre, il fut annoncé qu'aucune allocation en devises ne serait octroyée pour l'importation des articles dont il existait une production nationale; ce furent surtout les articles de métal, le matériel électrique, les produits chimiques et de nombreux produits de l'industrie légère qui furent affectés.

Ces dernières années, les importations *brésiliennes* en provenance de la zone dollar et des autres pays à monnaie forte ont été sévèrement contrôlées et limitées aux marchandises considérées comme indispensables pour l'économie nationale. En juillet 1952, la liste des produits indispensables des provenances susindiquées et pour lesquels des licences pouvaient être délivrées fut ramenée de 500 à 170 marchandises environ. Cette mesure limita les importations en monnaie

forte du Brésil aux matières et à l'équipement « strictement indispensables » tels que le pétrole brut, les barres et les tôles d'acier, les métaux non ferreux, le soufre, le caoutchouc synthétique, la térébenthine, le borax, la résine et le brai, les filés de nylon, les groupes générateurs, les moteurs Diesel et les tracteurs. Pour ce qui est des importations d'autres provenances, les autorités chargées des mesures de contrôle décident de temps à autre de suspendre les licences pour certains produits. Une décision de ce genre fut prise en mai 1952 et porta sur un petit nombre d'articles divers tels que les briques réfractaires, cordons de coton pour pneumatiques et encre de Chine. Elle était motivée par le niveau satisfaisant des fabrications nationales. Des décisions analogues furent prises au mois d'août en ce qui concerne l'encre, le papier et quelques produits chimiques, puis en février 1953 pour certains produits d'aluminium, certains types de courroies de transmission, les tubes en métal, etc.

En ce qui concerne le *Chili*, le gouvernement établit chaque année un budget de devises. Le traitement accordé aux différents produits à importer varie selon qu'ils sont plus ou moins indispensables à l'économie du pays. En 1951, et dans les premiers mois de 1952, les importations étaient classées en quatre groupes: les produits de la catégorie A-1 pouvaient être importés en quantités illimitées au cours du change libre; ceux de la catégorie A-2 pouvaient être importés sans limitation mais à un taux de change spécial; quant à ceux des catégories B-1 et B-2, ils étaient contingentés. La valeur des produits de la catégorie A-1 importés en 1952 et qui représentaient un nombre élevé de marchandises indispensables telles que les produits chimiques, les produits minéraux, les machines et le matériel de transport se situe aux alentours de 113 millions de dollars, soit 30 pour cent environ du chiffre total prévu dans le programme d'importation. Lorsqu'au mois d'avril la baisse des rentrées en devises imputable à la chute des prix des produits d'exportation chiliens et à une grève dans l'industrie du nitrate nécessita des réductions dans le budget des devises, toutes les importations de ce groupe furent suspendues. En juin, le régime des licences fut rétabli pour les marchandises de toutes les catégories dans le but de réglementer toutes les importations de façon que les dépenses en devises soient équilibrées par les rentrées. En même temps, le gouvernement publia une liste plus longue de prohibitions visant un millier d'articles environ, notamment le manganèse, l'acier, le bois d'œuvre, les cuirs, les fourrages, les textiles, les spiritueux, les produits chimiques, les articles en métal, l'outillage agricole et mécanique, ainsi que du matériel électrique.

Le système de contrôle à l'importation institué par l'*Uruguay* vers le milieu de 1951 comportait pour certains produits essentiels l'exemption des prescriptions en matière de licences. En janvier 1952, cette exemption fut étendue à quelques autres produits, notamment les combustibles et lubrifiants, et les produits pharmaceutiques en

provenance de pays à monnaie forte, ainsi que le papier-journal et le jute de toute provenance. En avril toutefois, en raison de la baisse des exportations de laine, ces exonérations furent suspendues et, de ce fait, toutes les importations furent soumises au régime des licences dans le cadre des contingents publiés périodiquement. Les premiers contingents annoncés en juillet permettaient l'importation d'Argentine et de six pays européens de machines et des matériaux de construction en quantités limitées. Puis en août, de nouveaux contingents furent institués pour l'importation de 350.000 dollars de machines agricoles en provenance de la zone dollar et de 55.000 dollars de deux autres produits en provenance des Etats-Unis et de la France.

En Extrême-Orient, le *Japon* éprouva au début de 1952 le besoin de rééquilibrer son commerce avec la zone sterling qui lui avait valu des excédents trop considérables de sterling. Les restrictions antérieures qui pesaient sur les importations en sterling furent atténuées par l'extension du « régime de l'autorisation automatique » et, en février, de nouvelles mesures furent prises en vue de limiter les exportations vers la zone sterling et d'encourager les importations de cette provenance. Un décret du mois d'août autorisa les importateurs à se procurer du coton et du charbon aux Etats-Unis à la condition expresse que ces achats soient effectués selon une proportion déterminée par rapport aux achats correspondants effectués dans la zone sterling. La baisse des exportations de textiles japonais et les restrictions à l'importation instituées par la zone sterling entraînèrent une diminution des réserves en sterling du Japon qui se fit sentir vers le milieu de l'année bien que les réserves en dollars continuassent à augmenter. Le programme d'importation pour la période de six mois, qui s'est terminé en mars 1953, maintint à un niveau sensiblement égal à celui de la période précédente l'ouverture des crédits en devises pour les achats dans la zone sterling, alors que les crédits destinés aux importations en dollars furent augmentés de 20 pour cent dans le but d'améliorer les approvisionnements en coton et en autres matières premières destinés aux industries nationales d'exportation. Le programme d'importation des six mois suivants comportait un relèvement des importations et donnait de nouveau la préférence aux matières premières essentielles; toutefois, pour conserver les ressources en dollars et limiter les prélèvements en sterling, les nouvelles dispositions s'efforçaient d'encourager les importations d'autres provenances, tout particulièrement des pays avec lesquels le Japon avait conclu des accords de commerce et de paiements.

En août 1951, les *Philippines* renforçaient leurs restrictions à l'importation : les prohibitions immédiates frappèrent un grand nombre de produits non essentiels, notamment les conserves alimentaires, les légumes, les fruits, les huiles et graisses, les produits manufacturés en bois et en matière plastique. Au début de juillet 1952, ce fut le tour d'une série d'autres produits comme l'ail, les oignons, la levure, le

chocolat, le charbon et les parapluies. En août 1952, de nouvelles réductions intervinrent encore: les nouveaux importateurs ne pouvaient plus toucher que des montants réduits en devises et aucune licence n'était délivrée pour le matériel et les équipements que le marché national était en mesure de fournir. En septembre, les filés de coton pour tissage, les lampes électriques, les tubes fluorescents et quelques autres produits furent portés sur la liste des prohibitions.

Dans le Moyen-Orient, le gouvernement de l'*Egypte*, en juin 1952, institua un régime de licences d'importation applicable à de nombreux produits en provenance de la zone sterling et des pays avec lesquels l'Egypte n'avait pas signé d'accord de paiements alors que, précédemment, toutes les importations en provenance de la zone sterling s'effectuaient sous le régime de la licence générale à vue. Les articles soumis à ces restrictions étaient notamment les articles manufacturés en soie, en coton et en lin, les automobiles, les appareils récepteurs de T.S.F., les réfrigérateurs, le savon, les sacs en cuir, la verrerie et les jouets. En octobre suivant, ces restrictions furent élargies et les importations de toute provenance furent subordonnées au système de licences, bien que ces dernières fussent librement délivrées pour les importations de certaines provenances comme l'Allemagne occidentale, la France et la Suisse, pays qui acceptent d'être payés en monnaie égyptienne. En décembre, une nouvelle réglementation des importations fut instituée qui prévoyait des systèmes de licences différents selon les différentes zones. Les importations étaient autorisées pour tous les produits provenant des pays avec lesquels l'Egypte avait des accords de paiements; en ce qui concerne les produits en provenance de la zone sterling, seuls ceux qui étaient indispensables pouvaient être importés sous licence tant que la balance de l'Egypte avec la zone sterling ne se serait pas suffisamment améliorée; quant aux importations en provenance de la zone dollar et d'ailleurs, elles étaient limitées à une liste de produits et assujetties à certaines conditions en matière de paiements.

Les importations *soudanaises* en provenance de la zone sterling et de nombreux autres pays étaient assujetties pour la plupart au régime de la licence générale à vue en 1951-52. En septembre 1952, la licence générale à vue fut supprimée pour une douzaine d'articles tels que la bière, le savon, la porcelaine, la verrerie, les automobiles, le ciment, le bois d'œuvre, les machines à coudre et les appareils récepteurs de T.S.F.; l'explication donnée fut qu'il était nécessaire de restreindre les importations de produits non essentiels pour réduire les stocks accumulés à Port-Soudan. Mais en mars 1953, le régime de la licence O.G.L. fut étendu aux chaudières, aux machines à égrener le coton, aux moteurs de transformateurs électriques. En juillet 1952, la *Jordanie* imposa des restrictions pour un nombre étendu de produits en refusant de délivrer des licences et des devises étrangères pour les marchandises considérées comme non essentielles. Ces restrictions

demeurèrent en vigueur jusqu'en février 1953, date à laquelle la prohibition fut rapportée en ce qui concerne un certain nombre d'articles qui furent remis sous licence.

Les restrictions à l'importation autres que celles destinées à protéger la balance des paiements

Les restrictions quantitatives à l'importation (y compris les prohibitions pures et simples) ont divers objectifs mais, à l'heure actuelle, les principaux consistent à sauvegarder la balance des paiements et les réserves monétaires et à protéger la production nationale. Les restrictions actuellement maintenues pour des raisons financières l'emportent et de loin sur toutes les autres. Mais elles ont, elles aussi, des effets protecteurs accessoires. Jusqu'ici, l'on n'a point cherché à établir de distinction entre les restrictions que les gouvernements supprimeront volontiers lorsqu'elles cesseront d'être motivées par des raisons inhérentes aux balances des paiements et celles qu'il sera plus difficile d'abandonner, étant donné la protection qu'elles comportent pour la production nationale. Toutefois, à mesure que le besoin de restrictions à l'importation motivé par la situation de la balance des paiements ira s'amenuisant, celles qui visent le but accessoire de la protection deviendront plus patentes: c'est déjà le cas en Belgique, pays qui ne se réclame plus de la balance des paiements pour appliquer les restrictions et qui en maintient cependant sur un certain nombre de produits agricoles, sur quelques produits industriels tels que les engrais chimiques, le nylon, les souliers, les tubes électroniques et les automobiles.

Le présent rapport n'a pas pour objet d'examiner les restrictions instituées dans d'autres buts que la protection de la balance des paiements. L'on ne pourra mentionner à cet égard que deux exemples de restrictions qui ont donné lieu à des réclamations dont les PARTIES CONTRACTANTES ont été saisies: les restrictions elles-mêmes sont décrites dans les paragraphes suivants et la réclamation et la décision des PARTIES CONTRACTANTES sont exposées dans la troisième partie.

Dans le premier cas, il s'agit de restrictions à l'importation de produits laitiers imposées par les Etats-Unis d'Amérique. La Section 104 de la loi sur la Production pour la Défense, adoptée par le Congrès des Etats-Unis en juillet 1951, prévoit que, jusqu'au 30 juin 1952, seront prohibées toutes les importations de graisses et huiles, de cacahuètes, de beurre, de fromage, et d'autres produits laitiers ainsi que de riz et de produits du riz, si le Secrétaire à l'Agriculture estime que ces importations ramèneraient la production nationale au-dessous des niveaux existants ou à un chiffre inférieur aux objectifs de production qui auraient pu être assignés, et que cela pourrait compromettre l'écoulement normal de la production nationale ou la constitution de réserves de ces produits, ou encore entraîner des charges ou des dépenses inutiles en vertu d'un plan de soutien des prix. Les

mesures de contrôle instituées en exécution de ladite législation ont limité les importations de fromage au chiffre des importations annuelles de 1948-1950 et celles des importations de caséine au niveau de 1950-1951. Quant aux importations de beurre, de cacahuètes, de graines de chanvre, de riz et de poudre de lait écrémé, elles ont été purement et simplement prohibées.

En juin 1952, la section 104 a été révisée de façon que les mesures de contrôle à l'importation puissent être appliquées selon les types ou les variétés de produits ou de marchandises et qu'il soit possible également d'accroître jusqu'à 15 pour cent le contingent ouvert dans tous les cas où cela pourrait être nécessaire, compte tenu des conséquences générales qui en résulteraient pour les relations et le commerce internationaux. Les critères initialement prescrits pour l'application de ces mesures de contrôle furent maintenus. A la suite de cet amendement, les mesures de contrôle furent levées en ce qui concerne certains types de fromages alors que d'autres y restèrent assujettis. Les mesures de contrôle frappant le beurre et le lait en poudre furent maintenues sans modification et complétées par des restrictions frappant un groupe de produits qui concurrençaient le beurre sur le plan de l'utilisation tels que les composés de lait malté. Les contingents de caséine furent réduits de 25 pour cent environ. Quant aux prohibitions sur les autres produits, elles furent maintenues sauf légères modifications techniques. En octobre 1952, les mesures de contrôle furent levées sur certains types de fromage et les contingents frappant les autres catégories de ce produit furent relevés de façon substantielle. En décembre, les restrictions furent rapportées sur la caséine et les fromages travaillés d'un certain type. Le contingent pour un autre type de fromage fut augmenté de façon substantielle mais des restrictions furent instituées sur le lait entier séché, le babeurre séché et la crème séchée. En avril 1953, les trois produits susmentionnés furent frappés d'une prohibition totale. Le gouvernement déclara officiellement qu'une telle mesure était devenue nécessaire pour éviter que les importations ne se substituent, sur le marché intérieur, au lait liquide d'origine nationale, ce qui aurait eu pour conséquence de faire passer ce dernier à la fabrication des produits qui sont achetés par un organisme gouvernemental à titre de mesure de soutien des prix. Quelques jours plus tard, l'importation d'huile d'abrasin fut limitée pour éviter des dépenses inutiles dans le cadre du programme de soutien des prix des noix d'abrasin et pour éviter d'autre part que ne soit compromis l'écoulement ou la constitution de réserves normales d'huile d'origine nationale. Dans le second cas de recours aux restrictions quantitatives, il s'agissait non pas tant de protéger l'industrie nationale que de chercher à influer sur l'orientation du commerce pour sauvegarder les réserves monétaires, bien que cela se fit d'ailleurs dans des circonstances qui ne répondaient pas aux dispositions de l'Accord général en matière de balance des paiements.

Il s'agit des restrictions instituées par le gouvernement de la Belgique en septembre 1951 pour des importations en provenance des Etats-Unis et du Canada. Ces restrictions furent instituées à une époque où, conformément à la procédure des règlements de l'U.E.P., la Belgique octroyait à d'autres pays membres des crédits tels que la stabilité financière du pays tendait à en être compromise. Le gouvernement belge prit des mesures pour décourager les exportations à destination des pays de l'U.E.P. et pour faciliter les importations de cette provenance; les restrictions à l'importation de produits réglables en dollars furent instituées pour créer en Belgique des débouchés plus vastes pour les produits des pays de l'U.E.P.

Les importations belges en provenance des pays de la zone dollar furent classées en trois groupes. Une première liste comportait des matières premières et les autres marchandises qu'en général la zone dollar était seule à pouvoir fournir, ou que l'on pouvait en certains cas se procurer ailleurs, mais à des prix sensiblement plus élevés. Pour ces produits-là, les licences étaient en général délivrées automatiquement. Une deuxième liste consistait en produits dont l'importation était prohibée en provenance de la zone dollar. Sur la troisième liste figuraient les autres marchandises pour lesquelles des licences d'importation pouvaient être délivrées dans chaque cas d'espèce, jusqu'à concurrence des contingents ouverts, compte tenu de leur importance pour l'économie du pays. Pour ces marchandises, deux contingents furent fixés pour l'année 1952 au prorata des importations effectuées par chaque importateur en 1951: pour janvier et février, le contingent fut de 50 pour cent des importations moyennes des deux mois correspondants de l'année précédente et, pour les quatre mois qui suivirent, de 25 pour cent de la même période dans l'année de référence. Pour juillet et août, le contingent fut de nouveau porté à 50 pour cent et, pour septembre et décembre, à 25 pour cent de la moyenne mensuelle des importations de 1951. Le 1er février 1953, les premières mesures d'adoucissement furent prises. Une nouvelle liste de produits qui pouvaient être importés sans restriction comportait des marchandises d'une valeur équivalente aux 70 pour cent des importations belges réglables en dollars, correspondant aux six premiers mois de 1951, contre 25 pour cent d'importations en dollars librement autorisées en vertu de la liste précédente. Les autres marchandises restaient assujetties à la prescription de la licence préalable, mais le gouvernement belge annonça qu'il délivrerait des licences de façon aussi libérale que possible.

Les mesures de contrôle et les restrictions à l'exportation

L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce interdit par principe les restrictions quantitatives à l'exportation. Toutefois, ces dernières sont autorisées dans des circonstances particulières et à des fins expresses. A l'heure actuelle, certains gouvernements se

sont prévalus de ces dérogations. La plupart de ces restrictions à l'exportation tombent dans trois grandes catégories: restrictions destinées à sauvegarder les approvisionnements ou à assurer une répartition équitable des matières essentielles; mesures de contrôle maintenues dans l'intérêt de la sécurité et de la défense; enfin, restrictions destinées à résoudre une difficulté spéciale dans le domaine de la balance des paiements. Les restrictions instituées à ces fins diverses sont soumises à de fréquentes modifications.

Passé le milieu de 1950, la pénurie de matières essentielles et d'équipement industriel suscitée par la brusque augmentation de la demande mondiale stimula considérablement le recours aux mesures de contrôle à l'exportation. La portée des mesures existantes fut étendue et de nouvelles restrictions furent instituées par les gouvernements qui voulaient assurer des approvisionnements suffisants à leurs industries nationales, éviter la hausse des prix sur le marché intérieur et obtenir entre les différents pays une répartition équitable de ressources qui étaient limitées. Le contrôle des exportations parut également utile pour négocier les importations de produits essentiels dont il y avait pénurie. Dans quelques cas, assez peu nombreux d'ailleurs, les mesures de contrôle furent instituées pour l'exportation de produits alimentaires et de biens de consommation.

Dans la réalité toutefois, la pénurie de matières premières ne fut pas aussi aiguë que l'on s'y attendait. Vers la fin de 1951 et en 1952, la situation s'améliora par suite de la modification des plans de réarmement et de la cadence de la constitution des stocks gouvernementaux et du fait que les stocks privés s'étaient accumulés. En conséquence, un grand nombre de mesures de contrôle à l'exportation devinrent inopérantes ou cessèrent d'être appliquées, bien qu'elles ne fussent pas officiellement abolies. Au cours des premiers mois de 1952, l'on instituait encore de nouvelles restrictions; mais vers la fin de l'année et en 1953, les adoucissements des restrictions primitivement instituées pour pallier les pénuries se faisaient plus nombreux, et ce n'est que dans des cas isolés que de nouvelles restrictions apparaissaient. Cette tendance générale peut d'ailleurs être illustrée par quelques exemples.

En janvier 1952, le Mexique interdit les exportations de sucre, de riz et de certains autres produits, dont les prix sur le plan national tendaient à augmenter. Les Etats-Unis instituèrent pour leur part d'autres restrictions à l'exportation de machine s-outils, de fonte, etc... En février, les Philippines prohibèrent la sortie du sucre tant que le contingent annuel qui était dû aux Etats-Unis n'aurait pas été livré ce qui revenait à dire qu'en 1952, aucun autre pays ne recevrait de sucre. En juin de la même année, l'Indonésie interdit les exportations de certains produits alimentaires, dont le riz, la farine de riz, le tapioca la farine, les cacahuètes et le maïs. L'un des derniers exemples de restrictions à l'exportation motivées par les insuffisances des ressources

locales est fourni par la prohibition d'exportation du sucre, instituée par l'Inde en février 1953.

En mai 1952, les Etats-Unis rapportèrent les mesures de contingentements à l'exportation sur le caoutchouc synthétique et en juin prirent une mesure analogue sur le sucre et les mélasses industriels. En juillet une politique plus libérale en matière de licences d'exportation fut adoptée pour toute une série de produits, tels que les produits de caoutchouc, le plomb, le zinc, les recoupes de coton, la laine et les fibres de nylon. L'interdiction antérieure d'exporter de l'acier fut atténuée en partie dans le courant du même mois pour permettre l'expédition de certains matériaux d'acier utilisés pour la fabrication de biens de consommation durables. Le système de licences d'exportation de pâte de bois fut rapporté en août. En mars 1953, le Canada abrogea dans son commerce avec les Etats-Unis ses mesures de contrôle à l'importation et à l'exportation sur une gamme étendue de métaux importants, y compris tous les métaux non ferreux, à l'exception du nickel.

En avril 1952, l'Egypte abolit toutes les restrictions à l'exportation frappant certains produits d'origine nationale dont le coton, les vêtements, les filés de laine, les couvertures de laine, les fibres textiles, la rayonne, les produits de jute et les cordages, la verrerie, les lampes électriques et les articles en matière plastique. Après de nouvelles mesures d'adoucissement, en novembre, il ne resta plus que 50 produits assujettis aux mesures de contrôle, dont le riz et la plupart des céréales, le bétail, les huiles comestibles, les fruits, les légumes, le cuivre, la ferraille et la laine brute. Le manque d'eau d'irrigation eut pour résultat l'institution d'une prohibition à l'exportation du riz en août de la même année.

En octobre 1952, la suppression du rationnement et du contrôle des prix du thé entraîna la suppression des restrictions à l'exportation de ce produit en provenance du Royaume-Uni. Le Pakistan abrogea le système de la licence d'exportation pour 36 produits nationaux, dont le coton, les cuirs et peaux, la laine brute, le minerai de chrome, les tapis et le gypse. En juin 1953, cinquante-six autres produits furent portés sur la liste des exportations libérées. Il s'agit notamment du tabac, des fourrures, des peaux de moutons, des articles de cuir, des articles de sport, des articles en jute, des déchets de soie et de coton, ainsi que des bourres de coton. La prohibition à l'exportation de maïs au Guatemala fut supprimée en août, en même temps que certaines mesures intérieures de contrôle dans le domaine de la production et de la distribution.

En novembre 1952, l'Australie leva la prohibition d'exportation qui frappait 80 produits, dont les pièces pour automobiles, les produits manufacturés de caoutchouc, les contreplaqués, la laine et les articles en laine, le papier et les cartons. Des mesures de contrôle à l'exportation qui duraient depuis longtemps et qui frappaient l'avoine

furent rapportées en février 1953, les disponibilités s'étant améliorées. Celles qui frappaient les exportations de cuivre et de zinc et qui remontaient à 1946, époque à laquelle elles avaient été instituées en raison de la disparité des prix nationaux et étrangers, furent levées en avril 1953.

L'Accord général envisage la nécessité d'imposer des restrictions pour sauvegarder la sécurité nationale. Ces dernières années, les Etats-Unis et un certain nombre d'autres pays ont restreint les exportations, à destination de certains pays, de quelques produits considérés comme d'importance stratégique. Ces restrictions visent non seulement les armes, les munitions et le matériel de guerre, mais encore une variété de produits et de biens d'équipement tels que le pétrole brut et le matériel de transport.

La troisième catégorie de mesures de contrôle à l'exportation, dont le but est de résoudre les problèmes que pose la balance des paiements, trouve sa meilleure illustration dans les restrictions instituées par la Belgique à l'exportation vers les autres pays de l'U.E.P., dont il a déjà été question à propos des restrictions à l'importation de produits réglables en dollars. Au cours des premiers mois de 1952, un certain pourcentage du produit des exportations à destination des pays de l'U.E.P. était bloqué auprès de la Banque Nationale belge et certains articles étaient assujettis aux prescriptions en matière de licence. Ces dernières mesures de contrôle furent supprimées à la fin du mois de mars. Pour des raisons analogues, le Portugal, en mars 1952, bloqua 35 pour cent du montant perçu pour les exportations à destination des pays de l'U.E.P. et un système de licence fut introduit en même temps. Ce dernier fut abrogé en ce qui concerne un certain nombre de produits, en novembre 1952. En janvier 1952, le Japon prohiba les exportations de cuivre à destination de l'Union française, motif pris que son commerce n'était pas suffisamment équilibré, et en février il prohiba les exportations à destination des pays de la zone sterling, en invoquant le chiffre excessif de ses créances en sterling. Ces dernières restrictions ont été rapportées en octobre 1952.

LES ACCORDS DE COMMERCE

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, un vaste secteur du commerce a été soumis à des arrangements spéciaux qui, considérés conjointement, constituent un réseau étendu d'accords bilatéraux. Ces accords doivent surtout leur existence au désir de se procurer des marchandises échangées contre d'autres marchandises, et ce système sera maintenu tant que l'inconvertibilité des monnaies empêchera le règlement multilatéral des dettes commerciales.

Nonobstant les multiples variations des dispositions qu'ils comportent, ces accords présentent de nombreuses caractéristiques

semblables. La plupart d'entre eux visent à assurer l'acquisition de produits dont il y a pénurie et la vente des produits exportables en évitant tout déficit commercial avec chacun des partenaires. L'on y spécifie les quantités ou les valeurs globales des différentes marchandises jusqu'à concurrence desquelles seront délivrées des licences d'importation ou d'exportation ou bien l'on y stipule les quantités précises de marchandises que les co-signataires s'engagent à acheter ou à livrer. Dans certains de ces accords, les gouvernements eux-mêmes prennent des engagements de vente ou d'achat. De nombreux accords prévoient des ouvertures de crédits et le règlement des soldes débiteurs bien que ces questions fassent souvent l'objet d'accords de paiements spéciaux. Il arrive qu'une commission mixte soit constituée pour contrôler l'application de l'accord et modifie les listes de produits lorsque le besoin s'en fait sentir. Au cours des deux dernières années, on a pu constater une certaine tendance à négocier des accords d'un caractère moins précis par lesquels les parties s'engagent, sous réserve de leur politique en matière de licence d'importation et d'exportation, à encourager les échanges mutuels de produits énumérés dans les listes annexées. Le renouvellement ou la prorogation de ces accords de commerce s'effectue généralement par échange de lettres ou par protocole spécial.

La présente revue concerne le genre d'accord susmentionné qui reste tout à fait différent des traités de commerce, des accords concernant les taux de droits applicables et des arrangements financiers concernant le règlement des transactions internationales.

Accords intra-européens

Le fonctionnement de l'Union Européenne des Paiements, à partir du milieu de 1950, et la suppression des restrictions quantitatives par les membres de l'O.E.C.E. ont apporté des modifications importantes dans le secteur des accords de commerce qui lient les pays de l'Europe occidentale. Ces modifications ont permis aux gouvernements d'adopter de nouveaux objectifs et de tolérer un excédent ou un déficit commercial au lieu de chercher des équilibres parfaits dans leur balance commerciale. Ces progrès dans le sens du multilatéralisme régional ont été enrayés en 1952 lorsque le Royaume-Uni et la France ont rétabli des restrictions à l'importation. Néanmoins, les accords intra-européens sont en général la manifestation concrète de la libération substantielle des échanges qui a eu lieu au cours des dernières années.

L'application du programme de libération de l'O.E.C.E. permet maintenant de se dispenser de prévoir dans des accords les contingents concernant de nombreux produits. L'on compte que les accords les plus récents entraîneront une expansion du commerce intra-européen. Par exemple, les accords que les Pays-Bas ont signés avec la Finlande l'Italie, la Norvège et la Suède ont pour but d'accroître le volume

des produits échangés. Le nouvel accord que l'Allemagne occidentale vient de signer avec le Royaume-Uni doit, du fait qu'il comporte un accroissement des contingents, entraîner une augmentation des échanges dans les deux sens et la hausse du taux de libération des échanges en Allemagne a également été profitable aux exportateurs italiens et français. Toutefois, la France étant déficitaire à l'U.E.P., les accords qu'elle a signés ne dénotent pas les mêmes tendances: par exemple, le récent accord signé par la France et le Danemark comporte une réduction considérable des exportations danoises à destination de son partenaire.

Bien que la nécessité d'équilibrer les comptes sur le plan bilatéral se soit faite moins urgente au fur et à mesure que le mécanisme des paiements s'améliorait, ces accords jouent encore un rôle capital dans les politiques commerciales des pays européens. On les considère toujours comme essentiels pour se procurer les importations nécessaires et pour écouler les produits de luxe. La tendance à recourir aux ventes à condition, par lesquelles un pays est tenu d'acheter des articles de luxe s'il veut se faire livrer les produits dont il y a pénurie, est encore manifeste. Par exemple, un accord entre la Norvège et la Suisse faisait à la Norvège l'obligation d'acheter une certaine quantité de montres pour toute locomotive suisse qui lui était fournie. De même, le Royaume-Uni a dû s'engager à acheter quelques produits alimentaires très coûteux, en même temps que les denrées fondamentales que lui fournissaient le Danemark et les Pays-Bas.

Le caractère des échanges entre les pays de l'est et de l'ouest européen est foncièrement bilatéral. Il y a toutefois des exceptions. L'Union soviétique, la Pologne et la Tchécoslovaquie, qui sont classées en vertu du système de contrôle des changes du Royaume-Uni dans le groupe du sterling transférable ont été en mesure d'utiliser leurs rentrées de sterling résultant de leurs exportations vers la zone sterling pour le règlement d'achats effectués dans d'autres pays. Une autre exception au système général d'échanges entre l'est et l'ouest est fournie par la participation de la Finlande aux opérations triangulaires avec l'U.R.S.S. et la Pologne d'une part, l'U.R.S.S. et la Tchécoslovaquie d'autre part.

Amérique latine

Les accords de commerce servent aux pays latino-américains à vendre leurs matières premières en Europe et à se procurer en échange les importations qui leur sont indispensables. La plupart des accords présentent des caractéristiques analogues: listes de produits, ouvertures maxima de crédits en devises, taux de change pour le règlement des soldes, et parfois objectifs chiffrés pour l'ensemble du commerce que l'on espère atteindre par l'exécution de l'accord.

En 1952, les échanges entre l'Amérique latine et l'Europe ont subi une contraction sérieuse imputable surtout à la baisse de la

production latino-américaine des principaux produits d'exportation. Le principal partenaire commercial de l'Europe, l'Argentine, avait connu des sécheresses particulièrement graves et était dans l'impossibilité de tenir ses engagements. Comme elle tenait à conserver les devises étrangères nécessaires à ses importations essentielles, aucun accord ne fut possible quant à la liste de produits annexée au protocole anglo-argentin de 1952: l'Argentine, en effet, refusait de délivrer des licences d'importation pour les produits non essentiels fournis par le Royaume-Uni et les livraisons de viande étaient en retard sur l'horaire prévu. De nouveaux entretiens d'ordre commercial ayant eu lieu en avril 1953, le gouvernement argentin fixa des contingents d'importation pour certains produits manufacturés et le Royaume-Uni, de son côté, fixa des contingents pour des produits argentins assujettis à des restrictions d'importation au Royaume-Uni. De son côté, le Brésil eut aussi quelques difficultés en matière d'accords commerciaux car les prix faits par le Brésil étaient si élevés qu'ils n'étaient pas praticables pour les importateurs européens. L'on peut trouver là l'explication d'une récente transaction par laquelle le Brésil a purement et simplement troqué son coton contre des avions à réaction britanniques. L'Allemagne occidentale, l'Italie et l'Autriche ont pour leur part offert au Brésil des biens de capital assortis de conditions de crédit particulièrement intéressantes, mais ces trois pays ont dû réduire leurs importations en raison du taux de change élevé pratiqué par le partenaire. Les accords de commerce de la Colombie ont eu des résultats plus heureux: par neuf accords passés avec autant de pays de l'Europe occidentale, la Colombie a réussi à s'assurer des biens de capital et des biens de consommation contre des livraisons de café.

En 1952, un certain nombre de pays latino-américains ont signé avec des pays d'Europe des accords triangulaires prévoyant que ces derniers auraient la faculté d'effectuer des achats en Argentine et au Brésil en utilisant les soldes créditeurs d'autres pays européens. L'Allemagne occidentale, l'Italie et la Suède sont de ceux qui ont participé à des arrangements triangulaires de cette nature.

Les échanges entre les pays de l'Amérique latine ne sont pas considérables par rapport à ceux qui s'effectuent entre cette région et d'autres zones. Pour surmonter les obstacles que constituent les mesures de contrôle des changes généralisées en Amérique latine, une part importante du commerce entre les pays de cette région s'effectue par le moyen d'opérations compensées. Les principaux produits qui en font l'objet sont le froment, la laine et la viande de l'Argentine, le coton du Brésil, le nitrate et le cuivre du Chili, le café du Brésil, de la Colombie et de Costa-Rica, le sucre de Cuba et du Pérou et le pétrole de l'Equateur, du Pérou et du Venezuela. La plupart de ces accords ont été conclus entre 1946 et 1949 et leur durée varie de deux à six ans. Un certain nombre d'entre eux, arrivés à expiration, ont été

renouvelés en 1952. Un phénomène récent à noter a été la conclusion d'un accord entre l'Argentine et le Brésil en vertu duquel l'Argentine fournit à son partenaire 170 millions de dollars environ de blé par an: le quart de cette somme doit être utilisé pour amortir les dettes encourues envers le Brésil dans le courant de 1952, le solde devant servir à financer des échanges de marchandises. Un autre accord important et de date récente est celui qui a été conclu pour cinq ans entre l'Argentine et le Chili: ce dernier doit fournir de l'acier et recevoir en échange de l'huile de tournesol argentine.

Le Moyen-Orient

A la suite de la désintégration de l'Union douanière syro-libanaise en mars 1950, les échanges entre ces deux pays diminuèrent. Un accord général de commerce et de paiements fut conclu entre eux en février 1952, prévoyant l'échange de produits agricoles et de quelques produits industriels.

Les accords de commerce d'Israël sont caractérisés par le fait que la balance commerciale d'Israël est déficitaire avec la plupart des pays. En conséquence, les accords israéliens prévoyaient jusqu'à ces temps derniers que les importations seraient réglées en partie en monnaie forte ou par transferts en compte capital. Toutefois, les accords les plus récents passés avec la Norvège, la Finlande et la Turquie comportent des échanges presque équilibrés et dans certains autres accords récents également, conclus avec les pays européens, ce sont les exportations de produits israéliens qui doivent permettre de payer toutes les importations. Il n'en demeure pas moins vrai que la plupart des accords envisagent encore un excédent d'importations du côté d'Israël.

La grande variété d'accords de commerce conclus par les pays du Moyen-Orient peut être illustrée par l'expérience de l'Egypte. Au cours des quatre années écoulées, ce pays a signé des accords avec la France, l'Allemagne occidentale, la Suisse, les Pays-Bas, l'Inde, la Jordanie, la Syrie, le Liban, l'Arabie saoudite, la Pologne, la Tchécoslovaquie, l'Union soviétique, la Yougoslavie. Le plus important en valeur est l'accord de commerce et de paiements conclu en avril 1951 avec l'Allemagne et prorogé jusqu'à mai 1953: la valeur des transactions avait été fixée initialement à 50 millions de dollars; en juin 1952, elle fut toutefois portée à 79 millions de dollars. Les importations de l'Egypte portent notamment sur le coton, les filés de coton, le minerai de manganèse, le phosphate de calcium, l'ail et l'oignon, alors que l'Allemagne doit fournir des machines, des produits manufacturés en métal, de l'équipement électrique et des produits chimiques. D'autre part, l'Egypte a signé tout récemment un accord d'opérations compensées avec l'Union soviétique, la Bulgarie et la Pologne, qui lui permet de recevoir du blé en échange du coton qu'elle fournit.

Les accords de commerce ont permis à l'Allemagne occidentale et à l'Union soviétique d'accroître de façon appréciable leurs échanges avec l'Egypte, l'Iran et la Turquie. L'accord conclu entre l'U.R.S.S. et l'Iran en 1950 et prorogé en 1951, prévoyait l'échange de tissus de coton, de sucre, de rails et d'autres produits sidérurgiques, de ciment, de verre et de papier contre du riz, du coton, des fruits secs, des graines oléagineuses, du tabac, de la laine et des peaux de caprins.

L'Extrême-Orient

Bien que la pratique des accords de commerce soit en train de se répandre en Extrême-Orient, elle ne revêt encore relativement que peu d'importance. De nombreux pays d'Extrême-Orient maintiennent, sur le plan des finances et du clearing, des liens étroits avec l'Europe: il s'agit de l'Inde, du Pakistan, de la Birmanie, de Ceylan, de Hong-kong et de la Malaisie dans leurs rapports avec la zone sterling, des Etats associés d'Indochine avec la France, et de l'Indonésie avec les Pays-Bas. Alors que les pays européens se sont efforcés de s'approvisionner en produits de base, les pays extrême-orientaux ont cherché à s'assurer des sources d'approvisionnement en biens de capital pour leur développement industriel. La baisse des prix des matières premières ayant entraîné une chute des recettes d'exportation, le financement des importations est redevenu un problème important pour l'Extrême-Orient.

La libération des importations en Europe a eu des répercussions sur la portée de ces accords du fait que plusieurs pays ont étendu leurs mesures de libération à leurs importations en provenance de l'Indonésie et aux pays asiens de la zone sterling. La plupart de ces accords sont calqués sur celui que l'Inde a signé avec l'Allemagne occidentale et qui comporte deux listes d'exportations indiennes: un traitement plus libéral a été octroyé dans le cas de produits tels que le tabac, les cuirs et peaux et les minerais, alors que des contingents ont été fixés pour un certain nombre de marchandises dont le thé, les textiles et les huiles. L'Allemagne occidentale a accepté de fournir une assistance technique pour l'exécution des projets indiens de développement et a reçu l'assurance que ses exportations vers l'Inde seraient traitées de la même façon que celles des autres pays à monnaie faible. L'Inde et le Pakistan, qui cherchent à diversifier leurs sources d'importations et les débouchés de leurs exportations, ont conclu de façon plus systématique que les autres pays de l'Extrême-Orient des accords de commerce avec les nations commerçantes les plus importantes de l'Europe.

Si l'on excepte le Japon, le nombre des accords de commerce entre les pays d'Extrême-Orient eux-mêmes est relativement réduit. La Thaïlande, la Birmanie et la Chine ont conclu des opérations compensées pour fournir du riz à l'Inde, au Pakistan et à Ceylan.

Ces dernières années, Ceylan s'est efforcé de développer ses échanges avec l'Inde et le Pakistan et, grâce à des accords de commerce, cette île a pu exporter du coprah, du caoutchouc et des huiles, et importer des textiles de coton, du charbon et du jute. En août 1952, l'Inde et le Pakistan ont signé leur cinquième accord de commerce valable pour la période se terminant le 30 juin 1953: le Pakistan doit fournir des cuirs et peaux et du poisson, et l'Inde certaines catégories de produits sidérurgiques, du matériel ferroviaire, des bois d'œuvre et certains types de machines. L'accord ne portait pas sur certains articles aussi importants que le coton, le jute et le charbon, mais en mars 1953, un accord triennal a été conclu concernant la fourniture de jute par le Pakistan et de charbon par l'Inde. En 1952, ce dernier pays n'avait aucun accord avec l'Indonésie et ce n'est que tout récemment qu'il vient de conclure avec elle un arrangement qui prévoit le développement des échanges dans les deux sens. La Chine a conclu avec Ceylan un accord quinquennal d'opérations compensées en vertu duquel Ceylan s'est engagé à fournir 50.000 tonnes par an de caoutchouc en feuilles contre 250.000 tonnes de riz que la Chine fournira à un prix qui serait de très loin inférieur à celui pratiqué sur le marché mondial. En mars 1953, la Chine a conclu avec le Pakistan un accord de troc comportant l'échange de 200.000 tonnes de charbon contre 10.000 tonnes de coton.

En 1948, les autorités d'occupation au Japon (S.C.A.P.) ont négocié des accords destinés à développer le commerce japonais avec les autres pays de l'Extrême-Orient et, depuis l'entrée en vigueur du traité de paix, le gouvernement nippon a poursuivi la politique des accords bilatéraux. Le Japon s'efforce de s'assurer les matières premières industrielles dont il a tant besoin en fournissant en échange des biens de capital et des biens de consommation. A l'heure actuelle toutefois, les prix pratiqués par le Japon pour ses biens de capital sont souvent plus élevés que ceux du marché mondial, et ses échanges ne se sont pas développés aussi favorablement qu'il avait été prévu.

Un certain nombre d'accords ont été conclus avec d'autres pays asiens. L'accord passé avec Ceylan prévoit que le Japon fournira une assistance technique en sus des biens de capital. L'un et l'autre gouvernements se sont engagés à délivrer aussi libéralement que possible des licences d'importation et d'exportation pour leurs échanges mutuels et tous les règlements doivent s'effectuer en sterling. Le Pakistan a également signé avec le Japon un accord comportant des échanges de 84 millions de dollars de marchandises dans chaque sens, le Japon ayant accepté de faciliter les exportations de biens de capital dont le règlement sera différé. La Birmanie et les Philippines ont renouvelé leur accord avec le Japon. Le commerce de la Thaïlande et de l'Indonésie avec ce même pays s'effectue en dollars et la Thaïlande comme l'Indonésie ont pu s'assurer des quantités accrues de marchandises japonaises; en outre elles auraient acheté des

quantités considérables de produits japonais en utilisant leur sterling sur les marchés de Hong-Kong.

Le Japon a également conclu des accords avec des pays d'Europe et d'Amérique du Sud. Un accord avec l'Italie, signé en décembre 1952 et valable pour un an, prévoit un échange équilibré de marchandises de 15 millions de dollars dans chaque sens; le Japon doit fournir notamment des produits du fer et de l'acier, des textiles, des produits marins et chimiques; de son côté, l'Italie livrera surtout du riz, du sel, des produits chimiques et des machines. L'Accord finno-japonais pour 1953 ne comporte aucune liste de produits, mais les deux gouvernements sont convenus de délivrer des licences d'importation aussi libérales que possible pour les produits du partenaire. L'objectif visé par le Japon dans son accord avec le Brésil consiste à exporter 33,5 millions de dollars de marchandises et à en importer pour 35,6 millions consistant surtout en coton et en café.

TROISIÈME PARTIE

LES ACTIVITÉS DES PARTIES CONTRACTANTES A L'ACCORD GÉNÉRAL SUR LES TARIFS DOUANIERS ET LE COMMERCE

En 1952, comme au cours des périodes considérées dans les rapports antérieurs, l'activité des PARTIES CONTRACTANTES a porté sur trois tâches essentielles: la réduction des tarifs douaniers, les rapports et les consultations sur le recours aux restrictions quantitatives et le règlement des différends qui s'élèvent entre gouvernements à raison des obligations souscrites dans le cadre de l'Accord. En outre, les PARTIES CONTRACTANTES ont commencé à se préoccuper des formalités douanières et des autres entraves administratives au commerce. C'est là une œuvre qui pourrait bien être des plus fécondes dans l'avenir. Voyons donc brièvement quelles mesures ont été prises dans ce domaine ainsi que dans d'autres, plus particulièrement lors de la septième session des PARTIES CONTRACTANTES d'octobre-novembre 1952 et indiquons sommairement les problèmes qui peuvent encore se poser.

LE RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

Un accord international complexe, dont les obligations s'étendent à un grand nombre de pays, suscite inévitablement des divergences de vues quant à son application. Il doit donc prévoir une procédure efficace et objective pour connaître des différends qui s'élèvent et donner des interprétations. En vertu de l'Accord, toute partie contractante qui estime qu'un avantage résultant pour elle de ses dispositions est compromis ou annulé ou que la réalisation d'un objet quelconque de l'Accord est entravée doit, en premier lieu, demander à entrer en consultation avec les parties en cause. Dans le cas où ces consultations ne conduisent pas à un règlement satisfaisant, la question peut être portée devant les PARTIES CONTRACTANTES qui doivent procéder sans délai à une enquête, faire des recommandations ou donner une interprétation. Ce droit de recourir, en dernier ressort, aux PARTIES CONTRACTANTES incite incontestablement à rechercher un règlement par le moyen de la consultation directe. De nombreux différends ont été réglés de cette manière et ceux qui n'ont pas été

résolus ainsi ont été portés devant les PARTIES CONTRACTANTES. Il est arrivé que le demandeur soit débouté. Dans d'autres cas, il a été fait droit à sa réclamation et, très souvent, les parties contractantes en cause ont pris des mesures correctives. Le règlement de ces différends revêt une signification considérable pour l'avenir de l'Accord général parce que l'efficacité de l'Accord dépend de la mesure dans laquelle les gouvernements ont la volonté de se conformer à ses règles et aux déterminations des PARTIES CONTRACTANTES sur des questions d'interprétation et d'application. En 1952, les PARTIES CONTRACTANTES ont examiné plusieurs réclamations: certaines avaient déjà été présentées; les autres étaient nouvelles.

Une des réclamations instruites en 1952 et pour lesquelles est intervenu un règlement satisfaisant concernait la taxe d'achat britannique sur les textiles, les articles vestimentaires et les chaussures. La thèse des Pays-Bas, appuyée par plusieurs gouvernements de l'Europe occidentale et par le Canada, était que la taxe en question constituait une violation de l'Accord, car elle frappait des articles importés dans des catégories où l'article national correspondant était exonéré. L'accusation selon laquelle une discrimination, quoique nullement intentionnelle, s'exerçait en faveur des produits nationaux, n'a point été contestée par le gouvernement du Royaume-Uni et, après enquête sur le régime des articles utilitaires et de la taxe d'achat, le système britannique a été révisé pour que l'application de la taxe soit rendue parfaitement conforme aux dispositions de l'Accord général.

En octobre 1952, lors de la septième session, les PARTIES CONTRACTANTES ont repris l'examen de la réclamation qui avait été déposée une année auparavant par les gouvernements des Etats-Unis et du Canada, par suite des restrictions imposées par la Belgique aux importations payables en dollars. Lors du premier examen de cette réclamation, l'on savait qu'une consultation aurait lieu dans le courant de 1952 entre le gouvernement belge et le Fonds monétaire international au sujet du maintien d'accords transitoires en matière de change et qu'à cette occasion, la question de la nécessité des restrictions aux paiements en dollars serait examinée. Il avait donc été décidé d'attendre les résultats de la consultation avec le Fonds avant de reprendre l'affaire. Ces résultats ont été communiqués aux PARTIES CONTRACTANTES au cours de la septième session. Le Fonds avait estimé que, dans les circonstances actuelles, un adoucissement des restrictions de change était possible et il avait invité la Belgique et le Luxembourg à réexaminer la situation afin de déterminer s'il y avait lieu de maintenir au même niveau les restrictions imposées aux importations en dollars. Le représentant de la Belgique a donc fait savoir que son gouvernement s'efforcerait de tenir compte de l'opinion émise par le Fonds, mais que la lenteur avec laquelle s'amélioraient les finances extérieures du pays l'incitait à faire

preuve de prudence et que, sans pouvoir supprimer entièrement les restrictions quantitatives, il s'engageait à prendre des mesures qui iraient très loin dans la voie du retour à la liberté dans ce domaine. Etant donné ces assurances, la réclamation n'a pas été maintenue et, le premier février 1953, les restrictions en question ont été modifiées [1].

Une autre réclamation examinée pendant la septième session avait trait aux restrictions quantitatives à l'importation de produits laitiers aux Etats-Unis d'Amérique. De même que dans le cas de la taxe d'achat britannique, le gouvernement incriminé n'a pas nié que les mesures n'étaient pas conformes aux dispositions de l'Accord général. Il a été reconnu qu'aux termes de l'article 104 du « Defense Production Act », l'administration américaine doit, dans certaines circonstances, instituer des restrictions à l'importation qui ne sont aucunement justifiées par l'Accord. Au cours de la session antérieure, tenue en 1951, le gouvernement des Etats-Unis s'était engagé à rechercher la modification de cette législation, mais la loi en question avait été reconduite et les restrictions étaient restées en vigueur malgré les assouplissements substantiels apportés à certaines d'entre elles [2]. Les PARTIES CONTRACTANTES demandèrent donc au gouvernement des Etats-Unis de renouveler ses efforts pour obtenir l'abrogation de l'article 104. Le gouvernement des Pays-Bas notifia son intention de modifier l'une des concessions octroyées aux Etats-Unis, en réduisant de 12.000 tonnes par an l'importation de farine de froment. Cette modification fut approuvée par les PARTIES CONTRACTANTES comme constituant une mesure compensatoire appropriée. Néanmoins, les Pays-Bas et les autres parties contractantes dont le commerce subissait le contre-coup de ces restrictions (principalement le Canada, le Danemark, la France, l'Italie et la Nouvelle-Zélande) estimèrent que, s'ils suspendaient des obligations ou des concessions à l'égard des Etats-Unis d'Amérique, ils n'arriveraient pas malgré tout à un règlement satisfaisant. Les mesures de rétorsion entraînent de nouvelles réductions des échanges qui sont contraires aux objets de l'Accord, et de toute façon n'apportent aucun remède au découragement des exportateurs qui se désintéressent des marchés susceptibles de leur être fermés arbitrairement. De l'avis de ces parties contractantes le seul règlement acceptable était le retrait total des restrictions instituées par le gouvernement des Etats-Unis.

Le gouvernement des Etats-Unis a fait savoir que la section 104 ne serait probablement pas renouvelée à la fin de juin 1953, date de son expiration, et que la question serait traitée en vertu de la section 22 de l'Agricultural Adjustment Act qui prévoit l'institution, dans certains cas, de restrictions à l'importation destinées à empêcher que soit entravée l'application des programmes agricoles nationaux.

---

[1] On trouvera à la page 100 des renseignements sur les restrictions imposées en 1951 et sur les modifications qu'elles ont subies en 1953.

[2] Le détail des restrictions en vigueur est exposé à la page 98.

Le différend qui s'était récemment élevé entre l'Inde et le Pakistan illustre parfaitement la façon dont les PARTIES CONTRACTANTES peuvent, par leurs bons offices, contribuer à un règlement satisfaisant, même lorsqu'elles ne sont pas appelées à donner d'interprétations ou à formuler de conclusions. En octobre 1952, le gouvernement de l'Inde notifia aux PARTIES CONTRACTANTES certaines difficultés qui s'étaient élevées dans les échanges de ce pays avec le Pakistan. Il fut exposé que le gouvernement du Pakistan percevait un droit de licence sur les exportations de jute brut à destination de l'Inde, mais non pas sur les autres exportations, et qu'une taxe de sortie était perçue également selon la nature du conditionnement, ce qui constituait une autre discrimination au préjudice de l'Inde. Après avoir entendu les deux parties, le Président des PARTIES CONTRACTANTES suggéra qu'elles devraient déployer de nouveaux efforts pour régler l'affaire dans le cadre de négociations bilatérales et que le problème des redevances perçues sur les exportations de jute serait peut-être résolu plus facilement s'il était considéré conjointement avec d'autres questions affectant les échanges des deux pays, notamment les fournitures de charbon de l'Inde au Pakistan. Depuis un certain temps, en effet, le gouvernement du Pakistan se plaignait que les importateurs pakistanais dussent payer le charbon indien plus cher que les consommateurs de l'Inde et il faisait savoir qu'il avait des difficultés à obtenir des livraisons normales. Les deux gouvernements acceptèrent donc de rechercher directement un règlement. Leur première tentative pour trouver une base de négociations ne fut point couronnée de succès. Lors de la réunion du Comité d'intersession de février 1953, le Président des PARTIES CONTRACTANTES discuta de nouveau du différend avec les représentants de l'un et de l'autre pays. De nouvelles consultations furent engagées et, après un court laps de temps, elles aboutirent à un accord conforme aux suggestions du Président: le gouvernement du Pakistan supprimait le droit de licence sur les exportations de jute brut à destination de l'Inde et uniformisait le droit de sortie sans considérations de conditionnement. De son côté, le gouvernement de l'Inde ramenait le prix du charbon exporté vers le Pakistan à celui consenti aux consommateurs nationaux. Au surplus, les deux gouvernements convenaient de faciliter les échanges de jute brut et de charbon et d'engager de nouvelles discussions pour élargir la portée et le volume du commerce entre les deux pays. S'il est évident que cet accord fut imputable surtout au désir qu'éprouvaient les deux parties d'arriver à un règlement raisonnable des questions difficiles et importantes qui les divisaient, il n'en est pas moins manifeste que les avis amicaux des PARTIES CONTRACTANTES ont contribué à l'heureux aboutissement des négociations, selon les règles et l'esprit de l'Accord général. De cette façon, l'Inde et le Pakistan ont pu arriver à un règlement mutuellement satisfaisant des problèmes de leurs échanges sur la

base du traitement de la nation la plus favorisée, tel que le prescrit l'Accord général et dont la non-application troublait les relations économiques des deux pays depuis plusieurs années.

En vue du règlement de réclamations dont elles étaient saisies pour la première fois lors de leur septième session, les PARTIES CONTRACTANTES ont mis au point une nouvelle méthode. Elles ont nommé un groupe restreint composé des représentants de pays que n'affectaient pas directement les réclamations soumises à leur examen. Chacune des parties intéressées a été invitée à présenter son cas et a eu la possibilité de discuter des différents points qui en découlaient. Le groupe restreint a ensuite examiné les renseignements et les arguments invoqués, puis il a préparé ses conclusions et recommandations qu'il a discutées avec toutes les parties intéressées; ensuite, il les a soumises dans leur forme définitive aux PARTIES CONTRACTANTES. C'est cette procédure qui a été suivie pour quatre réclamations.

Deux de ces dernières, celles de la France et du Royaume-Uni, attaquaient des mesures instituées par la Grèce en 1952. Lors des conférences tarifaires d'Annecy et de Torquay, la Grèce avait consolidé, pour certaines positions de son tarif douanier, et les droits de douane et le taux de conversion de la drachme métallique dans le cas des produits auxquels un droit spécifique était applicable. Or, le gouvernement hellénique, dans le cadre des mesures d'urgence prises pour résoudre des difficultés financières, avait relevé certains de ses coeficients différentiels en juillet 1952. Ce gouvernement reconnut le bien-fondé de la thèse britannique selon laquelle une telle mesure violait les dispositions de l'Accord général et il s'engagea à rétablir, avant le 1er juillet 1953, les coefficients consolidés dans sa liste de concessions. La réclamation du gouvernement de la France était un peu plus compliquée. Le gouvernement hellénique avait institué sur certain produits d'importation une « contribution » spéciale qu'il avait décrite comme une taxe de change sur les devises cédées aux importateurs correspondant à un système de taux de change multiples. Il s'agissait, disait-il, de réduire l'écart entre le taux de change officiel de la monnaie hellénique et son pouvoir d'achat réel. Plusieurs parties contractantes déclarèrent que cette imposition constituait en réalité une taxe intérieure et qu'elle était appliquée aux seuls produits d'importation, en violation des dispositions de l'Accord; ils prétendirent d'autre part que, même si cette contribution n'était pas considérée comme une taxe intérieure, elle constituait néanmoins une violation de l'Accord général car c'était une imposition supplémentaire frappant des produits repris dans la liste de concessions du gouvernement grec. Le groupe restreint arriva à la conclusion que les PARTIES CONTRACTANTES n'avaient pas d'éléments d'information suffisants quant à la nature de la taxe incriminée pour déterminer s'il y avait lieu de la considérer comme une taxe ou imposition intérieure sur

des produits importés au sens où l'entend l'Accord général. Le groupe restreint estima d'autre part qu'il y avait lieu de se renseigner auprès du Fonds monétaire international sur le point de savoir si ce système de taxation constituait une pratique de taux de change multiples conforme aux statuts du Fonds. Les renseignements nécessaires devaient être fournis et l'instruction de la réclamation devait être reprise lors de la huitième session. En avril 1953, le gouvernement grec a modifié le cours officiel de la drachme et a pris des mesures pour unifier son système de change en supprimant notamment l'imposition incriminée.

De leur côté, les gouvernements de la Norvège et du Danemark déposèrent une réclamation contre le gouvernement de la Belgique concernant la perception d'une taxe sur les produits étrangers achetés par les pouvoirs publics lorsque ces produits sont originaires d'un pays dont le régime d'allocations familiales ne répond pas à certains critères; plusieurs parties contractantes avaient été exonérées et les plaignants revendiquaient l'égalité de traitement. Après avoir entendu les parties au différend et après avoir examiné les dispositions légales qui régissent la perception de la taxe, le groupe restreint estima qu'étant donné les questions juridiques que le problème posait, il était difficile de recommander une interprétation précise; toutefois, il indiqua dans son rapport que la législation belge paraissait incompatible avec la clause de la nation la plus favorisée et qu'il était difficile de la trouver conforme à l'esprit de l'Accord général. En conséquence, les PARTIES CONTRACTANTES recommandèrent au gouvernement belge, sur la proposition du groupe restreint, de supprimer cette discrimination.

La quatrième réclamation dont le groupe restreint a été saisi lors de la septième session, en octobre 1952, émanait du gouvernement de la Norvège qui accusait l'Allemagne de pratiques discriminatoires à l'égard des sardines norvégiennes (brisling, sild), dans l'application de ses droits de douane et de ses taxes et dans l'assouplissement des restrictions à l'importation. De l'avis du groupe restreint, les éléments de preuve apportés par le plaignant ne permettaient pas de conclure que les mesures instituées par l'Allemagne fussent incompatibles avec les dispositions de l'Accord. Il apparut toutefois au groupe restreint que ces mesures avaient pour effet de compromettre les concessions tarifaires octroyées à la Norvège lors de la Conférence de Torquay. En conséquence, les PARTIES CONTRACTANTES recommandèrent, sur la proposition du groupe restreint, que le gouvernement de l'Allemagne envisage de supprimer l'inégalité dont le gouvernement norvégien se plaignait, sur le plan de la concurrence. Les deux gouvernements doivent engager des consultations et en communiquer le résultat lors de la huitième session.

L'ABAISSEMENT DES TARIFS

La réduction des tarifs douaniers est prescrite dans le préambule de l'Accord général comme l'un des moyens principaux de réaliser ses objets. Plusieurs plans de réductions supplémentaires ont fait l'objet d'un examen très attentif au cours de l'année 1952 et des enquêtes préparatoires sur les niveaux actuels des tarifs ont été effectuées. De nouvelles méthodes d'abaissement ont été explorées. Certains gouvernements ont envisagé des réductions effectuées selon un pourcentage uniforme par tous les pays participants, méthode d'abaissement des tarifs qui se substituerait aux « arrangements sur une base de réciprocité et d'avantages mutuels ». Autre événement important en 1952: le Japon a demandé à engager des négociations tarifaires en vue d'adhérer à l'Accord.

A la recherche de techniques nouvelles

Pendant la conférence tarifaire de Torquay, il a paru que les techniques qui avaient jusqu'ici servi de base à la négociation de réductions tarifaires avaient peu de chance de donner des résultats substantiels dans l'avenir. Les difficultés auxquelles se heurtèrent alors les pays à tarif bas ou modéré ont été décrites dans la brochure intitulée *Le GATT à l'œuvre.* Il pourrait être utile, toutefois, d'en rappeler brièvement la nature. Un certain nombre de pays qui avaient consolidé leurs taux de droits à des niveaux modérés, lors des négociations de Genève et d'Annecy, estimèrent alors qu'ils auraient peu à offrir en matière de réductions tarifaires, si l'on procédait à de nouvelles négociations. La pratique leur avait révélé que, nonobstant la règle selon laquelle la consolidation de droits de douane bas ou d'un régime d'admission en franchise sera reconnue, en principe, comme une concession d'une valeur égale à une réduction substantielle de droits élevés, les pays à haut tarif n'étaient point disposés à offrir de nouvelles réductions en échange de simples reconsolidations de droits bas ou modérés.

L'on exprima toutefois l'opinion que ce problème était d'un caractère plus général et appelait un nouvel examen des techniques de négociation qui avaient été appliquées lors de sconférences de Genève, d'Annecy et de Torquay. Cette suggestion s'appuyait sur l'idée qu'il faudrait trouver de nouvelles méthodes, si l'on veut que l'abaissement des tarifs joue un rôle important dans le rétablissement de l'équilibre des échanges internationaux. Les réductions tarifaires qui, par suite de l'application rigide du principe de la réciprocité, ne font pas autre chose que de développer les échanges dans des proportions sensiblement égales entre les pays excédentaires et les pays déficitaires (pour aussi souhaitable que soit ce résultat en lui-même) ne sauraient contribuer à supprimer le déséquilibre de la

balance des paiements. En conséquence, il convient d'examiner s'il y aurait d'autres techniques qui, tout en contribuant à développer les échanges internationaux, permettraient également de se rapprocher du rétablissement de l'équilibre économique international qui est l'objectif le plus urgent.

Les PARTIES CONTRACTANTES se sont engagées à passer en revue l'efficacité durable des procédures de négociations qui ont subi l'épreuve des conférences tarifaires passées; pour cela, elles ont commencé par tenir compte des difficultés auxquelles se heurtent les pays à tarif modéré. En 1951, deux suggestions ont été formulées en vue de trouver de nouvelles méthodes d'abaissement des tarifs: il s'agit, d'une part, de la proposition de réduction des taux de droit élevés presentée par le Benelux et dont l'objet est de réduire la disparité des tarifs européens, d'autre part, du plan français de réduction mondiale de 30 pour cent de l'incidence des tarifs douaniers qui s'effectuerait par paliers annuels de 10 pour cent [1].

Le plan français a été examiné du point de vue technique par un groupe de pays européens auxquels s'étaient joints le Canada et les Etats-Unis. Il prévoit un découpage des tarifs en un petit nombre de secteurs, correspondant aux branches principales de l'activité économique, et l'application de la formule d'abaissement automatique à chaque secteur et non pas à chaque taux de droit. Toutefois, l'engagement de réduire l'incidence pondérée selon un pourcentage convenu ne donne aucune garantie que les taux de droit exceptionnellement élevés ou prohibitifs seront modifiés. C'est pourquoi l'on a incorporé dans le plan français certains éléments de la proposition du Benelux spécialement destinés à assurer la réduction des droits élevés.

Les résultats d'un examen préliminaire ont été soumis aux PARTIES CONTRACTANTES lors de leur septième session en octobre 1952. Il est apparu alors, au cours de la discussion, qu'il y aurait lieu de prévoir le temps nécessaire pour un complément d'étude. De nouvelles améliorations ont été apportées au plan français et un second rapport sera soumis à la huitième session, en septembre 1953.

La durée de validité des listes actuelles

Les concessions tarifaires reprises dans les listes initiales annexées à l'Accord général sont entrées en vigueur en 1948; elles étaient valables jusqu'à la fin de 1950, après quoi, toute partie contractante avait la faculté de modifier ou de retirer n'importe quelle concession par voie de négociation, sous réserve d'un accord avec le gouvernement avec lequel cette concession avait été négociée primitivement.

---

[1] Un autre projet dont l'on s'est préoccupé en 1952 est celui du « Club des bas tarifs » qui figure au programme du Conseil de l'Europe. L'on prévoit ici l'établissement de droits plafonds pour les principales catégories de produits. Un comité d'experts institué par les PARTIES CONTRACTANTES a examiné les aspects techniques de ce projet et un rapport a été transmis à l'organisme de Strasbourg.

Les gouvernements qui se trouveraient dans une telle situation devaient s'efforcer de maintenir les concessions à un niveau non moins favorable au commerce que celui correspondant aux listes initiales. Si aucun accord n'intervenait quant aux compensations à accorder sur d'autres produits, il était prévu que toute partie contractante aurait néanmoins la faculté de procéder à la modification ou au retrait envisagé; mais alors, l'autre partie contractante aurait de son côté toute latitude pour retirer des concessions d'une valeur équivalente.

Ainsi donc, il a toujours été possible qu'après la période de consolidation l'on assiste à de nouvelles négociations étendues, voire à des retraits de concessions qui auraient pu présenter le danger d'une dissociation graduelle, peut-être même assez rapide, du réseau de concessions précédemment ourdi. Pour parer à ce danger, la durée de validité des listes fut prorogée pour une nouvelle période de trois ans, c'est-à-dire jusqu'à la fin de 1953. Lors de leur prochaine session, en septembre 1953, les PARTIES CONTRACTANTES devront décider si elles les reconduisent pour une nouvelle période, ou si elles permettent la mise en branle d'une procédure de renégociation au fur et à mesure que certaines parties contractantes voudront modifier telle ou telle concession.

L'adhésion du Japon

L'Accord général qui a réuni trente-trois parties contractantes a donc été accepté par des pays dont le commerce représente plus de 80 pour cent des échanges internationaux. En 1952, le pays qui a le plus vaste commerce extérieur parmi ceux restés en dehors du GATT, c'est-à-dire le Japon, a sollicité la possibilité d'engager des négociations tarifaires avec les parties contractantes en vue de son adhésion.

Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, la part du Japon dans les échanges internationaux n'a jamais dépassé 5 pour cent. Elle dépassait pourtant 7 pour cent en 1938. Avant la guerre les exportations japonaises (textiles, articles d'habillement, machines, jouets, etc.) concurrençaient sur bien des marchés les produits de pays dont l'industrialisation remontait à plus loin. Les concurrents du Japon prétendaient que les produits nippons se vendaient quelquefois à des prix inférieurs aux coûts de production qui étaient eux-mêmes déprimés par suite de la modicité du niveau de vie du peuple japonais. Pour éviter que les marchés ne fussent brusquement inondés, des restrictions tout à fait spéciales avaient été imposées pour les produits manufacturés japonais dans les pays concurrents eux-mêmes et dans leurs territoires dépendants d'Asie et d'Afrique. La demande d'adhésion du Japon a été examinée par les PARTIES CONTRACTANTES qui n'avaient pas oublié cette expérience d'avant-guerre et qui estimaient pouvoir se prémunir contre le retour de circonstances

dont le résultat avait été un bouleversement aussi violent des conditions des échanges. Les autres difficultés suscitées par le commerce avec le Japon avant la guerre (non observation assez fréquente des brevets, marques de commerce et copyright et utilisation de fausses marques d'origine) n'avaient pas été oubliées elles non plus; mais le gouvernement japonais actuel a fait preuve de détermination en interdisant tout retour à ces pratiques déloyales.

En discutant des conditions dans lesquelles il serait possible au Japon de négocier en vue d'adhérer à l'Accord général, les PARTIES CONTRACTANTES ont reconnu qu'il est souhaitable que ce pays prenne la place qui doit lui revenir dans la communauté des nations commerçantes; elles n'ont pas contesté que le Japon éprouve un besoin urgent d'accroître sa participation aux échanges mondiaux ce qu'exige d'ailleurs son importante population et sa pénurie de denrées alimentaires et de matières premières industrielles. En recherchant des garanties contre la possibilité de nouveaux bouleversements des marchés, l'on a reconnu qu'il ne serait pas souhaitable de subordonner l'adhésion du Japon à des conditions spéciales en vue de se prémunir contre une concurrence qui serait le résultat de l'efficacité véritable et permanente de la production japonaise, ni de prescrire des dispositions particulières qui établiraient une distinction entre le traitement accordé au Japon et celui réservé aux autres parties contractantes.

La demande d'adhésion du Japon a été discutée lors de la septième session en octobre 1952 puis lors d'une réunion du Comité d'intersession en février dernier. Un examen de l'Accord a révélé qu'aucune disposition ne comporte les garanties souhaitées contre de violents bouleversements du commerce. La possibilité de modifier l'Accord général a été examinée, mais c'est une autre suggestion qui a été plus généralement appuyée: on envisage maintenant que les dispositions qui prévoient des consultations et la suspension d'obligations ou de concessions lorsque des avantages découlant de l'Accord général sont annulés, ou lorsqu'un objet de l'Accord général est compromis, fassent l'objet d'une interprétation concertée par laquelle il serait reconnu que des parties contractantes pourraient avoir recours à ces mesures correctives dans le cas où il se produirait un violent bouleversement des conditions des échanges, du genre de celui dont il s'agit. Les conditions dans lesquelles des mesures de ce genre pourraient être prises et les dispositions prévoyant des consultations à posteriori, au lieu de consultations préalables, en cas d'urgence, ont été élaborées de façon détaillée et soumises à l'examen des parties contractantes.

Les perspectives de nouvelles négociations tarifaires

A la huitième session, les PARTIES CONTRACTANTES désireront peut-être examiner l'ensemble de la question des négociations

futures. La plupart des parties contractantes estiment que toutes les négociations avec le Japon devraient avoir lieu en même temps et au même endroit; mais un certain nombre de suggestions ont été formulées qui devront être examinées avant que la date puisse en être fixée. En outre, lorsque les parties contractantes ont négocié à Genève en 1947, personne ne prévoyait que dans quelques années seulement le Japon pourrait être candidat à l'adhésion. Celle-ci pourrait appeler certains aménagements dans les accords commerciaux des parties contractantes actuelles.

De tels aménagements seraient très faciles, a-t-on suggéré, si les négociations avec le Japon venaient s'insérer dans une autre grande conférence tarifaire dans le cadre de laquelle l'on attendrait des parties contractantes actuelles, et en particulier des grands pays commerçants, qu'ils contribuent de façon appropriée à un autre abaissement général des barrières douanières. Mais, étant donné la décision prise par le gouvernement des Etats-Unis de demander la prorogation pour une année seulement de la loi sur les accords de commerce réciproques et de soumettre sa politique commerciale à un nouvel examen, il est peu probable que les Etats-Unis soient en mesure, à un moment quelconque de cette période, d'engager des négociations soit avec le Japon, soit avec d'autres parties contractantes.

Arrangements régionaux

En dehors des réductions de tarifs qui résultent de négociations engagées selon les techniques habituelles et dont bénéficient tous les pays qui ont droit au traitement de la nation la plus favorisée, l'Accord général envisage des réductions de droits entre pays qui auraient formé des unions douanières ou des zones de libre-échange. Il appartient aux PARTIES CONTRACTANTES de veiller à ce que les arrangements conclus à cet effet soient conçus de manière à atteindre leur objectif dans un délai raisonnable.

Les gouvernements de l'Union Sud-Africaine et de la Rhodésie du Sud ont signé en 1949 un accord établissant entre eux une union douanière. L'arrangement qu'ils ont conclu avec les PARTIES CONTRACTANTES leur donne jusqu'à 1959 pour parachever la suppression des obstacles au commerce entre leurs territoires ou pour adopter un tarif uniforme pour les importations en provenance du reste du monde. La Rhodésie du Sud continue à percevoir des droits de douane sur 30 pour cent environ de ses importations en provenance de l'Afrique du Sud. La difficulté qu'il y a à supprimer la protection dont bénéficient ainsi les jeunes industries de la Rhodésie du Sud constitue toujours un obstacle important à la réalisation intégrale de l'union et ces complications peuvent être encore aggravées par le projet de fédération de l'Afrique centrale à laquelle participeraient la Rhodésie du Sud, la Rhodésie du Nord et le Nyassaland. Les autres arrangements

spéciaux postérieurs à l'entrée en vigueur de l'Accord général concernent la constitution d'une zone de libre-échange entre, d'une part, le Nicaragua et, d'autre part, le Salvador qui n'est pas partie contractante. Le traité instituant cette zone de libre-échange prévoit que les deux gouvernements supprimeront toutes restrictions sur le territoire commun, chacun maintenant toutefois son propre tarif pour les importations en provenance des pays tiers. Ces arrangements spéciaux sont passés en revue chaque année.

D'autres unions douanières et d'autres zones de libre-échange ont été projetées dans diverses parties du monde. En Amérique centrale, les républiques qui s'étaient naguère unies politiquement s'efforcent aujourd'hui de mettre sur pied de nouvelles dispositions qui, par une union commerciale, renforceraient leurs liens économiques. Un projet d'union douanière a été préparé pour les colonies britanniques de la région des Antilles. Les gouvernements du Chili et de l'Argentine viennent de proclamer leur intention de négocier un traité d'union douanière. En Europe, divers projets ont été examinés de temps à autre; il s'agit du projet d'accord entre la France et l'Italie, de la proposition d'une union des pays scandinaves et, plus récemment, de la zone de libre-échange que les Pays-Bas viennent de proposer entre le Benelux, la France, l'Italie et l'Allemagne. N'importe lequel de ces plans, lorsqu'il serait mûr pour aboutir à un accord instituant une union douanière ou une zone de libre-échange, serait alors soumis aux PARTIES CONTRACTANTES qui l'examineraient pour s'assurer que les arrangements qu'il comporterait donneraient toutes les garanties de conduire dans un délai raisonnable à une union commerciale véritable conférant à chacun des participants tous les avantages économiques du marché unique.

Les difficultés auxquelles se heurte la réalisation d'une union douanière sont toujours considérables et peuvent être, dans certains cas, insurmontables. Il n'est pas jusqu'au Benelux qui ne maintienne encore entre ses participants certaines restrictions quantitatives. Lorsqu'il existe de grandes inégalités quant à la sécurité relative des réserves monétaires, la solidité et la stabilité des monnaies et le niveau des salaires, il est impossible d'abattre toutes les barrières comme un château de cartes. Il faut des années d'études pour établir une parfaite conformité dans les législations sur les salaires, dans les systèmes fiscaux et dans les autres législations d'ordre économique ou social. Il se peut que les rajustements économiques entraînent des pertes pour certains et posent aux gouvernements le problème des compensations à octroyer. En revanche, les inconvénients du compartimentage des économies résultant des frontières qui enserrent des entités politiques trop exiguës s'aggravent à mesure que se développent la production et la distribution massives. Dans bien des cas, les populations de pays voisins recueilleraient des avantages considérables de la suppression des obstacles qui limitent leur développement et

restreignent l'expansion de leurs échanges. L'on ne saurait sacrifier indéfiniment les bienfaits économiques à la tradition et à la sclérose du cadre politique. L'Accord général reconnaît les avantages que pourraient retirer les pays d'une participation à de tels accords; mais pour arriver à l'intégration régionale, le chemin est montant, sablonneux, malaisé, et ceux qui tentent de le gravir seraient bien avisés de ne pas oublier que leurs efforts devraient être conjugués avec ceux qui doivent conduire à une avance générale sur tout le front de combat en vue de rétablir la liberté du commerce multilatéral, au lieu de les contrecarrer comme c'est parfois le cas.

La Communauté européenne du charbon et de l'acier

Si l'Accord contient des dispositions précises concernant les arrangements provisoires qui doivent conduire à la formation des unions douanières et des zones de libre-échange, en revanche rien n'est prévu pour la constitution d'unions douanières qui n'affectent qu'un secteur limité de l'économie, comme la Communauté européenne du charbon et de l'acier. C'est pourquoi les gouvernements de l'Allemagne, de la Belgique, du Luxembourg et des Pays-Bas, de la France et de l'Italie ont soumis aux PARTIES CONTRACTANTES leur plan d'établissement d'un marché commun du charbon et de l'acier sur leurs territoires afin d'obtenir la dispense nécessaire.

Lors de leur septième session les PARTIES CONTRACTANTES ont examiné le traité instituant la Communauté européenne du charbon et de l'acier ainsi que la Convention annexe. Il leur est apparu que les objets de la communauté étaient, dans leurs grandes lignes, conformes à ceux de l'Accord général. Les six gouvernements ont exprimé l'opinion que la réalisation d'une intégration plus poussée de leurs économies grâce à la suppression des obstacles à la libre circulation des produits du charbon et de l'acier entre leurs territoires, augmenterait les approvisionnements de ces produits pour les autres pays et élargirait sur le marché commun les débouchés de ces produits exportés par d'autres parties contractantes.

C'est là un problème qui avait été signalé dans un rapport antérieur intitulé *Le GATT à l'œuvre,* où il était dit que les PARTIES CONTRACTANTES auraient à suivre une ligne de conduite particulièrement délicate entre, d'une part, la stricte application des règles de l'Accord et, d'autre part, l'acceptation d'arrangements régionaux qui pourraient compromettre le principe fondamental de l'égalité de traitement. C'est bien ce qui s'est produit. Se fondant sur les dispositions du Traité et de la Convention qui prévoyaient, entre autres, que la Communauté tiendrait compte des intérêts des pays tiers tant comme consommateurs que comme fournisseurs ainsi que sur les engagements pris expressément par la Haute Autorité et les six gouvernements, les PARTIES CONTRACTANTES ont octroyé, en novembre 1952, une dispense autorisant les six gouvernements à

supprimer, sur le territoire de la Communauté, tous les droits à l'importation et à l'exportation et toutes les restrictions quantitatives frappant les produits visés par le Traité.

Ces marchés communs viennent d'être créés. La suite des événements pendant les cinq années de la période transitoire prévue par la Convention annexe sera étudiée de près par les PARTIES CONTRACTANTES grâce aux rapports annuels que les six gouvernements se sont engagés à fournir. Les PARTIES CONTRACTANTES chercheront surtout à s'assurer en premier lieu que le marché commun fonctionne bien selon les conditions stipulées dans la dispense et, ensuite, que les droits de douane et les restrictions imposées par les six gouvernements sur les produits du charbon et de l'acier en provenance des autres parties contractantes sont effectivement harmonisés et sont assouplis par rapport à l'état de choses existant lors de l'octroi de la dispense.

LES OBSTACLES D'ORDRE ADMINISTRATIF DANS LE DOMAINE DES ÉCHANGES

C'est en 1950 que les PARTIES CONTRACTANTES ont commencé à s'attaquer aux formalités douanières et aux obstacles d'ordre administratif. Elles établirent alors une série de règles pratiques concernant l'application par les gouvernements des restrictions à l'importation et à l'exportation et des mesures de contrôle des changes. En 1952, elles poursuivirent leurs efforts en vue d'obtenir la simplification des réglementations gouvernementales qui entravent les échanges internationaux. Lors de la septième session, elles ont adopté une série de règles concernant les prescriptions en matière de documents pour l'importation des marchandises; elles ont également formulé diverses recommandations qui envisagent que les visas et les formalités consulaires seront supprimés le plus tôt possible, mais au plus tard en 1956. D'autre part, elles ont élaboré une convention destinée à faciliter l'importation d'échantillons commerciaux et de matériel publicitaire.

C'est aux milieux qui participent activement au commerce international que revient cette initiative, destinée à persuader les gouvernements de réduire la diversité et la complexité des documentations exigées et de supprimer les visas et les formalités consulaires. C'est en effet la Chambre de Commerce Internationale qui, lors de son Congrès de Lisbonne, en 1951, adopta les résolutions qu'elle devait ultérieurement soumettre aux PARTIES CONTRACTANTES, et par lesquelles elle soulignait les difficultés qui résultent des dépenses de temps et d'argent imposées aux milieux commerçants en insistant également sur la nécessité d'abolir les formalités consulaires.

Les PARTIES CONTRACTANTES, en élaborant leurs règles pratiques concernant les prescriptions en matière de documents et leurs recom-

mandations touchant l'abolition des visas consulaires, soulignèrent notamment les points suivants: une erreur de chiffre ou le fait qu'un document peut avoir été égaré, par exemple, un titre de transport, une facture consulaire ou un certificat d'origine, peuvent entraîner de graves difficultés hors de proportion avec l'utilité de ces documents; la complexité des formalités consulaires imposées par certains pays et les charges excessives qui en résultent, constituent les plus difficiles des obstacles invisibles qui s'opposent au commerce international; les exportateurs sont souvent dans l'obligation de fournir un nombre excessif d'exemplaires des documents requis et les taxes consulaires représentent fréquemment un pourcentage élevé de la valeur des marchandises. En ce qui concerne les factures consulaires, les PARTIES CONTRACTANTES ont relevé qu'une part importante du commerce mondial s'effectue sans qu'il en soit besoin.

En février 1953, la Convention internationale tendant à faciliter l'importation des échantillons commerciaux et du matériel publicitaire a été ouverte à la signature. Son objet principal est de réduire au minimum les dépenses, les formalités et les délais que doivent encourir négociants et commerçants, lorsqu'ils ont à envoyer des échantillons et du matériel publicitaire à l'étranger. Les pays qui adhéreront à la Convention s'engageront mutuellement, lorsqu'elle entrera en vigueur, à autoriser l'importation en franchise d'échantillons de valeur négligeable, à accorder l'importation en franchise temporaire d'échantillons de valeur, sous réserve d'un dépôt ou d'une caution, à permettre l'importation en franchise de catégories déterminées de matériel publicitaire, y compris les films de publicité et enfin, à exonérer des restrictions à l'importation et des mesures de contingentement, sauf exceptions indiquées, tous les échantillons commerciaux et le matériel publicitaire.

LA SUPPRESSION DES RESTRICTIONS QUANTITATIVES

Une part importante des activités des PARTIES CONTRACTANTES découle de l'application persistante des restrictions quantitatives à l'effet de protéger les balances des paiements et les réserves monétaires, et de l'application discriminatoire de ces restrictions, y compris les arrangements bilatéraux entre gouvernements au sujet des échanges de marchandises. Ce qui fait que les PARTIES CONTRACTANTES s'intéressent à ces politiques, c'est que toute discrimination dans l'application des mesures de contrôle quantitatif et dans les accords de commerce bilatéraux va à l'encontre des objets de l'Accord général. La suppression de ces discriminations est donc l'un des buts principaux des PARTIES CONTRACTANTES. Mais l'accord reconnaît qu'il peut être nécessaire de maintenir de telles pratiques pendant la

période de transition d'après-guerre, dans le cas des gouvernements dont la situation financière extérieure est déséquilibrée. A l'heure actuelle, vingt-trois parties contractantes ont invoqué les dispositions dont il s'agit et, sur ces vingt-trois parties contractantes, vingt-et-une se sont prévalues de la faculté qu'elles ont de déroger à la règle de non discrimination pendant la période de transition. Toutefois, ces pratiques discriminatoires sont soumises chaque année à un examen des PARTIES CONTRACTANTES. Le troisième rapport annuel sur l'application discriminatoire des restrictions quantitatives auquel était incorporé un document sur les consultations concernant le maintien des discriminations a été publié en novembre 1952.

Outre ces consultations sur les aspects discriminatoires des restrictions destinées à protéger la balance des paiements, les PARTIES CONTRACTANTES sont tenues d'entrer en consultation avec tout gouvernement qui renforce ses restrictions de façon substantielle et, d'autre part, il leur est loisible à tout moment d'inviter une partie contractante qui applique des restrictions à entrer en consultation avec elles. En 1952, cinq consultations de cette nature ont eu lieu avec la France, le Royaume-Uni, l'Australie, Ceylan et le Pakistan. A cette occasion, les PARTIES CONTRACTANTES se sont préoccupées plus que par le passé des aspects commerciaux des politiques restrictionnistes. Au cours de chacune d'elles, les représentants des autres gouvernements ont eu la possibilité de se renseigner sur des questions de politique générale et sur les modalités d'application des restrictions tant d'un point de vue d'ensemble qu'en ce qui concerne des produits déterminés: mode de délivrance des licences, répartition de contingents, établissement des programmes d'importation, engagements bilatéraux en matière d'achat, etc. De leur côté, les gouvernements consultants ont reconnu à quel point il importe d'appliquer les restrictions de façon à éviter de porter préjudice sans nécessité aux intérêts économiques ou commerciaux d'autres parties contractantes.

Le Fonds monétaire international a joué un rôle important dans toutes ces consultations: conformément aux dispositions de l'Accord général, son avis fut demandé sur les aspects financiers des questions examinées; on s'est reporté aux résultats de ses consultations avec les gouvernements intéressés; le personnel du Fonds a préparé certains documents de base auxquels les Parties Contractantes ont eu largement recours; les représentants du Fonds ont pris part aux consultations actuelles.

Au cours des consultations de 1952, les conséquences protectionnistes accessoires des restrictions ont souvent provoqué des questions aux gouvernements consultants et il semble bien que ce sujet ait des chances de constituer une préoccupation qui accaparera l'attention des PARTIES CONTRACTANTES dans les années à venir. Bien que les gouvernements qui appliquent les restrictions aient

convenu qu'il est souhaitable de réduire au minimum leurs effets protecteurs, il faut reconnaître que la plupart des restrictions quantitatives remplissent deux objets, que les gouvernements le veuillent ou non: elles ont des conséquences financières et des effets protecteurs. Il existe donc un danger chronique de voir ce facteur devenir peut-être une considération dominante lorsqu'il s'agit de déterminer quelles sont les importations qui seront subordonnées à la délivrance d'une licence. Depuis quatorze ans ou plus, bien des entreprises n'ont pas eu à subir la concurrence de produits importés en quantités substantielles et des industries nouvelles qui se sont développées ou qui sont nées pendant la deuxième guerre mondiale ou depuis lors n'ont jamais eu à soutenir tout le poids de la concurrence de produits similaires importés de l'étranger. En conséquence, il serait surprenant que les gouvernements fussent disposés à supprimer leurs restrictions à l'importation, le jour où celles-ci auront cessé d'être justifiées au regard des dispositions de l'Accord, sans se préoccuper étroitement des conséquences qu'un tel changement aurait sur la production nationale. Certains gouvernements, au fur et à mesure du renforcement de leur position financière, ont commencé par supprimer les restrictions qui comportaient la moindre protection et ils ont maintenu celles frappant les produits qui sont plus sensibles à la concurrence étrangère. C'est d'ailleurs un phénomène que l'on peut observer dans l'application du plan de libération des échanges des pays de l'O.E.C.E.: là, en effet, l'on constate une sélectivité plus élevée dans le choix des articles à porter sur la liste de libération et la plupart des produits qui sont particulièrement sensibles à la concurrence étrangère sont restés assujettis aux restrictions à l'importation. La véritable épreuve viendra lorsque l'amélioration de la situation financière exigera la suppression des restrictions dont les effets protectionnistes auront été les plus prononcés.

Au sein des gouvernements qui appliquent des restrictions ainsi que dans les consultations des PARTIES CONTRACTANTES, l'on tend à reconnaître sans cesse davantage que les restrictions ne sauraient, en soi, apporter un remède satisfaisant aux maux dont souffrent les balances des paiements. Les restrictions ont des conséquences inflationnistes dans le pays importateur et elles ne font qu'aggraver les difficultés financières des autres: ainsi leur utilisation généralisée comme thérapeutique des déficits de la balance des paiements ne soulage personne. L'on recherche à l'heure actuelle d'autres remèdes qui pourraient provoquer une expansion des échanges.

Les perspectives d'assouplissement des restrictions et d'atténuation des discriminations sont un peu plus prometteuses pour 1953. L'année a débuté sous le signe de l'espoir: espoir que les améliorations de 1952 se poursuivraient à un rythme accéléré. La fin de l'année 1952 et les premiers mois de 1953 ont vu une série de consultations internationales destinées à préparer l'assaut contre le désé-

quilibre financier qui, depuis la guerre, exerçait sur la politique commerciale et cambiste un véritable sortilège. En décembre dernier, à Londres, les Premiers Ministres du Commonwealth ont abouti à un accord sur un certain nombre de questions de politique commerciale: ils rechercheront la collaboration d'autres pays dans le cadre d'un plan tendant à créer les conditions nécessaires au développement de la production et du commerce mondiaux. Il s'agit en effet d'arriver à un accord international pour que les pays débiteurs et les pays créditeurs adoptent des politiques qui rétablissent l'équilibre de l'économie mondiale et qui, dans un délai raisonnable, instituent graduellement des échanges multilatéraux et un système de paiements englobant une zone aussi vaste que possible. En mars, leurs vues ont été soumises au gouvernement de Washington et aux membres de l'O.E.C.E. A son tour, l'O.E.C.E. en avril dernier, a exposé aux Etats-Unis sa façon de voir. Ces discussions triangulaires auxquelles participent des nations qui représentent plus de 75 pour cent du commerce mondial constituent en quelque sorte les travaux préparatoires en vue de décisions capitales qui seront prises lorsque le nouveau gouvernement des Etats-Unis aura eu le temps de formuler sa politique économique internationale.

Bien qu'il ne soit sorti de ces consultations sur la politique commerciale et financière aucune résolution ou déclaration précise concernant les mesures qui pourraient être prises dans un proche avenir, il est clair que l'on est arrivé à une plus grande harmonie dans les points de vue présentés et les buts visés. Au surplus, il est évident qu'il se manifeste une nouvelle détermination de s'attaquer aux problèmes fondamentaux et de les résoudre par le moyen de politiques d'expansion des échanges et non plus de politiques restrictionnistes. L'on a donc commencé à préparer ce qui doit être dans l'avenir une offensive coordonnée lancée sur un vaste front. Le rétablissement de la convertibilité des monnaies et d'un commerce plus libre deviennent ainsi des objectifs jumelés, la réalisation de l'un n'étant ni concevable ni possible sans celle de l'autre. Il serait peu sage cependant de s'attendre, en 1953, à des résultats d'une vaste portée. La liquidation définitive et totale des mesures de contrôle d'après-guerre dans le domaine des changes et du commerce exigera une concentration d'efforts d'une certaine durée. Le gouvernement des Etats-Unis, en particulier, a indiqué clairement qu'il lui faudrait un certain temps pour examiner les modifications à apporter à sa politique économique étrangère ou l'expansion à lui donner afin que ce pays apporte une contribution appropriée à la liberté et au développement des échanges et des paiements internationaux.

ANNEXE

NOTES SUR LES SOURCES ET LES MÉTHODES UTILISÉES DANS LA PREMIÈRE PARTIE

I. Production, volume du commerce et prix des produits de base, des articles manufacturés et de toutes les marchandises dans le monde entier, de 1925 a 1938 et de 1948 a 1951 (Tableau I)

Le tableau I reproduit toutes les données qui ont été utilisées pour la préparation des diagrammes I, II et III ainsi que les séries d'après lesquelles ont été calculés les rapports indiqués dans les diagrammes A et B. Les notes qui suivent donnent quelques indications au sujet des sources utilisées et des méthodes appliquées pour obtenir les diverses séries.

A. *Indices de la production mondiale*

1. *Production des produits de base*

L'indice pour la période 1925-1928 a été tiré de l'ouvrage *La production Mondiale et les Prix, 1938/39*, Société des Nations, p. 15.

Pour la période d'après-guerre, un indice a été calculé spécialement comme suit sur la base 1934-1938 = 100:

Un nombre indice (1934-38 = 100) de la production agricole totale (y compris la production des denrées alimentaires, des cultures aromatiques, des fibres naturelles et du caoutchouc) pour les campagnes 1949/50, 1950/51, 1951/52, a été tiré de la brochure de la F.A.O. *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture: Examen et perspectives, 1952*, p. 17. Les campagnes mentionnées ont été considérées comme correspondant respectivement aux années 1949 à 1951. Pour la campagne 1948/49, on a fait un calcul spécial en combinant un indice de production des récoltes vivrières qui figure dans *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture: Examen et perspectives. 1951* (F.A.O.), p. 7, avec un indice de la production des fibres naturelles, *ibid*, p. 10 et des données sur la production mondiale de la viande, du lait, du vin, du café, du thé, du cacao, du tabac et du caoutchouc qui se trouvent dans l'*Annuaire statistique des Nations Unies de 1952*. Les cœfficients de pondération utilisés sont ceux qui figurent dans la brochure *La Production mondiale et les Prix, 1938/39*, p. 95 et qui ont été adaptés à la période 1934-1938.

L'indice d'après-guerre comprend également les produits du bois, les combustibles et l'énergie électrique, les métaux et les minéraux non métalliques, pour lesquels des données ont été recueillies dans l'*Annuaire statistique des Nations Unies, 1952*, avec des coefficients de pondération tirés de *La Production mondiale et les Prix, 1938/39*.

TABLEAU I

Production, volume du commerce et prix des produits de base, des articles manufacturés et de toutes les marchandises dans le monde entier de 1925 à 1938 et de 1948 à 1951

(Indices: 1929 = 100)

Année	Produits de base			Articles manufacturés			Toutes marchandises		Rapports: Produits de base / Articles manufacturés		
	Production	Commerce	Prix	Production	Commerce	Prix	Production	Commerce	Production	Commerce	Prix
1925	90	85	116	82	78	112	86	82	110	109	103
26	91	84	110	84	76	114	88	81	109	111	97
27	95	96	102	89	88	102	93	93	106	109	99
28	98	97	102	95	95	101	96	96	104	102	101
29	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1930	99	96	84	88	88	96	94	93	112	109	87
31	96	92	62	79	76	76	88	86	122	121	81
32	92	85	49	70	60	70	82	75	132	142	70
33	95	86	53	78	60	66	87	75	122	143	80
34	97	86	68	86	67	72	92	78	113	128	95
1935	99	90	69	97	70	73	98	82	102	129	95
36	104	94	76	112	75	74	108	86	93	125	102
37	110	102	84	120	87	78	115	97	92	117	108
38	108	94	79	112	82	76	110	89	97	115	103
1948	117	85	215	181	100	150	146	93	65	85	144
49	117	93	195	179	107	143	145	100	66	87	136
50	123	104	213	204	120	139	159	112	61	87	153
51	129	108	237	226	142	154	172	124	57	76	154

Note : Pour l'indication des sources et des méthodes, voir le texte de l'Annexe. Tous les indices ont été arrondis au nombre entier le plus proche, y compris ceux qui expriment les rapports de la production, du volume du commerce et des prix entre les produits de base et les articles manufacturés. Ces rapports ont, toutefois, été obtenus à partir d'indices calculés jusqu'à la première décimale.

2. *Production des articles manufacturés*

Les indices du volume de la production manufacturière (1929 = 100) pour la période 1926-38 proviennent de *La Production mondiale et les Prix, 1938-39*, p. 111 et, pour l'année 1925, de la même publication, *1937/38*, p. 129.

Pour les années d'après-guerre, l'indice a été calculé sur la base 1938 = 100, en utilisant les indices nationaux de la production manufacturière pour treize pays principaux (dans certains cas, il a fallu se servir de l'indice de la production industrielle, y compris l'exploitation des mines), les coefficients de pondération tirés principalement de l'*Etude sur la situation et les perspectives économiques de l'Europe*, 1948, p. 23 et en ajoutant des chiffres estimatifs pour le Canada et le Japon. On a considéré que ces treize pays représentaient 82,8 pour cent de la production mondiale, chiffre tiré de *Industrialisation et Commerce extérieur*, Société des Nations, 1945, p. 155 et l'on a tenu compte également du fait que l'Allemagne occidentale seule entre en ligne.

3. *Production totale (toutes marchandises)*

Pour les années d'avant-guerre, les indices de la production des produits de base et de la production manufacturière ont été combinés et l'on a utilisé pour le premier de ces indices, les coefficients de pondération calculés par la Société des Nations et reproduits dans *La Production mondiale et les Prix*, 1938/39, p. 95, après les avoir adaptés à l'année 1929. Pour la production manufacturière, on a soustrait des chiffres de 1938 qui figurent dans l'*Etude sur la situation et les perspectives économiques de l'Europe*, 1948, p. 23 (avec les chiffres concernant le Canada et le Japon) la valeur de la production minière et on a adapté ces chiffres à l'année 1929 au moyen des indices de volume et de prix. La rectification concernant l'exploitation minière est nécessaire parce que les coefficients de pondération de 1938 s'appliquent à la production industrielle dans son ensemble, c'est-à-dire y compris les mines, alors que la production minière est déjà comprise dans la production des produits de base, telle que l'a calculée la Société des Nations.

Le résultat de ce calcul, qui est naturellement très approximatif, indiquerait que la valeur (nette) de la production mondiale des articles manufacturés en 1929 est de l'ordre de 51 milliards de dollars, alors que la valeur (brute) de la production des produits de base cette même année était d'environ 65 milliards de dollars.

Les deux indices de la production pour la période d'après-guerre ont été combinés d'après les cœfficients de pondération correpondants pour 1938 et il a été tenu compte du fait que l'indice de production des produits de base est calculé pour la période 1934-1938.

B. *Indices du commerce mondial en volume*

1. *Commerce mondial des produits de base*

Pour les années 1929-1938, les indices ont été tirés de l'*Aperçu général du commerce mondial, 1938*, Société des Nations, p. 67. Les deux indices qui y sont donnés pour les denrées alimentaires et les matières premières industrielles, ont été combinés selon les pourcentages du commerce mondial total que ces produits représentaient en 1929.

Pour les années 1925-1928, le données communiquées spécialement par Folke Hilgerdt, qui indiquent respectivement, en prix courants, le commerce mondial des produits de base et celui des articles manufacturés, ont été corrigées au moyen des indices de prix mentionnés sous D ci-après.

2. *Commerce mondial des articles manufacturés: années d'avant guerre*

Pour les années 1929-38, l'indice a été tiré de l'*Aperçu général du commerce mondial, 1938*, p. 67. Pour la période 1925-1928, les données communiquées par Hilgerdt, ont été corrigées au moyen de l'indice des prix mentionné sous D ci-après.

3. *Commerce mondial total: années d'avant guerre*

Le nombre indice provient de l'*Aperçu général du commerce mondial, 1938*, p. 66.

4. *Le commerce mondial depuis la guerre*

Le calcul a été établi d'après les données préparées et communiquées spécialement par la Commission économique pour l'Europe; ces données concernent les exportations d'articles manufacturés des principaux pays industriels en 1938, 1948 et 1951. Ces chiffres, qui sont donnés en dollars aux prix courants, ont été corrigés au moyen de l'indice du prix dérivé des exportations de « produits finis » par les Etats-Unis. Les données pour 1949 et 1950 ont été déduites des chiffres recueillis par Austin Robinson dans *The Three Banks Review*, March 1953, p. 7, dont les estimations pour 1948 et 1951 concordent nettement avec celles qui viennent d'être indiquées.

On a alors obtenu par soustraction le volume du commerce des produits de base en tenant compte de l'indice du volume total du commerce mondial, tel qu'il a été calculé par les Nations Unies et publié dans le *Bulletin mensuel de statistique* des Nations Unies, août 1952, p. XVII.

C. *Calcul des pourcentages de la production qui entrent dans le commerce mondial*

Comme nous l'avons déjà indiqué plus haut, pour obtenir des coefficients de pondération qui permettent de combiner les indices de la production des produits de base et des articles manufacturés, il a été nécessaire de déterminer la valeur de la production de ces deux grandes catégories de produits en 1929. A l'aide des données communiquées par Hilgerdt sur la valeur du commerce mondial de ces deux catégories de produits, il a donc été possible d'établir que 30,4 pour cent (en valeur) de la production des produits de base avait fait l'objet d'échanges internationaux en 1929. Le pourcentage correspondant pour les articles manufacturés s'établit à 26,1 pour cent.

Avec ces deux chiffres et les indices de la production et du commerce mondiaux ci-dessus mentionnés, il est possible d'évaluer, pour chacune des années où l'on dispose de ces deux indices, les changements intervenus dans ces pourcentages. Les pourcentages auxquels on aboutit ainsi devraient être considérés comme des rapports exprimés sous forme de volume calculés aux prix de 1929. Le pourcentage en valeur serait différent dans la mesure où l'évolution des prix n'a pas été la même, à l'intérieur de chacune des

deux catégories considérées, pour la production totale et pour la partie de celle-ci qui est exportée.

Comme la valeur de la production des produits de base représente la valeur brute de ceux-ci alors que celle des articles manufacturés s'applique à la « valeur qui leur est ajoutée du fait de la fabrication » et comme les chiffres du commerce dans les deux cas sont ceux des valeurs d'exportation f.o.b., les rapports entre le commerce et la production ne sont pas comparables pour les produits de base et les articles manufacturés, étant donné que le rapport concernant ces derniers articles est relativement surestimé. Pour qu'il soit comparable au rapport indiqué pour les produits de base, il faudrait le réduire d'environ un tiers ou un quart.

D. *Rapports d'échange*

1. *Indice des prix mondiaux des produits de base*

On a procédé à certains calculs en vue d'obtenir un indice des prix mondiaux pour les produits de base, tels que ceux-ci ont été définis par la Société des Nations, c'est-à-dire tous les produits agricoles, forestiers et miniers.

On s'est efforcé, d'une façon générale, d'obtenir tout d'abord au moins un et, si possible, deux cours représentatifs des prix pour les produits principaux, puis de combiner ces diverses séries de prix avec des coefficients de pondération calculés pour l'année 1929, en multipliant simplement le prix par la production et en classant ces produits dans les groupes pour lesquels la Société des Nations donne les valeurs de la production mondiale en 1929 dans sa brochure *La Production mondiale et les Prix, 1938-39*, p. 95. Les groupes envisagés sont les suivants: céréales et sucre; viande; lait; vin et houblon; café, thé, cacao; tabac; matières oléagineuses et huiles; fibres textiles; caoutchouc; produits du bois; combustibles et énergie électrique; métaux et minéraux non métalliques. En raison de la difficulté d'en déterminer exactement les prix, on n'a pas cherché à y faire entrer les groupes « fruits et légumes » et « poissons de mer ». D'ailleurs, ces groupes ne représentent qu'un faible pourcentage de la valeur totale de la production.

Comme les valeurs indiquées par la Société des Nations pour l'année 1929 sont calculées aux prix de 1930, la valeur, pour chacun des groupes précédents, a été ramenée aux prix de 1929 au moyen des indices obtenus pour chacun de ces groupes.

Pour les années d'avant-guerre, les diverses séries de prix ont été tirées de plusieurs éditions de l'*Annuaire international de statistique agricole* (Institut international d'agriculture), de l'*Annuaire statistique de la Société des Nations* et de différentes autres publications. Les prix originaux ont tous été convertis en or, mais l'indice final a été exprimé en dollars.

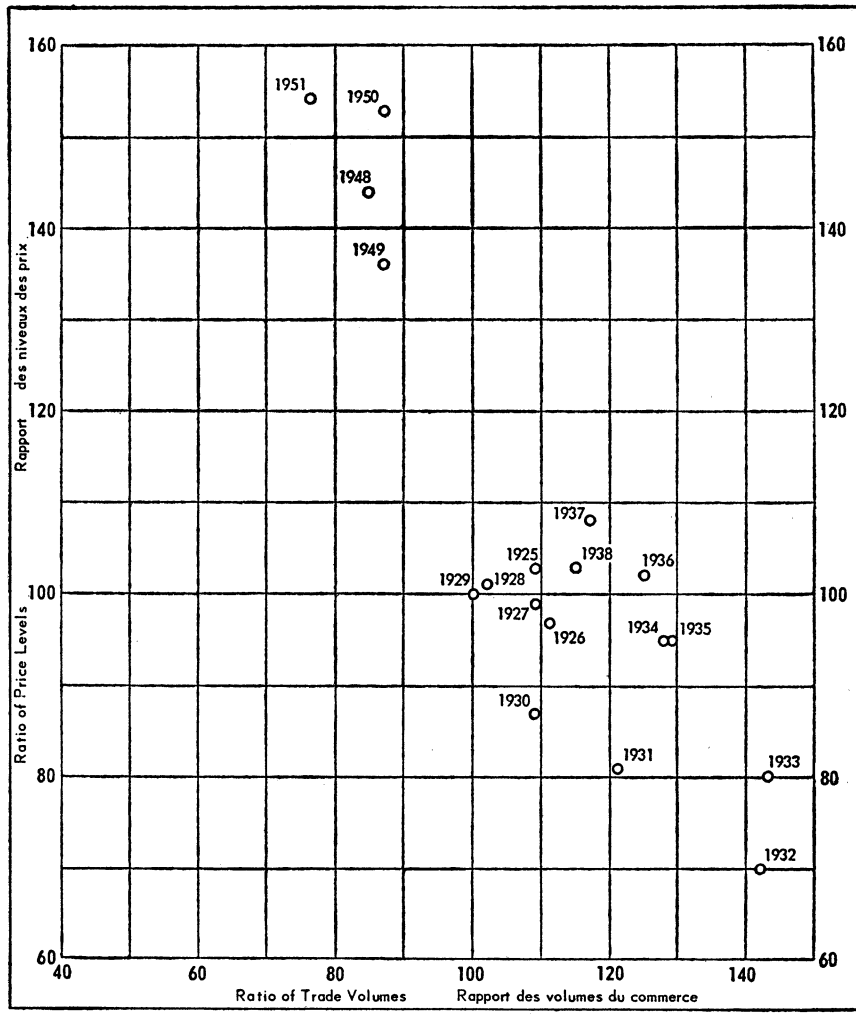
Pour les années d'après-guerre, on s'est livré à un calcul un peu moins détaillé pour les produits de base. En ce qui concerne les produits agricoles, les prix, déjà exprimés en dollars, ont été tirés de l'*Annuaire de statistiques agricoles et alimentaires* (F.A.O.) et des *Bulletins mensuels d'économie et de statistique agricoles* (F.A.O.). Les données concernant les produits du bois, les métaux et les combustibles proviennent principalement du *Bulletin mensuel de statistique* des Nations Unies. Les coefficients de pondération

DIAGRAMME A

RAPPORT DES NIVEAUX DES PRIX ET RAPPORT DES VOLUMES DES ÉCHANGES 1925-38 ET 1948-51:

(1929 = 100)

PRODUITS DE BASE-ARTICLES MANUFACTURES



Note: Pour l'indication des sources et méthodes, voir l'Annexe.

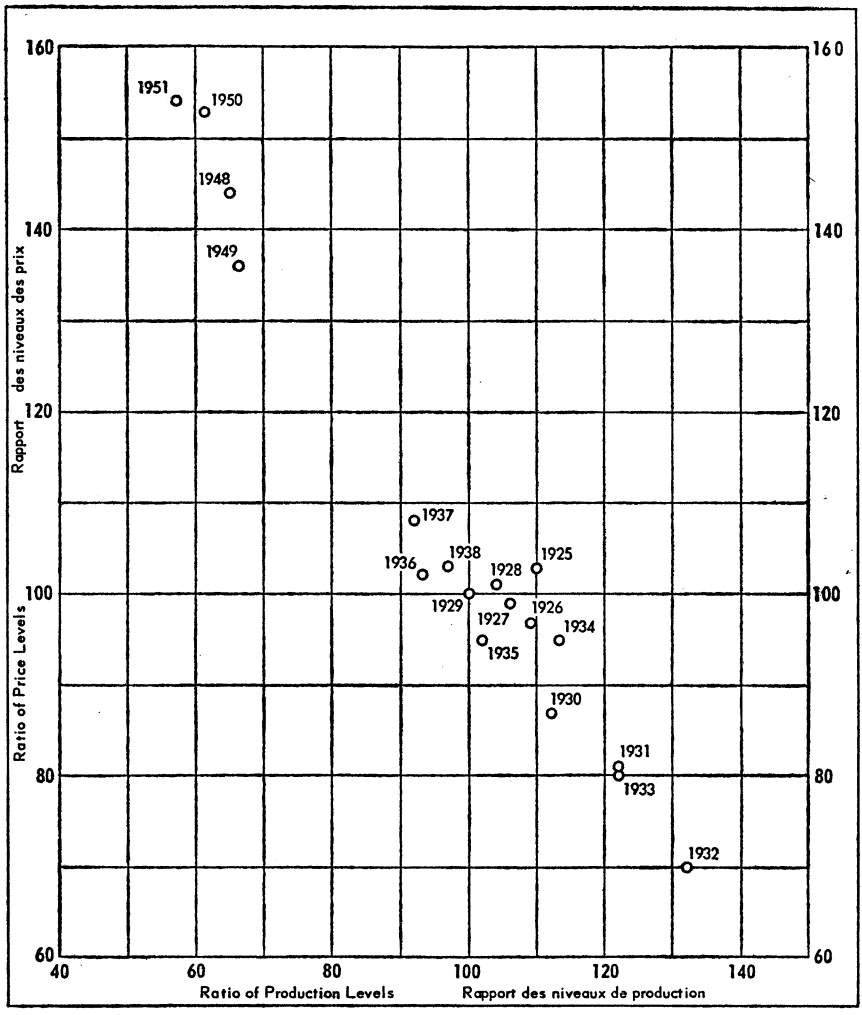
appliqués à l'indice d'après-guerre, qui a été calculé en premier lieu sur la base 1938 = 100, ont été obtenus en adaptant à l'année 1938 les coefficients

DIAGRAMME B

RAPPORT DES NIVEAUX DES PRIX ET RAPPORT DES NIVEAUX DE PRODUCTION 1925-38 ET 1948-51:

(1929 = 100)

PRODUITS DE BASE-ARTICLES MANUFACTURES



Note : Pour l'indication des sources et méthodes, voir l'Annexe.

de 1929 dont on s'était servi pour la période d'avant-guerre et en tenant dûment compte des modifications de prix et de volume.

2. *Indice des prix mondiaux des articles manufacturés*

Quant aux articles manufacturés, l'indice utilisé à la fois pour l'avant-guerre et l'après-guerre est l'indice du prix dérivé des exportations de « produits finis » par les Etats-Unis, tiré de *Statistical Abstract of the United States.*

3. *Corrélation entre le rapport d'échange et les rapports des volumes du commerce mondial et de la production mondiale*

Les commentaires de la page 6 concernant le degré de corrélation qui existe d'une part entre le rapport d'échange (défini comme le rapport entre les indices de prix des produits de base et des articles manufacturés) et le rapport des volumes de la *production* mondiale correspondante et, d'autre part, entre le rapport d'échange et le rapport des volumes du *commerce* mondial correspondant, sont fondés sur les diagrammes A et B.

Ces diagrammes ont été établis à l'aide des chiffres qui figurent dans les trois dernières colonnes du tableau I, lesquels ont naturellement été tirés des autres données de ce tableau. Il n'est pas souhaitable, en raison de l'absence évidente de linéarité dans ces deux diagrammes de dispersion (scatter graphs), de calculer les lignes de régression simple et les coefficients de corrélation, mais il est assez clair cependant que le degré de dépendance est moins fort dans le diagramme A que dans le diagramme B. Il faut également noter que la position des quatre points du diagramme B qui représentent les données des années d'après guerre laisse supposer que les mêmes facteurs qui ont engendré la situation d'avant guerre sont encore maintenant à l'œuvre.

Quant aux forces économiques qui sont responsables de la plus forte dépendance des variables du diagramme B par rapport à celles du diagramme A, l'on ne saurait en donner une explication complète ici. Il est en réalité surprenant que la corrélation entre les rapports du commerce et le rapport d'échange ne soit pas plus étroite, étant donné que les volumes du commerce sont certainement, bien plus que les volumes de production, le résultat direct des rapports de prix. Parmi les raisons qui expliquent le résultat des deux comparaisons dans les diagrammes A et B, le fait que les articles manufacturés sont produits principalement à l'intention du marché national alors que c'est l'inverse pour les produits de base, et notamment les matières premières, joue sûrement un rôle important. En fait, la demande d'articles manufacturés, contrairement à celle des matières premières, dépend en premier lieu des conditions intérieures qui n'ont qu'un rapport assez vague avec le commerce international.

II. Le réseau du commerce international global et du commerce des articles manufacturés en 1938 et 1951 (Tableau II)

Le Tableau II reproduit les données statistiques qui ont permis de dresser le tableau de la page 10, intitulé « Balance commerciale des principales régions industrielles dans leurs échanges entre elles et avec les autres parties du monde ».

TAI

Réseau du commerce international global et du

(en millions de doll

Zone d'importation / Zone d'exportation	Zone dollar		Europe continentale de l'Ouest		Zone sterl européen	
	1938	1951	1938	1951	1938	19
Zone dollar	*1.738* 492	*9.438* 3.696	*876* 317	*3.587* 1.112	*1.034* 284	*1*
Europe continentale de l'ouest	*498* 281	*1.901* 1.267	*2.885* 1.474	*8.350* 4.594	*952* 376	*2*
Zone sterling d'outre-mer	*301* 177	*977* 741	*696* 361	*1.813* 1.397	*236* 93	
Zone sterling européenne	*306* 37	*1.832* 36	*477* 1	*2.200* 3	*1.045* 13	*3*
Amérique latine hors de la zone ~~européenne~~ dollar	*212* —	*1.547* —	*404* —	*1.031* —	*242* —	
Reste du monde	*338* 34	*1.643* 151	*1.617* 21	*3.714* 62	*570* 17	*1*
Total mondial	*3.393* 1,021	*17.338* 5.891	*6.955* 2.174	*20.695* 7.168	*4.079* 783	*1C* 1

Note : Pour l'indication des sources et méthodes, voir le texte de l'Annexe. Les chiffres e

J II

merce des articles manufacturés en 1938 et 1951

:tuels, valeurs f.o.b.)

	Zone sterling d'outre-mer		Amérique latine hors de la zone dollar		Reste du monde		Total mondial	
	1938	1951	1938	1951	1938	1951	1938	1951
	365	*1.528*	*234*	*1 506*	*618*	*3.246*	*4.865*	*21.192*
	255	745	174	1.143	484	1.573	2.006	8.692
	269	*1.385*	*348*	*1.106*	*1.639*	*4.073*	*6.601*	*19.254*
	245	1.132	286	890	1.258	2.854	3.920	11.625
	879	*3.399*	*148*	*320*	*448*	*828*	*2.708*	*7.841*
	813	2.963	124	297	228	682	1.796	6.314
	340	*2.131*	*21*	*147*	*404*	*1.933*	*2.593*	*11.524*
	27	106	10	52	51	471	139	757
	5	*78*	*94*	*451*	*64*	*259*	*1.021*	*3.859*
	—	—	—	—	—	—	—	—
	522	*1.970*	*48*	*344*	*1.151*	*1.863*	*4.246*	*11.120*
	97	607	13	72	350	239	532	1.169
	2.380	*10.491*	*893*	*3.874*	*4.334*	*12.202*	*22.034*	*74.790*
	1.437	5.553	607	2.454	2.371	5.819	8.393	28.557

ique se rapportent au commerce global, les autres, aux articles manufacturés.

1. *Valeur du commerce international global*

Les chiffres du *commerce global* en 1938 sont ceux qui sont indiqués dans le *Réseau du commerce mondial*, Société des Nations, Genève, 1942. Quant aux chiffres pour 1951, ils ont été tirés du *Bulletin mensuel de statistique* des Nations Unies, août 1952. Pour ces deux années, les données portent sur les valeurs à l'exportation (f.o.b.). Tous les chiffres concernant les excédents d'importation ou d'exportation qui figurent dans la première Partie de cette étude sont calculés à partir des valeurs commerciales f.o.b. et diffèrent en conséquence des balances commerciales habituelles qui sont établies d'après les chiffres d'importation en valeur c.a.f. Les réexportations du Royaume-Uni ont été inclues pour les deux années. Les exportations des Etats-Unis classées dans la « catégorie spéciale » dont on ne connaît pas la répartition par destination, ont été exclues pour 1951. Faute de données pour 1951, le commerce entre les pays de l'Europe orientale et les échanges de ces pays avec l'U.R.S.S. ne figurent pas dans les chiffres de 1938 et de 1951. Les pays et territoires compris dans les six zones envisagées sont les suivants:

Zone dollar

Canada; Etats-Unis (y compris les territoires et possessions); — Costa-Rica; Cuba; République Dominicaine; Guatemala; Haïti, Honduras; Mexique; Nicaragua; Panama; Salvador; — Bolivie; Colombie; Equateur; Venezuela.

Europe continentale de l'ouest

Autriche; Belgique-Luxembourg; Danemark; France; République fédérale d'Allemagne; Grèce; Italie; Pays-Bas; Norvège; Portugal; Suède; Suisse; Trieste; Turquie.

Zone sterling européenne

Irlande; Islande; Royaume-Uni

Zone sterling d'outre-mer

Rhodésie du Sud; Union Sud-Africaine; Afrique du Sud-Ouest; autres territoires britanniques d'Afrique; Ile Maurice; Sainte-Hélène; Iles Seychelles; — Bermudes; Guyane britannique; Honduras britannique; Antilles britanniques; Iles Falkland et dépendances; — Aden (colonie et protectorat); Bahrein; Koweït; El Kattar; Bornéo britannique; Fédération des Etats Malais; Birmanie; Ceylan; Chypre; Hong-Kong; Inde; Irak; Jordanie; Pakistan; — Australie; Nouvelles-Hébrides; Nouvelle-Zélande; Iles de l'ouest du Pacifique.

Amérique latine hors de la zone dollar

Argentine; Brésil; Chili; Pérou; Paraguay; Uruguay.

Reste du monde

Soudan anglo-égyptien; Egypte; Ethiopie; — Chine continentale; Formose; Indonésie; Iran; Israël; Japon; Liban; Philippines; Arabie Séoudite; Corée du Sud; Syrie; Thaïlande; — Albanie; Allemagne orientale; Bulgarie; Hongrie; Pologne; Roumanie; Tchécoslovaquie; U.R.S.S.;

— Espagne; Finlande; Yougoslavie; — territoires d'outre-mer des pays européens suivants: Belgique; Espagne; France; Pays-Bas; Portugal.

2. *Valeur du commerce des articles manufacturés*

Les données concernant le *commerce des articles manufacturés* proviennent de la documentation préparée et communiquée par la Commission économique pour l'Europe. Elles visent les exportations, par les pays suivants, de marchandises autres que « les denrées alimentaires, boissons et tabac » et les « matières premières et articles en majeure partie non manufacturés », groupes qui sont mentionnés dans l'*Etude sur la situation économique de l'Europe depuis la guerre*, Genève, 1953, pages 418-419

La zone dollar

Canada; Etats-Unis d'Amérique.

Europe continentale de l'ouest

République fédérale d'Allemagne; Belgique-Luxembourg; France; Italie; Pays-Bas; Suède; Suisse.

Zone sterling européenne

Royaume-Uni.

Zone sterling d'outre-mer

Inde.

Reste du monde

Japon.

Les exportations de produits manufacturés de ces pays, selon la définition de la publication susmentionnée, représentent, tant en 1938 qu'en 1951, les neuf dixièmes environ des exportations mondiales d'articles manufacturés. Une part relativement importante du reste provient de pays de l'Europe continentale de l'ouest autres que ceux qui sont énumérés ci-dessus. En 1951, par exemple, on peut considérer que le total des exportations d'articles manufacturés de l'ensemble des pays de l'Europe continentale de l'ouest a dépassé d'à peu près un milliard 100 millions de dollars le chiffre indiqué au Tableau II (11 milliards 625 millions de dollars).

Comme les données calculées par la Commission économique pour l'Europe n'indiquent pas dans le détail les exportations d'articles manufacturés des pays de l'Europe continentale de l'Ouest vers les colonies et territoires dépendants britanniques, la valeur de ces exportations pour 1951 a été tirée des statistiques du commerce détaillées figurant dans les Bulletins de l'O.E.C.E. (qui donnent les valeurs par sections de la C.T.C.I.) et elle a été ajoutée aux destinations de la zone sterling d'outre-mer mentionnées par la C.E.E. Pour 1938, les évaluations correspondantes se basent sur les chiffres donnés dans *Statistiches Jahrbuch für das Deutsche Reich, 1941-42*.

L'équivalence presque complète, en 1938 et en 1951, des pourcentages du commerce international global que représentent, d'une part, les échanges à l'intérieur des régions industrielles et entre ces régions et, d'autre part, les échanges à l'intérieur des régions productrices de produits de base et entre ces régions est commentée au paragraphe intitulé « Les échanges

TA

Réseau du commerce international des articles manufacturés
années 19

(en millions de doll

Zone d'importation / Zone d'exportation	CATÉGORIES D'ARTICLES MANUFACTURÉS	Zone dollar		Europe contin de l'Ouest	
		1938	1951	1938	19
Zone dollar	*Total*	*492*	*3.696*	*317*	*1.1*
	Biens de capital	178	1.579	100	4
	Biens de consommation.	114	713	64	2
	Demi-produits	200	1.404	153	4
Europe continentale de l'ouest	*Total*	*281*	*1.267*	*1.474*	*4.5*
	Biens de capital	39	121	353	1.0
	Biens de consommation.	132	437	477	1.6
	Demi-produits	110	709	644	1.8
Zone sterling européenne	*Total*	*177*	*741*	*361*	*1.3*
	Biens de capital	18	121	85	5
	Biens de consommation.	97	289	134	5
	Demi-produits	62	331	142	3
Zone sterling d'outre-mer	*Total*	*37*	*36*	*1*	
	Biens de capital	—	—	—	
	Biens de consommation.	37	36	1	
	Demi-produits	—	—	—	
Reste du monde	*Total*	*34*	*151*	*21*	
	Biens de capital	—	11	—	
	Biens de consommation.	14	98	6	
	Demi-produits	20	42	15	
Total mondial	*Total*	*1.021*	*5.891*	*2.174*	*7.*
	Biens de capital	235	1.832	538	2.(
	Biens de consommation.	394	1.573	682	2.4
	Demi-produits	392	2.486	954	2.(

Note : Pour l'indication des sources et méthodes, voir le texte de l'Annexe.

AU III

s en biens de capital, biens de consommation et demi produits,
t 1951

tuels, valeurs f.o.b.)

Zone sterling européenne		Zone sterling d'outre-mer		Amérique latine hors de la zone dollar		Reste du monde		Total mondial	
1938	1951	1938	1951	1938	1951	1938	1951	1938	1951
284	*423*	*255*	*745*	*174*	*1.143*	*484*	*1.573*	*2.006*	*8.692*
67	82	105	307	95	650	224	517	769	3.591
70	64	67	231	30	162	88	570	433	1.975
147	277	83	207	49	331	172	486	804	3.126
376	*888*	*245*	*1.132*	*286*	*890*	*1.258*	*2.854*	*3.920*	*11.625*
64	99	64	156	87	340	348	849	955	2.634
187	498	83	497	87	187	409	1.165	1.375	4.450
125	291	98	479	112	363	501	840	1.590	4.541
93	*234*	*813*	*2.963*	*124*	*297*	*228*	*682*	*1.796*	*6.314*
17	67	270	1.049	39	147	91	305	520	2.241
43	100	299	1.298	47	66	179	444	799	2.732
33	67	244	616	38	84	(— 42)	(— 67)	477	1.341
13	*89*	*27*	*106*	*10*	*52*	*51*	*471*	*139*	*757*
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
13	89	27	106	10	52	51	471	139	757
—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
17	*38*	*97*	*607*	*13*	*72*	*350*	*239*	*532*	*1.169*
—	1	2	38	—	13	73	41	75	106
8	32	75	431	7	10	254	119	364	719
9	5	20	138	6	49	23	79	93	344
783	*1.672*	*1.437*	*5.553*	*607*	*2.454*	*2.371*	*5.819*	*8.393*	*28.557*
148	249	441	1.550	221	1.150	736	1.712	2.319	8.572
321	783	551	2.563	181	477	981	2.769	3.110	10.633
314	640	445	1.440	205	827	654	1.338	2.964	9.352

entre les régions industrielles et les régions productrices de produits de base »; elle résulte des données reproduites dans le Tableau II. Les pourcentages réels sont les suivants:

Réseau du commerce à l'intérieur des régions industrielles et des régions productrices de produits de base et entre ces régions, 1938 et 1951

(Pourcentages en valeur des exportations mondiales)

Zones d'importation / Zones d'exportation	Régions Industrielles a)		Régions productrices de produits de base b)		Total	
	1938	1951	1938	1951	1938	1951
Régions industrielles.	41,8	41,3	22,5	23,2	64,3	64,5
Régions productrices de produits de base	23,7	23,2	12,0	12,3	35,7	35,5
Total . . .	65,5	64,5	34,5	35,5	100,0	100,0

a) Zone dollar, Europe continentale de l'ouest et zone sterling européenne.
b) Zone sterling d'outre-mer, Amérique latine hors de la zone dollar et « reste du monde ».

III. Réseau du commerce international des articles manufacturés, classés en biens de capital, biens de consommation et demi-produits, 1938 et 1951 (Tableau III)

Les chiffres qui figurent dans le tableau de la page 30 intitulé « Part qui revient aux principales régions industrielles dans la valeur des exportations de biens de capital et de biens de consommation à destination de l'ensemble du monde et des régions productrices de produits de base pour 1938 et 1951 » ont été calculés d'après ceux du tableau III.

1. *Valeur des échanges des principales catégories d'articles manufacturés*

Les données reproduites dans le Tableau III proviennent de la documentation préparée et communiquée par la Commission économique pour l'Europe. Les chiffres des exportations totales d'articles manufacturés sont les mêmes que pour le Tableau II et s'appliquent aux mêmes pays d'origine et de destination.

Les exportations de biens de capital comprennent les machines (y compris les machines électriques) et le matériel de transport; les biens de consommation comprennent les textiles (filés, tissus et vêtements), les voitures de tourisme et « d'autres articles manufacturés » (par exemple poterie, chaussures, cuirs et articles manufacturés en cuir, papier à l'exclu-

sion du papier journal et montres); les demi-produits comprennent les métaux et articles manufacturés en métal, les produits chimiques et produits apparentés, ainsi que des articles « non spécifiés ». On trouvera dans l'*Etude sur la situation économique de l'Europe depuis la guerre*, Genève 1953, pages 418-419, une énumération plus complète des divers produits qui constituent chacun des groupes mentionnés.

Comme il est indiqué dans cette publication, à la page 417, la répartition des exportations d'un pays donné entre les divers groupes de marchandises et les diverses destinations n'est pas entièrement exacte. Etant donné la classification incomplète des statistiques nationales d'exportations par pays de destination et par produits, une partie des exportations de chacun des groupes de produits a inévitablement été attribuée au groupe « articles non spécifiés ». Aussi la valeur des exportations indiquées comme demi-produits (qui comprend le groupe « non spécifié ») vers les diverses destinations, peut être supérieure au total des exportations non spécifiées vers toutes destinations qui a été obtenu à partir des classifications nationales par produits des exportations vers toutes destinations qui sont beaucoup plus complètes. Ceci explique pourquoi un chiffre négatif apparaît au Tableau III pour les exportations en provenance de la zone sterling européenne à destination du « reste du monde », étant donné notamment que les exportations vers cette destination ont été calculées par déduction.

2. *Evaluation provisoire du niveau des prix*

Les indications concernant l'évolution des prix des articles manufacturés exportés de divers pays, que l'on trouve à la page 31 se fondent sur le tableau suivant.

Evaluation provisoire des niveaux des prix en 1951 pour les exportations des principaux pays fournisseurs de biens de capital, biens de consommation et demi-produits

(Indice: 1938 = 100)

	Biens de capital	Biens de consommation	Demi-Produits	Tous articles manufacturés
Etats-Unis	180	203	159	178
Royaume-Uni	151	238	143	187
Europe continentale de l'ouest (7 pays) [a] . .	184	261	181	210
Japon	338	556	410	500
Tous les pays énumérés.	180	284	178	217

[a] République fédérale d'Allemagne, Belgique-Luxembourg, France, Italie, Pays-Bas, Suède et Suisse.

Ce tableau a été dressé à l'aide des données préparées par la Commission économique pour l'Europe et il reproduit les indices de prix (ou de prix dérivés) concernant les biens de capital, les biens de consommation, les demi-produits (y compris les exportations « non spécifiées ») et tous articles manufacturés, que l'on peut déduire du calcul des volumes, publié dans l'*Etude sur la situation économique de l'Europe depuis la guerre*, Genève 1953, Tableau LV, pages 340 et suivantes. Comme il a déjà été indiqué, les données correspondantes relatives à la valeur des exportations aux prix courants ont été communiquées spécialement par la Commission économique pour l'Europe.

Il va sans dire que les indices de prix indiqués doivent être considérés comme très approximatifs. Ils sont sujets à caution non seulement en raison de l'inclusion des exportations « non spécifiées » dans les demi-produits, mais aussi parce que les indices spéciaux de prix (ou de prix dérivés) utilisés par la Commission économique pour l'Europe pour obtenir les chiffres en volume sont eux-mêmes « sujets à une importante marge d'erreurs »; en effet, les chiffres en volume sont basés sur les prix de 1948 et « donnent des mouvements de volume qui peuvent être très différents de ceux qui seraient obtenus en utilisant les prix d'une autre année de base » (*ibid.*, page 422). Par exemple, l'indice combiné du prix à l'exportation des Etats-Unis pour les biens de capital et les biens de consommation qui, après utilisation comme cœfficients de pondération des valeurs respectives à l'exportation pour l'année 1938, devrait *grosso modo* correspondre aux « produits finis » selon la classification des Etats-Unis, s'établit à 188 (1938 = 100); de son côté, l'indice officiel du prix dérivé pour les exportations de « produits finis » des Etats-Unis, dont on s'est servi au Tableau I pour indiquer le niveau mondial des prix des articles manufacturés, s'élève pour la période correspondante à 202 (154/76).

Malgré les imperfections des chiffres reproduits dans le tableau précédent et certains points qui paraissent douteux, le niveau des prix de tous les articles manufacturés exportés de l'ensemble des pays énumérés, est de 217 pour l'année 1951 (1938 = 100), confirmant ainsi que l'ordre de grandeur des changements intervenus dans les prix mondiaux des articles manufacturés est suffisamment exact. On se souvient en effet que nous avions estimé que cet indice avait doublé depuis les années d'avant-guerre

AGENTS DÉPOSITAIRES DES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

ARGENTINE. Editorial Sudamericana, S.A., Calle Alsina 500, **Buenos-Aires.**

AUSTRALIE. H. A. Goddard Pty., Ltd., 255a George Street, **Sydney.**

BELGIQUE. Agence et Messageries de la Presse, S.A., 14-22, rue du Persil, **Bruxelles.**

BOLIVIE. Librería Selecciones, Empresa Editora « La Razón », Casilla 972, **La Paz.**

BRÉSIL. Livraria Agir, Rue Mexico 98-B. Caixa Postal 3291, **Rio-de-Janeiro.**

CANADA. The Ryerson Press, 299 Queen Street West, **Toronto,** Ontario.
Centre de publications internationales « Periodica », 4234 rue de la Roche, **Montréal 34.**

CEYLAN. The Associated Newspapers of Ceylon Ltd., Lake House, **Colombo.**

CHILI. Librería Ivens, Calle Moneda 822, **Santiago.**
Editorial del Pacífico, Ahumada 57, **Santiago.**

CHINE. The World Book Co., Ltd., 99 Chung King Road, 1st Section, Taipeh, **Taiwan.**
The Commercial Press, Ltd., 211 Honan Road, **Changhaï.**

COLOMBIE. Librería Latina, Ltda., Apartado Aéreo 4011, **Bogotá.**
Librería Nacional, Ltda., 20 de Julio, San Juan Jesus, **Barranquilla.**
Librería América, Sr. Jaime Navarro R., 49-58 Calle 51, **Medellín.**

COSTA-RICA. Trejos y Hermanos, Apartado 1313, **San-José.**

CUBA. La Casa Belga, René de Smedt, O'Reilly 455, **La Havane.**

DANEMARK. Messrs. Einar Munksgaard, Ltd., Nörregade 6, **Copenhague.**

ÉGYPTE. Librairie « La Renaissance d'Egypte », 9 Sharia Adly Pasha, **Le Caire.**

ÉQUATEUR. Librería Científica Bruno Moritz, Casilla 362, **Guayaquil.**

ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE. International Documents Service, Columbia University Press, 2960 Broadway, **New-York 27,** N.Y.

ÉTHIOPIE. Agence éthiopienne de Publicité, P.O. Box 128, **Addis-Abéba.**

FINLANDE. Akateeminen Kirjakauppa, 2 Keskuskatu, **Helsinki.**

FRANCE. Editions A. Pedone, 13 rue Soufflot, **Paris V^e^.**

GRÈCE. « Eleftheroudakis », Librairie Internationale, Place de la Constitution, **Athènes.**

GUATEMALA. Goubaud y Cía., Ltda., 5a Av. Sur No. 28, **Guatemala-City.**

HAÏTI. Max Bouchereau, Librairie « A la Caravelle », Boîte postale 111-B, **Port-au-Prince.**

HONDURAS. Librería Panamericana, Calle de la Fuente, **Tegucigalpa.**

HONG-KONG. Swindon Book Co., 25 Nathan Road, **Kowlon.**

INDE. Oxford Book & Stationery Co., Scindia House, **New-Delhi.**
P. Varadachary & Co., 8 Linghi Chetty Street, **Madras I.**

INDOCHINE. Librairie Portail, 14 avenue Boulloche, **Saïgon.**

INDONÉSIE. Jajasan Pembangunan, Gunung Sahari 84, **Djakarta.**

IRAK. Mackenzie's Bookshop, Booksellers and Stationers, **Bagdad.**

IRAN. Ketab Khaneh Danesh, 293 Saadi Avenue, **Téhéran.**

ISLANDE. Bokaverzlun Sigfusar Eymundsonnar, Austurstreti 18, **Reykjavik.**

ISRAËL. Blumstein's Bookstores, Ltd., 35 Allenby Road, P.O.B. 4154, **Tel-Aviv.**

ITALIE. Colibri S.A., 36 Via Mercalli, **Milan.**

LIBAN. Librairie Universelle, **Beyrouth.**

LIBÉRIA. Jacob Momolu Kamara, Gurly and Front Streets, **Monrovia.**

LUXEMBOURG. Librairie J. Schummer, place Guillaume, **Luxembourg.**

MEXIQUE. Editorial Hermes S.A., Ignacio Mariscal 41, **Mexico,** D.F.

NICARAGUA. Dr. Ramiro Ramírez V., Agencia de Publicaciones, **Managua,** D.N.

NORVÈGE. Johan Grundt Tanum Forlag, Kr. Augustsgt. 7a, **Oslo.**

NOUVELLE-ZÉLANDE. The United Nations Association of New Zealand, G.P.O. 1011, **Wellington.**

PAKISTAN. Thomas & Thomas, Fort Mansion, Frere Road, **Karachi.**
Publishers United, Ltd., 176 Anarkali, **Lahore.**

PANAMA. José Menéndez, Agencia Internacional de Publicaciones, Plaza de Arango, **Panama.**

PARAGUAY. Moreno y Hermanos, Casa América, Palma y Alberdi, **Asunción.**

PAYS-BAS. N. V. Martinus Nijhoff, Lange Voorhout 9, **La Haye.**

PÉROU. Librería Internacional del Perú, S.A., Casilla 1417, **Lima.**

PHILIPPINES. D. P. Pérez Co., 132 Riverside, **San-Juan.**

PORTUGAL. Livraria Rodrigues, Rua Aurea 186-188, **Lisbonne.**

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE. Librería Dominicana, Calle Mercedes 49, Apartado 656, **Ciudad-Trujillo.**

ROYAUME-UNI. H. M. Stationery Office, P.O. Box 569, **Londres,** S.E. 1,
et H.M.S.O. Shops à **Londres, Belfast, Birmingham, Bristol, Cardiff, Edimbourg** et **Manchester.**

SALVADOR. Manuel Navas y Cía, « La Casa del Libro Barato », 1a Avenida Sur No. 37, **San Salvador.**

SINGAPOUR. The City Bookstore, Ltd., Winchester House, Collyer Quay, **Singapour.**

SUÈDE. Librairie C. E. Fritzes, Fredsgatan 2, **Stockholm** 16.

SUISSE. Librairie Payot, S.A., 1, rue de Bourg, **Lausanne,** et à **Bâle, Berne, Genève, Montreux, Neuchâtel, Vevey** et **Zürich.**
Librairie Hans Raunhardt, Kirchgasse 17, **Zürich I.**

SYRIE. Librairie Universelle, **Damas.**

TCHÉCOSLOVAQUIE. Ceskoslovensky Spisovatel, Národni Trída 9, **Prague, I.**

THAILANDE. Pramuan Mit., Ltd., 55, 57, 59 Chakrawat Road, Wat Tuk, **Bankgok.**

TURQUIE. Librairie Hachette, 469 Istiklal Caddesi, **Beyoglu-Istanbul.**

UNION SUD-AFRICAINE. Van Schaik's Bookstore (Pty.), P.O. 724, **Prétoria.**

URUGUAY. Oficina de Representación de Editoriales, Prof. Héctor d'Elía, 18 de Julio 1333, Palacio Diaz, **Montevideo,** R.O.U.

VENEZUELA. Distribuidora Escolar, S.A., Ferrenquin a La Cruz 133, Apartado 552, **Caracas.**
Distribuidora Continental, S.A., Bolero a Pinda 21, **Caracas.**

YOUGOSLAVIE. Drzavno Preduzece, Jugoslovenska Knjiga, Terazije 27/11, **Belgrade.**

Les publications des Nations Unies peuvent aussi être achetées auprès des libraires suivants :

ALLEMAGNE. Buchhandlung Elwert & Meurer, Hauptstrasse 101, **Berlin-Schöneberg.**
W. E. Saarbach, G.m.b.H., Ausland-Zeitungshandel, Gereonstrasse 25-29, **Köln** 1 (22c).
Alexander Horn, Spiegelgasse 9, **Wiesbaden.**

AUTRICHE. Gerold & Co., I. Graben 31, Wien I. B. Wüllerstorf Waagplatz 4, **Salzburg.**

ESPAGNE. Librería José Bosch, Ronda Universidad 11, **Barcelona.**

JAPON. Maruzen Co., Ltd., 6 Tori-Nichome, Nihonbashi, P.O.B. 605, **Tokyo** Central.

Les commandes émanant de pays où un agent dépositaire n'a pas encore été nommé peuvent être adressées à la **Section des Ventes, Office européen des Nations Unies, Palais des Nations, GENÈVE, Suisse.**

Prix: U.S. $1.50 (ou l'équivalent en monnaie du pays)