Zeitschrift: Domaine public
Herausgeber: Domaine public
Band: 43 (2006)
Heft: 1686

Artikel: Cohésion européenne : le "cadeau" suisse n'est pas somptueux
Autor: Tille, Albert / Delley, Jean-Daniel
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1008991

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 15.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Le «cadeau» suisse n'est pas somptueux

La Suisse va débourser un milliard en cinq ans pour aider au décollage des dix nouveaux membres de l'Union. C'est quatre fois moins que l'effort consenti par le reste de l'Europe.

Le Traité de Rome de 1957, fondateur de l'Europe de Bruxelles, fait de la réduction des écarts entre les différentes régions un objectif prioritaire. Chaque pays, selon ses moyens, participe financièrement à des fonds structurels destinés au développement des régions les moins prospères. Il ne s'agit pas d'une pure solidarité vertueuse, mais d'un calcul économique à long terme. Tout le monde y gagne. Les régions assistées, devenues plus prospères, deviennent des partenaires économiques intéressants pour les donateurs. L'aide régionale gagne en importance avec l'adhésion des pays moins prospères de l'Europe du sud. Dès 1986 le «Grand marché» se met en place. Les personnes les capitaux, les marchandises et les services doivent circuler librement. Pour assurer la cohésion de ce marché unique, la politique régionale doit s'intensifier. A côté des fonds structurels existants, Bruxelles crée alors un «fonds de cohésion» destinés aux quatre pays les moins riches, l'Irlande, l'Espagne, le Portugal et la Grèce. Le fonds finance les infrastructures déficientes dans les transports routiers et ferroviaires, les télécommunications, et la protection de l'environnement.

Parallèlement à la liberté, la cohésion est désormais le maître mot de la stratégie européenne. La politique de cohésion, au sens large, recouvre l'ensemble de la politique visant à réduire les disparités régionales. Elle correspond à 0,4 % du PIB de l'Union et absorbe plus d'un tiers du budget communautaire. Il n'est pas étonnant, dès lors, que Bruxelles demande aux pays tiers qui profitent de l'accès au «Grand marché» de participer à l'effort de cohésion assurant le bon fonctionnement dudit marché. La Suisse a échappé à cette exigence par son refus, en 1992, d'adhérer à l'Espace économique européen.

Le renforcement de la collaboration entre la Suisse et l'Europe ainsi que l'adhésion, en 2004, de dix nouveaux membres ont changé la donne. Pour conclure les bilatérales, Bruxelles demande à Berne de payer son accès facilité au «Grand marché» par une contribution de solidarité. En s'alignant sur l'effort de cohésion consenti en moyenne par les pays de l'Union - 4 % du PIB - la Suisse devrait payer, en gros, 1,7 milliard de francs par an. Bruxelles ne peut exiger la totalité de cette somme à un pays non-membre. Berne refuse d'ailleurs le principe même de participer à la politique de cohésion, mais consent un geste volontaire en faveur des seuls nouveaux membres de l'Union. Leur écart de développement est béant et la Suisse accepte l'idée de venir en aide à ces pays. Membres de l'Union, ils s'enrichiront, deviendront de meilleurs clients et offriront de meilleures garanties aux investissements. Ces prochaines années, l'Union consacrera à la cohésion en faveur des dix nouveaux membres l'équivalent de 15 milliards de francs suisses par an. La Suisse versera de son côté 200 millions. Rapporté aux montants respectifs des PIB, c'est environ quatre fois moins que la contribution moyenne des pays membres. L'UDC et autres nationalistes estiment que c'est trop. Ils acceptent que notre économie profite des avantages du «Grand marché». Mais ils voudraient que ce soit gratuit. *at*

Libéralisation: la théorie à l'épreuve du consommateur

Comment s'y retrouver dans ce dialogue de sourds qui voit s'affronter dévots du marché et thuriféraires du service public étatique? Les uns nous font miroiter une efficience accrue, un gain de qualité et des tarifs à la baisse, fruits de la concurrence. Les autres nous promettent la pérennité de services accessibles à tous et démocratiquement contrôlés. Bref chacune des chapelles veut faire le bonheur des consommateurs.

Précisément, ces consommateurs, comment s'en sortent-ils dans un marché ouvert? Matthias Finger, spécialiste des entreprises de réseau, nous propose dans son dernier bulletin d'information (*http://newsletter.epfl.ch/mir*) quelques pistes pour sortir de ce face-à-face stérile.

Face à un monopole, le consommateur est pratiquement privé de pouvoir. La libéralisation d'un marché doit précisément lui restituer des possibilités de choix. En effet, plusieurs opérateurs en situation de concurrence vont tenter de séduire le consommateur par la quantité, la qualité et le prix de l'offre. Cette approche reste très superficielle, nous rappelle Matthias Finger. Rien ne garantit à terme la diversité de l'offre qui s'amenuise par concentration des entreprises actives sur le marché. Seuls des développements technologiques sont susceptibles de garantir durablement la concurrence. Concrètement ces développements se traduisent par la multiplication des canaux de distribution ou par l'accès de tiers au réseau de l'ex-monopoleur.

Dans le secteur des télécommunications, ce scénario - ouverture du marché appuyée par des changements technologiques - a bien fonctionné et a sans conteste profité aux consommateurs. Il semble également jouer pour la distribution des colis, dans un moindre degré pour l'électricité, le gaz et le transport aérien. Mais, selon Matthias Finger, les consommateurs ne doivent pas s'attendre à des merveilles dans les secteurs du rail et de l'eau. *jd*