Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 36 (1956)
Heft: 11

Artikel: L'Union française et l'Europe
Autor: Aron, Raymond
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-887776

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: 01.07.2025

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

L'Union française et l'Europe

par Raymond Aron

professeur à La Sorbonne
et rédacteur économique du « Figaro »

Nous sommes heureux de reproduire ici les grandes lignes du brillant exposé qu'a présenté M. Raymond Aron, devant les membres de notre compagnie réunis, le 18 octobre 1956, au Pavillon Dauphine. Cette conférence était la première du cycle organisé par notre Chambre de commerce sur « l'unification économique de l'Europe ».

La notion d'unité ou d'intégration européenne est devenue équivoque à force d'être évoquée dans tous les discours dominicaux. Aussi le but de cette conférence ne sera-t-il pas de suggérer des idées originales — peut-être n'est-ce pas possible — mais d'apporter un peu de clarté dans la confusion.

Quelles que soient les limites de l'Europe, qu'il s'agisse de l'Europe à six, à sept ou à seize, l'idée de l'unité européenne est politique avant d'être économique. C'est le sentiment d'une menace soviétique, la conscience aiguë d'une disproportion entre les ressources de chaque nation du vieux continent et les ressources des États-Unis, qui suscite l'espoir de créer une unité nouvelle, qui serait à l'échelle des Grands du XXe siècle. Même ceux qui n'emploient que des arguments économiques pour justifier l'unité européenne impliquent que celle-ci est politiquement désirable, puisque le jour où le marché commun serait réalisé, les États nationaux auraient en fait perdu la souveraineté sur l'organisation de leur économie.

Un espace économique est dit intégré ou unifié, lorsqu'à l'intérieur de celui-ci, les mouvements de biens, de personnes et de capitaux y sont aussi libres qu'ils le sont à l'intérieur des États actuels. L'espace des États-Unis est intégré, puisque ouvriers et capitaux circulent sans entraves de la côte est à la côte ouest.

On pourrait imaginer que le libre échange intégral entre les États nationaux aboutirait, finalement, à l'équivalent de l'intégration ou de l'unification. En théorie, il en serait bien ainsi, mais, au XXe siècle, ce libre échange intégral est exclu. Les mesures de libération des échanges, les abaissements de droits de douane sont toujours révocables. Les producteurs font une différence fondamentale entre les débouchés intérieurs, relativement assurés, et les débouchés extérieurs, toujours précaires. Les interventions de l'État dans la vie économique, primes, subventions, fiscalité, rendent impossible un libre échange intégral entre États qui ne renoncent à aucune parcelle de leur souveraineté économique. D'où un curieux paradoxe de la situation présente : on réclame le plus parce que l'on ne peut pas atteindre le moins, on rêve de marché commun parce que le libre échange est inaccessible.

Le marché commun suppose la suppression non pas seulement des contingents mais des droits de douane dans les échanges à l'intérieur de l'espace considéré. Une zone de libre échange suppose cette même supression mais s'accommode du maintien de tarifs douaniers particuliers à l'égard des pays tiers, alors que le marché commun implique un tarif unique, aux limites communes de l'unité nouvelle.

On fait valoir en faveur du marché commun trois arguments principaux. Plus l'unité économique est large, plus elle permet la spécialisation, source d'enrichissement. Le marché commun imposera une concurrence plus vive et, par suite, contribuera aux progrès de la productivité; certaines industries, qui exigent d'énormes investissements, ne peuvent se développer que dans les marchés plus vastes que ceux des États nationaux.

Les avantages du marché commun ne sont pas sérieusement mis en doute, mais les adversaires, clandestins ou avoués, du marché commun font valoir, eux aussi,

trois objections. Étant admis que de grands marchés sont souhaitables, quels sacrifices imposerait le passage de la structure actuelle au marché commun? Les profits de celui-ci se répartissent inégalement : ni le sud de l'Italie, ni le sud des États-Unis n'ont bénéficié du marché commun italien ou américain. Quelles régions seraient frappées par l'effet du marché commun et quelles mesures seraient prises pour les protéger? Enfin, le marché commun suppose un désaisissement des États nationaux, sans que l'on puisse même mesurer à l'avance jusqu'où irait le transfert des souverainetés à une autorité européenne.

De manière générale, la discussion ne se déroule pas entre partisans et adversaires du marché commun, elle a pour objet les conditions nécessaires à la réalisation de celui-ci. Les conditions nécessaires sont, en théorie, simples et claires : la concurrence doit être honnête. Mais, pratiquement, il est difficile de s'entendre sur les règles de l'honnête concurrence. En quels cas les différences de législation sociales et fiscales créent-elles des disparités de prix qu'il importe de résorber avant de mettre les économies nationales en communication? Il ne sera pas possible d'analyser à fond les difficultés techniques, mais il sera indispensable d'en faire comprendre l'acuité. Le marché commun du charbon et de l'acier représentait un cas particulier, où la protection géographique était telle que la concurrence n'inspirait pas de craintes excessives.

Les négociations sur le marché commun qui se déroulent aujourd'hui sont loin d'être achevées et même un aboutissement des négociations entre experts ne supprimerait pas l'incertitude relative à la ratification parlementaire en France. Les réticences françaises sont, en effet, spécialement accentuées pour trois raisons. Le taux de la monnaie et le niveau des prix ne sont guère compatibles avec l'entrée dans un marché commun. Les dirigeants français considèrent que les particularités de notre législation sociale et fiscale mettent de nombreuses industries françaises en état d'infériorité. Ils subordonnent l'acceptation du marché commun à une harmonisation législative, qui est aussi complexe en théorie qu'en pratique. L'Union française, enfin, crée un problème, dont aucun des cinq autres pays ne connaît l'équivalent.

Les prix de multiples marchandises à l'intérieur de l'Union française sont supérieurs aux cours mondiaux, aussi bien ceux des marchandises vendues par la France à l'Union française que ceux des marchandises vendues par l'Union à la Métropole. Ces cours artificiels handicapent certaines industries nationales et élèvent un obstacle sur la voie pourtant inévitable de la participation des territoires d'outre-mer au marché commun. Les centaines de milliards que la France investit chaque année en dehors de la métropole constituent une lourde charge, ils réduisent d'autant les investissements métropolitains. Un pays qui investit moins risque de progresser moins vite en fait de production et de productivité. Enfin, ce serait un marché de dupes pour la France de continuer à porter seule la charge des investissements en Afrique, tout en accordant des droits égaux à ses partenaires européens. Ajoutons que l'incertitude politique sur le sort des territoires d'Afrique s'ajoute aux difficultés techniques de l'intégration de l'Union française dans le marché commun.

L'exposé n'aboutit pas à des conclusions catégoriques, pessimistes ou optimistes. Le marché commun européen est, à coup sûr, souhaitable, il répond à la logique de l'évolution économique, mais il serait dangereux pour la cause même que l'on défend d'en méconnaître les immenses difficultés et d'oublier la lenteur inévitable de transformations aussi profondes.

A l'issue du cycle de conférences consacrées à l'unification économique de l'Europe, nous publierons une plaquette qui réunira les textes intégraux des exposés des sept orateurs et qui sera mise en souscription.

D'autre part, nous enregistrons les exposés sur bande magnétique : il serait possible de les retranscrire sur disques microsillons ; les personnes que ce projet intéresserait sont priées de s'inscrire auprès de notre Chambre de commerce.