

Il reste beaucoup à faire...

Autor(en): **White, Wyndham**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **47 (1967)**

Heft 4: **Kennedy Round**

PDF erstellt am: **28.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-887894>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

IL RESTE

BEAUCOUP A FAIRE...

par

Eric WYNDHAM WHITE



L'heureuse issue des Négociations commerciales Kennedy, à la fin du mois de juin, a été l'une des plus importantes réalisations de la coopération internationale au vingtième siècle. Elle démontre clairement les avantages que l'approche libérale et multilatérale du commerce mondial, qui est le fondement de l'Accord général, peut apporter à l'économie, tant sur le plan national que sur le plan international.

Dans leurs grandes lignes, les Négociations Kennedy ont cerné les principaux problèmes économiques et commerciaux de notre temps. Elles ont porté à la fois sur les produits agricoles et les produits industriels, sur les obstacles tarifaires et les entraves paratarifaires et non tarifaires. Elles ont fait une place particulière aux problèmes commerciaux du tiers monde en voie de développement. Elles ont fourni un cadre à l'intérieur duquel les groupements régionaux peuvent continuer de participer au mouvement vers l'intégration de l'économie mondiale. Elles ont rendu possibles des négociations entre pays à systèmes commerciaux et économiques différents.

Par leur nature, les négociations ont eu une portée bien plus grande que toutes les précédentes tentatives de ce genre. Aucune des négociations commerciales antérieures n'avait groupé autant de pays. Jamais auparavant les questions discutées n'avaient été aussi variées et aussi complexes. Et jamais encore les résultats n'avaient eu une telle ampleur.

Les pages qui suivent feront apparaître la portée et l'importance de ces résultats. Mon propos n'est pas ici de m'étendre sur les détails. Mais, quelle que soit la façon dont on les juge, les fruits du succès sont substantiels, en particulier dans le secteur de l'industrie.

Cependant, si la communauté commerçante internationale est fondée à se féliciter des réalisations qu'ont permises les Négociations Kennedy, nous devons être conscients de certaines lacunes importantes dans les résultats obtenus. Bien des choses n'ont pas été faites ou sont demeurées inachevées, et il reste encore beaucoup à faire. Cette observation s'applique tout particulièrement au secteur agricole, où la modicité des progrès accomplis est décevante et où nous continuons de nous heurter à des problèmes insolubles qui tiennent à des causes profondes et que nous devons régler.

De surcroît, il faut compter avec le danger de voir réapparaître de puissantes forces protectionnistes, qui avaient été tenues en respect pendant la durée des négociations. Déjà certains milieux remettent en question les résultats obtenus à force de patience au cours des Négociations Kennedy. Nous devons être conscients de ce péril et veiller assidûment à préserver ce qui a déjà été réalisé.

Nous n'avons donc aucune raison de faire montre d'un optimisme béat. Nous devons résister à la tentation de relâcher notre vigilance après les efforts des Négociations Kennedy. Notre but doit être la libération croissante des échanges. Il faudra du temps aux gouvernements, à l'industrie et au commerce pour assimiler les résultats des négociations et s'y adapter. Ce temps devrait être judicieusement consacré à des travaux d'approche et de recherche qui permettent de réaliser de nouveaux progrès. Comme l'a bien montré l'expérience des Négociations Kennedy, une préparation minutieuse est une des conditions essentielles du succès d'une négociation.

Les Négociations Kennedy marquent une étape importante dans le processus de libération des échanges qui s'est amorcé après la guerre. A mesure que nous avançons dans cette voie, il importe que l'opinion publique soit bien informée, en particulier les milieux d'affaires, et que de vastes secteurs de l'économie soient pleinement conscients de ce qui a été fait et des possibilités qui continuent de s'offrir. Il m'est donc particulièrement agréable d'écrire cette brève introduction pour la Revue économique franco-suisse qui ne manquera pas d'apporter une importante contribution à cet égard.

Eric Wyndham White.

Eric Wyndham White,
Directeur général de l'Accord Général
sur les Tarifs Douaniers et le Commerce.



Une réunion du Kennedy Round au Palais des Nations à Genève (Photo Bianco, Genève).