

LE MARCHÉ COMMUN ET L'UNITÉ EUROPÉENNE

FIGARO

28-02-58

par Raymond ARON

LSIC

LA zone de libre-échange a mauvaise presse. Syndicats ouvriers et patronaux, partis politiques, commentateurs, rivalisent d'ardeur dans la dénonciation d'un projet que l'on attribue à une initiative anglaise et dont on soupçonne la pensée et les arrière-pensées.

Personne n'imagine que la zone de libre-échange sera approuvée demain. Aussi bien n'existe-t-il pas, pour l'instant, de texte du traité. Les négociations en sont encore à une phase préliminaire (un article ci-contre fait le point de ces négociations). Aussi, me paraît-il raisonnable de ne pas prendre, dès maintenant, une position catégorique.

La diplomatie française ne peut pas se déclarer hostile, par principe et définitivement, à une organisation qui rétablirait une certaine unité entre les Six et les autres pays d'Europe qui participent à l'O.E.C.E. Cette hostilité serait diplomatiquement maladroite et même dangereuse.

1) Nos partenaires du Marché commun ne sont pas, au même degré que nous, opposés au libre-échange dans un cadre élargi. Ils ont fait beaucoup de concessions à nos thèses pour que le traité de Bruxelles soit ratifié par l'Assemblée française. Mais nous mettrions en péril cette solidarité nécessaire si nous écartions à l'avance toute entente européenne.

2) L'opinion française songe à la seule Grande-Bretagne et finit par oublier les autres pays d'Europe, Norvège, Danemark, Suède, Autriche, Suisse, Grèce, Turquie. L'application du Marché commun équivaudrait à une discrimination commerciale à l'égard de ces pays, dont certains menacent de répliquer par des représailles commerciales ou monétaires. Si le Marché commun débutait par un conflit ouvert entre les Six et le reste de l'Europe, l'alliance occidentale, déjà ébranlée, serait encore affaiblie.

3) Les Six ont besoin d'un accord de paiement qui englobe d'autres pays. Une des répliques à la discrimination commerciale pourrait être la dénonciation par certains pays (Suisse, par exemple) de l'Union européenne de paiements. Personne ne prendra à la légère une telle décision et les Six, unis, gardent de solides arguments. Il est de l'intérêt commun d'éviter une rupture.

D'un autre côté, les difficultés sautent aux yeux.

1) Jusqu'à quel point les certificats d'origine permettent-ils d'éviter les détournements de trafic et de combiner la liberté de circulation à l'intérieur de la zone avec des droits de douane différents aux frontières de chaque pays ?

2) Jusqu'à quel point les pays de l'O.E.C.E. accepteront-ils de donner, en fait de charges sociales, de salaires féminins, etc., des garanties comparables à celles qui figurent dans le Marché commun ?

3) Jusqu'à quel point la politique commune en matière agricole, qui est annoncée dans le traité, mais qui n'est nullement précisée, pourra-t-elle être accordée avec celle de la Grande-Bretagne, liée au Commonwealth ?

Ces difficultés techniques, il faut bien le dire, ne sont pas décisives. Les vrais obstacles sont autrement graves.

1) Le Marché commun est un moyen économique en vue d'une fin politique, à savoir la constitution d'une unité économique et politique supérieure aux nations. Pour souder les Six en une unité nouvelle, une certaine discrimination à l'égard de l'extérieur est inévitable et indispensable.

2) Le traité de Bruxelles est, en plusieurs de ses clauses, obscur, indéterminé. Le Marché commun est un pari sur la volonté de coopération, sur la bonne foi des partenaires, sur la force des institutions communes. La France hésitera à faire le même pari en l'absence d'institutions et de volonté d'entente.

3) L'intégration que prévoit le Marché commun comportera probablement une certaine concurrence et une certaine cartellisation. À cet égard, les industriels français et allemands ne sont pas sans expérience. Une entente européenne favoriserait la concurrence pure et simple, que les producteurs français redoutent si les conditions n'en sont pas honorables (et quand le sont-elles ?).

4) Vus du continent, les industriels britanniques semblent vouloir conjuguer les bénéfices de la préférence impériale et ceux du Marché commun. Ils répliquent que le taux de la préférence impériale est faible et que les pays du continent n'accepteraient pas certaines des obligations du Commonwealth. Il se peut, mais la démonstration reste à faire.

Quelles conclusions voulons-nous tirer de ces arguments ? Les premiers tendent à convaincre l'opinion française qu'il faut chercher une issue. Les seconds s'adressent à nos amis européens et visent à dissiper l'illusion d'un parallélisme ou d'une simultanéité entre les deux entreprises. Le compromis entre les deux thèses reste à trouver. Mais on ne le trouvera pas si l'on écarte à l'avance toute entente européenne ou si l'on imagine que le Marché commun peut être appliqué sans aucune discrimination à l'égard des tiers.

Raymond ARON.