

# FRANCE: Faire l'Europe et tenir ses engagements

251  
PAR RENE LOMBARD

cf. de Lacombe

11-11-57

La France ne modifiera pas sa position fondamentale sur la zone de libre échange avant l'entrée en vigueur du Marché commun, le 1er janvier prochain. Tel est l'essentiel du message apporté jeudi par M. Couve de Murville, MM. Macmillan et Selwyn Lloyd. La thèse française n'a pas changé. Aucun des arguments développés par les experts britanniques au Foreign Office ne pouvait la modifier. Aussi bien ne doit-on pas parler d'un échec: l'échec a été consommé il y a huit jours au Château de la Muette, en dépit des efforts tenaces du meneur de jeu britannique, M. Maudling. L'accord de procédure réalisé à Paris et qui permet de poursuivre les discussions sauve les apparences, guère plus.

Il était cependant utile que M. Couve de Murville expliquât franchement la position française à ses interlocuteurs britanniques. Les partenaires de la France à l'OECE ne pouvaient être indéfiniment tenus dans l'incertitude. On le sait maintenant de manière claire, à travers les ménagements diplomatiques: la France n'est pas d'accord sur le principe même de la zone de libre échange. Elle entend réaliser le Marché commun, et le faire réussir. Le gouvernement de Gaulle est décidé à tenir tous ses engagements à cet égard, qu'ils soient d'ordre commercial, financier ou politique. Mais il repousse un accord de libre échange européen sans tarif douanier extérieur commun, et sans harmonisation des politiques économiques et sociales.

## LA FRANCE N'A PAS VARIÉ

On dit que la France, qui a laissé longtemps ses partenaires dans l'incertitude, revient maintenant en arrière, et qu'elle aurait souscrit pleinement au principe même d'une zone de libre échange. On le conteste à Paris. Le Conseil de l'OECE avait décidé, le 17 octobre 1957, d'établir une zone de libre échange, qui comprendrait tous les membres de l'organisation, associerait sur une base multilatérale la Communauté économique des Six et les onze autres partenaires de l'OECE et prendrait effet parallèlement au traité de Rome. La résolution avait été prise à l'unanimité. Mais le délégué de la France avait fait d'expresses réserves sur la valeur de son engagement, et pour une bonne raison, il ne représentait qu'un gouvernement expédiant les affaires courantes. C'était au moment où M. Antoine Pinay allait solliciter vainement l'investiture de l'Assemblée nationale. M. Bourguès-Maunoury était tombé. Et l'heure de M. Félix Gaillard n'était pas encore venue. Le OUI de la France à la zone de libre échange n'avait été donné que pour la forme et du bout des lèvres.

La décision de l'OECE était donc ambiguë; car depuis longtemps déjà il n'échappait à personne que la situation particulière de la France était l'obstacle numéro un à la réalisation d'une zone de libre échange. Depuis lors, la France a changé deux fois de gouvernement. Elle a frisé la révolution. Sa crise des paiements extérieurs s'est aggravée, puis améliorée, mais sans qu'on puisse affirmer qu'elle soit pour longtemps surmontée. Les engagements outre-mer, la guerre d'Algérie pèsent sur la situation financière et sur le règlement du problème des devises. Le gouvernement veut honorer tous les engagements de ses prédécesseurs et il est prêt à « faire l'Europe » (en tout cas la « petite »); mais il ne veut pas souscrire à des engagements nouveaux, sans avoir la certitude de pouvoir les tenir sans risques majeurs.

## LE PATRONAT DIT NON

Les milieux de l'industrie, en tous cas, n'ont jamais varié. Ils ont maintenu durant deux années, à l'égard de l'idée britannique d'une zone de libre échange, un ton d'hostilité soutenu. Le Conseil national du patronat français a mené une campagne systématique contre cette zone qui devait être pour la Grande-Bretagne le cheval de Troie au sein du Marché commun. Le patronat français évitait de s'en prendre aux autres partenaires petits et moyens de l'OECE, mais réservait toutes ses flèches aux Anglais qui cherchaient à ériger l'Europe des Six, par l'introduction d'un libéralisme mercantile et manchestérien. Les industriels français le répètent aujourd'hui comme hier: l'économie française n'est pas en état d'affronter la zone de

libre échange, telle que la conçoivent les Anglais. Ils ne voient pas pourquoi ils devraient offrir de substantiels avantages tarifaires aux industriels britanniques, alors qu'ils ne pourraient pas bénéficier de facilités équivalentes au sein du Commonwealth. La Grande-Bretagne maintient ses préférences impériales; et les Français ne voient pas en quoi elles sont moins critiquables que les engagements réciproques des Six au sein du Marché commun.

Et l'on dit aux Anglais: « Si vous voulez bénéficier des avantages du Marché commun, acceptez-en aussi les obligations! Pour les Six, les mesures de désarmement douanier sont un élément de l'unification économique et politique. Il faut les concevoir dans ce cadre, qui prévoit toute une harmonisation économique et sociale. L'industrie française s'estime handicapée par une fiscalité et des charges sociales écrasantes. Elle ne veut pas d'une concurrence accrue sans garanties équivalentes. Elle fait bloc, et s'insurge contre le double accès préférentiel, au Marché commun et à celui du Commonwealth, que donneraient aux industries anglaises de grande série les projets de M. Maudling. La zone, dit-on, serait déséquilibrée, si chacun conservait son tarif douanier extérieur particulier: l'Angleterre pourrait abaisser ses tarifs, au gré de sa politique commerciale, et rendre inopérantes les règles destinées à éviter les détournements de trafic, au grand dam des industries continentales.

## LES BASES D'UN COMPROMIS

On se rend bien compte pourtant, dans les milieux de l'industrie, qu'il faut « faire quelque chose » et éviter d'entrer en conflit direct avec les Anglais, et en même temps avec les Autrichiens, les Scandinaves et les Suisses. M. Georges Villiers a

son petit plan de compromis dans sa poche. On s'en est inspiré à l'Hôtel Matignon et au Quai d'Orsay. Il est fort simple: il s'agit d'accorder aux Onze, selon leurs besoins particuliers, des contingents tarifaires limitant ou compensant les effets discriminatoires les plus importants qu'aura pour eux l'entrée en vigueur du Marché commun.

C'est donc toujours l'idée d'une négociation « secteur par secteur ». En outre, l'idéal pour la France serait de négocier séparément avec chacun des Onze. C'est la thèse initiale du patronat, qui cherche à convaincre les négociateurs continentaux de ne pas lier leur sort à celui de la perfide Albion. Dans les milieux officiels, on ne se fait cependant pas grande illusion sur les chances politiques de ces appels du pied à la Suisse et à la Scandinavie. On se rend bien compte que la solidarité née des expériences et des succès de l'OECE subsiste et que si elle était battue en brèche, ce serait sans profit pour personne. Il existe, dans le cadre de l'OECE, bien des possibilités de négocier encore en commun, ou en tout cas en groupe, et d'éviter une grave division de l'Europe.

Les diplomates français ne paraissent pas entièrement à l'aise vis-à-vis de leurs collègues des Six, et surtout des Allemands beaucoup plus conciliants pour les Onze. Tenant les clés de la négociation, ils ne les lâcheront pourtant pas sans garanties. A la nouvelle réunion du comité Maudling, les 13 et 14 novembre prochain, la lutte autour de la conception même de la zone de libre échange (s'il est encore permis d'employer le mot) sera serrée et sans doute décisive.

Sur le plan politique, une chose est certaine: la France n'est pas disposée à lier le sort de la zone de libre échange à celui de l'Alliance atlantique, comme une partie de l'opinion britannique en brandit la menace. On ne se prêterait pas à Paris à un marchandage, qui consisterait à céder sur la zone de libre échange, en compensation d'avantages de prestige à l'OTAN, dans le sens des responsabilités plus grandes revendiquées par le général de Gaulle. Quant aux menaces de représailles, on dit d'emblée qu'elles vont à l'encontre et qu'il est inutile, à Londres comme ailleurs, de faire la grosse voix.

R. L.