

Note de Pierre Uri sur la dimension des économies nationales dans un marché commun (30 juillet 1957)

Légende: Le 30 juillet 1957, Pierre Uri, directeur de la division "Économie générale" à la Haute Autorité de la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA), rédige une note dans laquelle il examine les conditions auxquelles un marché commun doit satisfaire pour favoriser le développement économique des pays participants compte tenu de leur dimension.

Source: Archives historiques de l'Union européenne, Florence, Villa Il Poggiolo. Dépôts, DEP. Pierre Uri, PU. PU47.

Copyright: Tous droits réservés

URL:
http://www.cvce.eu/obj/note_de_pierre_uri_sur_la_dimension_des_economies_nationales_dans_un_marche_commun_30_juillet_1957-fr-c6678984-50ee-4a88-bbf8-3fc8132dd2do.html

Date de dernière mise à jour: 05/11/2015



Luxembourg, le 30 juillet 1957

Note succincte sur la dimension des économies et la voie du Marché commun

Il va de soi que la seule dimension, en étendue ou en population, d'un marché commun n'est pas décisive. Parmi les pays au niveau de vie le plus bas se trouvent les deux les plus peuplés : l'Inde et la Chine.

L'excès même de la population en est la cause, mais il aurait les mêmes conséquences si les régions en jeu étaient réparties entre unités politiques distinctes.

On remarque que dans l'échelle des pays rangés par niveau de vie décroissant, si les États-Unis viennent en tête, ils sont suivis par une série de petites nations, en acceptant la ligne de démarcation de 10 millions d'habitants proposée par Simon Kuznetz. A suivre son analyse, ce n'est pas un paradoxe si dans cette liste de tête ne se situe qu'un grand pays de population moyenne, la Grande-Bretagne : encore s'agit-il d'un pays ayant un système très particulier, puisqu'il a renoncé à une partie de son autonomie alimentaire, grâce aux liens réguliers et sûrs avec le Commonwealth.

Je poserai volontiers en thèse que, toutes choses égales d'ailleurs, les pays dont le développement est le plus freiné par leur dimension sont ceux de l'ordre de grandeur des grands pays européens, c'est-à-dire de 40 à 60 millions d'habitants.

Il y a à cela au moins quatre séries de raisons qui peuvent se tirer de l'analyse de Simon Kuznetz :

1. Sur un territoire plus étendu, il devient plus improbable que toutes les régions soient également riches. Les grands pays ont leurs régions sous-développées qui laissent une part d'autant plus grande des charges communes aux régions plus favorisées. Par exemple, et sans mentionner le problème du Sud de l'Italie, on peut observer que le Nord de la France a des analogies frappantes avec la Belgique (rendements agricoles, ressources minières, concentrations industrielles, concentrations urbaines), mais la France a d'importantes régions fortement montagneuses, ou d'un développement économique plus lent.
2. Les économies des pays en cause sont beaucoup moins spécialisées que les économies des plus petits pays, sans pourtant offrir dans tous les domaines des marchés suffisamment étendus pour concilier la dimension optima des entreprises avec le maintien de la concurrence. Le marché est assez grand pour limiter la dépendance au marché international et, par conséquent, pour en écarter la concurrence et les disciplines.
3. La cohésion nationale interne est plus faible que dans les plus petits pays et, par suite, la politique est hésitante à faire les choix qui s'imposent dans l'intérêt commun; elle essaie de ménager à la fois toutes les régions et tous les groupes, en retardant de ce fait les changements de structure nécessaires au progrès de la productivité. L'opposition est claire, par exemple, entre la politique agricole française et la politique agricole danoise ou néerlandaise.
4. Ces pays ont les charges des grandes nations, par exemple dans le domaine militaire ou dans celui de la recherche, sans que les dépenses plus que proportionnelles à celles de plus grands pays atteignent le seuil effectivement utile, ou une application assez étendue pour en assurer le meilleur rendement.

Ce n'est pas à dire que la solution de la petite nation serait préférable dans les mêmes régions. Les petites nations n'atteignent le haut niveau de vie, que certains connaissent, qu'à l'ombre des grands pays qui leur assurent, suivant les cas, leur protection militaire, leurs approvisionnements essentiels, leurs débouchés les plus profitables, ou même en provenance desquels se produit un afflux de capitaux, soit à intention productive, soit simplement fugitifs, et qui représente une contribution proportionnellement importante au développement des ressources dans un petit pays.

Il convient de regarder de près les conditions auxquelles un marché commun doit satisfaire pour compenser les désavantages d'une dimension anti-économique des pays, en particulier avoisinant les 50 millions d'habitants.

La conséquence doit être l'acceptation, sinon d'une certitude, au moins d'un risque de dépendance plus grande à d'autres pays pour les approvisionnements et pour les débouchés, et des changements de structure comportant soit des réductions absolues de certaines activités, soit au moins de développement non proportionnel. Il faut donc voir clairement les conditions sans lesquelles cette solution a peu de chances d'être acceptée et même d'être efficace.

A. La première condition est une sécurité dans les approvisionnements ou les débouchés. Elle signifie qu'il n'y a pas unilatéralement de restrictions d'entrée ou de sortie; que pour les matières premières essentielles, une procédure de répartition en commun doit être mise au point pour le cas de pénurie; que les approvisionnements ne risquent pas d'être obtenus contre des doubles prix.

B. Les modifications d'emploi ou d'activité doivent trouver leur compensation dans la possibilité d'aller bénéficier dans un autre pays du Marché commun des conditions plus favorables à l'activité qu'on exerçait. C'est dire que la contre-partie de la libération intégrale des échanges de marchandises est la libération des prestations de service, le droit de libre établissement et la liberté des mouvements de la main-d'œuvre.

En outre, comme on accepte plus facilement les effets de la concurrence interne que de la concurrence extérieure, contre laquelle les règles d'une union douanière suppriment les moyens de défense, il est sage de prévoir des sécurités supplémentaires pour les travailleurs et une solidarité dans les dépenses affectées à leur réemploi productif.

C. La concurrence élargie ne doit pas se trouver faussée soit par des accords entre les entreprises, soit par les aides des gouvernements, soit tout simplement par des distorsions résultant des disparités dans les législations fiscales ou sociales. Bien entendu, cette condition ne comporte ni l'exigence d'une suppression de toutes ces aides, quel que soit leur effet ou leur intention, ni l'exigence d'une harmonisation générale de toutes les législations : il s'agit d'écarter certaines distorsions spécifiques, qui risqueraient d'avantager ou de désavantager, sans relation à leurs conditions réelles de production, telles industries de tel ou tel pays.

D. Si l'affaire est bien conduite, elle doit permettre de rendre moins aigus les risques de difficultés dans la balance de paiements, qui présentent périodiquement le frein le plus sérieux à l'expansion.

Sur ce point, le type d'union douanière et les dispositions en jeu ont une importance capitale. On peut concevoir des systèmes fondés sur une simple suppression des obstacles et une libération des paiements qui auraient rapidement pour effet d'aligner les économies en cause sur la plus déflationniste ou la moins expansionniste. Il s'agit d'arriver autant que possible à des rythmes de développement comparables, permettant à chacun des pays membres de garder l'équilibre de sa balance. Le jeu de certains crédits permet à la fois de compenser et d'éliminer les décalages.

E – La cohésion de la zone – politiquement et économiquement – risque d'être en danger, s'il se produit des développements cumulatifs accroissant l'écart dans le niveau de production des différentes régions qui la composent. Il peut être nécessaire de prévoir des moyens spéciaux de financement adaptés à certains investissements de base très productifs sans être directement rentables, des facilités particulières pour compenser les déséconomies externes dont souffrent initialement les entreprises s'installant dans certaines régions. Sans que ce soit directement l'objet de ces moyens financiers, ils auront souvent pour effet de faciliter l'équilibre de la balance des paiements des pays qui doivent rattraper leur retard par un processus de développement rapide.

Sous ces conditions, l'effet fondamental du Marché commun en faveur du développement sera moins la dimension même du marché que

- les incitations qu'il donne (ce que je ne fais pas, un autre le fera !)

- l'impossibilité de certaines pratiques malthusiennes

(si je réduis mon activité au bénéfice des entreprises marginales et de la rente que leur existence m'assure, je risque d'être en moins bonne condition de concurrence vis-à-vis des entreprises extérieures contre lesquelles je cesse d'être protégé);

- l'impossibilité de certaines politiques anti-économiques

(conservation de toutes les activités, faveurs aux types d'entreprises les moins productifs, accroissement des charges sans rapport avec la productivité).