

# COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

SEC(72) 2601 final

Bruxelles, le 24 juillet 1972

## PREMIÈRE COMMUNICATION DE LA COMMISSION AU CONSEIL

sur l'état d'ouverture des marchés publics et des marchés des entreprises  
chargés d'un service d'intérêt économique général en ce qui concerne les  
fournitures

TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
I. Introduction	1
A. Rappel des obligations découlant du Traité et du droit dérivé	1
1. Marchés publics de travaux	1
2. Marchés publics de fournitures	2
B. Données économiques du problème	4
II. Les marchés classiques de fournitures courantes	10
III. Les biens d'équipement et de technologie avancée achetés par les pouvoirs publics et les entreprises publiques ou privées chargées de la gestion de services économiques d'intérêt général	12
A. Equipements qui font l'objet d'échanges importants	12
1. Machines-outils et instruments de mesure	12
2. Instrumentation électromédicale et à rayons X	13
B. Equipements pour lesquels l'industrie communautaire ne répond pas encore à une part importante des besoins de la Communauté	15
1. Informatique	16
2. Aéronautique civile	22
C. Equipements des centrales électriques classiques et nucléaires	24
D. Equipements pour lesquels il existe à la fois un problème d'ouverture des marchés et de définition des besoins et des techniques d'avenir	31
1. Matériel de chemin de fer	31
2. Equipements de télécommunications	36
3. Equipements d'infrastructure technique pour aérodrômes	44
IV. Conclusions	47

## Introduction

Le présent rapport sur l'état d'ouverture des marchés publics et des marchés des entreprises chargées d'un service d'intérêt économique général en ce qui concerne les fournitures constitue une première réponse aux demandes formulées par différentes délégations lors des discussions tenues récemment dans les instances du Conseil, sur la politique industrielle de la Communauté. Il doit être considéré comme le premier des rapports périodiques que la Commission s'est engagée à présenter sur ce sujet, dans le Mémorandum sur la politique industrielle de mars 1970.

Le présent rapport comporte l'analyse factuelle de la situation à partir des données statistiques disponibles et des contacts que les services de la Commission ont eus avec les principaux intéressés : administrations nationales, entreprises chargées de la gestion d'un service d'intérêt économique général et producteurs de biens d'équipement notamment.

Ces données reflètent une situation qui, dans l'ensemble, est encore loin d'être satisfaisante, malgré les obligations auxquelles sont soumis les Etats membres et les entreprises chargées d'un service d'intérêt économique général en vertu des Traités européens et du droit dérivé.

Dans la mesure où le cloisonnement actuel des marchés publics ou quasi-publics dans un nombre important de domaines subsistera par suite de mesures nationales ou de comportements de fait contraires au droit communautaire, la Commission ne pourra rester inactive et sera obligée de recourir aux moyens juridiques à sa disposition.

### A. Rappel des obligations découlant du Traité et du droit dérivé

#### 1. Marchés publics de travaux

En ce qui concerne ces marchés - qui ne font pas l'objet de la présente note - la directive du Conseil 71/304/CEE du 26.7.1971, fondée sur les dispositions des articles 54 § 2 et 63 § 2, a prescrit la suppression des restrictions résiduelles à la libre prestation des services. A la même date, le Conseil a adopté la directive 71/305/CEE, fondée sur les dispositions des art. 57 § 2, 66 et 100, portant coordination des procédures de passation des marchés.

Ces deux directives entreront en application au début du mois d'août 1972; d'après les renseignements dont disposent les Services de la Commission, les Etats membres prennent les dispositions nécessaires à cet effet. Ces directives seront appliquées par les nouveaux membres de la Communauté à partir du mois d'août 1973. Il est également à rappeler que par une décision du Conseil a été institué, auprès de la Commission, un Comité consultatif appelé à examiner les problèmes soulevés par l'application des directives citées.

## 2. Marchés publics de fournitures <sup>(1)</sup>

a) Pour ces marchés peuvent exister des dispositions législatives, réglementaires et administratives et surtout des pratiques administratives ou encore des "incitations" ou des comportements qui excluent les fournitures des produits importés ou réservent totalement ou partiellement les fournitures aux produits nationaux ou leur accordent une préférence. Ces mesures font obstacle aux importations soit qu'elles prennent la forme d'interventions dirigées contre les importations, soit qu'elles consistent en des réservations et préférences en faveur des produits nationaux. Elles sont, dès lors, à qualifier de mesures d'effet équivalant à des restrictions quantitatives aux importations et, relevant des dispositions des art. 30 et suivants, sont interdites entre les Etats membres.

En application des dispositions de l'art. 33, par. 7, la Commission a adopté, le 17.12.1969, la directive 70/32/CEE <sup>(2)</sup> visant à la suppression des mesures de l'espèce qui existaient à l'entrée en vigueur du Traité (celles qui auraient été introduites après cette date étant déjà contraires au standstill de l'art. 31).

D'une manière positive, une telle suppression implique l'application des mêmes critères objectifs aux produits nationaux et aux produits importés des autres Etats membres, à savoir notamment la possibilité pour les fournisseurs des autres Etats membres de soumissionner aux mêmes conditions que les fournisseurs nationaux et d'être choisis sur la base des mêmes critères objectifs, indépendamment de toute autre considération.

---

(1) Il y a lieu également de rappeler que les dispositions de l'art. 97 du Traité CECA et de l'art. 63 du Traité Euratom sont d'application pour les produits relevant de ces deux Traités.

(2) cf. J.O. C.E. n° L 13 du 19 janvier 1970.

En d'autres termes, c'est l'égalité de traitement que le Traité requiert.

Il n'est pas sans intérêt de remarquer que les obligations ci-dessus rappelées, qui lieront également les nouveaux membres à partir du 1er janvier 1975 en vertu de l'art. 43 de l'Acte d'adhésion, ne comportent d'autres exceptions que celles prévues par le Traité lui-même. Aussi, pour les produits figurant à la liste établie par le Conseil en application du § 2 de l'art. 223 du Traité CEE, les Etats membres peuvent-ils se prévaloir des dérogations prévues à ce même article.

Dans l'accomplissement des tâches qui lui incombent en vertu du Traité, la Commission veille à ce que les mesures ci-dessus citées soient effectivement supprimées.

Par lettres en date du 23 novembre 1971, elle a rappelé aux Etats membres les obligations qui leur incombent en la matière, les invitant à lui communiquer les mesures prises en exécution de la directive pour mettre fin aux restrictions qui auraient pu subsister. Il résulte des réponses de l'Allemagne, de la Belgique, du Luxembourg et des Pays-Bas soit, que pour l'essentiel il n'existe plus de réglementations restrictives dans ces pays, soit que la situation est en voie de régularisation. A la date de la rédaction de la présente note, la France n'a pas répondu à la lettre de la Commission alors que l'Italie n'a fourni qu'une réponse provisoire.

En outre, la Commission approfondit - dans les limites de ses moyens - l'étude des réglementations et des pratiques des Etats membres afin de déceler des mesures restrictives dont elle n'aurait pas connaissance. Les plaintes des producteurs qui s'estiment lésés apportent une contribution importante et utile à l'exécution de cette tâche.

- b) L'ouverture des marchés ne saurait cependant être réalisée sur la base des seules règles de suppression. Il existe en effet des obstacles aux échanges qui ne s'analysent pas en des mesures d'effet équivalent contraires à ces règles : l'on se réfère ici aux obstacles qui découlent de la disparité des législations appliquées par les Etats membres en matière de passation de marchés publics.

Dans ces conditions, il a semblé indispensable - comme pour les marchés de travaux - de compléter l'action précitée par le recours aux dispositions de l'art. 100 du Traité.

Le 15 mars 1971, la Commission a présenté au Conseil une proposition de directive portant coordination des procédures de passation des marchés publics de fournitures. Contenant le pouvoir discrétionnaire des administrations dans des limites strictes et les astreignant au respect de règles communes, cette directive permettra d'éviter tout arbitraire dans le choix des pouvoirs adjudicateurs et de les amener à ne s'en tenir, lors de ce choix, qu'à des critères d'ordre économique. Elle comporte provisoirement des exclusions de son champ d'application : tel est notamment le cas des personnes morales de droit public qui gèrent des services de transport ainsi que des services de production, de transport et de distribution d'eau et d'énergie, la variété de leurs régimes juridiques plaçant en faveur de dispositions particulières.

La Commission ne doute pas que les travaux en vue de l'adoption de cette directive aboutiront rapidement à une décision du Conseil.

- c) Enfin, le bon fonctionnement de la Communauté implique également un comportement non discriminatoire en matière d'achat des entreprises chargées d'un service d'intérêt économique général. Ces entreprises, qui ont un statut distinct de la personnalité juridique de l'Etat, ne sont pas soumises aux réglementations rappelées ci-dessus. Elles sont cependant soumises, comme le rappelle l'art. 90, aux règles du Traité CEE. La Commission étudie actuellement les actions à entreprendre sur la base de cet article.

#### B. Données économiques du problème

Dans tous les pays de la Communauté, les marchés conclus par les pouvoirs publics et les entreprises, publiques ou privées, chargées de la gestion d'un service d'intérêt économique général pour satisfaire leurs besoins en biens et en services représentent une part importante et parfois croissante du produit intérieur brut. En France, le montant des marchés recensés par la Commission

centrale des Marchés<sup>(1)</sup> s'est élevé à 51,7 milliards de francs, soit 8 % du PIB national, en 1969. Sur ce total, 15,6 milliards de francs ou encore 2,4 du PIB ont été dépensés par les entreprises chargées d'un service d'intérêt économique général.

En Allemagne fédérale, plus de 8 % du PIB en 1969 ont été affectés, selon les comptes nationaux, aux seuls achats des pouvoirs publics à tous les niveaux.

Les chiffres correspondants donnent pour l'Italie un taux de 3,4 %, taux qui ne tient pas compte non plus des importants achats des entreprises, publiques ou privées, chargées de la gestion de services d'intérêt économique général.

En Belgique, le volume des marchés publics a atteint en 1969 le taux de 3,6 % du PIB, taux qui n'inclut pas les marchés des entreprises chargées d'un service d'intérêt économique général. Ce même pourcentage a été de 4,1 % pour les Pays-Bas.

Il résulte de ces quelques données que les marchés publics et ceux des entreprises chargées de la gestion de services d'intérêt économique général représentent actuellement entre 5 et 9 % des PIB nationaux, ce pourcentage variant notamment en fonction du volume des achats militaires. Ces chiffres suffisent à démontrer l'importance que présente l'ouverture de ces marchés. Cette constatation générale vaut encore davantage pour certains biens d'équipement, notamment de technologie avancée, qui dépendent d'une manière primordiale et parfois exclusive des commandes de l'Etat ou des entreprises chargées d'un service d'intérêt économique général.

Les informations disponibles conduisent à penser que pour certains de ces biens, le fonctionnement du marché commun n'est pas encore convenablement assuré. Les échanges de ces produits - élément d'appréciation important - demeurent en effet très modestes pour toute une gamme de produits tels que matériels de chemin de fer, équipements de télécommunications, engins de transports urbains ou encore équipements de centrales électriques.

---

(1) Il s'agit des marchés passés par l'Etat lui-même, par les collectivités régionales et locales et par les entreprises chargées de la gestion de services d'intérêt économique général tels qu'EdF, SNCF ou Air France, sans distinction de leurs régimes juridiques. Ces chiffres restent quelque peu en-deça de la réalité, les marchés des entreprises publiques et des collectivités locales d'un montant inférieur à 30.000 francs étant exclus du recensement.

Pour des produits comparables par leur valeur spécifique et leur degré d'élaboration et de technicité, les échanges sont d'une intensité différente selon que ces produits s'adressent aux "grands acheteurs" ou à une clientèle privée. Ainsi, pour le matériel de voie CECA, la part des échanges intra-CEE dans la consommation apparente est passée de 7 % en 1960 à 8 % en 1970, alors que ce même pourcentage passait de 20 à 34 % pour les profilés lourds en acier et de 14 à 21 % pour les aciers marchands. La part des échanges intra-CEE dans la consommation apparente était, en 1968, de 4 % pour le matériel roulant neuf de chemin de fer, dont seulement 1 % pour le matériel de traction, alors qu'elle atteignait dans la même année 14 % pour les machines agricoles, 17 % pour les machines-outils servant au travail des métaux et 27 % pour les appareils de levage et de manutention. Enfin, dans le domaine des télécommunications et pour cinq pays seulement, des échanges intracommunautaires d'une valeur de 44 millions de dollars sont à comparer, en 1969, à une production communautaire de 1,5 milliard de dollars, ce qui situe le taux des échanges intra-CEE à 3,5 % environ.

Si ces quelques chiffres permettent une première approximation, il n'a cependant pas été possible de cerner le problème avec toute la précision désirable. Pour la plupart des produits étudiés en effet, des données statistiques cohérentes, tant sur la production et la consommation intérieure de la Communauté que sur les achats publics ou les achats des entreprises chargées d'un service d'intérêt général, n'existent pas actuellement. La Commission espère que le concours des Etats membres lui permettra d'éliminer les lacunes et les erreurs que contient le présent rapport.

Si l'on fait abstraction des marchés de services autres que de travaux, les marchés publics ou d'intérêt général se répartissent en quatre grandes catégories qui se recoupent partiellement, à savoir :

- les marchés publics de travaux, dont la valeur peut être estimée à 40 % en moyenne du total des marchés;

- les marchés militaires, dont l'incidence est considérable. En France, sur l'ensemble des marchés recensés par la Commission centrale de Marchés pour 1969, 26 % en valeur étaient constitués par des marchés militaires<sup>(1)</sup>.

---

(1) ce pourcentage passe à 56 % si l'on considère les seuls marchés de l'Etat.



Bien que des chiffres analogues ne soient pas disponibles, ces pourcentages devraient également être importants dans les autres pays de la Communauté.

Une partie des marchés militaires est concentrée sur certains secteurs de technologie avancée dont ils représentent le moteur principal (aéronautique et électronique en particulier). Il n'est pas nécessaire de souligner les avantages que présenterait également pour ces secteurs une action commune dans un cadre approprié .

- les marchés de fournitures courantes, que les données disponibles pour la France permettent d'évaluer à 15 ou 20 % du total des marchés. Bien qu'aucun renseignement du même genre n'existe pour les autres pays de la Communauté, il n'y a toutefois pas de raison de penser que la situation y soit différente.

- les marchés de biens d'équipement et de produits de technologie avancée

Pour ces marchés, les entreprises chargées de la gestion d'un service d'intérêt économique général jouent, concurremment avec les administrations publiques, un rôle très important et d'ailleurs variable d'un pays à l'autre. Ils représentent un volume très important dans l'ensemble des marchés examinés dans le présent rapport puisque, d'après une première estimation, leur part serait d'environ 30 - 40 % de l'ensemble.

A la différence de ceux qui viennent d'être mentionnés, ces marchés sont fortement concentrés sur un nombre réduit de secteurs, dont les pouvoirs publics considèrent le plus souvent l'essor comme primordial pour l'avenir industriel du pays. De plus, il s'agit en général de marchés d'une valeur unitaire élevée et liés souvent à des activités de R-D importantes.

Le présent rapport a été limité aux seuls marchés de fournitures civiles. Comme cela a déjà été signalé, les marchés militaires échappent en effet dans une large mesure aux dispositions du Traité. Pour les marchés publics de travaux, les dispositions appropriées ne sont pas encore d'application mais entreront en vigueur dès cet été.

Enfin, le présent rapport n'a pas pris en considération la situation des futurs membres de la Communauté pour lesquels, on l'a vu, le Traité et les directives prises en ce domaine ne sont pas encore d'application. Cependant, la Commission compte sur le concours de ces Etats pour réunir en temps utile les informations relatives à leurs achats publics et semi-publics.

x x  
x

Dans les pages qui précèdent, la Commission a rappelé les obligations que les Traités européens et le droit dérivé imposent aux Etats membres et aux entreprises chargées de la gestion d'un service d'intérêt économique général, en vue d'aboutir à une ouverture complète et réelle des marchés. Mais il convient de souligner que ces obligations juridiques sont au service d'objectifs économiques plus fondamentaux : assurer l'approvisionnement des administrations et des entreprises chargées de la gestion d'un service d'intérêt économique général dans les meilleures conditions de qualité et de prix, et permettre une meilleure efficacité des entreprises productrices. L'ouverture des marchés sert à la fois les intérêts des utilisateurs, des finances publiques et des entreprises.

Le cloisonnement des marchés ne permet actuellement d'atteindre qu'imparfaitement ces différents objectifs de la Communauté. Dans une économie moderne fortement diversifiée et à haut niveau technologique, aucune forme de restriction quantitative et en particulier de réservation de marché n'est susceptible d'assurer durablement le développement ni même le maintien de la production dans des conditions satisfaisantes pour la collectivité, la main-d'oeuvre employée dans les secteurs en cause et les acheteurs.

L'expérience communautaire au cours des années passées a montré que l'ouverture réciproque des marchés se traduisait par l'expansion et le dynamisme des entreprises, surtout dans les pays dont les marchés avaient été les plus protégés. La réalisation de l'union douanière entre les Six, loin de freiner le développement industriel de l'Italie et de la France, pays les plus protégés, l'a au contraire fortement accéléré, notamment dans les secteurs à haute valeur ajoutée. Cette expansion s'est traduite par des exportations directes de produits finis. Elle a aussi pris la forme de

multiples sous-traitances, fruit d'une spécialisation croissante de l'industrie communautaire, permettant une utilisation beaucoup plus rationnelle des capacités des entreprises. La perte de débouchés sur les marchés nationaux a été plus que compensée par les nouvelles possibilités qu'une meilleure spécialisation ouvrait aux entreprises dans la Communauté.

Certaines réactions de l'opinion publique ou certaines prises de position industrielles ou syndicales contre des commandes passées dans d'autres pays de la Communauté traduisent la méconnaissance de ce processus. Ceux qui militent contre la commande d'une centrale électrogène dans un autre pays de la Communauté oublient parfois que l'industrie de leur pays est devenue fournisseur de parties importantes de centrales pour l'ensemble de la Communauté. Fort heureusement, les échanges entre pays de même niveau économique ne se traduisent pas par des transferts d'emploi d'un pays à l'autre mais par une consolidation et une élévation générale des conditions d'emploi, moyennant certaines mutations qui sont inhérentes au développement lui-même.

II.

Les marchés classiques de fournitures courantes

Cette catégorie de marchés concerne une vaste gamme de produits d'usage courant, parmi lesquels on peut citer notamment :

- les produits servant au chauffage et à l'entretien des biens et bâtiments publics : charbon, gaz, produits pétroliers, produits d'entretien, matériaux de construction, peinture, etc.

- les produits alimentaires et pharmaceutiques destinés aux hôpitaux, internats, casernes, assistance publique, etc.

- les biens d'équipement courant pour écoles, administrations, laboratoires, hôpitaux, casernes, centres professionnels, etc. : mobiliers, vêtements professionnels et linge, machines de bureau, papeterie, machines-outils, voitures de service, appareillages médicaux et d'analyse ...

Ces produits, en règle générale, font l'objet d'achats aussi bien des particuliers que des administrations publiques et des autres "grands acheteurs". La pénétration des produits des autres pays de la Communauté sur un marché national et en particulier dans les marchés publics dépend d'une manière non négligeable du dynamisme commercial des entreprises et de leur représentation dans le pays en cause. Comme ces produits s'adressent à des clientèles très diverses il n'est pas possible d'isoler dans les statistiques d'échange la part des acheteurs publics. Le recueil des renseignements statistiques auprès des acheteurs publics est également rendu difficile par le nombre très élevé de ces derniers pour ce type de produits. En effet, les fournitures courantes font en général l'objet de commandes limitées en valeur, passées par une multitude d'instances nationales, régionales et locales entre lesquelles bien souvent toute concertation fait défaut. Si les commandes de grands biens d'équipement et de produits de technologie avancée émanent en général des pouvoirs centraux et d'agents économiques agissant à l'échelle nationale, les achats de matériel "courant" sont les plus importants pour les instances régionales et locales bien plus qu'à l'échelle nationale, l'origine du fournisseur prenant nettement le pas sur celle du produit.

Dans le ~~cas~~ où les statistiques sont le plus développées en ce domaine, la France, les groupes de produits qu'on peut considérer comme "banaux" (produits alimentaires, combustibles, textiles, ameublement ...) représentaient en 1969 dans l'ensemble des marchés publics de fournitures, 16 % des sommes dépensées par l'Etat et les établissements publics et administratifs, 34 % des sommes dépensées par les entreprises publiques (notamment à cause de l'incidence du poste "combustibles") mais atteignaient 70 % des dépenses pour les collectivités régionales et locales.

Les mesures et pratiques restrictives qui existent encore pour ces produits - ainsi que pour ceux repris au point 4 ci-dessus - sont appelées à disparaître, en application des dispositions du Traité et de la directive 70/32/CEE déjà mentionnée. La Commission déploie l'action nécessaire à cet effet.

D'autre part, l'adoption par le Conseil de la proposition de directive concernant la coordination des procédures de passation des marchés publics de fournitures devrait encore diminuer les risques de comportement discriminatoire dans les achats des organismes relevant de la puissance publique.

D'ores et déjà, certains bureaux d'achats centraux (Rijksinkoop-bureau aux Pays-Bas, Office central des Marchés en France) semblent adopter une attitude ouverte à l'égard des fournitures courantes importées des pays partenaires de la Communauté. D'une manière générale, il semble que pour les fournitures classiques, l'ouverture des marchés publics dans la Communauté marque des progrès.

III.

Les biens d'équipement et de technologie avancée achetés par les pouvoirs publics et les entreprises publiques ou privées chargées de la gestion de services économiques d'intérêt général

Pour ces produits également, le recueil de données chiffrées sur les échanges intracommunautaires et l'ouverture des marchés rencontre des difficultés.

Les services de la Commission n'ont pu réunir encore des données satisfaisantes sur certains produits tels que les pipelines et autres tubes, les câbles électriques ou les systèmes urbains de transport. Pour les produits étudiés dans le présent rapport, les données sont parfois incomplètes ou insuffisantes. En particulier, ces données ne peuvent tenir compte de tous les phénomènes de sous-traitance qui constituent dans certains cas une contribution importante aux échanges. La Commission estime néanmoins que les données rassemblées permettent un premier inventaire des problèmes, qui devra bien entendu être complété sur la base des informations que les Etats membres transmettront à la Commission.

Le degré d'ouverture des marchés varie semble-t-il assez sensiblement selon les produits. Il est possible de distinguer quatre types de situations :

- les équipements qui font l'objet d'échanges importants;
- les équipements pour lesquels l'industrie communautaire ne répond pas encore à une part importante des besoins;
- les équipements de centrales électriques classiques et nucléaires;
- enfin, les équipements pour lesquels il existe à la fois un problème d'ouverture des marchés et de définition des besoins et des techniques d'avenir.

A. Equipements qui font l'objet d'échanges importants

Tel paraît être le cas pour les machines-outils et les instruments de mesure. Bien qu'il n'y ait pas de statistiques disponibles pour les achats publics et ceux des autres "grands acheteurs", il ne semble pas que

la circulation de ces produits soit entravée du fait de leur origine. Les spécifications techniques et les exigences de fiabilité paraissent primer dans ces deux cas toute autre considération.

Davantage de renseignements statistiques sont disponibles pour l'instrumentation électromédicale et à rayons X. Il s'agit de produits qui s'adressent dans une large mesure à une clientèle publique ou parapublique.

Le marché des instruments électromédicaux dans la Communauté a été estimé pour 1970 à 198,6 Mio \$<sup>(1)</sup>. Ce montant se décompose comme suit :

- 49 % pour les appareils à rayons X
- 17,5 % pour les instruments de diagnostic
- 6,5 % pour les instruments de surveillance et de contrôle
- 4,7 % pour les instruments de thérapeutique et
- 21,5 % pour des instruments et appareillages dont l'usage n'est pas autrement défini.

Cette ventilation recouvre largement les sous-positions 90.17-11 à 19 et 90.20-11 de la nomenclature analytique du commerce extérieur (NIMEXE) de la Communauté.

Pour l'ensemble de ces produits, le volume des échanges intracommunautaires (importations) se présentait comme suit pendant la période 1968 à 1970 :

---

(1) cf. Revue "Electronics" de décembre 1970

Tableau I

Echanges intracommunautaires (importations) portant sur l'instrumentation  
électromédicale et à rayons X

(positions NIMEXE 90.17-11 à 19 et 90.20-11)

(en 1.000 \$ )

groupe de produits	Année	d e s t i n a t i o n					
		France	Belg./ Luxemb.	Pays- Bas	Allem.	Italie	CEE
- électrocardiographes	1968	288	266	145	122	75	896
	1969	76	64	225	750	397	1.513
	1970	78	44	230	890	403	1.646
- appareils UV et IR	1968	120	219	485	135	77	1.036
	1969	-	-	625	680	-	1.319
	1970	70	-	877	854	-	1.036
- appareils de diathermie	1968	285	74	151	151	11	672
	1969	36	18	50	249	-	354
	1970	21	12	50	231	-	318
- autres appareils d'électricité médicale	1968	918	1.033	927	568	984	4.430
	1969	973	257	1.804	3.829	135	6.998
	1970	943	364	2.868	4.690	249	9.113
- appareils rayons X à usage médical	1968	6.105	1.608	2.409	2.081	1.732	13.935
	1969	2.689	2.376	2.189	9.123	1.766	18.142
	1970	3.082	3.350	2.202	12.191	2.901	23.724
- total positions NIMEXE 90.17-11 à 19 et 90.20-11	1968	7.716	3.200	4.117	3.057	2.979	21.059
	1969	3.774	2.715	4.893	14.631	2.298	28.326
	1970	4.194	3.770	6.227	18.856	3.553	36.606
taux de variation 1970/68		- 46%	+ 18%	+ 51%	+ 517%	+ 19%	+ 74%



Les échanges intracommunautaires ont augmenté, en valeur, de 74 % en deux ans. Pendant cette même période, les importations de la Communauté en provenance de pays tiers ont augmenté de 44 % seulement et représentent actuellement 40 % de l'ensemble des importations des Etats membres.

L'accroissement important des échanges intracommunautaires est dû notamment à une très forte augmentation des importations allemandes d'appareils à rayons X produits en France (4,4 Muc en 1970), aux Pays-Bas (3,8 Muc) et en Italie (2,0 Muc).

Les échanges intracommunautaires représentent une part non négligeable de la consommation communautaire : environ 15 % en 1970.

Pour ce matériel, dont le marché connaît une expansion remarquable (entre 1964 et 1968, les taux d'accroissement de la production allaient de 59 % en Allemagne à 174 % en Italie, à comparer à des taux de 17 et 35 % pour l'accroissement de l'ensemble de la production industrielle dans ces deux pays) et qui représente actuellement 3,5 % environ du marché communautaire de l'instrumentation électrique et électronique, on peut conclure que le niveau des échanges intracommunautaires est assez satisfaisant et se situe en tout cas à un niveau proche de celui constaté pour un nombre important de produits destinés à l'industrie et aux particuliers.

Un problème pourrait toutefois se poser à l'avenir pour ces produits. A mesure que les techniques auxquelles ils font appel deviennent plus complexes, des développements divergents pourraient poser des problèmes de compatibilité qu'il est dans l'intérêt général de prévenir. Il est donc important pour la Communauté que les producteurs de ces matériels se concertent pour assurer le maintien ou la mise au point de normes uniformes ou compatibles. Une coordination devrait également se développer entre responsables des pouvoirs publics pour les matériels d'avant-garde, afin d'ajuster les programmes éventuels d'aide au développement et d'accélérer la pénétration des nouvelles techniques.

B. Equipements pour lesquels l'industrie communautaire ne répond pas encore à une part importante des besoins de la Communauté

Les deux secteurs mentionnés ici sont l'informatique et l'aéronautique civile. Dans ces deux secteurs, la faiblesse des échanges intracommunautaires ne doit d'ailleurs pas s'analyser de la même façon. Dans le cas de l'informatique,

la présence dominante d'IBM sur tous les marchés de la Communauté laisse place essentiellement à des échanges techniques entre filiales de cette société. Dans le secteur aéronautique, l'absence complète de production de certaines gammes civiles oblige les compagnies aériennes à recourir à des importations en provenance de pays tiers.

### 1. L'informatique

Force est de constater que la Communauté ne dispose pas de statistiques officielles sur les échanges de matériel d'informatique, tant entre Communauté et pays tiers qu'entre pays membres. La nomenclature statistique ne permet pas en effet d'isoler ces produits.

En ce qui concerne les échanges entre Etats membres et pays tiers, il est connu que la Communauté est tenue de s'approvisionner à l'extérieur pour certaines gammes de matériel ou certains sous-ensembles les plus avancés.

A défaut de chiffres sur les échanges entre Etats membres, les seules indications disponibles sont celles qui ont trait à la composition du parc des ordinateurs des pays membres.

La première constatation à formuler est qu'une part essentielle de la production communautaire est assurée par les filiales européennes de la société IBM.

Le tableau ci-après, tiré d'une étude commandée par la Commission à la Société d'études SORIS<sup>(1)</sup>, indique la part des ordinateurs produits par des sociétés d'origine américaine dans les ordinateurs en service dans les principaux pays européens et aux Etats-Unis en juin 1969 :

---

(1) cf. Systèmes à grande puissance de traitement automatique de l'information. Besoins et applications dans la Communauté et au Royaume-Uni, Bruxelles 1971

Tableau II

Part des différents constructeurs sur les marchés des pays de la Communauté,  
du Royaume-Uni et des Etats-Unis

juin 1969

(en % des valeurs respectives)

	Allemagne	Benelux	France	Italie	Royaume-Uni	USA
IBM	63,3	59,0	62,6	66,3	40,3	71,0
Honeywell						
Bull GE	7,0	14,8	16,2	22,6	6,5	6,1
Univac	7,1	5,9	4,5	7,5	3,8	7,0
CDC	2,7	3,0	3,1	1,5	0,9	5,3
ICL	0,7	3,1	1,7	0,2	42,0	-
Philips	-	5,5	-	-	-	-
Siemens	13,2	2,5	1,0	0,8	-	-
CII	0,3	1,2	4,0	-	-	-
Autres	5,7	5,0	6,9	1,1	6,5	10,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Il convient de noter que la rubrique "autres" rassemble une série de petits ou moyens constructeurs implantés à leur tour dans leur quasi-totalité aux Etats-Unis.

Dans les ordinateurs de 3ème génération installés en France, la part d'IBM atteignait au 1er janvier 1970 65,1 % en nombre et 81,9 % en valeur. A cette même date, les constructeurs européens (CII, ICL et Siemens) se partageaient dans ce pays 6,75 % seulement (en nombre) des ordinateurs de 2ème génération, et 4,5 % de ceux de 3ème génération en service<sup>(1)</sup>.

(1) Source : Annuaire de l'Informatique

Pour l'Allemagne fédérale, la situation était la suivante au 1er janvier 1971<sup>(1)</sup>:

Tableau III

Répartition des ordinateurs en service en Allemagne fédérale par origine  
des firmes productrices

Situation au 1er janvier 1971

(en valeur)

	parc d'ordinateurs en service <sup>(2)</sup>				dont adm. publiques	dont Rech. + Enseign.
	grands	moyens et à vocation industr.	petits	total		
ordinateurs IBM	50,6 %	61,2 %	3,7 %	54,9 %	63,0 %	38,9 %
autres ordinateurs de base US <sup>(3)</sup>	42,2 %	17,3 %	20,7 %	19,1 %	9,5 %	21,8 %
total base US	92,8 %	78,5 %	24,4 %	74,0 %	72,5 %	60,7 %
ordinateurs de base allemand	7,2 %	19,6 %	53,8 %	22,2 %	19,0 %	31,5 %
autres ordinateurs de base européenne	-	1,9 %	21,8 %	3,8 %	8,5 %	7,8 %
total base européenne	7,2 %	21,5 %	75,6 %	26,0 %	27,5 %	39,3 %

Dans ce marché, la part des "grands acheteurs", sans être négligeable, ne représente cependant qu'une fraction limitée du parc des ordinateurs en service dans les différents pays. Selon l'Annuaire général de l'informatique, sur 3.204 ordinateurs de toutes tailles (ordinateurs de bureau non compris) en service en France au 1er janvier 1970, 233 seulement fonctionnaient auprès d'organismes publics, 140 autres étant en service à EDF, GdF et au CEA. La répartition de ces ordinateurs par origine n'était pas sensiblement différente de celle du marché total, ainsi qu'il ressort du tableau ci-après :

(1) Source : Deuxième programme de développement de l'Informatique du Gouvernement fédéral. Données provenant de l'enquête menée par la Diebold-Deutschland GmbH

(2) Les ordinateurs recensés représentent une valeur de 11,6 Mrd. DM dont 0,7 Mrd. ou 6 % pour les grands, 9,7 Mrd. ou 83,7 % pour les moyens et 1,2 Mrd. ou 10,3 % pour les petits

(3) par ordinateurs de base US, il faut entendre les ordinateurs développés par des sociétés ayant leur siège principal aux Etats-Unis

Tableau IV

Répartition par origine des ordinateurs en service en France au 1er janvier 1970 :  
total et acheteurs publics ou parapublics

	(en nombre)		
	<u>IBM</u>	<u>Bull-Ge</u>	<u>autres</u>
marché total	48,0 %	32,0 %	20,0 %
dont :			
- EdF, GdF et CEA	37,0 %	16,5 %	46,5 %
- organismes publics	43,0 %	29,0 %	28,0 %

Il faut noter toutefois qu'en ce qui concerne les ordinateurs de 2ème et de 3ème génération, la firme française CII n'avait livré que 2,2 % des ordinateurs installés en France à cette date, soit autant que la firme britannique ICL. Cette part française descendait même à 0,5 % (2,8 % pour ICL) pour le seul matériel de 3ème génération. On voit que dans les chiffres ci-dessus, les grandes installations sont de technique américaine; de ce fait, le pourcentage des achats à des entreprises de technique européenne sont nettement moins élevés en valeur qu'en nombre. La comparaison des tableaux II et IV ci-dessus confirme clairement cette constatation.

Même constatation en Allemagne fédérale où, au 1er janvier 1971, des ordinateurs d'une valeur globale de 1,7 Mrd. DM (valeur du parc national : 11,6 Mrd. DM) étaient en service dans l'administration publique, dans la recherche et dans l'enseignement. La répartition par origine en était la suivante :

- base US	1,23 Mrd. DM
- base européenne	
- Allemagne	0,33 Mrd. DM
- autres	0,14 Mrd. DM

Il ressort de ces différentes données que les échanges intracommunautaires en matière d'ordinateurs demeurent, à deux exceptions près, extrêmement faibles pour l'ensemble des marchés privés, semi-publics et publics.

Ces deux exceptions sont les suivantes :

- les échanges techniques entre filiales de différentes nationalités d'une même société américaine, soit au niveau des composants, soit au niveau des ensembles, de manière à assurer au sein de l'entreprise dans son ensemble la meilleure division internationale du travail en même temps que la vente d'une gamme complète des produits de la marque dans les différents pays;

- certains périphériques, pour lesquels des firmes européennes, grâce à une politique de compatibilité, ont été en mesure de concurrencer sur les marchés de la Communauté les sociétés productrices, y compris les filiales des grandes sociétés américaines.

Des renseignements statistiques ne sont malheureusement pas disponibles sur le volume des échanges intracommunautaires que représentent ces deux exceptions.

La Commission ne songe nullement à critiquer, bien au contraire, les échanges techniques qui s'opèrent entre filiales européennes des sociétés américaines. Ces échanges sont incontestablement un facteur important de productivité. Comme les Etats membres ont eu l'occasion de le faire à bien des reprises dans le passé, elle doit seulement constater que ces échanges ne sont pas le fait d'une concurrence dynamique entre entreprises indépendantes les unes des autres mais la conséquence d'une certaine organisation du travail.

Par suite de leur relative faiblesse technique et commerciale mais aussi des politiques de développement technologique suivies par certains Etats membres, la possibilité pour les autres entreprises d'origine européenne d'accéder aux marchés des grands acheteurs des autres Etats membres demeure extrêmement réduite. Les Etats membres qui ont une politique de développement technologique dans le domaine de l'informatique s'efforcent d'aider les producteurs nationaux ou ceux qui s'établissent sur leur sol, notamment en leur garantissant dans toute la mesure du possible, les marchés qu'ils peuvent influencer et que

des nécessités techniques ne réservent pas aux filiales des grandes sociétés américaines.

En France, les aides directes à la CII ont été de 160 Muc de 1966 à 1970 sous forme de contrats de recherche et de prêts remboursables en cas de succès. Des crédits annuels réservés à des marchés d'étude sont également prévus dans le cadre du 6e Plan. D'autre part, la CII bénéficie de crédits du Fonds de Développement Economique et Social au même titre que d'autres industries.

Une recommandation a par ailleurs été formulée par les autorités françaises à l'attention des administrations publiques, de choisir lors de marchés publics et en cas d'égalité d'offre technique et économique le matériel CII.

En Allemagne, un montant de 215 millions de DM ayant pour but d'assurer aux entreprises allemandes une meilleure position concurrentielle sur les marchés, avait été consacré au développement et à la recherche industriels de 1967 à 1970. Le montant prévu dans le 2e Plan (1971-1975) pour cette même activité est de 705,4 Mio DM. Par ailleurs, le Ministère fédéral de l'Intérieur travaille à l'élaboration de directives fédérales pour les achats d'ordinateurs faits à partir de fonds fédéraux. Dans ces réglementations, il est prévu que les appels d'offres seront adressés également aux constructeurs ayant une base européenne, c'est-à-dire dont l'essentiel des activités de production ou de recherche sont effectuées et utilisées en Europe.

En Belgique, le gouvernement a arrêté en 1969 une politique consistant à programmer les achats ou locations d'ordinateurs pour le secteur public. Dans le cadre de cette politique, des contrats ont été conclus avec les firmes Siemens et Philips en vertu desquels les deux firmes, en contrepartie d'installations industrielles créées en Belgique, bénéficieraient de 25 % chacune des marchés publics d'ordinateurs avec un minimum de 65 millions par an au total en valeur locative. Toutefois, les offres faites par ces deux firmes doivent être financièrement et techniquement concurrentielles.

L'Italie et la Hollande ne semblent pas avoir actuellement de plan de défense d'une industrie nationale de l'Informatique.

Le maintien de préférences au niveau national dans la passation des marchés, préférences dont l'incompatibilité avec les dispositions du Traité vient du reste d'être relevée par la Commission dans le cas de la France, loin de favoriser l'éclosion d'une capacité de production forte et dynamique susceptible de concurrencer réellement IBM, ne pourrait au contraire que rétrécir encore le champ d'expansion de l'industrie européenne dans ce secteur.

Si un certain soutien des pouvoirs publics à l'industrie d'origine européenne (que l'on peut encore qualifier de naissante comparée à ses concurrentes) paraît légitime, ce n'est qu'au niveau de la Communauté que cette politique pourra être efficace, comme l'a d'ailleurs souligné le 2e Rapport de Politique économique à Moyen Terme de la Communauté. Elle implique nécessairement certaines restructurations industrielles au niveau de la Communauté, restructurations que des accords récents entre firmes semblent avoir amorcées.

La Commission enverra au Conseil avant la fin de l'année un document d'ensemble sur l'informatique, qui tracera les lignes directrices d'une politique concertée à l'échelle de la Communauté.

## 2. L'aéronautique civile

Au cours de la dernière décade, le chiffre d'affaires des industries aérospatiales dans la Communauté a régulièrement augmenté, passant de 850 Mio \$ en 1960 à 2.000 \$ en 1970. Dans ce chiffre, la part de l'aéronautique civile représente au maximum 40 %, le reste allant au spatial et au militaire.

La balance commerciale de la Communauté en aéronautique civile est négative, le déficit étant d'environ 170 Mio \$ par an pendant la période de 1960 à 1970.

Cette situation résulte essentiellement de l'absence de production communautaire dans le domaine des longs-courriers commerciaux, pour lesquels les besoins sont couverts par des importations en provenance des Etats-Unis.



Dans le domaine des courts/moyens courriers, la production communautaire s'est concentrée sur trois types :

- le "Caravelle", vendu jusqu'ici en 279 exemplaires dont 37 dans d'autres Etats membres que la France;
- le F 27, vendu jusqu'ici en 380 exemplaires dont 50 dans d'autres Etats membres que les Pays-Bas;
- enfin, le F 28, vendu jusqu'ici en 47 exemplaires dont 18 dans d'autres Etats membres que les Pays-Bas.

Fin 1971, la flotte des courts et moyens courriers en service ou commandés dans la Communauté comprenait 348 appareils d'une valeur à neuf de 1.360 Mio \$, dont 100 Caravelle, 64 F 27 et 20 F 28 représentant 510 Mio \$ en valeur. Pour ce type d'appareil, le bilan de la production et des échanges était le suivant pour la Communauté :

	<u>Consommation</u>	<u>Echanges</u>
- production : 1680 Mio \$, dont	510	export. 1.170
- importations :	+ 850	- 850
	<u>1.360</u>	<u>+ 320</u>
	solde de la balance	

Pour l'ensemble des avions commerciaux en revanche (longs courriers compris), la balance commerciale accuse un solde négatif<sup>(1)</sup> :

- longs courriers :	- 2,8 Mrd. \$
- courts et moyens courriers :	+ 0,3 Mrd. \$
	<u>- 2,5 Mrd. \$</u>
Différence :	

Au cours des années passées, les échanges des Etats membres dans le domaine aéronautique peuvent donc être caractérisés ainsi :

- pour les longs courriers, l'absence de production communautaire a conduit toutes les compagnies aériennes des Etats membres à s'approvisionner aux Etats-Unis;

(1) Ce solde négatif diminue quelque peu si l'on inclut dans ces chiffres les exportations d'hélicoptères produits dans la Communauté

- pour les courts/moyens courriers, la concurrence n'a pas joué entre productions nationales à l'intérieur de la Communauté mais entre une production communautaire et les productions en provenance des pays tiers (essentiellement Etats-Unis et Grande-Bretagne).

Dans les prochaines années, la situation de l'offre en Europe devrait se modifier assez sensiblement. Des appareils de performances très diversifiées apparaissent désormais sur le marché; avec le Concorde, la Communauté devient à son tour productrice de longs courriers. Il est permis d'espérer que les programmes nouveaux : Concorde, Airbus A 300 B, Mercure, FW 614, ... connaîtront un succès commercial, aussi bien dans la Communauté que sur les marchés extérieurs, et se révéleront concurrentiels à l'égard des produits comparables des industries américaine et soviétique.

Le succès commercial de l'industrie communautaire en Europe et sur le marché mondial, et l'existence d'une capacité de production européenne dynamique et rentable sont liés à la réunion d'un certain nombre de conditions : amélioration des structures industrielles, unification progressive et développement du marché du transport aérien civil européen et surtout concertation des programmes de développement à moyen et à long terme, de manière à donner aux produits des industries européennes les meilleures chances de répondre à la demande des compagnies européennes.

Il conviendra par ailleurs de rechercher activement l'élimination des barrières tarifaires qui limitent l'accès des productions communautaires au plus important marché mondial, celui des Etats-Unis.

La Commission a transmis au Conseil un document spécifique, assorti de propositions, sur les problèmes de l'industrie aéronautique.

#### C. Equipements des centrales électriques classiques et nucléaires

La valeur globale des investissements du secteur ne fait pas l'objet de statistiques. Elle peut cependant être calculée de manière approximative, sur la base des coûts spécifiques par type de centrale et par kW installé. La puissance installée des centrales thermiques et nucléaires devenues opérationnelles en 1968 et 1969 ayant été de 5.775 et de 7.100 MWe respectivement (dont plus ou moins 10 % nucléaires), le volume total du marché peut être évalué à 800 Mio \$ environ, dont toutefois la moitié seulement,

soit 400 Mio \$, relevait des fournitures mécaniques et électriques<sup>(1)</sup>. Ce marché est appelé à s'accroître sensiblement dans les années qui viennent, en raison de l'augmentation prévisible des besoins énergétiques et de l'inter-vention croissante du nucléaire (dont le coût spécifique par kW installé reste nettement plus élevé que pour les centrales thermiques classiques).

Deux types d'acheteurs interviennent dans le marché des centrales électriques, à savoir :

- les sociétés publiques ou d'économie mixte interrégionales, régionales ou locales dont la production d'électricité est destinée au réseau public,
- les industries grosses consommatrices d'électricité ayant leurs propres centrales.

Dans le passé, les commandes de cette dernière catégorie d'acheteurs représentaient environ le tiers du marché total. Les deux tiers restants dépendaient des commandes faisant l'objet de la présente étude. Il n'est pas exclu que cette répartition se modifie quelque peu dans le futur, étant donné que de nouvelles industries (aluminium par exemple) songent à se doter à leur tour de leurs propres centrales nucléaires.

Le niveau des échanges intracommunautaires est difficile à appréhender. Les statistiques ne permettent pas de distinguer les matériels entrant dans la construction de centrales électriques de ceux destinés à d'autres usages. Cependant, pour l'ensemble des chaudières multitubulaires, turbines à vapeur, turbo-alternateurs et transformateurs, la valeur totale des exportations intra-CEE n'a pas dépassé 27 Mio \$ en 1968 et 20 Mio \$ en 1969.

L'estimation de la part des principaux équipements pour centrales (turbines à vapeur, alternateurs) couverts par la production interne des pays de la Communauté peut être tentée en rapprochant les chiffres résultant des statistiques de l'OCDE pour les livraisons des producteurs des six pays à leurs industries nationales (part non exportée) des statistiques de la Communauté sur les nouvelles mises en service de centrales dans l'année suivant celle des livraisons en question.

---

(1) l'autre moitié étant constituée par les coûts d'acquisition de terrains, d'aménagement du site et de génie civil, par les frais divers encourus pendant la construction et par le coût du capital.

Tableau V

Centrales thermiques classiques et nucléaires de puissance

Livraisons non exportées de quelques gros équipements (année X),  
et création de nouvelles capacités (année X + 1)

Année	livraisons restant dans les pays producteurs (année X)		capacités nouvelles mises en service (année X + 1)
	turbines à vapeur	alternateurs	
1967 = X	6.072 MW	6.657 MW	6.227 MW
1968 = X	5.417 MW	5.487 MW	5.775 MW
1969 = X	6.179 MW	7.093 MW	7.100 MW
1967 à 1969	17.668 MW	19.237 MW	19.102 MW

Du rapprochement de ces deux séries, il semble ressortir que les importations des pays de la Communauté en provenance de tous les pays membres européens de l'OCDE (pays membres de la CEE compris) n'ont guère dépassé, dans les années de référence, 7,5 % pour les turbines à vapeur, les importations d'alternateurs étant pendant cette même période nulles ou insignifiantes. Cette impression est confirmée par le fait qu'EdF, ENEL et les producteurs d'électricité de la République fédérale d'Allemagne n'ont jamais fait construire de centrales clé en mains par les entreprises d'autres pays membres, ni acheté les équipements les plus importants (turbines et alternateurs) dans un autre pays membre. La situation est différente en Belgique, au Luxembourg et aux Pays-Bas, où les producteurs d'électricité s'adressent régulièrement à des fournisseurs et constructeurs étrangers.

D'après certaines indications recueillies directement auprès des producteurs d'électricité, il semble en revanche que dans presque tous les Etats membres, les marchés soient relativement plus ouverts à certaines fournitures partielles telles que transformateurs et tuyauteries, ainsi qu'à certaines commandes sous-traitées par les adjudicataires principaux. Pour évaluer le volume des échanges de ces matériels, on doit se reporter aux statistiques de l'OCDE qui toutefois ne portent que sur les exportations vers tous les pays européens de l'OCDE.

Tableau VI

Transformateurs de puissance et chaudièresLivraisons des pays de la CEE et exportations de ces pays vers les pays européens de l'OCDE

(en MW)

	1967			1968		
	livrais. totales CEE	exportat. vers pays européens OCDE	rapport en %	livrais. totales CEE	exportat. vers pays européens OCDE	rapport en %
transformateurs de puissance	43.892	3.343	7,6	52.793	4.812	9,1
chaudières	21.914	916	4,2	23.572	1.224	5,2

Source : 22ème enquête sur l'équipement électrique de l'OCDE, Paris 1969

Pour les centrales nucléaires, les renseignements dont dispose la Commission permettent de dresser le tableau suivant :

Tableau VII

Part approximative (en valeur) des importations dans le coût direct des principales centrales nucléaires construites dans la Communauté

Pays de construction	Nombre de centrales considérées	% des importations dans le coût direct de la centrale (génie civil et combustible exclus)	Pays exportateurs
ALLEMAGNE	8	de 5 à 10 %	France (5 centrales) Italie (5) Autriche (5) Pays-Bas (4) Suisse (3) Suède (2) Etats-Unis (1) Royaume-Uni (1) Japon (1)
BELGIQUE	1	± 3 %	Allemagne, Italie
FRANCE	Selon les informations disponibles, aucune fourniture importante n'a été commandée hors de France pour des centrales nucléaires. Ce fait s'explique en partie par la spécificité de la filière développée en France jusqu'à une date récente (graphite-gaz). Toutefois, les centrales de Chooz (F) et de Tihange (B) ont fait l'objet d'une coopération industrielle importante entre deux pays		
ITALIE	1	± 3 %	France Royaume-Uni
PAYS-BAS	1	±30 %	Allemagne-France-Italie-Autriche-Suisse

En résumé, les statistiques de l'OCDE et les informations sur les centrales nucléaires semblent indiquer que même pour les sous-ensembles de centrales, les échanges intra-CEE restent à un niveau assez faible. Les échanges intracommunautaires ne paraissent pas dépasser 10 % de la consommation apparente et restent pour certains équipements bien inférieurs. Il faut noter d'ailleurs que ce volume comprend également les achats des autoproduteurs. On peut donc considérer que les échanges ne se sont pas développés entre pays de la Communauté dans un secteur dominé par des entreprises chargées d'un service d'intérêt économique général.

Des motifs de différentes natures sont invoqués pour expliquer cet état de choses.

- a) L'absence d'appels d'offres directs à des fournisseurs étrangers pour les commandes clé en mains ou pour les fournitures principales telles que les turbo-alternateurs est motivée de manière différente en RFA, en France et en Italie :
- absence d'intérêt économique à commander en dehors du pays;
  - relations technico-commerciales très étroites entre producteurs d'électricité et constructeurs d'un même pays, permettant notamment un service après-vente plus sûr;
  - charges administratives considérables (problèmes de langues, formalités douanières, etc.);
  - disparités de spécifications et de normes techniques ou de sécurité, exigeant des adaptations coûteuses en cas de vente ou d'achat à l'étranger;
  - modalités différentes de passation de commandes (clé sur porte ou commande par grands composants);
  - considérations de politique industrielle et de promotion technologique au niveau national.
- b) Le recours assez général à l'exploitation de licences étrangères dans le domaine de la chaudronnerie lourde et de l'électromécanique, en favorisant une production nationale dans les différents pays, peut tendre à limiter les échanges d'équipements à travers les frontières, bien qu'une certaine sous-traitance entre donneurs de licences et licenciés ou entre firmes appartenant au même groupe soit usuelle.
- c) Enfin, l'opinion publique peut constituer un obstacle puissant aux échanges dans la mesure où des commandes à l'extérieur sont considérées comme une atteinte au prestige de la technologie nationale ou un péril pour l'emploi. Dans un passé récent, les prises de position politiques ou syndicales contre des commandes à l'extérieur du pays n'ont pas manqué.

Si quelques-uns des motifs invoqués constituent une difficulté objective à l'ouverture des frontières, aucun toutefois ne justifie pour des motifs économiques ou techniques l'absence d'ouverture des marchés.

Pour faciliter cette ouverture, un certain nombre d'actions paraissent toutefois nécessaires.

Au niveau des producteurs d'électricité, le recours à la consultation des fournisseurs compétents de la Communauté devrait devenir une pratique habituelle. Si l'assurance d'être consultés n'existe pas pour les constructeurs, ceux-ci ne seront pas incités à consentir les efforts nécessaires, notamment sur le plan des structures, pour présenter des appels d'offres et réaliser des commandes dans d'autres pays de la Communauté. Une consultation des producteurs d'électricité limitée aux constructeurs nationaux est en soi un facteur très important de cloisonnement des marchés; pour obtenir que tous les constructeurs européens compétents soient consultés d'une manière appropriée, la Commission examine donc la possibilité d'adresser aux Etats membres les directives nécessaires sur la base de l'art. 90 du Traité CEE.

Dans ce contexte, il est clair qu'une connaissance des plans d'investissements en matière de centrales électriques ne pourrait qu'exercer une influence positive sur la capacité des constructeurs de se préparer à fournir les marchés des autres pays de la Communauté. L'adoption récente du règlement n° 1056/72 du Conseil concernant la communication à la Commission des projets d'investissements d'intérêt communautaire dans les secteurs du pétrole, du gaz naturel et de l'électricité contribuera, par conséquent, à l'établissement d'une situation plus transparente sur le marché en question.

En ce qui concerne le problème des normes industrielles, les contacts pris avec les constructeurs de centrales ont montré que ceux-ci ont l'habitude de s'adapter aux normes imposées par les producteurs d'électricité. Il semble donc que la différence des normes industrielles, qu'on doit regretter toutefois du point de vue de la rationalisation industrielle, ne saurait être invoquée comme un obstacle sérieux à l'ouverture des marchés. Dans la mesure où les producteurs estiment le contraire, la Commission les invite à trouver, en attendant l'harmonisation ultérieure des normes industrielles, une solution transitoire et partielle au problème, qui pourrait consister par exemple en la prise en considération, dans une première phase d'étude des offres reçues, d'offres non encore présentées en conformité avec les normes industrielles du pays demandeur. Les constructeurs seraient ainsi encouragés à faire des propositions, le travail coûteux de traduction dans des normes étrangères

n'ayant lieu que si leurs chances d'obtenir la commande se sont concrétisées au cours de la procédure d'examen des offres.

Simultanément, il conviendrait que les producteurs d'électricité organisent une véritable concertation pour le choix des options techniques de base, afin d'éviter les divergences qui vont à l'encontre de la standardisation des grands équipements de centrales.

En ce qui concerne les différents modes de passation des commandes, il semble que ce problème tende à se réduire soit par un recours moins exclusif, dans certains pays, à la formule du clé sur porte, soit par une tendance des maîtres d'oeuvre qui assument aussi la tâche d'architecte industriel à constituer des lots de commandes plus importants. En tout état de cause, il semble que la capacité d'engineering et de conception d'ensemble demeure un atout important pour les industries contractantes désireuses de profiter de toutes les opportunités du marché communautaire et plus encore du marché mondial et que, par conséquent, ces industries devront se doter d'une telle capacité si elles ne la possèdent pas encore.

En ce qui concerne le développement de technologies nouvelles, des coopérations telles que celles entamées récemment entre les plus grands producteurs d'électricité de la Communauté ne peuvent qu'avoir une influence bénéfique sur l'ouverture des marchés<sup>(1)</sup>. Ces initiatives favorisent en outre les coopérations et les restructurations au niveau des constructeurs et contribueront à éliminer les divergences qui subsistent entre les politiques industrielles et technologiques nationales.

Au niveau des gouvernements, les considérations de politique industrielle et de promotion technologique, qui ont eu dans le passé une influence sur le comportement des acheteurs et des constructeurs, doivent s'inscrire désormais dans une perspective communautaire, que ce soit en matière de développement technologique ou de structures industrielles. Les enceintes appropriées pour la coordination des politiques nationales restent encore à mettre en place.

De même, les organismes publics compétents devraient se mettre d'accord pour concerter au plan de la Communauté les réglementations dont dépendent les autorisations administratives concernant la construction et l'exploitation de centrales nucléaires.

---

(1) Dans ce contexte, il convient de noter que les statuts récents de la Société EURO-HKG comportent une disposition en vertu de laquelle des spécifications d'acheteur pour des réacteurs à haute température peuvent être élaborées d'un commun accord entre les sociétaires.



D. Équipements pour lesquels il existe à la fois un problème d'ouverture des marchés et de définition des besoins et des techniques d'avenir

Dans cette dernière catégorie, trois groupes de produits ont été étudiés : le matériel de chemin de fer, les équipements de télécommunications et les équipements d'infrastructure technique pour aéroports

1. Le matériel de chemin de fer

La production de matériel roulant (matériel de traction, voitures et wagons) est en régression dans la Communauté depuis plusieurs années. Si, au cours des années 1963 et 1964, la valeur de la production communautaire s'est encore élevée en moyenne, à prix courants, à 500 Mio \$, elle a ensuite baissé d'une manière assez régulière, en raison de la perte des marchés d'exportations traditionnels, pour ne plus guère dépasser 400 Mio \$ en 1969. Cette production dépasse encore assez nettement les besoins de la Communauté, laissant un excédent de plus de 20 % pour l'exportation.

En ce qui concerne le matériel de voie CECA (rails, contre-rails, traverses, éclisses et selles d'assise laminées), le niveau de production de la Communauté, qui était de 1,4 Mio t en 1960, est descendu à + 1 Mio t pendant la période 1966/68, pour atteindre de nouveau 1,17 Mio t en 1970. Cette production représente une valeur d'environ 175 Mio \$ dont 145 Mio \$ correspondent à la consommation intérieure de la Communauté. Cette production, que se partageaient tous les pays membres sauf les Pays-Bas, était constamment supérieure à la consommation apparente de la Communauté.

Compte tenu du matériel d'infrastructure technique et des pièces de rechange, pour lesquelles des données précises font défaut, le volume total du marché communautaire de matériels de chemin de fer peut être actuellement évalué à 700 Mio \$ par an en moyenne. La presque totalité de ce marché dépend des commandes des compagnies nationales de chemins de fer.

Quant aux échanges intracommunautaires, ils sont demeurés à un niveau très modeste dans l'ensemble du secteur.

Pour le matériel roulant (cf. positions NIMEXE 86.01 à 86.07), la consommation apparente de l'ensemble des pays de la CEE n'était en effet satisfaite par des importations intra-CEE qu'à concurrence de 2,3 % environ en 1967, 3,8 % en 1968 et 4,4 % en 1969. En 1970, année pour laquelle les chiffres ne sont pas encore connus, le pourcentage des échanges par rapport

à la consommation a dû encore quelque peu augmenter par suite de certaines commandes passées dans un autre pays membre que celui de la compagnie acheteuse.

Les pourcentages indiqués ci-dessus varient d'ailleurs selon les produits. Si en effet, les échanges intracommunautaires représentaient en 1969 6 à 7 % de la consommation apparente pour les voitures et wagons, ils représentaient moins de 2 % pour le matériel de traction. Il faut ajouter que ces pourcentages ne représentent que la moyenne communautaire. Pour les pays du Benelux, on peut souvent constater des valeurs beaucoup plus élevées, dépassant parfois 50 % de la consommation.

Pour le matériel de voie CECA, le niveau des échanges intracommunautaires a également été très modeste tout au long de la période 1960/70. Le volume total des réceptions des pays de la CEE en provenance des autres pays membres s'est en effet situé aux alentours de 6 à 8 % de la consommation apparente<sup>(1)</sup>, sans qu'on puisse constater de variations importantes au fil des années. Il faut noter par ailleurs que les Pays-Bas, qui n'ont pas de production, interviennent pour plus de 2/3 dans les échanges intracommunautaires. Les importations des autres pays dépassent rarement 4 à 5 % (1 % dans le cas de l'Allemagne) de leur consommation apparente.

Enfin, en ce qui concerne le matériel d'infrastructure électrique (transformateurs, câbles), il semble que les échanges intracommunautaires se situent à un niveau quelque peu supérieur. Il n'a cependant pas été possible d'obtenir des données chiffrées sur ces échanges.

Les faits qui viennent d'être rappelés montrent que dans le secteur des chemins de fer, dominé par des administrations ou des entreprises chargées d'un service d'intérêt économique général, le fonctionnement correct des échanges n'est pas assuré dans la Communauté. Différents motifs expliquent cette situation.

Le premier a trait à certaines différences de normes ou d'exigences techniques qui concernent aussi bien le matériel roulant que

---

(1) rappelons ici que pour des produits en tous points similaires, à savoir les profilés lourds en acier et les aciers marchands, le rapport échanges intracommunautaires sur consommation apparente était respectivement de 34 et de 21 % en 1970.

les voies. Ainsi, la Communauté connaît quatre systèmes d'électrification faisant appel à des locomotives électriques différentes, ce qui constitue une importante entrave technique. La répartition des tractions diesel et électrique varie d'ailleurs selon les pays, la France et l'Italie utilisant beaucoup plus la traction électrique que les autres pays. De même, des normes différentes d'un pays à l'autre existent pour les voitures et wagons. Certaines entreprises de chemin de fer insistent enfin, pour des motifs de sécurité, sur l'emploi exclusif d'acier Thomas pour la production de leurs rails, le même motif étant invoqué par d'autres entreprises pour justifier leur préférence pour des aciers Martin.

Pour délicate que soit l'élimination de ces différences de normes et d'exigences techniques, il ne semble pas qu'il faille la considérer comme un problème insurmontable. La circulation des matériels ferroviaires nationaux à travers tout le territoire de la Communauté, comme la définition de normes communes par les différentes compagnies de chemin de fer dans le cadre d'Eurofima, montre bien que les difficultés techniques ne doivent pas être surestimées et que des progrès substantiels vers la normalisation sont possibles. En toute hypothèse, des définitions communes devraient être retenues pour le matériel d'avenir.

Un second motif de cloisonnement peut être recherché dans le comportement des producteurs de certains matériels. Le cloisonnement des marchés nationaux a pu inciter dans le passé les producteurs à conclure certains arrangements de prix et de partage des marchés.

De tels arrangements, contraires aux Traités, ne sont plus compatibles avec le fonctionnement du Marché commun. La Commission se préoccupe d'établir s'il en subsiste encore et, dans l'affirmative, engagera les actions nécessaires pour y mettre fin.

Un dernier motif enfin doit être recherché dans l'utilisation par la puissance publique de ses achats de matériel ferroviaire à des fins de politique industrielle, régionale, sociale ou conjoncturelle. Dans certains Etats membres (Italie et peut-être Belgique), il existe des dispositions réservant les achats des compagnies nationales de chemins de fer aux producteurs nationaux. Ces dispositions ont été inspirées dans la plupart des cas par la situation de l'industrie du matériel roulant, qui connaît de sérieux problèmes structurels chez ces Etats membres, et parfois par les

difficultés sociales ou régionales qui pourraient découler d'une réduction de l'emploi assuré par cette industrie. La production de locomotives électriques, qui atteignait 625 unités en 1962, a constamment baissé pour n'atteindre plus que 206 unités en 1970, cependant que la production totale de locomotives (tous systèmes de traction réunis) fléchissait de plus de moitié. La même constatation est valable, quoique dans une moindre mesure, pour les voitures et wagons. L'industrie de la Communauté connaît par conséquent une surcapacité importante. De même, pour l'ensemble de la Communauté, il existe quatorze producteurs de rails lourds. Des réservations de marchés comme celles mentionnées ci-dessus sont incompatibles avec le Traité et la Commission engagera les procédures nécessaires pour en obtenir la suppression. Ces pratiques ne constituent d'ailleurs pas un moyen approprié pour résoudre les problèmes du secteur. Le maintien d'entreprises non compétitives n'apporte pas, en effet, de véritable réponse à des problèmes sociaux ou régionaux qui sont ainsi masqués provisoirement mais qui appellent des solutions de fond.

Pour que soit assuré le fonctionnement de la Communauté dans le secteur du matériel ferroviaire, la Commission estime indispensable que soient adoptées les dispositions suivantes :

1) Grâce à une coopération étroite des compagnies de chemin de fer de la Communauté, les divergences de normes et les entraves techniques devraient être progressivement éliminées pour le matériel actuel. Le matériel d'avenir devrait être défini en commun, en liaison avec les constructeurs, afin de prévenir les évolutions techniques divergentes qui auraient pour conséquence non seulement de maintenir ou d'accentuer le cloisonnement des marchés, mais également de rendre plus difficile le fonctionnement d'un système de transport intégré sur l'ensemble du territoire communautaire.

Une coopération existe déjà entre compagnies de chemin de fer au sein de l'UIC. Le Conseil, par une résolution du 7 décembre 1970, a invité les entreprises de chemin de fer des Etats membres à mettre en oeuvre graduellement une coordination et une coopération plus poussées, tant sur le plan technique que sur le plan commercial et de l'exploitation, et à présenter chaque année au Conseil un rapport sur l'évolution de leur coopération.

Une prochaine étape de cette coopération pourrait être la création, par les chemins de fer de la Communauté, de certains services communs qui pourraient prendre la forme de l'entreprise commune.

2) Les entreprises de chemins de fer devraient ouvrir leurs marchés. Dans les années récentes, elles ont commencé à passer des commandes groupées par l'intermédiaire d'Eurofima<sup>(1)</sup>. Cette forme d'ouverture des marchés se heurte assez rapidement à certaines limites. D'une part, ces commandes sont limitées aux montants financiers qui ont pu être recueillis par Eurofima. D'autre part, seule une certaine fraction des équipements ferroviaires fait l'objet de commandes groupées soit pour des motifs d'homogénéité technique, soit pour des motifs d'échelonnement des commandes. Enfin, une concentration excessive de la demande ne manquerait pas de poser des problèmes délicats pour le bon fonctionnement du marché.

Il faudra par conséquent obtenir que pour les commandes importantes couvertes ou non par les procédures d'Eurofima, le recours par les compagnies des chemins de fer à la consultation de tous les producteurs compétents de la Communauté devienne la règle. A cette fin, la Commission étudie actuellement la possibilité d'adresser aux Etats membres les directives appropriées, sur la base de l'art. 90 du Traité CEE.

3) Les réservations de marchés pratiquées dans certains Etats membres devront être supprimées. La solution durable des problèmes du secteur et les difficultés sociales ou régionales que son évolution peut susciter

---

(1) Eurofima - Société européenne pour le financement du matériel ferroviaire a été fondée en 1955 dans le cadre de la Conférence européenne des Ministres des Transports, pour financer les achats de matériel roulant de chemin de fer. C'est une société publique internationale dont les actions appartiennent aux compagnies de chemins de fer de 16 pays européens. Eurofima rassemble des fonds sur les marchés de capitaux aux conditions les meilleures, et achète du matériel pour le compte des entreprises de chemins de fer qui deviennent propriétaires du matériel après avoir payé la dernière tranche du crédit. Eurofima a été conçue essentiellement comme une agence de financement mais s'efforce, pour obtenir de meilleures conditions, de regrouper des commandes et de procéder à des appels d'offre internationaux quand les compagnies de chemins de fer l'y autorisent. Ce n'est que très récemment que les contrats d'Eurofima ont abouti à des livraisons d'un pays producteur à un autre. Cependant, ces achats ne représentent encore qu'une faible partie du marché global du matériel roulant de chemin de fer.

devra être recherchée dans des opérations de restructuration (spécialisation ou reconversion) et dans la création d'activités de substitution. Certains instruments communautaires pourront faciliter ces opérations (Fonds social, BEI, prêts CECA) qui devront être concertées avec les partenaires sociaux.

Enfin, pour permettre aux producteurs de mieux prévoir les investissements nécessaires et d'éviter ainsi de trop importants écarts entre capacités de production et commandes, il serait souhaitable que toutes les compagnies de chemins de fer de la Communauté planifient à moyen terme leurs commandes et en informent les producteurs.

## 2. Equipements de télécommunications

Dans ce domaine, trois grandes catégories d'équipements occupent une place essentielle : équipements de télécommunications par fil, équipements de télécommunications sans fil, fils de ligne et câbles.

Pour aucune de ces catégories n'existent des statistiques directement utilisables. La Commission s'est efforcée d'interpréter avec toute la prudence qui s'impose les données à sa disposition.

Pour les deux premières catégories mentionnées - équipements de télécommunications par fil et sans fil - les chiffres de production sont disponibles pour cinq pays seulement<sup>(1)</sup> (données basées sur la classification type pour le Commerce international des Nations unies, position 424.9).

Dans le tableau VIII ci-après, ces chiffres de production en valeur ont été comparés, pour 1969, aux chiffres relatifs aux échanges commerciaux pour les produits en cause<sup>(2)</sup>.

---

(1) Les chiffres des Pays-Bas sont soumis au secret statistique

(2) Positions 85.13 (appareils électriques pour la téléphonie et la télégraphie par fil, y compris les appareils de télécommunication par courant porteur), 85.15-11 (appareils émetteurs), 85.15-13 (appareils émetteurs-récepteurs) et 85.15-21 (appareils récepteurs de radiotéléphonie ou de radiotélégraphie) des tableaux analytiques NIMEXE du commerce extérieur. A ces positions a été ajoutée une part des chiffres figurant aux positions 85.15-81 (antennes), 85.15-83 (amplificateurs, convertisseurs de fréquence et autres appareillages et accessoires pour antennes) et 85.15-89 (parties d'appareils de radiotéléphonie, télévision, etc. ...) de la NIMEXE. Cette part, qui représente 20 % des montants de ces positions, concerne selon une première estimation les matériels susceptibles d'être achetés par les administrations des PTT.

Tableau VIII

Part des importations intracommunautaires dans la consommation apparente  
d'équipements de télécommunications par fil et sans fil  
pour cinq pays de la Communauté

Année 1969

(en Mio \$, taux de  
change courants)

	Allemagne	Belg./Lux.	France	Italie	Pays-Bas	Communauté sans Pays-Bas
Production	799,3	126,1	318,3	264,8	n.d.	1.508,5
Importations	28,2	15,6	21,9	22,5	43,8	88,2
- dont intra- CEE	11,7	11,8	11,9	8,4	35,0	43,8
Exportations	177,6	55,0	58,9	41,5	53,7	333,0
- dont intra- CEE	32,4	21,8	8,2	6,1	5,7	68,5
Consommation apparente	649,9	86,7	281,3	245,8		1.263,7
% des importa- tions intra-CEE de la consomma- tion apparente	<u>1,8 %</u>	<u>13,6 %</u>	<u>4,2 %</u>	<u>3,4 %</u>		<u>3,5 %</u>

Bien qu'il n'y ait pas de certitude que les positions NIMEXE considérées pour le volume des échanges coïncident exactement avec les produits pris en compte par l'OCDE pour l'établissement des statistiques de production, ce tableau permet cependant de constater que les échanges intracommunautaires sont restés à un niveau très faible pour l'ensemble des matériels de télécommunications par fil et sans fil, destinés en ordre principal aux acheteurs publics.

Les chiffres plus précis qui ont pu être établis pour un pays de la CEE, l'Allemagne fédérale, confirment d'ailleurs pour une part très importante des matériels considérés les conclusions du tableau précédent. Pour l'Allemagne en effet, les statistiques de production publiées par la ZVEI permettent de dresser un tableau concernant les équipements de télécommunications par fil <sup>(1)</sup>, dans lequel la correspondance production/échanges est rigoureusement assurée :

Tableau IX

Part des échanges intracommunautaires dans la consommation apparente de matériels de télécommunications par fil en Allemagne fédérale

1967 à 1969

(en Mio \$, taux de change courants)

	1967	1968	1969
Production	435,0	466,0	600,1
Importations	8,0	9,9	12,7
- dont intra-CEE	4,6	5,2	6,7
Exportations	118,3	129,7	132,7
- dont intra-CEE	20,6	21,5	21,5
Consommation apparente	324,7	346,2	480,1
% importations <u>toutes provenances</u> dans la consommation apparente	2,5 %	2,9 %	2,6 %
% importations <u>intra-CEE</u> dans la consommation apparente	<u>1,4 %</u>	<u>1,5 %</u>	<u>1,4 %</u>

Sources : a) production : Die Produktion der westdeutschen Elektroindustrie, 1966-1969, ZVEI, Francfort/Main

b) commerce extérieur : statistiques NIMEXE du commerce extérieur, position 85.13, OSCE

(1) qui représentent pour l'Allemagne, en valeur, les trois quarts des matériels recensés au tableau VIII



Pour les fils de ligne et les câbles, les statistiques de la ZVEI donnent la situation suivante en ce qui concerne l'Allemagne fédérale :

Tableau X

Fils de ligne et câbles de télécommunication : part des importations dans la consommation apparente en Allemagne fédérale

	Production	Exportations	Importations	Consommation apparente	Importations sur consommation apparente
	Mio DM	Mio DM	Mio DM	Mio DM	%
1969	994	95,7	35,2	934	3,8
1970	1.078	123	47,2	1.002	4,7

Avec 4 - 5 % du total, la part des importations dans la consommation apparente est, ici encore, très modeste. Encore faut-il signaler que le tableau reprend les réceptions en provenance de tous les pays; la part des échanges intra-CEE est sans doute sensiblement inférieure.

Ici encore, des données analogues n'existent pas pour d'autres pays de la Communauté.

Pour l'ensemble des matériels de télécommunication, il n'existe pas de chiffres permettant de déterminer avec précision la quote-part des acheteurs publics dans le marché de ces produits. Il faut noter cependant que la consommation apparente des matériels en cause est avant tout le fait des administrations nationales des PTT, qui détiennent un monopole des télécommunications plus ou moins complet selon les pays. Les autres acheteurs sont d'ailleurs également pour l'essentiel des acheteurs publics qui ont des besoins spécifiques en ce domaine : armée, police, chemins de fer, ports, aéroports ... Dans l'ensemble, les acheteurs privés n'occupent qu'une position secondaire dans ce marché.

Le tableau suivant donne le volume d'investissements des administrations des PTT nationales. Ces chiffres peuvent inclure des investissements immobiliers.

Tableau XI

Investissements des administrations nationales des PTT dans le domaine des  
télécommunications

Années 1968 à 1970

(en Mio S)

Pays	1968	1969	1970
Belgique (RTT)	118	126	123
RFA (PTT)	n.d.	800	1.050
France (PTT)	294	346	368
Italie (SIP)	266	340	n.d.
Pays-Bas (PTT)	n.d.	137	169

A la connaissance de la Commission, il n'existe dans aucun pays de réglementation légale excluant les fournisseurs étrangers de ces marchés publics. Cependant, un certain nombre de particularités qui caractérisent le marché des équipements de télécommunications sont invoquées pour expliquer la faiblesse des échanges en ce domaine.

Une première explication est la longévité des équipements en place et la nécessité de compatibilité entre les nouveaux équipements et l'infrastructure existante.

En second lieu, il s'agit d'un marché où un acheteur prépondérant, l'administration des PTT, traite avec un nombre généralement réduit de fournisseurs, qui produisent des équipements très spécialisés. Entre l'acheteur et ces fournisseurs se sont établies au fil des années des relations étroites de coopération, qui présentent des avantages pour l'entretien des équipements.

Les administrations, soucieuses de déterminer le développement technique de leur matériel de télécommunication, n'attendent pas que l'industrie leur propose de nouveaux équipements. Elles prennent souvent l'initiative de nouveaux développements. A partir de laboratoires initialement destinés aux examens techniques nécessaires pour l'agrément de nouveaux produits, elles

ont développé parfois de véritables centres de recherche. Sur la base des recherches exécutées dans ces centres, l'administration stimule le développement technique industriel des nouveaux produits selon les spécifications qu'elle définit elle-même. Cette stimulation peut se réaliser sous forme de contrats de développement conclus avec les firmes industrielles.

L'industrie de chaque pays est ainsi en mesure de suivre, à chaque étape du développement technique des équipements, les exigences et les désirs de l'administration. Ces exigences sont souvent différentes d'un pays à l'autre, malgré l'existence de normes internationales élaborées par le CCITT, le CCIR ou la CEPT. Ces normes, qui ne visent en principe que le trafic international mais qui sont appliquées également par les diverses administrations à l'intérieur de leurs réseaux, comportent suffisamment de souplesse pour permettre aux administrations de poursuivre des développements techniques sensiblement différents. Il en résulte que la production d'un fournisseur étranger même spécialisé dans ces équipements et capable de produire dans des conditions compétitives ne peut que difficilement satisfaire toutes les exigences des administrations. Ces exigences constituent un obstacle au développement des exportations sur les marchés des pays voisins.

Une partie des entreprises ont plutôt suivi la stratégie qui consiste à implanter dans ces pays des sociétés filiales. Cette substitution de la mobilité des facteurs de production à la mobilité des produits n'est cependant possible que pour les entreprises les plus puissantes.

Quelles que soient les causes de cette absence d'échanges- évolution historique ou nécessités techniques - une action doit être entreprise sans délai pour permettre la réalisation de la Communauté dans un domaine d'une telle importance économique et en particulier faire bénéficier un service public dont les investissements vont grandissant des avantages économiques découlant de l'existence de la Communauté.

L'ouverture des marchés devrait et pourrait déjà être réalisée pour les équipements simples, et notamment les câbles. Pour donner une idée de l'ordre de grandeur de ces marchés, il suffit de noter qu'en Allemagne, la consommation apparente en fils de ligne et câbles de télécommunication a atteint en 1970 une valeur d'un milliard de DM, soit 25 % environ de la valeur de l'ensemble des équipements de télécommunication destinées au marché intérieur (source : ZVEI).

Afin de tenir compte du souci des services de télécommunications de limiter le nombre des types ou modèles d'équipements utilisés, les accords de rationalisation existant dans certains pays avec l'appui des autorités compétentes (pour les câbles, par exemple) devraient être élargis à l'ensemble des fournisseurs de la Communauté, sur une base volontaire.

Pour les équipements plus complexes, il importe de s'attaquer à l'élimination des entraves techniques qui pourraient exister.

Compte tenu des arguments d'ordre économique qui viennent d'être rappelés et du souci de faciliter le respect des obligations découlant du Traité en matière d'ouverture des marchés, la Commission a saisi le Conseil d'un complément au Programme général d'élimination des entraves techniques aux échanges; ce complément vise spécifiquement les matériels de télécommunications et devrait conduire à l'adoption aussi rapide que possible de directives en ce qui les concerne.

En outre, une coopération technique des administrations des télécommunications devrait être établie, dont l'intensité devrait dépasser celle qui existe déjà dans des cadres européens plus larges. Une telle coopération devrait avoir pour objet de faciliter l'harmonisation des normes et des spécifications techniques.

Cette coopération devrait également porter sur le développement des matériels d'avenir, de manière à éviter dès le départ l'adoption, par les administrations nationales, de systèmes techniques différents. La concurrence nécessaire entre conceptions techniques différentes au cours de la phase de développement devrait être maintenue. Mais cette concurrence devrait jouer au niveau de la Communauté, ce qui implique que les projets de développement importants, y compris les projets concurrents, soient stimulés en commun par les administrations de télécommunications, éventuellement avec le concours financier de la Communauté. Le choix en commun des équipements à adopter s'en trouverait facilité.

Pour atteindre cet objectif, la Commission étudie actuellement l'opportunité de soumettre au Conseil le projet d'une résolution analogue à celle que ce dernier a déjà prise en 1970 pour les transports ferroviaires, invitant les administrations des PTT à mettre en oeuvre une telle coopération.

Cette coopération est d'autant plus urgente que les réseaux nationaux de télécommunications connaissent actuellement des mutations technologiques importantes et non harmonisées. Tel est notamment le cas pour la commutation électronique ou pour la téléinformatique, domaines dans lesquels on peut d'ores et déjà craindre certaines divergences difficiles à surmonter par la suite.

Pour le secteur des télécommunications également, la Commission saisira le Conseil d'un document d'ensemble dans les prochains mois.

### 3. Equipements d'infrastructure technique pour aérodroemes

On désigne ici sous "infrastructure technique pour aérodroemes" l'appareillage électronique à l'exclusion des autres équipements techniques, mécaniques, électriques ou électromécaniques. Cette infrastructure englobe les aides à la navigation aérienne et les systèmes d'approche, les appareils de radiocommunication, les appareils de communications internes tels que téléaffichage, TV en circuit fermé etc. les calculatrices employées à la gestion et à l'élaboration de données techniques ou opérationnelles; enfin, les avions de contrôle et d'étalonnage et les appareils de météorologie.

Le domaine militaire est en principe exclu.

Pour ces équipements, l'approche statistique s'est avérée inadéquate. Dans la plupart des cas en effet, les pays ne publient pas de données statistiques en raison de l'existence d'une seule entreprise nationale ou pour des motifs de secret de défense nationale. En ce qui concerne les statistiques des échanges, les tableaux analytiques de la NIMEXE ne sont pas exploitables parce qu'ils classent les produits selon leur nature, et non leur destination. Une approche plus directe, consistant en des entretiens avec les fonctionnaires nationaux compétents pour l'achat des matériels visés, a donc été retenue.

Pour situer le volume du marché, on peut noter qu'un pays comme l'Allemagne fédérale dépense actuellement 30 à 36 Mio \$ par an pour des équipements civils nouveaux de ce type, montants auxquels il faut ajouter 10 à 15 % pour l'entretien et les pièces de rechange. Pour les autres pays, des chiffres semblables ne sont pas connus à la Commission. Mais en extrapolant les données allemandes, on peut évaluer le volume du marché communautaire à au moins 100 Mio \$ par an.

Etant donné la nature des équipements étudiés, les acheteurs publics jouent sur ce marché un rôle exclusif. Quel que soit le mode de gestion des aéroports, qui ont partout un caractère de service public, la responsabilité de la sécurité aérienne, qui s'étend souvent également aux achats de matériel électronique, est confiée dans chaque pays à des organismes ou services spécialisés. Ces organismes ou services collaborent avec des organisations internationales comme Eurocontrol ou l'Organisation Internationale de l'Aviation Civile (ICAO), qui définissent des normes de sécurité aérienne et, dans une certaine mesure, aussi des spécifications quant aux performances des appareils. Pour le reste, les spécifications sont définies par les organismes ou services nationaux précités.

Pour deux pays membres ont été publiés des chiffres concernant la part du matériel importé (toutes provenances) par rapport au matériel national. En France, le Secrétariat général de la Commission centrale des Marchés estime pour 1967 à 5 % environ ou 18 Mio FF la part des importations dans les marchés publics pour ces équipements<sup>(1)</sup>. En Italie, le Ministère de la défense (Stato Maggiore dell'Aeronautica), responsable des achats en question, passe en moyenne 96 % de ses commandes d'électronique à des firmes nationales<sup>(2)</sup>. Les informations directes recueillies font penser que la situation n'est guère très différente en Allemagne fédérale. Quant aux Pays-Bas, qui ne produisent eux-mêmes qu'une partie des biens étudiés, ils pratiquent une politique de large ouverture. La Belgique et le Luxembourg ne sont pas producteurs et dépendent à 100 % des importations.

Les deux raisons les plus souvent invoquées pour expliquer la faiblesse des échanges dans trois pays membres importants ont été les suivantes :

- En premier lieu, l'aide au trafic aérien doit être assurée d'une manière permanente, toute interruption risquant d'avoir des conséquences graves. C'est pourquoi la rapidité et l'efficacité du service après-vente constitue un élément de choix très important. Or, dans certains pays du moins, ce service ne paraît pas convenablement assuré en cas d'achats à l'étranger, par suite d'entraves administratives et douanières (lenteurs capables de compromettre l'installation et la réparation de matériels vitaux), ou encore en raison de la diligence commerciale insuffisante de fournisseurs étrangers.

- Le recours à un fournisseur national présente de nombreux avantages : possibilité de collaboration, de dialogue ou de pression, commodité de mise en oeuvre et d'entretien du matériel, facilité pour la formation du personnel.

Il ne semble pas que les différences de spécifications constituent des entraves aux échanges. Par contre, dans certains pays, des considérations de politique industrielle et de défense nationale ne paraissent pas être absentes lors du choix du matériel, dont le développement est encouragé par l'Etat.

---

(1) cf. "Le recensement des marchés publics en 1967" et "Rapport sur les problèmes posés par les marchés publics en tant qu'éléments d'une politique économique visant à réformer les structures industrielles", avril 1967 Ministère de l'Economie et des Finances

(2) "La politica degli acquisti della pubblica amministrazione nei settori tecnologicamente avanzati", Censis (Roma, Aprile 1969)

Dans les différents pays, on n'en est pas moins conscient des conséquences regrettables de l'absence d'une concurrence internationale, que ce soit pour la stimulation du progrès indispensable à l'amélioration de la sécurité aérienne ou pour les prix.

Des mesures doivent donc être recherchées pour remédier, dans la mesure du possible, à cette situation.

A cet égard, il faut souligner l'intérêt de l'action d'Eurocontrol. Chargé du contrôle de la navigation aérienne dans l'espace aérien supérieur, cet organisme européen contribue à la standardisation de certains matériels et systèmes et passe lui-même des commandes importantes, pour lesquelles il a provoqué la constitution de consortiums plurinationaux. Il faut cependant remarquer qu'un des Etats membres de la Communauté n'est pas membre d'Eurocontrol.

Il faut également noter les tentatives d'Eurocontrol en vue de concentrer les achats effectués par les pays participants pour le contrôle de la navigation aérienne dans le domaine de leur responsabilité.

Les efforts d'Eurocontrol pour élaborer des normes de sécurité aérienne et des spécifications quant aux performances des équipements techniques devraient être soutenus.

Une autre action devrait tendre à éliminer, là où ils existent, les obstacles liés aux procédures administratives et douanières. Dans les pays qui pratiquent d'ores et déjà une large couverture des marchés, les autorités douanières font preuve de la compréhension nécessaire pour les besoins spécifiques de la sécurité aérienne, et remplissent les formalités requises dans des délais extrêmement brefs. Dans les pays où il n'en va pas ainsi, des instructions devraient être données aux administrations nationales compétentes pour accélérer et faciliter les formalités.

Enfin, la consultation des fournisseurs compétents de la Communauté devrait devenir la règle pour les organismes acheteurs. Une coopération entre organismes acheteurs pourrait faciliter l'organisation de ces consultations.



IV.

CONCLUSIONS

Les données rassemblées dans le présent rapport, pour incomplètes qu'elles soient, conduisent à permettre d'ores et déjà certaines conclusions. Les informations complémentaires fournies par les Etats membres permettraient certainement de les préciser.

Selon la nature des marchés étudiés, le degré d'ouverture varie d'un secteur et d'un pays à l'autre.

Pour les marchés de fournitures courantes, un certain nombre de mesures ont déjà été prises ou sont discutées au niveau communautaire, qui permettent d'espérer que des progrès sensibles pourront être réalisés dans des délais raisonnables sur la voie d'un plus large appel à la concurrence intracommunautaire. Sur la base de recensements qui seraient établis par les administrations nationales, un examen périodique de la situation pourrait être organisé au niveau communautaire, permettant d'identifier les difficultés qui subsistent. Cet examen pourrait avoir lieu au sein du Comité consultatif des Marchés publics prévu dans le projet de directive en cours de discussion au Conseil.

Pour les marchés de biens d'équipement et de technologie avancée, sans préjudice des directives arrêtées par la Commission et notamment de celle du 17 décembre 1969 portant réalisation de la libre circulation des marchandises dans le secteur des marchés publics de fournitures, des réunions de concertation entre "grands acheteurs" seraient souhaitables afin de vérifier et, le cas échéant, de compléter les constatations du présent rapport. Au cours de ces réunions devrait également être examinée la mise en oeuvre pratique d'une partie des mesures à prendre. A l'heure actuelle, ces mesures semblent pouvoir être classées comme suit :

1. - Mise en oeuvre de procédures garantissant une consultation de tous les fournisseurs compétents de la Communauté : centrales électriques classiques et nucléaires, matériels de chemins de fer, équipements de télécommunication, équipements d'infrastructure technique pour aéroports.
2. - Elimination des entraves techniques aux échanges (harmonisation des normes et des spécifications techniques) : centrales électriques classiques et nucléaires, équipements de chemins de fer, équipement de télécommunication.

Pour faciliter ce processus, il conviendrait que les acheteurs, lors de l'établissement de cahiers de charges, aient le souci permanent de ne pas pousser leurs exigences techniques jusqu'à un degré de détail parfois superflu et peu compatible avec le processus de rationalisation industrielle.

3. -- Elimination des entraves administratives et douanières : équipements d'infrastructure pour aérodomes.
4. - Définition en commun, par les organismes acheteurs ou les autorités publiques responsables du matériel d'avenir à développer : instrumentation électromédicale, matériel aéronautique, matériel de chemin de fer, équipements de télécommunication, équipements d'infrastructure pour aérodomes.
5. - Eventuellement, soutien de la Communauté pour la mise au point en commun de certains matériels nouveaux : octroi du statut d'entreprise commune à des organismes de coopération technique entre services publics des pays de la Communauté, octroi de contrats communautaires de développement industriel pour la mise au point industrielle de produits ou procédés nouveaux, soutien des débuts de série de certains équipements d'avant-garde par une certaine option, toutes conditions égales, en faveur de matériels européens dans le cadre d'une politique d'achats concertés.

Il importe de rappeler en outre que pour certains secteurs, une politique de restructuration ou de reconversion doit être menée en cas de difficultés sectorielles ou régionales (matériel ferroviaire, transformateurs, par exemple).