

**Les aspects économiques
de la liberté d'établissement
et de prestation de services
dans la Communauté
économique européenne**

Conférence internationale organisée par
la faculté de droit et des sciences économiques de l'université de Nancy
en collaboration avec la Commission de la Communauté économique européenne

COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

**Les aspects économiques de la liberté
d'établissement et de prestation de services
dans la Communauté économique européenne**

Conférence internationale
Pont-à-Mousson, France
9 et 10 juin 1967

organisée par la faculté de droit et des sciences
économiques de l'université de Nancy, en collaboration
avec la Commission de la Communauté économique européenne

Avant-propos

A l'invitation de la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy, avec le concours important de la Communauté économique européenne, deux cents hauts fonctionnaires, universitaires, représentants des activités industrielles et commerciales et des professions libérales se sont réunis les 9 et 10 juin 1967 au Centre culturel de l'abbaye des Prémontrés, à Pont-à-Mousson, pour un premier échange de vues sur les aspects économiques de la liberté d'établissement et de prestation de services dans la Communauté économique européenne.

Dix années après la signature du traité de Rome, il a paru important de faire le point sur le travail des institutions communautaires en matière de droit d'établissement. De nouveaux concepts apparaissent en effet, au fur et à mesure que l'intégration économique se poursuit entre les pays du Marché commun. Dans ce domaine, qui constitue une des bases fondamentales de la Communauté, la liberté d'établissement et de prestation de services, la nécessité de dépasser le principe de l'assimilation des étrangers aux ressortissants nationaux commence à se faire jour. La coordination des droits nationaux, partie intégrante de la politique juridique communautaire, est apparue à plus d'un comme une étape sans doute souhaitable, nécessaire, mais peut-être encore insuffisante. C'est vers la mise en œuvre d'une véritable politique de l'établissement, partie intégrante de la politique économique de la Communauté, que certains des participants au colloque se tournent désormais. Dans ce sens, le colloque de Pont-à-Mousson pourrait marquer une étape importante dans l'évolution de la doctrine en matière de droit d'établissement et de prestation de services. Ce n'est pas à l'éditeur des rapports et des discussions de ce colloque de résumer les thèses qui ont été présentées, ni les orientations qui en découlent. Nous souhaitons simplement que les travaux accomplis à Pont-à-Mousson reçoivent les prolongements nécessaires. Car si un colloque permet de situer une discipline sur la voie de son évolution, c'est aux universitaires, dans le secret des cabinets, aux hommes politiques et aux experts, dans les discussions officielles, aux intéressés, dans leurs actions quotidiennes, qu'il appartient d'approfondir les tendances dont ils ont pu débattre en commun pendant deux jours.

Nous remercions ici les membres et fonctionnaires de la Commission de la CEE, qui ont permis la réalisation de ce colloque et facilité la publication des rapports et des discussions. Nous voudrions mentionner tout spécialement ceux qui nous ont aidés pour l'édition de ce volume et notamment M. DE MONTS, M. UBRICH et Mme BARTHÉLEMY

J. HOUSSIAUX

Sommaire

	Page
Avant - propos	5
Programme des travaux	8
CHAPITRE I : INTRODUCTION	
Présentation générale du colloque par M. le professeur Jacques BENTZ	13
Introduction générale par M. Alain PRATE	16
CHAPITRE II : RAPPORTS GÉNÉRAUX, COMMUNICATIONS ET DISCUSSION	
Premier rapport général : La mobilité des entreprises dans le Marché commun européen : les aspects théoriques de la pénétration industrielle par M. le professeur Jacques HOUSSIAUX	25
Deuxième rapport général : La mobilité des entreprises dans le Marché commun : la politique des implantations industrielles par M. le professeur Siro LOMBARDINI	34
Troisième rapport général : La mobilité des entreprises dans le Marché commun : les problèmes pratiques de l'implantation industrielle par M. le Dr Jürgen KRAFT	43
Communications au colloque	
— Quelques réflexions sur la pénétration des entreprises dans le Marché commun : l'expérience néerlandaise par M. le professeur H. W. de JONG	60
— La liberté d'établissement dans les pays de l'AELE par Mme SELLDEN-BEER	63
— Les conventions européennes d'établissement : l'expérience du Conseil de l'Europe par M. ALBANESE	66
— Barrières à l'entrée et politique des prix par les entreprises établies dans le Marché commun par M. A. JACQUEMIN	70
Discussion des rapports généraux MM. EVERLING - REBOUD - RENATO	75

	Page
CHAPITRE III : TABLE RONDE JURISTES-ÉCONOMISTES	
Communication de M. J. de BANDT	82
Discussion	86
CHAPITRE IV : TRAVAUX PAR COMMISSION	
<i>Groupe 1</i> : Le secteur de la distribution	
— Rapport présenté par M. le professeur Paul DENEFFE	99
— Discussion	108
<i>Groupe 2</i> : Le secteur des professions libérales	
— Rapport présenté par M. Roger MILLOT	114
— Communication de M. Jean OLIVET	122
— Discussion	126
<i>Groupe 3</i> : Le secteur des assurances	
— Rapport présenté par M. le professeur Paul BRAESS	130
— Discussion	141
Discussion libre sur la politique industrielle en Europe	144
CHAPITRE V : CONCLUSIONS GÉNÉRALES	
Réunion de clôture	155
— M. le professeur Paul IMBS	
— M. le professeur Siro LOMBARDINI	
— M. le Dr. H. BRUNS	
— M. Roger MILLOT	
— M. le professeur Paul BRAESS	
— M. le professeur Paul DENEFFE	
— M. le professeur DUCROS	
— M. le doyen BENTZ	
— M. l'ambassadeur Guido COLONNA di PALIANO	
— M. le recteur Paul IMBS	
<i>Annexe I</i> : Extrait du dixième rapport général sur l'activité de la Communauté	173
<i>Annexe II</i> : Calendrier de la réalisation du droit d'établissement et de la libre prestation de services au sein de la CEE	181
<i>Annexe III</i> : Bibliographie sommaire	201
<i>Annexe IV</i> : Liste des participants	209

Programme des travaux

Vendredi 9 juin 1967

Séance de la matinée

Président de séance : M. le professeur Jacques BENTZ doyen de la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy

10 h : Allocution d'ouverture

M. le professeur Jacques BENTZ, doyen de la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy

10 h 30 : Introduction générale

M. Alain PRATE directeur général du marché intérieur à la Communauté économique européenne

11 h : Premier rapport général

« La mobilité des entreprises dans le Marché commun européen: les aspects théoriques de la pénétration industrielle » M. Jacques HOUSIAUX, professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy, conseiller spécial à la Commission de la CEE

11 h 45 : Deuxième rapport général

« La mobilité des entreprises dans le Marché commun européen: la politique des implantations industrielles »

M. Siro LOMBARDINI, professeur de sciences économiques à la faculté de droit de Turin

Séance de l'après-midi

Président de séance : M. Alain PRATE, directeur général du marché intérieur à la Communauté économique européenne

15 h : Troisième rapport général

« La mobilité des entreprises dans le Marché commun européen: les problèmes pratiques de l'implantation industrielle »

M. le Dr Jurgen KRAFT, attaché à l'Institut de recherches économiques de Munich (IFO)

15 h 45 : Discussion des rapports

17 h : Table ronde juristes-économistes sur la liberté d'établissement et de prestation des services

Présidents de la table ronde : M. Berthold GOLDMAN, professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Paris, et M. le Dr Herbert BRUNS, directeur de la direction « droit d'établissement et services » à la CEE

Samedi 10 juin 1967

Séance de la matinée (10 h)

Groupe I Président : M. Jean LACROIX, président des coopérateurs de Lorraine
Secteur de la distribution et des services commerciaux
« Les aspects économiques de la liberté d'établissement et de prestation de services dans le secteur de la distribution des marchandises »
M. le professeur Paul DENEFFE, directeur de l'institut d'administration des entreprises de l'université de Louvain

Groupe II Président : M. le professeur Antoine BEAU, doyen de la faculté de médecine de Nancy
Secteur des professions libérales
« Les aspects économiques de la liberté d'établissement et de prestation de services dans les professions libérales »
M. Roger MILLOT, président de l'Institut international d'études des classes moyennes, Paris

Groupe III Président : M. le Dr Herbert BRUNS directeur de la direction « droit d'établissement et services » à la CEE
« Les aspects économiques de la liberté d'établissement et de prestation de services dans le secteur des assurances »
M. le professeur Paul BRAESS, directeur de l'institut des assurances de l'université de Cologne

Discussion informelle sur la politique industrielle dans les pays de la Communauté économique européenne

Président : M. B. DUCROS, professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Paris

Séance de clôture

Président : M. le recteur IMBS

14 h 30 : Rapports de synthèse, présentés par les différents conférenciers

16 h : Conclusions générales et allocution de clôture
S. E. M. Guido COLONNA di PALIANO, membre de la Commission de la CEE

CHAPITRE I

Introduction

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU COLLOQUE

par M. le professeur Jacques BENTZ, doyen de la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy

Les organisateurs de cette conférence internationale m'ont confié, en ma qualité très récente de doyen de la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy, la très agréable mission de vous souhaiter la bienvenue et de prononcer quelques mots d'accueil. Si, au cours des travaux de ce colloque, l'un d'entre vous a conscience d'acquiescer une vision plus nette de ce qu'exige la mise en œuvre de la liberté d'établissement et la liberté de prestation de services, des limites momentanées que cette liberté devra encore subir ou, au contraire, de l'impulsion que l'on pourra donner à ces libertés dans certains secteurs, si donc vous avez une vision plus claire à la suite de ces travaux, et bien je suis sûr que chacun d'entre vous considérera que son séjour à Pont-à-Mousson a été parfaitement fructueux.

Cette conférence internationale s'ouvre à mon avis sous d'heureux auspices en raison de la réunion de cinq facteurs.

Le premier de ces facteurs c'est le centre culturel de Pont-à-Mousson. L'architecture monastique favorise l'inspiration, la méditation, le travail; la présence de la Moselle apporte l'apaisement après des discussions qui, peut-être, seront vives. L'organisation, elle aussi est un facteur extrêmement important et dont nous avons déjà pu apprécier l'efficacité. Je dois dire que cette organisation résulte de l'association bénéfique de la Commission du Marché commun et de la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy. Nous avons reçu une aide considérable, et je voudrais remercier ici en tout premier lieu la Commission de la CEE pour cette assistance et plus particulièrement M. l'ambassadeur Colonna di Paliano, M. Prate, directeur général du marché intérieur, M. Bruns, directeur du droit d'établissement. Permettez-moi également d'adresser notre gratitude à notre secrétariat, assuré par M. de Monts et par notre collègue Houssiaux qui réalise en lui-même, et par sa seule personne, l'association entre le Marché commun, dont il est conseiller spécial, et la Faculté où il est professeur.

Autre facteur favorable à nos travaux, leur caractère multi-national : ce caractère est extrêmement apparent puisque tous les pays de la CEE sont représentés à notre colloque. Se sont joints à nous des représentants de l'Autriche, de la Grande-Bretagne, de la Tchécoslovaquie, du Canada, des Etats-Unis d'Amérique, les Français ne représentent d'ailleurs que 30% de notre auditoire et le caractère international est ainsi très largement respecté.

Je considère que le caractère multi-disciplinaire de notre groupe est également très favorable à nos travaux. Il y a ici des économistes et le thème de ce colloque est certainement économique au premier chef. Mais les organisateurs ont tenu à associer des juristes, puisqu'il faut se préoccuper des implications juridiques des mesures de libéralisation. Je ne ferai qu'une petite réserve: pour ma part

je pense que ce domaine de la liberté d'établissement et de prestation de services aurait exigé la participation à nos travaux de sociologues. En effet, les implications humaines et sociales sont considérables. Mais j'ose espérer que nous aurons encore l'occasion de préparer d'autres réunions sur le même thème puisqu'il s'agit d'un problème en constante évolution. Nous pourrions approfondir nos connaissances et discuter au fur et à mesure les premiers effets, les premières réalisations.

Enfin, facteur évidemment le plus essentiel, votre présence à tous. Cette présence prend à mes yeux une signification particulière. Je constate en effet, à travers la liste des participants, une composition tripartite de l'auditoire extrêmement judicieuse, car se retrouvent ici ceux qui vont élaborer, en tant que hauts fonctionnaires du Marché commun et des administrations nationales, les directives et les règles d'application de la liberté d'établissement et de prestation de services; j'y retrouve également ceux qui vont être bénéficiaires de ces libertés et qui cependant les redoutent parfois, et sur ce point il faudra justement s'expliquer; s'y retrouvent enfin ceux qui, par leurs recherches et leur enseignement, se sont consacrés à l'étude des problèmes et des institutions européennes, mes collègues les professeurs de toutes les universités.

Voilà donc ceux qui vont être appelés à délibérer ensemble, à discuter sur le thème de ces deux journées.

En 1954, les fédéralistes européens ont subi une dure défaite. Ce traumatisme est encore présent dans l'esprit de beaucoup. Non sans malice, nous attendons que le processus économique qui se développe à l'heure actuelle conduise au moment où il sera nécessaire de faire intervenir des institutions politiques européennes. En prenant connaissance du thème de vos journées et des rapports, j'ai pensé que, peut-être, ce moment n'était pas tellement éloigné.

L'expérience de la fédération européenne apparaît au travers du thème que vous allez étudier. En effet, il n'y a pas, il n'y a pas eu jusqu'à présent, de questions qui soient aussi lourdes de conséquences humaines et donc de conséquences politiques que le thème de la liberté d'établissement et de prestation de services. Il suffit ici d'évoquer les quelques manifestations d'hostilité qu'a suscité en France l'achat de certaines terres par des agriculteurs allemands. Les syndicats agricoles ont dû prendre une position réservée. Il en va de même pour les professions libérales et on signale des manifestations de mauvaise humeur de la part des groupements de médecins. Vous le sentez bien, on touche ici à un problème qui va avoir des conséquences directes sur l'opinion publique. Certes, je suis sûr que tout ceci ne durera pas. Les marques de fabrique, les signes publicitaires sont déjà bien connus de tous; au fond, les utilisateurs, les clients, les consommateurs verront simplement une amélioration des services et considéreront qu'il est bénéfique de voir un concessionnaire « infidèle » remplacé par un salarié prêt à les servir, par quelqu'un qui est directement en relation avec l'entreprise désormais européenne, qui sera beaucoup mieux outillé, beaucoup plus conscient des intérêts de chacune des parties.

Mais là où les problèmes vont se poser, c'est dans le domaine de l'accès des personnes physiques étrangères dans les pays de la Communauté, et notamment

dans le domaine des prestations de services. Des conflits risquent d'apparaître. Je considère cela comme une étape très importante. Voilà un obstacle qu'il va falloir franchir et je ne pense pas que ni les juristes, ni les économistes soient capables à eux seuls d'arriver à franchir cet obstacle humain, cet obstacle qui est intimement ancré dans les réactions nationales, je dirais presque passionnelles, quasi incontrôlables. Personnellement, je crois que l'heure d'une plus grande ouverture approche. Il faudra demander aux individus de dépasser leurs réflexes égoïstes nationaux. Mais cela, au nom de quoi pouvez-vous le demander? Au nom d'une liberté d'établissement qui sera quelque chose d'abstrait pour la plupart des intéressés? Au nom de la liberté de prestation de services? Certainement pas! Vous ne créez pas un mouvement d'opinion publique favorable à ces libertés sur ces thèmes-là. Il faut, à mon sens, déclarer la citoyenneté européenne.

Et nous retrouvons là un thème cher aux fédéralistes. Il n'y a pas de fédération sans double nationalité. Et c'est au nom de la citoyenneté européenne que nous arriverons à vaincre dans l'opinion publique les résistances des groupes, des ordres professionnels; des individus y seront heurtés dans leurs vieux réflexes nationalistes de protection. Alors, peut-être penserez-vous que je suis très ambitieux, j'aurais aimé, dès cet instant, vous demander d'ouvrir vos travaux, non pas sur les aspects économiques de la liberté d'établissement et de prestation de services dans la CEE, mais sur les conséquences économiques d'une reconnaissance de cette citoyenneté européenne.

LA LIBERTÉ D'ÉTABLISSEMENT ET DE PRESTATION DES SERVICES INTRODUCTION GÉNÉRALE

présentée par M. Alain PRATE directeur général du marché intérieur
à la Commission de la Communauté économique européenne

La Commission de la CEE est très reconnaissante à l'université de Nancy d'avoir permis la réalisation de ce colloque, consacré pour la première fois à l'étude des incidences économiques de la liberté d'établissement et de la liberté de prestation de services dans la Communauté.

Le sujet est important, puisqu'il s'agit de deux des quatre grandes libertés sur lesquelles est fondé le traité de Rome (liberté de circulation des marchandises, des capitaux, des services et des personnes).

Il est très utile que les aspects économiques de ces problèmes, jusqu'à présent abordés exclusivement sous l'angle juridique, soient traités. Il était normal que, dans une première étape, les préoccupations juridiques l'emportent. En effet, alors que pour la libre circulation des marchandises par exemple, le traité de Rome pouvait fixer un calendrier strict de suppression des droits de douane et des autres obstacles aux échanges, il n'était possible, pour le droit d'établissement, que d'énoncer, dans le Traité, les objectifs à atteindre; et la première tâche des institutions européennes, de nature juridique, consistait à traduire ces principes dans les faits, en préparant une série de « directives ».

Il était aussi nécessaire que les institutions européennes s'attachent à mettre en œuvre ces principes, sans trop s'attarder, les premiers temps, à l'étude des objectifs économiques recherchés. Il en a été de même d'ailleurs pour la libre circulation des marchandises, le calendrier des réductions tarifaires ayant été fixé avant que l'on ait pu procéder à une étude approfondie des effets économiques attendus.

En fait, le développement des échanges, consécutif à l'abaissement des droits de douane, a dépassé les prévisions les plus optimistes: actuellement, les échanges intracommunautaires sont trois fois supérieurs à ce qu'ils étaient avant la création du Marché commun. Il se pourrait aussi que les effets de la libération du droit d'établissement qui, actuellement, sont difficiles à discerner faute de statistiques, soient à l'avenir bien plus importants qu'on ne le pense généralement. Il faut également tenir compte du fait que les progrès de la liberté d'établissement sont nécessairement moins rapides que ceux de la suppression des droits de douane à l'intérieur de la Communauté, puisque la complexité des problèmes à résoudre exige davantage de temps.

Ce colloque présente donc une grande importance puisqu'il permet, pour la première fois, d'établir une liaison entre les travaux juridiques menés jusqu'à présent, consistant à élaborer des directives, et l'étude des résultats économiques atteints, et surtout escomptés.

Cette étude économique est d'autant plus nécessaire que le droit d'établissement est un des seuls moyens de réalisation du Marché commun dans le secteur tertiaire. On apprend généralement, en étudiant les premiers éléments d'économie politique, que le secteur « primaire », essentiellement l'agriculture, tient une place décroissante dans l'économie moderne, que l'industrie a joué le premier rôle, mais que, désormais, le secteur tertiaire est le plus riche de promesses d'avenir. La Communauté, jusqu'à présent, s'est surtout attachée au premier de ces secteurs, car c'est la politique agricole commune — qui ne concerne que 8% du produit de la Communauté mais dont la réalisation présentait des difficultés et une importance particulières — qui a retenu le plus l'attention des institutions communautaires. On commence à parler de politique industrielle, qui concerne 50% de l'activité communautaire. Il ne faudrait pas négliger le secteur si important des services qui, à lui seul, représente 42% du produit de la Communauté, à l'égard duquel le droit d'établissement constitue le principal moyen d'action des institutions communautaires.

Pour introduire la discussion sur les effets économiques du droit d'établissement, il est nécessaire de rappeler ce qui a été fait et de préciser ce qui reste à faire. Je pourrai être assez bref puisque, dans les documents qui vous ont été distribués, vous trouverez la liste des directives qui ont été approuvées et le calendrier des travaux prévus dans ce domaine; je pourrai donc me limiter au rappel de quelques points essentiels.

Je rappellerai tout d'abord que les principes sur lesquels se fonde le traité de Rome sont très différents de ceux sur lesquels se fondaient les conventions bilatérales classiques de droit d'établissement; celles-ci avaient permis, dans certains cas, l'exercice d'activités de travailleurs indépendants, mais sans les garanties et l'irrévocabilité qu'exige la création d'un grand ensemble économique. Il faut que les entreprises puissent choisir librement leur meilleure implantation, que les circuits commerciaux puissent être organisés comme dans un vaste marché intérieur, que les agences, les succursales, les filiales puissent être créées en bénéficiant de toutes les garanties juridiques qu'exigent d'importants investissements.

Et c'est pourquoi le traité de Rome repose sur le principe de l'assimilation au national. Les États membres ne se sont pas engagés à adopter des législations ou des réglementations identiques, ce qui aurait été excessif; ils s'engagent simplement à accorder réciproquement aux ressortissants de chaque pays le même régime qu'à leurs propres nationaux. Mais si l'uniformisation des législations et des réglementations n'est pas exigée, leur coordination est encouragée et prescrite par le Traité lorsqu'elle peut faciliter l'établissement. Enfin le Traité prévoit, dans certaines conditions, la reconnaissance mutuelle des diplômes.

A qui bénéficie cette liberté d'établissement? Aux ressortissants des États membres, bien sûr, mais aussi aux sociétés, dont la définition pose un problème délicat. Le Traité a admis une définition simple des sociétés bénéficiaires du droit d'établissement, qui ne tient pas compte de la nationalité des détenteurs du capital, ni de celle des dirigeants des sociétés. Quand on sait que les entreprises des pays tiers ont, les premières, compris les avantages d'un grand marché, se sont organisées, les premières, dans la perspective du marché commun, on mesure toute l'importance du problème! Il sera sans doute difficile de passer sous silence,

au cours de ce colloque, les critiques dont font l'objet les dispositions de l'article 58 du Traité, de la part de ceux qui voudraient que le bénéfice de certains avantages soit limité aux sociétés vraiment européennes. Ce point a fait l'objet de vives discussions à l'occasion de la fixation des objectifs de la politique pétrolière communautaire. On s'est demandé s'il ne faudrait pas réserver aux sociétés réellement européennes le bénéfice des avantages que l'on envisage d'accorder pour diversifier les approvisionnements et renforcer la capacité compétitive des entreprises; une solution est en vue, limitant le bénéfice de certains avantages aux sociétés pétrolières dont les intérêts principaux et les centres de décision sont situés en Europe.

Il est aussi utile de préciser, au début de ces travaux, l'échéancier des mesures de libération du droit d'établissement. Je ne vous parle pas du programme général, que vous connaissez: adopté en 1961, ce programme, assez ambitieux, a été difficile à réaliser avec les moyens limités dont dispose la Commission du Marché commun. Je me limite à vous présenter un bilan très résumé de ce qui a été fait: 17 directives sont actuellement en vigueur; 25 font l'objet de propositions, qui sont actuellement à l'examen du Comité économique et social et du Parlement européen, avant d'être soumises à l'adoption du Conseil. Ces textes constituent déjà une construction juridique impressionnante, surtout si l'on tient compte des conditions dans lesquelles ils ont dû être élaborés. Les discussions au Comité économique et social, toujours approfondies, sont pour nous d'une très grande utilité et nous apportent des avis très précieux. Le Parlement européen, également, nous donne d'utiles avis avant la discussion et l'adoption des directives par le Conseil.

Pour mesurer l'ampleur de la tâche qui reste à accomplir, il suffit de dire que l'on évalue à une centaine de directives — peut-être même davantage — l'ensemble des textes à adopter. Cette construction juridique peut sembler très lourde. On a estimé nécessaire de descendre dans le détail de chaque secteur pour donner aux intéressés le maximum de garanties.

Pour faire le bilan schématique de ce qui a été fait, on peut dire ceci: les travaux sont très avancés en ce qui concerne le droit d'établissement dans le commerce et l'industrie; ils progressent normalement dans des domaines difficiles, comme les assurances, l'agriculture; les problèmes très complexes des professions libérales ont commencé à être abordés; enfin le secteur de la coordination du droit des sociétés, important et difficile, a malheureusement subi certains retards.

Je ne citerai pas ici toutes les directives qui sont en vigueur dans le secteur de l'industrie et du commerce et qui permettent, dans ce domaine, un très large degré de réalisation du droit d'établissement. Dans le secteur de l'agriculture, deux directives sont approuvées et constituent un début de réalisation: il s'agit de l'installation sur les terres incultes et abandonnées, et de l'installation des ressortissants des autres Etats membres ayant travaillé comme salariés agricoles. Je n'insiste pas sur le détail de ces directives, ceux qui s'y intéressent ayant la possibilité de se reporter aux documents qui leur ont été distribués.

J'ajouterai cependant que, ces derniers mois, la Commission a fait des propositions au Conseil dans des domaines nouveaux et difficiles, où la coordination des

dispositions législatives et réglementaires est la condition préalable de la libération de l'établissement. Je citerai tout d'abord les propositions qui ont été faites dans le domaine des assurances: on connaît la complexité des dispositions qui, dans chaque pays, réglementent les assurances, en vue de donner aux assurés les garanties nécessaires; il s'agit donc là d'un domaine où la nécessaire coordination des réglementations pose de délicats problèmes et qui fera l'objet d'une part importante des débats de ce colloque. Par ailleurs, la Commission a récemment transmis au Conseil une première série de directives concernant une profession libérale, celle d'architecte; il suffit de rappeler la diversité des conceptions de nos Etats membres sur le rôle de l'architecte pour mesurer l'ampleur des difficultés qu'il a fallu et qu'il faudra encore surmonter.

Enfin il faut citer, parmi les secteurs importants, la coordination des droits des sociétés; la tâche qui consiste à aplanir les divergences les plus sensibles existant entre les droits des sociétés des Etats membres est, par nature, très lente, comme le montre d'ailleurs le temps qu'ont exigé les réformes nationales de ce droit. C'est pourquoi, en dépit de grands efforts, il n'a pas été possible d'éviter un certain retard dans ce domaine par rapport aux programmes généraux de libération du droit d'établissement et le Conseil ne s'est pas encore prononcé sur la première directive qui lui a été proposée par la Commission. Quand on sait l'importance que présentent ces problèmes juridiques pour la création de grandes entreprises européennes, capables d'affronter la concurrence des entreprises des pays tiers, on mesure l'ampleur du chemin à accomplir pour abolir les obstacles juridiques aux concentrations nécessaires.

Etant donné l'urgence que revêt la mise à la disposition des entreprises d'un cadre juridique adapté aux exigences d'un grand marché, il a été proposé de créer, dans les délais les plus brefs, un type nouveau de société: la société européenne. Tout en laissant subsister la nécessité de coordonner les droits nationaux, la création d'une telle société permettrait de gagner du temps et de mettre à la disposition des entreprises un cadre juridique nouveau, adapté aux exigences d'un grand marché. La mise au point de ce nouveau statut pose cependant de difficiles problèmes juridiques, qui sont actuellement à l'étude.

Il est possible que l'on parvienne actuellement au stade le plus difficile de la réalisation du droit d'établissement, puisqu'il ne s'agit plus seulement de suppression des restrictions, mais de coordination de dispositions législatives et réglementaires qui, dans chaque Etat membre, ont une grande importance. Je puis donner quelques indications sur ce qu'il reste à faire, d'ici la fin de la période transitoire, pour réaliser l'objectif du Traité. Il faudra que la Commission fasse des propositions pour plusieurs secteurs non encore libérés: les transports, l'agriculture, la pêche maritime, et surtout les professions libérales; il s'agit non seulement des professions juridiques et techniques, mais des professions médicales. La Commission a décidé de faire un effort particulier pour que, d'ici la fin de 1968, les propositions nécessaires soient faites dans ce domaine; il faudrait que, compte tenu des délais de discussions dans les organes consultatifs et au Conseil, l'essentiel du programme général soit réalisé à la fin de la période de transition. De même, en matière de coordination des droits des sociétés, les travaux doivent être accélérés, et un projet de directives sur les garanties en matière

de constitution de sociétés anonymes et de maintien du capital social pourra être transmis prochainement au Conseil. Il faudra aussi transmettre au Conseil des projets de réglementations sur les fusions internes et sur les bilans.

Tout ceci représente un programme considérable, dont une partie seulement est réalisée.

Ces indications permettent de préciser quelque peu les objectifs de ce colloque: dans les secteurs où le droit d'établissement est déjà une réalité, c'est-à-dire essentiellement les activités commerciales et industrielles, il s'agit de faire un bilan de ce qui a été réalisé, des résultats économiques qui ont été obtenus par des mesures de libération déjà prises.

Dans les secteurs où les travaux sont en cours et où les décisions ne sont pas encore traitées, comme en matière d'assurances et de professions libérales, il ne s'agit pas, évidemment, d'apprécier les incidences économiques de ce qui n'est pas encore fait, mais d'éclairer les travaux juridiques en cours par une appréciation des résultats économiques attendus.

On m'objectera qu'il est présomptueux de rechercher les effets économiques de mesures dont certaines viennent d'être mises en application et dont d'autres font seulement l'objet de propositions ou même d'études préalables. Je reconnais bien volontiers que le problème posé aux économistes est d'une très grande complexité. Il est difficile de constater ce qui se passe, faute de statistiques appropriées; il l'est bien davantage d'anticiper sur ce que l'on peut attendre de travaux en cours; de surcroît, je suis conscient qu'il est difficile d'étudier, dans un développement économique d'ensemble, les effets d'une seule cause et que, les différents effets du marché commun étant indissolublement liés à l'évolution économique générale, il est bien difficile d'isoler les effets d'un seul facteur.

J'ai donc beaucoup d'admiration pour le courage de nos rapporteurs, qui devront traiter ces sujets dans des conditions particulièrement difficiles, et je dois dès à présent remercier ceux qui ont bien voulu accepter la redoutable tâche d'exposer devant nous les conséquences d'une libération qui n'est réalisée qu'en partie.

Je voudrais donc remercier particulièrement le professeur HOUSSIAUX, le professeur LOMBARDINI, le Dr KRAFT d'avoir bien voulu étudier la mobilité des entreprises dans le Marché commun, ainsi que le professeur DENEFFE, qui traitera des aspects économiques de la liberté d'établissement dans le secteur de la distribution des marchandises, le président M. MILLOT, qui a bien voulu se charger du secteur particulièrement difficile des professions libérales, enfin le professeur BRAESS, qui a accepté de traiter le secteur des assurances.

Certains objecteront que ce colloque vient trop tôt, et qu'il aurait fallu attendre d'être plus avancé dans la voie de la libération. Mais on pourrait dire, aussi bien, que ce colloque vient trop tard, neuf ans après le début de la période de transition, et qu'il aurait fallu donner, plus tôt, une orientation économique aux travaux qui ont été entrepris sous l'angle plutôt juridique. Ces arguments s'annulant mutuellement, je me permettrai d'émettre l'opinion que ce colloque vient tout simplement à son heure. Même s'il pose plus de questions qu'il ne donnera

de réponses, je crois qu'il sera d'une très grande utilité, au moment où la Communauté a pratiquement achevé la libération des échanges commerciaux à l'intérieur de la Communauté, où elle a établi sa politique agricole commune, et où elle vient de négocier avec les pays tiers un important abaissement des tarifs douaniers, sur le plan mondial.

Il est très important que la Communauté réfléchisse sur les résultats obtenus par la libération des échanges, s'interroge sur les structures de son économie, sur les moyens de renforcer la capacité compétitive de ses entreprises pour faire face à la concurrence des grandes entreprises des pays tiers au moment où, en un mot, la Communauté doit se doter d'une véritable politique industrielle.

La qualité des participants à ce colloque permet d'assurer qu'il aboutira à d'utiles conclusions, soit qu'il permette de préciser les effets obtenus ou attendus des mesures de libération déjà prises, soit qu'il permette aussi, et je pense que ce sera le cas, de dégager les compléments nécessaires des mesures de libération des échanges à l'intérieur de la Communauté sur le plan de l'union économique. C'est dire que les résultats de ce colloque seront d'un intérêt tout particulier pour ceux qui s'efforcent de faire progresser la construction européenne sous l'un de ses aspects les plus importants.

CHAPITRE II

Rapports généraux, communications et discussion
des rapports généraux

PREMIER RAPPORT GÉNÉRAL

La mobilité des entreprises dans le Marché commun européen : les aspects théoriques de la pénétration industrielle

par M. Jacques HOUSSIAUX

professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy

Dans son rapport oral, M. Houssiaux a rappelé l'importance des articles 52 à 66 du traité de Rome. Le principe de l'assimilation des étrangers aux ressortissants nationaux, complété par le principe de la coordination des droits nationaux, rend possible en Europe une « relocalisation » des activités des entreprises, destinée à les adapter à l'évolution du marché des produits et des facteurs. Cependant, ainsi que cela s'est produit au siècle dernier aux Etats-Unis, les marchés ne s'adaptent pas immédiatement au nouvel espace économique. La liberté d'établissement n'est qu'un moyen, un facteur permissif; elle n'élimine pas les obstacles, d'ordre sociologique, qui empêchent les entreprises étrangères de bénéficier pleinement de l'accès au marché.

Jusqu'ici, la pénétration par les produits a été plus rapide que la pénétration directe par les entreprises; c'est d'ailleurs la première qui annonce et rend possible la seconde. De même qu'une certaine résistance s'oppose à la pénétration des produits, de même une résistance identique tend à retarder l'implantation des entreprises étrangères. M. Houssiaux insiste sur ces obstacles à l'élargissement des marchés européens: d'une part, ils conduisent à reconstituer des marchés protégés et en ce sens à réduire la concurrence; d'autre part, ils retardent la transformation de nos industries et notre compétitivité dans la concurrence internationale. M. Houssiaux dégage quatre barrières privées à l'entrée et donne des exemples de ces limitations: dimension minimale trop élevée, existence de produits de marque et dépenses de publicité, captation des facteurs de production et des matières premières par les entreprises nationales, difficulté de financer les implantations à l'étranger et de supporter les pertes éventuelles de premier établissement. Plus la concentration s'élève, plus les occasions de profit et les prix retenus par les entreprises se rapprochent, plus l'entrée de concurrents nouveaux est rendue difficile. Ainsi, celle-ci devrait se limiter à l'avenir à deux catégories de firmes: d'une part, aux entreprises à haute qualification, quelle que soit leur taille, dont l'expansion est assise sur des techniques éprouvées et garanties par des brevets; d'autre part, aux entreprises multinationales européennes, dont la répartition des établissements fait partie d'une stratégie d'ensemble.

Ce serait, néanmoins une erreur de croire que la liberté d'établissement est peu importante, parce qu'elle sera peu utilisée par les entreprises: ce sera au contraire un facteur important de la transformation des méthodes de gestion des entreprises

et d'unification des méthodes de gestion en Europe. A ce point de vue, la liberté d'établissement devient un élément de la politique industrielle de la Communauté économique européenne.

1. A une année de l'ouverture complète des marchés à l'intérieur de la Communauté économique européenne, il n'est pas sans intérêt de rappeler le rythme de l'interpénétration déjà réalisée. Depuis 1958, les échanges intracommunautaires ont triplé pour les produits alimentaires, les machines et matériels de transport et les autres produits manufacturés, plus que triplé pour les produits chimiques, plus que doublé pour les matières premières et crû de 50% pour les produits énergétiques. Le développement de ces échanges concerne aussi bien les produits destinés aux consommateurs que les produits destinés à la transformation : la part des produits importés dans les achats des consommateurs européens a doublé depuis 1958, entraînant une certaine spécialisation des producteurs nationaux. Les enquêtes sur les prix font apparaître que ce mouvement devrait continuer, dans la mesure où des différences substantielles existent encore entre les pays (voir tabl. n. 1). Ces mouvements progressifs des échanges et des prix, et les spécialisations auxquelles ils donnent lieu, contribuent à la constitution d'une aire géographique à l'intérieur de laquelle les marchés particuliers ne sont plus limités dans leur extension naturelle par des barrières artificielles.

Les libertés d'établissement et de prestation de services, deux des quatre libertés fondamentales prévues par le traité de Rome, sont tout naturellement un facteur important dans la constitution de cette aire géographique qui permet aux marchés économiques de se développer sans entrave. L'élimination des discriminations de droit ou de fait, fondées sur la nationalité, concourt en effet à supprimer les écarts majeurs de prix et à favoriser les spécialisations et une répartition plus rationnelle des activités économiques à l'intérieur de l'ensemble communautaire.

2. La pénétration industrielle correspond en effet à deux types de phénomènes. D'une part, sur un marché déjà délimité, un producteur extérieur à la branche, intéressé par une occasion favorable de diversifier ses activités, va s'ajouter aux producteurs traditionnellement implantés. D'autres, désirant se spécialiser, vont d'ailleurs parallèlement être amenés à abandonner des fabrications. Tout un processus *d'entrée et de sortie* s'opère donc au cours du cycle de vie des produits, processus qui tient aux conditions techniques de la production, à l'importance des séries, à la transparence des marchés, aux « selling costs » et à la publicité etc. Dans la mesure où les marchés débordent désormais le cadre géographique national pour un bon nombre de produits et de services, nous devrions normalement assister dans l'avenir à des mouvements d'entrée et de sortie, où l'accroissement de la concentration rendra les seconds supérieurs aux premiers. Ces mouvements toucheront les entreprises indépendamment de leur « nationalité » et de leur implantation géographique antérieure. Cette mobilité des établissements et des entreprises correspond à une *dynamique des localisations* qui relève de la théorie de l'espace et suppose un changement continu dans la localisation des activités productives, plus rapide à certaines périodes de l'histoire où le capital se rajeunit, plus lente à d'autres.

D'autre part, la pénétration industrielle peut survenir non plus par un mouvement des entreprises d'un secteur à un autre, mais en raison de modifications

survenues à l'intérieur d'une activité industrielle donnée : la conjonction de marchés géographiques restreints, comme les marchés nationaux, en un marché intégré peut entraîner des producteurs d'un bien donné à changer leur localisation et à s'implanter sur un autre territoire.

Nous sommes donc en face d'un phénomène présentant deux aspects différents. Il s'agit, d'abord, d'un phénomène provisoire, exceptionnel et temporaire : l'entrée est limitée à la période d'intégration des marchés européens et à la constitution du « marché unique » ou « grand marché ». Mais il s'agit aussi d'un phénomène permanent : l'entrée est liée aux conditions changeantes du fonctionnement des marchés au cours du processus de croissance et à la localisation optimale des entreprises dans l'espace communautaire.

3. Il n'est pas aisé d'appréhender le phénomène de la pénétration industrielle par la statistique. Nous la mesurons généralement par référence à un critère juridique, le contrôle d'une partie de la production par une firme étrangère. Le tableau n° 2 signale, en ce qui concerne la France, le rapport entre les investissements étrangers totaux et ceux des autres pays de la CEE.

On peut aussi dresser un catalogue des principales entreprises étrangères ayant fondé une succursale ou une filiale hors du territoire national au cours d'une période donnée. Le nombre de ces entrées peut être un indicateur de l'ampleur du phénomène de pénétration industrielle dans une branche. Ainsi, dans le secteur des fibres synthétiques et artificielles, on a noté une vingtaine d'entrées dans les pays de la CEE depuis 1958.

Mais il est par contre très difficile de mesurer la pénétration industrielle par référence à un marché économique donné : dans le cas des réfrigérateurs par exemple, où l'influence des prix retenus par les concurrents étrangers sur les ventes des firmes nationales est importante, on peut dire que l'implantation directe ajouterait peu à la concurrence existante. A l'inverse, sur certains marchés, la pénétration et l'établissement d'une filiale ou d'une succursale peut être le seul moyen efficace d'accroître la concurrence sur un marché anciennement protégé. On pourra alors mesurer les effets sur les prix et sur les productions de l'entrée d'un concurrent extérieur sur le marché national. Dans l'un comme dans l'autre cas, il est probable que les perturbations seront apportées au fonctionnement des marchés, perturbations dont les avantages et les inconvénients devront être examinés attentivement. Mais il est possible aussi que des obstacles soient apportés à la pénétration par les entreprises ou par les États.

Le premier type d'obstacles tient aux insuffisances dans la connaissance des marchés nationaux par les entreprises étrangères : bien des auteurs ont signalé la rapidité avec laquelle les entreprises pouvaient désormais s'ajuster aux conditions économiques juridiques et sociales de la production à l'étranger. Ce que l'on peut appeler « les impuretés de la pénétration », c'est-à-dire les limitations à la pénétration qui tiennent à la mauvaise transparence des marchés, se réduisent de plus en plus : l'accès des marchés étrangers peut même être ouvert à

des entreprises de taille moyenne, non seulement l'accès par le produit mais encore l'accès direct, au moyen d'une succursale ou d'une organisation commerciale fixe.

Le second type d'obstacles est plus difficile à éliminer : ce sont ceux qui proviennent de l'intervention des agents économiques éventuellement touchés par la pénétration et qui prennent la forme de limitations à la concurrence. On pourrait dire que les premiers obstacles sont placés par la nature et les seconds volontairement par les concurrents ou par leurs défenseurs naturels, les Etats. Par référence à une norme théorique de la « pénétration pure et parfaite » — correspondant à une transparence complète des marchés et à une absence d'obstacles artificiels de la part des entreprises nationales et des Etats — ou par référence à une norme plus pratique d'une « pénétration suffisamment effective » — qui tolérerait des obstacles n'éliminant pas de manière substantielle la possibilité d'entrer sur un marché étranger — il serait sans doute possible de dresser un catalogue d'industries ou de marchés, des plus sensibles aux plus résistants à la pénétration. Les secteurs énergétiques, les secteurs concentrés, les secteurs à entreprises publiques sont sans doute parmi les plus rebelles à la pénétration, ce qui ne veut pas dire pour autant qu'une autre forme de concurrence ne puisse pas se faire sentir dans ces industries.

4. On a longtemps cherché à opposer deux modalités de la pénétration industrielle dans le cas d'une intégration économique régionale : la pénétration par les produits et la pénétration directe par les entreprises. Ce sont certes bien des modalités concurrentes et différentes, dans la mesure où les entreprises comparent les conditions de production dans les deux aires de localisation et déterminent l'accroissement de la part de leur marché qui pourrait résulter d'une implantation nouvelle. Le choix offert aux entreprises est donc souvent entre la promotion de leurs productions traditionnelles et le lancement d'une nouvelle chaîne de fabrication à l'étranger. Ce choix existe aussi bien lorsqu'il s'agit de produits soumis à une vive concurrence que pour des produits protégés par des brevets et un avantage technique important.

Mais les deux modalités de la pénétration industrielle sont aussi complémentaires. Les entreprises européennes savent bien qu'il existe une relation étroite entre leur pénétration commerciale et les dépenses d'implantation directe qu'elles ont engagées. Un niveau minimum d'implantation directe est en effet nécessaire pour que soit assurée et maintenue dans le temps une implantation commerciale réelle. Ce minimum peut varier au fil des années et selon les marchés. Au-delà de ce minimum d'efficacité du réseau de production et de distribution à l'étranger, les ventes progresseront plus vite que la croissance des succursales que la firme aura établies pour les stimuler. Avec l'accroissement de la concentration industrielle, plus nombreuses sont désormais les entreprises qui atteignent ce minimum; plus fréquentes sont donc les implantations industrielles qui accompagnent la pénétration commerciale. Un tel phénomène est encore mal connu actuellement et il serait certainement intéressant d'obtenir, par le dépouillement du recensement industriel de 1963, une relation entre les investissements moyens à l'étranger par secteur et la progression des exportations. Dans ce domaine, la nécessité de disposer de renseignements individuels pour les entreprises, face au secret sta-

tistique, ne permet pas cependant d'escompter une amélioration prochaine de nos connaissances. Quelques enquêtes permettent toutefois d'observer qu'après plusieurs années d'hésitation, *les industries européennes semblent s'être préparées à l'idée de l'établissement de plus nombreuses succursales à l'intérieur du marché commun*. L'élimination des distorsions d'origine fiscale devrait renforcer cette tendance.

5. Nous avons établi l'existence de deux types d'entrée : d'une part, l'entrée au sens courant, qui suppose l'arrivée de producteurs en provenance d'autres secteurs d'activité ; d'autre part, l'entrée dans le cadre de l'intégration des marchés, qui suppose l'accès de concurrents étrangers appartenant au même secteur. Cette distinction tendra toutefois à devenir moins stricte : peu à peu, la pénétration de concurrents étrangers en provenance du même secteur va perdre de l'intérêt et l'entrée sera le fait d'entreprises de secteurs voisins, d'entreprises nouvelles décidées à prendre pied dans une activité où les occasions de profit semblent, à moyen terme, plus favorables. La concurrence de substitution et le progrès des techniques auront sans doute pour effet d'augmenter le nombre des secteurs où l'entrée de nouveaux producteurs étrangers à l'industrie devient possible. Il faut donc distinguer soigneusement notre période d'intégration des marchés, au cours de laquelle toutes nos entreprises tendent progressivement à perdre leur caractère national, et la période ultérieure, où l'importance de l'entrée dépendra de la spécialisation des producteurs et de leur puissance financière, c'est-à-dire des possibilités techniques du coût de l'entrée.

6. Nous avons déjà dit que le nombre des entreprises purement nationales irait en diminuant au profit d'entreprises européennes ou orientées par les marchés intégrés. Rares seront en effet les secteurs où des techniques particulières de production pourront être maintenues, où des marchés spécifiques subsisteront, où le capital restera totalement entre les mains des nationaux, où les relations entre les entreprises et le monde ambiant ne seront pas homogénéisées et standardisées de part et d'autre des frontières, où enfin les techniques de gestion resteront propres au pays et à ses habitudes. Dès à présent, il est probable que la plupart des marchés de consommation sont soumis à une concurrence telle que les aspects spécifiquement nationaux des entreprises devront s'effacer rapidement.

Deux facteurs interviennent donc au premier chef pour déterminer l'importance de la pénétration industrielle, au-delà de la phase d'intégration: d'une part, le coût de l'entrée pour l'entreprise qui décide d'accéder aux marchés étrangers par la pénétration directe; d'autre part, les occasions de profit associées aux implantations directes dans les autres pays de la Communauté. Nous connaissons bien ce qui attire les entreprises : premièrement, les économies d'échelle dont elles pourront bénéficier au niveau de la firme en élargissant leur champ d'action; deuxièmement, la différenciation des produits ou, à l'inverse, la spécialisation qui leur seront permises; troisièmement, l'accès aux facteurs de production rares, hommes, capitaux et techniques qui leur sera ouvert ; enfin, l'occasion d'utiliser au mieux leur organisation financière, commerciale, de recherche, de gestion et les bénéfices accumulés pendant les exercices écoulés dans le secteur d'origine. Ces facteurs joueront de tout temps, même une fois terminée la pé-

riode d'intégration des marchés. Ils joueront soit en faveur de petites entreprises à haute technicité, soit en faveur des grands conglomerats qui tendent partout à se constituer de par le monde. Ils joueront même le cas échéant pour favoriser la constitution de nouvelles entreprises, suscitées par l'existence des nouveaux marchés, et qui seront purement européennes. Ce sera notamment le cas pour les secteurs nouveaux, dans la mesure où les entreprises traditionnelles ne seront pas toujours capables de saisir seules les occasions de développement que suscite l'intégration européenne. A cet égard, l'autorisation des fusions d'entreprises à l'échelle européenne et l'élimination des distorsions juridiques et fiscales qui les entravent encore aujourd'hui donneront une coloration particulière à l'entrée, dès lors que l'association pourra en partie remplacer l'implantation directe ou les prises de contrôle que l'on a pu connaître dans le passé.

7. Nous avons vu que *l'interpénétration des marchés, exprimée par le rythme d'accroissement des échanges intracommunautaires, prépare une interpénétration des entreprises à l'intérieur de l'espace européen*. Davantage que par le passé, les entreprises étrangères sont prêtes à s'intéresser non seulement à l'exportation mais à l'établissement de filiales ou de succursales dans les autres pays. Pour ce faire, les entreprises modifient leur organisation, cherchent à utiliser au mieux les occasions de profit que donne le grand marché. Elles savent que les entraves et les discriminations tenant à la nationalité sont ou seront progressivement abolies. Cependant, face à l'offensive que traduit la pénétration industrielle, offensive qui n'est pas encore partout engagée, l'issue du combat demeure encore incertaine : les entreprises et les autres agents économiques nationaux réagissent à la pénétration par diverses techniques. Ils établissent des barrières à l'entrée, qui peuvent s'avérer efficaces. La meilleure barrière à l'entrée reste, dans la plupart des cas, l'amélioration du fonctionnement des entreprises nationales attaquées. Celle-ci repose souvent sur des transformations dans la structure des branches. Les entreprises moyennes peuvent réagir — comme c'est le cas par exemple dans le secteur des machines outils — par la spécialisation, le regroupement des entreprises, l'organisation collective des achats ou des exportations. Les grandes firmes réagissent davantage par la constitution de conglomerats, par le regroupement autour d'elles des entreprises secondaires de la branche, par des coûts de vente et notamment par la publicité, enfin par la recherche de nouveaux produits ou de nouvelles techniques grâce à une politique plus agressive de « recherche-développement ». Plus la concentration nationale s'élève, plus la barrière à l'entrée s'alourdit pour d'éventuels concurrents intéressés à une pénétration industrielle. La réponse des entreprises nationales consiste donc à la fois à améliorer leurs « performances » dans le processus de production et à restreindre la concurrence potentielle en rendant plus difficile et plus coûteuse l'entrée d'un concurrent éventuel. Si nous pensons que le progrès dans les structures nationales l'emporte sur l'interpénétration des industries européennes, nous devrons reconnaître que des obstacles toujours plus difficiles à franchir pourront être imposés aux entreprises étrangères, sans qu'il faille s'y opposer, pour autant que la liberté d'établissement demeurera sauvegardée en droit. A l'inverse, si nous pensons que la pleine efficacité de la pénétration n'est pas un obstacle, mais au contraire un stimulant à la réorganisation des industries au sein de la Communauté, alors on cherchera à éliminer les barrières à l'entrée et les restrictions à la concurrence que, par l'entente ou par l'exercice d'une position dominante, les grandes affaires nationales auront reconstituées.

Les Etats peuvent également choisir entre les deux politiques: favoriser un regroupement des activités nationales autour de quelques grands conglomerats et mettre sur pied, dans les secteurs les plus menacés, une politique d'aide conduisant à une « économie administrative », ou bien favoriser, chez les entreprises les plus dynamiques, l'obtention des conditions les plus favorables pour pénétrer sur les marchés extérieurs. Entre la politique défensive et la politique agressive, il est rare que les Etats opèrent un choix raisonné; le plus souvent, les décisions prises le seront de manière aléatoire et sans une analyse approfondie des perspectives en longue période. Certes, il est des cas où la situation sectorielle, ou régionale, impose une politique à l'égard des entreprises qui équivaut en fait à une discrimination et à une nouvelle protection des marchés. Mais de telles situations appellent généralement une intervention communautaire, et la discrimination retenue peut alors être considérée comme d'intérêt commun aux six partenaires. C'est donc fort probablement au niveau des Six, et dans le cadre de la politique industrielle, qu'il convient d'examiner les limites à l'entrée que l'on peut accepter dans les divers secteurs. C'est à ce niveau qu'il faut trouver des ripostes communautaires aux risques encourus par certains professionnels et par certaines entreprises à la suite ou à l'occasion de l'entrée. C'est à ce niveau également que des critères doivent être recherchés, qui puissent conduire à définir le niveau de « pénétration suffisamment effective » dont on a parlé précédemment. Les discussions, tout au long de cette conférence, devraient permettre de dégager les limites supérieures et inférieures à l'entrée qui doivent résulter de l'évolution naturelle des industries et de l'intervention réfléchie des administrations, de telle manière que les anciens tissus industriels ne soient pas complètement remis en question, mais aussi que la constitution d'un marché économique plus large ne soit pas exagérément retardée.

Bibliographie sommaire

- J. S. BAIN : « Barriers to new competition », Cambridge 1956
- J. S. BAIN : « International differences in industrial structures » 1966
- J. HOUSSIAUX : « Concurrence et Marché commun », Paris 1960
- J. HOUSSIAUX : « La Grande Entreprise multinationale », dans « l'Entreprise et l'économie du XX^e siècle », Paris PUF 1966
- M. MANN : « Sellerconcentration, barriers to Entry and rates of return in Thirty Industries 1950-1960 » dans « Review of Economics and Statistics », août 1966
- H. MERCILLON : « Les nouveaux courants de la théorie de l'oligopole », dans « Revue d'économie politique », 1960
- P. POTTIER : « Problèmes posés par la pénétration sur les marchés étrangers » dans « Cahiers de la Faculté de Droit et des Sciences Economiques de Nancy », fasc. 2, 1967
- G. Y. BERTING : « L'investissement international », Paris PUF 1967

TABLEAU n° 1

Répartition des écarts de prix entre les pays de la CEE

Groupe de produits	Nombre total d'articles par groupe	Nombre d'articles dont les prix sont les plus élevés de la Communauté (en % du nombre total de produits par groupe) dans les pays membres (*)					
		France	Belgique	Pays-Bas	Allemagne	Italie	Luxembourg
Alimentaire	64	8	14	9	15	45	9
Textiles	16	50	25	0	6	13	6
Articles de ménage	17	33	28	6	6	17	11
Appareils ménagers	40	50	12	10	7	17	5
Radio, télévision	25	50	19	8	12	8	4
Produits pour soins personnels	14	20	13	0	27	33	7
Articles de papeterie, librairie, jouets	12	43	7	34	21	0	14
Articles de photo	8	10	0	20	0	10	60
Voitures et essence	6	43	0	43	0	14	0
		Nombre d'articles dont les prix sont les moins élevés de la Communauté (en % du nombre total de produits par groupe) dans les pays membres (*)					
Alimentaire	64	21	12	28	12	12	16
Textiles	16	13	0	63	6	19	0
Articles de ménage	17	12	6	47	6	24	6
Appareils ménagers	40	0	11	2	50	27	9
Radio, télévision	25	0	4	12	80	4	0
Produits pour soins personnels	14	7	7	53	20	7	7
Articles de papeterie, librairie, jouets	12	23	0	15	54	8	0
Articles de photo	8	38	38	13	13	0	0
Voitures et essence	6	0	0	17	67	0	17

(*) Pour certains produits les prix les plus bas ou les plus élevés ont été enregistrés dans plusieurs pays.

TABLEAU n° 2

Le contrôle juridique étranger sur les principaux secteurs de l'économie en France

(en %)

Secteur (1)	Allemagne	Belgique et Luxembourg	Italie	Pays-Bas	États-Unis	Grande-Bretagne	Suisse	Total marché commun	Total tous pays
10. Pétroles et carburants	0,40	0,07	—	8,82	20,20	6,27	0,16	9,29	36,05
14. Extraction de matériaux de construction et d'autres produits de carrière	0,15	1,07	—	0,04	0,06	—	3,13	1,89	5,47
16. Sidérurgie	3,04	—	—	—	—	—	—	3,04	3,04
18. Métallurgie générale	3,40	—	—	—	—	—	—	3,40	3,40
19. Première transformation des métaux	0,02	4,09	—	—	0,53	0,04	0,44	4,11	5,78
20. Fonderie, grosse chaudronnerie, moteurs mécaniques et pompes	0,67	1,32	0,01	—	2,67	0,36	1,88	2,00	7,61
21. Construction de machines et de matériel mécanique pour l'agriculture, l'industrie, les transports ferroviaires	1,88	0,92	0,05	—	13,42	0,98	12,23	2,85	32,26
25. Constructions navales	—	—	—	0,43	—	—	—	0,43	0,43
26. Automobiles et cycles	0,16	—	1,30	0,01	10,65	1,25	1,34	1,47	15,88
27. Construction aéronautique	0,13	0,04	—	—	0,29	0,23	4,08	0,17	4,87
28. Construction électrique et électronique	0,25	0,55	0,07	6,94	3,82	0,43	3,31	7,81	17,04
29. Précision, horlogerie et optique	0,43	1,61	—	0,17	23,77	2,10	1,10	2,21	34,41
30. Industrie du verre	0,01	—	—	—	5,25	—	—	0,01	5,26
32. Matériaux de construction	0,82	2,61	—	0,18	—	0,68	0,52	3,61	5,03
33-34. Bâtiment et travaux publics	0,27	1,12	0,20	0,11	0,16	0,25	0,18	1,70	2,56
35-36. Industries chimiques	0,32	7,43	0,08	0,99	6,48	0,50	2,96	8,82	21,23
37. Caoutchouc et amiante	1,37	1,63	1,86	—	17,49	5,73	2,05	4,86	32,95
39. Industrie des corps gras	—	0,02	—	38,92	2,20	—	—	38,94	42,25
42. Sucrerie, distillerie, fabrication de boissons	0,01	1,54	0,04	0,08	0,44	0,37	0,43	1,67	3,62
43. Industrie du lait	—	—	0,07	0,27	1,57	—	31,27	0,34	33,19
44. Conserverie	0,54	0,36	—	0,83	0,23	—	—	1,73	3,66
46. Industrie du froid	—	—	0,18	—	—	9,14	—	0,18	9,39
47. Industrie textile	—	0,28	—	0,05	0,33	2,21	0,41	0,33	3,36
53. Industrie du bois et de l'ameublement	0,40	1,20	—	—	0,04	1,87	0,28	1,60	3,89
54. Industrie du papier et du carton	0,04	1,51	0,01	0,13	0,28	0,58	7,03	1,69	9,72
55. Industries polygraphiques, presse, édition	0,08	0,15	0,03	0,03	1,05	1,52	0,06	0,29	3,29
57. Jeux, jouets et articles de sport et de puériculture	—	—	—	—	1,29	19,08	—	—	20,37
58. Instruments de musique	2,97	0,01	—	17,51	0,25	28,28	4,70	20,49	53,75
61. Transformation des matières plastiques	0,39	0,06	0,32	0,08	2,89	1,50	1,16	0,85	6,70
62. Entreprises de transports publics routiers	0,01	0,19	—	—	0,24	0,04	0,16	0,20	0,67
65. Transports maritimes	—	0,97	—	5,12	0,63	0,38	0,28	6,09	7,73
66. Transports aériens	—	—	—	—	—	0,02	—	—	0,20
69-70. Commerces agricoles et alimentaires	0,14	0,13	0,02	0,38	0,94	0,55	0,65	0,67	2,88
77. Hôtellerie	0,02	0,06	0,50	—	0,51	0,30	0,22	0,58	1,80
83. Établissements financiers, banques, bourses de valeurs:									
a) Banques enregistrées auprès du Conseil national du crédit	0,14	0,10	1,11	0,21	0,48	0,96	0,71	1,56	6,70
b) Établissements financiers enregistrés auprès du Conseil national du crédit	0,01	0,52	0,13	0,13	1,39	0,03	2,80	0,79	5,12
84. Assurances:									
a) Compagnies d'assurances	0,04	—	2,23	—	0,20	1,13	1,37	2,27	5,15
b) Intermédiaires	0,46	0,01	—	—	0,24	1,62	0,23	0,47	2,82
87. Production cinématographique	1,52	2,12	0,02	—	12,85	1,17	1,00	3,66	28,00

(1) Nomenclature à deux chiffres de l'INSEE.

DEUXIÈME RAPPORT GÉNÉRAL

La mobilité des entreprises dans le Marché commun européen : la politique des implantations industrielles

par M. Siro LOMBARDINI, professeur de sciences économiques
à la faculté de droit de Turin

1. La mobilité des entreprises dans le Marché commun dépend non seulement des tendances spontanées, mais aussi de la politique économique des pays membres et de la Communauté économique européenne. En ce qui concerne les tendances spontanées, il convient de se rappeler avant tout que l'unification du marché européen offre aux entreprises, potentielles ou existantes, qui désirent créer de nouvelles installations un choix plus large de décisions possibles. La multiplication des possibilités de localisation d'installations nouvelles dépendra de la mesure dans laquelle la politique communautaire pourra réaliser certains objectifs qu'il semble important d'atteindre pour réaliser pleinement le marché commun et pour permettre aux entreprises qui opèrent dans ses limites de porter leur compétitivité au niveau requis par l'efficacité de la concurrence dans le marché mondial. Au nombre de ces objectifs, nous pouvons citer notamment l'harmonisation des systèmes et des politiques fiscales, ainsi que celle des normes juridiques régissant la société par actions, la création d'un marché commun des capitaux, et, enfin, l'élaboration d'une politique efficace de programmation à moyen terme. *La multiplication des possibilités de localisation offertes aux entreprises industrielles par la réalisation du marché commun favorise sans aucun doute les régions industrielles fortes de l'Europe.* Cette évolution semble être rendue plus probable encore par la contraction de l'éventail des salaires, par la mobilité croissante de la main-d'œuvre et par l'importance accrue des phénomènes cumulatifs de concentration spatiale de l'activité économique sur lesquels nous reviendrons encore.

Dans de nombreux pays, le poids des raisons plaidant en faveur d'une politique de développement régional ne fera donc que croître. Il se pose dans ce cas *deux questions fondamentales* pour notre propos. La première est de *savoir si une politique économique visant à favoriser le développement des régions déprimées et à promouvoir celui des régions sous-développées* (telles que le Mezzogiorno en Italie) *est compatible* avec le désir de favoriser la liberté d'entrée et avec le développement maximum de la productivité du travail dans les divers secteurs industriels. Quant à la seconde, elle nous amène à *nous demander si la politique de développement régional réduira ou renforcera la mobilité des entreprises à l'intérieur du Marché commun.*

Une réponse à ces deux questions ne peut que comporter un jugement sur les conséquences possibles de la politique économique des différents pays, sur la

mobilité des entreprises dans le Marché commun. Si nous excluons les mesures discriminatoires prises en faveur des industries nationales — qui, en vérité, ne sont nécessaires ni pour accroître le rendement et développer l'emploi dans les différents pays, ni pour arriver à un développement plus harmonieux de chaque économie nationale — les décisions de politique économique des différents pays qui peuvent le plus influencer sur la mobilité des entreprises sont celles qui concernent la politique régionale.

Nous aurons l'occasion de nous arrêter, à la fin du présent rapport, à d'autres aspects de la politique économique qui peuvent influencer sur la mobilité des entreprises à l'intérieur de la CEE.

2. Pour répondre aux questions que nous nous sommes posées, il convient d'aborder le problème sous trois angles différents. Le premier concerne l'influence des processus cumulatifs sur la distribution spatiale de l'activité économique ⁽¹⁾. L'implantation d'industries motrices dans une région déterminée provoque la localisation d'autres activités économiques dans la même région:

a) par le volume important de l'emploi qu'elles absorbent et, partant, par leur incidence directe profonde sur le rendement de la région et sur la demande locale;

b) par les conditions favorables qu'elles créent pour l'établissement d'autres entreprises produisant des biens utilisés par les industries motrices considérées ou transformant les produits de ces industries dans certains cas, ces économies externes ne peuvent se manifester que si l'on assiste à une certaine concentration des activités de la même industrie motrice dans la même région;

c) par la création de conditions favorables au développement d'activités tertiaires (commerciales et financières) qui tendent à se localiser dans de grands centres commerciaux; parce que les économies d'échelle deviennent toujours plus importantes dans ce secteur également;

d) par le processus d'urbanisation qui se déclenche; ce processus attire dans la région des techniciens et des travailleurs spécialisés qui tendent à établir leur résidence dans les grandes villes en raison des commodités que leur offre la vie urbaine ou de la variété et du nombre plus grand d'emplois qu'ils y trouvent; la culture urbaine se propageant dans les campagnes, les travailleurs de la terre demandent eux aussi à trouver leur place dans le contexte urbain. Le développement de l'activité industrielle dans la région y favorise également l'établissement et le développement des activités agricoles;

e) par le développement des infrastructures dans les régions où se concentre l'activité industrielle et par les conséquences heureuses que ce développement a sur la capacité de la région à attirer de nouvelles industries et à développer d'autres activités économiques telles que les activités tertiaires (touristiques en particulier).

(1) J'ai traité ce problème plus en détail dans l'étude « l'entreprise motrice et la distribution spatiale des activités économiques » dans « Economie appliquée » 1966.

La concentration d'activités économiques dans certaines régions européennes résulte de processus historiques tels que les conditions particulièrement favorables au développement d'activités industrielles ou l'émergence d'entrepreneurs dans des régions particulières plutôt que dans d'autres; cette concentration a déclenché, dans certaines régions, des processus cumulatifs spatiaux qui ont provoqué l'apparition d'une dépression économique dans d'autres. Ce second phénomène s'est accompagné de la survivance de régions sous-développées dans certains pays (Mezzogiorno en Italie). La survivance de telles régions s'explique par les obstacles de nature socio-institutionnelle qu'y rencontre le développement, ainsi que par le processus cumulatif de concentration géographique qui se manifeste dans les régions développées, en provoquant l'émigration des membres les plus qualifiés ou entreprenants de la population des autres régions dont la dotation en facteurs productifs se trouve ainsi appauvrie.

La distribution spatiale de l'activité économique entraînée par ces processus est loin d'être optimale:

a) parce qu'à l'origine du processus cumulatif de concentration spatiale se trouvent souvent des décisions prises par des chefs d'entreprise qui se sont établis dans une région plutôt qu'une autre par suite d'accidents purement historiques, parallèlement, la décision d'une entreprise publique de localiser de nouvelles industries dans une région actuellement déprimée ou sous-développée peut se justifier a posteriori si elle déclenche un processus cumulatif de concentration spatiale et, partant, l'expansion de cette région;

b) parce que les décisions relatives à la localisation des entreprises ne tiennent pas compte de leur incidence indirecte (économies externes en faveur de l'activité économique favorisant le développement de certaines régions et des économies externes représentées par la perte de ressources d'autres régions).

3. Le second angle sous lequel nous aborderons la question concerne les rapports qui s'établissent entre la distribution spatiale de l'activité économique et la liberté d'entrée.

Les obstacles principaux à la liberté d'entrée sont:

a) les discontinuités technologiques d'autant plus importantes que le marché est géographiquement limité;

b) les limitations dues à l'imperfection du marché financier (l'obtention de capitaux à risques et de crédits est difficile pour les nouvelles entreprises et relativement facile pour les anciennes);

c) les facilités plus grandes dont les anciennes entreprises jouissent pour effectuer des recherches scientifiques et techniques (concernant les méthodes de production aussi bien que les nouveaux produits), à moins que leurs structures ne portent trop profondément la marque des anciennes productions ou techniques de fabrication et ne deviennent un obstacle à la réalisation de certains types d'innovations (comme cela s'est passé, par exemple, dans l'industrie sidérurgique américaine);

d) les liens existant entre les entreprises et d'autres entreprises prestataires de services ou productrices de biens complémentaires (¹).

La concentration spatiale de l'activité économique porte également à la concentration géographique de la demande de certains produits; la distribution spatiale de la demande voit par conséquent apparaître des discontinuités territoriales qui favorisent, dans quelques secteurs, le pouvoir économique d'entreprises moyennes. La formation de grandes industries dans ces secteurs reste néanmoins permise par les activités commerciales (différenciation du produit, publicité) qui amènent les consommateurs à porter sur le produit un jugement contrebalançant la majoration de coût entraînée par les frais de transport (et par l'accroissement des coûts commerciaux), frais qui n'auraient pas été nécessaires si la production provenait d'entreprises locales (industries alimentaires). Dans diverses régions, les caractéristiques inhérentes à des cultures particulières contrecarrent également, dans une certaine mesure, le succès de cette activité destinée à annihiler le pouvoir économique de petites et moyennes entreprises produisant pour le marché local. Il convient de préciser qu'en général l'élimination de ces entreprises ne constitue pas un avantage pour la collectivité, car elle n'entraîne pas la réduction du prix du bien considéré puisque les frais de transport sont plus élevés (la majoration est parfois évitée par la décentralisation des installations ou par l'absorption des établissements appartenant aux entreprises régionales d'importance moyenne éliminées du marché) et que, surtout, les activités commerciales et la promotion des ventes deviennent plus coûteuses.

La concentration spatiale de l'activité économique favorise l'apparition, dans certaines régions, de conditions particulièrement favorables à la recherche. Trois facteurs favorisent la recherche scientifique dans les régions hautement développées: les crédits accordés plus généreusement aux instituts universitaires, la liaison plus facile entre les recherches techniques menées à l'intérieur de l'entreprise et les études effectuées par les instituts et laboratoires universitaires, et, enfin, les disponibilités plus grandes en techniciens. On assiste donc à un accroissement des disponibilités en techniciens et à une accentuation ultérieure des conditions favorables à l'implantation d'entreprises nouvelles dans la région.

L'existence d'une infrastructure très dense (aéroports p. ex.) influe sur le processus de concentration spatiale des industries et des marchés.

En conclusion, les processus de concentration spatiale ont une certaine incidence négative sur les possibilités d'accès, parce qu'ils renforcent les obstacles visés au point 3 et créent des discontinuités spatiales dans la distribution des marchés. Le rôle de ce second facteur est atténué par les politiques commerciales que sont en mesure de suivre les grandes entreprises et les groupements constitués notamment, et parfois essentiellement, pour mener efficacement une activité de promotion des ventes à grande échelle.

(¹) Ces obstacles à l'entrée ont été étudiés dans l'ouvrage « Il monopolio nella teoria economia » que j'ai publié en 1953.

La concentration spatiale s'accompagne donc de l'apparition de zones sous-développées ou déprimées. Ce processus influe sur la possibilité d'accès:

a) parce qu'en donnant lieu à des coûts sociaux additionnels qui réduisent les disponibilités pour l'accumulation, il accroît, en définitive, les obstacles constitués par les imperfections du marché financier;

b) parce qu'il réduit la possibilité de valoriser les ressources de certaines régions et d'y susciter le concours d'énergies nécessaires pour amener les entreprises à prendre des initiatives. En effet, l'importance des obstacles à l'entrée dépend également du dynamisme de ces initiatives.

4. Le troisième angle sous lequel nous abordons la question concerne la distinction nécessaire qu'il y a lieu de faire entre les économies et les déséconomies externes pour une région donnée, et les économies et les déséconomies externes pour l'ensemble du pays ou du marché européen.

L'agriculture d'une région peut connaître, à la suite de l'implantation d'activités industrielles (qui donneront donc lieu à des économies externes), un développement qui constituera *une économie externe même pour l'ensemble de l'économie* (du pays ou de la CEE) si, étant donné les capitaux disponibles pour l'industrie et les orientations technologiques, la non-valorisation des ressources agricoles avait abouti à une contraction de l'emploi et à l'affectation des travailleurs non occupés dans l'agriculture à des activités moins productives.

Avant d'apprécier la signification que peuvent revêtir, pour l'ensemble d'un pays et pour la CEE, les politiques visant à stabiliser l'emploi agricole par l'intermédiaire notamment d'une décentralisation industrielle, il faut essayer de découvrir les voies sur lesquelles s'engage le progrès technique. Il est hors de doute qu'à la suite du Kennedy round notamment, le processus d'automatisation s'accroîtra. Le développement industriel pourra, par conséquent, entraîner une augmentation des offres d'emploi qui sera loin de lui être proportionnelle. La réduction de la journée de travail permettra d'atténuer les effets que ces tendances auraient autrement sur le chômage. Il semble cependant opportun de pouvoir combattre les tendances à la stagnation de l'emploi, en garantissant notamment la valorisation maximale des ressources agricoles et la stabilisation de l'emploi agricole à des niveaux productifs élevés. Ces considérations se rapportent évidemment aux pays dans lesquels l'emploi agricole représente encore, mais pour une période peut-être brève, un pourcentage important de l'emploi total. Les effets de l'implantation d'une industrie dans une région sur celle d'autres activités industrielles dans la même région constituent des économies externes pour le pays et pour la CEE, si le voisinage des activités économiques considérées accroît l'efficacité de l'organisation technique et productive (par la multiplication des facilités de contact entre les dirigeants et par la réduction des coûts de transport). Il faut ajouter immédiatement que de nombreuses déséconomies externes du processus de concentration affectent non seulement le pays, mais également le Marché commun. Tel est le cas des coûts additionnels auxquels la concentration spatiale peut donner lieu par l'inévitable politique d'aide aux populations des régions déprimées ou retardées ainsi que par la mise en place d'un complément d'infrastructure nécessaire au déplacement de la main-d'œuvre de ces régions vers des régions déjà surpeuplées.

Les économies externes qui représentent des pertes de ressources (non transférables) d'une région sont également perdues pour l'ensemble du pays et pour le Marché commun. Une organisation adéquate « européenne » de la concentration spatiale des activités économiques permettra de conserver la totalité des économies externes qu'elle permet de réaliser et d'éliminer, ou au moins de réduire sensiblement, les déséconomies externes dont elle s'accompagne. Une politique qui poursuit de tels objectifs a également, pour les raisons exposées ci-dessus, *un effet favorable sur la liberté d'accès des nouvelles entreprises.*

5. Pour donner au système économique cette efficacité accrue qui peut être considérée comme une condition générale d'une concurrence plus vive et d'une mobilité plus grande des entreprises et réduire les obstacles à la liberté d'accès, il convient donc de suivre une politique de distribution spatiale des activités industrielles qui:

a) ne contrecarre pas les concentrations géographiques nécessitées par l'orientation technique et culturelle ainsi que par les avantages qu'on obtient en exploitant les économies externes et en évitant les déséconomies externes;

b) donne aux activités économiques une organisation régionale qui garantisse une plus grande péréquation spatiale, réduise les discontinuités territoriales des marchés et suscite, dans les diverses régions, un concours d'énergies capables d'assurer la valorisation des ressources et d'amener les entreprises à prendre des initiatives.

La politique de développement régional ne s'oppose donc pas à la politique qui vise à renforcer la liberté d'accès et l'efficacité de l'économie européenne; elle peut au contraire favoriser l'une aussi bien que l'autre.

A ces considérations d'ordre économique et technique s'ajoutent évidemment des considérations d'ordre socio-politique : il n'est pas difficile, en effet, de saisir les raisons d'ordre culturel et politique pour lesquelles il n'est certainement pas souhaitable que l'Europe se réduise à quelques régions surpeuplées constellant un vaste territoire quasi désert. Nous pouvons également ajouter qu'à long terme une telle structure territoriale finirait par constituer un obstacle au développement de certaines consommations et au processus d'expansion économique ultérieure.

6. Nous pouvons donc répondre par l'affirmative à la première question que nous nous sommes posée. Notre réponse n'est cependant pas inconditionnelle. La politique de développement régional n'est pas incompatible avec le désir de favoriser la liberté d'accès dans le grand marché européen en vue du développement des économies européennes, pourvu qu'elle s'assortisse de modalités valables et d'instruments efficaces. La politique de développement régional se fonde sur des bases valables si elle vise à créer, dans une région donnée, les conditions permettant au développement industriel de se poursuivre, après une période aussi brève que possible, sans aide d'Etat particulière, ou, en d'autres termes, si l'on réussit à créer dans la région les conditions favorables au déclenchement du processus cumulatif qui ne caractérise aujourd'hui que les grandes régions industrielles. Favoriser l'installation des industries qui pourront trouver dans ces régions des conditions d'implantation favorables, éventuellement même après que la politique

de développement régional aura réussi à arrêter la tendance actuelle, créer une structure industrielle suffisamment différenciée, favoriser la localisation d'entreprises polarisantes, ce sont là autant de moments d'une politique de développement régional qui peut être qualifiée de valable.

7. Les instruments qui me semblent les plus aptes à seconder, en Italie notamment, la mise en œuvre d'une telle politique sont:

a) une politique d'orientation des investissements des entreprises contrôlées par l'Etat en fonction des objectifs d'une politique régionale valable; il n'y a pas de doute que les objectifs des entreprises publiques peuvent ou doivent être définis par rapport aux possibilités de développement de l'économie globale, possibilités auxquelles l'Etat qui contrôle ces entreprises est en mesure de donner une certaine consistance dans le programme économique; dans la mesure où ces objectifs consistent en un développement plus élevé du rendement national et de la productivité du travail, une telle politique des investissements dans les entreprises publiques non seulement ne s'oppose pas, mais peut même favoriser la réalisation des objectifs fondamentaux de la Communauté européenne;

b) la création d'instituts financiers régionaux favorisant le développement des industries de la région en coordonnant l'octroi des subventions et les facilités accordées, en matière de crédit, aux entreprises et aux autres instruments de la politique régionale parmi lesquels il faut citer en tout premier lieu ceux qui s'occupent de l'aménagement du territoire; pour cette raison, il semble souhaitable que les instituts financiers régionaux contribuent à la création d'infrastructures et en particulier à l'équipement de zones industrielles; la coordination des politiques de stimulation et d'aménagement du territoire semble se réaliser progressivement dans le cadre également de la « Cassa per il Mezzogiorno », l'instrument le plus important qui ait été créé en Italie pour le développement des régions sous-développées du sud de la péninsule.

8. Nous sommes maintenant en mesure de répondre également à la deuxième question. Menée de façon valable et avec des instruments efficaces, la politique de développement régional pourra contribuer à accroître *la mobilité territoriale à l'intérieur du Marché commun* dans la mesure où elle pourra, si elle est conçue à suffisamment long terme, créer les conditions d'une valorisation meilleure des ressources des différentes régions et augmenter de la sorte le nombre et l'importance des zones fortes européennes. Il nous faut cependant indiquer certains effets de cette politique à court terme. Il est indubitable qu'elle implique, pendant un certain temps, l'affectation d'une partie plus grande des ressources nationales à l'aménagement de l'infrastructure (qui ne sera pleinement valorisée qu'après que les conditions du développement des nouvelles régions fortes seront mises en place). Cela signifie que l'économie nationale disposera de moins de ressources pour les investissements directement productifs. Un problème important de politique économique communautaire se pose dans ce cas; celui de la participation de la Communauté économique européenne à la politique de développement régional. Des problèmes analogues se sont déjà posés à la CEEA; les solutions qui leur ont été apportées dans le cadre de cette enceinte internationale sont des plus intéressantes. A long terme, en effet, tous les pays ont intérêt à la mise en œuvre d'une politique de distribution valable des implantations industrielles en Europe,

parce qu'elle peut avoir sur le taux de croissance des différentes économies une incidence favorable qui pourra se traduire par une meilleure valorisation des ressources et par l'élargissement géographique du marché. La mobilité territoriale accrue qui pourra en résulter bénéficiera, pour les raisons précitées, à toutes les économies nationales.

9. La politique économique des différents pays présente, en dehors de la politique régionale, d'autres facettes qui peuvent influencer également sur la mobilité des entreprises; nous citerons notamment la politique de soutien des moyennes entreprises. Il n'est pas difficile de comprendre, après ce qui a été dit, à quel point ses effets sur la mobilité peuvent être positifs. Jusqu'à présent, plusieurs pays ont mené une politique démagogique en faveur des petites entreprises auxquelles les modifications de la structure de la demande et de la technique industrielle avait enlevé, du moins dans une perspective à long terme, toute raison valable de survie. En revanche, la moyenne entreprise a de sérieuses possibilités de développement dans de nombreux secteurs, car certaines de ces entreprises peuvent constituer le noyau d'une activité industrielle compétitive sur le marché national. La survivance de ces entreprises moyennes en tant qu'entreprises autonomes peut être menacée par le processus de développement cumulatif de grandes entreprises d'autres pays, notamment des Etats-Unis d'Amérique, dont l'expansion est accélérée principalement par des avantages d'ordre commercial et des avantages sur le plan de la recherche. Le fait que des entreprises de la CEE passent sous le contrôle d'entreprises américaines, dont l'efficacité technologique est assurée par les possibilités plus grandes dont elles jouissent sur le plan de la promotion des ventes, ce fait donc n'est certainement pas souhaitable dans le cadre d'une politique qui vise à renforcer les possibilités de développement des économies communautaires. Il ne faut évidemment pas se cacher les difficultés que présente l'élaboration d'une politique communautaire valable dans le domaine des mouvements de capitaux internationaux, en particulier de ceux qui aboutissent au transfert du contrôle d'entreprises des pays de la Communauté européenne à d'autres pays. A côté des transferts qui, comme ceux dont il vient d'être question, ont une incidence négative sur la capacité d'expansion de l'économie européenne, il existe des transferts dont les effets peuvent être favorables. Nous devons cependant ajouter que si les politiques économiques que nous venons de préconiser peuvent, par l'intermédiaire de la CEE ou des pays membres, déclencher des processus rationnels de mobilité des entreprises à l'intérieur du Marché commun, le transfert incontrôlé des entreprises, des centres de décision situés à l'intérieur de la Communauté vers des centres extérieurs, pourrait vicier le phénomène de la mobilité des entreprises.

Le déplacement de l'activité d'une région du Marché commun vers une autre serait dans un tel cas déterminé également par des décisions externes qui pourraient être influencées par des rapports particuliers existant entre les différents pays de la CEE et des pays étrangers.

Une politique commune des transferts de capitaux semble être souhaitable. Elle faciliterait, non seulement les politiques de soutien des moyennes entreprises, mais aussi celles qui visent à favoriser la mobilité des entreprises. Pour favoriser les entreprises moyennes, la Communauté économique européenne devrait égale-

ment s'attaquer aux problèmes posés par le développement efficace de la recherche scientifique, car ce développement est irréalisable si elle n'est pas concentrée et harmonisée avec la politique de développement industriel et, sans doute aussi, avec des processus de programmation au niveau communautaire.

10. La politique des différents pays et celle de la CEE peuvent donc concourir à améliorer l'équilibre régional et, en valorisant mieux les capacités d'expansion des entreprises à l'intérieur du Marché commun, la mobilité des entreprises dans la Communauté. Pour favoriser cette mobilité, il faut:

- a) favoriser la liberté d'accès et, partant, le développement de situations concurrentielles;
- b) favoriser le développement des activités des entreprises.

Le dynamisme actuel de ces activités est peut-être, avec les disponibilités en techniciens et l'étendue des marchés, le facteur principal expliquant la supériorité des économies des Etats-Unis. La politique économique considérée ci-dessus représente donc également un des instruments les plus appropriés pour combler le fossé existant entre l'économie européenne et l'économie américaine.

TROISIÈME RAPPORT GÉNÉRAL

La mobilité des entreprises dans le Marché commun : les problèmes pratiques de l'implantation industrielle

par M. le Dr Jürgen KRAFT
attaché à l'Institut de recherches économiques de Munich (IFO-Institut)

C'est une tâche extrêmement difficile que de traiter un problème spécial — celui de la pratique de l'implantation industrielle dans les relations internationales — sans disposer d'un cadre bien défini. Le présent colloque constitue un premier pas vers la définition d'un tel cadre, laquelle sera constituée par la réponse à la question suivante.

« Que doit et que peut faire une politique de la liberté d'établissement pour optimiser les conditions de la croissance économique dans le Marché commun? »

Je propose de diviser mon exposé en trois sections:

Essai visant à esquisser ce cadre,

Exposé de mon sujet dans le sens indiqué ci-dessus,

Esquisse des tâches de la recherche.

Je ne présenterai que les deuxième et troisième sections. La première section sera ici esquissée à grands traits et servira de toile de fond à mon exposé. La deuxième section montre l'exactitude de ma thèse de la priorité nécessaire de la construction d'un objectif général pour la politique de la liberté d'établissement également au stade préparatoire actuel de la discussion; dans cette section, je me reporterai ensuite aux rapports généraux existant dans chaque cas.

Première section

LE PROBLÈME DE LA LIBERTÉ D'ÉTABLISSEMENT DANS LE MARCHÉ COMMUN ET LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

La question générale ayant été exposée ci-dessus, voyons quelles sont les questions spéciales. De quelle manière la réalisation de la liberté d'établissement peut-elle agir sur:

- a) la structure régionale des économies nationales;
- b) la structure sectorielle des économies nationales;
- c) les influences qui sont exercées par (a) et (b) sur la croissance nationale et supranationale?

Les difficultés se situent sur deux plans.

1. Formulation d'un objectif de la politique de la Communauté qui soit orienté vers la croissance économique et compatible avec la lettre et l'esprit du traité de Rome;

2. Contradictions internes de la notion de croissance, qui sont devenues manifestes ces derniers temps surtout en Allemagne.

Ces deux aspects ont une importance extrême pour notre propos.

I.

On peut définir l'objectif de la politique économique de la CEE comme l'optimisation de la croissance par une mobilité maximale des facteurs dans une harmonisation structurelle progressive. La liberté d'établissement est l'un des moyens permettant de réaliser une mobilité maximale des facteurs et elle constitue de ce fait un élément de la politique générale (instrumentale) de la concurrence de la Communauté. L'objectif en question n'a pas un caractère obligatoire. Il recèle un grand nombre de contradictions effectives ou potentielles. Il convient d'attirer ici l'attention sur ces contradictions. La contradiction générale est celle qui existe entre les objectifs des Etats et les objectifs de la Communauté. Les plus importantes des contradictions particulières sont énumérées ci-après.

a) L'optimisation de la croissance au moyen d'une mobilité maximale des facteurs peut rendre nécessaires des désharmonisations régionales et sectorielles si l'on entend par « harmonisation structurelle »;

— la stabilité adéquate du point de vue de la politique sociale, c'est-à-dire relative, de l'emploi régional et sectoriel;

— l'élimination des écarts régionaux et sectoriels entre les revenus et;

— le maintien ou la réalisation d'une utilisation optimale du territoire disponible dans les pays de la Communauté grâce à la valorisation et à un aménagement;

b) Il est assez probable qu'une mobilité maximale des facteurs n'a pas toujours un effet d'optimisation de la croissance à moyen et long terme étant donné que, comme le montrent les problèmes de la notion de croissance, un frein à la croissance peut résulter d'une répartition des facteurs orientée exclusivement sur le profit;

c) La politique économique acquiert une suprématie générale sur les autres secteurs de la politique. Par l'optimisation de la croissance, la politique nationale et supranationale des infrastructures, qui était un instrument servant à la réalisation du principe social de l'approvisionnement adéquat de tous, devient un instrument servant à la réalisation du principe économique de l'utilisation la plus rentable possible des facteurs;

d) L'optimisation de la croissance économique de la Communauté et de ses économies peut aboutir à des disparités à long terme et durables du fait d'hyper-trophies sectorielles et régionales qui s'expriment par certaines sensibilités locales, régionales et nationales à la conjoncture.

II.

Le problème des contradictions internes de la notion de croissance a quatre aspects.

a) La croissance est communément mesurée en grandeurs du produit national brut ou par d'autres catégories du produit national. Or, du fait de leur manque structurel d'homogénéité, les valeurs du produit national sont peu exactes, surtout lorsqu'il s'agit de petites unités régionales comme les départements, les provinces italiennes, les Kreise et Regierungsbezirke allemands, ce qui revêt une importance particulière pour une politique visant à une harmonisation structurelle. Toutes les comparaisons de rendement entre les secteurs sont également aléatoires, étant donné qu'elles ne peuvent tenir compte des conditions particulières extra-économiques de la croissance sectorielle.

b) Même en supposant que l'on réussisse à établir des chiffres du produit national homogènes par secteur et par région, les grandeurs qui correspondent à des postulats de maximalisation et qui résultent de la mobilité maximale des facteurs ne fournissent aucune indication sur les conditions à moyen et à long terme de la croissance. Si une politique vise à des grandeurs de croissance le plus possible à long terme et durables, lorsque l'on atteint l'objectif d'une mobilité maximale du travail et du capital, des décisions à court terme des sujets économiques relatives aux utilisations deviennent possibles, ce qui constitue un frein à la croissance pour des raisons extra-économiques (cette constatation résulte de la discussion récente sur les trois avis formulés par le « Conseil des experts pour le développement de l'économie générale en Allemagne » des professeurs Giersch, Stützel, Mieth et Erich Schneider).

c) La relation entre la notion de croissance et un nombre tel que les chiffres du produit national n'est en somme qu'un fétichisme des chiffres; les utilisateurs de cette notion unilatérale de la croissance succombent à la fascination d'un chiffre qui semble englober toutes les grandeurs à considérer. Cette conception fait de l'économie exclusivement un système de grandeurs monétaires dont la commensurabilité totale permet l'optimalisation et la maximalisation. Or, une économie nationale représente aussi notamment un ensemble de secteurs et de régions partiellement compartimentés avec des mobilités spécifiques et par conséquent des freins sectoriels et régionaux à la mobilité, qui résultent des institutions.

L'hypothèse d'une croissance à long terme des mobilités des facteurs n'est qu'en partie exacte, à savoir seulement « ceteris paribus »; c'est-à-dire si l'on néglige les immobilités également croissantes qui sont la conséquence de la croissance des productivités entraînant l'expansion qualitative continue de l'offre et de la demande. De même, la compensation tendancielle des productivités marginales régionales et sectorielles est impossible. Certes il est indispensable d'exprimer la croissance quantitativement. Il faut pourtant à cet effet une expression différenciée.

d) Le problème des coûts publics de l'optimalisation de la croissance n'est pas résolu en dépit des études de Jürgensen. Cela est dû, d'une part, au manque de comparabilité des secteurs d'infrastructure entre eux et, d'autre part, à l'impossibilité de déterminer des productivités marginales des investissements publics. La détermination, entreprise par Jürgensen-Marx, de productivités régionales au moyen de la constatation des dépenses publiques est sujette à caution. Une formu-

lation unilatérale du postulat de l'optimalisation de la croissance recèle le danger de répartitions sectorielles et régionales d'infrastructures qui seraient partiellement non fondées. Des réserves ont été formulées à cet égard.

III.

Dans la perspective qui nous intéresse, il s'agira:

- a)* de déterminer un objectif obligatoire, et certes complexe, de la politique économique de la Communauté, en corrélation avec les autres secteurs de la politique de la Communauté et de la politique économique des pays membres par une
- b)* formulation d'une notion opérationnelle de croissance pour la Communauté et les économies nationales, qui permette de mettre systématiquement en valeur le principe de l'harmonisation structurelle croissante qui est ancré dans le traité de Rome et qui a été jusqu'à présent appliqué par la politique économique de la Communauté et
- c)* d'intercaler une politique de la liberté d'établissement dans les conceptions exposées sous *a)* et *b)* en ce qui concerne les objectifs et en tenant compte notamment de la politique du marché du travail (libre circulation), de la politique du marché des capitaux et de la politique fiscale.

Pour une politique de la liberté d'établissement, il est avant tout nécessaire d'éviter qu'elle devienne abstraite, c'est-à-dire sans rapport avec sa fonction économique concrète dans l'édification de la Communauté, pour constituer uniquement un instrument de mobilité maximale des facteurs en vue d'un objectif de croissance économique formulé d'une manière générale.

Du fait du phénomène régional et sectoriel de la compartimentation partielle des économies nationales, il faut se garder de surestimer l'efficacité de la liberté d'établissement. Pourtant les autorités de la Communauté et des pays membres doivent bien se rendre compte que le droit d'établissement n'est pas un instrument neutre qui, dans le cadre de l'adaptation des systèmes juridiques des Etats membres, peut être créé au moyen de procédures juridiques primaires et qui permet de réaliser les objectifs assignés par le traité de Rome sans soulever de problèmes de politique économique. Les problèmes *a)*, *b)* et *c)* n'ont pas encore été résolus. Ainsi la liberté d'établissement reste dans un Etat ambivalent du point de vue de la politique économique.

IV.

L'objet particulier de la section II appelle donc les tâches suivantes:

- a)* formulation des impulsions et des freins qui agissent ou peuvent agir en ce qui concerne la liberté d'établissement d'entreprises dans les pays du Marché commun, notamment dans le secteur de l'implantation industrielle, en se référant le plus possible à des résultats empiriques de recherche même par secteur;

- b) constatation des différentes formes sous lesquelles un recours à la liberté d'établissement est concevable ou a déjà lieu;
- c) essai d'une typologie des marchés sectoriels sous l'angle de leur étendue territoriale réelle et possible dans le Marché commun;
- d) discussion des effets constatés dans les différents cas sur la croissance et les structures;
- e) examen des problèmes visés ci-dessus sous I, II et IV relatifs à l'objectif d'une politique économique de la Communauté et à la notion de croissance en corrélation avec les impulsions et les freins, les formes de recours et la typologie des marchés.

Deuxième section

LA MOBILITÉ DES ENTREPRISES DANS LE MARCHÉ COMMUN COMME CONSÉQUENCE DE LA LIBERTÉ D'ÉTABLISSEMENT

La question spéciale de cette section est celle de la mobilité du facteur « initiative des entrepreneurs ». De quelle manière la liberté d'établissement encourage-t-elle les tendances des entreprises à exercer leur activité ou à créer des établissements au-delà des frontières nationales, dans d'autres pays de la Communauté durablement ou pour une certaine période? La réponse à cette question sera limitée par la connaissance des facteurs qui influencent les décisions des entreprises relatives au lieu d'implantation et à la possibilité de déterminer, à partir de ces connaissances surtout empiriques, les conditions particulières du Marché commun.

I.

On peut grouper comme suit les facteurs qui, en tant qu'impulsion ou frein, influencent les décisions des entreprises relatives à la localisation:

- a) coûts de transport-infrastructure des transports-coûts de l'énergie;
- b) disponibilité de main-d'œuvre - écarts entre les salaires - qualité;
- c) infrastructure, sauf les infrastructures des transports et les sources d'énergie;
- d) avantages de contact avec les sous-traitants - autres avantages de contact;
- e) proximité des marchés;
- f) facilités de crédit;
- g) situation foncière, y compris le degré d'aménagement-extension territoriale;
- h) charge fiscale;
- i) encouragement des pouvoirs publics;
- j) établissements de formation, problèmes culturels et de contact (langues, coutumes);
- k) situation juridique;
- l) préférences subjectives (paysage, climat etc.) et autres.

Pour ce qui est de l'importance relative de ces facteurs d'implantation pour le recours à la liberté d'établissement, je me fonde sur une enquête effectuée par l'IFO-Institut en 1965-66 sur la motivation des entreprises modifiant leur implantation. L'enquête porte sur environ un cinquième de tous les établissements dont l'implantation a changé depuis 1955 ou qui ont été nouvellement créés. Cet exposé est complété par des indications fournies par deux enquêtes du ministère fédéral du travail et des affaires sociales et par deux publications de l'Académie für Raumforschung (Académie pour la recherche territoriale) ⁽¹⁾. On part de l'hypothèse que les structures de motivation dans les pays membres de la Communauté sont en général analogues et qu'en se basant sur ces motivations, on peut tirer des conclusions sur les structures de motivation dans les relations entre les différentes économies nationales. Il faut toutefois tenir compte des conditions particulières des différentes économies nationales. L'ordre de fréquence pour tous les éléments mentionnés est le suivant: marché du travail; possibilités de l'extension territoriale, sol, acheteurs, considérations fiscales.

a) *Coûts de transport - infrastructure des transports*

Il existe un trend nettement discernable d'insensibilité croissante aux coûts des transports.

Cette indication générale, confirmée par l'enquête de l'IFO-Institut (sur un total de 2 341 mentions en premier, deuxième et troisième lieu, 151 concernent des influences de coûts de transport sur la décision relative à l'implantation; sur un total de 912 mentions en premier lieu, 17 concernent des influences des coûts de transport), est complétée par d'autres données de l'enquête: l'insensibilité relative apparaît peu importante dans l'enquête eu égard au nombre élevé des mentions (particulièrement important 63; important 89; moins important 81; sans importance 41) lors de la détermination de l'influence des infrastructures des transports. En négligeant la pondération des mentions, on constate que pour le choix de l'implantation, les coûts de transport ont été considérés comme « particulièrement importants » par 94 établissements, comme « importants » par 178, comme « peu importants » par 291 et comme « sans importance » par 349; ce dernier chiffre englobe également les établissements qui n'ont pas fourni d'indication. L'insensibilité croissante aux coûts de transport (du fait notamment des transports pour compte propre ou du degré croissant de finissage) n'est pas valable pour deux groupes d'industries; celles qui sont parvenues au seuil du transport par air et les industries caractérisées par les inputs de marchandises pondéreuses ou les outputs de marchandises pondéreuses ou par les deux à la fois. Font partie du premier groupe une grande partie des industries électroniques, une partie de la mécanique de précision, et font partie du deuxième groupe les industries de

⁽¹⁾ Von Helmut Brede et Carles Ossorio-Capella « Die Agglomerationsräume in der Bundesrepublik Deutschland - Demographische und ökonomische Aspekte des Agglomerationsprozesses », deuxième partie (sera publié en juillet 1967 par l'IFO-Institut à Munich); « die Standortwahl der Industriebetriebe in der Bundesrepublik Deutschland im Zeitraum von 1955 bis 1960 », édité par le ministère fédéral du travail et des affaires sociales, Bonn, 1961: idem pour la période 1961 à 1963, Bonn 1964; « Der Einfluss der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der überseeischen Industrialisierung auf die westdeutsche Industrie », « Der Einfluss der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der überseeischen Industrialisierung auf einzelne westdeutsche Gebiete », rapports de recherche et de séance de l'Académie de la recherche territoriale et de l'aménagement du territoire, tomes XXIII, XXIV, Hanovre 1963 et 1966.

base (charbon, minerai, pierres et terres), la sidérurgie et la déformation de l'acier, y compris la construction de véhicules, la grosse construction mécanique, la grosse industrie chimique, la pétrochimie. Lorsque les inputs et outputs d'énergie revêtent une certaine importance, l'acheminement du pétrole au moyen d'oléoducs ouvre la possibilité d'abaissements structurels des coûts de l'énergie (ex. la Bavière); motif : dispersion territoriale relativement forte de raffineries possédant des liaisons par wagons-citernes et camions-citernes. Cette tendance est encore renforcée par le gaz naturel. Il y a cependant un reliquat important de sensibilité aux coûts des transports en ce qui concerne les transports par eau (transports par cadres, péniches poussées). Il en résulte une tendance à préférer la ligne du Rhin, en second lieu tous les ports de mer suffisamment aménagés de la Communauté avec une préférence particulière pour l'estuaire du Rhin et de l'Escaut, et pour le bassin du Rhin et de la Ruhr. Il y a des distorsions considérables des influences des coûts de transports sous l'effet d'autres facteurs. Des frais de transport peu élevés sont décisifs lorsqu'ils sont accompagnés d'un autre avantage important. En général, les frais de transport dans le Marché commun sont plutôt plus importants que dans les économies nationales. Le problème des transports par air en corrélation avec la liberté d'établissement revêtira une grande importance à l'avenir.

Cela nous amène aux infrastructures des transports. Parmi les 152 entreprises qui ont répondu à la question relative à l'importance des coûts des transports en déclarant que les infrastructures des transports présentent de l'importance (particulièrement important et important), 59 sont intéressées à de bons raccordements d'itinéraires routiers, 54 à de bons raccordements ferroviaires et 33 à des raccordements aux voies navigables. Parmi celles qui ont répondu par la mention « particulièrement important » la proportion de celles qui sont intéressées aux voies navigables est relativement élevée. Au total, 274 entreprises, c'est-à-dire plus d'un quart des interviewés a montré de l'intérêt pour une bonne infrastructure des transports. Les aéroports intéressent surtout les entreprises pour lesquelles les frais de transport sont peu importants ou sans importance. Ainsi on constate une importance relativement élevée de l'infrastructure des transports. Effets pour le Marché commun avec la liberté d'établissement : les entreprises préfèrent des implantations là où existe déjà une bonne infrastructure des transports. L'importance croissante de la circulation routière favorise les possibilités de recours à la liberté d'établissement (transports pour compte propre effectués sur un réseau routier très dense).

Parmi l'ensemble des facteurs d'implantation, les coûts de l'énergie sont relativement peu importants. Seules 16 mentions s'y rapportent parmi un total de 2 341 mentions en premier, deuxième et troisième lieu. Huit mentions seulement parmi 912 mentions en premier lieu concernent l'approvisionnement en énergie. Au total 76 entreprises sur 912 tiennent compte de l'approvisionnement en énergie dans leurs décisions d'implantation, 63 d'entre elles se préoccupent de la distribution d'électricité.

b) *Disponibilités de main-d'œuvre - écarts entre les salaires - qualité*

Les conditions particulières de l'évolution économique de l'Allemagne entre 1955 et 1965 se traduisent par l'importance extrême attachée au facteur main-d'œuvre lors du choix du lieu d'implantation dans les entreprises. Sur un total

de 2 341 premières, deuxièmes et troisièmes mentions, 510 se rapportent au marché du travail; c'est le marché du travail qui fait l'objet du plus grand nombre de mentions. C'est encore plus net pour les premières mentions : sur 912 entreprises, 289 considèrent le marché du travail comme le facteur influent le plus sur la décision; 325 seulement sur un total de 912 entreprises ont indiqué que pour le choix de leur lieu d'implantation le marché du travail n'avait joué aucun rôle. Les « réserves de main-d'œuvre encore disponibles » présentaient de l'importance pour 488 entreprises, c'est-à-dire plus de la moitié de toutes celles ayant fourni une réponse. Les écarts entre les salaires ne présentaient de l'importance que pour trois entreprises, tandis que la combinaison des écarts entre les salaires et de la disponibilité de main-d'œuvre faisaient l'objet de 96 mentions. Cette extrême importance attachée au marché du travail est corroborée par les résultats des études effectuées par le ministère du travail dont il a été question plus haut. On notera une accumulation particulière des mentions relatives aux réserves de main-d'œuvre lorsqu'il s'agit de petites villes et de communes rurales. Le recul frappant des mentions relatives aux écarts entre les salaires est également intéressant.

Si l'on transpose ces constatations au niveau de la Communauté, il y aura logiquement une plus grande dispersion régionale du chômage et un plus grand écart entre les salaires accordés dans les différentes régions. Il s'y ajoute un troisième facteur; la qualité de la main-d'œuvre qui en Allemagne ne joue plus un rôle que pour les travailleurs qualifiés et le personnel d'encadrement, c'est-à-dire sous la forme de la question de savoir comment, lors du choix d'un lieu d'implantation situé en zone rurale, adjoindre la main-d'œuvre qualifiée nécessaire au réservoir de main-d'œuvre non qualifiée ou demi-qualifiée que l'on trouve ordinairement dans ces zones rurales. Sur le plan de la Communauté, le problème de la qualité de la main-d'œuvre est beaucoup plus compliqué, puisque la détermination de la qualité dépend non seulement de conditions de formation différente, mais aussi de modes de vie, de traditions différents. Le fait que les entrepreneurs des pays de la Communauté peuvent compter sur des qualités à peu près équivalentes de main-d'œuvre — et en tous cas sur des différences qu'il est possible d'évaluer — constitue un frein important à une utilisation de la liberté d'établissement, notamment pour les régions économiquement faibles comme le Midi de la France ou le Mezzogiorno italien. C'est pourquoi les chefs d'entreprise en France et en Italie préfèrent attirer la main-d'œuvre agricole vers les villes importantes où elle est mieux soustraite au mode de vie traditionnel. Un facteur particulièrement important qui fait apparaître la liberté d'établissement souhaitable à nombre d'entreprises est la possibilité d'installer des établissements de production dans ces régions économiquement faibles possédant de grandes réserves de main-d'œuvre. Le phénomène allemand d'un développement industriel relativement marqué dans des régions économiquement faibles peut se répéter sur un plan supérieur supranational lors de mouvements de croissance qui intéressent toute la Communauté. C'est le cas notamment pour les industries qui, en raison de leur structure de production, peuvent avoir recours intégralement ou partiellement à la main-d'œuvre qualifiée notamment des femmes. Pour de nombreuses firmes de l'industrie électrique, de l'industrie textile ou de l'industrie des matières plastiques existe la possibilité de transférer certains processus de production dans des régions de la Communauté qui disposent de réserves importantes de main-d'œuvre.

L'importance spécifique relativement élevée du marché du travail s'observe pour les phases de croissance.

c) *Infrastructure, à l'exclusion des infrastructures des transports et des sources d'énergie (eau, eaux usées)*

Pour les entreprises ayant une consommation d'eau spécifique élevée (p. ex. industrie chimique, industrie du papier), les installations publiques du secteur des eaux ont une importance primordiale (33 établissements interrogés tiennent compte de la situation par rapport aux cours d'eau). Comme source d'approvisionnement en énergie, la quatrième canalisation présente de l'importance pour 29 entreprises. D'autre part, les ressources naturelles constituent une base de décision importante. Dans les pays de la Communauté, les niveaux d'infrastructure sont différents en ce qui concerne le régime des eaux. Les ressources sont très variables en qualité et en quantité. Il y a également de sérieuses divergences dans les charges légales (taxes et obligations pour les eaux usées), en outre, problèmes du droit des eaux (notamment planification). Infrastructure des eaux importante surtout pour les lieux de production, tendance générale indiscernable car cas particuliers prédominants. Problème : recours à certains lieux d'implantation en raison de l'absence de dispositions légales modernes pour le traitement des eaux usées.

d) *Avantages de contact avec les sous-traitants*

Deux tendances : contact des sous-traitants avec l'établissement principal; contact de l'établissement principal avec les sous-traitants. Nous parlerons ici tout d'abord uniquement des contacts de l'établissement principal avec les sous-traitants. Les lieux d'implantation de sous-traitants (cas typique de localisation économique) ont toujours une grande importance pour les industries qui sont de plus en plus différenciées. Cependant, il y a lieu de préciser cette indication générale, ainsi que l'a fait ressortir un exposé du Dr Brösse (Ecole technique supérieure d'Aix-la-Chapelle), sur la relation sous-traitant établissement principal. Enquête de l'IFO-Institut : parmi 339 entreprises (sur un total de 912) qui tiennent compte d'avantages de contact, 122 font entrer en ligne de compte le lieu d'implantation des sous-traitants (notamment les entreprises situées en dehors des agglomérations). Sur 90 entreprises pour lesquelles le facteur coût de transport était important ou particulièrement important, 62 estimaient que ce facteur était important en raison des établissements des sous-traitants. Brösse montre que, dans de nombreux secteurs, l'éloignement devient moins important en raison des coûts de transport spécifique moindres et de communications meilleures (voir également point e). Il donne des exemples d'éloignements extrêmes. « Proximité objective » plus importante. Intéressant : sous-traitant ayant des relations avec la CEE préfère les lieux d'implantation à proximité des frontières (p. ex. : Geilenkirchen-Heinsberg, Fribourg-en-Brisgau). Dans l'enquête IFO : pour 48 entreprises sur 912, la situation par rapport aux pays du Marché commun et de l'AELE est un facteur d'implantation. Pour 5 entreprises la proximité de la frontière est un facteur d'implantation. Tendance dans le Marché commun : les établissements principaux ne tendent à utiliser la liberté d'établissement que dans le cas d'une concentration d'établissements des sous-traitants. Exemple Rotterdam-Anvers : ports pétroliers-raffineries-fourniture de produits raffinés. D'autre part : proxi-

mité non souhaitée dans certains cas. Fournitures déterminées essentiellement sur le plan technologique. Le Marché commun ouvre des possibilités supplémentaires notamment par suite d'inputs de frais de transport moins élevés. Souvent les économies nationales ne peuvent utiliser de telles possibilités. En particulier avantages pour les ports de mer disposant en même temps d'un marché proche. Il en est de même pour les ports intérieurs Rhin). La sous-traitance techniquement très spécialisée n'exige pas la proximité des sous-traitants. La transparence sectorielle et régionale des marchés qui est appelée à s'accroître rapidement limite la tendance aux cas d'avantages de coûts véritables (coûts de transport élevés pour les produits livrés par les sous-traitants). Aéroports intéressants pour les degrés de finissage élevés. Autres avantages de contact sans importance.

e) *Proximité des marchés*

L'enquête de l'IFO-Institut accorde une attention particulière à ce facteur. Le siège des acheteurs est souvent mentionné dans la partie générale de l'enquête (228 mentions sur un total de 2 341 premières, deuxièmes et troisièmes mentions, 129 sur 912 premières mentions). Vient toutefois après marché du travail, sol, extension territoriale. Sur 912 entreprises, 335 tiennent compte des acheteurs pour le choix du lieu d'implantation. 62 d'entre elles pour un gros acheteur; 132 pour un grand nombre de petits acheteurs concentrés dans un certain lieu et 185 comme centre d'un marché très dispersé (mentions multiples possibles). Dans 93 cas, le changement du lieu d'implantation ou la création de filiales visait à compléter le réseau de vente.

Ces chiffres sont très significatifs pour la liberté d'établissement. Concerne en particulier production où les outputs comprennent des frais de transport élevés. Concerne structurellement les industries dont les productions comme produits finals ou intermédiaires, dans des économies où le pouvoir d'achat des masses s'accroît rapidement, peuvent passer de séries relativement petites à des séries relativement importantes, tandis que l'on peut espérer des ventes accrues dans d'autres économies. Mais normalement industries pas très spécialisées dont le marché déborde le cadre du continent. Intéressant notamment pour les industries qui conformément à leurs inputs de masse peuvent économiser maintenant des frais de transport grâce à des transferts sur la ligne du Rhin, l'estuaire Rhin-Escaut et l'Italie septentrionale. Exemples : transformation de l'acier, grosse construction mécanique, industrie chimique, transformation des denrées alimentaires (huiles), construction de machines NC, construction de véhicules, construction navale, matériaux de construction. Industries qui peuvent introduire des combinaisons particulières de facteurs dans d'autres économies (sous-traitants utilisant des techniques traditionnelles).

D'autre part également pour productions spéciales avec de hautes élasticités de la demande qui dépendent fortement des consommateurs : articles de mode (avantage de contact important), cosmétiques, bureaux d'études (cas des prestations), médicaments. En revanche, pas pour produits alimentaires (forte clientèle traditionnelle).

Exception intéressante : Wienerwaldbetriebe Jahn (chaîne de restaurants à menus standardisés et prix très étudiés).

Entreprises prenant des initiatives stratégiques sur les marchés. Près d'un tiers des entreprises interrogées qui prennent des décisions d'implantation orientées en fonction des acheteurs le font pour compléter leur réseau de vente. Effets potentiels de concurrence considérables. Forts sentiments nationaux tendancielles (Allemagne : industrie de l'optique; industrie du papier).

f) *Facilités de crédit*

Facteur important pour l'implantation d'industries à l'étranger. Standardisées à l'intérieur des économies nationales. Constitueront un frein pour les petites et moyennes entreprises. Par exemple : localisation relativement forte du crédit en Allemagne. Centralisation relativement forte du crédit en France et en Italie. Usages différents en matière de crédit.

g) *Situation foncière y compris degré d'aménagement, possibilité d'extension territoriale*

Tous éléments de la situation foncière ont importance décisive. Cependant problème pas pris en premier lieu, mais situation. Commodité, degré d'aménagement (prix dans agglomérations très importants dans cas marginaux). Pour l'ensemble de l'enquête 357 mentions sur un total de 2 341. Possibilités d'extension territoriale 458 mentions. Première mention sol 109 fois; extension territoriale 137 fois (sur un total de 912). Caractéristique : en cas d'influence de la situation foncière sur le choix du lieu d'implantation tendance particulièrement marquée à l'établissement dans de petites villes ou des communes rurales. Plus de la moitié des cas dans ce secteur. Particulièrement important pour les industries qui se développent et dont les besoins en terrains sont croissants ou variables. Problèmes : parcs de stationnement, aménagement, facilités d'accès des divers éléments de l'établissement dans le processus de production. Constructions peu élevées avec besoin important de terrains comme conséquence de l'introduction, nécessaire pour l'exploitation, de chariots élévateurs à fourche. Pression considérable sur les grandes villes et les agglomérations. On combat la tendance au départ en créant des centres industriels et artisanaux (industrial parks).

Contribution possible des communes pour l'aménagement de terrains pour les petites exploitations. Diversification structurelle réalisable. Utilisation de la liberté d'établissement solution concevable en cas de situation particulièrement favorable du point de vue des terrains dans d'autres pays. On souhaite même souvent que la planification ne décide pas de l'affectation des terrains. Problème de la mobilités des marchés de terrains. Stratégie des gouvernements, communes, sociétés de lotissement en ce qui concerne les terrains. Problème de l'incidence de la législation nationale sur la construction.

h) *Charge fiscale*

Enquête IFO intéressante en ce sens qu'elle se réfère aux écarts existant en Allemagne entre les impôts communaux (notamment taxe professionnelle), selon les pays du Marché commun. Important pour différenciation impôts régionaux en tant que moyen de politique structurelle. Important également au-delà de l'harmonisation de la taxe sur le chiffre d'affaires en cas de maintien du système fiscal communal en Allemagne constaté dans le dépouillement global en même

temps que d'autres influences publiques. Dans le dépouillement détaillé 106 sur 912 entreprises. Concentration particulière dans les zones favorables au point de vue de la taxe professionnelle (zones rurales).

i) *Encouragement des pouvoirs publics*

Encouragements publics spéciaux revêtant de l'importance dans le choix du lieu d'implantation. Dans l'enquête IFO environ 300 mentions. Dont un tiers concernant avantages accordés par des communes. Jusqu'à présent grande différence selon les économies nationales du Marché commun en raison de l'absence de conception générale obligatoire en matière de politique régionale (Pays-Bas, Allemagne, France, Italie). Du fait de ces écarts dus à la politique régionale, impulsions encore à court terme pour recours à la liberté d'établissement. Problème : politique structurelle de la Commission dans le sens d'une diversification régionale et locale par inclusion d'entreprises étrangères.

j) *Etablissements de formation, problèmes culturels et de contact (langue)*

Différences culturelles d'importance décisive pour l'utilisation de la liberté d'établissement. Langue constitue problème central. Motif d'empêchement pour entrepreneurs, personnel de direction, employés et ouvriers. Problème : « entreprise supranationale » dans le sens du recrutement sur un pied d'égalité de ressortissants d'autres pays de la Communauté. Surmonter le complexe du travailleur étranger et la mentalité du touriste. Actuellement motif d'empêchement décisif. Effet sélectif : seul l'entrepreneur au sens véritable du mot est disposé à affronter de telles difficultés. Important : niveau des écoles professionnelles sur le lieu de production; établissements de formation pour les spécialistes (universités, écoles techniques supérieures). Actuellement, différence de niveau des écoles professionnelles dans la Communauté. Affecte la liberté d'établissement pour les entreprises qui sont largement tributaires de main-d'œuvre qualifiée.

k) *Situation juridique*

Problèmes prioritaires : droit du travail; droit des obligations; droit des brevets; droit administratif. Donnée pour l'économie nationale.

l) *Préférences subjectives, autres facteurs*

Deviennent de plus en plus importants. Pour conditions ceteris paribus incidence du climat, du paysage, des habitudes alimentaires; des traditions culturelles prennent importance accrue, à long terme.

II

Les formes du recours à la liberté d'établissement sont multiples. On peut les grouper comme suit :

a) *Transfert de toute l'entreprise au-delà des frontières*

Cas relativement rare. Peut arriver en cas de modification radicale des conditions de production et de fournitures. Concevable également pour entreprises de prestation de services.

b) *Transfert de l'établissement principal*

Parallèle à b). Cas rare. Cependant concevable pour conditions de production favorables (salaires, espace).

c) *Transfert de filiales*

Concevable pour entreprises à clientèle traditionnelle. D'autre part, dans des cas d'approvisionnement de marchés étrangers ou de pénétration sur ces marchés. Egalement dans cas où lieu d'implantation fortement dépendant des inputs. Elargissement du réseau de vente également à titre expérimental pour entreprises dotées d'un capital suffisant. Objectif, presque toujours : passer du stade de l'entreprise nationale au stade de l'entreprise du Marché commun. Forme très importante de recours à la liberté d'établissement.

d) *Création d'entreprises à l'étranger*

Cas rare. Plus fréquent à l'avenir grâce à la liberté d'établissement.

e) *Transfert de la production ou de parties de la production (y compris services)*

Pour productions permettant transfert de parties de la production dont le coût est surtout déterminé par la main-d'œuvre vers des lieux où les coûts de la main-d'œuvre sont moins élevés. Transfert vers des lieux d'inputs importants (énergie, matières premières). Concevable également pour entreprises spécialisées. Concevable également pour entreprise de prestations de services.

f) *Transfert d'établissements et de parties d'établissements limité dans le temps*

(« Services » au sens du droit d'établissement) — « Nomadisme industriel »; se pratiquera de plus en plus dans un avenir prévisible. Ne doit cependant pas être surestimé quant à son importance relative, car il s'agit presque toujours de productions et de prestations hautement spécialisées. Sert surtout à encourager la croissance par l'échange de capacités spéciales.

g) *Utilisation de services au sens étroit du terme*

h) *Division supranationale du travail* (transport de la production par eau : Ruhr-Anvers, Rotterdam).

III

La liberté d'établissement est instaurée au cours d'une phase de développement caractérisée par des marchés nationaux ayant atteint leur plein développement et dotés d'une forte sous-structure régionale et par une interpénétration supranationale avancée. Cette indication doit être précisée à un double égard :

a) modification de la structure des marchés non seulement dans le sens d'un développement continu;

b) persistance de différences considérables entre les secteurs.

a) D'une part, par suite de la croissance des productivités, les marchés sont sur le point en ce qui concerne la qualité des produits, les utilisations de facteurs etc. de mettre au point dans certains cas des types déjà valables sur le plan de l'économie mondiale et ils se trouvent d'autre part mis en mesure de procéder à la fabrication dans de petites unités de production. Concentrations en unités de production toujours plus importantes qui alimentent des marchés de plus en plus vastes, plus prédominants. *Plus de nécessité générale d'étendre territorialement le réseau de vente.* De forts accroissements de la demande permettent d'utiliser à plein la capacité d'unités de production optimales même pour des marchés relativement petits du point de vue territorial. Concentration croissante pour les fonctions nouvelles. Parallèlement, des fonctions centrales à l'origine marquent une tendance à la dispersion géographique en face de la demande massive.

Des enquêtes de l'IFO-Institut sur les tendances à l'agglomération et à la déagglomération dans le secteur tertiaire font apparaître cette interaction également pour les secteurs de l'industrie.

D'autre part : la concentration croissante dans certains secteurs permet toutefois le recours tendanciel à n'importe quel lieu d'implantation. Agglomération de nombreuses fonctions en un seul lieu non nécessaire. Exemples : directions d'assurances; maisons d'édition; grandes imprimeries; entreprises de vente par correspondance; raffineries; fabrications spéciales. Cette tendance favorise le recours à la liberté d'établissement.

b) Tendances sectorielles multiples. La liberté d'établissement a des effets très divers selon les secteurs. Conditions limitatives suivantes pour le recours à la liberté d'établissement :

— raisons technologiques : dans certains secteurs obligation de choisir des lieux d'implantation à faible attraction, par exemple médecins; certaines parties de la production agricole; de nombreux services (commerce de détail, conseils juridiques généraux);

— les conditions naturelles obligent à choisir un lieu d'implantation;

— les habitudes de consommation obligent à choisir certains lieux d'implantation; il est ainsi concevable que des médecins français exercent en Allemagne (*ceteris paribus*), et cependant très invraisemblable, à l'exception de spécialistes.

Liberté d'établissement tout d'abord surtout pour entreprises mobiles dont mobilité fondée sur écoulement des produits. Le secteur le plus important : industries de la transformation qui satisfont des besoins généraux, lesquels sont largement standardisés dans la Communauté. Exemples : textiles d'usage courant, y compris les chaussures; appareils électriques; appareils et équipements à base de matières plastiques (articles ménagers, articles pour le secteur économique et objets usuels); industrie du papier; parties des industries alimentaires (huiles, graisses), cosmétiques. Services : chaînes de restaurants présentant une offre généralement intéressante. Ce groupe se développera constamment (également biens de production : construction mécanique et construction de véhicules). En outre, entreprises dont la mobilité élevée est fondée sur la possibilité de renoncer

purement et simplement à de la main-d'œuvre spécialisée ou ayant reçu une formation professionnelle (orientation principale : transfert d'établissements de production). Exemples : industrie de la confection; production de matières plastiques de tous les secteurs; produits de masse de l'industrie chimique (en cas d'inputs de transport favorables); industrie électrique, parties de la mécanique de précision.

Faible mobilité : *entreprises utilisant une main-d'œuvre locale ou particulière à la région* (montres, bijoux, instruments de précision, médicaments, parties de la mécanique de précision, construction de machines spéciales, imprimerie. Une grande partie de la production des articles en fer, tôle et autres métaux). *L'entreprise installée sur des marchés régionaux et locaux fortement spécialisés* : industrie des matériaux de construction, industrie du bâtiment. *Entreprises dont les conditions d'écoulement sont traditionnelles* : par exemple parties industrie du papier (papiers fins). Industries de sous-traitance avec un ou plusieurs acheteurs principaux. Une grande partie des industries alimentaires. Porcelaine ménagère, construction mécanique. *Entreprises avec des bases de matières premières* : pierres et terres, grosse industrie chimique, surtout production et transformation de sous-produits du charbon (changements à escompter en fonction des lieux d'implantation de raffineries); scierie, industrie du bois, transformation du bois.

IV

On ne peut tout d'abord qu'évaluer les incidences de la liberté d'établissement sur la croissance et la structure des économies nationales dans le Marché commun. Il faut distinguer :

- a) incidences en cas d'instauration orientée sur les structures ou sur la croissance, des conflits d'objectifs, des formes mixtes;
- b) incidences primaires et secondaires;
- c) incidences lors de l'instauration de la liberté d'établissement à différents degrés de rapidité d'instauration;
- d) incidences pour différentes réactions de la politique économique des Etats membres.

Les modes d'instauration sont essentiellement non des conséquences du droit d'établissement, mais de l'importance relative de la liberté d'établissement dans la politique économique de la Communauté et des Etats membres.

a) *Instauration orientée sur la croissance* (instrument : préférence pour les industries de croissance en ce qui concerne l'aménagement d'infrastructures, autres instruments concevables). Conséquences : surtout recours à des lieux d'implantation favorables. En particulier : estuaires du Rhin et de l'Escaut (Rotterdam-Anvers); Rhin-Ruhr; ligne du Rhin; Milan-Turin. Forte tendance à l'agglomération le long de la ligne du Rhin. Egalement politique d'infrastructure nationale (Pays-Bas, Belgique) peut devenir efficace dans cette direction. Rapprochement marqué entre l'objectif « croissance de la Communauté » et croissance de l'économie nationale des Pays-Bas et de la Belgique.

Instauration orientée vers les structures (objectif d'harmonisation croissante) (instruments : politique économique régionale avec politique d'infrastructure en faveur des zones périphériques économiquement faibles). Conséquences : croissance de la Communauté non optimisée. Impulsions régionales de croissance dans des zones périphériques particulièrement marquées. Faible degré d'utilisation des avantages d'implantation de la Communauté. Dispersion régionale plus forte de la population et de l'emploi. Utilisation mieux équilibrée du sol disponible.

Conflits d'objectifs (instruments des cas concevables — cas 1 : politique économique orientée vers les structures en Allemagne, en France, en Italie, politique orientée vers la croissance aux Pays-Bas et en Belgique; cas 2 : politique économique des Etats membres orientée vers la croissance, politique de la Commission orientée vers les structures; cas 3 : politique de la Communauté orientée vers la croissance; politique des Etats membres orientée vers les structures). Conséquences cas 1 : freins dans le recours à la liberté d'établissement, notamment pour les industries dont les inputs et outputs sont fortement grevés par les frais de transport; situation de ces industries relativement défavorable au point de vue des coûts dans les zones périphériques pour ce qui est de l'économie des échanges extérieurs de la Communauté; Pays-Bas et Belgique intéressants pour les investissements des pays tiers; emploi accru dans les régions économiquement faibles de la Communauté. Conséquences cas 2 : recours relativement fort à la liberté d'établissement des Etats membres à l'effet de l'optimisation de la croissance; probabilité d'écarts défavorables entre les régions dans les Etats nationaux; politique relativement proche des idées d'harmonisation du traité de Rome; coûts d'infrastructure élevés — « rendements » élevés. Conséquences cas 3 : recours le plus faible à la liberté d'établissement; préférence pour les industries où le poste de travail joue un rôle important dans les pays membres.

Préférence pour les zones relativement économiquement faibles. Coûts d'infrastructure relativement élevés dans le cadre de l'économie nationale pour de faibles « rendements ».

Les cas de conflits d'objectifs incluent les possibilités des réactions de la politique économique des Etats membres [voir d) ci-dessus].

Formes mixtes : grand nombre de formes mixtes concevables.

b) En matière de liberté d'établissement, il faut distinguer entre les *incidences primaires* et les *incidences secondaires*. Incidences primaires : conséquences directes de l'implantation de l'industrie. Incidences d'infrastructure; besoins de terrains pour l'industrie et l'habitat. Incidences secondaires : industries subséquentes et population correspondante, infrastructures.

c) Incidences variables pour *des rapidités d'instauration différentes*. Incidences conjoncturelles.

d) Incidences pour différentes réactions de la politique économique des Etats membres.

Troisième section

LES TÂCHES DE LA RECHERCHE

Le présent exposé ne pouvait que montrer les problèmes que soulève, du point de vue de la science économique, l'instauration de la liberté d'établissement. De nombreuses interactions sont encore inconnues ou doivent être déduites ou estimées par la théorie.

Les tâches de la recherche seront les suivantes :

1. Description de la structure économique des pays membres et de leur évolution, compte tenu, notamment

a) des modifications supranationales des structures;

b) des modifications induites des structures dans le domaine non économique (marché commun - marché mondial) et

c) des modifications régionales des structures des économies nationales.

2. Détermination des motivations des entrepreneurs pour le choix du lieu d'implantation dans le Marché commun, compte tenu des modifications des implantations à l'intérieur des économies nationales pour les périodes 1955-1960 et 1960-1966, en utilisant les méthodes mises au point lors de l'enquête IFO et en confiant ce travail à une équipe de recherche supranationale.

3. Etude des interdépendances entre la politique de la liberté d'établissement, la politique du marché du travail, la politique du marché des capitaux et la politique fiscale (cette enquête peut être effectuée parallèlement à l'enquête visée au point 2).

4. Etudes par secteur des cas existants de recours à la liberté d'établissement, notamment sous l'angle de la stratégie de marché des entreprises et des entrepreneurs.

5. Etude des régions particulièrement touchées par la liberté d'établissement (estuaires du Rhin et de l'Escaut; Rhin-Ruhr; reste de la ligne du Rhin Turin-Milan; en outre, régions plus petites comme par exemple : Moselle), en ce qui concerne les problèmes sectoriels et régionaux de la croissance économique (catégories principales : marché du travail; colonisation; sols; infrastructure; fournitures; marché).

COMMUNICATIONS AU COLLOQUE

Quelques réflexions sur la pénétration des entreprises dans le Marché commun : l'expérience néerlandaise

par M. H. W. de JONG
professeur à l'université de Leyde

Ma communication se limitera à vous présenter la situation et le point de vue néerlandais en ce qui concerne la pénétration économique industrielle dans le Marché commun. C'est une petite recherche d'application pratique de pénétration industrielle dans le Marché commun que j'ai entreprise, alors que la théorie vous a été présentée ce matin par M. le professeur Houssiaux.

Tout d'abord, la structure de l'industrie néerlandaise, mes indications se fondent sur les données de la situation de 1964. J'ai exclu les industries ayant moins de 10 personnes, c'est-à-dire l'artisanat et les petites entreprises. Il reste alors trois catégories d'industries : d'abord les grandes, de plus de 500 personnes. Cette catégorie comprend 317 entreprises, qui emploient près de 600 000 personnes sur un total de 2 148 000 pour toute l'industrie néerlandaise, soit 51%. Ces grandes entreprises ont un chiffre d'affaires de 25,8 milliards de florins, sur un total de 47,8 milliards de florins pour toute l'industrie, soit 54%. Elles ont exporté pour 9,7 milliards de florins, soit 70% de toutes les exportations industrielles. En fait, la concentration des exportations sur les grandes entreprises est encore plus prononcée que ces chiffres ne l'indiquent, étant donné que sur ces 317 entreprises, 80 ont réalisé les deux tiers de toutes les exportations industrielles néerlandaises. Ces grandes entreprises se trouvent particulièrement dans l'industrie pétrolière, l'électrotechnique, l'industrie laitière, la chimie et le caoutchouc, et les chantiers navals. On peut diviser cette catégorie des grandes entreprises en deux groupes : d'une part les *géants*, c'est-à-dire les entreprises qui emploient plusieurs milliers de personnes et ont un chiffre d'affaires de plusieurs milliards de florins; ce groupe comprend 6 ou 7 entreprises, notamment la Royal Dutch-Shell, Unilever, Philips etc.; d'autre part, un deuxième groupe de quelques 10 ou 15 entreprises *semi-géantes* s'avance rapidement vers le seuil minimal que nous avons retenu pour séparer les géants des autres entreprises.

Pour ces deux groupes de géants et semi-géants, *la liberté d'établissement dans la Communauté ne présente aucun problème nouveau*, parce qu'ils sont déjà habitués à travailler à l'étranger. Ils ont leurs usines et filiales dans les autres pays du Marché commun, dirigent leurs investissements selon leurs besoins, utilisent leurs cadres d'un point de vue international, en somme, agissent comme s'ils étaient vraiment des firmes européennes ou internationales. L'ouverture du

Marché commun a seulement stimulé le regroupement de leurs activités, une plus grande spécialisation interne ou la réalisation d'activités conjointement avec d'autres firmes.

Il en va autrement en ce qui concerne la deuxième catégorie d'entreprises, celles de dimension moyenne, occupant de 50 à 500 personnes. Ce groupe comprend environ un tiers du total des entreprises industrielles néerlandaises. Elles occupent quelque 26% des salariés, vendent plus du tiers du total des produits industriels, et font quelque 25% du total des exportations. Ce groupe se trouve principalement dans les industries de transformation des métaux, dans les industries du papier, de l'habillement, de la peinture et des vernis, de la construction de machines, de la chaussure, du textile et dans la sidérurgie. Comme les chiffres cités plus haut l'indiquent, les entreprises de ce groupe sont beaucoup plus orientées vers le marché domestique que celles de la première catégorie. Néanmoins, environ un quart d'entre elles ont des relations plus ou moins importantes avec l'étranger; elles exportent en effet pour plus d'un million de florins par an. Pour l'ensemble des Pays-Bas, on peut dire que 60% de toutes les exportations vont vers le Marché commun et lorsqu'on exclut les navires, les produits laitiers etc. le pourcentage est encore plus grand. En général, mais il y a beaucoup d'exceptions, on peut estimer que pour ce quart d'entreprises moyennes ainsi que pour les grandes entreprises non géantes et semi-géantes, l'établissement dans les pays partenaires du Marché commun, soit est déjà réalisé, soit offre des possibilités de réalisation future. Pour ce groupe, que nous qualifierons « d'entrant potentiel », *les problèmes et les possibilités de s'établir hors des Pays-Bas, dans les pays partenaires, sont variables.*

La troisième catégorie des entreprises comprend les *petites entreprises*, peu importantes du point de vue de l'établissement et de l'implantation à l'étranger. Bien entendu, certaines entreprises de cette catégorie auront des contacts dans les autres pays, donneront ou recevront des licences pour une autre catégorie, auront des filiales de vente ou des agences à l'étranger, mais ces exceptions seront peu nombreuses ou peu importantes. Nous laisserons de côté cette catégorie dans ce qui suit.

Sur la base de ces considérations, on pourrait estimer qu'environ 800 à 900 entreprises industrielles néerlandaises sont des entrants potentiels ou actuels dans les autres pays du Marché commun. Si on estime qu'une exportation d'au moins 5 millions de florins par an permet de qualifier une entreprise d'entrant potentiel, il ne reste que 200 à 250 candidats sérieux, une fois exclus les 25 géants et semi-géants déjà mentionnés. On peut comparer cette estimation aux données directes sur les implantations néerlandaises dans le Marché commun et l'on trouve alors les résultats suivants, non comprises les banques et les compagnies d'assurances.

Le nombre total des *établissements néerlandais déjà installés* dans les pays partenaires est d'environ 700, dont 200 à 250 usines productrices, et 450 à 500 filiales de vente. De plus, quelque 60 établissements ont été recensés dans le secteur des transports. La plupart de ces établissements se trouvent en Allemagne ou en Belgique, quelques-uns en France et en Italie. Néanmoins, les im-

plantations néerlandaises dans les pays partenaires sont en moyenne deux fois plus importantes que celles réalisées par le autres Etats dans les Pays-Bas. Seule l'Allemagne peut rivaliser avec les firmes hollandaises sur ce point. *Les filiales de vente sont beaucoup plus importantes que les implantations industrielles.* On constate encore que les participations et coopérations néerlandaises à l'étranger sont beaucoup moins prononcées que celles des firmes des pays partenaires en Hollande. Les Néerlandais préfèrent avoir la propriété de leurs filiales à l'étranger. Au vu des conclusions tirées des statistiques disponibles sur les implantations, *on peut dire que presque toutes les possibilités d'implantation dans les autres pays ont été utilisées par les firmes néerlandaises.* Les statistiques disponibles montrant que la première norme théorique que nous avons utilisée est presque atteinte. Ce raisonnement montre que la plus importante voie de pénétration correspond bien à ce que je voudrais appeler le processus classique de pénétration. Par ces mots, j'entends le processus qui fait qu'une firme commence à exporter à l'étranger, soit directement à quelques grands clients, soit par l'intermédiaire d'un importateur. Par la suite, la firme productrice établit une filiale de vente et lorsque les affaires se développent suffisamment, elle établit une usine ou prend une participation dans une entreprise du pays concerné.

La manière d'opérer selon ce processus classique est fondée sur un trait spécifique, la psychologie des entrepreneurs néerlandais. Ces derniers préfèrent pénétrer graduellement, et non pas au moyen de vastes mouvements de capitaux créant immédiatement de grandes unités productrices, comme le font les Américains souvent aussi les entrepreneurs anglais et allemands. Ensuite, les entrepreneurs néerlandais sont davantage commerçants qu'industriels; sauf exception, ils n'ont pas à offrir de techniques nouvelles qui justifieraient des implantations productrices à l'étranger. Cela veut dire que selon le schéma du professeur Houssiaux (point 3, p. 27), la complémentarité domine en ce qui concerne les entreprises hollandaises. La pénétration commerciale précède souvent les investissements directs. De plus, l'intensité de pénétration ne dépend pas seulement, ni principalement, des imperfections, des déficiences du marché, mais, au moins en ce qui concerne la pénétration néerlandaise dans les pays partenaires, de la dimension des firmes et des produits et techniques qu'ils ont à offrir. Les concentrations des années passées ont certainement réduit cet obstacle à la pénétration. Actuellement, les possibilités de pénétration nouvelles semblent à peu près épuisées. En ce qui concerne les techniques de production, il faut dire que les investissements américains aux Pays-Bas sont beaucoup plus importants que dans les autres pays. Ces investissements ont comblé une lacune dans le spectre des techniques de la production utilisées par l'industrie néerlandaise, par exemple, dans le domaine de la production de machines-outils et dans le secteur des produits chimiques intermédiaires. Cela montre une fois de plus que le degré de pénétration dépend davantage des fonctions productrices et commerciales disponibles que des imperfections du marché, davantage de considérations dynamiques que d'une situation statique.

La liberté d'établissement dans les pays de l'AELE

par Mme SELLDEN-BEER, chef du département des affaires sociales et juridiques
au secrétariat de l'AELE, Genève

Au cours des travaux réalisés dans le domaine du droit d'établissement, l'AELE a dû faire face aux mêmes problèmes que ceux rencontrés par le Marché commun.

Ceci dit, il est difficile de comparer les travaux de l'AELE à ceux du Marché commun, les textes de la convention de Stockholm et du traité de Rome ayant une approche différente de ces problèmes.

Je voudrais tout d'abord dire quelques mots sur l'organisation même de l'AELE. C'est à la suite des travaux effectués en 1958 à Paris, où l'idée du libre échange a été développée, qu'a été créée l'AELE. La convention de Stockholm est entrée en vigueur en 1960; depuis le 1^{er} janvier 1967, les droits de douane ont été supprimés entre les pays membres de l'AELE. Quels sont les résultats obtenus? On les mesure d'après les échanges commerciaux. Les chiffres moyens de l'augmentation du commerce de l'AELE sont très voisins de ceux du Marché commun, légèrement inférieurs cependant.

Je signale au passage que l'augmentation des échanges commerciaux est beaucoup plus importante en Scandinavie que dans l'AELE et même dans le Marché commun. L'intégration scandinave est certainement la plus avancée. L'harmonisation des législations, qui a débuté dans ces pays dès la première guerre mondiale, se poursuit à une grande échelle. Ainsi, on vient de réaliser l'harmonisation des législations sur les brevets et l'harmonisation du droit des sociétés est en cours.

La convention de Stockholm contient des clauses sur les tarifs et les problèmes techniques qui en résultent. Mais elle prévoit aussi les règles de concurrence. Celles-ci sont au nombre de quatre : les aides gouvernementales, les règles concernant les entreprises publiques, les législations sur les cartels et enfin, les règles d'établissement. Ces quatre articles comportent une règle commune : la non-discrimination. Mais il est précisé que cette clause n'est applicable que dans la mesure où les bénéfices attendus de l'élimination des droits de douane risquent d'être compromis par des discriminations qui seraient maintenues. Il s'agit donc d'une clause de nature économique beaucoup plus que juridique, et vous trouvez là l'approche pragmatique des problèmes, particulière à l'AELE, que vous connaissez bien.

La convention de Stockholm vise la libre circulation des produits industriels AEELE. L'agriculture, la pêche etc. ne sont donc pas concernées. Elle prévoit en outre l'élimination des discriminations en matière d'établissement et de gestion des entreprises. Cependant, l'accord de Stockholm n'a rien prévu en ce qui concerne la libre circulation des capitaux, des services et des personnes.

En 1963, lorsque l'AEELE a poussé ses travaux sur les règles de concurrence, un groupe d'experts a étudié plus spécialement les articles sur le droit d'établissement, afin d'interpréter les dispositions qu'ils contiennent. Ce groupe d'experts s'est réuni cinq ou six fois en 1963-64 et, en 1965, il a soumis un rapport au Conseil des ministres, qui l'a adopté lors de sa session des 12-13 mai 1966, à Bergen.

Quel était le problème rencontré par les experts? C'était celui de dégager une interprétation aussi claire que possible de la clause selon laquelle les bénéfices attendus de la suppression des droits de douane ne doivent pas être compromis par les restrictions à l'établissement des entreprises. Les ministres ont opté pour une interprétation libérale : par bénéfice de la suppression des droits de douane, on entend, non seulement un accroissement en valeur et en volume des échanges entre les partenaires de l'AEELE, mais encore divers autres avantages dérivant de la coopération de ces pays au terme de la convention de Stockholm.

On a reconnu que certaines entreprises, par leur nature même, conduisent à une expansion des échanges intra-AEELE, par exemple les entreprises économiques pour le commerce de marchandises originaires de la zone. En conséquence, on a aboli les restrictions touchant notamment l'emploi d'agents commerciaux, la création de succursales et filiales, l'établissement d'entreprises indépendantes pour promouvoir la vente de marchandises entre les Etats membres.

En ce qui concerne l'établissement d'entreprises économiques pour la production de marchandises, la suppression des restrictions joue également. Il y a cependant des exceptions; en effet, lorsqu'une entreprise productrice veut recourir au marché des capitaux d'un autre pays membre, ou veut acheter une entreprise existant déjà dans ce pays, ou encore désire s'installer pour exploiter les ressources naturelles de ce pays, dans ces cas, la clause ne s'applique pas.

L'AEELE poursuit ses travaux et il faut espérer que nous parviendrons à une interprétation plus précise des obligations des Etats membres, en matière d'établissement d'entreprises productrices désirant jouir des facilités citées ci-dessus. C'est ainsi que les experts se sont penchés sur la notion d'« entreprise nationale ». Quelles sont les entreprises qui peuvent jouir des avantages ci-dessus? Je voudrais seulement vous donner l'explication AEELE de certains termes dont l'interprétation est voisine dans le traité de Rome et la convention de Stockholm.

La convention, pour préciser le mot « ressortissant », dit ce qui suit : « La société ou autre personne morale constituée sur le territoire d'un Etat membre, conformément au droit de cet Etat, est considérée par cet Etat comme possédant sa nationalité, à condition qu'elle ait été créée dans un but lucratif, qu'elle ait son siège statutaire, son administration centrale dans la zone et y exerce une activité importante ». Les termes « activité importante » et « administration cen-

trale » ont un grand intérêt. Il faut comprendre par « activité importante dans la zone » une part importante de l'activité totale. L'entreprise doit avoir une activité commerciale ou industrielle continue, dans au moins un des Etats membres. Le pays « hôte » est libre de juger, en l'espèce, si une activité importante est bien exercée dans la zone. Les filiales, établies dans les Etats membres, d'entreprises situées dans un pays tiers, sont considérées comme ayant leur administration centrale dans la zone, et peuvent donc bénéficier des avantages découlant de l'article 16, à condition évidemment qu'elles remplissent les conditions de cet article.

Je voudrais vous parler encore de l'article de la convention qui concerne les entreprises publiques, article sur lequel les experts se sont penchés et dont les ministres ont donné une interprétation. Je dois préciser qu'il s'agit du problème de la fourniture de marchandises à ces entreprises publiques, et que les marchés publics de travaux ne sont pas visés par la convention de Stockholm, puisque les services en sont exclus.

Les ministres se sont bornés à préciser, pour les entreprises publiques, l'obligation de ne pas discriminer, dans leurs achats, les fournisseurs ressortissants des autres Etats membres. Les ministres ont pensé que cette obligation de non-discrimination signifie en fait que les entreprises publiques, telles qu'elles sont définies, accordent l'égalité de traitement aux produits nationaux et à ceux originaires de l'AELE et qu'elles adjugent les marchés en s'inspirant seulement de considérations commerciales. Donc la protection des entreprises nationales et les discriminations qui en résultent ne devraient plus jouer au sein de l'AELE.

Les conventions européennes d'établissement : l'expérience du Conseil de l'Europe

par M. Ferdinando ALBANESE
administrateur à la direction juridique du Conseil de l'Europe, Strasbourg

Monsieur le Président, permettez-moi de saisir l'occasion que vous m'offrez pour exposer brièvement les travaux du Conseil de l'Europe en matière d'établissement. Ces informations compléteront utilement les données de base dont disposent les participants au présent colloque.

Les activités du Conseil de l'Europe dans le domaine de l'établissement se sont concrétisées par la conclusion de deux conventions : la convention européenne de l'établissement qui a trait à l'établissement des personnes physiques et la convention européenne de l'établissement des sociétés.

Tout d'abord, je crois qu'il serait utile de dire quelques mots sur le domaine d'application personnel des deux conventions. L'article 30 de la convention d'établissement définit de la façon suivante la notion des ressortissants : sont considérés comme ressortissants au terme de la présente convention, les personnes physiques possédant la nationalité d'une des parties contractantes. Aucune partie contractante ne sera tenue d'accorder les bénéfices de la présente convention aux ressortissants d'une autre partie contractante qui ont leur résidence habituelle sur un territoire non métropolitain de cette partie auquel la convention n'est pas applicable.

La convention européenne sur l'établissement des sociétés donne cette définition du terme société : aux fins de la présente convention, l'expression société et autre organisme d'une partie contractante s'applique à toute société ou à tout autre organisme qui, poursuivant un but lucratif et possédant la personnalité juridique ou à défaut la capacité d'ester en justice et d'avoir des rapports juridiques avec des tiers, a été constituée sur le territoire d'une des parties contractantes, en conformité de la législation de celle-ci et a son siège statutaire sur le territoire de ladite partie. Les sociétés et autres organismes d'une partie contractante sont admis au bénéfice de la présente convention; toutefois, une partie contractante pourra subordonner l'application des chapitres 3 et 4 à l'existence d'un lien effectif et contenu entre la société ou l'autre organisme et l'économie de l'une quelconque des parties contractantes.

La structure des deux conventions est grosso modo la même. Elles établissent trois principes. En premier lieu, elles affirment l'égalité de traitement entre les

nationaux et les personnes physiques et morales des autres parties contractantes, tant en ce qui concerne la jouissance des droits civils de nature personnelle et patrimoniale, qu'en ce qui concerne l'exercice d'une activité de caractère lucratif.

En deuxième lieu, les conventions interdisent aux parties contractantes d'ajouter aux restrictions existantes au moment de l'entrée en vigueur de la convention de nouvelles restrictions à l'établissement des personnes physiques et morales des autres parties. A cet effet, chacune des parties contractantes doit communiquer, au moment de la signature de la convention, une liste des restrictions applicables aux ressortissants des autres parties, en indiquant les dispositions de droit interne qui les ont instituées. Il n'est pas permis d'introduire de nouvelles restrictions, sauf dans certains cas déterminés par la convention elle-même.

En troisième lieu, chacune des conventions prévoit la création d'un comité permanent chargé de suivre l'application des conventions et de proposer des mesures destinées à éliminer les restrictions existantes.

Comme vous le voyez, l'optique du Conseil de l'Europe en cette matière est bien différente de celle du Marché commun. Notre organisation n'est pas active dans le domaine économique; par conséquent, nos conventions n'essaient pas de traiter les aspects économiques de l'établissement; elles essaient plutôt d'éliminer les restrictions de caractère juridique à l'établissement. Des deux conventions que j'ai mentionnées, seule la convention d'établissement des personnes physiques est en vigueur. Elle lie actuellement sept Etats; Belgique, Danemark, république fédérale d'Allemagne, Grèce, Irlande, Italie et Norvège. La convention européenne d'établissement des sociétés, ouverte à la signature le 20 janvier 1966, n'a été signée que par trois Etats: Belgique, Italie et Luxembourg. Jusqu'à présent, elle n'a été ratifiée par aucun Etat et par conséquent, elle n'est pas en vigueur. Pour cette raison, vous me permettrez peut-être, même si ce n'est pas l'objet direct de notre colloque, d'exposer d'une façon un peu plus détaillée la convention d'établissement des personnes physiques; d'autant plus que le comité permanent prévu par cette convention a déjà été constitué et a tenu deux réunions.

Comme je l'ai déjà indiqué, cette convention tend d'une part à faciliter l'entrée et le séjour des ressortissants d'une partie contractante sur le territoire d'une autre partie et, d'autre part, à garantir à ces ressortissants un traitement égal à celui des nationaux, en ce qui concerne la jouissance et l'exercice des droits civils, de nature patrimoniale et personnelle, ainsi que l'exercice sur un pied d'égalité avec les nationaux de toute activité de caractère lucratif de nature industrielle, commerciale, financière, agricole, artisanale ou se rapportant aux professions libérales, que la personne intéressée travaille pour son propre compte ou qu'elle soit au service d'un employeur. D'autres articles de la convention portent sur des droits particuliers. D'après l'article 6 paragraphe 1, b) et l'article 14, paragraphe 1, b), les parties contractantes ne pourront, après l'entrée en vigueur de la convention, introduire de nouvelles restrictions que si elles voient la nécessité de le faire pour des raisons impérieuses de caractère économique ou social, ou pour empêcher l'accaparement des ressources vitales du pays en ce qui concerne l'exercice des droits civils, ou bien pour des raisons impérieuses de caractère économique ou social, en ce qui concerne l'exercice des activités

lucratives. En revanche, les parties contractantes s'efforceront [en faveur des ressortissants des autres parties] de réduire [...] la liste des activités réservées à leurs nationaux, et dont l'exercice par des ressortissants étrangers est réglementé ou subordonné à réciprocité; en deuxième lieu, de consentir, dans la mesure prévue par sa législation, des dérogations individuelles aux dispositions en vigueur. En me résumant, je pourrais donc dire que la convention contient deux types de dispositions : celles qui tendent à cristalliser la situation présente, le standstill, et celles, pour ainsi dire progressives, qui tendent à faire évoluer la situation en essayant d'éliminer les restrictions à l'établissement dans les différents pays.

Cette distinction se reflète dans le programme de travail du comité permanent créé en vertu de l'article 24 de la convention. Ce comité, lors de sa première réunion, en attendant la ratification de la convention par un nombre plus grand d'États, a décidé de limiter son action aux seules activités qui tendent à contrôler le respect du standstill. A cette fin, il a décidé en premier lieu d'inviter les gouvernements des parties contractantes et des États signataires à mettre à jour les listes des restrictions notifiées au secrétaire général, afin de voir si ces listes ont été réduites ou modifiées en faveur des ressortissants étrangers; en deuxième lieu, d'inviter les gouvernements des parties contractantes à faire savoir si, depuis l'entrée en vigueur de la convention, ils se sont trouvés dans l'obligation d'introduire de nouvelles restrictions soit pour l'acquisition, la possession ou la jouissance d'une certaine catégorie de biens, soit pour l'exercice d'activités de caractère lucratif.

Dans l'affirmative, les parties contractantes devront indiquer les mesures prises, les dispositions de droit interne y relatives et les motifs qui les ont poussés. Une fois en possession de ces renseignements, il est vraisemblable que le comité permanent passera à la deuxième phase de son programme, à savoir le contrôle du respect des droits définis dans la convention en dehors des articles 6 et 14 qui visent respectivement les droits civils et l'exercice d'activités lucratives, et exercera une action tendant à réduire le nombre des restrictions existantes.

Voilà en bref la situation au sein du conseil de l'Europe en ce qui concerne l'établissement. Avant de terminer, je voudrais dire quelques mots sur l'importance, la place que ces deux conventions présentent dans le cadre de l'organisation du Conseil de l'Europe.

Le but du Conseil de l'Europe dans le domaine du droit est de créer une véritable communauté de droit entre ses dix-huit pays membres. A cette fin, il a entrepris une action d'harmonisation et d'unification du droit interne des États, au moyen des conventions internationales. Un second groupe de conventions vise à établir pour ainsi dire l'infrastructure juridique de la future communauté des droits. Appartiennent à ce groupe les trois accords visant à favoriser la circulation des personnes en Europe, la convention sur la réduction des cas de pluralité des nationalités et sur les obligations militaires en cas de pluralité de nationalités, la convention d'extradition et d'entraide judiciaire en matière pénale et la convention sur le règlement pacifique des différends. Comme vous voyez, il y

a une certaine symétrie : d'un côté les deux conventions d'établissement, de l'autre côté les correctifs, la convention sur l'extradition, la convention sur la pluralité des nationalités, la convention pour le règlement pacifique des différends. Dans ce contexte, les deux conventions sur l'établissement se présentent comme un élément essentiel, car toute action d'unification politique, juridique, économique présuppose une libre circulation des personnes et donc la liberté d'établissement.

Barrières à l'entrée et politique des prix par les entreprises établies dans le Marché commun

par M. A. JACQUEMIN
chargé de cours à l'université catholique de Louvain

I. CONSIDÉRATIONS THÉORIQUES

Selon von der Groeben, les dispositions du traité de Rome relatives au droit d'établissement (art. 52 et suiv.) relèvent des prescriptions qui tendent à la seule création de conditions objectives en vue d'une concurrence efficace : elles n'appartiennent donc pas à la catégorie d'articles qui visent plutôt la politique communautaire active destinée à orienter le fonctionnement même de la concurrence existante (p. ex. art. 85 et suiv.)⁽¹⁾. Qu'il s'agisse de supprimer, pour les firmes de la CEE, les dispositions nationales qui limitent ou gênent l'accès aux possibilités d'approvisionnement ou de débouchés, les mesures qui restreignent la faculté d'acquérir, d'exploiter ou d'aliéner des droits réels ou personnels, de passer des contrats, de bénéficier de concessions, d'ester en justice ou de participer à des sociétés, le but est simplement d'assurer l'égalité de chances au sein de la communauté.

Pourtant certains auteurs estiment que les obstacles à la liberté d'entrée pour les concurrents potentiels peuvent aussi bien provenir des politiques de prix ou de production suivies par les entreprises établies que des facteurs structurels liés aux conditions de marchés et visés par le Traité.

Cette conception est principalement exprimée dans la théorie du prix limite suggérée par J. Bain⁽²⁾, P. Sylos-Labini⁽³⁾, F. Modigliani⁽⁴⁾. L'idée est que les entreprises établies cherchent à fixer un prix qui permette des profits monopolistiques de longue période sans que ce prix puisse cependant attirer les concurrents potentiels.

Plus spécialement, les entreprises établies vont fixer un prix tel que, dans le cas d'une entrée, l'addition du minimum de production nécessaire ainsi provoquée se traduira par une réduction du prix à un niveau où l'entrée n'est plus profitable.

⁽¹⁾ H. von der Groeben, « La politique de la concurrence dans la CEE », *Wirtschaft und Wettbewerb*, 1961, p. 374.

⁽²⁾ J. S. Bain, « Barriers to New Competition », Harvard University Press, 1956.

⁽³⁾ P. Sylos-Labini, « Oligopoly and Technical Progress », Harvard University Press, 1962.

⁽⁴⁾ F. Modigliani, « New Developments on the Oligopoly Front », *Journ. of Political Economy*, juin 1958, p. 217 et suiv.

Partant de là, les auteurs montrent la possibilité de trouver une solution définie à la relation d'équilibre prix-production dans la longue période, en cas d'oligopole, telle qu'il n'y ait pas de nouvelles entrées⁽¹⁾.

Il est permis de se demander dans quelle mesure une telle politique de prix-quantité, dans le cadre du Marché commun, peut jouer un rôle et limiter les entrées.

D'une façon générale, il nous semble que cette politique est d'un faible poids⁽²⁾.

a) *Au niveau des conditions objectives*, l'application du prix-limite se justifie dans des circonstances particulières⁽³⁾. Il apparaît notamment que, dans une situation où le progrès technologique tend à provoquer la baisse des coûts pour une nouvelle entreprise, la possibilité d'accéder directement à une fonction de production supérieure à celle qui existe est susceptible d'annihiler l'efficacité du prix-limite adopté par les firmes établies. Il en est de même lorsque la demande tend à croître et que le marché est en expansion.

b) *Au niveau des conditions subjectives*, la dernière considération rappelle l'hypothèse fondamentale qui sous-tend l'efficacité d'une politique de prix-limite : il est nécessaire que le niveau de prix établi par les entreprises existantes soit le facteur essentiel dans l'appréciation des conditions réelles du marché, par les entrants potentiels. Mais si le prix courant n'est pas considéré par l'entrant comme un indicateur critique de l'élasticité de la demande, du niveau des coûts et de l'état de la concurrence, si au contraire, ce prix « affiché » est interprété comme un « bluff », l'entrant potentiel peut ignorer cet indicateur et envisager directement la part maximale de marché qu'il estime pouvoir conquérir, la situation concurrentielle nouvelle qu'il pourra créer. Cette éventualité n'a pas été suffisamment reconnue par les auteurs qui se fondent sur un postulat trop restrictif : les entreprises désireuses d'entrer conjectureraient l'éventualité la plus défavorable, c'est-à-dire celle où elles n'obtiennent que ce qu'on veut bien leur laisser (« la demande marginale »). Or, même dans une optique statique (coûts

(¹) Soit \bar{x} la dimension minimum optimale, k le niveau du coût moyen de long terme (égal au coût marginal) qui est donc le prix d'équilibre en concurrence parfaite, et X_c la production totale de l'industrie pour laquelle les demandes et les courbes de coût marginal se coupent. La dimension du marché S est le rapport entre la production de concurrence et la dimension minimum optimale :

$$S = \frac{X_c}{\bar{x}}. \text{ Il est alors aisé de déterminer le volume minimum de l'output qui doit être produit}$$

par l'industrie pour assurer une entrée bloquée : $X_0 = X_c - \bar{x} = X_c \left(1 - \frac{\bar{x}}{X_c}\right) = X_c \left(1 - \frac{1}{S}\right)$.

Connaissant cette production, le prix correspondant sera obtenu en résolvant pour P l'équation de la demande : $X_0 = D(P)$.

(²) Pour cette analyse, voir A. Jacquemin, « L'entreprise et son pouvoir de marché », Librairie Universitaire, Louvain, 1967.

(³) Ainsi lorsque l'entrée est complètement bloquée, cette politique est superflue : il est inutile de « limiter » ses prix et profits puisqu'il n'y a pas de danger. En outre, en cas de décalages prolongés avant l'entrée, la somme des hauts profits de court terme obtenus sans politique de prix-limite peut excéder les profits futurs escomptés qui résulteraient de cette politique (voir A. Jacquemin, op. cit.).

et demandes inchangés), cette hypothèse n'est pas réaliste. « Puisque le marché est vraiment homogène, comme Sylos et Modigliani le supposent si explicitement, comment un entrant potentiel peut-il manquer de s'attendre à partager également le marché avec ses prédécesseurs? Son produit est, après tout, assumé être un parfait substitut pour ceux des producteurs originaux, et son accès à une fonction de coût de long terme, identique à celle possédée par ses prédécesseurs, est également assuré »⁽¹⁾.

En fait tout dépend d'un aspect négligé de la recherche, à savoir la nature de l'entrant.

Lorsque l'entreprise désireuse d'entrer n'a pas l'expérience du marché, est donc une nouvelle entreprise, dispose de moyens financiers limités et dépend d'un seul produit, elle conjecturera la solution « maximum », c'est-à-dire celle où elle n'obtient que ce qui lui est abandonné, et tiendra compte du prix-limite affiché.

Si au contraire l'entreprise est capable de soutenir une guerre financière, grâce à d'importants surplus, si elle dispose d'une direction dynamique, a une expérience de ce genre de marché, est diversifiée, elle sera capable d'aller au-delà des indicateurs mis en avant par les firmes existantes et envisagera directement les conditions réelles. A ce stade, l'aspect dynamique de la conquête du marché l'emporte. Car à partir du moment où l'entrant dispose d'une certaine dimension en ressources et en produits, il est impossible d'admettre qu'il ignorera l'effet de son entrée sur ses prédécesseurs et qu'il se préoccupera exclusivement de la « demande marginale ».

Une raison pour laquelle les auteurs cités n'ont pas souligné l'importance de la nature de l'entrant potentiel et n'ont pas débouché sur une recherche des « conditions de sortie »⁽¹⁾ de l'entreprise, provient précisément d'une exclusion malheureuse. L'entrée n'est envisagée que pour des entreprises nouvellement nées, unités économiques abstraites ne possédant aucune personnalité exante. Si nous prenons conscience que les entrées réelles sont au contraire généralement le fait de firmes déjà établies qui se diversifient⁽²⁾, les perspectives se modifient.

Dans ce cas, l'aspect dynamique de la demande est double.

La première manifestation est l'effet d'expansion, c'est-à-dire l'élargissement du Marché commun suite à l'entrée : le nouveau produit peut atteindre de nouvelles catégories de consommateurs dans de nouvelles zones géographiques et à travers

(1) D. Farrar et Ch. Philips, « New Developments on the Oligopoly Front, A. Comment », *Journ. of Polit. Economy*, août 1959, p. 416.

(1) H. Mercillon, « Les nouveaux courants de la théorie de l'oligopole », *Revue d'Economie politique*, 1960.

(2) M. Gort, « Diversification and Integration in American Industry », *N. B. E. R.*, Princeton, 1962, p. 46.

de nouveaux réseaux de distribution. Les entrants n'ont donc pas à fonder leurs conjectures sur une demande statique car à travers le dynamisme de l'entrée se manifeste une redéfinition de la fonction de demande.

Le second effet est un effet de substitution à travers une guerre économique. Celle-ci peut aboutir à la transformation d'un oligopole symétrique où chacun dispose d'une position semblable, en un oligopole asymétrique où le nouveau venu assume le rôle de leader.

Quoiqu'il en soit, l'entrée dépendra, non des prix et profits apparents adoptés par les prédécesseurs, mais de la confrontation entre les avantages concurrentiels respectifs, tels une direction abondante et flexible, un budget de recherches important, une publicité générique qui dépasse un produit particulier, des surplus financiers considérables⁽³⁾.

II. CONSÉQUENCES DANS L'OPTIQUE DE LA CEE

Une première conclusion de ces considérations théoriques est que les dispositions du traité de Rome relatives au droit d'établissement relèvent à juste titre des prescriptions qui tendent à créer les conditions objectives d'une concurrence efficace.

L'aspect « politique des prix » par les entreprises existantes est, en effet, secondaire. Très justement donc le rapport du professeur Houssiaux s'est-il attaché aux facteurs structurels susceptibles de constituer des obstacles à l'entrée et à l'établissement, non pas à la politique prix-quantité pratiquée par les entreprises établies. Il y est notamment affirmé que la meilleure barrière à l'entrée reste l'amélioration du fonctionnement des entreprises nationales. Ces dernières résisteront à l'assaut des firmes étrangères, non pas grâce à une politique de prix, mais par une volonté d'améliorer leur propre efficience.

Une seconde conclusion naît de ce que la CEE se caractérise par un processus d'intégration en cours, au contraire des marchés depuis longtemps intégrés. Il en résulte que les aspects dynamiques de l'entrée, déjà prépondérants dans la théorie d'un marché intégré, sont en quelque sorte « magnifiés » dans un marché en voie de formation :

— la fonction de coût pour l'entrant potentiel n'est pas celle que connaît l'entreprise établie, par suite du rapide progrès technologique qui caractérise le Marché commun;

— la fonction de demande pour l'entrant potentiel n'est pas la portion statique existante laissée par les entreprises établies, mais une demande nouvelle transformée à la fois par l'effet d'expansion et par l'effet de substitution;

(3) S. Lombardini insiste notamment sur ce qu'il appelle la capacité « d'épargne forcée » pour les oligopoles; voir « Les oligopoles en Italie », *Revue économique*, nov. 1965, p. 877.

— à cela, s'ajoutent les interventions publiques destinées à supprimer les obstacles institutionnels, tels les distorsions du marché financier, les différences de législation.

Dans un tel contexte, le niveau des prix existant à un moment donné dans une industrie n'a guère de signification. Aussi les entrées ne seront-elles pas dépendantes des éventuelles politiques de prix limite adoptées par les entreprises établies mais bien de la composition et de l'étendue de l'actif dont jouissent les firmes en présence.

DISCUSSION DES RAPPORTS GÉNÉRAUX

Monsieur *Everling* évoque la question, posée par M. KRAFT, du rôle que peut jouer une « politique » de l'établissement dans la maximalisation du développement économique du Marché commun. Il indique que le traité de Rome ne prévoit pas une telle « politique de l'établissement », mais au contraire un « droit d'établissement », qui se réalise d'abord dans la suppression des discriminations fondées sur la nationalité. Certes, les directives relatives à la suppression des restrictions ou à la coordination ne réglementent pas uniquement les conditions de l'établissement; elles régissent également certaines données qui concernent ce que M. KRAFT dénomme « facteur de mobilité ». Cela ne constitue pas cependant une politique de l'établissement et par conséquent, la question de la primauté d'une telle politique ne se pose pas.

On doit songer également au fait que, dans les Etats membres, la liberté d'établissement n'a pas été introduite par les directives, mais qu'elle existait déjà plus ou moins de tout temps. Les entreprises avaient cependant à surmonter, avant l'entrée en vigueur des directives, des difficultés juridiques et administratives. Par conséquent, on ne peut approuver non plus la conception soutenue par M. KRAFT, selon laquelle la liberté d'établissement devrait être introduite d'une manière différenciée pour favoriser le développement conjoncturel ou structurel.

Monsieur *Kraft* a, à juste titre, fait ressortir que la politique économique des Etats membres — par exemple la politique structurelle ou régionale — avait une influence déterminante sur la mobilité des entreprises. Il s'ensuit que cette politique structurelle ou régionale des Etats membres est conduite avec les moyens classiques de la politique économique; par exemple par des mesures d'infrastructure ou par l'octroi de subventions. Il est par conséquent important qu'au sein du Marché commun les politiques économiques des Etats membres soient coordonnées.

Monsieur *Everling* poursuit par quelques remarques sur la situation des entreprises des pays tiers au regard de la liberté d'établissement. Il cite l'exemple suivant : du point de vue économique, il est indifférent que, dans le cadre d'une politique de développement régional de l'Italie du Sud, s'établisse une entreprise de la Communauté ou d'un Etat tiers. Un traitement différentiel de celle-ci ou de celle-là ne peut être fondé que sur des considérations de politique économique. Ainsi peuvent être mises en œuvre des mesures relatives à la concurrence, ou concernant le développement de quelques industries clés, telle l'industrie pétrolière par exemple. On ne doit pas perdre de vue cependant que l'article 58 du traité CEE — à la différence des règles correspondantes qui régissent la zone de libre échange — prévoit un régime de politique ouverte à l'égard des entreprises des Etats tiers.

Monsieur *Reboud* attire l'attention sur un point qui lui semble un peu oublié dans le débat. On met beaucoup l'accent sur le fait que les firmes vont choisir de nouveaux lieux d'implantation en fonction des possibilités de profit qu'elles pourront en retirer. Or on sait, à l'heure actuelle, qu'un certain nombre d'études faites aux USA, notamment par M. Baumol, tendent à montrer que certaines entreprises, plutôt que de rechercher une maximation du profit visent à maximiser leurs ventes. Cette maximation de leurs ventes les pousse bien souvent à aller s'implanter sur un marché nouveau pour elles, à un moment où elles n'en tireront pas forcément un profit maximal, mais pour éviter que cette implantation leur coûte plus cher dans l'avenir, lorsque d'autres concurrents auront conquis ce marché. Ce point mérite de retenir l'attention, dans la mesure où ce phénomène risque de développer la pénétration de certains types d'entreprises. Il s'agit essentiellement de la pénétration des grandes entreprises, car ce sont elles qui vont essayer d'acquérir un marché pour éviter que les concurrents le prennent, ou tout au moins pour être en place sur ce marché au moment où les concurrents se manifesteront. Ceci ne veut pas dire que les petites et moyennes entreprises seront complètement exclues de ce phénomène de pénétration.

On sait les difficultés rencontrées par les petites et moyennes entreprises pour pénétrer sur un marché extérieur. La plupart du temps, on considère que les petites et moyennes entreprises ne peuvent pénétrer sur un marché que par la vente de leurs produits; même sur ce point, on estime qu'elles rencontrent de grandes difficultés. M. Reboud prend un exemple canadien: certaines petites entreprises de ce pays arrivent à faire un pourcentage non négligeable de leurs affaires à l'étranger, jusqu'à 85% dans certains cas. En conséquence, il semble bien qu'il n'y ait pas une règle générale et que, dans certaines conditions tout au moins, les petites entreprises puissent effectivement beaucoup livrer à l'exportation. Mais ce n'est pas là leur seul moyen pour pénétrer le marché étranger. M. Reboud rappelle, dans la ligne de l'exposé de M. Lombardini, que le développement régional se fait actuellement de plus en plus à partir de « pôles de croissance ». Or, l'implantation de grandes entreprises sur un pôle de croissance entraîne l'arrivée de *sous-traitants*, parmi lesquels une proportion élevée de petites et de moyennes entreprises. Dans ces conditions, M. Reboud se demande si on ne devrait pas considérer que le problème de la pénétration, qui repose, au départ, surtout sur de grandes entreprises, ne pourrait s'étendre par contagion à des entreprises plus limitées et plus spécialisées, notamment dans le cadre du développement régional. Toutefois, ceci amène M. Reboud à soulever un point, sur lequel il rejoint les préoccupations du Dr Kraft: lorsqu'il s'agit pour une entreprise de choisir un nouveau lieu d'implantation, certains critères vont être déterminants; l'expérience du Québec a montré que, pour la très grande majorité des industriels, les fournitures de matières premières, la disponibilité en main-d'œuvre et le prix du terrain interviennent à part égale dans le choix de la localisation. M. Reboud a été très surpris par ce dernier critère. Il est clair que le prix du terrain représente la première dépense d'établissement et a une grande importance psychologique.

Comme le disait M. Lombardini, le développement régional peut s'envisager à l'heure actuelle sous l'angle de l'urbanisation et, sur cet aspect, l'implantation est liée au développement des aires industrielles organisées.

Monsieur *Renato* souhaite apporter une précision à l'exposé de M. Everling. Il partage l'avis de ce dernier sur l'exactitude de l'expression « droit d'établissement », mais il lui semble opportun de parler en outre de « politique d'établissement ». S'il est vrai que le traité de Rome (comme la convention de Strasbourg sur la liberté d'établissement) confirme le « droit » des personnes physiques et des sociétés, il est vrai également que le droit d'établissement ne peut être isolé des autres règles du Traité qui constituent ensemble une politique des Communautés européennes.

Le droit d'établissement se trouve ainsi placé dans l'optique des finalités politiques de la Communauté et ceci s'est vérifié d'ailleurs ces dix dernières années, aussi bien dans les travaux communautaires que dans les travaux nationaux. La réalisation de la liberté d'établissement s'est faite en fonction de critères d'une politique de mobilité des entreprises et de considérations de portée économique.

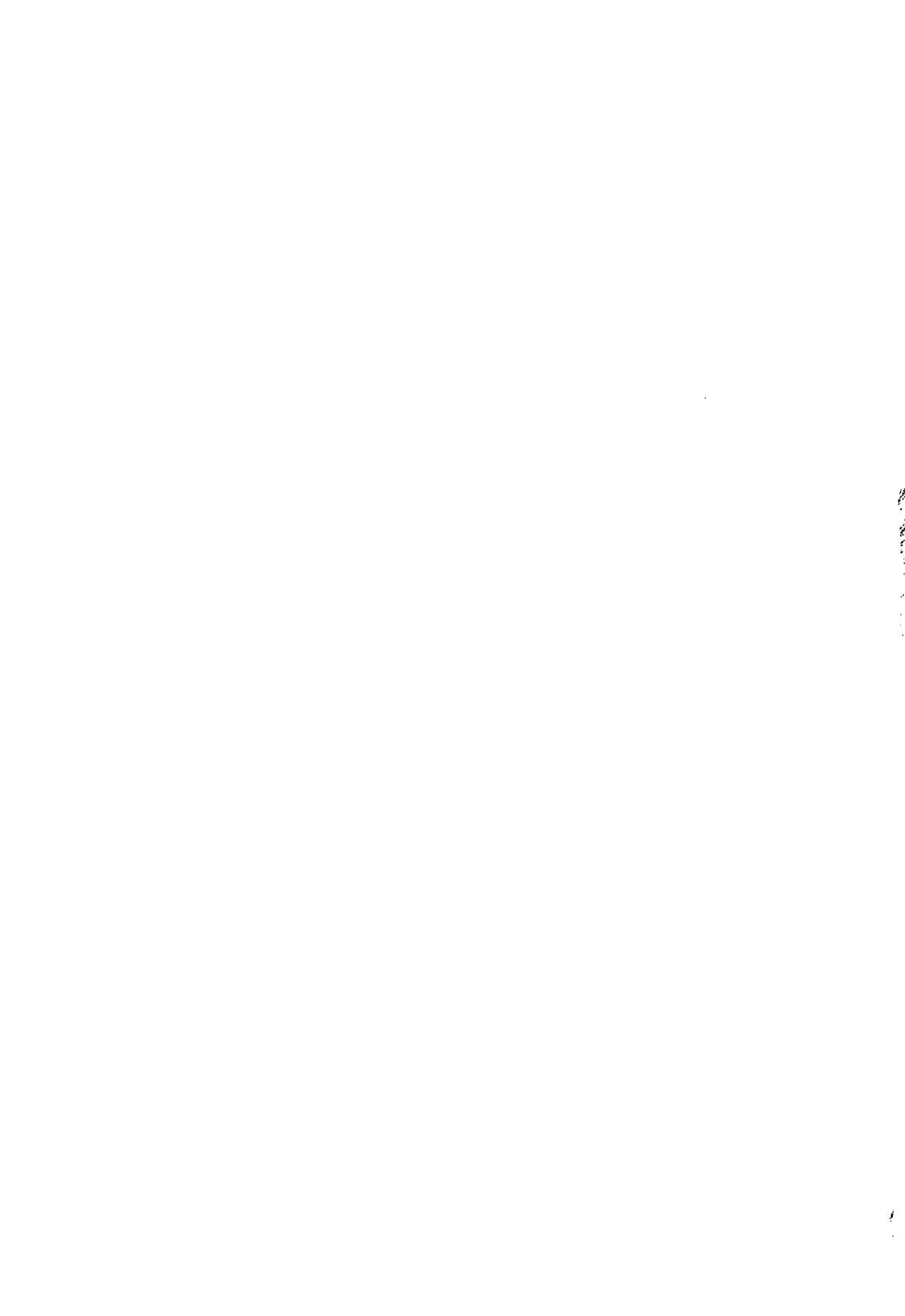
Pour l'orateur, parmi les facteurs qui influencent la mobilité normale des entreprises (outre ceux identifiés si brillamment par M. Kraft dans son rapport), il en est un dont l'importance ne peut pas être sous-estimée : l'intervention des pouvoirs publics. Le facteur « coût du terrain » soulevé par le professeur Reboud, de l'École des hautes études commerciales de Montréal, est également un élément très important pour la mobilité en Italie, mais les interventions des pouvoirs publics peuvent influencer considérablement ce facteur. Des interventions de ce type ont permis de localiser, suivant une optique inévitablement politique, certaines opérations d'« aménagement du territoire ». C'est ce qui s'est passé par exemple pour le pôle de développement « Bari-Tarente ».

Actuellement, en France, on agit selon des considérations identiques.

L'orateur termine son intervention en souhaitant le développement de politiques régionales coordonnées et non dirigistes, qui constitueraient le premier pas dans la voie de l'unité européenne.

CHAPITRE III

Table ronde
juristes - économistes



Introduction

Les discussions ont pris la forme d'une « table ronde » devant l'auditoire. Les économistes et juristes qui y ont participé ont répondu aux quatre questions indiquées ci-dessous ⁽¹⁾.

1. *Les effets de la liberté d'établissement*

Quelles ont été les incidences des différentes mesures de libéralisation prises sur la mobilité des entreprises selon les professions, les secteurs et les pays?

2. *Les atteintes nouvelles*

Peut-on dire qu'il n'y a pas eu de restrictions supplémentaires à la liberté d'établissement depuis 1958? Quelles formes prennent les atteintes nouvelles s'il y en a et comment peut-on les éviter?

3. *Les violations et recours*

Quelles sont les différentes modalités des violations à la liberté d'établissement (pratiques administratives etc.) et quels sont les recours des étrangers devant de telles pratiques?

4. *Les discriminations possibles*

Dans quelle mesure la politique industrielle des Etats peut-elle rendre nécessaires certaines discriminations envers les entreprises étrangères? Des discriminations occultes ne peuvent-elles se dissimuler derrière les mesures générales? Comment concilier l'application générale de la liberté d'établissement avec les nécessités publiques? Quelles sont les résistances des Etats à la liberté d'établissement et comment se manifestent-elles? Pourquoi certains secteurs n'ont-ils pas été libérés? Quelles sont les difficultés principales rencontrées pour faire accepter la liberté d'établissement, dans ses principes et en pratique.

⁽¹⁾ Ce questionnaire a été rédigé par MM. J. Houssiaux et P. Lagarde.

Communication

de M. J. DE BANDT
professeur à l'université catholique de Lille

Mon intervention voudrait se situer sur deux plans : il s'agit d'une part du problème des incidences, des effets de la liberté d'établissement, et il s'agit d'autre part du problème du recours ou de l'efficacité économique du droit d'établissement. Je ne crois pas avoir des choses très particulières à dire, mais je voudrais poser un certain nombre de questions, en rapport avec certains aspects de la liberté d'établissement, qui ont d'ailleurs été tous abordés déjà d'une manière ou d'une autre.

Afin d'introduire mes réflexions, je voudrais signaler une distinction qui m'est apparue en écoutant les rapports qui ont été présentés. Il a en effet été question, d'une part, de la liberté d'établissement — en particulier dans le rapport de M. le professeur Houssiaux — comme d'une liberté fondamentale : cette liberté est inscrite au Traité et doit être garantie, au profit de tous les ressortissants de la CEE. Il a été question ensuite — toujours dans le rapport de notre collègue Houssiaux — de tout ce que l'on peut ranger dans la théorie de l'« entrée » et en particulier des obstacles à l'entrée. Il a été question enfin — en particulier dans le rapport de M. Kraft — de mobilité et même de mobilité maximale, répondant à des objectifs de croissance.

Je crois que nous touchons là à une série de thèmes différents, qui ne se recouvrent pas.

En schématisant, je dirais volontiers que le premier thème est essentiellement celui qui intéresse les juristes : il s'agit de garantir un droit fondamental, le droit de s'établir en tout pays de la Communauté. C'est la personne, physique ou morale, désireuse de s'implanter, qui est ici en cause. On considère bien ici un droit de la personne, inscrit en toutes lettres dans le Traité et qu'il faut par conséquent garantir contre toute violation.

Le deuxième thème concerne lui essentiellement les économistes. Le troisième thème aussi, sans doute, mais je crois qu'il dépasse très largement l'objet de notre colloque. Les considérations que l'on peut émettre sur les aspects économiques du droit d'établissement me paraissent devoir rester très en deça d'objectifs définis en termes de mobilité effective maximale.

En ce qui concerne ces aspects économiques, je crois utile de signaler, ici, que nos schémas théoriques restent largement en défaut. Il faut en effet réaliser que nous avons pensé l'intégration économique et étudié, sinon prévu, ses incidences dans le cadre de la théorie des échanges internationaux. La création d'un marché commun est censée développer, grâce à la libre circulation des produits, les spé-

cialisations et par là de manière directe ou indirecte, l'efficacité dans l'utilisation des ressources disponibles. Ces effets de spécialisation se réfèrent à une hypothèse d'immobilité (relative sans doute, mais réelle) des facteurs de production.

Par rapport à ce schéma, il faut cependant remarquer que lorsque les produits ne circulaient pas ou mal, en raison des entraves douanières, l'implantation ou investissement direct pouvait apparaître comme un palliatif. Et n'en est-il pas de même pour les entreprises extra-communautaires, en particulier américaines, qui s'implantent sur le territoire de la CEE pour échapper aux entraves du tarif extérieur commun? Mais s'il en est ainsi, peut-on dire à l'inverse que les réductions appliquées au tarif extérieur commun — celles qui ont été consenties dans les premières années du Marché commun et plus encore celles qui seront consenties dans les cinq années à venir — supprimerait la justification première de ces implantations?

Et n'en serait-il pas à fortiori ainsi sur le plan intra-communautaire, où la liberté de circulation des produits sera bientôt intégrale? Déjà les produits circulent, toujours plus d'ailleurs; déjà les spécialisations commencent à s'affirmer. Que peut et que doit apporter la circulation des facteurs, circulation des hommes et des capitaux, des personnes physiques et morales, par rapport à cette évolution? Si tout devient mobile, et dans tous les sens, la théorie a-t-elle encore quelque chose à dire?

Remarquons tout d'abord que cette circulation peut seule réaliser un marché unifié, là où, en dehors de toute entrave douanière, le « produit » n'est pas susceptible de circuler, en particulier lorsqu'il s'agit de services. Je pense ici plus particulièrement aussi aux entreprises de construction.

Négligeant ici cet aspect du problème, je me pose ces questions relatives aux incidences de la liberté d'établissement dans le domaine des produits industriels.

Ces questions me paraissent importantes : car s'il est vrai que nos informations relatives aux effets de la liberté d'établissement sont maigres (et cela par la force des choses), encore faut-il que nous sachions quels sont ces effets que nous cherchons à saisir.

Pourrions-nous, par exemple, nous contenter de dire que telle poche de chômage n'aurait pas été résorbée, que telle innovation technique n'aurait pas été introduite, que telles ressources humaines ou physiques n'auraient pas été suffisamment utilisées, sans l'implantation de telle firme, rendue possible par une liberté garantie d'établissement? Je crains qu'il ne soit pas possible de généraliser, à partir de telles constatations partielles, des conclusions relatives aux incidences de la liberté d'établissement.

Il ne faut pas se faire d'illusions; ici comme dans beaucoup de domaines ayant trait à l'intégration européenne, nos conclusions ne peuvent généralement être que des conclusions assez théoriques, fondées sur un schéma d'analyse élaboré au départ d'un certain nombre d'hypothèses, et non contredites par la réalité. De telles conclusions peuvent sans doute nous renseigner sur le sens dans lequel joue tel ou tel facteur, ou dans lequel il est susceptible de jouer; mais elles ne

peuvent nous renseigner sur l'importance quantitative des incidences étudiées, faute de connaître ce qu'aurait été la situation en l'absence de cette implantation étrangère.

Il faut donc essayer de préciser quels peuvent être ces effets de la liberté d'établissement. C'est ce qu'a fait notre collègue Houssiaux et il me paraît essentiel de reprendre ici sa distinction entre le phénomène permanent lié au processus de croissance dans un espace économique élargi et le phénomène transitoire lié au processus d'intégration des marchés.

En ce qui concerne le phénomène permanent, les économistes ont essayé de préciser la liaison pouvant exister entre la dimension de l'espace économique et l'efficacité dans l'utilisation des ressources disponibles. L'essentiel de leurs conclusions a trait, je crois, aux économies externes, et on peut aisément comprendre que la réalisation de ces économies est liée à la circulation sans entraves des biens et des personnes à l'intérieur de l'espace économique.

Nous ne savons cependant pas très bien quel est le rôle effectif que cette mobilité des personnes exerce, en dehors des conclusions que nous fournit la théorie des localisations.

Ce dernier point peut signifier que, s'il est difficile de mesurer les incidences de la liberté d'établissement au niveau global, il apparaît par contre que, du point de vue de l'entreprise individuelle, la liberté du choix de la localisation optimale, en fonction d'une multitude de facteurs et en particulier en fonction de la disponibilité de ressources spécifiques et complémentaires, apparaît comme un élément important du dynamisme d'un système qui est basé dans une très large mesure, sur l'initiative privée.

L'importance réelle de cette liberté est cependant liée de manière directe à l'importance relative des facteurs de localisation et à l'importance des différences dans les disponibilités de facteurs spécifiques selon les régions de l'espace économique communautaire.

Par ailleurs, il resterait à tempérer cette mobilité par la prise en considération de tout ce qui a été dit sur la politique régionale, car il est évident que la concentration des activités au sein de la CEE sur certains pôles particulièrement dynamiques, au détriment d'autres régions plus périphériques, ne serait pas considérée généralement comme un résultat favorable.

Ceci me permet de faire une remarque incidente : dans la mesure même où la politique régionale — et j'entends par là l'ensemble des mesures prises dans le cadre d'objectifs économiques régionaux — est évidemment en mesure d'affecter les facteurs de localisation, qui influencent les décisions des entrepreneurs, il paraîtrait peu souhaitable, du point de vue de la CEE dans son ensemble, de favoriser la liberté d'établissement avant d'avoir coordonné les politiques régionales dans un plan d'ensemble. A défaut d'une telle coordination, les politiques

régionales pourraient créer artificiellement des différences dans les facteurs de localisation et susciter ainsi des investissements, dont la localisation n'est pas nécessairement conforme à l'intérêt de l'ensemble.

Mais venons en aux effets plus transitoires de la liberté d'établissement, liés au processus d'intégration des marchés. On a très justement insisté sur les « entrées » et les obstacles éventuels à l'« entrée » de concurrents sur les marchés autrefois protégés commercialement. Nous entrons ainsi de plein pied dans le domaine de la concurrence.

Mais ne voit-on pas que les pressions concurrentielles recherchées sont déjà exercée par l'entrée des produits? On peut cependant — et à juste titre semble-t-il — prétendre que la pénétration commerciale, parce que difficile, appelle une assise industrielle, comme élément de poids et de dimension, comme élément aussi de structures de relation avec la clientèle, là en particulier où il s'agit de production à façon ou de produits soumis au goût ou à la mode, comme élément enfin d'efficacité et de souplesse dans une lutte concurrentielle de conquête des marchés.

Et on voit bien les avantages à attendre de cette liberté d'établissement dans deux cas en particulier :

— celui, d'une part, où il s'agit d'éliminer un pouvoir de monopole exploité au détriment des consommateurs ou utilisateurs;

— celui, d'autre part, des secteurs à structures vieilles, où la concurrence d'investissements neufs, incorporant des innovations techniques et réalisés dans le cadre d'une gestion dynamique, doit provoquer les adaptations requises.

Il me semble que nous touchons là à l'un des aspects les plus importants de la liberté d'établissement, du point de vue économique, et en particulier actuellement, dans la phase d'intégration des marchés.

Sur ce plan des réalités économiques, on ne voit pas quels principes ni quels recours assurerait l'entrée ou la mobilité souhaitée. Il me paraît assez évident que, dans les cas qui viennent d'être cités, les obstacles proprement économiques, tenant au pouvoir des entreprises installées et au poids des capacités existantes, l'emportent de toute manière sur les obstacles administratifs.

La conclusion sur ce point consisterait à considérer que la liberté d'établissement ne pourrait avoir d'incidences appréciables du point de vue économique qu'à condition d'être assortie d'une politique efficace dans le domaine de la concurrence.

Ajoutons enfin, pour terminer, que les pressions concurrentielles nécessaires, déjà exercées par les échanges de produits, peuvent résulter dans certains cas de l'éventualité d'une entrée — d'une entrée potentielle — autant que d'une entrée effective. Ceci nous indique une raison supplémentaire pour laquelle il paraît difficile de pouvoir mesurer les incidences de la liberté d'établissement.

Discussion

sous la présidence de

M. Berthold GOLDMAN,
professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Paris

M. le Dr Herbert BRUNS,
directeur du « droit d'établissement » à la Commission de la CEE

M. Goldman propose d'analyser les quatre questions en deux groupes : les trois premières questions (effets du droit d'établissement, atteintes nouvelles, violations et recours) appellent des réponses descriptives. Ce sont des informations qui sont demandées à ceux d'entre nous qui ont des charges administratives. La quatrième question sera examinée à part. C'est la plus importante. Elle consiste à dire s'il existe des discriminations qui peuvent être maintenues, si l'on peut prévoir une politique du droit d'établissement et non seulement l'application abstraite du droit d'établissement sous forme de guillotine.

DISCUSSION SUR LE PREMIER GROUPE DE QUESTIONS

— Quelles ont été les incidences des différentes mesures de libérations prises sur la mobilité des entreprises selon les professions, les secteurs et les pays?

— Peut-on dire qu'il n'y a pas eu de restrictions supplémentaires à la liberté d'établissement depuis 1958? Quelles formes prennent les atteintes nouvelles, s'il y en a, et comment peut-on les éviter?

— Quelles sont les différentes modalités des violations à la liberté d'établissement (pratiques administratives etc.) et quels sont les recours des étrangers devant de telles pratiques?

Monsieur *Arendt* intervient sur la troisième question (violations et recours). Il se demande quelle est la portée et la force exécutoire des directives, et propose l'établissement d'une instance intermédiaire entre la Commission et la Cour de justice pour entendre les recours des particuliers.

Monsieur *Renato* met l'accent sur l'insuffisance de l'aspect formel des garanties reconnues au particulier par les directives communautaires. En effet, le Traité ne reconnaît pas à celui-ci la possibilité d'introduire un recours devant la Cour de justice des Communautés, sauf dans l'hypothèse assez limitée de la décision « ad personem ». Un tel droit de recours est en effet reconnu aux Etats membres.

Si, sur le plan national, les ressortissants des autres Etats membres sont assimilés aux nationaux, dans les Etats où le droit de recours est limité au contentieux de la légalité de l'acte administratif, l'assimilation de l'étranger au national n'apporte au premier qu'une garantie minimale. C'est le cas dans le cadre des directives relatives à l'entrée et au séjour des étrangers, qui constituent un préalable obligé de la liberté d'établissement.

L'orateur espère par conséquent que des mesures seront prises pour renforcer la sécurité des entreprises qui s'établissent à l'étranger, et il propose que des tables

rondes soient organisées et que soient créés des comités d'experts gouvernementaux, sur le modèle de ce qui s'est fait pour les salariés, afin de discuter les matières qui ont fait l'objet d'appréciations divergentes.

Il est difficile de résoudre ce genre de problèmes par des notes diplomatiques; mais la discussion commune peut amener à des solutions avantageuses pour tous les Etats membres et à des garanties plus grandes pour les bénéficiaires.

Monsieur *Goldman* intervient ensuite. Il distingue, d'une part, la violation du Traité, des directives et du programme général par les Etats et, d'autre part, la violation, par les autorités d'un Etat, des dispositions qu'il a déjà prises pour appliquer les directives. Selon lui, c'est ce deuxième aspect qui nous intéresse plus aujourd'hui, bien que le premier problème, soit notamment le fait de savoir si le programme général est obligatoire pour les Etats membres, soit intéressant.

Monsieur *Everling* estime qu'il est très difficile de donner une représentation exacte des effets aussi bien juridiques qu'économiques, dans les Etats membres, des directives sur le droit d'établissement. Selon lui, ce sont avant tout des effets psychologiques que les directives entraînent. Du point de vue allemand, on peut indiquer, par exemple, que le nombre d'entreprises allemandes ayant obtenu une carte de commerçant en France s'est notablement accru depuis 1958; que ce soit là le résultat des directives concernant le droit d'établissement ou du développement de l'économie en général importe relativement peu.

Monsieur *Kovar* intervient sur le problème du recours contre les violations. Il signale que le recours devant les organes communautaires est réservé à la Commission et aux Etats (art. 169 et 170). En ce qui concerne le recours interne des particuliers, il se pose plusieurs questions.

1) Quelle est la valeur juridique des directives? Elles ont force exécutoire, mais elles ne sont pas immédiatement applicables. Pour qu'elles le soient, il faut qu'interviennent des mesures d'ordre législatif internes. Peut-être serait-il désirable que certaines dispositions, celles qui sont parfaites en elles-mêmes et qui n'appellent pas de dispositions complémentaires, soient considérées comme self executing.

Monsieur *Kovar* distingue deux cas : le cas où un Etat prend des mesures d'application, mais où celles-ci sont mal adaptées à la directive ou incomplètes, et le cas où un Etat ne prend aucune mesure d'application. Dans cette dernière situation, les particuliers peuvent-ils mettre l'Etat en demeure de prendre les dispositions nécessaires? A une telle conception s'oppose la théorie des actes de gouvernement et sans doute dira-t-on en France qu'il n'y a pas de recours possible devant le Conseil d'Etat.

2) La question du recours devant les juridictions nationales dépend de la nature des actes du gouvernement qui sont visés. S'il s'agit d'actes de valeur législative, dans ce cas aucun recours administratif n'est possible; s'il s'agit d'ordonnances prises en application de délégation législative, ce qui a été le cas en France à deux reprises, ces ordonnances ont même valeur que la loi et, par conséquent, il n'y a pas de recours en annulation possible devant une juridiction administrative. En ce

qui concerne le recours en responsabilité, M. Kovar cherche à transposer un arrêt récent, l'arrêt « Société Pomona » au droit d'établissement. Il en conclut que l'administration affirmera toujours que les délais entre la directive et les mesures d'application sont justifiés. Mais là encore, on peut se demander ce qui se passerait au cas où les mesures seraient contraires à la finalité des directives. Il serait sans doute nécessaire de réexaminer la nature juridique des directives; les directives correspondent à un système souple et qui ménage la susceptibilité des Etats, mais c'est un système qui ne donne pas de garantie aux indépendants et certainement pas autant de garantie que les règlements et les décisions.

Monsieur *Leleux* voudrait ramener le problème des recours à une dimension plus modeste. L'objet des directives consiste simplement à mettre les étrangers dans la situation exacte des ressortissants nationaux. Les étrangers auront les mêmes recours que les nationaux. C'est l'application pure et simple du principe de l'assimilation. Cette application est moins aisée en ce qui concerne l'entrée et le séjour des étrangers, puisque par définition, sur ce point, l'assimilation n'existe pas. Cependant, on peut dire qu'à partir du moment où certains droits ont été conférés aux étrangers, les mêmes recours leur sont réservés contre l'administration que ceux dont disposent, en général, les nationaux.

Peut-être les termes des règles d'application seraient-ils trop vagues et c'est pourquoi il est nécessaire de dépasser l'assimilation pour arriver à la coordination. On trouve un exemple type de ce problème en ce qui concerne les marchés de travaux publics. Il est nécessaire de rétrécir les marges discrétionnaires des Etats par le rapprochement des législations car, dans ce domaine, l'assimilation ne donne pas aux étrangers une véritable garantie de non-discrimination.

En ce qui concerne la première question (incidences du droit d'établissement), M. *Leleux* insiste sur l'intérêt d'un tel colloque, qui est de rechercher les domaines où les préoccupations des juristes et des économistes peuvent se rejoindre. On a parlé de politique d'établissement. M. *Leleux* rappelle que le rôle des juristes consiste à aménager les institutions et, pour cela, que les économistes doivent leur dire quels sont leurs besoins. Le rôle des juristes est alors, premièrement, d'éclairer les économistes sur les possibilités qui leur sont ouvertes dès à présent et, deuxièmement, d'examiner s'ils ont, dès maintenant, les moyens suffisants d'agir. Or, actuellement, M. *Leleux* constate que le développement des entreprises à l'intérieur de l'Europe ne se fait pas essentiellement avec des succursales et des agences directes, mais en utilisant les moyens du droit national (filiales). Il constate qu'aux Etats-Unis, l'intégration des sociétés s'est opérée surtout à partir de succursales et d'agences et non pas par des filiales. Même lorsque les entreprises réalisaient des absorptions, elles transformaient les sociétés absorbées en départements et en branches plutôt que de les conserver comme filiales. Quelles sont les raisons qui expliquent cette désaffection des firmes européennes pour les implantations directes? Raisons fiscales? Conservatisme et routine de la part des entreprises? Tracasseries administratives? Aussi il conviendrait que juristes et économistes s'éclairant réciproquement. La politique du droit d'établissement ne doit pas se substituer aux autres moyens de la politique économique. Elle n'en est qu'un instrument complémentaire et on ne peut fonder des espoirs illimités sur la seule libération du droit d'établissement.

Monsieur *Rollinger* désire présenter quelques observations sur les incidences du droit d'établissement en ce qui concerne la mobilité des entreprises. La Communauté comprend des milliers d'entreprises. Ce qui l'intéresse, ce ne sont pas seulement les incidences sur les quelques plus grandes affaires, mais aussi sur l'ensemble des petites entreprises. Pour ces dernières, la mobilité ne peut pas être comprise de la même manière et c'est là que la distinction entre le droit d'établissement et la politique d'établissement intervient.

Monsieur *Rollinger* définit le droit d'établissement comme la concrétisation, dans le droit national, de la politique d'établissement. Les Etats, en définissant les conditions d'exercice du droit d'établissement, appliquent une politique d'établissement et, en éliminant les discriminations, on arrive ainsi à modifier les conditions mêmes de l'application de la politique d'établissement. Or, le droit d'établissement reposait dans les différents pays sur des politiques d'établissement différentes, d'où la nécessité de parvenir à une deuxième étape, à la phase de la coordination des droits d'établissement ou, si l'on préfère, à la phase de l'unification des politiques d'établissement.

Monsieur *Rollinger* expose également l'idée que le droit d'établissement, dans bien des secteurs d'activités, traduisait des intérêts particuliers qui correspondaient à une politique de type protectionniste. Cette mentalité protectionniste, qui se traduisait par l'opposition des ressortissants nationaux aux étrangers, est en voie d'être renversée. Désormais, chacun se rend compte qu'il ne suffit plus de s'adresser aux Etats pour demander une protection, mais que cette façon de procéder est dépassée. Il est nécessaire de se défendre, non plus par le recours aux Etats, mais par l'adoption d'une attitude dynamique et par une amélioration des méthodes de gestion. C'est pourquoi les Etats tendent parfois à introduire une politique dynamique, là où la politique d'établissement était auparavant de type conservateur ou protectionniste. Il en va ainsi, par exemple, en ce qui concerne les certificats de capacités professionnelles. Le but de ces certificats n'est pas d'éliminer certains ressortissants, mais de rendre plus efficaces un certain nombre de professions qui ne recourraient pas au service d'agents qualifiés.

Monsieur *Rollinger* constate qu'il est difficile de voir, dès à présent, les effets de cette transformation sur la mobilité des entreprises, car il ne suffit pas de supprimer les obstacles qui tiennent au droit d'établissement; d'autres obstacles d'ordre fiscal, administratif etc. existent qui ne sont pas liés à la politique d'établissement. Mais la mise sur pied d'une politique communautaire d'établissement permet de mieux percevoir ces obstacles et d'éliminer ces entraves, et de faire apparaître alors les possibilités d'une mobilité plus grande des entreprises.

Monsieur *Constantinesco* présente deux points.

1) En dépit des apaisements apportés par M. Leleux, il n'est pas sûr que la protection des particuliers soit assurée par les directives. Si les Etats acceptent leurs obligations, tout est certes en ordre; mais les hommes et, a fortiori, les Etats ne sont pas des dieux. Lorsque les délais d'application s'allongent, les particuliers restent sans recours. Si la directive est prise en vertu d'une loi, les

particuliers sont sans protection, et cela même dans les pays qui connaissent le contrôle de la constitutionnalité des lois (Italie, Allemagne) car constitutionnalité et conformité sont deux domaines différents.

2) La politique d'établissement de la Communauté est un peu en retrait par rapport aux nécessités de la vie économique. La politique d'établissement devrait être l'instrument permettant les mutations de structures dans la CEE. Ce que l'on a voulu dans les articles 52 à 66 du Traité, c'est maintenir six structures juridiques différentes dans la Communauté, en éliminant simplement les discriminations. Dès lors, il n'y a qu'une seule solution, celle de l'harmonisation, de la coordination et du rapprochement des législations; mais c'est là un schéma difficile et qui aboutirait lentement. M. Constantinesco n'est donc pas satisfait de cette évolution parce que l'harmonisation ne peut pas résoudre tous les problèmes et qu'elle n'est pas suffisante pour éliminer toutes les discriminations. C'est le cas par exemple lorsqu'un Etat introduit un examen et que l'examen est organisé sur la base des structures mentales nationales. Ce qu'il faudrait, selon lui, et c'est ce qui manque le plus actuellement, c'est une vision plus communautaire; mais hélas, jusqu'ici, on a voulu faire du communautaire sans « casser les œufs » de la souveraineté nationale. Et c'est bien difficile.

Monsieur *Paul Lagarde* désire apporter un élément de réponse à la deuxième question, celle qui concerne les atteintes nouvelles. L'« armistice » prévu par les articles 53 et 62 du Traité a parfois été rompu par les parties. Ainsi, du point de vue de la France, M. Lagarde signale plusieurs procédés détournés, sinon pour violer l'armistice, du moins pour aboutir à des résultats équivalents.

Sur ce qui concerne la réglementation des professions, il est de coutume, lorsqu'on veut réglementer une profession nouvelle, de renvoyer à une réglementation ancienne qui contenait déjà des discriminations. Ainsi, la loi du 2 juillet 1966 sur les opérations de crédits-bail renvoie à la réglementation en matière de banque qui contient des mesures discriminatoires vis-à-vis des étrangers.

En ce qui concerne certains contrats économiques importants passés entre les entreprises et l'Etat, les procédés utilisés consistent à imposer la déclaration préalable auprès du ministère compétent; à partir de cette démarche, un délai court, pendant lequel le ministère peut demander des modifications aux contrats, par exemple en matière de concessions de licences industrielles, ou bien, pendant lequel le ministère peut demander l'ajournement de l'opération, par exemple dans le domaine de l'investissement direct. Ces procédures administratives peuvent être discriminatoires.

Sur ce dernier point, M. *Goldman* considère que le décret du 29 janvier 1967 visé par M. Lagarde est une amélioration par rapport à la situation antérieure et que ces dispositions ne sont pas appliquées vis-à-vis des ressortissants des pays du Marché commun.

Monsieur *Piva* constate qu'il a été surtout question des entreprises, tandis que l'on a laissé de côté les problèmes de la formation professionnelle à tous les niveaux et plus particulièrement au niveau universitaire. Se faisant l'interprète

des jeunes qui ont fréquenté le cours de perfectionnement du « Centre d'information et d'études des Communautés européennes » de Venise, l'orateur souligne la nécessité d'harmoniser les programmes d'études conduisant à une formation professionnelle. Il propose en outre qu'une enquête soit entreprise, différente de celle effectuée à Vienne par les ministres de l'instruction publique du Conseil de l'Europe. Ainsi, les études professionnelles devraient être organisées de telle façon que le candidat puisse choisir sa voie. Un premier cycle d'études permettrait d'accéder à l'exercice national et un second cycle « communautaire » prévoirait l'étude d'au moins deux langues véhiculaires de la Communauté.

Madame *Selden-Beer* rappelle que les particuliers n'ont pas de recours devant le Conseil de l'AELE, en application de l'article 16. Ils doivent s'adresser à leurs propres autorités (article 31, visant la procédure de conciliation et de plainte). Dans la pratique, il n'y a jusqu'ici aucune décision, mais deux ou trois cas ont été soulevés au titre de l'article 31. Il sera nécessaire que les Etats membres adaptent leurs législations en fonction des interprétations du Conseil de Bergen. Un comité d'experts examine les programmes législatifs des Etats membres. Il faudra plusieurs années avant que cette adaptation soit effectuée.

Monsieur *Bruns* présente des conclusions sur les trois points discutés dans ce premier groupe. D'abord, en ce qui concerne les incidences du droit d'établissement sur la mobilité des entreprises : les Etats membres ne sont pas à même de constater les effets pratiques du droit d'établissement, car de nombreux autres obstacles existent. Et, par ailleurs, il est encore trop tôt pour le faire, car de nombreuses directives n'ont pas été adoptées par le Conseil et de nombreuses autres ne sont pas encore mises en œuvre par les Etats membres. Ainsi les incidences sont encore très faibles, excepté du point de vue psychologique. Mais peut-être vaut-il mieux que nous ne connaissions pas trop vite les incidences, car nous nous apercevriions très tôt que les Etats ont conservé des contrôles qu'ils pourraient utiliser, le cas échéant, de manière active!

En ce qui concerne les atteintes nouvelles, M. Bruns se félicite que l'on n'ait pu apporter à ce débat qu'un petit nombre de cas d'infractions aux règles de standstill. En ce qui concerne les recours, M. Bruns distingue deux sortes de directives : d'une part, celles dont le seul but est d'assimiler l'étranger au national; dans ce cas, les étrangers reçoivent les mêmes moyens et recours que les nationaux. D'autre part, celles qui visent à coordonner, donc à modifier les droits nationaux; dans ces directives, on a fait apparaître l'obligation pour les Etats de prévoir des recours particuliers. C'est le cas par exemple pour les directives visant l'entrée et le séjour des étrangers, ou en ce qui concerne la coordination dans le domaine des assurances. Dans ce secteur, où l'application des directives pose des problèmes, la Commission a un rôle de gardien; elle doit essayer de surveiller la façon dont les Etats interprètent la finalité des directives et leur application concrète par les gouvernements. Ces problèmes sont sans doute temporaires; ils devraient se résoudre assez rapidement aux fins des années.

Monsieur *Goldman* apporte deux précisions.

En premier lieu, en ce qui concerne les incidences de la liberté d'établissement sur la mobilité des entreprises : il est possible de dresser des statistiques précises

sur les effets des deux premières directives agricoles, celle sur les terres incultes et celle sur la transformation des salariés agricoles en exploitants. En France, à la date du 8 juin 1967, on comptait 71 bénéficiaires de la première directive. Par ailleurs, 313 salariés avaient été transformés en exploitants : 246 Italiens, 72 Belges, 44 Néerlandais, 21 Allemands et 1 Luxembourgeois.

En second lieu, on a fait allusion au fait que certains pays, et notamment la France, sont très en retard pour l'application des directives sur le droit d'établissement. Cela est vrai en ce sens que, jusqu'à ce jour, seules quatre directives ont donné lieu à une application en France; les deux directives agricoles et les deux directives en matière cinématographique. Mais il ne faut pas oublier que trois circulaires importantes ont été adressées aux préfets et aux maires, par lesquelles il leur est demandé de délivrer automatiquement et sans aucune espèce de discrimination, les cartes de commerçants étrangers, à tous les ressortissants des pays du Marché commun. Ceci va si loin que ces circulaires dépassent les conditions reconnues dans les directives, et que les conditions imposées concernant la moralité, l'absence de faillite dans le pays d'origine etc. ne sont pas prises en considération. Certes, il ne s'agit que de circulaires qui peuvent être modifiées aisément et, ainsi, on ne peut nier la précarité de la situation qui en résulte; mais néanmoins il s'agit là d'un grand progrès sur lequel il convenait de retenir l'attention des membres du colloque.

DISCUSSION SUR LA QUATRIÈME QUESTION

Les discriminations possibles : dans quelle mesure la politique industrielle des Etats peut-elle rendre nécessaires certaines discriminations envers les entreprises étrangères? Des discriminations occultes ne peuvent-elles se dissimuler derrière les mesures générales? Comment concilier l'application générale de la liberté d'établissement avec les nécessités publiques? Quelles sont les résistances des Etats à la liberté d'établissement et comment se manifestent-elles? Pourquoi certains secteurs n'ont-ils pas été libérés? Quelles sont les difficultés principales rencontrées pour faire accepter la liberté d'établissement, dans ses principes et en pratique?

Monsieur *Lombardini* suggère de distinguer trois niveaux d'analyse.

1) Le plan de la discrimination : à ce niveau, nos idées sont claires; on ne doit pas discriminer selon la nationalité des entreprises; il convient ici de tenir compte que ces règles doivent s'appliquer à toutes les entreprises, y compris aux entreprises publiques.

2) Le second niveau est celui du plan des obstacles réels : il convient de distinguer les obstacles dus à l'évolution économique et aux changements technologiques qui ne peuvent être évités, et les obstacles de type institutionnel, par exemple les obstacles de type fiscal. Ces deux séries d'obstacles sont indépendantes. Ce sont les seconds qui doivent être éliminés.

3) Le plan de la politique économique : ce niveau comprend l'ensemble des activités par lesquelles les gouvernements tendent à modifier les obstacles imposés aux entreprises, à les éliminer ou à en créer de nouveaux.

Ces trois niveaux sont liés. Certaines actions gouvernementales peuvent avoir un effet discriminatoire, même si les mesures prises ne le sont pas de manière explicite : par exemple, une politique visant à limiter l'implantation des entreprises étrangères dans une région donnée. Cette politique peut être réalisée soit par une interdiction (discrimination), soit par l'établissement d'une imposition lourde qui aura un effet équivalent. Ici, il ne faut pas seulement chercher si la loi et les actes gouvernementaux sont vraiment absents de discriminations, mais également si les politiques des Etats sont harmonisées de telle façon à ne pas créer, de manière implicite, de nouveaux obstacles à l'entrée. Il faut éviter que des politiques nationales non harmonisées parviennent ainsi à modifier des structures industrielles et à recréer des distorsions; c'est pourquoi la coordination des droits nationaux, pour nécessaire qu'elle soit, n'est pas suffisante. Il faut aussi une harmonisation des politiques économiques, et notamment des politiques structurelle, industrielle et régionale. Ceci doit être réalisé notamment dans le cadre de la politique économique à moyen terme.

Monsieur *Rambow* expose, à l'occasion des questions trois et quatre, que les mesures prises par les Etats membres, par exemple dans le cadre de la politique des structures, peuvent conduire à des discriminations. Cela est particulièrement le cas quand des aides déterminées sont accordées. L'administration dispose alors d'un pouvoir d'appréciation qui peut dissimuler des discriminations. Celles-ci peuvent être difficilement empêchées, même par une réglementation juridique détaillée.

Monsieur *Goldman* donne son avis sur la quatrième question et la façon dont elle se pose. A tort ou à raison, certains économistes estiment que l'intérêt de tel Etat pourrait l'amener à souhaiter des discriminations entre certaines entreprises, ou quelques restrictions à la liberté d'établissement. Ils demandent aux juristes de leur fournir les instruments pour parvenir à un tel résultat, par exemple dans le but de protéger telle industrie. Il ne s'agit pas ici de justifier la légitimité de telle restriction, mais de chercher à déterminer dans quelles conditions elle est réalisable.

Monsieur *Lombardini* intervient pour faire remarquer qu'on peut obtenir ces résultats par des instruments juridiques liés au droit d'établissement, ou par d'autres modalités, par exemple par la fiscalité.

Monsieur *Leleux* apporte quelques précisions sur les exceptions prévues par le Traité à la liberté d'établissement. Ces exceptions sont tout à fait limitées. Elles sont de trois types :

— d'abord, nous avons la clause générale de sauvegarde économique prévue par l'article 226, mais elle joue seulement jusqu'à la fin de la période de transition;

— en second lieu, dans le chapitre sur la liberté d'établissement, une seconde exception est prévue, pour les activités participant à l'exercice de l'autorité publique (art. 55);

— enfin, l'article 56 du même chapitre prévoit le maintien de certaines dispositions spéciales aux étrangers, à la condition qu'elles soient justifiées par des raisons d'ordre, de sécurité et de santé publiques; cette dernière exception exclut

toute motivation d'ordre économique — ce qui était loin d'être le cas jusqu'à présent — et a pour corollaire le rapprochement des trois notions que peuvent ainsi invoquer les Etats membres, pour la fixation de critères communs.

Les Etats ont considéré le droit d'établissement comme une liberté absolue; mais cette liberté est relative en ce sens qu'elle est exercée par les étrangers comme elle l'est par les nationaux de chaque pays. Il est certain que la liberté d'établissement exerce une pression très vive sur les entreprises et sur les Etats, qui les conduit à prendre des mesures de coordination de type politique. Ces mesures de défense qui peuvent être prises par les Etats doivent retenir des critères de divers types, exceptés des critères faisant intervenir les discriminations selon la nationalité. L'éventail des moyens économiques à la disposition des Etats membres reste suffisamment large, par exemple les moyens fiscaux, pour que l'on puisse parvenir à cette défense des intérêts économiques nationaux sans qu'il soit nécessaire de retenir le critère de la discrimination.

Monsieur *Everling* fait une remarque complémentaire sur l'article 55, paragraphe 2, du Traité. Selon cette disposition, le Conseil peut, à la majorité qualifiée, exclure certaines activités de la liberté d'établissement. Heureusement, le Conseil n'a pas encore fait usage de cette possibilité.

Monsieur *Goldman* remarque que l'exercice du droit d'établissement soulève la question de savoir quelles sont les entreprises qui vont en bénéficier. Il est répondu à cela par l'article 58 qui donne une définition aussi abstraite que peu réaliste de la société. Il n'est certes pas question de modifier l'article 58 ni de le méconnaître. Il s'ensuit que des sociétés qui n'ont parfois pas de liens réels avec la Communauté vont pouvoir bénéficier du droit d'établissement. Mais qu'entend-on réellement par droit d'établissement? Cela signifie-t-il égalité absolue en ce qui concerne par exemple le recours aux crédits, aux aides, aux facilités d'investissements, aux avantages fiscaux? Ne peut-on pas, au contraire, introduire une distinction entre l'exercice de l'activité et l'établissement des entreprises?

Monsieur Goldman propose, pour sa part, de distinguer entre le droit d'établissement simple et le droit d'établissement complet. Le droit d'établissement simple doit être ouvert à toutes les entreprises qui correspondent à la définition de l'article 58. Par contre, le droit d'établissement complet, qui comprend l'accès aux avantages importants (aides, avantages fiscaux etc.), devrait être limité aux entreprises réellement communautaires. Et pour cela, il faudrait imposer des conditions particulières d'accès, plus étroites que celles définies par l'article 58. C'est le cas par exemple pour les entreprises pétrolières; il n'est pas question de discriminer entre les entreprises françaises, allemandes, néerlandaises, y compris la Royal Deutch; en revanche, il n'est pas sûr que les avantages d'ordre fiscal ou financier, que la Communauté ou les Etats peuvent réserver aux sociétés pétrolières fonctionnant dans la Communauté, doivent être attribués aux filiales des grandes sociétés anglaises ou américaines qui, cepedant, sont des sociétés communautaires au titre de l'article 58! Personne, certes, ne songe à empêcher leur établissement, mais peut-être n'est-il pas contraire aux règles du droit d'établissement de dire que la politique d'établissement doit prendre en compte une définition plus stricte de l'établissement. Je ne suis pas un partisan convaincu de

la théorie du contrôle — dit l'orateur — mais pour chaque secteur, on pourrait sans doute retenir un critère comme, par exemple, un pourcentage de capacité de raffinage dans la Communauté.

Le problème se pose également pour la construction navale, en des termes voisins et aussi dans d'autres secteurs. En dehors des moyens signalés par M. Leleux, limités dans le temps ou dans leur utilisation, on ne peut introduire des limitations à la liberté d'établissement telle qu'elle est définie dans le Traité; mais, en ce qui concerne l'exercice de l'activité, il est possible de réserver le bénéfice de la politique d'établissement à un plus petit nombre de participants. C'est là une voie nouvelle et qu'il convient d'explorer.

Le Dr *Brunns* veut présenter deux remarques.

Première remarque : on a parlé jusqu'ici surtout de la liberté d'établissement pour les sociétés; mais il ne faut pas non plus négliger la liberté d'établissement en ce qui concerne les personnes physiques, les artisans et les professions libérales;

Deuxième remarque : on a inséré dans les programmes généraux une formule nouvelle qui, d'ailleurs, a été reprise par la suite dans le traité de l'AELE; cette formule revient à exiger des sociétés qui demandent le bénéfice de l'article 58 un lien effectif et continu avec la Communauté économique européenne. Cette formule du Conseil est-elle conforme au Traité? Il est possible d'en discuter en ce qui concerne la forme, la lettre, mais certainement pas en ce qui concerne l'esprit du Traité. Il n'en reste pas moins que les directives reprennent toujours cette formule des programmes généraux, et qu'elle est maintenant à peu près unanimement acceptée.

Monsieur *Rambow* met en garde contre une interprétation restrictive, sur le plan juridique, de l'article 58 du Traité. Pour certaines branches industrielles, en effet, il est possible de trouver, dans le cadre d'une politique de subventions, des critères économiques de distinction. De tels critères ne doivent pas cependant porter atteinte au principe de la disposition de l'article 58 du Traité.

Monsieur *Veverka* présente la conclusion de la discussion sur cette quatrième question. En principe, dit-il, il y a nécessairement tension entre la théorie économique, qui est générale et non discriminatoire, et la politique économique, qui est contingentée et discriminatoire. Or le traité de Rome est fondé sur la théorie économique; il en a son caractère général. On rencontrera donc un conflit entre la théorie et la politique. Il faut réaliser une coexistence pacifique entre théorie et politique, entre conception générale et contingences particulières. Ceci ne peut être obtenu que dans le cadre d'une politique économique communautaire qui intégrerait la politique d'établissement.

CHAPITRE IV

Travaux par commission

LE SECTEUR DE LA DISTRIBUTION

président : M. Jean LACROIX
président des coopérateurs de Lorraine

R a p p o r t

présenté par M. le professeur Paul DENEFFE
directeur de l'Institut d'administration des entreprises de l'université de Louvain

L'exposé comprend les points suivants :

- I. La distribution comme fonction de prestation de services
- II. Le caractère dynamique de cette fonction
- III. Ses caractéristiques
- IV. Les législations nationales
- V. Les directives du Conseil de la CEE
- VI. La période transitoire
- VII. Conclusions

I.

La *distribution* peut être étudiée dans ses fonctions économiques en partant de différents points de vue :

- celui de l'économie dans son ensemble; le sens et l'importance de cette activité à côté de celles d'autres secteurs, par exemple l'agriculture ou l'industrie; l'attention se porte ici le plus souvent sur les coûts de la distribution « élevés »;
- celui du fabricant ou du commerçant, pour qui la distribution est un ensemble de canaux pour écouler ses marchandises vers le consommateur;
- celui du consommateur, pour qui la distribution est un moyen de satisfaire ses besoins.

Le trait commun à ces différents points de vue est que la distribution est considérée par toutes ces catégories d'usagers comme une fonction de prestation de services. Il ne résulte que la différence juridique entre la liberté d'établissement et la liberté de prestation de services est d'une importance mineure, si l'on considère la fonction économique de la distribution.

II.

La fonction de prestation de service de la distribution est une *fonction dynamique* : son importance économique va croissant, ses formes se diversifient.

A. Les quelques chiffres suivants cités par J. JEFFERYS et D. KNEE ⁽¹⁾ illustrent le développement progressif de la distribution, par l'accroissement de l'emploi dans ce secteur pendant la période 1955-1970 ⁽²⁾

BELGIQUE	a + 84 000	+ 13,1%
	b + 54 000	+ 12,2%
FRANCE	a + 374 000	+ 23 %
	b + 216 000	+ 13 %
ITALIE	a + 490 000	+ 39 %
	b + 351 000	+ 28 %
LUXEMBOURG	a + 4 000	+ 35 %
	b + 3 000	+ 25 %
ALLEMAGNE (RF)	a + 453 000	+ 24 %
	b + 268 000	+ 14 %

B. Les formes « nouvelles » de la distribution sont bien connues :

- le libre service, l'effacement des frontières entre les diverses branches, d'une part, le « service » et la spécialisation, d'autre part;
- la concurrence par les prix, s'opposant aux autres formes de concurrence;
- la décentralisation géographique, s'opposant aux efforts visant à faire revivre les quartiers commerçants traditionnels;
- l'intégration et la coopération.

Ces changements de formes résultent du fait que la distribution en tant que fonction de prestation de service s'adapte aux besoins nouveaux tant de la consommation ⁽³⁾ que de la production.

Les changements ayant leur origine dans le secteur de la production peuvent se résumer comme suit ⁽⁴⁾.

1. L'appareil de production devient de plus en plus coûteux et spécialisé; sa période de rodage devient plus longue.

Il en résulte pour la production la nécessité d'établir, en coopération avec la distribution (notamment par une bonne connaissance du marché), des prévisions de vente à toujours plus long terme.

2. Les installations de production s'orientent vers une fabrication en série ou en masse. De là, la recherche d'une distribution qui permettra l'écoulement massif et continu des produits.

⁽¹⁾ Retailing in Europe, 1962, p. 95.

⁽²⁾ a = dans l'hypothèse d'un accroissement des ventes de 1,5% par personne employée et par an; b = dans l'hypothèse d'un accroissement de 2%.

⁽³⁾ Deneffe, P.: « Distributie en Consument », Anvers, 1966, pp. 244.

⁽⁴⁾ Lignac, G.: « Du nouveau dans la fonction commerciale », Paris, 1960.

3. Le progrès technique progresse à un rythme de plus en plus rapide et ne peut être soutenu que par un effort de promotion des ventes également soutenu jusqu'au stade du consommateur final de ces nouveaux produits.

De ces dernières constatations découlent les conclusions générales en ce qui concerne la productivité au niveau de la fabrication :

a) le progrès technique ne peut être pleinement mis à profit par l'industrie qu'à condition que celle-ci dispose d'un marché suffisamment vaste (la libre circulation des marchandises);

b) une large diffusion des produits ne peut être assurée que si la libre circulation des marchandises est soutenue par la liberté de prestation des services dans la distribution.

III.

Les *caractéristiques* essentielles de la distribution, en tant que fonction de prestation de services, sont les suivantes.

A. Traditionnellement cette fonction a été assumée par divers « maillons » de la chaîne des activités économiques⁽¹⁾.

La classification traditionnelle est la suivante :

a) commerce « intermédiaire » entre la production des matières premières et le dernier stade de transformation;

b) commerce de « distribution » entre la dernière transformation des marchandises et le consommateur final; le commerce de distribution comprend le « grossiste » et le « détaillant ».

Cette définition de la distribution en termes « d'institutions » — le grossiste, le détaillant — est cependant devenue trop statique, devant certaines évolutions récentes concernant la politique commerciale des entreprises de production aussi bien que de distribution.

En effet, de plus en plus souvent, certaines activités des entreprises de production se situent au niveau du commerce de gros ou de détail tandis qu'à l'inverse certaines entreprises de commerce de détail — surtout des entreprises intégrées — déplacent leurs activités vers les premiers maillons de la chaîne. Etant donné que les activités de distribution ne coïncident plus parfaitement dans la pratique avec les organes de distribution⁽²⁾, il est préférable de définir la distribution en termes d'activités⁽³⁾ plutôt qu'en termes d'institutions, comme par le passé.

(1) Haccou, J. F. : « Handel en Marktwezen in Goederen », Leiden, 1967, première partie.

(2) Triolaire, G. : « Coût de la distribution et formation des prix », Paris, 1965, p. 5.

(3) Nieschlag, R. : « Binnenhandel und Binnenhandelspolitik », Berlin, 1959.

Verdoorn, P. J. : « Het commercieel Beleid bij Verkoop en Inkoop », Leiden, 1964.

La distribution devient de plus en plus l'activité commerciale dirigée essentiellement vers le consommateur. Le grossiste et le détaillant sont les principaux agents de l'activité de distribution, mais ils ne sont plus les seuls.

Certaines directives relatives au droit d'établissement élaborées par le Conseil en 1964, semblent mieux tenir compte de cette réalité que les textes des programmes généraux de 1961.

Dans les annexes du programme général⁽¹⁾ pour la suppression des restrictions à la liberté d'établissement, on utilise la « classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique » (CITI) établie par le bureau statistique des Nations unies (Etudes statistiques, série M; n° 4, rev. 1, New York, 1958).

Cette classification comprend des « classes » et des « groupes »; exemple de classe : « extraction des minerais métalliques »; exemple de groupe : « extraction du minerai de fer »; autre exemple de classe : « commerce de gros et de détail ». Dans cette classification, il est fait totalement abstraction du rôle de distribution qu'une entreprise de production peut assumer.

Les directives⁽²⁾ pour l'application du programme général tiennent toutefois compte de cette possibilité. C'est ainsi qu'on lit dans ces directives : « les dispositions de la présente directive s'appliquent également aux activités de vente des fabricants qui vendent eux-mêmes leur production, soit en gros, soit au détail. Toutefois, lorsque les activités non salariées relevant du commerce des produits considérés ne sont pas libérées au titre d'autres directives, ces activités seront limitées à la vente dans un établissement unique situé dans le pays de production ».

B. La première caractéristique de la prestation de services économiques dans le secteur de la distribution consiste, comme il a été dit, en ce que cette prestation de services peut être assurée par les divers maillons de la chaîne des activités de distribution.

La seconde caractéristique importante est la diversité dans les dimensions de la prestation de services :

— prestation de services techniques, tels que vulgarisation, adaptation du produit à des exigences particulières, installation, entretien, réparation etc.;

— prestation de services non techniques : fréquence des visites, rapidité de livraison, entretien de stocks etc.

(¹) Etabli par le Conseil de la Communauté économique européenne, à Bruxelles, le 18-12-1961.

(²) Deux directives : 1) directive du Conseil concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées dans les industries extractives (7-7-1964 - 64/428/CEE); 2) directive du Conseil concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées de transformation relevant des classes 23-40 CITI (7-7-1964 - 64/429/CEE).

En termes juridiques, conformément à l'article 60 du Traité, la même réalité économique, à savoir la prestation des services, ressortira tantôt à la liberté d'établissement, tantôt à la libre prestation, selon que le prestataire se trouve résider temporairement ou à titre définitif dans l'autre Etat membre.

IV.

Il existe dans les Etats membres une série de *dispositions législatives nationales* qui tendent à favoriser les ressortissants nationaux dans le domaine des activités économiques.

Il s'agit, en résumé, de deux groupes de mesures :

- 1) l'instauration d'une licence ou d'une autorisation spéciale exigée seulement des étrangers;
- 2) les conditions d'établissement, qui sont applicables aussi bien aux nationaux qu'aux étrangers; il arrive souvent dans la pratique que ces conditions constituent une discrimination au détriment des étrangers; en effet, les étrangers ont plus de difficultés à satisfaire à ces conditions.

Ces mesures ont déjà été assouplies par voie d'accords bilatéraux.

Cependant, il reste la possibilité de dénonciation unilatérale de ces accords.

En dépit de cet état d'incertitude juridique, un certain nombre d'entreprises et d'entrepreneurs n'ont pas hésité à s'établir dans un autre pays. Il reste malgré tout que les accords bilatéraux n'ont pas contribué à l'uniformisation des conditions d'établissement. Ainsi, l'égalité théorique sur le plan juridique va souvent de pair avec une inégalité sur le plan des faits.

V.

Par le traité de Rome (art. 52), les Etats membres ont accepté de traiter dans ce domaine les ressortissants des autres Etats membres comme leurs propres ressortissants. La clause générale de sauvegarde de l'article 226 du Traité ne peut être invoquée qu'après avis de la Commission, et cela seulement durant la période de transition, c'est-à-dire jusqu'en 1970.

Afin de promouvoir la liberté d'établissement, le Traité prévoit la reconnaissance mutuelle des diplômes et certificats (article 57).

Le traité ne prévoit pas l'unification des réglementations en vigueur en matière d'établissement, mais leur coordination⁽¹⁾.

(1) Note d'information de la CEE, 21-12-1966.

Dans le domaine de la *distribution*, l'état des réalisations sur la base du traité instituant la CEE peut être résumé comme suit :

— l'article 54 du Traité a prévu l'établissement, avant 1962; du « programme général pour la suppression des restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services »;

— le Conseil a approuvé ce programme le 18 décembre 1961 et décidé en même temps que les activités industrielles et commerciales devraient être traitées en priorité; d'autres secteurs, notamment par exemple celui des assurances et celui des professions libérales, ont été remis à une date ultérieure.

Sur la base de ce programme, des directives ont été arrêtées par le Conseil; les conséquences en seront examinées en outre pour les catégories suivantes :

- commerce de gros (1964);
- intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (1964);
- commerce de détail (1964).

Pour chacune de ces activités, il a été également prévu des mesures de transition qui perdront leur raison d'être quand la coordination des législations nationales aura été réalisée.

Les conséquences économiques de ces directives peuvent être résumées comme suit.

A. *Les intermédiaires*

La libre circulation des marchandises sur le plan international ne peut être pleinement réalisée que si l'entrepreneur peut, au-delà de la frontière, assurer aux marchandises le traitement qu'il estime le plus approprié.

Cela n'est possible que si les conditions suivantes sont remplies :

- libre choix des intermédiaires, indépendamment de leur nationalité;
- libre choix des canaux de distribution, allant jusqu'à la possibilité, pour l'entrepreneur, de créer son propre réseau de distribution, en détachant à cet effet ses propres collaborateurs du pays d'exportation;
- liberté d'organisation des services techniques et non techniques (publicité).

La liberté d'établissement et la libre prestation des services dans la distribution est donc une condition nécessaire de la libre circulation des marchandises. Elle joue donc également un rôle dans l'affectation optimale des moyens de production (spécialisation, diffusion géographique, fabrication sur une grande échelle), et par conséquent dans le relèvement du niveau de vie dans la CEE.

La libération des activités des intermédiaires (64-224) est donc de la plus grande importance.

B. Le commerce de gros

La liberté d'établissement et la libre prestation des services renforceront le caractère international du commerce de gros sans apporter des modifications fondamentales dans ce maillon de la distribution.

En effet, le commerce de gros, dans les pays de la CEE, est déjà, dans une large mesure, orienté vers les échanges internationaux, par l'activité d'importation et d'exportation, et par des liens internationaux nombreux.

Compte tenu de cette situation, on peut dire que, pour les biens de consommation courante (convenience goods), sur le plan du commerce de gros, la libre circulation des marchandises est plus importante que la liberté d'établissement. Pour les marchandises exigeant des services techniques, la liberté d'établissement offre de nouvelles possibilités de libération de la circulation des marchandises.

A cet égard, la liberté d'établissement du commerce de gros profitera surtout aux petites et moyennes entreprises de production, pour qui le grossiste « technique » est une tête de pont sur le marché « étranger ».

C. Le commerce de détail

De façon générale, on peut affirmer que la liberté d'établissement constitue pour les petites entreprises du commerce de détail une « nouveauté » plus grande que pour les grandes entreprises.

Ces dernières ont toujours entretenu des contacts internationaux, et beaucoup sont déjà installées depuis de nombreuses années dans plusieurs Etats membres.

L'observation d'un certain nombre de cas bien connus de succès ou d'échec durant les dernières années a montré que les législations nationales n'ont pas joué un rôle déterminant en l'occurrence.

La liberté d'établissement sera un stimulant pour l'esprit d'entreprise du détaillant. Celui-ci s'établira là où il estime que des chances sont restées « inutilisées ».

La concurrence prendra la forme, tantôt d'une compétition de prix, tantôt d'une compétition basée sur d'autres éléments que le prix.

La liberté d'établissement et la libre prestation des services seront d'une importance toute spéciale dans les deux cas suivants :

a) la vente par correspondance : l'expansion de cette forme de distribution sera favorisée par la possibilité d'étendre dans le territoire de vente les prestations de service (avant et après vente);

b) le commerce de détail dans les régions frontalières : dans ce cas, la libre prestation de services ouvre des possibilités inconnues jusqu'alors car elle permet

d'agir dans le pays voisin à partir d'un établissement situé dans son propre pays; lors d'une phase ultérieure, l'établissement dans le pays étranger peut être réalisé.

Pour finir, encore deux remarques à propos du commerce de détail :

a) De même que dans le cas du commerce de gros, la liberté d'établissement et la libre prestation des services auront des conséquences plus importantes pour les marchandises « techniques » (par exemple pour les biens de consommation durables) que pour les biens de consommation courante;

b) la liberté d'établissement sera d'autant plus efficace que les dispositions administratives, fiscales et financières (par exemple le régime du crédit) permettront un traitement vraiment « national ».

VI.

Les directives du Conseil — dont nous venons d'esquisser brièvement les conséquences — ne porteront leur plein effet qu'après la *période de transition*.

La pratique en matière d'établissement qui s'établira d'ici là aura des conséquences économiques importantes. Du point de vue économique, il est bien évident que la libre circulation des personnes physiques et morales qui se sera établie pendant cette période sera plutôt renforcée que limitée par l'entrée en vigueur des réglementations définitives!

Cependant, une certaine inquiétude s'est fait jour à ce propos dans de nombreuses entreprises, car celles-ci estiment que les mesures de transition garantissent une liberté plus grande que l'état définitif vers lequel on s'oriente.

Cette crainte trouve dans ces entreprises sa cause dans les deux constatations suivantes:

1. En règle générale, les directives prévoient le libre exercice des activités aux mêmes conditions et avec les mêmes droits que les ressortissants nationaux du pays où l'activité est exercée.

Les mesures de transition posent comme condition suffisante pour l'accès à ces activités la preuve de l'exercice de la profession durant une période déterminée dans un autre Etat membre de la Communauté.

Il est fort possible, affirme-t-on, qu'il soit beaucoup plus aisé de remplir la deuxième condition que la première.

2. L'harmonisation des législations est rendue plus difficile et l'accès aux professions est restreint dans la mesure où, pendant la période de transition, les pays introduisent de nouvelles conditions d'exercice de la profession. On pose ensuite la question de savoir dans quelle mesure cette pratique est conforme à l'esprit du traité de Rome et dans quelle mesure il est possible d'avancer sur la voie de l'harmonisation des législations, si les gouvernements nationaux peuvent modifier à tout moment le contenu de leurs propres législations.

VII.

En guise de conclusion, nous soulignerons les points suivants.

1. Nous avons affirmé que la distribution joue dans la société un rôle de *prestation de services* (au sens économique naturellement).

Cette prestation de services profite à la fois à la production et à la consommation.

2. Grâce à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services (au sens juridique) dans le secteur de la distribution, la libre circulation des marchandises prend toute sa signification. Ces nouvelles libertés sont donc une contribution à l'affectation optimale des moyens de production sur le plan de la *production* et de la *distribution* (spécialisation, production sur une grande échelle, diffusion géographique).

3. Pour le *consommateur*, la liberté d'établissement signifie le relèvement de son niveau de vie, d'une part grâce à l'élargissement de la concurrence (de prix) dans le secteur de la distribution, d'autre part grâce à l'offre d'un assortiment plus large ou à de meilleurs services.

Le sens de la concurrence accrue aussi bien sur le plan de la concurrence de prix que sur le plan de la concurrence portant sur d'autres éléments, doit être jugé en définitive du point de vue du consommateur. Le sens véritable de la distribution, dans une économie de bien-être, réside en effet dans la satisfaction des besoins du consommateur sur les *plans matériel, social et psychologique*.

Discussion sur le rapport du groupe I

Monsieur le président, *M. Lacroix* : le traité de Rome a retenu parmi ses objectifs l'amélioration des services rendus aux consommateurs européens. Ceux-ci n'en ont certes qu'une conscience lointaine. Ils ont peut-être le sentiment d'être davantage victimes de réglementations nouvelles, notamment en matière agricole, que bénéficiaires du progrès des échanges intracommunautaires. C'est lorsque les produits, les enseignes, les marques communautaires apparaissent sur le marché qu'ils ont conscience que quelque chose est en train de changer. C'est pourquoi, aux yeux de l'opinion publique, le Marché commun prendra sa réalité lorsque l'appareil de distribution aura été perfectionné. Aussi était-il important que, dans le cadre de ce colloque, un thème spécial soit réservé au problème de la liberté d'établissement dans le domaine de la distribution et des services commerciaux.

Monsieur *Chabert* n'a pas été convaincu totalement par l'argumentation du professeur Deneffe. Certes, la distribution doit être au service des consommateurs, mais ces services sont essentiellement d'ordre psychologique et supposent une grande diversité dans les goûts et dans les relations inter-personnelles. Tout cela montre l'importance des divers canaux de distribution et la difficulté de l'interprétation de ces canaux, du moins sous la forme de l'implantation directe des ressortissants dans les structures commerciales nationales. Cela est surtout pour les petites et moyennes entreprises qui ne peuvent s'installer à l'étranger qu'en se regroupant. Dans ce cas, ne seront-elles pas alors à la merci des grossistes?

Quant à l'accroissement de la concurrence, M. Chabert est également sceptique sur ce point. Ce sont surtout les grandes entreprises commerciales qui s'implanteront sur le marché commun et ces grandes entreprises se feront concurrence davantage par la qualité et la publicité des produits, que sous la forme de baisse des prix.

Monsieur le sénateur *de Winter* souscrit à deux des conclusions du professeur Deneffe.

1) La libre circulation des marchandises ne peut prendre son sens que si elle est accompagnée par la liberté d'établissement et de prestation de services dans le secteur du commerce.

2) Les effets de la liberté d'établissement doivent être une concurrence accrue bénéficiant aux consommateurs.

Toutefois, à son avis, certaines modifications sont encore nécessaires. On assiste actuellement à un glissement. Jadis, on cherchait pour un produit donné, une

forme de distribution cataloguée dans le système classique grossiste-détaillant. Aujourd'hui, on recherche de nouvelles formes de distribution, l'utilisation de nouveaux canaux, par exemple la vente directe aux consommateurs.

Mais alors, les réglementations visent à rendre difficile l'accès à ces nouveaux canaux. Ainsi, en Belgique, la vente directe aux consommateurs est assimilée au commerce ambulancier ou à la vente porte-à-porte. Puis, en deuxième stade, on voit interdire la vente de certains produits de cette manière. Il y a là un abus qui revient à protéger davantage certaines formes de distribution que les consommateurs eux-mêmes. Il est certes normal que les consommateurs soient protégés contre les abus éventuels et notamment que leur soient assurées certaines garanties concernant la qualité des produits et le droit de recours contre les vendeurs. Mais il n'est pas normal que certaines formes de distribution elles-mêmes soient ainsi protégées car les nouveaux canaux de distribution ont un rôle important. Aux États-Unis, ils assurent la promotion des ventes et garantissent une décentralisation géographique de la distribution des produits de marque. C'est là un moyen de distribuer des produits de marque à des utilisateurs qui n'ont pas accès aux grandes concentrations commerciales.

Monsieur *Bruns-Wüstefeld*, à l'occasion du rapport du professeur Deneffe, fait quelques remarques sur l'effet limité de la liberté d'établissement dans le commerce de détail. Dans ce secteur, cette liberté est importante pour les entreprises de vente par correspondance en général et, dans les zones frontalières en particulier, pour les petites entreprises. Pour les grosses entreprises et les grands magasins, vraisemblablement, des distances plus grandes seront prises en considération.

Monsieur *Bruns-Wüstefeld* poursuit en évoquant la double signification de la notion de prestation de services. On doit à ce sujet choisir entre la notion économique qui signifie secteur tertiaire et la notion juridique du Traité. Cette dernière recouvre les activités économiques indépendantes qui sont exercées, à titre temporaire, dans un autre État membre.

A la question de savoir pourquoi les directives relatives au droit d'établissement de 1964 ont libéralisé non seulement les activités de production et de transformation, mais également la vente de marchandises produites par l'entrepreneur, M. *Bruns-Wüstefeld* répond que l'inclusion dans ces directives d'activités déterminées de vente s'entend — même si ce n'est pas expressément précisé — par référence aux rubriques des programmes généraux et des nomenclatures qui les soutiennent. Ainsi l'activité de production est — spécialement dans les petites entreprises artisanales — si étroitement liée à l'activité de vente qu'une libéralisation ne concernant que la première ou que la seconde n'aurait abouti à aucun résultat sensé. On remarquera également que, selon les directives précitées, les activités de la vente doivent être effectuées dans un point de vente unique. Par conséquent, à ce jour, la vente des produits n'est pratiquement libéralisée que dans le domaine artisanal et pas encore dans le domaine industriel.

M. *Bruns-Wüstefeld* donne deux exemples de l'influence qu'a la législation nationale sur les possibilités pratiques d'établissement :

— en Italie, l'exercice du commerce de détail est subordonné à l'examen du « besoin »; cela a été présenté comme un véritable empêchement à l'établissement et a pour autre conséquence pratique que les formes modernes de la distribution

— par exemple les self-services ou les super-marchés — ne sont pas encore aussi développés en Italie que dans les autres Etats membres;

— en Belgique, la législation concernant l'établissement de grands magasins a été supprimée en 1964.

M. Bruns-Wüstefeld ne partage pas l'opinion du professeur Deneffe selon laquelle, après la fin de la période transitoire, les mesures transitoires n'étant plus en vigueur, cette situation provoquera dans l'avenir des difficultés pour s'établir. Il estime, au contraire, que — une modification étant intervenue dans la conception juridique — les mesures transitoires seront encore valables après la fin de la période transitoire. Il estime que ces mesures demeureront en vigueur tant qu'une coordination ou une reconnaissance mutuelle des diplômes n'aura pas été effectuée.

Monsieur le président *Rollinger* voudrait limiter le sujet de manière plus stricte. Il n'importe pas de savoir s'il faut obtenir une liberté complète de la distribution en tant que telle, mais surtout, s'il convient d'obtenir l'absence de discriminations.

On a proposé deux définitions de la distribution : la définition traditionnelle grossiste-détaillant, et une définition nouvelle, plus dynamique, qui englobe d'autres prestataires de services.

M. Rollinger est finalement partisan de la définition traditionnelle, même si elle limite arbitrairement le champ d'action de la distribution. Il donne deux exemples des difficultés qui apparaissent lorsque l'on élargit la définition du secteur de la distribution. D'abord, en ce qui concerne la réparation ou les services après vente. Il est bien évident qu'il n'est pas possible de traiter l'artisanat au même titre que le commerce. L'artisan-réparateur n'est pas un distributeur ordinaire. Il ne peut être comparé avec le secteur de la distribution primaire. Ici, nous voyons que la forme de distribution éclate en diverses spécialités et que l'artisan réparateur est à la fois un producteur et un commerçant. Ceci apparaît plus nettement encore dès lors que l'on fait intervenir des professions libérales dans le circuit de distribution. La prospection des marchés, la publicité ne sont pas assurées par des commerçants, si l'on retient la définition classique du commerce, qui consiste à acheter pour revendre. On ne peut traiter ces professions libérales comme de simples commerçants. Comment faut-il faire pour arriver à un bon résultat? Il faut examiner les intérêts en cause, et ceux-ci sont au nombre de deux : l'intérêt individuel qui est celui des commerçants et l'intérêt commun qui est celui des consommateurs et celui des gouvernements. L'intérêt individuel peut être orienté vers le maintien d'une certaine protection. L'intérêt commun est plus complexe. Il peut être d'abord, d'arriver à une protection optimale de services, pour l'ensemble du secteur. Il peut être aussi d'essayer de minimiser la mortalité des entreprises dans le secteur du commerce. Aux Etats-Unis, nous savons que le taux de mortalité des entreprises commerciales est très élevé. Nous devrions nous concerter pour savoir quel taux de mortalité nous considérons comme acceptable pour maintenir un certain assainissement du secteur de la distribution, taux au-delà duquel certains dangers peuvent apparaître.

L'intérêt du consommateur ne peut être identifié avec le niveau des prix et notamment avec des prix aussi bas que possible. Il faut ajouter une plus grande possibilité de satisfaire des besoins individualisés, la mise à disposition de chacun

de services importants, la garantie que chaque consommateur peut obtenir les services après vente qui sont le complément normal du produit de grande série, notamment en ce qui concerne les biens de consommation durables.

Il est probable que certaines organisations de consommateurs préféreraient une certaine protection qui peut être donnée, soit par des réglementations se traduisant par des garanties nouvelles au bénéfice des consommateurs, soit par des actions directes visant à éclairer les consommateurs sur leurs achats. On voit donc qu'il est certes nécessaire d'éliminer les discriminations, mais il ne faut pas pour autant éliminer toutes les restrictions aux conditions d'accès. Il convient de définir une politique communautaire dans le secteur de la distribution, qui expliciterait les garanties que les consommateurs peuvent exiger du secteur de la distribution.

M. Rollinger partage l'opinion de M. Bruns-Wüstefeld, disant qu'il ne faut pas être hostile aux initiatives nouvelles prises par les Etats. Il faut que ces initiatives soient connues, qu'elles soient convergentes et que l'on puisse distinguer si les nouvelles réglementations sont une voie détournée vers les discriminations ou, au contraire, si elles s'orientent vers le rapprochement des politiques existantes et vers un perfectionnement de ces politiques dans le secteur de la distribution.

Monsieur *Bontemps* présente une remarque en ce qui concerne la vente directe. Le commerce ambulante est actuellement exclu en Belgique de la liberté d'établissement. Mais cette exclusion n'a pas un caractère définitif. Le commerce ambulante sera libéré plus tard. En ce qui concerne les nouvelles réglementations, M. Bontemps est d'accord avec M. Bruns-Wüstefeld et croit que les nouvelles législations vont dans le sens des directives.

Monsieur *Wirth* présente une comparaison des législations qui conditionnent l'accès aux professions indépendantes. Il veut insister sur le fait que les répercussions des nouvelles législations ne sont pas identiques pour tous les commerçants. Il distingue pour cela les zones frontalières qui subissent, plus que toute autre région, les effets des changements dans les législations. Il suggère que l'on consacre des études particulières à ces zones plus directement affectées. Le maintien des dispositions transitoires après 1970 peut être une solution. Mais il faudrait que l'on obtienne une coordination des réglementations nationales qui demeurent toujours très divergentes. Ces législations vont de l'absence de réglementation, en France, sauf quelques exceptions, jusqu'à des conditions strictes d'accès dans chaque sous-secteur de la distribution aux Pays-Bas. Il est donc extrêmement difficile de dire dans quelle direction et sur quelles bases la coordination des politiques des gouvernements dans le domaine du commerce pourra intervenir. Pas de conditions d'accès ou des conditions strictes? M. Wirth aimerait savoir dans quelle direction on va se diriger.

Monsieur le président *Lacroix* soulève deux questions :

a) en ce qui concerne les conséquences de la liberté d'établissement, il souligne les possibilités nouvelles d'intégration verticale, avec le secteur des industries agricoles et alimentaires notamment, qui découlent de l'ouverture des marchés;

b) en ce qui concerne l'intérêt du consommateur, M. Lacroix souligne qu'il faudrait une harmonisation des législations visant la protection des consommateurs, par exemple le contrôle de la publicité mensongère, les normalisations etc. Peut-être serait-il nécessaire aussi d'harmoniser le régime juridique des associations de consommateurs qui, dans certains pays, peuvent même agir directement pour maintenir une concurrence loyale sur les différents marchés.

Monsieur *Deneffe* répond aux différentes interventions.

A M. Chabert, il rétorque que la liberté n'est pas aussi illusoire qu'il l'a affirmé. L'exemple des régions frontalières est là pour montrer l'importance des inter-pénétrations dans le secteur commercial. De plus, le rapporteur réaffirme son optimisme en ce qui concerne la possibilité ouverte aux petites et moyennes entreprises du secteur commercial. L'apport de ces petites entreprises est beaucoup plus grand qu'on ne l'estime généralement, s'il est moins spectaculaire. Ainsi, en Belgique, un tiers des exportations est le fait des petites et moyennes entreprises. Les réalisations du commerce ouvrent bien de nouvelles possibilités aux petites et moyennes entreprises de la distribution. M. Deneffe est d'accord avec M. Wirth en ce qui concerne le statut du commerce ambulant en Belgique. Il faut éviter l'assimilation de nouvelles techniques de distribution à des formes anciennes. Nous devons considérer que la distribution peut être prise en charge aussi bien par les producteurs (vente directe) que par la corporation « grossiste-détaillant ». Nous devons revoir nos notions et opposer ensuite une nouvelle conception de la distribution.

Monsieur Deneffe applaudit à la remarque de M. Bruns-Wüstefeld. Il reconnaît que les mesures transitoires pourront être en fait plus libérales que les mesures définitives et que, par conséquent, il est heureux que ces premières se prolongent au-delà de 1970.

Monsieur Rollinger a critiqué la distinction des deux notions de distribution. Le rapporteur rétorque qu'il était obligé de revenir à la définition ancienne (couple grossiste-détaillant) parce que les directives ont retenu cette distinction et non parce qu'elle est la meilleure. Mais il est clair que, pour la distribution de certains produits industriels, il est probable que les directives tiendront compte de la possibilité pour les producteurs de distribuer eux-mêmes leurs produits. Les nouvelles directives ne retiendront donc probablement pas l'ancienne optique.

Monsieur Rollinger a également demandé quelle était la forme à retenir pour juger l'utilité sociale de la concurrence. Le rapporteur propose le bien-être à moyen terme du consommateur, et non seulement l'existence de prix plus bas à court terme, consécutive à une mortalité accrue des entreprises de distribution.

Monsieur Deneffe pense qu'il conviendrait de préciser au niveau de la Communauté une politique de structures pour la distribution : il conviendrait de définir quelle doit être la meilleure organisation concevable du commerce au niveau de la Communauté. Pour l'instant, on affirme qu'il ne faut pas supprimer les conditions d'accès à la distribution. Peut-être serait-il même nécessaire d'en ajouter de

nouvelles? Mais ceci ne doit pas être une protection supplémentaire contre l'entrée éventuelle des étrangers, comme cela est parfois avancé par certains hauts fonctionnaires ou même par certains ministres des pays membres.

Le rapporteur n'apprécie pas l'esprit des nouvelles législations, qui ne lui apparaît pas conforme aux exigences de la Communauté. La finalité de la distribution n'est pas de protéger un producteur ou une série de distributeurs, mais d'assurer un service aux consommateurs, indépendamment de leur localisation. Le rapporteur reconnaît avec M. de Wirth que cette protection doit être assurée, que les consommateurs soient situés dans les zones frontalières ou non, à Rotterdam ou en Italie du Sud.

Groupe II

LE SECTEUR DES PROFESSIONS LIBÉRALES

président : M. le professeur Antoine BEAU
doyen de la faculté de médecine de Nancy

R a p p o r t

présenté par M. Roger MILLOT
président de l'Institut international d'études des classes moyennes, Paris

LES PROFESSIONS LIBÉRALES DANS LA VIE ÉCONOMIQUE

L'insertion volontaire et affirmée des professions libérales dans la vie économique se présente comme un phénomène assez nouveau, mais qui revêt une ampleur de plus en plus considérable.

Activité de service de caractère intellectuel, l'activité libérale, autrefois principalement au service de personnes physiques, relevait d'une certaine pureté, d'un certain détachement ou, pour ainsi dire, d'une certaine « noblesse », qui interdisait au professionnel de s'engager trop directement dans les affaires de la société et notamment de jouer un rôle marqué dans le domaine économique. Ce détachement apparaissait comme une garantie de moralité et d'impartialité. Le professionnel libéral devait rester au-dessus des problèmes, afin de pouvoir jouer en toute honnêteté, sans arrière-pensées, sans calcul, son rôle d'arbitre, d'aide, de conseil, afin que l'on puisse lui accorder une confiance totale et que les individus n'hésitent pas à lui confier leurs problèmes les plus délicats, les plus gênants, les plus personnels.

Cela ne signifie pas que les professions libérales ne jouaient aucun rôle économique, bien au contraire. Elles constituaient déjà, et constituent toujours, une élite à laquelle on accepte de se confier, de se référer et dont on suit les conseils. Ainsi les professions libérales ont-elles toujours tenu ce rôle de consultants et de conseils de l'ensemble de la population, qui fait que leur place dans notre société est beaucoup plus importante que ne le laissent supposer leurs effectifs : elles constituent une minorité influente dont le rôle est déterminant sur l'évolution de la société et sur le développement de l'économie.

Ce rôle économique se situait « au second degré » : il n'était pas direct, il intervenait par « répercussion ». Aujourd'hui, au contraire, les professions libérales souhaitent s'insérer très directement dans le contexte économique. Ceci suppose, dans leurs structures et dans leur psychologie, une évolution qui doit respecter ce qu'il y a de permanent dans la façon dont elles conçoivent leur tâche et leur mission.

La tradition n'est en effet valable que dans son esprit. Elle se concrétise par certaines règles et certains principes. Mais ces règles, si elles se figent, déforment

et trahissent l'esprit dont elles découlent et qu'elles ont pour rôle d'exprimer. Elles doivent donc évoluer et se transformer au fur et à mesure de l'évolution et de la transformation de la société.

Or, l'évolution de notre société se traduit par un recours sans cesse accru aux professions libérales et les professions libérales se doivent de faire face à ces tâches, nouvelles sans doute, mais que leur vocation leur impose.

Le trait dominant de notre société est sans conteste sa complexité croissante : complexité des relations sociales et des activités économiques entraînant l'apparition de multiples problèmes, fiscaux, médicaux, juridiques; complexité aussi des techniques qui, pour libérer l'homme et le rendre plus puissant sur les contraintes de la matière, doivent être assimilées, dominées et synthétisées par des spécialistes. Les professions libérales, intermédiaires entre l'homme et son environnement, sont ces spécialistes au service de l'individu, qui ont pour rôle de plier la complexité et la technique à ses fins. Elles doivent donc, en fonction de leur rôle permanent, adapter les services qu'elles rendent aux conditions modernes.

C'est pourquoi les professions les plus dynamiques — et nous passons ainsi de l'évolution du professionnel à titre individuel à celle de la profession comme groupe organisé — conscientes de la nécessité de leur évolution, réorganisent leur activité en fonction de la physionomie nouvelle de la société, sur un plan général comme dans des domaines particuliers.

L'économie jouant un rôle déterminant dans notre société, et les personnes morales prenant de plus en plus d'importance par rapport aux personnes physiques, du moins dans le domaine de la production, les professions libérales se mettent au service de l'entreprise. Cette évolution se réalise soit par des mutations à l'intérieur de professions anciennes, soit par la création de professions nouvelles.

L'adaptation des professions à l'évolution économique : trois exemples

Cette réorganisation de l'activité libérale est illustrée par trois phénomènes récents. D'une part, les professions libérales doivent être considérées comme des entreprises. Bien entendu, le caractère essentiellement personnel du service rendu par le professionnel subsiste, mais on essaie de mieux définir les tenants et les aboutissants de ce service, de le rendre plus efficace, plus rapide, et moins coûteux, par l'organisation rationnelle de l'activité, par le recours aux méthodes les plus modernes de la gestion et de l'organisation.

C'est ainsi par exemple — et il s'agit du deuxième des trois phénomènes que nous évoquons pour illustrer l'évolution des professions libérales — que ces professions réalisent de multiples efforts tendant à développer leur productivité. Cette idée de productivité, qui paraissait révolutionnaire ou — pour les plus optimistes — utopique lorsque nous l'avons lancée, est aujourd'hui pratiquement acceptée de tous les professionnels libéraux, qui en reconnaissent la valeur. Elle revêt deux aspects : augmentation de la quantité de travail produit, sans doute; mais surtout amélioration de la qualité de ce travail. Ce dernier aspect est

particulièrement important : il s'agit de rendre un meilleur service. C'est dire que la productivité est étroitement liée à la qualification professionnelle, au perfectionnement continu, à la gestion rationnelle, à la réforme des structures et que, si elle se développe au bénéfice des professionnels, elle se développe davantage encore au bénéfice de leurs clients et donc de l'ensemble de notre société, car il est apparu que la productivité des entreprises industrielles et commerciales est souvent limitée par la productivité des professions libérales.

Si, dans certains cas, il est difficile de « mesurer » avec précision le rôle des professions libérales dans le développement économique, du moins n'a-t-on aucune peine à imaginer ce que risque de coûter à une entreprise la mauvaise prestation d'une profession libérale.

Enfin, troisième manifestation d'une évolution d'ensemble, les professionnels libéraux, toujours dans le souci de l'efficacité, d'une meilleure qualification et d'une rapidité accrue, entreprennent de se grouper soit en mettant en commun leurs moyens, soit en constituant des sociétés civiles professionnelles, ainsi qu'une loi récemment votée en France va leur en donner la faculté. Ces groupements permettent une rationalisation encore accrue dans l'exploitation de l'entreprise libérale et dans l'utilisation des moyens matériels, des compétences et des talents humains. Ils évitent que pour un problème unique, mais complexe et aux multiples facettes, le client doive s'adresser à une succession de cabinets ou d'études au sein de professions différentes ce qui ralentit la solution.

En France, par exemple, les professions libérales ont forgé leur union autour d'une même conception de leur activité. Elles agissent après concertation et en coopération, et coordonnent au sein de l'Union nationale des professions libérales leurs études et leurs actions pour s'adapter au monde moderne. Les professions libérales entendent être reconnues par les milieux économiques et veulent être représentées au sein des organismes, institutions et commissions officiels, publics et para-publics, à l'échelon français comme à l'échelon européen.

Elles souhaitent ainsi non seulement ne plus être tenues pour « quantité négligeable » mais encore être associées par les pouvoirs publics à la préparation des décisions et des textes législatifs ou réglementaires.

Afin d'y parvenir, elles soulignent l'importance de leur rôle dans la vie économique et sociale nationale et européenne. En agissant ainsi ce n'est pas seulement leur intérêt qu'elles défendent mais celui de la société tout entière, car loin de grever l'économie, d'être un élément lourd et improductif, elles favorisent le développement et constituent un facteur d'allègement du processus économique; les pays les plus avancés et les plus prospères ne sont-ils pas ceux où les notions de « capital incorporel », de capital intellectuel et d'investissement en matière grise sont les plus à l'honneur?

Ce rôle économique que tiennent aujourd'hui les professions libérales, et qui constitue l'aspect le plus nouveau de leurs fonctions, ne minimise pas, bien au contraire, leur rôle social ou même humain traditionnel. Au service de l'entreprise et de l'économie, les professions libérales restent également au service de l'homme :

leur intervention se produit presque toujours au moment où l'homme rencontre la société et se trouve dans l'obligation de résoudre des problèmes qui dépassent sa personne. Ainsi, intervenant dans des domaines de plus en plus nombreux, établissant avec l'homme qui le consulte, ce « colloque singulier » dont parle G. Duhamel, lui tendant une main fraternelle, le libéral est-il mieux à même de défendre l'individu et d'assurer le respect de ses droits.

Les professions libérales constituent un exemple singulièrement frappant de l'interdépendance entre l'économique et le social, qui est un des traits marquants de notre époque.

Quelques exemples de professions engagées dans l'économie

Afin d'éclairer notre propos, passons de la théorie à la pratique, de l'idée à l'exemple concret, en nous arrêtant quelques instants sur certaines professions particulières, mais dont le rôle et la situation ont valeur d'exemple et attestent de l'insertion générale des professions libérales dans la vie économique.

L'explosion démographique et le phénomène d'urbanisation, font de la construction un des problèmes fondamentaux de notre temps. Architectes, ingénieurs-conseils, métreurs-vérificateurs, géomètres-experts, autant de professions libérales impliquées dans cette tâche immense qui présente deux aspects :

— d'abord construire suffisamment et à des prix raisonnables pour répondre aux besoins qui s'expriment, et donc être au fait des dernières techniques, promouvoir ces techniques, les inventer même, à la limite c'est l'industrialisation de la construction;

— ensuite — et ce n'est pas l'aspect le moins important : il est d'ordre social tandis que le premier est d'ordre économique — savoir organiser l'espace afin de créer le cadre de vie le meilleur, adapté aux désirs des hommes, assurant leur épanouissement et respectant leur liberté.

Monsieur *Mikol*, secrétaire général de la Confédération générale des architectes français, lors de la dernière pournée nationale d'étude consacrée à la productivité dans les professions libérales — journée précisément axée sur la recherche et les techniques nouvelles — déclarait : « les professions libérales du bâtiment, par essence même, sont vouées à la recherche; le métier d'architecte n'est-il pas par ses recherches continues de transcender la matière, d'adapter les techniques et les matériaux aux fonctions des hommes et aux espaces dans lesquels ils évoluent? » C'est cette même idée que l'on trouve dans le rapport de la commission de productivité du V^e plan où il est souligné que la productivité ne concerne pas le seul « producteur ». « Elle concerne en réalité l'homme, quel qu'il soit, sa formation, sa vie dans la cité, car l'homme ne sera véritablement productif que s'il mène une vie qui lui permet de l'être. C'est reposer à travers l'homme le problème de l'urbanisation, des équipements collectifs, de l'habitat ».

De nombreux autres exemples du même ordre peuvent être évoqués. Les conseillers indépendants montrent combien les professions libérales savent adapter leurs services à l'évolution économique et sociale. De nombreuses professions se sont

ainsi créées et se développent à mesure que progresse la vie économique : conseillers juridiques, économiques, fiscaux, sociaux, conseillers en relations publiques, en organisation etc. Ils sont écoutés parce qu'ils sont extérieurs à l'entreprise. Restant indépendants, ils ont une vue nette et neuve des problèmes et ils peuvent faire bénéficier chaque entreprise de l'expérience qu'ils acquièrent dans les autres établissements.

Les médecins, en prodiguant des soins et en répandant la prévention, soignent d'abord la personne humaine mais aussi « l'homo economicus », l'homme au travail. En soignant les maladies nouvelles des temps modernes dues aux responsabilités accrues, au rythme accéléré de la vie et du travail, à l'angoisse du retard et de l'échec dans un monde qui va de plus en plus et reste sans pitié pour les vaincus, ils participent efficacement à la lutte contre l'absentéisme et à la productivité de l'entreprise.

En outre, puisqu'ils sont ordonnateurs des dépenses de la Sécurité sociale, les médecins jouent un rôle déterminant dans la vie économique et sociale à l'échelon national. Il faut ainsi, d'une part, qu'ils connaissent les rouages de la Sécurité sociale et qu'ils se préparent, durant leur formation, à cet aspect économique de leur activité; d'autre part que, en retour, les responsables des organismes de sécurité sociale soient informés sur le caractère spécifique de l'acte médical, sur son aspect humain, et n'hésitent pas à accepter les dépenses qui résultent de l'exigence d'indépendance de médecin. Un échange réciproque d'information, de compréhension et de coopération doit ainsi s'établir entre le médecin et la collectivité, du fait de l'importance nouvelle du rôle économique joué par le médecin. Est-il besoin de préciser qu'il ne s'agit pas d'un cas particulier, mais que la situation du médecin a, au contraire, valeur d'exemple, et qu'elle se retrouve dans de nombreuses professions libérales?

Pour les pharmaciens, la « préparation magistrale » revêt de moins en moins d'importance, au profit de la distribution de spécialités souvent produites industriellement. Cependant, si cette évolution impose que la formation professionnelle du pharmacien soit élargie à de nouveaux domaines, le pharmacien reste toujours un conseil pour le malade, qui fait appel à lui pour les affections bénignes. Ainsi doit-il conserver son indépendance et sa compétence, car, s'il est responsable vis-à-vis de la collectivité, il reste en premier lieu responsable devant le malade qu'il assiste.

Les avocats, passés du prétoire à l'entreprise, pour lesquels la plaidoirie est devenue une faible part de leur intervention dans la société et dans l'économie, ont pour rôle principal d'éviter les litiges et les procès, de conseiller dans les options juridiques qui définissent des problèmes quotidiens, sur le plan privé comme dans la vie des affaires, de créer des sociétés, d'élaborer des assemblées générales, de mettre en œuvre cessions de brevets ou concessions de licence etc.

Les psychologues, enfin, interviennent aujourd'hui dans la vie économique, surtout par l'intermédiaire de cabinets ou d'études. Ils se préoccupent de rechercher et de sélectionner le personnel des entreprises industrielles et commerciales, généralement les plus grandes. Leur intervention est toujours extrêmement délicate, car

ils doivent porter des jugements de valeur sur des hommes, et il n'est pas encore prouvé que l'on puisse juger un homme par des critères techniques ou scientifiques par trop rigides. Il semble donc souhaitable que cette profession nouvelle établisse une déontologie.

LA RÉALISATION DU DROIT D'ÉTABLISSEMENT ET SES CONSÉQUENCES POUR LES PROFESSIONS LIBÉRALES

Quels problèmes pose aux professions libérales la réalisation du Marché commun? Quelles nouvelles interventions ces professions vont-elles devoir entreprendre pour s'adapter à un ensemble géographique et économique nouveau?

« Les restrictions à la liberté d'établissement des ressortissants d'un Etat membre dans le territoire d'un autre Etat membre sont pratiquement supprimées au cours de la période de transition » lit-on dans l'article 52 du traité de Rome.

Liberté d'établissement et coordination des législations

Ainsi que Pierre Collet le soulignait avec esprit dans « Communauté européenne » : « ce qu'une lente évolution historique aidée par deux révolutions — la révolution de 1789 et la révolution industrielle — a réussi à l'échelle de la France, les institutions européennes sont en train de le réaliser en des délais record à l'échelle du Marché commun. Demain — c'est-à-dire avant 1970 — l'architecte de Milan pourra construire les cités ouvrières d'Anvers, le pharmacien d'Essen ouvrir son officine au coeur de la Provence s'il préfère le soleil et le chant des cigales aux lourdes fumées de la Ruhr et le vétérinaire sicilien soigner les vaches noires et blanches qui peuplent les campagnes néerlandaises ».

Toute discrimination doit donc être écartée, tous les professionnels « nationaux » ou migrants doivent se trouver sur un pied d'égalité complète.

Ainsi la coordination nécessaire à la réalisation du droit d'établissement entraînera-t-elle pour elle-même d'importantes conséquences économiques, en particulier du fait de la modification des législations et des structures professionnelles de cette liberté d'établissement.

Comment sera utilisée la liberté d'établissement? Il est encore à l'heure actuelle fort difficile de le prévoir. On peut simplement estimer :

— d'une part, que les professions libérales suivront les entreprises qui sont devenues leurs principaux clients; leur déplacement sera donc en partie lié à la nouvelle structuration économique de l'ensemble européen;

— d'autre part, que seules accepteront de courir le risque d'un déplacement les professions libérales les mieux équipées (au niveau de l'entreprise libérale : associations; bureaux et succursales à l'étranger; au niveau professionnel : services communs, efficaces et bien organisés). Il faut ajouter que, à l'échelon national, les législations concernant le crédit et la prévoyance sociale, notamment, interviendront comme un facteur déterminant.

Les problèmes à résoudre

Les problèmes à résoudre sont nombreux et complexes. Ce n'est pas le lieu ici de les discuter ni même de prétendre les énumérer. Mon propos est d'évoquer, dans cet ensemble de problèmes, ceux qui revêtent un caractère et des conséquences économiques plus nettement marqués.

Sur un sujet aussi vaste, les limites très étroites de ce rapport ne me permettent, hélas, que d'évoquer des exemples.

1. En matière de *reconnaissance mutuelle des diplômes*, les décisions qu'adoptera le Conseil auront des conséquences économiques importantes. Dans la mesure où ces décisions entraîneraient, pour certains Etats membres, des exigences de formation plus sévères qu'actuellement, on en voit les conséquences sur les budgets de l'éducation nationale de ces Etats. Mais c'est surtout là où des diplômes seront reconnus équivalents que des conséquences économiques vont apparaître, par les droits que les porteurs de ces diplômes vont acquérir à des rémunérations en rapport avec leur formation.

2. En matière de *coordination des conditions d'exercice*, plusieurs décisions auront des conséquences économiques importantes. C'est ainsi par exemple :

— qu'il faudra arriver à une coordination concernant le cumul, dans certains pays, des activités d'architecte et d'entrepreneur, cumul qui présente d'importants avantages économiques et dont l'interdiction éventuelle étendue à la Communauté serait lourde de conséquences;

— concernant la répartition des officines de pharmaciens : faut-il étendre à la Communauté le principe de la répartition géographique existant dans quatre Etats membres ou faut-il la supprimer : là encore interviennent des problèmes commerciaux et des problèmes humains;

— concernant le niveau de formation lié aux besoins économiques de la Communauté et de rémunération des ingénieurs ou des médecins;

— concernant les domaines de compétence des avocats et l'étendue de leur rôle (notons du reste, à cet égard, le souhait des avocats français et de l'Association nationale des avocats de constituer une profession juridique unique dont la fonction se rapprocherait de ce qu'elle est dans les autres pays de la CEE et notamment en Allemagne)

— etc.

Quelles conséquences cette réorganisation aura-t-elle? Elle se traduira, bien sûr, par une concurrence accrue, une grande confrontation dans le secteur des professions libérales comme dans les autres secteurs de l'économie, où les moins bons disparaîtront et où les meilleurs se développeront. C'est dire que l'effort de modernisation et d'adaptation doit être mis en œuvre dès aujourd'hui, sinon le choc sera brutal et trop fort pour être supportable. Il s'agit donc, pour les professions libérales, d'accentuer un mouvement qu'elles ont déjà entrepris avec foi et dy-

namisme, en s'équipant, en développant leur productivité, en organisant leurs entreprises, en s'attachant à rendre un service toujours plus qualifié et mieux adapté.

Cette nécessité s'impose à tous, il faut à nouveau le signaler, même aux professionnels qui pensent ne pas avoir à craindre les conséquences de la liberté d'établissement : la coordination des législations, quoi qu'il en soit, va modifier la physionomie de leur profession, ses conditions et, peut-être, ses modalités d'exercice.

Il faut souligner un dernier point particulièrement important du point de vue économique : les conditions économiques de l'exercice des professions libérales, principalement les honoraires, les impôts et les avantages de la sécurité sociale.

Faut-il considérer que de telles conditions doivent également être « coordonnées » pour une application correcte de la liberté d'établissement? Il ne le semble pas. Une telle coordination ou harmonisation est certes hautement souhaitable, mais elle ne figure pas parmi les conditions de la réalisation du seul droit d'établissement; elle doit être une conséquence à plus long terme de la réalisation du Marché commun lui-même. On ne peut pas exclure l'hypothèse de divergences importantes dans ces conditions économiques, créant entre les Etats membres des situations de distorsion sérieuses et qui appelleraient alors la mise en œuvre de mesures de sauvegarde.

Présence de l'indépendant dans l'économie européenne

Il faut donc réaliser une nouvelle mutation afin d'adapter l'esprit libéral à un cadre, à des dimensions, à des besoins et à des problèmes nouveaux.

Compte tenu de la permanence du rôle social des professions libérales et de l'importance sans cesse accrue de leur rôle économique, l'avenir des professions libérales et de la notion d'indépendance et de responsabilité qu'elles incarnent paraît assuré.

Mais rien ne se fait sans efforts. Les professions libérales doivent entreprendre puisqu'elles sont assurées de réussir; s'adapter, ce qui ne signifie ni abandonner, ni disparaître, mais renaître en un nouvel essor; mener les études de démographie professionnelle, notamment, qui leur permettront de mieux prendre conscience de leur rôle et des domaines ou des lieux où elles sont nécessaires.

Ainsi pourront-elles respecter véritablement la tradition qui est la leur, sauvegarder leur indépendance, c'est-à-dire continuer à défendre l'homme et à assurer le respect des valeurs qu'il honore.

Communication

de M. Jean OLIVET
président de la Chambre des ingénieurs-conseils de France

Je veux apporter sur un sujet, le point de vue des ingénieurs-conseils.

Je précise que je m'exprime ici en tant que président du comité de liaison des ingénieurs-conseils du Marché commun, comité qui rassemble les associations représentatives des ingénieurs-conseils des six pays.

J'ai relevé, dans le texte de M. MILLOT, un passage très caractéristique sur l'évolution de nos professions : « La tradition n'est valable que dans son esprit. Elle se concrétise par des règles et des principes. Mais ces règles, si elles se figent, déforment et trahissent l'esprit dont elles découlent, et qu'elles ont pour but d'exprimer ».

Dans la profession d'ingénieur-conseil, cette impossibilité de figer nos idées est particulièrement sensible. Il nous faut nous adapter, sans cesse, et cela pour des raisons qui sont de toute évidence techniques d'abord, mais aussi très souvent juridiques.

La profession d'ingénieur-conseil est réglementée assez sévèrement en Italie et au Luxembourg. Au contraire, il n'existe aucune réglementation en France, tout au moins en apparence. On a même pu écrire qu'un homme sans connaissances techniques et, à la limite totalement illettré, pourrait s'intituler en France « ingénieur-conseil », pourvu qu'un imprimeur lui établisse des cartes de visite et du papier à lettre mentionnant ce titre.

Mais ce vide réglementaire n'est qu'apparent, et le fait même qu'il soit total a suscité et suscitera inévitablement des initiatives des pouvoirs publics en vue d'améliorer une situation par trop anarchique.

Depuis longtemps déjà il existe, par exemple en France, des systèmes d'agrément pour la plupart des travaux de construction destinés aux collectivités locales, à l'éducation nationale, ou à diverses autres administrations. Les décrets qui ont mis au point ces agréments sont sans doute fractionnaires, mais leur importance ne doit pas être sous-estimée.

Par ailleurs, des initiatives ont été prises afin de définir une série de qualifications professionnelles pour les ingénieurs-conseils et les bureaux d'études du bâtiment

et des infrastructures. Il s'ensuit donc que toute libération qui serait basée sur l'absence apparente de réglementation risquerait d'être très vite dépassée, même si les réglementations nouvelles n'apportent aucune discrimination quant à la nationalité.

Il apparaît aux ingénieurs-conseils qu'il est nécessaire de préparer dès maintenant la phase « coordination ».

Il est possible, sans aucun doute, d'établir dès maintenant une directive faisant disparaître les dispositions discriminatoires. Il paraît toutefois qu'il serait dangereux de vouloir appliquer cette directive à l'ensemble des ingénieurs non salariés, car ce serait confondre des catégories très différentes d'ingénieurs. A titre d'exemple, l'ingénieur-conseil est un ingénieur non salarié auquel toute activité de caractère commercial est interdite alors que l'ingénieur, représentant libre de fabricants ou d'industriels, est par définition d'abord un commerçant.

Il est donc particulièrement souhaitable que la directive qui est susceptible d'être prise rapidement en vue de faire disparaître les discriminations s'applique exclusivement aux ingénieurs-conseils et permette ainsi de poser le problème de l'étude ultérieure de la coordination.

Si l'on veut énoncer très sommairement ce que pourraient être les idées maîtresses d'une telle étude, on peut envisager, par exemple, les trois conditions suivantes pour l'exercice de la profession de l'ingénieur-conseil :

- posséder la nationalité d'un des six pays du Marché commun (ou, pour les tiers, justifier, p. ex., d'une résidence d'une certaine durée dans l'un de ces six pays);
- faire la preuve de la qualification professionnelle;
- souscrire une déclaration sur l'honneur concernant l'indépendance absolue de l'ingénieur-conseil à l'égard des industriels, entrepreneurs ou constructeurs, que celui-ci est susceptible de diriger.

Sans doute le critère de la qualification exigerait-il un peu plus d'explication. Il pourrait par exemple :

- comporter la possession d'un titre d'ingénieur diplômé, ou un statut équivalent dans le sens où le décidera la CEE (coordination des diplômés);
- apporter la preuve de cinq années d'exercice de la profession.

On voit qu'il ne s'agit pas de mettre au point une formule exagérément étroite comme celle que constituerait, par exemple, la création d'un ordre européen, mais simplement de poser les conditions préalables à l'exercice de la profession, conditions dont la modestie est évidente et qui représentent un minimum absolu susceptible d'être mis au point.

Par conséquent, pas de monopole étroit, mais simplement une sélection laissant la porte largement ouverte au développement nécessaire de la profession.

Une autre phrase du président MILLOT servira de prélude à la deuxième partie de mon propos. Il vise l'association : « Les groupements de professionnels libéraux permettent une rationalisation accrue dans l'utilisation des moyens matériels et des compétences et des talents humains ».

Nous sommes entièrement d'accord avec le président MILLOT sur la nécessité absolue de l'association entre membres des professions libérales. Cette nécessité s'imposera chaque jour un peu plus. Mais comment conciliera-t-on cette notion de sociétés d'ingénieurs-conseils avec notre définition de l'ingénieur-conseil telle qu'elle résulte des critères précédemment énoncés?

En effet, les ingénieurs-conseils de tous les pays subissent actuellement une concurrence sévère de la part des bureaux d'études techniques dont la déontologie n'est pas tout à fait la même. Les bureaux d'études techniques sont parfois indépendants, parfois des filiales directes de l'État, ou de sociétés étatiques, parfois encore, et le plus souvent, filiales d'une entreprise, d'un constructeur ou d'une banque qui les apparente à ces entreprises. Ils disposent alors de moyens considérables qui leur permettent de procéder à une publicité importante, publicité interdite aux professions libérales.

Notons bien qu'il ne s'agit nullement de contester la qualification des bureaux d'études techniques mais seulement l'indépendance de certains d'entre eux. S'ils doivent exercer la profession d'ingénieur-conseil, il faut qu'ils soient astreints aux mêmes règles que ceux-ci.

Nous avons vu au cours des exposés de la journée d'hier que la liberté d'établissement pour les sociétés pose un problème particulièrement délicat à l'égard des pays tiers par suite de la difficulté qui se présente lorsque l'on veut identifier une société à travers les capitaux qui la constituent et les personnalités qui la dirigent.

Dans le cas des ingénieurs-conseils, il faut que l'on trouve une formule qui permette d'assurer « la transparence » des sociétés qu'ils constituent.

Ces sociétés pourraient être jugées, par exemple, en la personne du dirigeant responsable (président-directeur général, s'il s'agit d'une société anonyme, gérant etc.). Elles pourraient être également jugées en la personne des détenteurs de la majorité du capital. Si ces dirigeants, si ces détenteurs de la majorité répondent aux critères de nationalité, de compétence, et d'indépendance énoncés précédemment, la société pourra bénéficier pleinement du statut d'ingénieur-conseil.

Faute de définir clairement ce qu'est un ingénieur-conseil, définition que nous souhaitons prudente mais précise sur quelques points essentiels, faute de préciser les conditions d'appréciation qui s'appliqueront aux sociétés à cet égard, la liberté d'établissement introduira un désordre profond dans les six états du Marché commun puisque ceux-ci ont actuellement des régimes très différents.

Ce désordre sera d'autant plus grave que la profession d'ingénieur-conseil est l'une de celles dans lesquelles les échanges internationaux peuvent se développer

le plus rapidement. Il profitera essentiellement aux très grands bureaux d'études appartenant au Marché commun, mais surtout à ceux des pays tiers. Il peut entraîner, pendant une longue période, de graves difficultés pour la profession libérale d'ingénieur-conseil.

Cette profession surmontera ces difficultés, sans nul doute, mais il serait dangereux de compromettre son développement alors qu'elle représente une des forces vives de nos six pays.

Discussion sur le rapport du groupe II

La séance de travail consacrée aux professions libérales, présidée par le doyen BEAU, de la faculté de médecine de Nancy, avec la participation de M. l'ambassadeur COLONNA di PALIANO, membre de la Commission de la Communauté économique européenne, s'ouvre sur le rapport de M. Roger MILLOT, président de l'Institut international d'études des classes moyennes, et se termine par un exposé de M. de CRAYENCOUR, chef de la division des professions libérales à la Communauté économique européenne, qui souligne les préoccupations en la matière des services de la Commission.

Pendant cette séance, diverses interventions sont faites par des juristes, des représentants des groupes professionnels de liaison entre les Etats membres et des représentants d'autres institutions internationales.

Monsieur *Roger Millot* commente son rapport sur l'importance économique des professions libérales et leur insertion dans la vie économique. Il s'agit notamment de l'adaptation nécessaire des professions libérales à l'évolution économique, de l'augmentation de la qualité du travail fourni, mais aussi, dans une certaine mesure, de la quantité de ce travail, de la spécialisation, du rôle croissant des personnes morales à côté des personnes physiques.

Les architectes, les médecins, « ordonnateurs des dépenses de la Sécurité sociale », les pharmaciens, les avocats « passés du prétoire à l'entreprise » constituent quelques exemples parmi les plus significatifs des professions particulièrement engagées dans l'économie.

Le droit d'établissement, par sa réalisation accompagnée de la reconnaissance mutuelle des diplômes et de la coordination de certaines des conditions économiques d'exercice des professions libérales, va sans aucun doute accélérer l'évolution en cours. La concurrence en sera accrue. Il faut, par des études de démographie professionnelle, chiffrer les conséquences de l'ouverture du cadre européen et aussi, dans ce nouveau cadre, maintenir les traditions de responsabilité et d'indépendance.

Le représentant du Conseil de l'Europe fait remarquer que : la convention d'établissement élaborée par le Conseil de l'Europe pour les personnes physiques s'applique aux membres des professions libérales. En matière de reconnaissance mutuelle des diplômes, trois conventions existent actuellement :

— une convention européenne pour les titres donnant accès aux diplômes universitaires,

— une convention de reconnaissance des périodes d'études effectuées dans un pays étranger (limitée aux études de langues vivantes),

— une convention européenne sur la reconnaissance académique des diplômes universitaires (permettant l'accès dans un autre pays afin d'obtenir un titre académique plus élevé, mais sans qu'il s'agisse d'un accès à une profession).

Le Conseil de l'Europe se préoccupe donc de l'établissement des professions libérales (dans un domaine particulier, les infirmières, une convention est en cours d'élaboration).

Madame *Sellden-Beer*, chef du service juridique de l'AELE déclare que la convention de Stockholm n'envisage pas la coordination des conditions d'accès et d'exercice des professions libérales; elle n'envisage pas, non plus, la notion juridique de services. Cependant, la réalisation d'une zone de libre échange impose une certaine harmonisation entre les Etats membres dans ces domaines; aussi, pragmatiquement, deux groupes de travail, « brevets » et « pharmaciens », ont été créés.

Les problèmes de la coordination des conditions d'accès et d'exercice des professions libérales font l'objet de plusieurs interventions.

Pour Monsieur *Lefèvre*, professeur de droit, le rapprochement des déontologies et la fusion des Ordres professionnels nationaux en un Ordre européen, sont des nécessités.

Pour Monsieur *Olivet*, président du comité de liaison des ingénieurs-conseils du Marché commun, la coordination doit être rapide car, constamment, apparaissent de nouveaux textes, pris sur des critères nationaux. M. OLIVET souligne aussi l'importance, tout à la fois, de l'indépendance et des groupements (sociétés d'engineering p. ex.), pour les professionnels qu'il représente.

Pour Monsieur *Verreydt*, secrétaire général du groupement pharmaceutique de la Communauté européenne, la coordination doit mettre, afin de soutenir la concurrence accrue dont a parlé le rapporteur, les professionnels à égalité, notamment en matière de formation et de champs d'activité. Il faut, pour les pharmaciens, se préoccuper de la répartition géographique des officines. Des facteurs externes aux professions libérales, droit communautaire pour les juristes, sécurité sociale pour les médicaux, ont aussi leur importance.

Monsieur *Rambow*, du ministère allemand des affaires économiques, estime que l'avancement des travaux de coordination doit être progressif et ne pas gêner le développement à venir de certaines professions libérales.

Monsieur *Jardine*, secrétaire général du comité de liaison des praticiens de l'art dentaire de la CEE, et M. *Massalski*, secrétaire général de l'association des conseils en brevets de la Communauté, insistent également sur la coordination des conditions d'accès et d'exercice. M. Massalski rappelle aussi l'importance, pour toutes les professions juridiques, des différences entre les droits nationaux, et

plus particulièrement pour les conseils en brevets, des exceptions prévues par les articles 55, alinéa 2, 56 et 55, alinéa premier. La participation à l'exercice de l'autorité publique est également une des questions principalement soulevées pour la libération des activités du géomètre, précise M. MARTENS, représentant du comité de liaison de ces professionnels.

Les dangers d'une trop grande importance donnée à la notion de productivité, pour la responsabilité, l'indépendance et le caractère humain des professions libérales, sont soulignés par MM. *Jardine*, *Massalski*, *Rocco*, représentant les experts comptables, économiques et financiers, et *Hoffman*, du ministère allemand de la santé.

Monsieur *Graziani*, secrétaire général du groupement des étudiants européens, exprime l'intérêt des étudiants européens pour les travaux de la Commission dans le domaine de la reconnaissance mutuelle des diplômes.

Enfin, Monsieur *de Crayencour* présente quelques réflexions résultant de l'expérience acquise au cours des travaux des services de la Commission dans l'élaboration des directives.

Il rappelle que l'objet du colloque n'est pas le rôle économique des professions libérales, mais les conséquences, dans la vie économique, qui résulteront de la mise en œuvre, pour les professions libérales, du droit d'établissement. Ce thème est difficile, car il n'y a pas encore de directive arrêtée pour les professions libérales, et donc aucune expérience en cette matière.

On se trouve au carrefour de trois courants de préoccupations différentes : la création d'un droit nouveau — aspect juridique — les répercussions, dans les conditions économiques de l'exercice des professions libérales, de l'usage de ce droit — aspect économique — et enfin, l'insertion de ce droit dans la réalisation progressive de la Communauté, et les politiques communes que cette insertion suppose dans le domaine des professions libérales : santé, habitat, enseignement, techniques de diffusion de l'information... — aspect politique.

La réalisation du droit d'établissement pour les professions libérales ne consiste pas seulement à supprimer les restrictions, mais encore et avant tout à réaliser certains niveaux de coordination préalablement et parallèlement à cette suppression des restrictions. Quel doit être ce niveau de coordination : tel est le vrai problème. Vouloir tout coordonner — comme on l'a suggéré dans d'autres réunions de ce colloque — c'est-à-dire vouloir que le droit d'établissement s'accompagne d'une politique commune dans les domaines concernés par les professions libérales, ce serait se condamner à ne pas réaliser ce droit d'établissement pour ces professions avant des années; et, par ailleurs, il n'est pas possible de ne pas assurer un minimum de coordination, en particulier dans le domaine de la formation (reconnaissance mutuelle des diplômes), et les garanties en matière de discipline.

Monsieur *de Crayencour* apporte quelques précisions dans ces deux domaines : formation et discipline.

En matière de *formation*, par la comparaison des programmes d'études actuels, il faut trouver un équilibre entre le nécessaire renforcement de la qualification et le risque d'accroître l'actuelle pénurie de professionnels. D'autre part, les modifications que les directives pourront apporter en matière de formation dans les législations nationales, auront bien entendu leurs répercussions économiques sur les budgets nationaux et dans la rémunération des professionnels mieux qualifiés.

En matière de *discipline*, la coordination nécessaire soulève le difficile problème du rajeunissement des codes de déontologie, dont la formulation traditionnelle ne tient généralement pas suffisamment compte des aspects sociaux et communautaires des droits et devoirs des professionnels.

Ces règles disciplinaires et leur évolution paraissent, à première vue, ne pas avoir d'influence sur le plan économique. Mais en réalité, l'exigence de la responsabilité personnelle, par exemple, peut constituer, à court terme, une charge pour l'économie, mais qui se trouve récupérée à long terme par les erreurs qu'elle évite. Ce thème devrait être étudié par des exemples concrets : contrôle du pharmacien sur la production pharmaceutique, indépendance de l'architecte pour la signature d'un plan dans la construction des grands ensembles etc.

M. de Crayencour termine en indiquant qu'à son avis, parallèlement aux travaux d'élaboration des directives réalisant le droit d'établissement, il faudrait poursuivre deux objectifs complémentaires :

— la mise en chantier d'études démographiques des professions libérales au sein de la CEE;

— l'étude de la constitution d'une forme de société groupant des membres de professions libérales de disciplines apparentées, et respectant l'indépendance et la responsabilité personnelle de ses membres.

Groupe III

LE SECTEUR DES ASSURANCES

président : M. le Dr Herbert BRUNS, directeur de la direction
« droit d'établissement et services » à la Communauté économique européenne

R a p p o r t

présenté par le professeur Paul BRAESS
directeur de l'institut des assurances de l'université de Cologne

REMARQUES PRÉLIMINAIRES

1. Nul ne conteste que l'activité des assurances fasse partie du secteur des services. S'y trouvent rassemblées les activités et fonctions économiques qui ne ressortissent pas à la production de biens. Le groupe des services, que nous avons ainsi tout d'abord défini négativement, est extraordinairement complexe et divers. Mais ce n'est pas là un trait distinctif par rapport au secteur des biens matériels, qui sont en soi tout aussi hétérogènes et disparates. Les limites entre biens matériels et immatériels (services) ne sont d'ailleurs pas toujours nettement définies. Souvent, la transition est floue et imperceptible.

2. Les services sont généralement qualifiés d'« opérations invisibles ». Ceci s'applique tout particulièrement au secteur des assurances, bien plus, en tout cas, qu'aux autres services dont on peut dans la plupart des cas percevoir et apprécier la réalisation et le résultat grâce aux sens humains. En revanche, l'activité proprement dite des assurances se manifeste uniquement sous forme d'une promesse abstraite de protection, par un morceau de papier qui contient, assortie de nombreuses clauses et conditions pour certains cas d'intervention, une promesse de paiement soit ferme soit variable (dans l'assurance de dommage et contre les accidents), laquelle ne se concrétise que dans le cas d'intervention d'un sinistre.

La valeur réelle d'une telle promesse de protection dépend, d'une part, de la manière dont celle-ci est interprétée en cas de sinistre. Les conditions d'assurance et les dispositions de droit conventionnel jouent à cet égard un rôle important, de même que les « accommodements » (« Kulanz ») que l'assuré peut espérer obtenir de son assureur. Enfin, il est capital qu'en cas de sinistre l'assureur soit non seulement disposé à payer, mais encore capable de le faire. C'est ici qu'intervient la question de la solvabilité qui est l'un des problèmes essentiels à résoudre dans le cadre de la CEE.

3. Une autre particularité de l'activité des assurances est que les assurés doivent acquitter leur prime à l'avance, devenant dès lors créanciers de leur assureur. Ceci apparaît tout spécialement dans l'assurance vie, où cette situation de créancier s'étend souvent sur des décennies, avant que la prestation matérielle de l'assureur ne se réalise.

Cet état de choses me paraît extraordinairement important. On peut dire que, dans l'intérêt social des assurés, les droits de protection du créancier se classent nettement avant ceux du débiteur. Voilà l'explication de l'existence d'une surveillance « matérielle » qu'exerce l'Etat sur les assurances dans tous les pays de la CEE, quoique avec des différences d'intensité et d'étendue d'un pays à l'autre.

4. Il découle également de la nécessité d'une telle protection sociale du créancier que la concurrence ne saurait à elle seule faire office de principe directeur et régulateur des marchés d'assurances. Sans doute une concurrence intense et sans entraves de la part des offrants est-elle de nature à protéger efficacement les demandeurs en tant que débiteurs, mais non les intérêts différents des créanciers. Etant donné que les assurés doivent être considérés à la fois en qualité de débiteurs et en tant que créanciers, il se produit une singulière tension à laquelle la surveillance exercée par l'Etat en matière d'assurances s'efforce de remédier en restreignant et en réglementant la concurrence, sans être pour autant en droit de négliger les intérêts également existants des débiteurs.

5. Les marchés d'assurances que l'on connaît jusqu'à présent, à caractère principalement national, sont déjà très fortement différenciés en soi. Cette situation s'explique notamment de la manière suivante :

a) Il existe une grande variété de branches d'assurances, dotées de conditions, de techniques, de méthodes de tarification et d'autres caractéristiques très diversifiées.

b) A l'intérieur d'une même branche d'assurance, les risques particuliers sont quelquefois très fortement différenciés sur le plan individuel; mentionnons, par exemple, l'assurance incendie et responsabilité industrielles, ainsi que l'assurance transports.

c) Il s'y ajoute de nombreuses autres distinctions à caractère régional, personnel et traditionnel. Pensons avant tout aux communautés d'assurances qui entretiennent entre elles des liens particuliers d'ordre professionnel, régional ou religieux sous forme de « préférences ».

Même sur le plan national, il n'y a donc jusqu'à présent guère de marché « uniforme » de l'assurance, mais tout au plus un marché « commun » en tant qu'ensemble de nombreux marchés partiels ne connaissant le plus souvent qu'une interdépendance réciproque de caractère très souple. Ce n'est que dans des cas exceptionnels que l'intégration est telle qu'une garantie d'assurance homogène est offerte de manière générale au même prix. Les critères de différenciation sont généralement plus marqués sur le marché des assurances que sur la plupart des marchés de marchandises. C'est là un indice important pour les perspectives d'évolution futures d'un marché « commun » de l'assurance au sein de la CEE. Pour les raisons énoncées plus haut, ce phénomène s'opposera sans doute également à une uniformisation.

6. Résumons les résultats de nos considérations.

Du point de vue de la théorie économique, les marchés d'assurance existants sont pour la plupart assez imparfaits — constatation qui ne signifie toutefois nullement un jugement de valeur défavorable. Voici les causes principales de cet état de fait :

a) La protection apportée par l'assurance contre divers risques n'est pas un bien uniforme, mais souvent très hétérogène, selon la branche d'assurance et la situation individuelle.

b) Une surveillance matérielle exercée par l'Etat influence l'accès au marché du côté de l'offre et réglemente la concurrence et la formation des prix.

c) Du côté de la demande, en particulier, la transparence du marché, condition d'un comportement rationnel, est souvent insuffisante.

d) A cela s'ajoutent de nombreuses préférences d'ordre pratique, personnel et en partie local, qui font également obstacle à un comportement rationnel.

En général, ces facteurs ont une incidence nettement plus forte dans le domaine du budget des particuliers que sur la demande d'assurances émanant du secteur de la grande industrie. Quelques rares exceptions confirment la règle de l'imperfection du marché : ainsi, en particulier, l'assurance transports et, tout spécialement, l'assurance transport maritime, qui présentent dans une large mesure les caractéristiques d'un marché parfait.

LIBERTÉ D'ÉTABLISSEMENT

1. Lorsque la liberté totale d'établissement sera pleinement réalisée au sens du traité de Rome, il sera en principe permis à toute entreprise d'assurances établie dans un pays membre de la CEE de constituer dans tout autre pays membre des filiales juridiquement indépendantes ainsi que d'exercer des activités par la création de succursales ou d'agences non indépendantes de la même manière que les sociétés nationales du pays d'accueil. A cet égard, il convient de souligner particulièrement l'adjonction restrictive « de la même manière ». Cela signifie qu'il ne saurait s'agir d'une activité entièrement libre et non réglementée, mais bien uniquement d'activités dans le cadre de la législation et des règles administratives nationales particulières à la surveillance matérielle de l'Etat. Les problèmes qui en découlent n'entrent pas à proprement parler dans notre sujet.

2. Il s'agit tout d'abord d'établir, sous forme d'un bref inventaire, le statut des assurances au sein de la CEE, tel qu'il se présente avant la réalisation du Marché commun, ou, plus exactement, tel qu'il apparaît actuellement dans la phase de transition. La question capitale est de savoir si, et dans quelle mesure, les activités des assurances ont dès maintenant une orientation internationale.

Je ne dispose de données chiffrées que pour la république fédérale d'Allemagne, et cela hélas uniquement pour la part du marché des sociétés étrangères dans le montant des primes des opérations allemandes directes en ce qui concerne les branches d'assurances contrôlées. En 1964, ce pourcentage s'établissait comme suit :

- dans l'assurance vie : 2,5% (avec une légère tendance à la progression)
- dans l'assurance de dommages et accidents: 6,0% (avec une légère tendance à la régression)

Les pays de l'AELE y sont proportionnellement plus fortement représentés que ceux de la CEE.

Malheureusement, il n'existe pas de données officielles sur les recettes des primes des compagnies allemandes au titre des opérations étrangères. Divers indices donnent à penser qu'il ne s'agit, ici aussi, que de pourcentages minimes, vraisemblablement plus faibles encore.

Dans les autres pays de la CEE, du moins en France et en Italie, la situation semble comparable. Le pourcentage des entreprises étrangères dans le montant total des primes versées est estimé à environ 10% pour la France et à 6% pour l'Italie. La Belgique, avec 22%, et le Luxembourg, avec près de 60%, présentent des taux considérablement plus élevés. Il n'existe pas de données concrètes concernant les Pays-Bas.

3. Ces données infirment la thèse souvent défendue selon laquelle les assurances auraient une orientation particulièrement internationale. Ceci a de toute évidence été déduit de l'histoire des assurances. En effet, particulièrement dans les assurances allemandes, les activités internationales ont été très intenses avant la première guerre mondiale. En 1912, par exemple, près de 27% des primes d'assurance incendie des compagnies allemandes provenaient des opérations étrangères; de même, le pourcentage des compagnies étrangères dans les opérations allemandes était nettement plus élevé qu'aujourd'hui. Des deux côtés, l'influence de deux guerres mondiales a fortement réduit ces relations avec l'extérieur.

Parmi les pays qui participent, aujourd'hui encore, de manière très intense aux échanges extérieurs en matière d'assurances, il faut spécialement citer la Suisse et la Grande-Bretagne. En ce qui concerne la Suisse, on dispose de données très précises. En 1965, 56% des primes au titre des assurances de dommages et accidents des compagnies suisses provenaient des opérations avec l'étranger. Ce pourcentage passe même à 90% pour la réassurance. C'est là une réalisation étonnante qui ne s'explique que par la situation particulière de la Suisse, bastion de la sécurité et de la neutralité, et ne pourrait guère être imitée par d'autres pays. Il n'existe pas de données aussi précises pour ce qui est de la Grande-Bretagne.

4. Les données statistiques chiffrées pourraient faire croire que les marchés nationaux des assurances des principaux pays membres de la CEE se trouvent dans un état d'« autarcie » presque complet. Cependant, ce serait là une conclusion hâtive et trompeuse qui négligerait une caractéristique structurelle capitale des assurances, à savoir la fonction particulièrement importante de la réassurance qui opère à l'échelon international. Ce n'est qu'elle qui rend possible l'autarcie apparente de la première assurance et qui lui donne une capacité suffisante pour pouvoir couvrir les grands risques. Dans le reste de l'activité industrielle et com-

merciale, il n'existe rien de véritablement analogue. Tout au plus, pourrait-on imaginer théoriquement un pendant dans la production de biens en ce sens que, par exemple, il n'existerait guère d'échanges extérieurs dans le secteur des véhicules automobiles dans les principaux pays industriels, alors que tous les pays seraient tributaires, dans une mesure également forte, d'une industrie des accessoires fonctionnant sur le plan international. La situation est semblable dans les assurances. Grâce à une réassurance opérant à l'échelle mondiale, et presque intégralement libérée, les assurances ont dès maintenant obtenu d'avance des avantages considérables dont la production de biens ne bénéficiera que plus tard par l'élargissement et l'intégration des marchés. Il en résulte en même temps qu'à l'avenir, dans le cadre de l'élargissement des marchés, les assurances ne pourront plus escompter de progrès aussi spectaculaires que ceux auxquels on est peut-être en droit de s'attendre dans la production de marchandises et dans d'autres secteurs économiques.

Quelques données chiffrées fixeront les idées. Répondant à une enquête personnelle, les 14 plus grandes compagnies allemandes de réassurances m'ont indiqué qu'en 1964, 30% environ de leurs recettes au titre des primes (au total plus de 3 milliards de DM) provenaient de cédants étrangers, alors que, d'autre part, 57% environ des primes de rétrocession sont allées à des rétrocessionnaires étrangers. Bien que ces données puissent dans une large mesure contenir des doubles emplois, elles n'en donnent pas moins une idée claire de l'intensité des opérations avec l'étranger.

5. Dès le début, il a été souligné qu'au sein de la CEE, le marché « commun » des assurances ne pourra sans doute pas devenir un marché « uniforme » au sens de la théorie économique, et on en a énoncé les raisons. Par conséquent, même après la réalisation intégrale du Marché commun, les assurances affronteront d'autres conditions que les autres secteurs de l'activité économique et commerciale. Un constructeur de véhicules automobiles, par exemple, pourra livrer un même produit, tout au plus avec de légères modifications techniques, à un prix départ usine uniforme dans tous les pays de la CEE, de sorte qu'en fin de compte des différences de prix à la consommation ne subsisteront que selon les frais de transport et le service. De plus, la concurrence entre tous les producteurs engendrera, sinon un prix uniforme, du moins une tendance concordante dans la formation des prix. En revanche, les assureurs continueront à offrir la marchandise « garantie d'assurance » sur de nombreux marchés partiels, n'ayant entre eux que des liens souples, sous une forme très différenciée.

6. Selon l'article 2 du traité instituant la CEE, la Communauté a pour mission « de promouvoir un développement harmonieux des activités économiques dans l'ensemble de la Communauté, une expansion continue et équilibrée, une stabilité accrue, un relèvement accéléré du niveau de vie, et des relations plus étroites entre les États... ». Ce sont là principalement des options à caractère économique qui, d'après les premières expériences au cours de la période de démarrage, ne sont certainement pas restées lettre morte. Si les choses suivent leur cours conformément au programme, d'autres progrès peuvent être escomptés.

Dans l'ensemble, cette conception pour l'essentiel assez optimiste de l'avenir immédiat permet de s'attendre à une évolution générale très positive, elle aussi,

des assurances. Tant dans le domaine des ménages que dans celui des entreprises, le besoin d'assurances deviendra plus important et plus diversifié, sans doute aussi plus urgent. Plus il y a de biens produits, entreposés, distribués, investis et consommés, plus s'accroît automatiquement la demande potentielle d'assurances, laquelle peut alors être transformée en une demande effective par des mesures appropriées des assureurs en vue de développer les affaires. Naturellement, ceci s'applique également aux branches de l'assurance de personnes en tant que conséquence de la croissance des revenus et de la fortune.

De manière générale, les assurances peuvent s'attendre à une évolution que l'on qualifie, dans l'industrie et le commerce, de « conjoncture des quantités ». Toutefois, pour diverses raisons, il n'y aura pas de « conjoncture des prix »; on pourrait bien plutôt escompter le contraire, et cela pour deux raisons différentes au moins. D'une part, la pression de la concurrence augmentera de façon générale. Nous y reviendrons. D'autre part, l'évolution industrielle aura pour effet que l'écart, perceptible dès maintenant, entre les prix relativement bas de grandes séries de production et les prix très nettement plus élevés des réparations, qui entrent dans le calcul de l'indemnité, continuera de s'accroître. Ceci concerne au premier chef les assureurs de biens matériels. Mais les autres branches des assurances de personnes et de capitaux doivent s'attendre au même phénomène par suite de l'augmentation des sommes engagées, par exemple pour les frais médicaux dans l'assurance maladie et pour les indemnités personnelles sous forme de versements en capital et de versements de pensions.

7. C'est ici que se pose évidemment la question de savoir si les assurances ne seront pas en mesure, elles aussi, tout comme les autres secteurs de l'économie, d'augmenter leur efficacité grâce à une division croissante du travail, donc de fonctionner mieux et à meilleur marché. Toutefois, ici encore, les activités des assurances imposent, par leur nature même, des limites assez étroites. D'une manière générale, on peut dire que le secteur des services, peut-être à l'exception du commerce, offre des possibilités de rationalisation beaucoup plus faibles que l'industrie, par exemple. Ceci s'applique particulièrement à l'assurance et apparaît clairement lorsque l'on examine la structure des coûts. Sur l'ensemble des coûts des assurances, une partie très importante, généralement même la majeure partie, revient aux prestations, qualifiées, dans l'assurance de dommages et accidents, de frais de sinistre. Une diminution de ces frais est exclue dès l'abord; en tant que grandeur neutre, ils se situent pour ainsi dire en dehors de la concurrence. Si et dans la mesure où ce principe est violé, il en résulte des conséquences très graves qui aboutissent généralement à la faillite des assureurs et doivent par conséquent être évitées par tous les moyens. Il est admis que la concurrence proprement dite doit se limiter aux « frais d'exploitation » qui, à leur tour, consistent pour une large part en « frais de vente » sous forme de provisions et d'autres émoluments d'agents. Cette catégorie de frais résiste, elle aussi, dans une large mesure à une véritable rationalisation, tant que la plupart des assurances ne sont pas spontanément « achetées », mais doivent être « vendues » au prix d'efforts considérables par la mise en œuvre d'une publicité personnelle. Vue sous cet angle, une intensification générale de la concurrence en matière d'assurances, de même que toute expansion des diverses entreprises d'assurances, va en principe plus dans le sens d'une augmentation que dans celui d'une diminution des coûts. A cet égard, les expériences empiriques ne manquent pas.

En fin de compte, la seule amorce possible pour une rationalisation authentique réside dans le secteur des autres « frais d'exploitation », lequel diffère selon la branche et la forme d'organisation, et ne représente la plupart du temps qu'une faible fraction de la prime brute. On ne saurait évidemment nier qu'il reste ici diverses possibilités de rationalisation. Toutefois, il serait illusoire d'en attendre des réductions de primes spectaculaires.

8. Par ailleurs, il faut se demander quelle sera l'incidence du Marché commun sur la structure des entreprises d'assurances en ce qui concerne la division ou, plus exactement, l'intégration ou la combinaison du travail. Si l'on examine la situation régnant dans la république fédérale d'Allemagne, la division actuelle du travail apparaît comme un curieux mélange de dispositions émanant des autorités de surveillance, de mesures d'opportunité en matière d'économie de l'entreprise et de résultats plus fortuits de l'évolution historique. Au cours du siècle dernier, la plupart des entreprises d'assurances ont été fondées sous forme de compagnies à branche unique; entre-temps, plusieurs d'entre elles, surtout les plus grandes, sont devenues ce que l'on appelle des entreprises multibranches qui exploitent presque toutes les branches de l'assurance de dommages et accidents. En dehors de cela, il existe un nombre relativement petit d'assureurs spécialisés qui se sont limités à une ou quelques branches d'assurances. Les raisons d'une telle spécialisation sont assez diverses; il est fréquent que des préférences personnelles et régionales y jouent un rôle.

La règle de la séparation rigoureuse des diverses branches, imposée par les autorités de contrôle est d'une importance particulière pour l'assurance vie et l'assurance maladie, ainsi que pour l'assurance protection juridique et pour l'assurance crédit, qui ne peuvent donc respectivement être exploitées qu'isolément. En fin de compte, la séparation obligatoire des branches est responsable du très puissant mouvement de concentration de l'industrie allemande des assurances, qui permet de regrouper des branches séparées au moyen de l'interpénétration des entreprises. En soi, le principe de la séparation de l'assurance vie et de l'assurance maladie semble n'avoir pas été une mauvaise chose. Toutefois, on ne dispose pas à cet égard d'une possibilité exacte de comparaison, puisqu'on ne peut pas dire de façon concluante comment ces branches auraient évolué selon le principe du cumul.

Dans d'autres pays, notamment en Belgique et en Italie, une telle séparation n'est pas imposée. La coexistence de deux systèmes différents au sein de la CEE suscite naturellement des problèmes assez délicats en matière d'uniformisation ou d'harmonisation. Nous ne pouvons évoquer cette question ici que de manière marginale. Le premier projet de directive CEE présente encore des aspects de compromis. Sur la suite des développements, on ne peut pour le moment qu'émettre des hypothèses. Sans doute, sera-t-il plus difficile d'introduire la séparation des branches là où elle n'existait pas jusqu'à présent que d'autoriser au contraire de manière générale le cumul. C'est pourquoi nous nous attendons à un assouplissement progressif de la séparation des branches. Cela pourrait entraîner en Allemagne des transformations considérables de la structure des entreprises et des groupes, sans que les marchés en tant que tels s'en trouvent nécessairement affectés pour autant. Il paraît pour le moins douteux que des succès déterminants puissent être enregistrés dans ce contexte en matière de rationalisation.

9. Le problème de la solvabilité doit, lui aussi, être évoqué ici en quelques mots. On sait que le projet de directive CEE mentionné ci-dessus contient des dispositions obligatoires, tant pour le fonds de garantie minimal que toute compagnie d'assurances doit posséder que pour la marge de solvabilité variable exigée à partir du capital propre, non engagé et non grevé de charges particulières et indexée sur les recettes provenant des primes et sur la charge des sinistres.

Il est caractéristique que ces dispositions n'établissent aucune distinction selon qu'une compagnie d'assurances a ou projette d'avoir à l'avenir des activités dans toute la zone de la CEE ou, au contraire, seulement dans le secteur local d'un Etat membre. Malheureusement, nous ne saurions entrer ici dans les détails. Bornons-nous à dire que les difficultés considérables peuvent apparaître si, au cours de la période de transition prévue, certaines entreprises d'assurances ne sont pas en mesure de remplir les exigences de solvabilité. Ceci vaut en particulier pour les assurances mutuelles qui, de par leur organisation différente, sont défavorisées par rapport aux sociétés anonymes en ce qui concerne l'approvisionnement en capitaux. Ceci est de nature à déclencher un processus général de concentration dont il est encore impossible de prévoir les proportions. Du côté de l'offre, une restriction allant dans le sens d'une concurrence oligopolistique pourrait intervenir, sans qu'il en résulte pour autant des succès convainquants de rationalisation au profit des consommateurs. Par ailleurs, on ne saurait en aucun cas identifier une éventuelle tendance à la concentration déclenchée par des mesures émanant des autorités à des manifestations analogues se produisant dans le secteur industriel et commercial. Ici, en effet, une concentration sera fréquemment inévitable en tant que conséquence, sur le plan de l'économie de l'entreprise, du passage à une production à plus fort coefficient de capital. En revanche, dans les assurances, des dispositions émanant des autorités de contrôle peuvent éliminer des entreprises dont la position sur le marché est incontestée et dont les activités n'ont donné lieu à aucune critique. Il y a là une différence essentielle.

Toutefois, le dernier mot n'a pas encore été dit au sujet des règles, souvent critiquées, relatives à la solvabilité. Grâce à la bonne volonté de tous, il devrait être possible d'agencer les dispositions avec une souplesse telle qu'elles répondent mieux au besoin réel de sécurité selon le risque couru par les diverses entreprises d'assurances. J'espère que la théorie pourra rendre des services dans la réalisation de cette action.

10. Il est difficile de prévoir à quel rythme les marchés nationaux d'assurances s'interpénétreront à l'avenir. Une invasion soudaine des marchés nationaux résultant de la liberté d'établissement, telle qu'elle se produira peut-être sur certains marchés de marchandises, n'est ni probable ni souhaitable. Les assurés n'en tireraient à longue échéance aucun avantage. Une interpénétration progressive des marchés d'assurances s'effectuera pour ainsi dire automatiquement à la longue, du seul fait de l'intégration croissante intervenant dans tous les secteurs de l'économie, et par suite de la libre circulation de la main-d'œuvre. L'offre d'assurances deviendra meilleure et plus riche, mais ne sera probablement pas moins chère, étant donné que les conditions nécessaires à une telle baisse ne sont pas réunies.

Pour ce qui est des entreprises d'assurances, l'activité internationale au sein d'un espace économique élargi exige d'importants investissements pour la mise sur pied d'une organisation extérieure particulière. A cet égard, la concurrence en vue de l'engagement d'agents efficaces entraîne généralement une augmentation des frais de vente qui ne peut être absorbée que dans une mesure très limitée par une rationalisation intervenant sur d'autres points. C'est pourquoi les entreprises d'assurances sont bien avisées de préparer très soigneusement toute expansion envisagée par une étude approfondie du marché et des programmes d'investissement solidement fondés. Cela permet d'éviter les contrecoups et les échecs. Au lieu de tenter de réaliser une expansion spontanée, il se révélera peut-être souvent opportun de chercher à établir une coopération avec des entreprises étrangères avec lesquelles il existe des relations amicales; celle-ci est possible sous bien des formes, à partir d'une coopération dans les opérations avec l'étranger et de l'échange réciproque de risques (coassurance et réassurance) jusqu'à l'interpénétration en matière de capitaux. D'une manière générale, il semble que l'on soit disposé dans une mesure encourageante à une telle coopération.

LIBRE PRESTATION DE SERVICES

1. Nous ne pourrions aborder que de façon relativement brève les questions particulières de la libre prestation de services. Il s'agit des opérations d'assurance dans le trafic international sans intervention des succursales ou agences dans le pays d'activité. De telles activités pourront être exercées soit directement par les entreprises d'assurances, soit par le truchement d'agents d'assurances et de courtiers indépendants.

Dans la mesure où les entreprises d'assurances agissent elles-mêmes, on aura surtout affaire à des opérations à caractère occasionnel ou provisoire au sens de l'article 60, paragraphe 3, du traité instituant la CEE. Les formes extérieures différeront selon que l'un des partenaires se rendra physiquement dans le pays de l'autre, et selon celui qui effectuera le déplacement. Ainsi, par exemple, un assureur peut charger un délégué de rendre visite à un preneur éventuel d'assurances à l'étranger. Inversement, ce dernier peut se rendre auprès d'un assureur étranger pour y contracter une assurance. Si aucun voyage n'a lieu, on parle d'une « assurance par correspondance » qui s'établit exclusivement par échange de lettres sans qu'intervienne aucun intermédiaire dans le pays du preneur d'assurance. Dans la république fédérale d'Allemagne, de telles assurances par correspondance sont permises, mais à condition que l'assureur étranger ne soit pas représenté dans la République fédérale par une agence autorisée. Dès lors, le contrat doit être négocié par l'intermédiaire de cette agence.

Grâce à la libre circulation des travailleurs et à la liberté générale d'activité commerciale et industrielle; il est probable que la forme de l'assurance par correspondance, en particulier, connaîtra un regain d'importance, de sorte que de nouvelles formes doivent être élaborées en vue de couvrir les besoins.

Deux exemples clarifieront le problème :

a) Sous le couvert de la libre circulation, un travailleur allemand accepte un emploi permanent en France. Il serait désireux d'« emporter » à son nouveau

lieu de travail les assurances vie et maladie qu'il a contractées auprès de compagnies allemandes, parce qu'un changement d'assurances lui paraît inopportun pour des raisons personnelles et pratiques. Etant donné la liberté d'établissement; ceci ne constituera pas un problème insoluble, pour autant que les assureurs eux-mêmes soient entre-temps autorisés en France. Il reste tout au plus à savoir si ces assurances offrent en France la même protection aux assurés qu'en Allemagne. Mais, que se passera-t-il si les assureurs en question n'ont nullement l'intention d'opérer en France ou dans d'autres pays? Les assurances en cause seraient dès lors, pour ainsi dire, « apatrides ».

Il faudrait examiner s'il ne serait pas possible de faire intervenir ici les fédérations professionnelles nationales de la même manière que c'est le cas pour la carte verte d'assurance dans le domaine de l'assurance responsabilité civile des automobilistes. Concrètement : les fédérations professionnelles pourraient respectivement mettre sur pied des agences de groupement dans les autres Etats membres de la CEE, dont la compétence se bornerait exclusivement à l'administration de tels contrats d'assurance devenus apatrides et qui, pour le reste, ne seraient autorisées à aucune publicité ni à aucun élargissement des opérations. Les frais d'administration des opérations seraient à la charge des assureurs auxquels reviennent les contrats.

Je me rends parfaitement compte qu'il ne peut s'agir là pour le moment que d'une proposition insuffisamment mûrie qui doit encore faire l'objet d'une réflexion approfondie. Il n'est pas nécessaire d'entrer ici plus en détail dans les questions concernant la législation en matière de contrôle et de fiscalité.

b) Une entreprise française appartenant à la grande industrie possède plusieurs filiales dans divers Etats membres de la CEE. Les affaires relatives aux assurances sont réglées de manière centrale par la direction de l'entreprise en France; des contrats aussi uniformes que possible doivent être conclus auprès de compagnies françaises. Ici aussi le postulat d'une organisation conforme aux besoins exige que les désirs légitimes des assurés soient satisfaits. Je ne pense pas, une fois encore, que des difficultés particulières se manifesteront à cet égard.

2. La situation est toute différente en ce qui concerne la libre prestation de services des agents d'assurances et courtiers indépendants. Selon le programme officiel, elle ne sera réalisée dans le temps qu'après la liberté d'établissement pour l'assurance directe. Il y a pour cela de bonnes raisons.

A l'avenir l'activité des *courtiers* connaîtra probablement un regain d'importance dans la couverture de grands objets d'assurance. Il pourrait en résulter une accentuation de la concurrence que se livrent les entreprises d'assurances. En revanche, l'activité internationale des agents d'assurances se bornerait sans doute à des opérations occasionnelles. Les problèmes qui en découlent sont d'une nature plus juridique qu'économique; il n'est par conséquent pas nécessaire de les étudier ici en détail.

3. Les efforts déployés par les organisations d'agents d'assurances en vue de créer un statut professionnel uniforme au sein de la CEE, tel qu'il existe déjà dans une certaine mesure en France, en Belgique et aux Pays-Bas revêtent une importance capitale. Comme dans les entreprises d'assurances, l'exercice de la profession serait assujéti à une autorisation officielle. Il en résulterait pour les agents d'assurances une position quasi oligopolistique sur le marché, qui ne correspondrait pas aux principes de la liberté commerciale et industrielle et qui augmenterait les frais de vente. C'est pourquoi les entreprises d'assurances et leurs fédérations sont en majorité hostiles à de telles tentatives.

RÉSUMÉ

1. Par rapport aux marchés de marchandises, les marchés d'assurances présentent des particularités structurelles essentielles.
2. Il faut en principe se féliciter de l'interpénétration des marchés nationaux d'assurances. Les résultats en seront cependant moins spectaculaires que sur les marchés de marchandises. L'offre d'assurances deviendra plus riche, mais sans doute pas beaucoup moins chère.
3. L'activité internationale des assureurs directs est assortie de risques considérables. De plus, elle exige d'importants investissements dont les programmes doivent être soigneusement établis.
4. Les assureurs pourront vraisemblablement atteindre de meilleurs résultats par la coopération à l'échelle internationale que par l'expansion forcée.

Discussion sur le rapport du groupe III

Une discussion animée, qui a été dirigée par M. BRUNS, directeur du droit d'établissement et des services auprès de la Commission de la CEE, a suivi l'exposé de M. BRAESS.

Monsieur *Molin*, ancien président de la fédération française des entreprises d'assurance, après avoir rendu hommage au rapporteur pour la clarté avec laquelle il avait exposé son point de vue, a déclaré ne pas pouvoir le partager entièrement.

Il a été d'accord avec le rapporteur sur l'opportunité de l'existence d'un contrôle public de l'activité d'assurance, sans pour autant croire que ce contrôle ait eu jusqu'ici des effets négatifs sur la concurrence; il a été également d'accord avec le rapporteur sur l'inopportunité d'un statut européen pour les producteurs d'assurance. Il a en revanche affirmé que le rapporteur a sous-estimé l'imbrication qui existe entre les différents marchés d'assurance et qui est beaucoup plus importante que ne le laissent supposer les chiffres fournis par le rapporteur concernant les parts des différents marchés qui sont acquises par des assureurs n'ayant pas leur siège dans ces marchés.

Il a regretté que le rapporteur n'ait pas davantage insisté sur les problèmes posés par les rapports avec les pays tiers, et qu'il n'ait pas mis en lumière les inconvénients du caractère, à son avis automatique, du système prévu par la première directive de coordination de l'assurance directe pour ce qui a trait à la marge de solvabilité.

Il a enfin exprimé ses doutes quant à l'opportunité de permettre l'assurance par correspondance et de faire intervenir les associations professionnelles pour gérer certains contrats soumis au régime de la libre prestation de services.

Monsieur *Pantlin*, associé de la Société d'assurance-conseil J. HENRIJEAN, et dirigeant de la commission « Marché commun » du BIPAR (Bureau international des producteurs en assurance et réassurance), a estimé que les craintes du rapporteur quant aux inconvénients d'un éventuel statut européen des producteurs d'assurances n'étaient pas justifiées, ce statut devant uniquement viser à garantir sur un plan européen les qualifications professionnelles de ceux qui seront admis à présenter des opérations d'assurance.

En faisant ensuite allusion aux problèmes qui se posent à propos de la liberté des prestations des services en matière d'assurance, l'orateur a souligné la nécessité, pour l'industrie communautaire, de pouvoir satisfaire ses besoins d'as-

assurance. Cette exigence ne pourra être satisfaite, à son avis, que si la libre prestation des services est admise, non seulement à l'intérieur de la CEE, mais également en faveur des entreprises des pays tiers.

Monsieur *Farny*, économiste allemand (université de Mannheim), s'est déclaré en revanche d'accord avec la thèse du rapporteur, suivant laquelle les objectifs du traité de Rome ne pourront être atteints que partiellement en matière d'assurance. Il a notamment fait remarquer que les coûts des entreprises d'assurance ne pourront vraisemblablement pas diminuer, à cause des difficultés qui se posent pour une rationalisation de cette activité. Contrairement à l'orateur précédent, il n'a pas considéré la libre prestation comme essentielle pour les industriels, ceux-ci préférant, pour plusieurs raisons, satisfaire leurs besoins d'assurance auprès des compagnies établies sur le territoire du pays où ils ont leurs installations principales.

Après une mise au point de M. *Bruno*, qui a expliqué en quelques mots le rôle que le droit d'établissement et la libre prestation des services peuvent jouer en faveur de la création d'un marché commun des assurances, M. *Herzog*, président du groupe « Marché commun » du Comité européen des assurances a demandé la parole.

En se référant aux déclarations de M. *Pantlin* relatives à l'importance de la libre prestation des services en vue de satisfaire aux besoins d'assurance de l'industrie, il a fait remarquer que M. *Farny* a exprimé à ce sujet un point de vue opposé.

A son avis, la solution préconisée par les assureurs, à savoir une liberté de prestations limitée à un certain montant, tout en ne pouvant pas être considérée comme tout à fait satisfaisante, représente un progrès important par rapport à la situation actuelle dans la plupart des pays de la Communauté. M. *Herzog* a conclu son intervention en affirmant qu'il serait dangereux pour les assurés eux-mêmes de se couvrir pour certains risques particuliers (responsabilité civile et autres), très étroitement liés au droit commun du pays où la prestation doit être exécutée, (et notamment pour des assurances obligatoires), auprès de compagnies non établies.

Monsieur *Bruno* a fait observer à ce propos que toute considération sur le contenu de la libre prestation des services était prématurée, et que l'adoption éventuelle d'un régime provisoire, plus ou moins restrictif, ne pourrait en rien préjuger la solution définitive qui sera donnée à ce problème.

Monsieur *Wegerhoff* fonctionnaire de la Commission, administrateur principal à la direction générale de la concurrence, a affirmé ne pas pouvoir partager complètement les prévisions du rapporteur quant aux effets de la réalisation du Marché commun sur l'activité d'assurance.

A son avis, l'accroissement de la concurrence, consécutif à la mise en place progressive du marché commun des assurances, amènera vraisemblablement une diminution des primes, au moins pour certaines branches. De même, il a considéré

l'expression « assurances apatrides », que le rapporteur avait choisie pour définir certains contrats d'assurances conclus sous le couvert de la libre prestation de services, comme peu heureuse, étant donné qu'à son avis les contrats d'assurance devront avoir en règle générale la « nationalité » du preneur, sans pour autant que ce dernier doive trouver des difficultés pour choisir, sur le territoire de la Communauté, l'assureur de son choix.

Faisant enfin allusion au problème déjà évoqué du statut européen des producteurs d'assurances, il a déclaré ne pas avoir d'objection de principe contre un pareil statut mais, en rejoignant ici partiellement le rapporteur, il a mis en lumière les dangers qui pourraient éventuellement en découler pour la liberté de concurrence, notamment si on voulait par exemple étendre aux six pays la pratique consacrée en Belgique d'interdire en principe la rétrocession des commissions perçues par les producteurs.

Monsieur *Biagosh*, secrétaire général adjoint du Comité européen des assurances, se référant aux diverses opinions émises en matière de liberté de prestations dans le domaine des assurances, a rappelé que les plus grandes réticences à cet égard proviennent des services de contrôle, dont le rôle principal est de protéger les intérêts des assurés.

Monsieur *Huc*, délégué de la fédération des agents généraux d'assurances de France, a également abordé le problème du statut européen des producteurs d'assurance, en affirmant la nécessité d'un tel statut dans l'intérêt des assurés de la Communauté, ce statut devant surtout contenir des règles harmonisées en ce qui concerne les qualifications professionnelles, les conditions d'honorabilité et la capacité financière.

Monsieur *Grossmann*, professeur à l'université de Zurich et représentant des assureurs suisses, a évoqué les rapports entre la Communauté et les pays tiers, aussi bien en matière de droit d'établissement que de libre prestation des services. Il s'est montré sceptique quant à la possibilité juridique pour la Communauté de conclure des traités bilatéraux dans ce domaine avec les pays tiers, et il en a contesté l'opportunité. A son avis, il faudrait prévoir, dans les différentes directives, un traitement des entreprises des pays tiers analogue à celui prévu pour les entreprises communautaires sur la base du principe de la réciprocité.

Après cette dernière intervention, M. BRUNS a félicité le rapporteur pour son brillant exposé et a remercié les différents orateurs intervenus pour la contribution qu'ils ont apportée à la solution des nombreux problèmes évoqués dans ce rapport.

DISCUSSION LIBRE SUR LA POLITIQUE INDUSTRIELLE EN EUROPE

Président : M. B. DUCROS

professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Paris

Une discussion libre sur la politique industrielle a réuni les membres de la conférence qui ne désiraient pas participer à l'une des trois commissions par secteur. Au cours de cette discussion libre, les questions suivantes ont été proposées:

Question 1 :

Qu'entend-on par « politique industrielle »?

Question 2 :

Quels sont les objectifs de la politique industrielle?

Question 3 :

A quels secteurs la politique industrielle doit-elle s'attacher?

- secteur de pointe?
- secteur « à problèmes »?
- secteur en déclin?
- tous les secteurs?

Question 4 :

Quels sont les moyens de la politique industrielle?

Question 5 :

Quelles sont les contraintes de la politique industrielle?

- les problèmes sociaux?
- les infrastructures (éducation logement)?

Question 6 :

Quel est l'avenir de la politique industrielle en Europe?

INTRODUCTION

M. Ducros

Les débats de vendredi ont permis de dégager deux courants de pensée:

- un premier courant, de nature juridique, considère que le droit d'établissement est affaire de législation;
- cette conception est-elle suffisante? Elle supprime toute possibilité au droit d'établissement d'être l'objet d'une politique communautaire, or, la caractéristique de la CEE est une action institutionnelle. Peut-on dans ces conditions s'en remettre aux seules forces du marché ou faut-il une action structurelle? La CEE n'est pas seulement une zone de libre échange.

Au-delà de la liberté d'établissement n'y a-t-il pas de problème de localisation des activités économiques? N'y a-t-il pas une volonté d'organisation des espaces communautaires, mais aussi des espaces régionaux?

QUESTIONS 1, 2, 3 (LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DANS LA CEE : DÉFINITION, OBJECTIFS, SECTEURS CONCERNÉS)

1. *M. de Jong*

La politique industrielle représente une part importante de la politique économique générale et s'occupe des conditions de fonctionnement de l'industrie;

- dans ses aspects généraux : elle concerne alors toute l'industrie et il faut étudier ses liaisons avec la politique conjoncturelle et la politique industrielle régionale;
- dans ses aspects spécifiques : elle porte alors sur certaines branches de l'industrie ou certaines entreprises elles-mêmes.

La politique régionale et sectorielle de l'industrie — c'est-à-dire les aspects structurels de la politique industrielle — est très variable dans les six pays. Une politique uniforme pour toute la Communauté semble donc impossible compte tenu

- des besoins très différents des industries et des régions,
- des différences idéologiques.

Par contre, une harmonisation de cette politique est nécessaire. L'idée principale du traité de Rome est le fonctionnement libre du marché : ce libre fonctionnement doit donc être au centre de la politique industrielle. Mais des problèmes apparaissent.

a) *Le libre échange peut ne pas fonctionner* : par exemple, un monopoleur apparaît au niveau de la CEE et on ne souhaite pas le briser pour une raison quelconque. Il faut alors mettre la politique industrielle en mouvement et chercher à réaliser une situation aussi proche que possible du marché libre. L'harmonisation est nécessaire ici. Ce problème joue aussi au niveau des commandes publiques. Les autorités doivent pouvoir fixer des prix maximaux et minimaux; quand le marché libre ne joue pas.

b) *Secteurs en déclin* : des aides peuvent être nécessaires. Quel sera le rôle de la Banque européenne d'investissement ici? Elle n'a pas assez de possibilités d'intervenir d'une manière effective.

c) *Le libre échange ne jouera pas* (ou apparaîtra également trop brutal) *dans les industries neuves*, à technologie faible; le « know-how » peut être monopolisé hors de la Communauté (Japon, Etats-Unis p. ex.). La politique industrielle doit stimuler ces industries. La spécialisation internationale peut être nécessaire, mais l'expansion des secteurs nationaux aussi.

2. *M. Prate*

A. Les problèmes de politique industrielle occupent une place croissante dans la CEE pour les raisons suivantes.

Les problèmes de mutation de structure s'accroissent dans la Communauté. La puissance industrielle passée était fondée sur la sidérurgie, le textile, le papier, la construction navale... La plupart de ces industries sont en difficulté; d'où un recours des Etats à des clauses de sauvegarde du Traité (libre circulation des marchandises entravée, aides etc.). Il faut empêcher que des mesures dispersées n'entravent la concurrence.

La part des investissements étrangers (américains notamment), dans la Communauté : ils sont source de gains de productivité considérables, mais leur ampleur pose des problèmes au niveau des milieux privés et des autorités. Des positions dominantes, dont les centres de décision sont à l'extérieur, peuvent apparaître, comme, par exemple :

- le pétrole,
- les secteurs où les entreprises européennes ont des moyens financiers trop faibles,
- les secteurs de pointe où les entreprises européennes peuvent être trop dispersées; les firmes américaines ont amorti leurs recherches sur le marché américain et ont bénéficié de contrats de recherche — développement passés par le gouvernement fédéral.

C'est tout le problème de l'écart technologique que se pose ici. On a cependant besoin de ces techniques; il ne faut donc pas instituer de restrictions, mais développer des entreprises européennes à moyens financiers et techniques suffisants.

La négociation tarifaire de Genève a abouti à une diminution de la protection douanière qui, d'après les dernières estimations, s'élève à 38%. Les secteurs traditionnels auront donc à faire face à une concurrence accrue.

B. La politique industrielle communautaire :

- pourrait être une politique fondée sur la libre concurrence des entreprises, mais qui
- donnerait aux entreprises européennes les moyens juridiques, techniques et financiers nécessaires. Des mesures du type de celles envisagées pour l'agriculture sont exclues.

Il ne faut pas confondre politique industrielle et politique sectorielle. La politique industrielle européenne est générale et non sectorielle, sinon elle risque d'aboutir au conservatisme, à des politiques de maintien des secteurs en déclin par des aides énormes.

3. M. Lombardini

Il faut relever le « contraste » qui existe entre les objectifs communautaires et ceux définis dans le cadre national. La politique de la Communauté est presque exclusivement préoccupée d'assurer le libre-échange, la concurrence entre les entreprises CEE. Ce sont des objectifs valables mais on les considère comme les objectifs.

Or des problèmes précis sont apparus dans les six pays :

- des forces d'inertie comme le textile;
- des obstacles institutionnels, comme les petites et moyennes entreprises : manque de compétence technique et de moyens financiers;
- la création de pôles de croissance.

Les états membres doivent envisager une politique active dans ces domaines. Il y a des phases dans lesquelles l'Etat doit intervenir par l'intermédiaire des entreprises publiques, des sociétés financières, d'accords entre entreprises publiques et entreprises privées, entre entreprises de différents pays de la CEE. Cette politique active est plus que la politique de concurrence. Peut-on alors limiter la politique industrielle communautaire aux objectifs de la politique de concurrence et laisser les pays faire une politique active?

Si oui

- ou bien la Communauté pose des limites si étroites aux politiques nationales que ces politiques actives sont impossibles.
- ou bien les politiques actives ne sont pas entravées, mais la concurrence communautaire est mise en cause.

La solution à cette contradiction est une politique active communautaire. Il faut des procédures, des instruments, des limites à une politique industrielle communautaire.

C'est nécessaire :

- pour assurer la compatibilité entre le Traité et les objectifs des politiques nationales;
- car certains problèmes ne peuvent être résolus qu'au niveau communautaire comme, par exemple, l'électronique. De tels problèmes sont à poser au niveau communautaire si l'on veut assurer la concurrence sur le marché international. Il ne s'agit pas d'établir des discriminations entre les pays membres et les pays tiers, mais un contrôle des mouvements de capitaux en provenance des pays tiers; exemple : la bourse tombe très bas, pour des raisons de spéculation (Italie); cela favorise l'achat d'entreprises italiennes par des entreprises américaines, non que ces achats se fassent en bourse, mais parce que les valeurs en bourse sont toujours un point de référence dans les accords financiers internationaux.

4. M. Jacquemin

L'orateur relève le débat lancé par M. Lombardini :

- la politique industrielle doit créer les conditions de la concurrence en donnant aux entreprises les moyens financiers, juridiques, techniques nécessaires : condition permissive;

— faut-il en plus une politique active agissant sur le marché lui-même, par exemple en favorisant la constitution de grands groupes nationaux. Il ne s'agit plus là de conditions permissives.

5. *M. Houssiaux*

Il est difficile de distinguer politique active et politique moins active. La politique industrielle est toujours plus ou moins active et plus ou moins permissive et répond à la définition générale suivante.

La politique industrielle doit :

- améliorer le fonctionnement des entreprises en Europe,
- assister les entreprises dans la mutation des structures,
- réaliser un encadrement juridique, financier, technique efficace,
- conférer aux entreprises un maximum d'économies externes : transport, formation professionnelle, logement etc.

A chacun de ces quatre éléments, on situe le degré de politique plus ou moins active ou plus ou moins permissive.

6. *M. Kraft*

Le traité de Rome n'est pas précis, en matière de politique industrielle; il laisse le débat ouvert, sur les objectifs d'une telle politique.

Il peut y avoir des conflits d'objectifs entre les politiques nationales en courte période; mais en longue période, il doit y avoir convergence.

Il y a trois objectifs à la politique industrielle communautaire :

- harmonisation des niveaux de vie des populations, en prévoyant un degré de mobilité géographique de la population limitée aux désirs qu'à cette population de se déplacer. La population ne doit pas être contrainte à la mobilité spatiale, si elle ne le veut pas;
- utilisation rationnelle de l'espace, de sorte que la concentration de la population dans certaines régions cesse de s'accroître,
- objectifs de croissance économique.

7. *M. Lombardini* (réponse)

Il est difficile de connaître les désirs de la population. Tout dépend des implantations : si l'on crée des usines dans le sud de l'Italie, la population voudra y rester, sinon la population voudra aller dans le Nord. On ne connaît les désirs des populations qu'après l'intervention!

L'objectif est toujours la croissance; mais avant, il faut parler de structures de production, du sens dans lequel on pose le problème de la croissance. Si l'on fixe un fort taux de croissance dans le long terme, il faut développer des pôles dans le Sud (c'est-à-dire agir sur les structures régionales). Si l'on fixe un fort taux de croissance pour une période moyenne (3 ans p. ex.), il faut alors accélérer le développement du Nord italien. Le développement à long terme passe par une action sur les structures régionales.

La population doit rester sur place, si l'on désigne par place une grande région dotée d'un pôle de croissance. Mais il y a des mouvements nécessaires, justement en raison de ces pôles de croissance nécessaires au développement.

8. *M. de Bandt* (réponse à M. Prate)

Une définition précise de la politique industrielle communautaire, notamment par rapport aux investissements américains et à la concurrence des pays tiers, est le noyau du problème.

Mais ce noyau est insuffisant. La politique industrielle ne vise pas seulement à soutenir la concurrence internationale.

Il faut, en plus, une adaptation de nos structures industrielles aux facteurs disponibles, sur lesquels on peut d'ailleurs agir.

En plus des facteurs disponibles, la différenciation de la politique industrielle est nécessaire, compte tenu de la diversité des secteurs : déclin, écart technologique de certains face à l'étranger etc.

9. *M. Prate* (réponse à M. de Bandt)

L'orateur précise qu'il envisageait une politique industrielle à moyen terme : un cadre général. Mais à côté, il y a une politique régionale, une politique d'investissements publics et une politique sectorielle, à laquelle il ne faut pas donner un poids excessif.

10. *M. Gironella*

On veut trouver la définition de la politique industrielle. Or il y a des politiques industrielles, des cas de politique industrielle, mais pas une politique industrielle. La définition d'une politique industrielle européenne est déterminée par les problèmes et par les objectifs. Ces problèmes sont de deux sortes :

— intérieurs : l'unification économique de l'Europe nécessite des mutations sectorielles;

— l'Europe doit entrer dans la concurrence mondiale, pouvoir y participer et donc prendre les mesures qui s'imposent.

M. Prate pense que la politique industrielle se définit par les moyens. La politique industrielle est celle fondée sur la compétitivité des entreprises. Une définition par

les moyens n'est pas acceptable. Il n'y a pas de définition d'une politique industrielle, si ce n'est par les objectifs. L'Europe a besoin d'une industrie des calculatrices, d'une industrie nucléaire, d'une industrie spatiale, qui n'existent pas. Il faut créer ces industries : parler de concurrence des entreprises avant est impossible.

11. *M. Maystadt*

Il manque une base théorique aux mutations que l'on doit souhaiter. Il est possible qu'en ce qui concerne les industries citées par M. Gironella, la Communauté n'en veuille pas.

Il y a absence de projection dans les mutations industrielles et donc absence de mesure du bien-être supplémentaire à en attendre.

12. *M. Maillet*

Il y a des enseignements à tirer de l'expérience de la CECA. Le Traité

— posait le principe de la décentralisation des décisions (plutôt que de la concurrence),

— déterminait des règles sur les ententes et les concentrations,

— prévoyait une définition périodique des objectifs généraux,

— prévoyait trois moyens d'action :

- les avis sur les projets d'investissement,
- une intervention financière en matière de recherche,
- une intervention sous forme de prêts financiers.

Le problème de la coordination des investissements a été une expérience décevante; le problème, reste posé et se posera dans d'autres industries que le charbon et l'acier;

— il se posait un problème d'information : le choix des investissements est à faire dans l'intérêt de la Communauté; mais quel en sera le coût au niveau des consommateurs;

— il y avait contradiction avec la décentralisation des décisions; on ne peut imposer à une entreprise de retarder un investissement, à une autre d'en réaliser un.

Nos idées sur la concentration ont beaucoup évolué depuis quinze ans : il faut être prudent en matière de concentration. Le contexte technologique évolue beaucoup depuis quelques années. L'usine d'alors peut paraître aujourd'hui trop petite (ou trop grande);

— tout dépend de l'ouverture des frontières : les risques monopolistiques au niveau de la Communauté sont faibles;

— il est plus facile d'harmoniser les décisions d'investissement quand le nombre de centres de décisions est modéré, en tout cas inférieur à celui existant dans la Communauté actuellement;

— ce nombre plus faible facilite les mutations de structure : certaines usines moyennes ou petites doivent disparaître ou être remodelées; c'est plus facile dans le cadre de grandes entreprises, faisant disparaître des établissements là, mais accroissant l'activité ailleurs.

Il faut séparer la politique régionale et la politique sectorielle. On a mené pour le charbon une politique sectorielle motivée par des questions régionales. On a dépensé pour le charbon des sommes qui auraient été plus efficaces en visant le problème régional et non sectoriel. Les politiques sectorielles sont dangereuses : il faut veiller à les inclure dans une politique industrielle d'ensemble.

13. *M. Ponsard*

La dispersion spatiale optimale des activités économiques ne peut être définie que dans une hypothèse : la concurrence parfaite.

En oligopole, monopole, on ne peut définir cet optimum.

L'optimum de Pareto n'est qu'un cas particulier de la théorie des coalitions, plus riche que celle des pôles de croissance. Cette théorie des coalitions nous dit que si un ensemble d'entreprises, en raison de leur proximité, dégage des économies externes, l'optimum n'est pas atteint tant que le passage d'un membre d'une coalition dans une autre entraîne une augmentation de l'utilité des coalisés (pris individuellement ou globalement). Le pôle de croissance est un concept creux. Telle entreprise sera un pôle de croissance seulement si on l'entoure d'autres activités. Les phénomènes d'urbanisation sont trop souvent les seuls envisagés.

Une autre solution est d'envisager une fonction sociale de bien-être.

Du point de vue des implantations, il est intéressant de dresser la liste des facteurs de localisation. On a essayé de dresser cette liste en France. Mais de telles enquêtes sont de portée très limitée. Il est essentiel de voir les différences dans le poids de ces facteurs selon les régions. Il faut arriver à une théorie, pour voir le lien entre ces facteurs.

La recherche opérationnelle, depuis dix ans, a donné des modèles très efficaces du point de vue localisation.

14. *M. Lombardini* (réponse à M. Ponsard)

Les théories existantes de la localisation sont insuffisantes.

Il faut partir d'une fonction sociale de bien-être.

L'optimum peut porter

- sur l'efficacité productive ou
- sur l'efficacité du point de vue bien-être social.

La théorie de la coalition ne peut être utilisée, en raison de phénomènes uniques qui ne pourront se reproduire. Les décisions de localisation ne sont pas réversibles. La théorie des pôles de croissance reste la meilleure; mais il faut la reprendre.

15. *M. Reboud*

L'orateur note deux points de désaccord dans cette discussion.

Sur la définition de la politique industrielle, certains raisonnent en économie de marché; supprimons les obstacles, laissons faire. D'autres mettent l'accent sur une politique volontaire des implantations. Ces deux positions sont complémentaires bien souvent; la concurrence, pour être efficace, doit se situer dans un cadre général remplaçant un cadre statique par un cadre économique. Concurrence et politique volontaire doivent se compléter et non se concurrencer.

Il faut, dit-on distinguer plusieurs types de politiques : mais comment se fixer des objectifs régionaux sans objectifs sectoriels. Il ne faut pas donner de priorité à l'une de ces politiques. La politique industrielle doit être un point de rencontre de la politique régionale, sectorielle, conjoncturelle.

Il s'agit de voir les liaisons entre ces politiques et pas seulement les séparer. Il faut une vue globale.

QUESTIONS 4, 5 ET 6 (MOYENS ET CONTRAINTES DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE ET L'AVENIR DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE EN EUROPE)

Ces questions n'ont pas été traitées, faute de temps.

CHAPITRE V

Conclusions générales

RÉUNION DE CLÔTURE

sous la présidence de M. le professeur Paul IMBS
recteur de l'académie de Nancy, président du conseil de l'université

Intervention de M. le professeur Paul Imbs

Il n'est pas nécessaire de souligner l'honneur que vous m'avez fait en me demandant de présider votre réunion de clôture. Je suis conscient de l'indignité dans laquelle je me trouve, devant une assemblée aussi éminente, composée de tant de spécialistes, mais c'est au président de l'université de Nancy que cet honneur s'adresse, et c'est dans cet esprit que je l'accepte, que je vous remercie infiniment de la faveur que vous m'avez ainsi faite.

L'université de Nancy a été particulièrement heureuse de vous recevoir; non pas chez elle, mais dans ce lieu étroitement lié à son passé.

Je vous félicite d'être si nombreux; je félicite les organisateurs d'avoir réussi à grouper de si éminentes personnalités, et parmi les toutes premières, vous, Monsieur l'Ambassadeur, qui nous faites l'honneur de venir au milieu de nous et de suivre ces débats. Je vous félicite aussi, quoique très incompetent dans le jugement que je porte, d'avoir choisi un thème d'une si haute actualité, une actualité si prenante et qui, même pour un profane, paraît claire dans sa formulation.

Revenons à l'ordre du jour de cette réunion qui commence avec le retard habituel aux grands rassemblements, retard profitable puisque, nous le savons bien, les coulisses sont aussi importantes que la scène sur laquelle se passent les événements officiels.

Après cette pause un peu prolongée, nous allons donc avoir le plaisir d'entendre vos rapporteurs, qui ont fait un gros effort de concentration. C'est un terme qui est à la mode, je crois, dans vos débats. Le premier, M. Lombardini, professeur de sciences économiques à la faculté de droit de Turin, va parler en son nom personnel, mais aussi au nom de M. Kraft, attaché à l'institut de recherches économiques de Munich, et du professeur Houssiaux.

Intervention de M. le professeur Siro Lombardini

C'est à moi qu'il incombe d'essayer de répondre aux interventions qui ont été faites hier sur les rapports présentés le matin même. Ces interventions ont montré à quel point le sujet était complexe et qu'il pouvait être considéré sous divers angles; celui du juriste, qui entend définir clairement les obligations des Etats membres, en corrélation avec l'application du traité de Rome, celui du spécialiste de l'économie appliquée, qui a plutôt tendance à examiner les difficultés concrètes qui réduisent

la mobilité des entreprises, celui du spécialiste de la politique économique qui, au contraire, étudie surtout les répercussions qu'ont sur le phénomène que nous discutons les interventions de politique économique, quels que soient les objectifs qu'elles poursuivent.

Je vais tenter de regrouper les interventions sur quelques problèmes, en tenant compte autant que possible des divers points de vue. Certaines interventions ont considéré les diverses formes sous lesquelles se manifeste la mobilité des entreprises dans le Marché commun. D'une façon plus précise, certaines ont fait remarquer que cette mobilité revêt encore des formes incomplètes; elle se manifeste tout d'abord sous la forme d'une pénétration commerciale, suivie de l'établissement de véritables unités de production. Je dois dire que l'expérience italienne vient confirmer cette affirmation. En effet, nous avons remarqué en Italie que la pénétration d'entreprises américaines se faisait elle aussi de cette façon. En raison notamment de l'importance croissante que revêtent la marque, le nom du produit, l'entreprise américaine intervient souvent en faisant travailler de petites entreprises italiennes, en vendant le produit sous sa propre marque puis, lorsque le marché s'est affermi, en créant de véritables entreprises de production dans le pays.

Le professeur Reboud a fait également remarquer que le phénomène de la mobilité revêt des formes différentes, lorsqu'il s'agit de grandes entreprises pouvant bénéficier des conditions favorables du développement de la demande; elles sont même amenées à brûler, en un certain sens, les étapes, afin d'être présentes sur les marchés où les perspectives de développement sont assurées, réduisant ainsi le champ d'activité des petites entreprises. Il me semble que cette remarque était nécessaire et qu'elle justifie également d'une autre façon le fait que toute politique industrielle active doit veiller à ce que les petites et moyennes entreprises puissent aussi mettre à profit les perspectives de développement dans le pays et sur les marchés internationaux.

Une autre observation, toujours sur le même sujet, a été faite à propos des modalités selon lesquelles les entreprises étrangères créent des activités de production dans les autres pays. On a remarqué qu'en général, au lieu de créer de véritables succursales, elles préfèrent mettre sur pied des filiales, des sociétés qui ont les caractéristiques formelles d'une société nationale, tout en étant contrôlées par la société de l'autre pays, le pays étranger. Ce fait souligne l'importance des obstacles à la mobilité des entreprises, obstacles qui résultent de l'ensemble de la structure non seulement économique, mais encore institutionnelle et sociologique d'un pays et empêchent pratiquement les entreprises étrangères de bénéficier de tous les avantages accordés à une entreprise nationale. C'est la raison pour laquelle l'entreprise étrangère qui veut travailler dans un pays déterminé a généralement recours à la création de filiales. Je crois que certains des objectifs que M. Prate a présentés aujourd'hui comme étant des objectifs de la politique de la Communauté permettent de réduire dans une large mesure ces obstacles et d'encourager les véritables manifestations de mobilité des entreprises et notamment la création d'entreprises européennes, c'est-à-dire d'entreprises qui peuvent prendre une forme identique dans tous les pays et, par conséquent, triompher également des incertitudes qui résultent des régimes différents auxquels sont soumis les opérateurs dans divers pays.

Parmi les autres mesures qui permettront une plus grande mobilité géographique, il faut citer celles qui tendent à créer un marché européen des capitaux. L'une des raisons pour lesquelles on a recours à la filiale plutôt qu'à la succursale vient du fait que la filiale a plus facilement accès aux capitaux et au crédit. Si le marché devient européen, ces limitations disparaîtront progressivement.

M. Everling a ensuite posé une question qui mérite une réponse assez détaillée : il a demandé si une politique de discrimination à l'égard d'entreprises ne faisant pas partie du Marché commun était justifiée et si, par là même, la mobilité que nous devons encourager dans le cadre du Marché commun doit concerner uniquement les entreprises des pays membres, ou si les entreprises de pays autres que les pays membres doivent pouvoir en bénéficier également. Ce problème a été repris dans d'autres interventions et a fait l'objet, me semble-t-il, d'avis divergents. J'aimerais préciser ma pensée à ce sujet. Peut-être mon rapport n'était-il pas suffisamment clair. J'estime que le Marché commun doit s'étendre progressivement et que la liberté des échanges doit toucher des régions de plus en plus vastes. Mais ceci ne signifie pas qu'il ne se pose pas un problème de création, dans le Marché commun, de conditions permettant aux entreprises des pays membres de soutenir valablement la concurrence sur le plan international. Autrement dit, je ne pense pas que l'on doive envisager de véritables mesures de discrimination, qu'il serait d'ailleurs difficile d'appliquer notamment sur le plan des relations internationales, mais plutôt des mesures de politique active visant à supprimer cette situation défavorable qui fait que nos entreprises peuvent être facilement contrôlées par des groupes extérieurs au Marché commun, sans que ce contrôle comporte un avantage réel pour l'économie des pays membres et de la Communauté. Ce matin, précisément, au cours de la réunion des économistes, j'ai cité certains cas, tels que la situation qui résulte d'une baisse de la valeur des actions, situation favorable à l'entrée de capitaux étrangers et au contrôle d'entreprises nationales par les capitaux étrangers, de la faiblesse financière des entreprises qui ne parviennent pas à trouver suffisamment de capitaux à engager, de la faiblesse des entreprises qui ne parviennent pas à mener une politique commerciale en raison de leur importance limitée; il s'agit chaque fois de situations auxquelles il est possible de remédier par une politique active permettant aux entreprises du Marché commun d'utiliser pleinement et en toute liberté toutes les possibilités de développement de la productivité résultant de l'accroissement de la demande mondiale.

Ce matin, lors de la réunion plus restreinte qui s'est tenue, M. Gironella a également souligné à juste titre la nécessité de mener une politique active dans le cadre du Marché commun afin de promouvoir le développement, sur le plan européen, d'industries qui ne peuvent trouver leur vraie grandeur à l'échelle nationale. On a cité l'exemple de l'industrie nucléaire, celui de l'industrie électronique et la liste de ces industries ne fera très probablement que s'allonger à l'avenir.

Un certain nombre d'autres considérations émises au cours du débat concernent le problème des rapports entre la liberté d'entrée et la mobilité de l'entreprise. On a fait observer à juste titre que la possibilité d'entrée n'est pas tellement déterminée par la politique des entreprises existantes et par la demande que ces entreprises laissent disponible aux concurrents éventuels, mais qu'elle est également déterminée et, dans de nombreux cas, surtout par la capacité qu'a l'entreprise concurrente de se

faire une place sur le marché, de créer de nouveaux produits; c'est pourquoi il ne me semble pas inutile de souligner, comme M. Prate l'a également fait aujourd'hui au cours de la réunion restreinte, l'importance de la fonction d'entrepreneur que la politique active dans le secteur industriel de la Communauté devra favoriser. Les interventions destinées à assurer une meilleure harmonisation des niveaux économiques des différents secteurs des diverses régions doivent également tendre, en dernière analyse, à créer des conditions plus favorables permettant à toutes les capacités de se manifester, tant dans l'intérêt des diverses régions que dans celui de l'économie de la Communauté dans son ensemble. C'est pourquoi il convient, comme beaucoup l'ont fait, de lier le problème de la mobilité de l'entreprise au problème de la concurrence, problèmes importants tant sur le plan juridique que sur celui de la politique économique, s'il est vrai, comme je crois on a pu le montrer, que la politique économique est en mesure de créer les conditions les plus favorables pour que ces deux éléments apparaissent.

Toujours au sujet de la liberté d'entrée et de la mobilité, on a souligné à juste titre, dans certaines interventions, l'importance du facteur temps; et même le facteur temps a des aspects positifs et des aspects négatifs. Ces aspects sont positifs dans la mesure où il facilite la solution de certains problèmes, qui ne peuvent être examinés et résolus rapidement dans une optique limitée. Mais le facteur temps soulève également des problèmes en ce qui concerne la mobilité des entreprises; il crée des problèmes en raison de la transformation des secteurs industriels des divers pays qui prendront une importance de plus en plus grande à l'avenir; beaucoup d'industries, comme l'industrie textile, qui étaient traditionnellement développées dans nos pays, auront tendance à se déplacer vers d'autres pays, ce qui s'est d'ailleurs déjà largement vérifié dans le cas de l'Angleterre et des pays de l'Est. En revanche, d'autres industries devront être développées, comme nous l'avons déjà dit, si nous voulons que l'Europe devienne la troisième grande région industrielle, à côté des Etats-Unis d'Amérique et de l'Union soviétique. Si c'est ce que nous voulons, il faut alors que beaucoup d'industries de base parviennent à ce stade de développement que le processus spontané ne semble pas permettre, en raison de la limitation des frontières des différents pays. Mais c'est précisément compte tenu de cet objectif et de sa conception dynamique que nous devons faire attention aux difficultés, notamment institutionnelles, découlant de la prédominance, dans de nombreux secteurs, de multiples petites entreprises dotées de possibilités de financement limitées, ainsi que de possibilités commerciales et d'une capacité de développement également limitées; ceci exige donc une politique active, visant à faciliter les transformations structurelles qui seront précisément rendues nécessaires par l'évolution du progrès technique et du développement économique.

Je rappellerai encore l'intervention très pertinente de M. le professeur Reboud sur le problème des pôles de développement et sur l'importance que peuvent revêtir le prix du terrain et « l'aménagement du territoire », pour une meilleure mobilité des entreprises. Ceci explique aussi le lien étroit qui s'établit entre la politique de développement industriel et la politique régionale, tant en raison des aspects positifs du développement industriel qui doivent être mis en relief qu'en raison des aspects négatifs, sur lesquels j'ai estimé devoir m'arrêter dans mon rapport.

Nous constatons donc que de nombreux problèmes qui se posent d'habitude pour réaliser des objectifs sociaux et parvenir à un meilleur équilibre entre les diverses

régions et les divers secteurs revêtent également une importance fondamentale pour le développement économique. Résoudre les problèmes de la moyenne entreprise, résoudre les problèmes de l'agriculture, résoudre les problèmes territoriaux, c'est ainsi créer les conditions les plus favorables à un développement économique plus rapide. Je suis donc d'accord avec M. le professeur Kraft pour dire que l'harmonisation des niveaux de revenus et l'utilisation de l'espace doivent être considérées comme des objectifs tout aussi importants que la croissance; je me permettrai toutefois d'ajouter que si nous considérons la croissance à long terme, ces deux objectifs représentent des conditions nécessaires pour assurer les plus grandes possibilités de développement à l'ensemble du système économique.

La conclusion qui s'impose donc est qu'il faut examiner ces problèmes de politique industrielle non seulement sur le plan national, mais aussi sur le plan communautaire, si nous voulons que les efforts des différents pays en vue de résoudre leurs problèmes ne réduisent pas les possibilités de développement global de l'économie européenne, efforts qui s'imposent aujourd'hui étant donné les comparaisons de productivité qu'il faut établir avec d'autres systèmes plus développés. Le problème d'une politique industrielle au niveau européen, qui se reflète dans la politique de programmation à moyen terme, est donc un problème qu'on ne peut ignorer, même s'il nous oblige à dépasser le stade de la formulation purement juridique de certains problèmes, même s'il demande un certain courage politique et la recherche d'une orientation unitaire minimale, assurant à toutes les politiques économiques des divers pays le maximum d'efficacité dans l'intérêt de chaque pays et de notre Europe.

Intervention de M. le Dr H. Bruns

directeur de la direction « droit d'établissement et services »
à la direction générale du marché intérieur de la Commission de la CEE

La parole m'a été confiée en raison de l'absence du professeur Goldman qui, hier après-midi, a présidé avec toute sa remarquable autorité, la table ronde juristes-économistes.

Cette table ronde, qui a réuni notamment des experts gouvernementaux et privés, a permis de dégager certaines conclusions sur des questions fort intéressantes. Elle a débuté par le problème de savoir si la réalisation de la liberté d'établissement et de prestation de services est un instrument d'ordre politique ou non. Nous avons eu une discussion d'un grand intérêt à ce sujet et je crois qu'on peut, avec la plupart des intervenants, en tirer la conclusion suivante; la liberté d'établissement est une obligation imposée par le Traité et toutes les dispositions du chapitre concernant l'établissement et la libre prestation des services sont déjà le reflet d'une décision politique prise lors de l'élaboration du Traité. Néanmoins, il est clair que cette réalisation ne peut se substituer à l'utilisation d'autres instruments politiques nécessaires à la poursuite de certains buts communautaires.

On a ensuite discuté de l'incidence pratique des travaux de réalisation accomplis à ce jour, des infractions constatées jusqu'à présent par rapport à la situation de 1958 et des possibilités d'informations. Cette discussion a permis de préciser

certains points. Evidemment, nous n'avons pu les approfondir, mais le fait même d'avoir pu soulever certaines questions a conduit à des observations très pertinentes, notamment en ce qui concerne l'application des directives arrêtées par le Conseil jusqu'à présent. Nous n'ignorons pas que cette application, en tant que telle, pose de nombreux problèmes, notamment celui des formes juridiques des mesures nationales d'application à prendre pour respecter la finalité des directives, le problème de savoir si certains décrets peuvent suffire pour garantir une protection suffisante des intérêts en cause. Là encore, la discussion a permis de fournir de nombreuses indications; mais on ne peut pas dire, dans l'ensemble, que le problème ait déjà trouvé une solution satisfaisante.

Enfin la discussion la plus sévère a porté sur la question n° 4 du questionnaire : Est-ce que des besoins économiques ou des nécessités d'ordre public peuvent entraîner des restrictions à la réalisation des dispositions du Traité? Cette question concerne tout spécialement l'interprétation de l'article 56. On a cité beaucoup de cas où la nécessité d'une interprétation plus restrictive de cette disposition du Traité s'est manifestée.

En conclusion, on pourrait dire qu'au cours de cette table ronde, nous avons soulevé beaucoup plus de questions que nous n'avons apporté de solutions. Bien sûr, on ne pouvait s'attendre à ce que chacun des problèmes posés trouve ici sa solution. Mais les services de la Commission sont maintenant mieux informés et ils s'efforceront d'examiner tous ces problèmes de façon approfondie pour leur trouver des solutions satisfaisantes.

Intervention de M. Roger Millot

J'ai l'honneur de rendre compte des travaux de la réunion qui s'est tenue ce matin et qui a été consacrée aux problèmes des professions libérales. La première chose que je dois dire c'est la grande satisfaction des membres des professions libérales de voir consacrer à leurs problèmes une séance comme celle-là; elles n'en ont pas eu beaucoup l'habitude au cours de ces dernières années; il me semble qu'à partir de maintenant, c'est une très bonne chose, qu'il faudra poursuivre.

Il s'agissait de s'expliquer sur les incidences économiques du Traité pour les professions libérales. Une assistance nombreuse, une soixantaine de personnes, une vingtaine d'interventions qu'on pourrait classer en deux grands groupes, celles qui avaient trait aux questions générales de la définition du rôle, des conditions mêmes des professions libérales, et puis un autre groupe qui a exposé des problèmes particuliers à de très nombreuses professions libérales, juridiques, médicales ou techniques.

On a d'abord insisté, à la suite du rapporteur d'ailleurs, sur le rôle économique des professions libérales, et finalement, après beaucoup de discussions, je crois avoir décelé, sinon l'unanimité, du moins un très large consentement sur le fait que ces professions doivent être considérées comme étant des entreprises, non pas des entreprises industrielles et commerciales, mais des entreprises « professions libé-

rales », avec leur caractère particulier, c'est-à-dire leur indépendance et cette espèce de choix, qui est le leur, de traiter des problèmes humains; mais entreprises, au sens où elles ont des importances et des incidences dans le domaine économique. Certes, nous ne sommes pas encore prêts à mesurer, d'une manière précise, ce qu'apportent les professions libérales à l'économie. Mais, comme j'ai eu l'honneur de le dire en beaucoup de cas, et sans y mettre de malice, on sait bien ce qu'elles pourraient coûter quand de mauvais conseils, de mauvaises indications sont donnés; il suffirait de faire la somme de ces débits négatifs et de changer de signe, et l'on aurait déjà une première idée de ce qu'elles peuvent apporter. Notre ami le professeur Houssiaux a déjà fait là-dessus, notamment pour les professions médicales, des travaux fort intéressants; je pense qu'ils vont nous permettre, dans toute une série d'autres professions, de nous faire reconnaître une valeur positive, ce qui est tout de même bien meilleur que de dire d'une profession; sans doute, elle ne fait pas grand chose, mais au moins elle ne fait pas de mal! C'était ce qu'on pensait trop souvent jusqu'à maintenant. De même, on pensait, à tort, qu'on ne connaissait pas les revenus des professions libérales; mais on se gardait bien de prendre des membres des professions libérales dans les commissions chargées de déterminer les revenus, ce qui fait qu'on ne pouvait évidemment les connaître que par des on-dits, des appréciations, en tous cas des vues extérieures. Ceci n'est pas je pense, Monsieur le Recteur, une bonne méthode scientifique, ni même administrative.

De toute façon à partir de là, il n'était pas facile de rechercher des incidences économiques pour les professions libérales et d'évoquer tous les progrès actuels. Les efforts de productivité, qui aujourd'hui sont particulièrement nets et précis, notamment en France, de la profession en groupe, autorisés par la loi sur les sociétés civiles professionnelles dans mon pays, qui, je le sais, sera suivie par des textes législatifs dans d'autres pays de la Communauté, la circulation des professions libérales, dans les pays de la Communauté, l'harmonisation des conditions d'exercice, voilà toute une série de problèmes! Moi aussi, je dirai volontiers, comme M. Bruns, que nous avons posé beaucoup plus de questions que nous n'avons apporté de solutions: mais alors, ce serait la négation des colloques, si l'on trouvait des solutions si vite!

J'ai très largement résumé, tout en essayant d'être aussi objectif que possible. Je pense que les idées générales qui pourraient être retenues ont trait à l'importance des professions libérales vis-à-vis des entreprises industrielles et commerciales et, bien sûr, vis-à-vis de l'économie en général.

J'ai été très frappé, dans l'exposé qu'a fait hier le professeur Lombardini, de ce qu'il disait concernant le rôle du secteur des activités tertiaires dans le développement régional. C'est exactement ce que je pense aussi: c'est le problème auquel, depuis treize ans, comme président de la section des économies régionales du Conseil économique, je m'attache. Récemment, j'entendais le délégué français à l'aménagement du territoire préciser que, pour Paris, si l'on a beaucoup ralenti la croissance du tertiaire et même d'une façon minime, limité l'expansion du secondaire, chaque année, le tertiaire continue néanmoins d'augmenter de près d'une centaine de milliers de personnes. Et cela signifie quoi? Et bien, qu'il nous faut trouver en province des centres d'attraction suffisants pour permettre au tertiaire de jouer son rôle: Ensuite, une fois pour toutes, essayer de sortir de ce cercle vicieux qui veut

que la concentration amène la concentration, sans aucun espoir d'amélioration. Si donc les professions libérales ont ce rôle global, elles ont aussi, chacune, son rôle spécial. Elles sont à l'arrivée et à la sortie de la plupart des entreprises industrielles et commerciales. Si donc on ne se préoccupe pas de leurs conditions d'exercice, de leur productivité, c'est, et je m'excuse de parler en termes économistes, c'est un manque à gagner, c'est une perte de substance pour l'ensemble même de l'économie d'un pays. On se rend compte aujourd'hui, bien plus qu'avant, du rôle fondamental qu'ont ces professions libérales. Ainsi, si cette réunion doit avoir une suite, ce sera certainement dans la poursuite de ces études, dans la poursuite de la formation et de l'information : formation des dirigeants de ces professions, s'ajoutant à la formation des professionnels eux-mêmes, car il n'y a pas que la formation professionnelle qui compte en l'occurrence, il y a une formation de caractère économique, social, international qui est aujourd'hui indispensable, lorsqu'il s'agit de construire un monde nouveau dans lequel on veut la liberté de circulation des personnes et des biens.

Je crois pouvoir dire, et c'est ce qui me semble être ressorti de cette réunion de ce matin, que la bonne volonté est grande. Sans doute, la plupart des professionnels ont fait des objections, mais il eût été bien étonnant qu'ils ne les aient point faites, c'était leur rôle; c'est à eux de dire ce qui ne va pas, ce qu'ils souhaitent qu'on arrange, quels sont les progrès qu'ils désirent, à partir de cela, on peut certainement beaucoup améliorer la situation, dans chacune de ces professions libérales. On peut l'améliorer aussi, parce que je suis sûr, et je pense que la plupart des participants de ce matin ont eu la même impression, qu'il y a une très grande volonté, un très grand désir de collaboration à la construction de ce monde européen. Je le sais aussi parce qu'à l'Institut international des classes moyennes nous avons, depuis quelques années, ce comité qui relie les comités des différentes professions auprès de la CEE; nous avons pu faire de l'information avec des moyens limités, et si demain nous en avons d'autres, plus larges, par une plus grande information entre ces groupes de professions organisées, nous apporterons certainement une chance meilleure à la construction européenne et c'est, me semble-t-il, l'essentiel de ce que j'avais à dire.

Intervention de M. le professeur Paul Braess

J'espère pouvoir vous être agréable en m'exprimant brièvement, car il ne nous reste que peu de temps. En outre, il n'est pas facile, pour un rapporteur, d'être objectif, car il court le danger de croire que ses thèses ont été mieux acceptées qu'il n'en est effectivement le cas. Je puis vous dire, pour conclure, que nous nous sommes occupés du secteur des assurances et de ses inouïes particularités, que j'avais résumées dans mon rapport, en quatre thèses, que voici :

1. Je puis affirmer que non seulement par rapport aux marchés de marchandises, mais aussi par rapport à tous les autres services, les marchés d'assurances présentent des particularités structurelles essentielles.
2. Il faut en principe se féliciter de l'interpénétration des marchés d'assurances. Il ne s'agit pas, cependant, que les marchés se recouvrent mutuellement avec une grande célérité, sans que cela se passe par une évolution lente, comme nous avons

pu le remarquer jusqu'à présent; car il existe déjà, dans la plupart des pays de la Communauté, une liberté d'établissement, sans toutefois que les entreprises étrangères puissent conquérir une grande partie des marchés nationaux.

Pour ces raisons et d'autres encore, les résultats seront moins spectaculaires que sur les marchés de marchandises. L'offre d'assurance deviendra plus riche, mais sans doute pas beaucoup moins chère.

3. L'activité internationale des assureurs directs est assortie de risques considérables. De plus, elle exige d'importants investissements dont les programmes doivent être soigneusement établis.

4. Les assureurs pourront vraisemblablement atteindre de meilleurs résultats par la coopération à l'échelle internationale que par l'expansion forcée.

Mon rapport a entraîné des débats si passionnés et abondants qu'en voulant le défendre, je n'ai pas toujours eu le dernier mot. Je vais essayer de me rattraper maintenant.

Beaucoup se sont ralliés à mes thèses; d'autres, cependant, ont exprimé des opinions divergentes, voir même opposées. Il était particulièrement intéressant de constater que ces opinions concernaient des points qui n'avaient pas été abordés, ou qui ne l'avaient été que superficiellement, notamment le problème du traitement des pays tiers, problème qui n'a pas été traité par moi, non par manque d'intérêt mais en raison de son importance beaucoup moins économique que juridique. La compétence en revient donc d'abord aux juristes.

Le second problème était celui de la liberté d'établissement et de sa limite avec la libre prestation des services. On n'a pas fait ressortir clairement que toute la matière des assurances relève du secteur économique des services et que la liberté d'établissement recouvre en fait une grande partie de la libre prestation de services au sens juridique du traité de Rome. Plusieurs intervenants ont demandé, pour les courtiers et conseillers d'assurance, une libre prestation de services plus spécifique, séparée et allant au-delà de celle de leurs entreprises d'assurance. En outre, les défenseurs d'une libre prestation de services complémentaire l'ont mise en relation avec un statut professionnel proprement dit. Ils veulent l'introduction généralisée de qualifications professionnelles dont il n'est pas prouvé qu'elles sont conformes au principe de la liberté d'entreprise. Le défenseur de cette thèse a de toute manière précisé finalement qu'il y a lieu de réfléchir encore à ce problème et je me rallie entièrement à cette décision. J'espère que les discussions d'aujourd'hui ont fourni des bases suffisantes aux réflexions futures de la Commission de la CEE et des hommes de science.

Intervention de M. le professeur Paul Deneffe

J'ai le plaisir de vous faire rapport des travaux du groupe qui s'est occupé de la liberté d'établissement et de prestation de services dans le secteur de la distribution. Nous sommes partis d'une remarque que nous avait faite, hier, M. le directeur

général Prate, quand il nous a dit qu'il était difficile de constater des résultats et plus difficile encore d'anticiper. Nous nous sommes libérés à cette tâche, nous avons essayé d'anticiper et voici les résultats de cette anticipation.

Premièrement, nous avons constaté que la distribution, en tant que fonction économique, peut vraiment couvrir des réalités différentes. On peut considérer la distribution dans l'ensemble de l'économie, on peut voir la distribution comme des canaux au service du producteur ou du fabricant et, finalement, on peut voir la distribution comme un instrument pour satisfaire les besoins des consommateurs. Nous avons retenu principalement ce dernier point de vue et nous avons conclu que la libre circulation des marchandises ne peut être réelle qu'à condition que cette circulation soit soutenue par la liberté d'établissement et de prestation de services. C'est seulement dans ces conditions que la libre circulation des marchandises, pour le consommateur, est vraiment une réalité.

Ensuite, nous avons été plus concrets et nous avons essayé d'anticiper les conséquences économiques de cette libéralisation pour trois groupes de commerce : le commerce de gros, les intermédiaires du commerce et le commerce de détail.

Tout d'abord, en ce qui concerne les intermédiaires, nous avons conclu que la libéralisation des intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat sera extrêmement importante, puisque cette liberté est déterminante pour l'allocation optimale des moyens de production et donc influence directement le niveau de vie de nos populations. Pour le commerce de gros, nous croyons que les libertés acquises par le traité de Rome consolideront le caractère international du commerce de gros, mais que cependant elles n'apporteront pas à ce secteur les changements fondamentaux qu'elles apporteront aux intermédiaires du commerce. Enfin, en ce qui concerne le commerce de détail, le groupe était d'avis que cette libéralisation apporte une plus grande nouveauté pour la petite entreprise que pour la grande. Nous avons cru devoir conclure que cette liberté engendrera, auprès des individus et des indépendants plus particulièrement, un nouveau stimulant pour entreprendre des affaires nouvelles là où, d'après leur jugement, les possibilités d'un marché n'ont pas été suffisamment exploitées.

Pour conclure sur ces trois points particuliers, il est normal de dire ici que la concurrence s'en trouvera accrue, d'une part par les prix et, d'autre part par d'autres moyens que les prix; pour évaluer le bénéfice de cette concurrence, il faut se placer du point de vue du consommateur, qui est la finalité de toute activité économique. Cependant, il ne faut pas conclure à courte échéance; il faut voir l'intérêt du consommateur à moyen terme, plutôt qu'à court terme; car, à trop brève échéance, une concurrence des prix pourrait engendrer une très grande mortalité des entreprises, ce qui porterait un coup qui ne serait certainement pas bénéfique à la société. Donc là le moyen terme permet de concilier, d'une part, certaines mesures d'accès à la profession et, d'autre part, de supprimer des mesures qui sont en fait des mesures protectionnistes.

Les trois points suivants sont restés ouverts et pourraient être matière, comme il a déjà été dit, à un nouveau colloque : dans certains domaines, on croyait que les dispositions transitoires étaient plus libérales que les dispositions finales. Je ne

vais pas rentrer dans les détails de ce point. On a fait ensuite la remarque que l'harmonisation des législations se complique continuellement du fait que les législateurs nationaux introduisent de nouvelles conditions d'accès pendant cette période transitoire. Nous avons reçu des éclaircissements sur ce point : les nouvelles mesures sont en fait introduites en concordance avec le programme d'harmonisation définitif. Enfin, une troisième question est restée en suspens et concernait la nécessité de redéfinir la distribution. Dans les théories classiques, la distribution est définie par organes : nous avons les grossistes et les détaillants, tandis que la réalité économique montre que le producteur, donc le fabricant, fait du commerce de détail de même que le détaillant, par exemple, s'intéresse à la production. Donc là c'est une question de définition sur laquelle nous ne nous sommes pas attardés.

Pour conclure, nous avons dit ceci : dans une économie de bien-être, la distribution ne satisfait plus uniquement des besoins matériels; il n'y a pas que la concurrence par les prix qui soit importante, mais cette distribution, dans nos économies de bien-être, satisfait également et peut-être de plus en plus des besoins sociaux et psychologiques de nos consommateurs.

Intervention de M. le professeur Ducros

Je voudrais faire deux remarques initiales pour donner à mon propos la modestie qui lui convient. La première remarque, c'est que je présente ici un rapport qui n'est pas le rapport d'une commission ayant travaillé sur des rapports écrits, mais simplement le résumé des discussions informelles dans un groupe de travail qui s'est intéressé aux aspects généraux de la politique industrielle dans la Communauté.

Ma seconde remarque est que, dans cette discussion, nous avons bénéficié de la présence des rapporteurs généraux qui avaient présenté leurs rapports en séance hier matin et au début de l'après-midi et que, d'ailleurs, l'écho de plusieurs de leurs interventions se trouve déjà dans le rapport que M. Lombardini vous a présenté il y a un instant. Aussi serai-je bref et je vais m'attacher à certains aspects de nos discussions, plus particulièrement à la définition de la politique industrielle.

Dès que nous avons cherché à définir la politique industrielle, il est devenu évident que nos propos allaient être beaucoup moins centrés sur la liberté d'établissement qu'il en avait été le cas, hier, avec nos collègues juristes. Certes, la liberté d'établissement a été étudiée par nous ce matin; mais plutôt qu'en tant que reconnaissance et mise en œuvre d'un droit fondamental, elle a été conçue comme un moyen privilégié d'une politique dont les objectifs demandent à être formulés.

Dans cette recherche de définition, il me semble que deux grands courants de pensée se sont manifestés. Le premier est un courant que j'appellerais, sans aucune intention péjorative, une interprétation restrictive. Elle a été présentée, d'ailleurs de manière convaincante et fort brillante, à partir de deux points : d'abord en définissant la politique industrielle par un objectif essentiel, à savoir la libre

concurrence des entreprises à l'intérieur du Marché commun; et puis ensuite, en la formulant par ses moyens, comme une politique visant à fournir aux entreprises l'encadrement juridique en premier lieu, mais aussi l'encadrement technologique et, enfin, les moyens financiers nécessaires pour permettre aux entreprises d'affronter la concurrence internationale au sens le plus large du terme.

En parallèle de ce premier courant de pensée, qui aboutit à une définition plutôt restrictive, un autre courant s'est manifesté, qui pourrait être défini, cette fois-ci, comme une conception plus large, et peut-être plus ambitieuse, de la politique industrielle.

Il nous est apparu heureusement, en conclusion, que sur bien des points, les divergences entre ces deux interprétations étaient purement formelles et étaient vraiment affaire de définition. Certains, dans la seconde ligne de pensée, ont insisté par exemple sur l'importance d'obtenir les infrastructures nécessaires à cette recherche d'une concurrence efficiente. Ils ont insisté également sur les problèmes de programmation à moyen terme et de coordination des plans d'investissements; mais il est évident que l'on peut très bien, par opposition à cette définition lato sensu de la politique industrielle, préférer une définition stricto sensu, qui considère que ces domaines d'action n'appartiennent pas spécifiquement à la politique industrielle.

La véritable divergence a plutôt porté sur ce que l'on pourrait appeler le degré de volontarisme de cette politique industrielle et plus encore, sur son degré d'autonomie par rapport aux règles et aux prescriptions juridiques. Néanmoins, si sur certains points il nous a été difficile de conclure, et en particulier en ce qui concerne l'antagonisme des objectifs en matière de politique régionale, de politique d'aménagement de l'espace, entre les décisions formulées sur le plan national et celles formulées sur le plan communautaire, par contre, nous nous sommes, je crois, assez bien accordés pour conférer à la politique industrielle un certain nombre d'objectifs et j'en énumérerai quelques uns, sans trop insister, tant ils nous ont paru évidents.

En premier lieu, la mutation nécessaire des structures; en second lieu, c'est encore très voisin, l'action sur les formes de marchés et la recherche de conditions comparables à celles de la libre concurrence, dans les cas où il est manifeste que ces conditions ne peuvent pas s'exercer spontanément; mais aussi, et peut-être faut-il insister davantage, en troisième lieu, l'objectif visant à réduire l'écart dans le développement technologique entre les pays d'Europe occidentale et d'autres régions du monde. Il est significatif que le seul de nos orateurs qui ait abordé le problème des investissements des pays tiers à l'intérieur du Marché commun l'ait abordé à partir de considérations relatives à l'écart technologique. Enfin, il faut faire figurer la préparation à une concurrence internationale accrue. Je ne m'attarderai point sur ce genre d'objectif, mais je voudrais signaler maintenant quelques problèmes qui nous ont paru plus délicats et qui ont fait l'objet de discussions assez fournies.

Tout d'abord, nous avons abordé le problème de la place accordée aux actions et aux politiques de caractère purement sectoriel. La note dominante des débats sur ce point me semble avoir été le danger qu'il y aurait à privilégier une politique

sectorielle définie indépendamment d'une politique de développement régional, surtout dans la mesure où des actions industrie par industrie auraient pour but de venir en aide, par des moyens financiers, à des industries déclinantes. Dans le questionnaire qui nous avait été fort opportunément remis par les organisateurs, on distinguait, parmi les domaines possibles du point de vue sectoriel pour l'application de la politique industrielle, les industries de pointe, les industries déclinantes et les industries « à problèmes ». C'est finalement ces industries « à problèmes » qui ont concentré le plus notre attention. Elles ont finalement été définies, ce qui est très significatif, comme des industries ayant, du fait de la nécessité de techniques de pointe et d'une insuffisance fréquente de dimensions, des difficultés à promouvoir le montant souhaitable des dépenses de recherche et de développement; montant d'ailleurs difficile à estimer, car, comme le rappelaient plusieurs des intervenants, il est extrêmement difficile d'opérer des projections à moyen ou à long terme en ce qui concerne l'évolution des structures, en particulier lorsqu'elle est commandée par l'évolution des techniques.

Le deuxième problème qui a retenu notre attention est la formulation des objectifs, des actions visant à restructurer l'industrie ou les industries. Et ceci, a fait l'objet d'une remarque particulièrement intéressante en ce qui concerne les objectifs à formuler lorsqu'il s'avère nécessaire de favoriser certaines concentrations. Faut-il que ces concentrations aboutissent, plus ou moins spontanément, à la formation de conglomérats ou de groupes nationaux puissants. Ou faut-il, au contraire, souhaiter qu'elles débouchent sur la naissance d'entreprises ou de multiformes authentiquement européennes?

Enfin, troisième problème, le degré de mobilité souhaité. Certains d'entre nous ont rappelé, sans doute opportunément, que la mobilité n'était pas un bien en soi, et que le degré de mobilité auquel on devait aboutir ne devait pas aller au-delà de ce qui est admis ou désiré par les intéressés, spécialement par la population, en matière de mobilité géographique.

Jusqu'à présent, ce résumé vous aura peut-être donné l'impression que, malgré la présence d'économistes universitaires au sein du groupe, nous nous en sommes tenus à des considérations relativement techniques et visant avant tout à dégager les objectifs, les instruments et, à partir de ces instruments, à définir la politique industrielle. Mais, comme on peut s'y attendre, la présence, de ces économistes universitaires, dont je suis, nous a amené à élargir le débat et à déboucher sur la contribution que la théorie, et souvent la théorie pure, de la localisation des activités pouvait apporter à notre sujet. Je ne peux avoir l'ambition de résumer le débat sur ce point, car là aussi un colloque appelle un autre colloque, et nous étions bien près de voir expirer le temps qui nous était imparti lorsque nous nous sommes aperçus que nous avions déjà en formation un embryon, un nouveau colloque, sur la théorie de la localisation des activités dans le cadre de la Communauté européenne. Néanmoins, je crois qu'il y a eu beaucoup d'avantages à nous rappeler qu'en ce qui concerne les problèmes d'implantation, nous avons encore à rechercher les méthodes d'analyse et les critères qui garantiraient une action efficace et cohérente dans ce domaine.

En conclusion, je pense ne pas trahir les intentions et les opinions des participants si je dis que nous avons été amenés, et probablement beaucoup plus que nos

collègues les juristes, à insister sur le caractère spécifique de la politique industrielle, sur sa relative autonomie par rapport aux autres modes d'interventions et aux objectifs qui peuvent les justifier, à insister sur la nécessité qu'il y a à dépasser en quelque sorte les considérations relatives à l'encadrement institutionnel et juridique, pour rechercher les critères qui permettraient de formuler de façon non contradictoire les différents objectifs retenus et d'en assurer l'harmonisation.

Intervention de M. le doyen Bentz

doyen de la Faculté de droit et des sciences économiques de Nancy

Après l'audition des rapporteurs, et si cela était vraiment nécessaire, nous sommes maintenant parfaitement convaincus que la mise en œuvre de la liberté d'établissement et de prestation de services est excessivement riche en conséquences politiques, économiques, psychologiques, sociales de toutes sortes. Parfois, ces conséquences demeurent tout de même difficile à prévoir et, comme presque tous les rapporteurs l'ont souhaité, il faudrait poursuivre ces études. Je pense que ces deux journées et la publication des rapports, des interventions de toutes sortes qui ont été faites pendant ce colloque vont susciter des prises de conscience et de nouveaux travaux.

En ce qui me concerne, et pour répondre au vœu de la plupart des rapporteurs que vous avez entendus, je voudrais vous faire une proposition : la faculté de droit de Nancy voudrait organiser une seconde conférence de Pont-à-Mousson, sur le même thème, sur la liberté d'établissement et de prestation de services, dans la Communauté économique européenne. Pour réaliser ce projet, il faudrait dès maintenant mettre en place un comité permanent. Ce comité permanent serait chargé de faire les propositions nécessaires pour que se déroule cette deuxième conférence. Ce comité, évidemment, devrait agir en coopération étroite avec la Commission du Marché commun, en liaison également avec vous tous qui, parce que vous êtes venus, avez manifesté l'intérêt que vous portez au sujet, avec également les organismes qui existent dans les différents pays de la Communauté et qui se préoccupent de la même question. Il faudrait aussi que ce comité permanent se tienne informé de l'avancement des travaux à travers l'Europe, des travaux qui traitent de cette liberté d'établissement et de la liberté de prestation de services. Il faudrait également qu'il rassemble, avec l'aide de la Commission européenne et de ses services, la documentation nécessaire et qu'il en fasse bénéficier tous ceux qui feront appel à lui. Je pense qu'il faudrait que ce comité soit composé d'économistes, mais également de juristes de droit privé et de droit public, et de sociologues. Et puis évidemment au bout d'un certain temps, il devrait préparer les travaux de cette deuxième conférence internationale sur le thème dont nous avons débattu.

Pourquoi est-ce que je me sens autorisé à faire cette proposition? Pour diverses raisons : la première, vous l'avez constaté vous-mêmes, c'est l'existence de ce centre culturel des Prémontrés et ici je tiens à remercier particulièrement M. le Recteur, qui a été, au fond, le fondateur de ce centre. Ensuite, je sais que cette proposition retiendra l'attention de ceux qui sont capables de lui donner une suite

et vous pensez, tous évidemment, à la Commission de la Communauté. Je sais également que mes collègues de la faculté de droit de Nancy, individuellement et collectivement, souhaitent s'associer encore davantage à la construction de l'Europe. Enfin, ma dernière raison a trait à l'importance du thème de la liberté d'établissement et de la liberté de prestation de services. Je crois que c'est là l'élément qui réalisera le mieux la solidarité nécessaire pour créer l'Europe.

Intervention de M. l'ambassadeur Guido Colonna di Paliano

membre de la Commission de la CEE

Ma tâche, en vous présentant quelques considérations pour conclure, est singulièrement facilitée par les excellents rapports de synthèse que nous venons d'écouter. Compte tenu aussi de l'heure qui avance, je serai très bref. Il me serait du reste extrêmement difficile de faire, pour ainsi dire, une synthèse des synthèses, à la fin de deux journées si riches dans la présentation d'idées, de suggestions et aussi de critiques, qui toutes méritent une profonde attention.

Je me bornerai simplement à rappeler, car il est quelquefois utile de se reporter aux origines des choses, que la Communauté économique telle que nous la connaissons, telle qu'elle a été instituée par le Traité, telle qu'elle s'est développée, est fondée essentiellement sur deux notions. Une notion qui consiste dans la nécessité, reconnue par les six Etats membres de la Communauté, d'une suppression progressive des frontières douanières, fiscales, administratives et économiques qui les ont divisés dans le passé et qui, dans une certaine mesure, les séparent encore aujourd'hui; et cela pour que les six marchés et les six économies puissent former une seule entité. L'autre notion est celle selon laquelle les politiques économiques et sociales doivent être progressivement rapprochées, dans une perspective communautaire, quel que soit le secteur que concernent ces politiques.

Ce sont là les deux notions fondamentales de la construction européenne; il est clair qu'elles sont complémentaires et que les activités qui en découlent doivent être parallèles. Or, si la coexistence de ces deux notions, et la synthèse de ces deux notions, a été progressivement comprise, dans certains secteurs, par l'opinion publique européenne, par l'opinion publique de nos pays, par les élites actives et responsables, ceci est peut-être un peu moins vrai pour d'autres secteurs. Dans un secteur comme l'agriculture, par exemple, on a eu un parallélisme à peu près parfait entre ces deux notions; à telle enseigne que le marché commun agricole, c'est-à-dire l'ouverture réciproque des six marchés nationaux, aura lieu, après qu'une politique commune de l'agriculture ait été définie dans tous ses éléments essentiels, tout au moins en ce qui concerne les marchés, la politique des structures étant encore en train d'être définie.

Il y a par contre d'autres secteurs, comme celui dont nous nous sommes occupés pendant ces deux journées, où ces deux notions n'ont peut-être pas encore été saisies par tous les intéressés. C'est ainsi que, tandis que des progrès considérables ont été effectués dans la mise en place des normes en vertu desquelles le droit d'établissement et le droit de la libre prestation des services vont être garantis

entre les Etats membres, un certain retard se fait jour pour la coordination, des réglementations, sous ses différentes formes: coordination du droit des sociétés, coordination des conditions d'accès et d'exercice des professions, coordination dans le domaine de l'équivalence des titres et des diplômes; il s'agit là, finalement, d'une politique commune devant accompagner la simple suppression des restrictions de nationalité, c'est-à-dire du cadre communautaire dans lequel devront s'exercer les activités non salariées auxquelles s'appliquent les règles du Traité dans ce domaine.

C'est à cause de ces insuffisances dans l'œuvre que les institutions communautaires doivent poursuivre que certaines questions nous ont été adressées très franchement, par d'éminents orateurs, ayant dans ce domaine des compétences particulières. Questions telles que : la mise en œuvre de ces libertés est-elle vraiment nécessaire? Quels sont les bénéfices que l'on peut en attendre? Où veut-on aller, avec la mise en œuvre de ces libertés?

Depuis quelques temps déjà, je me disais qu'il était nécessaire de faire un effort pour engager un dialogue, avec les milieux de la Communauté qui sont directement intéressés par ces libertés et qualifiés pour nous donner leurs réactions, suggestions et critiques. Car, c'est mon avis personnel du moins, l'époque des mystères, l'époque des impératifs catégoriques, est révolue et tout le monde aujourd'hui, pour accepter une discipline, exige de comprendre les raisons pour lesquelles cette discipline est imposée, quels seront les avantages de l'acceptation de cette discipline. C'est l'origine de cette assemblée, à laquelle je voudrais rendre hommage; ce disant, je m'adresse bien entendu, en premier lieu, à l'Université, à M. le Recteur, à M. le Doyen, à tous les rapporteurs qui ont préparé leurs travaux d'une manière si remarquable, à M. le professeur Houssiaux enfin, en sa double capacité de promoteur, puisque c'est avec lui que nous avons eu les premiers contacts, et d'éminent rapporteur.

Quels enseignements allons-nous retirer de ces deux journées? Bien entendu, mes collaborateurs de la Commission et moi-même allons en discuter longuement. Ces rencontres, ces contacts, sont pour nous d'une importance primordiale, encore une fois! Si les règles du Traité qui visent la suppression des restrictions sont généralement impératives, lorsque nous entrons dans le domaine de la coordination, alors, je l'ai dit, nous avons besoin de l'inspiration donnée par tous les milieux intéressés; car il nous faut trouver, outre les solutions, les arguments pour convaincre les gouvernements, pour qu'ils puissent se mettre d'accord dans l'établissement de cette politique commune. C'est pourquoi j'aimerais que tous ceux qui ont été ici pendant ces deux jours considèrent les services de la Commission, et la Commission elle-même, un peu comme un intermédiaire, je dirais, entre l'opinion publique européenne que vous représentez et les pouvoirs publics. Cette œuvre de coordination est absolument indispensable pour que le Traité, même dans le domaine dont nous nous sommes occupés, puisse être mis en œuvre dans sa forme la plus complète.

Monsieur le Recteur, j'ai écouté avec la plus grande attention la suggestion que vient de faire M. le Doyen. Il est vrai, on le dit, que la loi de Parkinson s'applique aux colloques, comme elle s'applique aussi à la bureaucratie! Il est également vrai —

et j'ai pu avec ces quelques remarques, en souligner toute l'importance — qu'il est absolument indispensable que l'on puisse s'entendre sur ce qui doit être fait et sur ce qui peut être fait! Ce n'est évidemment pas en deux jours de discussions — sur un thème qui n'a jamais été discuté depuis que la Communauté existe, à savoir le contenu économique de ces deux libertés — que l'on peut examiner l'ensemble des problèmes qui se posent pour quelque 900 activités économiques différentes. Il me semble que, par conséquent, il y a là toute une série d'idées qu'il faudrait pouvoir développer lorsque, les travaux communautaires ayant progressé, ils permettront la reprise et la poursuite de cette discussion. Et si M. le Doyen veut bien me le permettre, je voudrais lui dire qu'à titre personnel j'accueille sa proposition avec enthousiasme; dans toute la mesure où j'aurai voix au chapitre, j'essayerai de faire, pour cette deuxième phase de notre dialogue, le peu que j'ai pu faire pour cette amorce de discussion.

Voilà, Monsieur le Recteur! Nous sommes une Communauté vouée à la démocratie, démocratie fondée sur des échanges de vues pleins de franchise entre les responsables communautaires et nationaux de la mise en œuvre du Traité et ceux qui sont appelés à se soumettre un jour à ces règles communautaires, à ces règles émanant de pouvoirs publics. Je crois que nous avons fait non seulement une œuvre utile du point de vue scientifique, mais aussi une œuvre utile du point de vue de l'esprit dans lequel notre Communauté est appelée à se développer. C'est une raison de plus pour vous renouveler, au nom aussi de mes collaborateurs, mes remerciements les plus sincères.

Intervention de M. le recteur Paul Imbs

C'est sur ce haut langage, plein de philosophie, plein d'humanisme, mais aussi langage d'homme d'Etat, que je pense qu'il faut maintenant clore vos journées, non sans vous avoir renouvelé à mon tour les biens sincères félicitations de toute l'Université de Nancy pour la tenue de ce colloque, pour les conclusions provisoires ou définitives auxquelles vous êtes parvenus. Non sans avoir remercié tous ceux qui se sont dévoués, connus ou inconnus, à la réussite de cette entreprise, et en vous invitant à mon tour, après M. le Doyen Bents, à revenir aussi nombreux et aussi actifs que vous l'avez été cette année.

En vous remerciant, Monsieur l'Ambassadeur, des paroles fort encourageantes qu'en votre nom personnel, mais aussi au nom de la Commission dont vous êtes un membre si éminent, vous avez bien voulu prononcer, je lève cette séance et déclare closes vos journées.

ANNEXE I

Extrait du dixième rapport général sur l'activité
de la Communauté
(1-4-1966 au 31-3-1967)

Le droit d'établissement et la libre prestation des services

ASPECTS GÉNÉRAUX

Le remplacement progressif des accords bilatéraux d'établissement par des règles nouvelles (prévu par les art. 52 à 66 du Traité) s'est poursuivi : dès maintenant, dans la plupart des secteurs de l'industrie et du commerce, les entreprises peuvent créer des filiales, des succursales et des agences dans un autre Etat membre ou y effectuer des actes de commerce isolés. Ces possibilités nouvelles, offertes aux entreprises des Etats membres désirant s'implanter sur l'un quelconque des six territoires — sans aucune espèce de restriction de droit ou de fait et sans qu'aucune condition puisse être imposée par l'Etat d'accueil⁽¹⁾ — constituent une contribution particulièrement importante au développement économique de la Communauté en général et des entreprises dynamiques en particulier. La suppression des restrictions à l'établissement et aux services devrait être accomplie en 1970 pour la totalité des secteurs économiques.

Les directives arrêtées avant le 1^{er} avril 1966 : Elles sont au nombre de quatorze et concernent l'industrie, le commerce ou l'agriculture. Les Etats membres, conformément à l'article 189, alinéa 3 du Traité, ont commencé à les appliquer par des mesures de droit interne. Ces directives visent les unes la suppression des entraves à l'établissement et aux services, les autres la coordination des conditions d'exercice des activités, ainsi que le déplacement et le séjour.

En ce qui concerne *l'industrie et l'artisanat*, six directives sont en application dans les Etats membres : dans les secteurs des industries extractives, des industries transformatrices, du cinéma, de l'électricité, du gaz, de l'eau et des services sanitaires (dans ce domaine le Conseil a tenu compte d'amendements du Comité économique et social et du Parlement européen).

En ce qui concerne *le commerce et les activités de services*, outre les directives précitées relatives au cinéma et à l'électricité (dans la mesure où elles concernent aussi le commerce), cinq directives sont en application dans les Etats membres, pour le commerce de gros (à l'exception de celui des médicaments et des produits pharmaceutiques, de celui des produits toxiques et de celui du charbon), les intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (dans les deux secteurs précités, des mesures transitoires sont en vigueur), les assurances (réassurance et rétrocession), le paiement de la prestation de services.

(1) Les règles relatives au régime des capitaux font l'objet d'autres dispositions.

En ce qui concerne l'*agriculture*, trois directives sont en application dans les Etats membres : établissement sur les terres inoccupées, établissement des anciens salariés agricoles, travaux agricoles et horticoles effectués par un tiers.

Les mesures prises par les Etats membres : Les entraves générales à l'établissement et aux services ont été supprimées en Allemagne par la loi du 13 août 1965; la législation sur l'artisanat a été modifiée par le règlement d'application du 4 août 1966 (VO Handwerk EWG).

En Belgique, dix arrêtés royaux ont été publiés.

En France, plusieurs décrets ont été pris en application des directives précitées, concernant l'agriculture et les courtiers assermentés; la France prépare actuellement une série d'ordonnances pour appliquer les directives précitées (en application de la loi du 6-7-1966).

En Italie, un décret du 30 décembre 1965 a été publié.

Enfin tous les Etats membres ont facilité l'application générale des directives, notamment en ce qui concerne l'entrée et le séjour (conditions d'entrée dans le territoire d'un Etat membre, de séjour dans celui-ci d'un ressortissant d'un autre Etat membre, police des étrangers, coordination des motifs pouvant justifier l'expulsion etc).

Les propositions à l'examen du Conseil : Dix dans le secteur industriel, soit une proposition modifiée à la suite de l'avis du Parlement (transmise le 28-6-1965) concernant les marchés publics; deux propositions concernant les industries alimentaires et la fabrication de boissons; deux propositions dans les secteurs du commerce de détail (transmises le 30-3-1965 et le 13-4-1965); deux propositions concernant les services personnels, notamment restaurants, débits de boissons et hôtels (transmises les 8 et 9-4-1965); une proposition se rapportant aux banques et établissements financiers en général (30-7-1966); deux propositions concernant les auxiliaires des transports — agents de voyage, entrepositaires, agents en douane (21-12-1965).

Dans le secteur agricole ⁽¹⁾ cinq propositions de la Commission demeurant à l'examen du Conseil concernent la sylviculture et l'exploitation forestière (8-4-1965), les baux ruraux (20-1-1965), le droit de muter d'une exploitation sur une autre dans le pays d'accueil (21-1-1965), l'accès aux crédits agricoles et aux coopératives pour les agriculteurs établis dans le pays d'accueil (21-12-1965).

Les coordinations des droits nationaux, qui n'ont fait l'objet que de quelques directives, constituent actuellement une part croissante des travaux de la Commission dans la mesure où la multiplication des échanges les rend nécessaires.

(¹) L'échéancier tel que l'a prévu le programme général en matière agricole n'obéit pas à la même progression que dans les autres secteurs économiques.

Dans un souci d'efficacité, les directives, n'ont jusqu'ici prévu que des « mesures transitoires », dans l'attente d'une coordination plus complète, ainsi que l'autorisent les programmes généraux. Deux directives sont arrêtées et en application dans les Etats membres : quatre propositions de directives sont en cours d'examen par le Conseil; cinq projets de propositions devraient être transmis au Conseil dans le courant de 1967. Ces mesures transitoires sont destinées à tenir lieu, sous certaines conditions et éventuellement après épreuves complémentaires, d'équivalence d'aptitude à l'exercice des professions et activités réglementées dans le pays d'accueil. Elles s'appliqueront jusqu'au moment où la coordination sera réalisée; mais celle-ci progresse plus lentement que prévu. En outre, la reconnaissance des diplômes requis pour l'exercice de certaines professions doit, dans certains cas, précéder la suppression des entraves.

L'ÉLABORATION DU DROIT DANS LE DOMAINE DU DROIT D'ÉTABLISSEMENT

Les directives arrêtées par le Conseil

Le Conseil a, le 12 janvier 1967, arrêté une directive concernant les activités non salariées relevant du secteur des affaires immobilières (groupe 640 CITI) et du secteur des services fournis aux entreprises (groupe 639 CITI); elle vise à supprimer les dispositions qui imposent la condition de posséder la nationalité du pays dans lequel on désire exercer l'activité, la possession d'une carte professionnelle ou d'une carte de commerçant étranger, et à garantir aux bénéficiaires le droit d'adhérer aux organisations professionnelles dans les mêmes conditions et avec les mêmes droits et obligations que les nationaux.

Avis rendus par le Parlement et le Comité économique et social

Six propositions de directives ont reçu, au cours de la période considérée, l'avis favorable du Parlement européen et du Comité économique et social ou de l'une de ces deux institutions. Elles concernent les auxiliaires des transports — suppression des restrictions et mesures transitoires — (avis du Parlement le 21-10-1966 et du Comité économique et social le 29-11-1966); les banques et établissements financiers en général (avis du Parlement le 21-10-1966 et du Comité économique et social le 26-10-1966); les garanties exigées des sociétés (avis du Parlement le 11-5-1966) dans le secteur agricole, la liberté pour les agriculteurs ressortissants d'un Etat membre et établis dans un autre Etat membre d'accéder aux coopératives et aux diverses formes de crédit (avis du Parlement le 21-10-1966 et du Comité économique et social le 30-11-1966); pour les activités forestières non salariées, le Parlement a adopté une résolution le 11 mai 1966; (l'avis du Comité économique et social avait été rendu le 28-10-1965); la proposition de directive relative au secteur de la presse est toujours à l'examen du Parlement (avis du Comité économique et social le 28-1-1965).

Nouvelles propositions soumises par la Commission au Conseil

Ces propositions concernent les domaines des assurances, d'une part, de la prospection et du forage, d'autre part.

En ce qui concerne les *sociétés d'assurances*, la levée des restrictions à la création d'agences ou de succursales et subordonnée à la coordination des conditions d'accès

à l'activité d'assureur et d'exercice de celle-ci. La Commission a transmis au Conseil le 17 juin 1966 une première proposition de directive de coordination en matière d'assurance directe (à l'exception de l'assurance sur la vie, domaine qui fera l'objet d'une proposition ultérieure). Elle s'efforce de définir, d'une manière aussi précise que possible, l'objet et les modalités des contrôles de l'activité d'assurance. Elle prévoit que toutes les entreprises (sous réserve de quelques exceptions) devront être soumises aux contrôles de l'autorité compétente du pays dans lequel se trouve le siège social, pour l'exercice de l'activité d'assurance. Elle organise ce contrôle et détermine les moyens financiers dont doivent disposer les entreprises d'assurances de la Communauté⁽¹⁾. Cette réglementation n'a toutefois qu'un caractère partiel : d'autres directives de coordination devront la compléter.

Une deuxième proposition de directive en matière d'assurances « dommages » a été transmise au Conseil le 2 février 1967⁽²⁾; elle énumère les dispositions nationales à supprimer pour parvenir à la liberté d'établissement après la mise en application de la première directive de coordination.

Le programme général subordonne en outre la suppression des entraves à la coordination des textes légaux et administratifs régissant le contrat d'assurance, dans la mesure où les disparités existantes entraînent un préjudice pour les assurés et les tiers. Les travaux préparatoires ont commencé, notamment sur les règles du droit international privé qui déterminent la loi applicable aux contrats.

D'autre part, une proposition de directive concernant la *prospection pétrolière et les forages* a été transmise au Conseil le 17 mars 1967 : elle énumère les restrictions devant être supprimées par les Etats membres pour les activités non salariées de la recherche du pétrole et du gaz naturel.

Projets de propositions en cours d'élaboration

La Commission prépare des projets de directives relatifs au commerce de gros de produits toxiques, au commerce de gros de médicaments et aux intermédiaires du commerce des médicaments, ainsi que deux projets de directives concernant la fabrication des produits médicaux et pharmaceutiques.

En outre, une étude comparative des dispositions régissant l'exercice de la profession bancaire dans les six pays de la Communauté sera terminée à la fin de cette année et permettra à la Commission de déterminer le champ d'application de la coordination nécessaire de ces dispositions.

LA COORDINATION DES DROITS DES SOCIÉTÉS

La libre implantation des sociétés entraîne, d'une part, un risque d'insécurité juridique, dû à la multiplication des relations d'affaires entre personnes physiques et morales soumises à des droits différents, d'autre part, un risque de transferts anor-

(1) L'étude des conséquences pratiques de la réglementation proposée fait l'objet d'une enquête menée par un expert mandaté par la Commission. En outre, une proposition de directive supprimant les entraves à l'établissement sera transmise au Conseil.

(2) Voir Jo n° 62 du 1-4-1967.

maux d'activités tant que les garanties dont bénéficient les associés et les tiers ne sont pas coordonnées dans les législations nationales. Le droit d'établissement appelle donc un correctif qui est la coordination des garanties. Celle-ci n'a pas pour objet, comme on le croit souvent, de supprimer de quelconques entraves à la liberté d'établissement, mais d'aplanir les divergences les plus importantes entre les droits des sociétés des Etats membres.

Le Conseil examine également une première proposition de directive concernant la coordination des dispositions relatives à la publicité, à la validité des engagements et à la nullité des sociétés anonymes, des sociétés en commandite par actions et des sociétés à responsabilité limitée, qui a subi quelques modifications à la suite de l'avis mis par le Parlement le 11 mai 1966. Un projet ne concernant que les sociétés anonymes, particulièrement le maintien du capital social, est pratiquement élaboré. D'autre part, les travaux entrepris en vue d'harmoniser la présentation des comptes sociaux ont largement progressé.

LES PROFESSIONS LIBÉRALES ET LA RECONNAISSANCE MUTUELLE DES DIPLÔMES

Si aucune proposition de directive en ce domaine n'a encore été transmise au Conseil, les travaux ont considérablement avancé et une quarantaine de propositions sont à un stade très avancé. Certaines n'attendent, pour être soumises au Conseil, que soient adoptées les directives en matière de reconnaissance des diplômes ou que des travaux de coordination aient progressé. Les travaux, dans ce secteur d'activités, revêtent une particulière complexité du fait de l'importance, pour les professions libérales, des réglementations existantes et aussi du fait de l'application des articles d'exception du Traité (art. 55 notamment).

Alors que pour certaines professions techniques, telles celles d'ingénieur (activités non salariées de recherche, de consultation etc.) la reconnaissance mutuelle des diplômes s'avérant trop complexe à réaliser dans l'immédiat, des mesures transitoires sont envisagées, pour d'autres, notamment les professions médicales, la suppression des restrictions pose le problème du port du titre dans le pays d'accueil. Les mesures de coordination pour cette profession porteront sur le niveau de formation du spécialiste, les conditions d'honorabilité, la période d'adaptation dans le pays d'accueil. Pour les professions para-médicales, l'élaboration des projets est avancée en particulier pour les opticiens, les infirmières (suppression des restrictions, reconnaissance des diplômes, coordination) ainsi que pour les pharmacies d'officine.

Dans le domaine des professions juridiques, les travaux concernant le conseil fiscal sont largement avancés, ceux concernant le conseil en propriété industrielle et l'avocat progressent. Enfin, des propositions sont élaborées pour les professions culturelles et les services récréatifs.

Dans le secteur des activités culturelles : pour la presse comme pour le cinéma, l'état d'avancement des travaux est indiqué ci-dessus. Une proposition de directive concernant le cinéma sera incessamment transmise au Conseil.

En ce qui concerne les services récréatifs : des propositions de directives sont en voie d'élaboration dans ce domaine (série d'activités concernant principalement les différents sports et notamment les moniteurs).

LA TRANSFORMATION DES DIRECTIVES EN RÈGLES DE DROIT NATIONAL

On sait que les directives du Conseil laissent aux Etats « compétence quant à la forme et aux moyens » (art. 189 du Traité) de réaliser le droit d'établissement. Il appartient donc aux textes nationaux de réaliser effectivement le droit, par exemple de créer des filiales et des succursales, de transférer le siège social d'une société ou d'effectuer des actes de commerce dans un autre Etat membre. En raison du nombre croissant de directives, de la diversité des secteurs économiques sur lesquels elles portent et de leurs objets variés, les Etats membres sont parfois contraints de modifier un nombre important de textes. La Commission exerce le contrôle de l'application, conformément à l'article 155, paragraphe 2 du Traité.

Malgré le nombre des mesures déjà prises par les Etats membres, des retards subsistent, qui peuvent être attribués au fait que la nature juridique des textes à aménager (souvent législative) requiert une procédure de délégation des pouvoirs nécessaires par certains parlements à leur gouvernement et au fait que la progressivité prévue par les programmes généraux ne concorde pas toujours avec la structure des textes nationaux à modifier.

Le contrôle de l'application par la Commission : La Commission veille d'une manière générale, et si nécessaire en utilisant les pouvoirs que lui donne le Traité (procédure d'infraction de l'art. 169), à ce que les mesures nationales donnent réellement son plein effet à la norme communautaire qui est le but de la directive, et plus spécialement à ce que les mesures prises par les Etats membres permettent d'assurer effectivement aux bénéficiaires les mêmes conditions qu'aux nationaux de pays d'accueil, lorsqu'il s'agit de la suppression des restrictions. Ce rôle représente une part croissante de son activité depuis que dix-sept directives sont en vigueur. La Commission veille à ce que la nature des textes nationaux permette effectivement aux bénéficiaires de se prévaloir des droits ouverts par les directives, éventuellement par la voie contentieuse interne.

ANNEXE II

Calendrier de la réalisation du droit d'établissement et de
la libre prestation de services au sein de la CEE

(art. 52 à 66 du traité de Rome)

I. Directives arrêtées par le Conseil (1)

Directive	Date de transmission par la Commission au Conseil	Date de transmission par le Conseil aux CES et PE	Date de l'avis du Comité économique et social	Date de l'avis du Parlement européen	Situation actuelle de la directive
<p>1. <i>Agriculture</i></p> <p>Directive fixant les modalités de réa- lisation de la liberté d'établissement sur les exploitations agricoles aban- données ou incultes depuis plus de deux ans (63/262/CEE)</p>	24-4-1962 (doc. III/COM [62] 72 final)	15-5-1962	16/17-7-1962 (doc. CES/194/62)	22-11-1962 (JO n° 134 du 14-12-1962)	- arrêtée par le Conseil le 2-4-1963 (JO n° 62 du 20-4-1963) - notifiée aux Etats membres le 3-4-1963 (1) - délai d'application : 6 mois (3-10-1963)
<p>2. <i>Agriculture</i></p> <p>Directive fixant les modalités de réa- lisation de la liberté d'établissement dans l'agriculture sur le territoire d'un Etat membre, des ressortissants des autres pays de la Communauté ayant travaillé en qualité de salariés agricoles dans cet Etat membre pendant deux années sans interruption (63/261/CEE)</p>	10-5-1962 (doc. III/COM [62] 83 final)	17-5-1962	16/17-7-1962 (doc. CES/193/62)	22-11-1962 (JO n° 134 du 14-12-1962)	- arrêtée par le Conseil le 2-4-1963 (JO n° 62 du 20-4-1963) - notifiée aux Etats membres le 3-4-1963 (1) - délai d'application : 6 mois (3-10-1963)
<p>3. <i>Paiement de la prestation</i></p> <p>Directive tendant à supprimer toute prohibition ou toute gêne au paie- ment de la prestation lorsque les échanges de services ne sont limités que par des restrictions aux paiements y afférents (63/340/CEE)</p>	3-8-1962 (doc. III/COM [62] 183 final)	10-10-1962	28-11-1962 (doc. CES/318/62)	8-2-1963 (JO n° 86 du 10-6-1963) 4-3-1963)	- arrêté par le Conseil le 31-5-1963 (JO n° 86 du 10-6-1963) - notifiée aux Etats membres le 4-6-1963 (1) - délai d'application : 3 mois (4-9-1963)

4. <i>Cinématographie</i>	Directive en vue de la mise en oeuvre des dispositions du Programme général pour la suppression des restrictions à la libre prestation des services en matière de cinématographie (63/607/CEE)	5-7-1962 (doc. III/COM [62] 129 final)	24-7-1962	29-3-1963 (JO n° 159 du 2-11-1963)	8-2-1963 (JO n° 33 4-3-1963)	- arrêtée par le Conseil le 15-10-1963 (JO n° 158 du 2-11-1963) - notifiée aux Etats membres le 15-10-1963 ⁽¹⁾ - délai d'application : 6 mois (15-4-1964)
5. <i>Déplacement et séjour</i>	Directive pour la suppression des restrictions au déplacement et au séjour des ressortissants des Etats membres à l'intérieur de la Communauté en matière d'établissement et de prestation de services (64/220/CEE)	10-7-1962 (doc. III/COM [62] 132 final)	24-7-1962	28-11-1962 (JO n° 56 du 4-4-1964)	8-2-1963 (JO n° 33 4-3-1963)	- arrêtée par le Conseil le 25-2-1964 (JO n° 56 du 4-4-1964) - notifiée aux Etats membres le 26-2-1964 ⁽¹⁾ - délai d'application : 6 mois (26-8-1964)
6. <i>Déplacement et séjour</i>	Directive pour la coordination des mesures spéciales aux étrangers en matière de déplacement et de séjour justifiées par des raisons d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique (64/221/CEE)	10-7-1962 (doc. III/COM [62] 133 final)	24-7-1962	28-11-1962 (JO n° 56 du 4-4-1964)	22-11-1962 (JO n° 134 du 14-12-1962)	- arrêtée par le Conseil le 25-2-1964 (JO n° 56 du 4-4-1964) - notifiée aux Etats membres le 26-2 et le 19-3-1964 ⁽¹⁾ - délai d'application : 6 mois (19-9-1964)
7. <i>Commerce de gros</i>	Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités relevant du commerce de gros (64/223/CEE)	28-7-1962 (doc. III/COM [62] 185 final)	10-10-1962	30-1-1963 (JO n° 56 du 4-4-1964)	8-2-1963 (JO n° 33 4-3-1963)	- arrêtée par le Conseil le 25-2-1964 (JO n° 56 du 4-4-1964) - notifiée aux Etats membres le 26-2-1964 ⁽¹⁾ - délai d'application : 6 mois (28-8-1964)

(1) Conformément à l'art. 191 al. 2 du Traité, les directives prennent effet par leur notification.

Directive	Date de transmission par la Commission au Conseil	Date de transmission par le Conseil aux CES et PE	Date de l'avis du Comité économique et social	Date de l'avis du Parlement européen	Situation actuelle de la directive
<p>8. <i>Intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat</i></p> <p>Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités d'intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (64/224/CEE)</p>	<p>28-7-1962 (doc. III/COM [62] 184 final)</p>	<p>10-10-1962</p>	<p>30-1-1963 (JO n° 56 du 4-4-1964)</p>	<p>8-2-1963 (JO n° 33 du 4-3-1963)</p>	<p>- arrêtée par le Conseil le 25-2-1964 (JO n° 56 du 4-4-1964) - notifiée aux Etats membres le 26-2-1964 (*) - délai d'application : 6 mois (26-8-1964)</p>
<p>9. <i>Réassurance et rétrocession</i></p> <p>Directive visant à supprimer en matière de réassurance et de rétrocession les restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services (64/225/CEE)</p>	<p>28-7-1962 (doc. III/COM [62] 181 final)</p>	<p>10-10-1962</p>	<p>30-1-1963 (JO n° 56 du 4-4-1964)</p>	<p>8-2-1963 (JO n° 33 du 4-3-1963)</p>	<p>- arrêtée par le Conseil le 25-2-1964 (JO n° 56 du 4-4-1964) - notifiée aux Etats membres le 26-2-1964 (*) - délai d'application : 6 mois (26-8-1964)</p>
<p>10. <i>Commerce de gros et intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (mesures transitoires)</i></p> <p>Directive relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités du commerce de gros et des activités d'intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (64/222/CEE)</p>	<p>11-1-1963 (doc. III/COM [62] 363 final)</p>	<p>27-2-1963</p>	<p>28-3-1963 (JO n° 56 du 4-4-1964)</p>	<p>14-5-1963 (JO n° 84 du 4-6-1963)</p>	<p>- arrêtée par le Conseil le 25-2-1964 (JO n° 56 du 4-4-1964) - notifiée aux Etats membres le 26-2-1964 (*) - délai d'application : 6 mois (26-8-1964)</p>

11. Industrie et artisanat

Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées de transformation relevant des classes 23-40 CITI (industrie et artisanat) (64/429/CEE)

9-4-1963
(doc. III/COM [63]
109 final)

10-5-1963

25-9-1963
(JO n° 117 du
23-7-1964)

27-11-1963
(JO n° 182 du
12-12-1963)

- arrêtée par le Conseil le 7-7-1964
(JO n° 117 du 23-7-1964)
- notifiée aux Etats membres le 9-7-1964 (*)
- délai d'application : 6 mois (9-1-1965)

12. Industrie et artisanat (mesures transitoires)

Directive relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées de transformation relevant des classes 23-40 CITI (industrie et artisanat) (64/427/CEE)

9-4-1963
(doc. III/COM [63]
113 final)

10-5-1963

25-9-1963
(JO n° 117 du
23-7-1964)

27-11-1963
(JO n° 182 du
12-12-1963)

- arrêtée par le Conseil le 7-7-1964
(JO n° 117 du 23-7-1964)
- notifiée aux Etats membres le 9-7-1964 (*)
- délai d'application : 6 mois (9-1-1965)

13. Industries extractives

Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées dans les industries extractives (classes 11-19 CITI) (64/428/CEE)

9-4-1963
(doc. III/COM [63]
112 final)

10-5-1963

25-9-1963
(JO n° 117 du
23-7-1964)

27-11-1963
(JO n° 182 du
12-12-1963)

- arrêtée par le Conseil le 7-7-1964
(JO n° 117 du 23-7-1964)
- notifiée aux Etats membres le 9-7-1964 (*)
- délai d'application : 6 mois (9-1-1965)

14. Agriculture

Directive fixant les modalités de réalisation de la libre prestation des services dans les activités de l'agriculture et de l'horticulture (65/1/CEE)

3-3-1964
(doc. III/COM [64]
66 final)

25-3-1964

23-6-1964
(JO n° 174 du
4-11-1964)

19-6-1964
(JO n° 109 du
9-7-1964)

- arrêtée par le Conseil le 14-12-1964
(JO n° 1 du 8-1-1965)
- notifiée aux Etats membres le 15-12-1964 (*)
- délai d'application : 6 mois (15-6-1965)

Directive	Date de transmission par la Commission au Conseil	Date de transmission par le Conseil aux CES et PE	Date de l'avis du Comité économique et social	Date de l'avis du Parlement européen	Situation actuelle de la directive
<p>15. <i>Cinématographie</i></p> <p>Deuxième directive en vue de la mise en oeuvre des dispositions des Programmes généraux pour la suppression des restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services en matière de cinématographie (65/264/CEE)</p>	7-2-1964 (doc. III/COM [64] 20 final)	25-2-1964	27-5-1964 (JO n° 184 du 27-11-1964)	18-1-1965 (JO n° 20 du 6-2-1965)	<ul style="list-style-type: none"> - arrêtée par le Conseil le 13-5-1965 (JO n° 35 du 19-5-1965) - notifiée aux Etats membres le 14-5-1965 (1) - délai d'application : 6 mois (14-1-1965)
<p>16. <i>Electricité, gaz, eau et services sanitaires</i></p> <p>Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées relevant des branches électricité, gaz, eau et services sanitaires (branche 5 CITI) (66/162/CEE)</p>	24-9-1964 (doc. III/COM [64] 350 final)	14-10-1964	28-4-1965 (JO n° 103 du 12-6-1965)	12-5-1965 (JO n° 96 du 2-6-1965)	<ul style="list-style-type: none"> - arrêtée par le Conseil le 28-2-1966 (JO n° 42 du 8-3-1966) - notifiée aux Etats membres le 1-3-1966 (1) - délai d'application : 6 mois (1-9-1966)
<p>17. <i>Affaires immobilières et services fournis aux entreprises</i></p> <p>Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées relevant :</p> <p>1) du secteur des « affaires immobilières (souv 6401) » (groupe 640 CITI)</p> <p>2) du secteur de certains « services fournis aux entreprises non classées ailleurs » (67/43/CEE)</p>	24-7-1964 (doc. III/COM [64] 275 final)	21-9-1964	28-1-1965 (JO n° 33 du 1-3-1965)	14-5-1965 (JO n° 96 du 2-6-1965)	<ul style="list-style-type: none"> - arrêtée par le Conseil le 12-1-1967 (JO n° 10 du 19-1-1967) - notifiée aux Etats membres le 13-1-1967 (1) - délai d'application : 6 mois (13-7-1967)

18. *Agriculture (baux ruraux)*

Directive visant l'application de la législation des Etats membres, en matière de baux ruraux, aux agriculteurs ressortissant des autres Etats membres (67/531/CEE)

21-1-1965
(doc. III/COM [65]
6 final)

29-1-1966

1-7-1965
(JO n° 146 du
23-8-1965)

21-1-1966
(JO n° 23 du
5-2-1966)

- arrêtée par le Conseil le
25-7-1967
(JO n° 190 du 10-8-1967)
- notifiée aux Etats membres le
26-7-1967 (*)
- délai d'application : 6 mois
(26-1-1968)

19. *Agriculture (droit de mutation)*

Directive visant la liberté pour les agriculteurs ressortissant d'un Etat membre, établis dans un autre Etat membre, du muter d'une exploitation à une autre (67/530/CEE)

21-1-1965
(doc. III/COM [65]
7 final)

29-1-1966

1-7-1965
(JO n° 146 du
23-8-1965)

21-1-1966
(JO n° 23 du
5-2-1966)

- arrêtée par le Conseil le
25-7-1967
(JO n° 190 du 10-8-1967)
- notifiée aux Etats membres le
26-7-1967 (*)
- délai d'application : 6 mois
(26-1-1968)

20. *Agriculture (accès aux coopératives)*

Directive visant la liberté pour les agriculteurs ressortissant d'un Etat membre, établis dans un autre Etat membre, d'accéder aux coopératives (67/532/CEE)

21-12-1965
(JO n° 71 du 20-
4-1966)

1-3-1966

30-11-1966
(JO n° 17 du
28-1-1967)

21-10-1966
(JO n° 201 du
5-11-1966)

- arrêtée par le Conseil le
25-7-1967
(JO n° 190 du 10-8-1967)
- notifiée aux Etats membres le
26-7-1967 (*)
- délai d'application : 6 mois
(26-1-1968)

21. *Sylviculture*

Directive fixant les modalités de la réalisation de la liberté d'établissement et de prestation de services dans les activités forestières non salariées accompagnée d'une modification des programmes généraux)

8-4-1965
(doc. III/COM [65]
136 final)

14-5-1965

28-10-1965
(JO n° 205 du
7-12-1965)

11-5-1966
(JO n° 96 du
28-5-1966)

- arrêtée par le Conseil le
24-10-1967
- notifiée aux Etats membres le
26-11-1967
- délai d'application : 6 mois
(26-5-1968)

II. Recommandations et communications de la Commission aux Etats membres

Objet	Arrêtée le	Notifiée le
<p>1. <i>Cinématographie</i></p> <p><i>Recommandation de la Commission adressée aux Etats membres au sujet du certificat de nationalité des films, prévu à l'article 11 de la première directive en matière de cinématographie (64/242/CEE)</i></p>	<p>8-4-1964 (JO n° 63 du 18-4-1964)</p>	<p>17-4-1964 (S-III/012042/64)</p>
<p>2. <i>Industrie et artisanat</i></p> <p><i>Recommandation de la Commission aux Etats membres relative aux attestations concernant l'exercice de la profession dans le pays de provenance, prévues à l'article 4, paragraphe 2, de la directive 64/427/CEE du Conseil, du 7 juillet 1964, relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées de transformation relevant des classes 23-40 CITI (industrie et artisanat (64/76/CEE)</i></p>	<p>12-1-1965 (JO n° 24 du 11-2-1965)</p>	<p>18-1-1965 (S-III/020325/65)</p>
<p>3. <i>Commerce de gros et intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat</i></p> <p><i>Recommandation de la Commission aux Etats membres relative aux attestations concernant l'exercice de la profession dans le pays de provenance, prévues à l'article 4, paragraphe 2, de la directive 64/222/CEE du Conseil, du 25 février 1964, relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités du commerce de gros et des activités d'intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (65/77/CEE)</i></p>	<p>12-1-1965 (JO n° 24 du 11-2-1965)</p>	<p>18-1-1965 (S-III/020329/65)</p>

4. Commerce de gros et intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat

Communication de la Commission concernant les communications des Etats membres relatives aux mesures d'application des directives du Conseil en matière de liberté d'établissement et de libre prestation des services :

- a) directive n° 64/223/CEE concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités relevant du commerce de gros;
- b) directive n° 64/224/CEE concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités d'intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat;
- c) directive n° 64/222/CEE relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités du commerce de gros et des activités d'intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (67/255/CEE)

10-4-1967
(JO n° 75 du 19-4-1967)

5. Industries extractives, industrie et artisanat

Communication de la Commission concernant les communications des Etats membres relatives aux mesures d'application des directives du Conseil en matière de liberté d'établissement et de libre prestation des services :

- a) directive 64/428/CEE, du 7 juillet 1964, concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées dans les industries extractives (classes 11-19 CITI);
- b) directive 64/429/CEE, du 7 juillet 1964, concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées de transformation relevant des classes 23-40 CITI (industrie et artisanat);
- c) directive 64/427/CEE, du 7 juillet 1964, relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées de transformation relevant des classes 23-40 CITI (industrie et artisanat) (67/656/CEE)

4-7-1967
(JO n° 261
du 28-10-1967)

**III. Propositions de directives à l'examen du Conseil
(avis du Parlement européen et du Comité économique et social rendus)**

Proposition de directive	Date de transmission par la Commission au Conseil	Date de transmission par le Conseil aux CES et PE	Date de l'avis du Comité économique et social	Date de l'avis du Parlement européen	Situation actuelle de la proposition de directive
<p>1. <i>Coordination des garanties exigées des sociétés (art. 54 3g)</i></p> <p>Directive tendant à coordonner, pour les rendre équivalentes, les garanties qui sont exigées, dans les Etats membres, des sociétés au sens de l'article 58, alinéa 2, du Traité, pour protéger les intérêts tant des associés que des tiers</p> <p>Proposition révisée présentée par la Commission au Conseil en application de l'article 149, alinéa 2 du Traité</p>	<p>21-2-1964 (doc. III/COM [63] 520 final)</p> <p>7-10-1966 (doc. III/COM [66] 366 final)</p>	<p>25-3-1964</p>	<p>28-10-1964 (JO n° 194 du 27-11-1964)</p>	<p>11-5-1966 (JO n° 96 du 28-5-1966)</p>	<p>devant le Conseil</p>
<p>2. <i>Marchés publics de travaux</i></p> <p>Directive concernant la participation des entrepreneurs à l'attribution des ouvrages immobiliers pour le compte de l'Etat de ses collectivités territoriales et d'autres personnes morales de droit public (accompagnée d'une modification des programmes généraux)</p> <p>Modification de la proposition initiale présentée par la Commission au Conseil en conformité de l'article 149, alinéa 2 du Traité</p>	<p>16-3-1964 (doc. III/COM [64] 57 final)</p> <p>28-6-1965 (JO n° 152 du 11-9-1965)</p>	<p>3-6-1964</p>	<p>10-12-1964 (JO n° 13 du 29-1-1965)</p>	<p>23-3-1965 (JO n° 62 du 12-4-1965)</p>	<p>devant le Conseil</p>

3. Commerce de détail

Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées relevant du commerce de détail (groupe ex 612 CIII)

13-4-1965
(doc. III/COM [65]
94 final)

14-5-1965

29-9-1965
(JO n° 199 du
20-11-1965)

22-10-1965
(JO n° 187 du
9-11-1965)

devant le Conseil

4. Commerce de détail (*mesures transitoires*)

Directive relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées relevant du commerce de détail (groupe ex 612 CIII)

30-3-1965
(doc. III/COM [65]
95 final)

14-5-1965

30-9-1965
(JO n° 199 du
20-11-1965)

22-10-1965
(JO n° 187 du
9-11-1965)

devant le Conseil

5. Services personnels

Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées relevant des « services personnels »

9-4-1965
(doc. III/COM [65]
131 final)

14-5-1965

28-10-1965
(JO n° 205 du
7-12-1965)

18-1-1966
(JO n° 23 du
5-2-1966)

devant le Conseil

- restaurants et débits de boissons (groupe 852 CIII)
- hôtels meublés et établissements analogues, terrains de camping (groupe 853 CIII)

6. Services personnels (*mesures transitoires*)

Directive relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées relevant des « services personnels »

8-4-1965
(doc. III/COM [65]
132 final)

14-5-1965

28-10-1965
(JO n° 205 du
7-12-1965)

18-1-1966
(JO n° 23 du
5-2-1966)

devant le Conseil

- restaurants et débits de boissons (groupe 852 CIII)
- hôtels meublés et établissements analogues, terrains de camping (groupe 853 CIII)

Proposition de directive	Date de transmission par la Commission au Conseil	Date de transmission par le Conseil aux CES et PE	Date de l'avis du Comité économique et social	Date de l'avis du Parlement européen	Situation actuelle de la proposition de directive
<p>7. Industries alimentaires et fabrication de boissons</p> <p>Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées relevant des industries alimentaires et de la fabrication de boissons (classes 20 et 21 CITI)</p>	15-4-1965 (doc. III/COM [65] 154 final)	14-5-1965	7-12-1965 (JO n° 14 du 25-1-1966)	18-1-1966 (JO n° 23 du 5-2-1966)	devant le Conseil
<p>8. Industries alimentaires et fabrication de boissons (mesures transitoires)</p> <p>Directive relative aux modalités des mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées relevant des industries alimentaires et de la fabrication de boissons (classes 20 et 21 CITI)</p>	15-4-1965 (doc. III/COM [65] 155 final)	14-5-1965	7-12-1965 (JO n° 14 du 25-1-1966)	18-1-1966 (JO n° 23 du 5-2-1966)	devant le Conseil
<p>9. Banques et établissements financiers</p> <p>Directive visant à supprimer les restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation de services en matière d'activités non salariées des banques et autres établissements financiers</p>	30-7-1965 (JO n° 156 du 23-9-1965)	1-3-1966	26-10-1966 (JO n° 224 du 5-12-1966)	21-10-1966 (JO n° 201 du 5-11-1966)	devant le Conseil

10. Auxiliaires des transports

Directive relative à la suppression des restrictions à la liberté d'établissement et de prestation des services pour les activités non salariées :

- 1) de certains auxiliaires des transports et des agents de voyages (groupe 718 CIII)
- 2) des entrepositaires (groupe 720 CIII)
- 3) d'agents en douane (ex groupe 839 CIII)

21-12-1965
(JO n° 73 du
23-4-1966)

1-3-1966

29-11-1966
(JO n° 17 du
28-1-1967)

21-10-1966
(JO n° 201 du
5-11-1966)

devant le Conseil

11. Auxiliaires des transports (mesures transitoires)

Directive relative aux mesures transitoires dans le domaine des activités non salariées :

- 1) de certains auxiliaires des transports et des agents de voyages (groupe 718 CIII)
- 2) des entrepositaires (groupe 720 CIII)
- 3) d'agents en douane (ex groupe 839 CIII)

21-12-1965
(JO n° 73 du
23-4-1966)

1-3-1966

29-11-1966
(JO n° 17 du
28-1-1967)

21-10-1966
(JO n° 201 du
5-11-1966)

devant le Conseil

12. Agriculture (accès au crédit)

Directive visant la liberté pour les agriculteurs ressortissant d'un Etat membre, établis dans un autre Etat membre, d'accéder aux diverses formes de crédit

21-12-1965
(JO n° 71 du
20-4-1966)

1-3-1966

30-11-1966
(JO n° 17 du
28-1-1967)

21-10-1966
(JO n° 201 du
5-11-1966)

devant le Conseil

IV. Propositions de directives à l'examen du Parlement européen et du Comité économique et social

Proposition de directive	Date de transmission par la Commission au Conseil	Date de transmission par le Conseil aux CES et PE	Date de l'avis du Comité économique et social	Date de l'avis du Parlement européen	Situation actuelle de la proposition de directive
<p>1. <i>Presse</i></p> <p>Directive fixant les modalités de réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation de services pour les activités de la presse</p>	6-7-1964 (doc. III/COM [64] 182 final)	31-7-1964	28-1-1965 (JO n° 33 du 1-3-1965)		devant le Parlement
<p>2. <i>Assurance directe autre que assurance vie (coordination)</i></p> <p>Première directive de coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives concernant l'accès à l'activité de l'assurance directe, autre que l'assurance sur la vie, et son exercice</p>	17-6-1966 (JO n° 175 du 3-10-1966)	14-7-1966	26-4-1967 (JO n° 158 du 18-7-1967)		devant le Parlement
<p>3. <i>Agriculture (accès aux aides)</i></p> <p>Directive visant la liberté pour les agriculteurs ressortissant d'un Etat membre, établis dans un autre Etat membre, d'accéder aux diverses formes d'aides</p>	23-12-1966 (JO n° 62 du 1-4-1967)	9-2-1967	31-5-1967 (JO n° 158 du 18-7-1967)		devant le Parlement
<p>4. <i>Assurance directe, autre que l'assurance sur la vie</i></p> <p>Directive visant à supprimer en matière d'assurance directe, autre que l'assurance sur la vie, les restrictions à la liberté d'établissement</p>	2-2-1967 (JO n° 62 du 1-4-1967)	21-2-1967	31-5-1967 (JO n° 118 du 20-6-1967)		devant le Parlement

5. *Industries extractives (prospection et forage)*

Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées dans le domaine de la recherche (prospection et forage) de pétrole et de gaz naturel (classe 13 CIII)

17-3-1967
(JO n° 77 du
22-4-1967)

11-4-1967

16-10-1967

devant le CES

6. *Cinématographie*

Troisième directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement pour les activités non salariées de distribution de films

2-5-1967
(doc. III/COM [67]
185 final)

6-6-1967

devant le CES et le
Parlement

7. *Architectes*

Directive concernant la réalisation de la liberté d'établissement et de la libre prestation des services pour les activités non salariées de l'architecte

16-5-1967
(JO n° 239 du
4-10-1967)

6-6-1967

devant le CES et le
Parlement

8. *Architectes (reconnaissance des diplômes)*

Directive visant à la reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres concernant les activités non salariées de l'architecte

16-5-1967
(JO n° 239 du
4-10-1967)

6-6-1967

devant le CES et le
Parlement

9. *Architectes (coordination)*

Directive visant à la coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives concernant les activités non salariées de l'architecte

16-5-1967
(JO n° 239 du
4-10-1967)

6-6-1967

devant le CES et le
Parlement

V. Propositions de directives en cours d'élaboration et dont la transmission au Conseil est prévue dans le courant de l'année 1968 ⁽¹⁾

1. *Ingénieurs* : suppression des restrictions « établissement et services »
2. *Ingénieurs* : mesures transitoires
3. *Experts comptables* : suppression des restrictions « établissement et services »
4. *Experts comptables* : mesures transitoires
5. *Conseillers fiscaux* : suppression des restrictions « services »
6. *Conseillers fiscaux* : mesures transitoires
7. *Fabrication des produits médicaux et pharmaceutiques* : suppression des restrictions « établissement et services »
8. *Fabrication des produits médicaux et pharmaceutiques* : coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives
9. *Commerce de gros des médicaments et produits pharmaceutiques et intermédiaires du commerce de l'industrie et de l'artisanat dans le même domaine, qui disposent pour l'exercice de leurs activités d'un dépôt de médicaments et produits pharmaceutiques* : suppression des restrictions « établissement et services »
10. *Commerce de gros des médicaments et produits pharmaceutiques et intermédiaires du commerce, de l'industrie et de l'artisanat dans le même domaine, qui disposent pour l'exercice de leurs activités d'un dépôt de médicaments et produits pharmaceutiques* : coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives
11. *Pharmacies* : suppression des restrictions « établissement et services »
12. *Pharmacies* : coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives
13. *Pharmacien* : reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres
14. *Pharmacien* : coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives en matière de formation
15. *Agronomes* : suppression des restrictions « établissement et services »
16. *Agronomes* : reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres

(1) Le contenu de cette section n'a qu'une valeur indicative et reste susceptible de modifications.

17. *Agronomes* : coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives
18. *Géomètres* : suppression des restrictions
19. *Géomètres* : reconnaissance mutuelle des diplômes
20. *Géomètres* : coordination
21. *Avocats (consultation et plaidoirie)* : suppression des restrictions « services »
22. *Commerce de gros du charbon* : suppression des restrictions
23. *Commerce de gros du charbon* : mesures transitoires
24. *Services personnels II* : suppression des restrictions « établissement et services » pour les services personnels de l'annexe III, PG
25. *Services personnels II* : mesures transitoires pour les services personnels de l'annexe III, PG
26. *Coiffeurs* : suppression des restrictions « établissement et services »
27. *Coiffeurs* : reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres
28. *Pêche maritime* : suppression des restrictions « établissement et services »
29. *Produits toxiques et phytosanitaires (commerce)* : suppression des restrictions « établissement et services » en matière de commerce
30. *Produits toxiques et phytosanitaires (commerce et d'utilisation)* : mesures transitoires
31. *Transports (route - marchandises)* : suppression des restrictions « établissement »
32. *Transports (route - voyageurs)* : suppression des restrictions « établissement »
33. *Transports (voie navigable - marchandises)* : suppression des restrictions
34. *Transports (voie navigable - voyageurs)* : suppression des restrictions
35. *Assurance sur la vie* : conditions maximales (limites aux conditions d'accès et d'exercice pour les agences et succursales)
36. *Assurance sur la vie* : coordination
37. *Assurance sur la vie* : suppression des restrictions
38. *Assurances* : coordination des contrats
39. *Assurances* : coordination pour fixer les règles de droit international privé
40. *Assurances autres que vie* : suppression des restrictions « services »

VI. Projets de directives à l'étude ⁽¹⁾

1. *Artisanat et commerce* : autres directives sur la reconnaissance des diplômes et coordination dans les secteurs de l'artisanat et du commerce
2. *Affaires immobilières* : première directive coordination
3. *Construction de matériel de transport* : suppression des restrictions
4. *Construction de matériel de transport* : mesures transitoires
5. *Fabrication de tabac* : suppression des restrictions
8. *Agriculture* : directive finale
7. *Agriculture* : établissement dans les activités annexes de l'agriculture
8. *Chasse* : suppression des restrictions
9. *Pêche dans les eaux intérieures* : suppression des restrictions
10. *Commerce ambulant* : suppression des restrictions
11. *Commerce ambulant* : coordination
12. *Transport* (non classé ailleurs - ex. pipelines)
13. *Auxiliaires des transports (711-719)* : suppression des restrictions
14. *Auxiliaires des transports (711-719)* : mesures transitoires
15. *Entrée-séjour* : coordination
16. *Autres directives dans le domaine des professions techniques* : agronomes, biologistes, experts de toute catégorie
17. *Médecins* : suppression des restrictions — reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres — coordination
18. *Etablissements de soins de santé* : suppression des restrictions — reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres
19. *Dentistes* : suppression des restrictions — reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres — coordination
20. *Vétérinaires* : suppression des restrictions — reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres — coordination

(¹) Le contenu de cette section n'a qu'une valeur indicative et reste susceptible de modifications.

21. *Infirmières* : suppression des restrictions — reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres — coordination
22. *Opticiens* : suppression des restrictions — reconnaissance mutuelle des diplômes, certificats et autres titres — coordination
23. *Services récréatifs (groupe 843 CITI)* : suppression des restrictions « établissement et services »
24. *Tourisme* : suppression des restrictions aux paiements
25. *Sociétés* : un projet portant sur la réglementation du droit des sociétés anonymes en matière de constitution, maintien du patrimoine, augmentation et réduction du capital, a été élaboré avec les experts gouvernementaux
26. *Sociétés* : un projet de réglementation de fusions internes est en discussion avec les experts gouvernementaux
27. *Sociétés* : un projet de réglementation en matière de bilans, comptes de pertes et profits et leurs modes d'évaluation est en cours d'achèvement
28. *Sociétés* : des projets en matière de structure et organisation, valeurs mobilières, dissolution et liquidation des sociétés anonymes sont en cours d'élaboration
29. *Sociétés* : des projets de réglementation du droit des SARL, des sociétés de droit public, des coopératives, des sociétés de personnes sont en cours
30. *Banques et établissements financiers* : coordination
31. *Agents et courtiers d'assurances* : suppression des restrictions « établissement »

VII. Autres mesures de libération restant à prendre avant 1970

1. Se reporter au programme général pour la suppression des restrictions à la libre prestation des services (Jo. n. 2 du 15-1-1962, pp. 32/62) et au programme général pour la suppression des restrictions à la liberté d'établissement (Jo. n. 2 du 15-1-1962, pp. 36/62).

La détermination des directives entre lesquelles seront réparties ces mesures n'a pas encore été arrêtée.

2. Dispositions législatives, réglementaires et administratives (régimes spéciaux pour les ressortissants étrangers et justifiés pour des raisons d'ordre public, de sécurité publique et de santé publique) — coordinations (art. 56, par. 2).

N. B. : Les programmes généraux pour la suppression des restrictions à la liberté d'établissement et à la libre prestation des services ont été arrêtés par le conseil le 18 décembre 1961 et publiés au Journal officiel des Communautés européennes, n° 2 du 15 janvier 1962 (p. 32/62 et suivantes). Les textes complets des directives n° 1 à 14 arrêtées par le Conseil (section 1) ont été rassemblés dans la brochure n° 6144/1/1965/5 éditée, dans les quatre langues de la CEE, par le Service des publications des Communautés européennes. Une mise à jour sera faite en 1967.

ANNEXE III

Bibliographie sommaire

Principales publications en langue française

Publications générales de nature juridique (par ordre chronologique)

AUDINET, Jacques : Le droit d'établissement dans la Communauté économique européenne — *Journal du droit international*, 86^e année/1959, pp. 982-1048

SCHLACHTER, Ernest : Le droit d'établissement dans le Marché commun et ses problèmes — *Revue du Marché commun* 1959, pp. 321-328

LE TALLEC, Georges : Le droit d'établissement et les prestations de services des sociétés — *Rivista di diritto europeo*, 1961, n^o 3, pp. 270-275

GAUDET, Michel : Aspects juridiques de la liberté d'établissement dans le Marché commun — Exposé fait à La Haye le 29 avril 1961 devant l'Association néerlandaise des juristes européens, 25 p.

VIGNES, Daniel : Le droit d'établissement et les services dans la Communauté économique européenne — *Annuaire français de droit international* 1961, pp. 668-725

GERVEN, W. Van : Droit d'établissement — *Cahiers de droit européen*, 1965, n^o 2 (chronique) pp. 125-139

Les droits d'établissement et de prestation de services dans le Marché commun — *Journal des Tribunaux*, 79^e année/1964, n^o 4450, pp. 357-362

LOUSSOUARN, Yvon : La libération de l'établissement dans la Communauté économique européenne — *Revue trimestrielle de droit européen*, 1^e année/1965, n^o 2, pp. 169-180

RENAULT, Michel : Le droit d'établissement et la libre prestation de services dans la Communauté économique européenne — *Juris-classeurs périodique (La Semaine juridique)*, 40^e année/1966, n^o 7, I-Doctrine, n^o 1977

Publications de nature générale (par ordre chronologique)

ZANELETTI, Roberto : Le droit d'établissement des activités industrielles dans le cadre de la Communauté économique européenne — *Les problèmes de l'Europe*, 1959, n^o 3, pp. 57-64

LA GRAVIERE : De quelques problèmes posés par le droit d'établissement dans le Marché commun — *Revue politique des idées et des institutions*, Paris, n^o des 18 et 29 novembre 1964

VALOMBRE, Hubert : La liberté d'installation dans les pays du Marché commun — « *Direction* », n^{os} juillet, août et octobre 1960, octobre 1964 et décembre 1966

Publications concernant des secteurs particuliers (par secteur)

Circulation des personnes physiques

Le statut de l'étranger et le Marché commun — Travaux du 57^e congrès des notaires de France, Paris : Librairies techniques 1959, 423 p.

LE TALLEC, Georges : La police des étrangers dans les Etats membres de la CEE et le traité de Rome — *Rivista di diritto europeo*, anno II/1962, n° 2, pp. 156-166

La police des étrangers dans les Etats membres de la CEE et le traité de Rome — *Revue du Marché commun*, 1964, n° 72, pp. 371-380

DESMEDT, Herwig : Les deux directives du Conseil de la CEE concernant la police des étrangers — *Cahiers de droit européen*, 1966, n° 1, pp. 55-71

Contrat de travail

AUDINET : Contrat de travail et liberté de circulation des personnes et services dans la CEE — *Droit social*, n° 4, avril 1965

Agriculture

LEGENDRE, Pierre : L'immigration agricole et les dispositions du traité de Rome concernant la liberté de circulation, d'emploi et d'établissement — *Droit social*, 2^e année/1960, pp. 161-173

Marchés publics

FLAMME, Maurice André : La libération de la concurrence dans les marchés publics au sein de la CEE — *Revue du Marché commun*, 1965, n° 81, pp. 277-290

Sociétés en général

LE TALLEC, Georges : Le droit d'établissement et les prestations de services des sociétés — *Rivista di diritto europeo*, 1961, n° 3, pp. 270-275

Succursales et filiales dans le Marché commun — *Eurolibri Dalloz-Sirey*, Paris

SCHWARTZ, Martin : Le droit d'établissement des sociétés commerciales dans le traité instituant la Communauté économique européenne — Genève : Editions Médecine et Hygiène, 1964

SINAY : La proposition de structure européenne en matière de sociétés commerciales et le projet de loi français; nullités des sociétés et contrôle préventif — *Gazette du Palais*, n^{os} 62 à 64 des 4 et 5 mars 1965

DORAT des MONTS : Vers un droit européen des sociétés commerciales — *La Semaine juridique*, édition générale n° 9 du 3 mars 1965

GERVEN, Walter Van : Le droit d'établissement dans la Communauté économique européenne et la législation sur les sociétés dans les Etats membres — *Revue pratique des sociétés civiles et commerciales*, 64^e année/1965, n^{os} 3-4, pp. 53-64

KALBE : Les premières mesures tendant à la création d'un droit européen des sociétés — *Le Droit et les affaires* n° 77 du 7 février 1966

THANASSOULIAS, Andreas : La liberté d'établissement des personnes morales (sociétés) dans les pays de la Communauté économique européenne et en Grèce — thèse pour le doctorat en droit/1965

Hauptsächliche Veröffentlichungen in deutscher Sprache

Allgemeine juristische Veröffentlichungen (in chronologischer Ordnung)

MEYER-MARSILUS, Hans Joachim : Das Niederlassungsrecht in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Baden-Baden, Bonn : Verlag August Lutzeyer, 1960, 216 p. Schriftenreihe zum Handbuch für Europäische Wirtschaft, Heft 12

JUNCKERSTORFF, K. : Über das Niederlassungsrecht im Europäischen Gemeinsamen Markt — Monatschrift für deutsches Recht, 1961, pp. 11-13

GAUDET, Michel : Rechtliche Aspekte der Niederlassung im Gemeinsamen Markt — Exposé gehalten vor der « Association néerlandaise des juristes européens » in Den Haag am 29.4.1961. 25 p. Zeitschrift für das Gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, 1961, Heft 2/3, pp. 66-87

GASSER, Christian : Die Freizügigkeit des Unternehmers. Außenwirtschaft, 17. Jahrg., 1962, pp. 195-200.

EVERLING, Ulrich : Das Niederlassungsrecht im Gemeinsamen Markt — Berlin/Frankfurt a. M. : Verlag Franz Vahlen, 1963, VII, 143 p.

Texte anglais

The Right of Establishment in the Common Market — New York/Chicago/Washington : Commerce Clearing House, 1964, XV, 219 p.

SCHLACHTER, Ernest : Das Recht der freien Niederlassung im Gemeinsamen Markt — Persönlichkeitsrechtliche Fragen des internationalen Rechts, pp. 61-71 — Schriftenreihe der deutschen Gruppe der „Association des Auditeurs et Anciens Auditeurs de l'Académie de droit international de la Haye“, Bd. II/1962

OPPERMANN, Thomas Die Durchführung der EWG-Niederlassungs- und Dienstleistungsprogramme seit 1961 — Der Betriebs-Berater, 19. Jahrg., 1964, Nr. 14, pp. 563-570.

KALBE, Peter : Niederlassungsfreiheit und freier Dienstleistungsverkehr in der EWG — Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 11 Jahrg., 1965, Nr. 17, pp. 375-377

HILGER, Reinhard : Zum Niederlassungsrecht in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft — Wirtschaft und Atomenergie im Internationalen Recht, Göttingen: Institut für Völkerrecht der Universität Göttingen, 1965, pp. 125-154

NICOLAYSEN, Gert : Niederlassungsrecht und Rechtsangleichung — Aktuelle Fragen des europäischen Gemeinschaftsrechts, Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag, 1965, pp. 91-108

(Abhandlungen aus dem Gesamten Bürgerlichen Recht, Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, Heft 29)

EVERLING, Ulrich : Die Rechtsangleichung in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft auf dem Gebiet des Niederlassungsrechts — Aktuelle Fragen des europäischen Gemeinschaftsrechts, Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag, 1965, pp. 60-90 (Abhandlungen aus dem Gesamten Bürgerlichen Recht, Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, Heft 29)

Allgemeine Veröffentlichungen (in alphabetischer Ordnung)

BRITISCH, Walter und ZIMMERMANN Helmut : Die Absatzwirtschaft im Gemeinsamen Markt — Baden-Baden: Verlag August Lutzeyer, 1964, 374 p. Schriftenreihe zum Handbuch für Europäische Wirtschaft, hrsg. von Dr. Heinrich Rieber, Bd. 5

EVERLING, Ulrich : Die Rechtsangleichung in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft auf dem Gebiet des Niederlassungsrechts — Aktuelle Fragen des europäischen Gemeinschaftsrechts, Stuttgart: Ferdinand Enke Verlag, 1965, pp. 60-90 (Abhandlungen aus dem Gesamten Bürgerlichen Recht, Handelsrecht und Wirtschaftsrecht, Heft 29)

GROSSMANN, M. : Freizügigkeit der Dienstleistungen. Außenwirtschaft, 17. Jahrg., 1962, pp. 201-210

OPPERMANN, Thomas Die Durchführung der EWG-Niederlassungs- und Dienstleistungsprogramme seit 1961 — Der Betriebs-Berater, 19. Jahrg., 1964, Nr. 14 pp. 563-570

Spezielle Veröffentlichungen

Freizügigkeit der natürlichen Personen

LE TALLEC, Georges : Die Ausländerpolizei in den Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der EWG-Vertrag — Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, Recht der internationalen Wirtschaft, 10. Jahrg., 1964, Heft 9, pp. 274-279

Öffentliche Bauaufträge

KALBE, Peter : Die EWG-Richtlinienvorschläge zur Liberalisierung und Koordination der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge — Außenwirtschaftsdienst des Betriebs-Beraters, 11. Jahrg., 1965, Nr. 11, pp. 243-246

Gesellschaften

VALLINDAS, Petros G. : Die Niederlassung der Gesellschaften im Ausland als Problem des intereuropäischen Wirtschaftsrechts. Internationalrechtliche und staatsrechtliche Abhandlungen — Festschrift für Walter Schätzel 1960, pp. 495-503

Principali pubblicazioni in lingua italiana

BARTOLINI, Anna : Il diritto di stabilimento nella Comunità Europea: significato, programmi e attuazioni — *Il Diritto negli Scambi Internazionali Anno IV/1965*, n. 1-2, pp. 5-22

CASSESE, Antonio : Il diritto di stabilimento nel trattato istitutivo della Comunità Economica Europea — *Rivista trimestrale di diritto pubblico*. Anno IX/1959, pp. 304-347

DE FONZO, Francesco : Il diritto di stabilimento nella Comunità economica europea — *Rivista di politica economica*, anno XLIX/1959, pp. 1574-1588

VEZZOSO, G. : Commento al programma generale per la soppressione delle restrizioni alla libertà di stabilimento negli Stati membri della CEE — *Rivista delle Società*, 1961, nn. 3/4 pp. 715-724

CAPOTORTI, Francesco : Il diritto di stabilimento delle società nel trattato istitutivo della Comunità Economica Europea — *Rivista di diritto internazionale privato e processuale*, anno I/1965, n. 1, pp. 1-26

NERI, Sergio : Lo stabilimento in Italia di società commerciali con particolare riguardo alla Comunità economica europea — *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, anno XIV/1960, n. 3, pp. 894-957

STENDARDI, Gian Galeazzo : Libertà di stabilimento e imprese pubbliche nel campo dell'energia — *Economia Internazionale delle Fonti di Energia*, anno 9/1965, n. 1, pp. 67-83

CISCE : Il diritto di stabilimento e la libera prestazione dei servizi nell'ambito del Mercato comune europeo — *Atti Convegno presieduto dall'Ambasciatore Colonna di Paliano* — Venezia 4-5 dicembre 1965, ed. CEDAM, Padova, 1966, p. 224

CISCE : La disciplina europea delle società commerciali — *Atti Convegno Padova*, 9-10 giugno 1966, ed. Mucchi, Modena, 1967, p. 210

Bijzonderste publikaties in de Nederlandse taal

SAMKALDEN, I. : Opheffing van de beperkingen tot vestiging en dienstverlening in de Gemeenschappelijke markt. Vrijheid van vestiging en dienstverlening in de EEG — Europese monografieën, Nr. 4. Deventer: AE. E. Kluwer 1965, blz. 9-26, of Sociaal-economische wetgeving, 13 de jaarg./1965, Nr. 2, blz. 89-107

SUETENS, L. P. : Het recht van vrije vestiging en het vrije dienstenverkeer in de EEG — Juridische aspecten van de Europese integratie. Leuven: Anno 1964, blz. 195-222

MAAS, H. H. : De algemene programma's en de uitvoering daarvan. Vrijheid van vestiging en dienstverlening in de EEG — Deventer: AE. E. Kluwer, 1965, Europese monografieën, Nr. 4, blz. 27-46

POURVOYEUR, Robert : Het algemeen programma betreffende de opheffing van de beperkingen van de vrijheid van vestiging in de Euromarkt — Tijdschrift voor bestuurswetenschappen en publiek recht, 16 de jaarg./1961, Nr. 5, blz. 315-325

BOON, E. : Euromarkt, de vestigingswet van 24 december 1958 en het beroep van verzekeringsmakelaar — Aspecten van de Europese integratie, 1963, blz. 250-262

GERVEN, Walter van : Vergelijkende aantekeningen bij het Benelux- en EEG-vestigingsrecht met bijzondere nadruk op de voorschriften in verband met de openbare veiligheid en de volksgezondheid — Sociaal-economische wetgeving, 13de jaarg./1965, Nr. 4, blz. 195-212

DIJKHUIS, N. : Het bouwrecht en de EEG — Bouwrecht, Iste jaarg./1964, Nr. 10, blz. 519-521

ANNEXE IV

Liste des participants

Liste des participants

M. Ferdinando ALBANESE

Administrateur à la direction juridique du Conseil de l'Europe

M^{lle} Jacqueline AMAR

Fonctionnaire CEE

M. Ernest ARENDT

Avocat à la Cour suprême du grand-duché de Luxembourg

M. J. ATLAN

Société juridique et fiscale de France

M. Pierre BASSIGNY

Secrétaire général de l'Union des jeunes chirurgiens-dentistes

M. Diethard BAUMANN

Assistant à l'Institut de politique de développement de Fribourg en Brisgau

M. Karl BAUMBARTNER

Secrétaire ministériel au ministère des affaires économiques de Vienne

M. Gerard BERTIN

Président du Comité régional de liaison des classes moyennes de Lorraine

M. Axel BIAGOSCH

Secrétaire général adjoint du Comité européen des assurances, Paris

M. Daniel BITSCH

Chirurgien-dentiste — président de l'Union des jeunes chirurgiens-dentistes pour la région Est-Lorraine

M. BONNAUD

Chargé de mission au commissariat général du plan d'équipement et de la productivité

M. Jean BONTEMPS

Secrétaire d'administration — classes moyennes — Bruxelles

M. Jacques BOURRINET

Maître assistant à la faculté de droit et des sciences économiques d'Aix en Provence

M. Paul BRAESS

Professeur, directeur de l'Institut des études d'assurances après de l'université de Cologne

M. Jérôme BRANTS
Directeur de l'Institut du transport routier, Bruxelles

M. Herbert BRUNS
Directeur de la direction « droit d'établissement » à la Commission de la CEE

M. Ulrich BRUNS-WUESTEFELD
Chef de division à la CEE

M. Detlervon der BURG
Avocat

M. Vincent CARBONEL
Attaché aux affaires européennes de la Fédération nationale des transports routiers,
Paris

M. Roger CARDYN
Conseiller juridique adjoint au ministère de la justice, Bruxelles

M^{lle} Pina CECOLI
Groupe des étudiants européens, Rome

M. Etienne CEREXHE
Professeur d'université, Bruxelles

M. Alexandre CHABERT
Professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Strasbourg

M. Yves CHABROL
Conseiller au Comité économique et social de la CEE

M. André-Louis CHADEAU
Crédit National, Paris

M. Pierre CLAIR
Faculté de droit et des sciences économiques de Nancy

M. Paolo CLAROTTI
Fonctionnaire CEE

M. Robert CLOSE
Adjoint de direction de « La Belgique Industrielle » Ass.

M. Guido COLONNA DI PALIANO
Membre de la Commission CEE

M. Leontin CONSTANTINESCO
Professeur d'université, Sarrebruch

M. Jean-Pierre de CRAYENCOUR
Chef de division à la CEE

M. Pierre DABIN
Professeur à la faculté de droit de Liège

M. Prosper DAIRIEN
Conseil économique

M. Maurice DAHAN
Chef du Bureau Juridique CNCE

M. Jacques DE BANDT
Professeur à la Faculté de Droit et des sciences économiques de Lille

M. Jean DEBEVER
Président de la Chambre syndicale des agents généraux d'assurances de Meurthe et Moselle

M. D. DELFINI
Chef de division au Comité économique et social de la CEE

M. Paul DENEFFE
Professeur à l'université de Louvain

Mme Astrid DOERRY

M. Bernard DUCROS
Professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Paris

M. J. B. EGGENS
Rédacteur en chef de « Direction », Paris

Mme Henriette van EMBDEN
Référéndaire- Ministère des affaires économiques, La Haye

M. Ulrich EVERLING
Conseiller ministériel, Bonn

M. Charles FALCHI
Architecte

M. Giuseppe FANELLI
Professeur, Rome

M. Dieter FARNY
Professeur, Mannheim

M. Henri FAVRE
Secrétaire général du Comité européen des assurances, Paris

M. Dominique FLON
Etudiant, Nancy

M. Jacques FOYER
Professeur à la faculté de droit de Caen

M. Axel FREYTAG VON LORINGHOVEN
Gesamtverband der Versicherungswirtschaft, Cologne

M. Nicola di GIOIA
Fonctionnaire CEE

M. Henri GIRONELLA
Secrétaire général CEEP, Bruxelles

M. B. GOLDMAN
Professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Paris

M. Carlo Alberto GRAZIANI
Secrétaire général du Groupe des étudiants européens, Rome

M. Adriano GRAZIOSI
Fonctionnaire au Comité économique et social de la CEE

M. GROSSMANN
Professeur, Herrliberg (Suisse)

M. Jean Marie HANUS
Conseil d'entreprises

M. G. HEIM de BALSAC
Secrétaire général de l'UNIADUSEC, Paris

M. Martin HERZOG
Assureur, Munich

M. Heinrich HOFFMANN
Bundesminister für Gesundheitswesen Bad-Godesberg

M. Jean HOLVECK
Directeur du service des études à la Chambre de commerce et d'industrie de
Meurthe et Moselle

M. Jacques HOUSSIAUX
Professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy

M. Jean-Philippe HUC
Délégué de la Fédération nationale des agents généraux d'assurances, Paris

M. Daniel HYMANS
Fonctionnaire CEE

M. Alex JACQUEMIN
Chargé de cours aux facultés universitaires de Saint-Louis, Bruxelles

M. Jean JARDINE
Chirurgien-dentiste

M. Jean-Pierre JOBARD
Professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Dijon

M. H. W. de JONG
Economiste - Europa Instituut, Leiden

Melle Marie KAYSER-EICHBERG
Stagiaire CEE

M. Friedrich KEMPCHEM
Secrétaire général GEMAS, Bruxelles

M. Guy KEUTGEN
Union des industries de la Communauté européenne, Bruxelles (UNICE)

M. Peter KLEIN
Handelsministerium, Vienne

M. KOVAR
Professeur à la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy

M. Jürgen KRAFT
Attaché à l'IFO-Institut de Munich

M. Kurt KWASNY
Stagiaire CEE

M. Jean LACROIX
Président-directeur général du groupement des coopérateurs de Lorraine

M. Marcel LADENER
Huissier de Justice

M. LAGARDE
Professeur à la faculté de droit et de sciences économiques de Nancy

M. Luc LAURENT
Docteur en droit

Mme Georgette LEBLOND
Secrétaire générale adjointe à l'Institut international des classes moyennes, Paris

M. Dominique Jean LEFEBVRE
Professeur à la faculté de droit de Grenoble

M. Michel LEGENDRE
Président du syndicat des vétérinaires de Lorraine et d'Alsace

M. Paul LELEUX
Conseiller juridique à la CEE

M. Armand LEPAS
Assistant à la faculté de droit et des sciences économiques de Nancy

M. P. LEVEL
Rédacteur en chef de la Semaine Juridique-éditions techniques, Paris

M. Siro LOMBARDINI
Professeur à l'université de Turin

M. Cesare MAESTRIPIERI
Conseiller juridique à la CEE

M. Jean MAGNIN
Président de l'ALPC, Pont-à-Mousson

M. Pierre MAILLET
Directeur à la CECA

M. Jacques MALLET
Bureau d'information des Communautés européennes, Paris

M. Giovanni de MARSANICH
Conseil de ministres CEE

M. Octaaf MARTENS
Géomètre, expert immobilier

M. Casimir MASSALSKI
Vice-président de la Fédération internationale des ingénieurs-conseils en propriété industrielle, Paris

M. Michel MASSONAUD
Secrétaire général du Centre de recherche sur l'industrie des entreprises, Paris

M. Marcel MAYSTADT
Directeur du Groupement des entrepreneurs, de travaux publics CEE, Bruxelles

M. MERCILLON
Professeur à la Faculté de droit et des sciences économiques de Dijon

Mme MEYER
Expert international PME

M. Roger MILLOT
Président de l'Institut international d'études des classes moyennes, Paris

M. Léon MOLIN
Délégué permanent pour les affaires européennes - Fédération française de sociétés d'assurances, Paris

M. Carlo MONOTTI
Journaliste économique (« 24 Ore »), Rome

M. Albert DE MONTS
Fonctionnaire CEE

M. Jean-Claude MORAND
Collaborateur technique à la faculté de droit de Nancy

M. Jean-Claude MOURET
Attaché à la direction de l'Ecole des hautes études commerciales, Paris

M. Henri NAGELMACKERS
Fonctionnaire CEE

M. Georges NAHON
Directeur d'études - Société d'économie et mathématiques appliquées de Paris

M. Hermann NIESSEN
Avocat, Bonn

M. Louis NIEUWENHUYTS
Secrétaire du GIIP, Bruxelles

M. Jean OLIVET
Ingénieur-conseil

M. David ORTMAN
First Secretary US Mission to European Communities, Bruxelles

M. Cornelis OUDKERK
Fonctionnaire au ministère des affaires économiques, La Haye

M. Leo OVERMARS
Fonctionnaire au ministère des affaires économiques, La Haye

M. Dick PANTLIN
Assureur, Bruxelles

M. Luigi de PASCALE
Fonctionnaire CEE

M. Rinieri PAULUCCI di CALBOLI
Chef de cabinet de M. Colonna di Paliano

M. Vladislav PAVLAT
Professeur, Prague

M. Gerard de PEYRONNET
Commissaire contrôleur principal

M. Claude PONSARD
(Sera indiqué ultérieurement)

M. Alain PRATE
Directeur général du marché intérieur à la Commission de la CEE

M. Jean de PRECIGOUT
Conseiller au Comité économique et social CEE

M. François PRUVOST
Chargé de mission à la direction de la prévision du ministère des finances, Paris

M. Rosario PURPURA
Membre du Comité économique et social CEE

M. Adrien QUAEDVLIEG
Directeur au ministère des affaires économiques, La Haye

M. Gerhard RAMBOW
Fonctionnaire - Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn

M. Louis REBOUD
Professeur à l'Ecole des hautes études commerciales, Montréal

M. Paul Laurent van REEPINGHEN
Secrétaire de l'Association des caisses communes d'assurances, Bruxelles

M. G. RENATO
Direttore dell'ufficio legislativo - Ministero dell'interno, Rome

M. Jean G. RENAULD
Professeur à la faculté de droit de Louvain

M. Michel RENAULT
Fonctionnaire CEE

M. Jacques REVACLIER
Directeur adjoint du Centre juridiques européennes de Genève

M. Rinaldo de ROCCO
Dottore commercialista, Milan

M. Raymond ROLLINGER
Membre du Comité économique et social, CEE

M. Alessandro RUBINACCI
Secrétaire du CEEP, Bruxelles

Melle Anne RYST
Stagiaire CEE

M. G. M. SAUVAGE
Institut européen d'administration des affaires, Fontainebleau-Avon

M. Jean SCHAPIRA
Professeur à l'Ecole supérieure de commerce et d'administration, Paris

M. Rudolf SCHNIEDERS
Diplomlandwirt

Mme Barbro SELLDEN-BEER
Chef du département des affaires juridiques à l'AELE, Genève

M. G. K. SHAW
Department of Economics, University of York

M. Marius SIMOND
Fonctionnaire au Comité économique et Social, CEE

M. Arnold SPEKKER
Fonctionnaire CEE

M. Hans SPRÖDE
Generaldirektor der Gothaer Feuer-Vers, Cologne

M. Hermann von STEUN
Centre européen universitaire, Nancy

M. André STROWEL
Fonctionnaire

M. Dietrich STUEBEN
Fonctionnaire CEE

M. Yves SYSTEMANS
Collaborateur de recherches au CEPREL

M. André THANASSOULIAS
Fonctionnaire CEE

M. Michel THIEBAUT
Représentant de la Fédération européenne des masseurs kinesithérapeutes

M. Denis THOMPSON
Professeur, Londres

M. Jean UBRICH
Fonctionnaire CEE

M. Alphonse VANDER STICHELE
Professeur, Bruxelles

M. J. M. W. VAN GREUNSUEN
Lid van het ESC, Utrecht

M. Joseph Albert VERREYDT
Secrétaire général du groupement pharmaceutique de la CEE, Bruxelles

M. Jindrich VEVERKA
Université de Leicester

M. Edoardo VOLPI
Chef de division à la CEE

M. Leon WAGNER
Membre du Comité économique et social

M. F. A. E. WALEFFE
Professeur ordinaire à l'université libre de Bruxelles,

M. Paul WEBER
Membre du Comité économique et social fonctionnaire à la CEE

M. Emile Pierre de WINTER
Sénateur, membre du Parlement européen

M. François WIRTH
Président du Conseil régional des PME de Lorraine

SERVICES DES PUBLICATIONS DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES
8221*/1/XII/1967/5

FF 12,50 FB 125,— DM 10,— Lit. 1 560,— Fl. 9,— £1.1.0 \$2.50
