

N° 267

# SÉNAT

SECONDE SESSION ORDINAIRE DE 1992 - 1993

---

Rattaché pour ordre au procès-verbal de la séance du 15 avril 1993.

Enregistré à la Présidence du Sénat le 21 avril 1993.

## RAPPORT D'INFORMATION

FAIT

*au nom de la commission des Finances, du contrôle budgétaire et des comptes économiques de la Nation (1) à la suite d'une mission d'information effectuée aux États-Unis, du 28 février au 6 mars 1993, sur la position de la nouvelle administration américaine dans les négociations du G.A.T.T.,*

Par MM. Paul GIROD, Jean ARTHUIS,  
Roland du LUART et Jean-Pierre MASSERET,

Sénateurs.

---

(1) Cette commission est composée de : MM. Christian Poncelet, président ; Jean Cluzel, Paul Girod, Jean Clouet, Jean-Pierre Masseret, vice-présidents ; Jacques Oudin, Louis Perrein, François Trucy, Robert Vizet, secrétaires ; Jean Arthuis, rapporteur général ; Philippe Adnot, René Ballayer, Bernard Barbier, Claude Belot, Mme Maryse Bergé-Lavigne, MM. Maurice Blin, Camille Cabana, Ernest Cartigny, Auguste Cazalet, Michel Charasse, Jacques Chaumont, Henri Collard, Maurice Couve de Murville, Pierre Croze, Jacques Delong, Mme Paulette Fost, MM. Henri Götachy, Emmanuel Hamel, Alain Lambert, Tony Larue, Paul Loridant, Roland du Luart, Michel Manet, Philippe Marini, Michel Moreigne, Jacques Moasion, Bernard Pellarin, René Régnauld, Michel Sergent, Jacques Sourdille, Henri Torre, René Trégouët, Jacques Valade.

## SOMMAIRE

---

	<u>Pages</u>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>3</b>
<b>I - LE GATT: UNE ECHEANCE INCERTAINE</b> .....	<b>5</b>
<b>A. UNE NEGOCIATION DÉJA BIEN ENGAGEE</b> .....	<b>6</b>
<b>1. De l'agriculture round...</b> .....	<b>6</b>
<b>2. ...à la multiplication des conflits commerciaux</b> .....	<b>13</b>
<b>B. L'URUGUAY ROUND: UNE ECHEANCE COMMERCIALE PARMIS     D'AUTRES</b> .....	<b>16</b>
<b>1. Un dossier ordinaire</b> .....	<b>16</b>
<b>2. Le GATT dépassé</b> .....	<b>18</b>
<b>II - UN PROGRAMME ECONOMIQUE PRIORITAIRE</b> .....	<b>19</b>
<b>A. UN PREALABLE</b> .....	<b>19</b>
<b>1. Un programme d'ampleur limitée</b> .....	<b>19</b>
<b>2. Un programme qui a donné le signal de la reprise</b> .....	<b>21</b>
<b>B. L'ARME ULTIME DU COMMERCE EXTERIEUR</b> .....	<b>22</b>
<b>1. Le GATT: un processus vicié à la base</b> .....	<b>23</b>
<b>2. Une capacité à manipuler les taux de change plus         forte que jamais</b> .....	<b>24</b>
<b>CONCLUSION</b> .....	<b>27</b>
<b>EXAMEN EN COMMISSION</b> .....	<b>29</b>
<b>ANNEXE: Programme de la mission</b> .....	<b>33</b>

Mesdames, Messieurs,

Du 28 février au 5 mars 1993, une délégation de votre commission des finances a effectué une mission d'information aux Etats-Unis. La délégation était conduite par M. Paul Girod, vice-président de la commission, et également composée de MM. Jean-Pierre Masseret, vice-président, Jean Arthuis, rapporteur général et Roland du Luart. Elle était accompagnée par M. Olivier Jacques, administrateur.

Cette mission, la première effectuée par votre commission des finances depuis plusieurs années, possédait un triple objectif :

- témoigner de la fermeté de la France face à la menace que fait peser le compromis de Washington ou accord de Blair House sur son agriculture ;

- mieux cerner les intentions de la nouvelle administration américaine concernant les négociations du GATT en général ;

- comprendre les déterminants de la politique économique et budgétaire de l'équipe Clinton.

Dans ce cadre général de la préoccupation de votre commission relative à l'évolution de la situation économique dans son ensemble et de celle du commerce extérieur en particulier, cette mission répondait à l'évidence à une attente, si l'on en juge par la qualité de l'accueil que lui ont réservé ses hôtes américains ainsi que ses interlocuteurs français.

Votre délégation doit, par ailleurs, une très grande reconnaissance à nos représentations diplomatiques à Washington, Chicago et New-York, qui ont permis le parfait déroulement de la mission. Ne pouvant tous les citer, elle souhaite que tous ceux qui, par leur compréhension, disponibilité et courtoisie, ont contribué à la réussite de cette mission, trouvent ici l'expression de la gratitude et de la reconnaissance de ses participants.

## **I - LE GATT : UNE ÉCHÉANCE INCERTAINE**

La mission d'information de votre commission avait pour objet de faire le point sur les différends commerciaux existant entre les Etats-Unis et la France, lors de la mise en place d'une nouvelle administration américaine et à la veille des élections législatives.

L'agriculture constituait une préoccupation prioritaire pour la délégation, mais ce déplacement n'était pas l'occasion d'étudier l'ensemble de la politique agricole américaine, déjà abordée de manière approfondie par nos collègues de la commission des affaires économiques et du plan, qui se sont rendus aux Etats-Unis au mois de septembre 1991<sup>(1)</sup>. En revanche, votre commission a souhaité poursuivre la réflexion sur les relations économiques internationales qui l'avait déjà conduite aux Etats-Unis lors de la précédente mission d'information qu'elle avait effectuée et qui portait sur le contentieux Airbus.

Des entretiens que la délégation a pu avoir avec ses interlocuteurs américains et des visites qu'elle a effectuées, il ressort que les négociations dites de l'Uruguay round, engagées depuis 1986 sous l'égide du GATT, représentent désormais une échéance incertaine. Si le compromis de Washington ou accord de Blair House est considéré outre-atlantique comme un acquis, il semble que les Etats-Unis n'aient nullement la volonté de précipiter les échéances. Si les négociations du GATT suscitent un réel intérêt de la part de la nouvelle administration américaine, dont les événements qui se sont déroulés depuis la visite de votre commission aux Etats-Unis portent témoignage, elles ne constituent pas pour elle un objectif prioritaire.

*1. On trouvera une étude exhaustive de la politique agricole américaine dans le rapport n° 254 du 11 février 1992 fait par M. Philippe François et plusieurs de ses collègues à la suite d'une mission effectuée aux Etats-Unis du 15 au 27 septembre 1991, pour étudier la situation actuelle de l'économie américaine, notamment son agriculture, et la position de ce pays dans le cadre des négociations du GATT.*



## A. UNE NEGOCIATION DEJA BIEN ENGAGEE

Depuis deux ans, l'Uruguay round est essentiellement apparu comme une "agriculture round", alors que la part que tiennent les échanges de produits agricoles est désormais marginale. Si ce dossier a représenté la préoccupation fondamentale, la période récente a cependant été marquée par une multiplication des conflits commerciaux entre l'Europe et les Etats-Unis.

### 1. De l'agriculture round...

#### a) *Un accord léonin*

L'agriculture ne fournit guère que 10 % des échanges internationaux de marchandises. En outre, l'agriculture ne constitue qu'un des enjeux de la négociation de l'Uruguay round, qui comporte d'autres dossiers que beaucoup jugent prioritaires (accès au marché, notamment dans le secteur des services ; protection de la propriété intellectuelle ; code des subventions...)

Pourtant, les Etats-Unis ont fait de la négociation agricole le centre de l'Uruguay round, tout en parvenant à placer la Communauté européenne, à travers la politique agricole commune, en position d'accusée.

Cette situation a créé des inquiétudes aux Etats-Unis même. Beaucoup d'homme d'affaires et de représentants du monde du travail ont le sentiment que les négociateurs américains ont fait beaucoup de concessions, afin d'obtenir un accord sur les subventions agricoles<sup>(1)</sup>.

Surtout, au terme d'une longue négociation, retracée dans le tableau ci-après, les Etats-Unis ont obtenu des négociateurs communautaires l'acceptation d'un accord manifestement déséquilibré, car contraire aux règles de la politique agricole commune.

1. Cf Congressional Quarterly Inc, January 29, 1993 : "In order to get what we're getting in agriculture, we're giving away the store on the manufacturing side. It looks like, according to recent the draft, we're considering concessions on intellectual property, market access and other issues. Since most of our exports are in manufacturing and services, that seems to be upside down."

### **Calendrier du déroulement de l'Uruguay round**

**1986 :** Lancement de l'Uruguay round à Punta del Este.

**1988 :** Examen à mi-parcours - Echec de la conférence ministérielle de Montréal.

**1989 :** La Commission européenne propose une position globale au Conseil des Ministre des Douze, notamment l'acceptation du principe de la tarification sous deux conditions : la prise en compte des fluctuations du dollar et le rééquilibrage (protection à l'encontre des produits de substitution aux céréales qui entrent actuellement dans la Communauté sans droits de douane).

**1990 :** novembre

Le Conseil des Ministres de la Communauté donne un mandat de négociation à la Commission. La tarification est acceptée, mais s'accompagne de conditions supplémentaires, tenant notamment au refus de la baisse des exportations en volume.

décembre

Echec de la conférence ministérielle de Bruxelles, fin théorique du round.

**1991 :** M. Arthur Dunkel, le directeur général du GATT, propose un "projet d'Acte Final" concernant l'ensemble des secteurs de négociation.

**1992 :** 21 mai : Réforme de la politique agricole commune.

3 novembre : Echec à Chicago de la rencontre entre négociateurs américains et représentants de la Commission européenne.

28 novembre : Projet d'accord de Washington (Blair House)

**1993 :** 21 avril : Compromis entre les Etats Unis et la CEE concernant les marchés publics, sauf dans le secteur des télécommunications.

Le projet Dunkel d'Acte Final portait sur les quinze domaines de négociation couverts par l'Uruguay round. S'agissant de l'agriculture, ce projet prévoyait :

- la baisse de 20 % du soutien interne à l'agriculture, c'est-à-dire aussi bien des mesures d'aide que de la politique des prix ;

- l'amélioration de l'accès au marché pour les importations : tarification (transformation) des prélèvements variables à l'importation en droits de douane fixes et baisse de 36 % des tarifs ; octroi en 1989 d'un droit d'accès minimum de 5 % du marché de consommation, calculé par rapport à la période 1986 - 1990 ;

- la réduction des exportations subventionnées en volume (- 24 %) et en budget (- 36 %) par rapport à la même période ;

- un code d'harmonisation et de discipline sanitaires.

Le compromis de Washington ne s'écarte de ce projet que sur quelques points, comme l'illustre le tableau ci-après.

**Comparaison du projet Dunkel et des accords de Blair House**

<b>Domaines de la négociation</b>	<b>Projet Dunkel</b>	<b>Accords de Blair House</b>
Baisse du soutien interne par rapport à 1986-1988	- 20 % Aides PAC et aides américaines visées par les obligations	- 20 % Aides PAC et aides américaines exclues des obligations, sous conditions
Baisse des volumes des exportations subventionnées et du soutien budgétaire (par rapport à 1986-90).	- 24 % en volume par produit - 36 % en budget	- 21 % en volume par produit - 36 % en budget
Tarifification : transformation des prélèvements variables en droits de douane fixes ou "tarifs". Baisse des tarifs	Tarifification ; clause de sauvegarde conditionnelle  - 36 %	Tarifification ; clause de sauvegarde automatique  - 36 %
Accroissement des importations : accès minimum, en % du marché de consommation par rapport à 1986-90	3 % puis 5 % par produit	3 % puis 5 % par produit ou groupe de produits (agrégation) ?
Code sanitaire	oui	non
Oléagineux	non	Plafond de surface (5,128 millions d'ha, moins 10 %) ; gel non alimentaire dans la limite d'1 million de tonnes équivalent tourteaux sojas de sous produits.
Pérennité et reconnaissance de la PAC (aides...) à la fin de l'application de l'accord (2000)	"Clause de continuation" à négocier	?

Par rapport au texte Dunkel, les accords de Blair House ne diffèrent qu'en ce qui concerne le soutien interne et les aides à l'exportation. En outre, ils comprennent un volet relatif aux oléagineux.

L'étude complète des modalités, souvent non dénuées d'ambiguïtés, et des conséquences de ces accords dépasserait le cadre de ce rapport. En revanche, il est certain que ce compromis est aujourd'hui considéré par les Américains comme un acquis, dûment signé.



*b) Une page déjà tournée*

Le programme de la mission d'information a successivement conduit la délégation de votre commission à Washington, Chicago et New-York.

A Washington, la délégation a pu avoir un entretien avec le Président Clinton et le vice-président Gore. Mais, c'est à l'United States Trade Representative et au Département de l'agriculture, ainsi qu'à l'occasion d'une rencontre avec le président de l'American Farm Bureau, principal Syndicat d'exploitants, que votre commission a pu avoir des discussions de fond sur les négociations de l'Uruguay round et, tout particulièrement leur volet agricole.

Ces discussions ont souligné l'importance accordée au GATT et ont montré que nul ne songe à revenir sur les accords de Blair House aux États-Unis.

La réalité de l'importance accordée aux négociations du GATT est attestée par le renouvellement de la procédure dite du fast track, qui permet au Président de faire approuver un accord international, sans que le Congrès, juridiquement en charge de la politique commerciale, puisse en modifier les dispositions. Si les observateurs ont eu tort de se faire peur en s'interrogeant sur la prolongation de cette procédure après l'échéance du 2 mars 1993, il est cependant certain que la demande formelle faite par le Président Clinton en ce sens traduit l'intérêt de la nouvelle administration pour les questions commerciales internationales.

Il est normal que celle-ci procède actuellement à une évaluation approfondie de l'ensemble des éléments de la négociation de l'Uruguay round, d'autant que même si elle retarde la reprise des discussions, cette expertise n'empêche pas les discussions relatives au commerce de se poursuivre, comme le montre la crise des marchés publics, qui a pu être désamorcée à temps. Tous les interlocuteurs de votre commission ont donc estimé que l'Uruguay round pourrait être conclu d'ici la fin de l'année 1993 ou au début de l'année 1994.

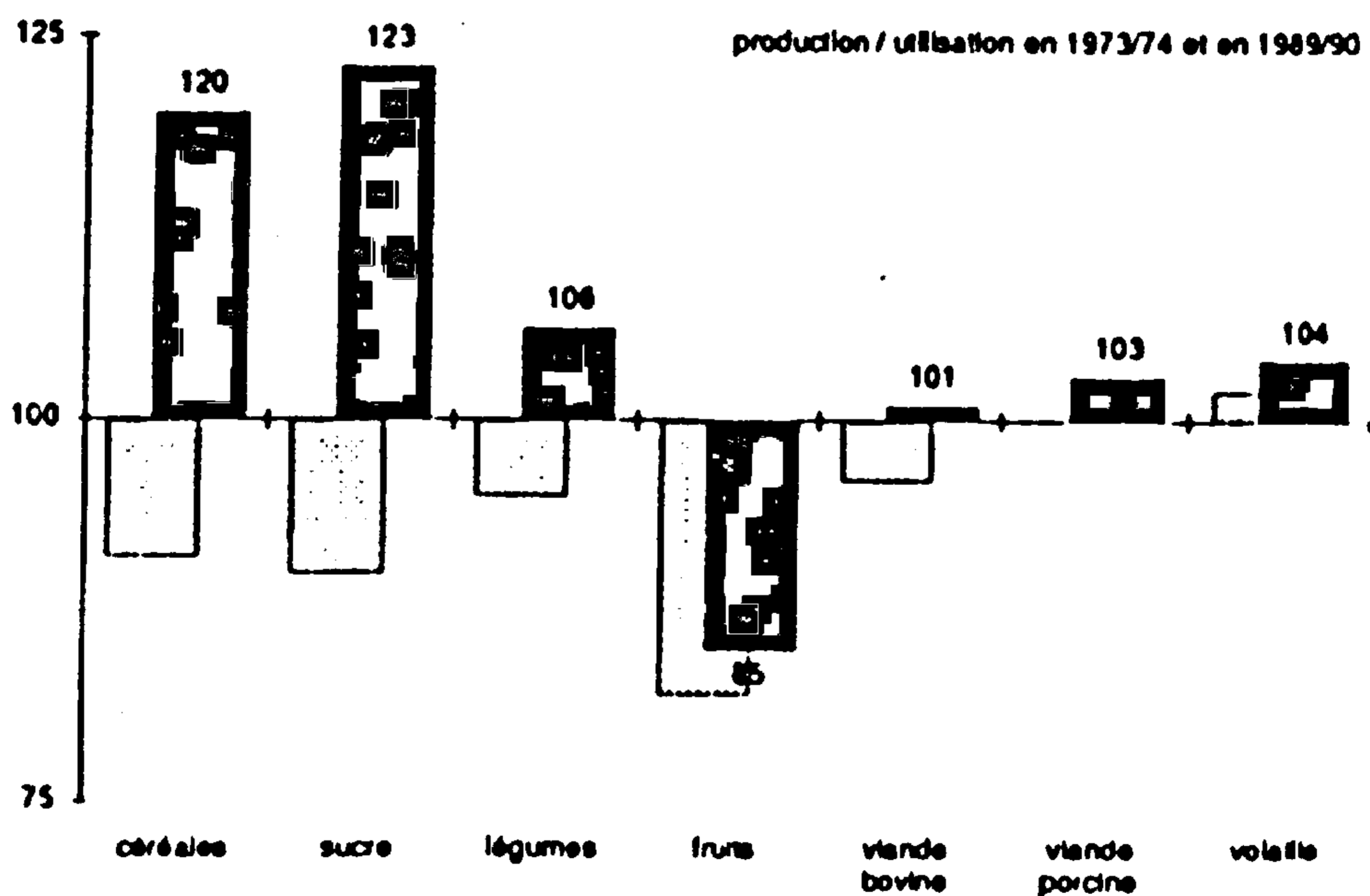
Dans ce cadre, tous ont souligné que le compromis de Washington, signé le 28 novembre 1992, était un acquis directement signé par les parties prenantes à la négociation, c'est-à-dire, pour la partie européenne, par les représentants de la Commission européenne. Cet accord n'est remis en cause, ni par les producteurs, ni par la nouvelle administration.

De même, les représentants des ministères intéressés estiment qu'il serait vain de vouloir rouvrir les discussions afin de rechercher un accord sur des bases différentes, dans la mesure où les concessions qui seraient faites de part et d'autre ne pourraient qu'aboutir à un équilibre globalement identique.

Aussi, les interlocuteurs de votre commission éprouvent-ils des difficultés à comprendre quelles peuvent être les conséquences pratiques de l'originalité de la position française au sein de la Communauté. En effet, votre commission estime particulièrement criant le déficit d'informations dont a fait preuve le Gouvernement, dans le passé, concernant les intérêts agricoles de notre pays.

Jamais la France n'a cherché à expliquer sa situation particulière au sein de la Communauté, tenant à sa vocation de second exportateur de produits agricoles et agroalimentaire du monde et, à ce titre, de principal concurrent des Etats-Unis, que ce soit sur les marchés tiers ou à l'intérieur de la Communauté. Les Etats-Unis affichent clairement la volonté de reconquérir les parts de marché qu'ils ont perdu, tant sur le plan international qu'en Europe, devenue très largement autosuffisante comme le montre le graphique ci-après.

*Taux d'auto-suffisance dans la CE 1973-1990*



Source Eurostat

Mais, la Commission, pas plus que le Gouvernement français, n'ont su souligner les concessions obtenues par les Etats-Unis depuis plusieurs années dans le domaine agricole :

- entrée sans droits de douane des oléagineux en 1962 ;
- extension de cette concession à l'ensemble des produits de substitution aux céréales en 1967 ;
- octroi d'un quota d'importations de maïs américain, au nom des marchés traditionnels, lors de l'élargissement de la Communauté à l'Espagne et au Portugal, en 1986.

Aujourd'hui, les Etats-Unis se sentent donc en position de force pour invoquer le libre-échange, au service de leurs intérêts, même si ceux-ci passent par la mise en oeuvre de dispositions fort éloignées de ce principe, telle, par exemple, la limitation des surfaces cultivées.

Quant à la compétitivité des uns et des autres, l'OCDE soulignait, dans son dernier rapport sur les politiques, marchés et échanges agricoles, que tous les pays développés aident leur agriculture. Si l'on s'en tient à ce que reçoit chaque exploitant, les Etats-Unis sont même largement bénéficiaires du système, puisque chaque fermier a perçu 27.900 dollars en 1992, contre 13.700 pour son homologue européen. De quoi relativiser la compétitivité des uns et des autres, d'autant que le soutien agricole a augmenté de 7,7 %, en 1992, aux Etats-Unis, en ce qui concerne l'aide à la production, et de 5,2 % en ce qui concerne les mesures de soutien intérieurs !

Enfin, la France doit d'autant moins renoncer à défendre ses intérêts vitaux que, comme l'ont constaté les exportateurs américains de céréales, ce ne sont pas les exportations françaises de blé qui vont changer l'état du marché, par rapport, par exemple, à l'importance de la capacité financière de la Russie. Cette vision cynique ne doit pas être poussée à l'extrême (que dire, dans ce domaine, du sommet atteint par un des interlocuteurs de votre commission, qui considérait que rien n'empêchait la France de continuer à accorder des subventions à ses agriculteurs, notamment dans le cadre d'une politique d'aménagement du territoire, tant que ceux-ci ne produisent pas). Mais, elle montre que la France paraît très isolée en ce qui concerne le dossier agricole du GATT face aux Etats-Unis qui mènent dans cette affaire une politique déterminée depuis le début des négociations.



On ne peut leur reprocher d'avoir planifié les différentes étapes de la négociation, le Secrétaire à l'agriculture disposant de plusieurs outils en application de la "loi budgétaire" de 1990 ("GATT Trigger" contenus dans le Omnibus Budget Reconciliation Act), qui lui faisait notamment obligation d'augmenter d'un milliard de dollars les dépenses consacrées aux programmes d'aide à l'exportation pour la période allant du 1er octobre 1993 au 30 septembre 1995. D'ailleurs, certains observateurs américains considèrent que l'utilisation de ces instruments, en abaissant le prix des produits agricoles, permettra aux Etats-Unis de faire peser un poids budgétaire considérable sur la Communauté, la forçant à faire des concessions dans le domaine de la diminution des subventions.

Les Etats-Unis s'inscrivent donc, depuis le début, dans une stratégie de confrontation avec la Communauté. Déjà visible depuis plusieurs mois dans le domaine agricole, cette volonté s'est élargie maintenant à d'autres secteurs économiques.

## **2...à la multiplication des conflits commerciaux**

Les Etats-Unis ont connu une période électorale pendant toute l'année 1992. Même après l'élection du Président Clinton, en novembre, la campagne a paru se prolonger. Au moins dans le discours, elle durait encore lors de la visite de votre commission outre-atlantique en mars 1993.

Cette rhétorique post-électorale, marquée par exemple par un discours du Président nouvellement élu dans les usines Boeing sur le thème d'"Airbus volant des emplois américains", devant un avion aux couleurs d'Air France, a traduit une multiplication des tensions commerciales entre les Etats-Unis et l'Europe.

Outre Airbus, conflit qui pouvait être considéré comme réglé depuis l'accord de juillet 1992, qui limite les subventions dont peuvent bénéficier les constructeurs européens (1), deux différents ont surgi.

*1. Des entretiens qu'elle avait eus avec ses interlocuteurs américains, votre délégation avait retiré le sentiment, confirmé par les assurances données par le Président Clinton au Président Mitterrand que les Etats-Unis n'entendaient pas revenir sur cet accord. Cependant, selon la presse, le Secrétaire américain au Commerce aurait annoncé, lors du salon aéronautique du Bourget, le souhait de Washington d'abaisser le niveau des aides directes des Etats, pratiquées essentiellement en Europe, à 20 % des coûts de développement (contre 25 % à 33%).*



- Le premier est né de l'instauration, par les Etats-Unis, de droits antidumping sur les importations de certains aciers européens. Sans être directement liés à l'Uruguay round, ce conflit traduit la différence d'appréciation des différents partenaires concernant la mise en oeuvre des dispositions du GATT.

Dès qu'ils s'estiment lésés, les producteurs américains peuvent déposer plainte simultanément auprès du département du commerce, pour ce qui concerne l'existence du dumping, et la commission du commerce international pour le préjudice. La commission dispose d'un délai de 45 jours pour statuer sur l'existence du préjudice. La suite de la procédure est également brève (160 jours suivant le dépôt de la plainte pour la décision préliminaire du département du commerce par exemple). Ceci explique son efficacité, qui contraste avec la difficulté d'engager des procédures de même nature en Europe.

Lors des visites qu'elle a effectuées dans le Nord-Ouest de l'Indiana, votre commission a pu constater l'importance de la crise de la sidérurgie aux Etats-Unis. Cependant, elle tient à souligner que les industriels européens, qui ont chèrement payé le prix de leur compétitivité momentanément retrouvée, ne doivent pas supporter le coût de l'ajustement de l'appareil de production américain.

De plus, la décision américaine de surtaxer les importations d'acier a été pratiquement concomitante de la mise en place d'un nouveau programme de restructuration de la sidérurgie par la Commission européenne. Le grand nombre des suppressions d'emplois envisagées -50.000 en trois ans- montre l'ampleur du supplément de compétitivité qui en résultera inévitablement. Cependant, les Américains le combattront demain au nom de l'équité des conditions de concurrence. Fort du sacrifice demandé, une nouvelle fois, à un secteur d'activité particulièrement touché par la crise, il serait injuste que cette restructuration débouche sur un conflit supplémentaire en termes de commerce international.

- Les difficultés nées de la volonté des Européens de faire prévaloir la préférence communautaire pour la production d'électricité, les transports, le traitement des eaux et les télécommunications sont d'une autre nature puisqu'elles concernent la mise en oeuvre du marché unique. En effet, la directive CC (90) 531 sur les marchés publics, entrée en vigueur le 1er janvier 1993, ouvre à la concurrence extra-européenne les marchés publics de la Communauté dans les secteurs concernés. Alors que le secrétariat du GATT estimait récemment que la Communauté avait accompli des "efforts considérables" en vue d'ouvrir le secteur des télécommunications, jusqu'à présent protégé par des monopoles

d'Etat, les Etats-Unis ont jugé deux dispositions de cette directive incompatibles avec les règles de la concurrence.

La première stipule que les entreprises soumissionnaires doivent proposer des matériels contenant au moins la moitié des composants d'origine européenne ; l'autre porte sur la clause de préférence communautaire, permettant d'attribuer un contrat de fourniture de biens ou de services à une entreprise européenne pour autant que son offre ne dépasse pas celle de concurrents étrangers de plus de 3 %.

Depuis la mission de votre commission aux Etats-Unis, un compromis a été conclu sur ce point, évitant un conflit préjudiciable à tous. Mais force est de constater qu'il était plutôt piquant de voir les Etats-Unis critiquer la mise en place d'une préférence communautaire d'ampleur très limitée, quand ils pratiquent un avantage de même nature, pouvant aller de 6 % à 25 % du prix selon les Etats, sans parler des dispositions du Buy American Act.

• Ce conflit a pu être désamorcé à temps et votre commission souhaiterait qu'il en soit de même dans le domaine fiscal. Tous les Etats développés possèdent un intérêt commun afin d'éviter l'évasion fiscale des grands groupes internationaux, mais il serait injuste que des mesures précipitées, dont l'impact en termes de recettes supplémentaires serait quoi qu'il en soit limité, viennent perturber les relations économiques fructueuses de part et d'autre de l'Atlantique.

Le candidat Clinton avait fait de l'alourdissement de la taxation des filiales américaines des sociétés étrangères l'un des thèmes favoris de son discours électoral, -notamment en ce qui concerne les prix de transfert entre les maisons mères et leurs filiales et la déduction des intérêts payés par ces dernières sur les emprunts garantis par les sociétés mères- avant de sembler se contenter d'une mesure de vérification approfondie des déclarations d'impôt faites par ces entreprises. Mais, dans le même temps, la menace de l'application unitaire, qui permettait à la Californie de taxer une filiale de société étrangère sur le pourcentage qu'elle représente dans l'ensemble du groupe, et non sur ses simples revenus dans l'Etat, ne paraît pas définitivement écartée.

Votre commission ne peut donc qu'inciter les parties prenantes à la plus extrême prudence quant aux négociations en cours, dont l'actualité montre qu'elles constituent pour les Etats-Unis un sujet de préoccupation seulement dans le moyen ou long terme.

## **B. L'URUGUAY ROUND : UNE ECHEANCE COMMERCIALE PARMI D'AUTRES.**

De ce côté de l'Atlantique, l'Uruguay round apparaît, le plus souvent, comme le principal, voire le seul dossier commercial d'envergure. Aux Etats-Unis, la perception est très différente, car le GATT ne constitue qu'un sujet ordinaire. De plus, le poids des Etats-Unis en matière économique préserve leurs marges de manoeuvre.

### **1. Un dossier ordinaire**

Si l'intérêt porté au GATT est bien réel aux Etats-Unis, les Américains accordent pourtant un caractère prioritaire à d'autres dossiers en cours :

- les relations économiques avec le Japon ;

- la mise en oeuvre de l'accord de libre-échange nord-américain (ALENA ou NAFTA dans la terminologie anglaise).

• Le Japon constitue un partenaire de tout premier plan pour les Etats-Unis, pays riverain de l'Océan pacifique. A ce titre, les autorités américaines semblent avant tout préoccupées par deux difficultés.

Tout d'abord, le déficit commercial grandissant avec le Japon (49.4 milliards de dollars en 1992) s'accompagne maintenant d'une perte de compétitivité sur le territoire même des Etats-Unis, que traduit l'implantation d'industries de consommation, telles que des usines de montage d'automobiles, entre Pacifique et Atlantique. A titre d'exemple, on mentionnera que d'ores et déjà, les Etats-Unis ne produisent plus aucun téléviseur, ce qui ne manque pas d'être considéré comme un véritable traumatisme par une opinion publique par ailleurs directement touchée par les pertes d'emplois industriels.



A cette donnée quasi structurelle des relations commerciales entre les Etats-Unis et le Japon s'ajoute désormais l'émergence de nouveaux pays industriels d'Asie. Ces pays sont très compétitifs, en raison notamment du faible coût de la main-d'oeuvre. Ceci entraîne la délocalisation de pans entiers de l'industrie américaine et le creusement d'un déficit commercial. Ainsi, la Chine constitue dorénavant le troisième déficit commercial des Etats-Unis.

A tort ou à raison, les nouveaux pays industrialisés d'Asie, ou "marchés émergents", sont fréquemment perçus comme une étape supplémentaire dans la recherche par le Japon de la compétitivité la plus grande possible. A tout le moins, les Etats-Unis sont persuadés que leurs relations commerciales avec le Japon ne peuvent pas se poursuivre sur les bases actuelles, ce qui explique l'intérêt porté par la nouvelle administration aux mécanismes de concertation économique internationale.

Toutefois, il est clair que le "G7" ne saurait constituer, pour les Etats-Unis, le vecteur d'un renforcement de la coopération entre puissances économiques dominantes, mais bel et bien l'instrument destiné à rééquilibrer les termes de leurs échanges avec le Japon, par le biais d'une relance de la demande intérieure de ce pays et une revalorisation du yen ainsi que, dans une moindre mesure, avec l'Allemagne, grâce à un assouplissement de sa politique monétaire.

• L'accord de libre-échange nord-américain, signé le 7 octobre 1992 à San Antonio, par les Etats-Unis, le Canada et le Mexique représente l'autre grand défi de la politique commerciale américaine.

Ce traité prévoit l'élimination de toutes les barrières douanières existant entre les trois pays membres d'ici 19 ans, ce qui permettrait de jeter les bases d'un marché de plus de 360 millions de consommateurs, équivalent à la CEE, disposant d'une production cumulée de 6000 milliards de dollars par an. En outre, parmi les principales dispositions du traité, figure la clause 2205, qui prévoit qu'un pays, ou groupe de pays, appartenant ou non à une zone de libre-échange peut adhérer à l'ALENA. Cette possibilité ouvre la porte à de nouvelles alliances... qui pourraient apparaître, le cas échéant, comme un substitut à l'enlisement du GATT.

Quoi qu'il en soit, les Etats-Unis sont engagés, depuis plusieurs mois, dans le long processus de ratification du traité. Celui-ci apparaît d'autant plus difficile que l'administration américaine a souhaité adjoindre à l'accord initial des protocoles complémentaires portant, par exemple, sur l'environnement, ce qui a eu pour effet de retarder encore son acceptation par le Congrès.



Mais c'est bien un partage de compétences et des richesses qui se met progressivement en place, le Mexique troquant dans cet arrangement les emplois industriels nécessaires à sa population en expansion, contre une ouverture supplémentaire de son marché agricole aux produits américains (1).

## **2. Le GATT dépassé**

A l'évidence, même si l'entrée en vigueur de l'ALENA ne sera que progressive et rencontrera beaucoup de résistances de part et d'autre, un processus est en marche. Les Etats-Unis continuent, pour l'instant, à privilégier les relations multilatérales, mais, si les négociations de l'Uruguay round restaient durablement bloquées, le risque serait grand de voir les accords régionaux -accord avec le Japon d'une part, ALENA élargi à d'autres pays d'autre part- se substituer à la libéralisation mondiale des échanges.

Déjà fragilisé par la transformation de la scène politique et stratégique intervenue depuis 1986, avec la chute du mur de Berlin et la fin de l'empire soviétique, le GATT court désormais le danger de disparaître au profit de relations commerciales d'un autre type.

Comme l'Europe, engagée dans la constitution de l'espace économique européen, les Etats-Unis sont peut-être déjà avancés dans la voie tendant à privilégier les accords régionaux. La tentation du repli sur soi et de l'isolement, fut-ce dans un cadre élargi aux partenaires les plus essentiels, est aujourd'hui perceptible.

Si l'on parle encore du GATT aux Etats-Unis, il semble établi que les priorités économiques sont ailleurs.

*1. Le commerce agricole entre les Etats-Unis et le Mexique représente déjà 5,5 milliards de dollars par an, dont 3 milliards d'importations mexicaines.*

## **II - UN PROGRAMME ECONOMIQUE PRIORITAIRE**

Le 17 février 1993, le Président Clinton a présenté au Congrès et au peuple américain un programme économique qui est vite apparu comme l'action prioritaire de la nouvelle administration, d'ailleurs élue sur ce dossier.

De fait, ce programme constitue un préalable pour les responsables politiques américains. D'autre part, les États-Unis n'entendent renoncer à aucune des dispositions unilatérales qui leur permettent de s'affranchir des règles du commerce international.

### **A. UN PREALABLE**

Quoique d'ampleur limitée, le programme économique du Président Clinton a donné le signal de la reprise aux États-Unis.

#### **1. Un programme d'ampleur limitée**

Le programme économique du Président Clinton vise à rétablir la situation de l'économie américaine et à accroître les revenus et le niveau de vie actuels et futurs des familles américaines.

Pour ce faire, il comprend trois grands volets :

- un programme de stimulation destiné à consolider la reprise et à créer des emplois ;

- un programme ciblé d'investissements (infrastructures, technologie et équipements afin de jeter les bases d'une croissance de long terme) ;

- un plan de réduction "sérieux, équilibré et juste" qui diminuera la ponction sur l'investissement privé, si préjudiciable à l'expansion et à l'augmentation du niveau de vie.

## **Les principales dispositions du programme économique (au 17 février 1993)**

D'après les prévisions de l'administration, le programme de réduction des dépenses (253 milliards de dollars) et d'augmentation des impôts et des taxes (328 milliards) annoncé par le président Clinton permettra de réduire le déficit de l'Etat de 493 milliards de dollars durant les quatre ans de son mandat. En revanche, le déficit de 1994 sera accru de 30 milliards en raison des mesures visant à stimuler l'économie.

### **I - Economies budgétaires**

Amputation du budget de la défense (réduction du personnel, notamment 100.000 hommes en Europe, des achats d'armement et d'équipement) ; élimination sur quatre ans (par départs en retraite) de 100.000 postes fédéraux ; gel pendant un an des augmentations de salaire des fonctionnaires ; contrôle des dépenses de santé ; réduction des contributions à Medicaid (aide sociale) et Medicare (système de santé pour les personnes âgées et les handicapés) ; annulation de 150 programmes gouvernementaux ; réduction du budget de la navette spatiale Freedom et de l'accélérateur de particules, réduction de certaines subventions à l'agriculture.

### **II - Accroissement des dépenses**

Programme de grands travaux ; création de centaines de milliers de stages d'été pour les jeunes et d'un programme de service national destiné à permettre aux étudiants s'y enrôlant d'annuler les prêts contractés pour leurs études ; programmes de formation et d'apprentissage ; programmes d'insertion préscolaire ; extension de l'aide au logement ; investissements dans les transports en commun, les trains à grande vitesse et la rénovation des aéroports ; épuration de l'eau et protection des ressources naturelles ; aides financières pour la recherche nucléaire et pour les énergies renouvelables ; création de 17.000 emplois pour la rénovation des parcs naturels ; embauche de 100 000 policiers supplémentaires ; encouragement à l'investissement technologique.

### **III - Allègements fiscaux**

Extension du crédit d'impôt pour les familles à faible revenu avec enfants ; crédits d'impôts à l'investissement, permanents pour les PME et temporaires pour les autres entreprises ; reconduction permanente du crédit d'impôt pour la recherche et le développement ; aide au logement à travers des crédits destinés aux ménages à faibles revenus ; crédit d'impôt pour les entreprises s'installant dans les zones industrielles ; réduction de la taxation des plus-values en capital pour les nouveaux investissements dans des PME ; crédit d'impôt pour les programmes de formation mis en place dans les entreprises.

### **IV - Augmentations d'impôts et de taxes**

Relèvement de 31 % à 36 % du barème de l'impôt applicable aux revenus supérieurs à 140.000 dollars par an pour un couple et à 115.000 pour une personne seule ; surtaxe de 10 % applicable aux revenus supérieurs à 250.000 dollars par an ; maintien à 28 % de l'imposition des plus-values en capital ; imposition des revenus supérieurs à 135.000 au titre du Medicare ; création d'une taxe "élargie" sur l'énergie ; relèvement de 50 à 85 % de l'imposition des pensions et retraites pour les revenus supérieurs à 32.000 dollars pour un couple et 25.000 dollars pour une personne seule ; restrictions applicables aux frais de représentation ; relèvement de 34 % à 36 % de l'impôt sur les bénéfices supérieurs à 10 millions de dollars ; suppression de la déductibilité pour les salaires de dirigeants supérieurs à 1 million de dollars ; diminution de moitié de la déductibilité des frais de représentation ; alignement de la fiscalité sur les sociétés étrangères ; suppression de la déductibilité des frais de lobbying ; suppression des allègements fiscaux pour les investissements à Puerto Rico.



Le programme économique présente plusieurs originalités. Il traduit d'abord une volonté d'agir dans la durée. Mais cette force constitue également une des faiblesses essentielles du plan, dans la mesure où la réduction du déficit budgétaire ne sera que très progressive, le gouffre des finances publiques s'accroissant même encore en 1994.

De plus, la réduction du déficit ne passe pas seulement, ni même principalement, par les diminutions de dépenses. Celles-ci ne représentent que 253 milliards de dollars, à comparer à 328 milliards de dollars de hausse d'impôt. Si l'on y ajoute les mesures de relance contenues dans ce programme, qui constituent autant de dépenses supplémentaires (pour 30 milliards de dollars) ainsi que les allègements fiscaux (soit 68,9 milliards de dollars), l'on comprend mieux les doutes de certains observateurs quant à la réalité de la volonté de la nouvelle administration de s'attaquer aux racines du déficit.

De même, la réduction, en tout état de cause, limitée de ce déficit, conduit à s'interroger sur la possibilité effective, pour le nouveau Président, de mettre en oeuvre une véritable politique industrielle, comme certains membres de la nouvelle administration (telle Mme Laura Tyson, chef des conseillers économiques du Président) semblaient l'envisager, en riposte à l'offensive commerciale des Européens dans certains domaines d'activité, comme l'aéronautique.

Mis à mal par le Congrès et sensiblement modifié depuis sa présentation, le 17 février dernier, le programme économique du Président Clinton constitue cependant la première priorité de son administration.

Sa présentation a coïncidé avec les premiers signes de reprise de l'activité outre-atlantique.

## **2. Un programme qui a donné le signal de la reprise**

Après avoir connu une récession en 1991, le produit intérieur brut diminuant de 1,2 %, les Etats-Unis ont bénéficié de la croissance la plus forte des pays de l'OCDE, en 1992, avec une progression de l'activité de 2,1 %, contre 1,1 % en moyenne en Europe.

Cette reprise, dont l'ampleur a été rapidement révisée à la baisse pour 1993, se poursuit et contraste avec la situation de



récession qui prévaut en Europe. Elle a permis un abaissement important du taux de chômage, désormais tombé à 6,9 % de la population active (contre 10,7 % à la fin mars 1993, en France, malgré une méthode de décompte qui majore les statistiques américaines par rapport à celles du chômage dans notre pays).

Cette expansion s'appuie sur des taux d'intérêt réels à court terme désormais proches de zéro, alors qu'ils atteignaient encore 7,2 % en mars 1993, en France (et 3,7 %, par exemple, en Allemagne). Entre 1990 et début 1993, la baisse de ces taux est spectaculaire, puisqu'elle atteint 5 points, contre 1,5 point seulement pour les taux longs.

Malgré des perspectives de croissance relativement bonnes, l'évolution du crédit reste mesurée, non pas tant en raison d'une rétention de l'offre mais du fait d'une faible demande des agents économiques. Cependant, et malgré les incertitudes persistantes concernant la volonté réelle de la nouvelle administration de réduire substantiellement le déficit des finances publiques, l'arrivée au pouvoir de cette équipe et la volonté de changement qu'elle traduit ont modifié les anticipations des acteurs de la crise économique. A une période de doute, dont les résultats obtenus en termes de croissance au cours du dernier trimestre de 1992 ont montré le caractère exagéré, a succédé une estimation mesurée de la situation de l'économie américaine, désormais clairement installée en phase d'expansion.

Il reste que le commerce extérieur demeure la seule véritable variable d'ajustement à la disposition de l'administration. Si les objectifs fixés par le Président Clinton en termes de création d'emplois n'étaient pas atteints, on peut craindre qu'il ait recours à cette arme ultime que constitue le commerce extérieur.

## **B. L'ARME ULTIME DU COMMERCE EXTERIEUR**

Les négociations en cours ne constituent pas la priorité de la nouvelle administration, car les citoyens américains attendent avant tout qu'elle concentre toute son énergie à la résorption des difficultés économiques qu'ils rencontrent. Cependant, le commerce extérieur est, en dernier recours, un des moyens d'obtenir le redressement tant attendu. La manipulation des taux de change représente l'élément le plus visible en ce domaine. Mais le caractère

fondamentalement déséquilibré de l'Uruguay round est également un des éléments que les Etats-Unis ont su habilement exploiter.

### **1. Le GATT : un processus vicié à la base**

Le memorandum relatif aux négociations de l'Uruguay round présenté par le nouveau Gouvernement français, le 7 mai dernier, a justement tendu à sortir du face-à-face entre les Etats-Unis et la Communauté, tout en insistant sur le caractère global de la négociation.

Nul ne conteste qu'un accord global et équilibré ne saurait être la somme d'accords particuliers. Pourtant, c'est sur cette voie que le précédent Gouvernement avait engagé la France, tout en refusant parfois de participer à la négociation, ce qui était le meilleur moyen pour qu'elle se poursuive sans elle.

Aussi a-t-on vu tour à tour un accord agricole, puis un règlement du conflit relatif aux marchés publics, avant que ne s'esquisse un projet concernant le secteur des textiles. Faute d'affirmer son existence sur la scène internationale, la Communauté est apparue, à chaque reprise, ou pourrait apparaître, comme le grand perdant de la négociation. Accepter de considérer l'accord global sur l'Uruguay round comme la somme de ces textes particuliers reviendrait donc à amoindrir considérablement sa position concurrentielle.

Or, les Etats-Unis ont fait beaucoup pour promouvoir ce mode déséquilibré de négociation. Ainsi, dans le secteur agricole, ils estimaient qu'un accord devait constituer le préalable et le moyen d'obtenir des autres pays une ouverture de leurs marchés. Les pays européens se sont sacrifiés, mais n'ont rien obtenu en échange des pays en voie de développement dans les domaines aussi importants que les services ou la propriété intellectuelle.

Compte tenu, par ailleurs, de l'état de la balance commerciale américaine vis-à-vis de la CEE, c'est-à-dire un excédent, pour les Etats-Unis, de 8,8 milliards de dollars en 1992 et, selon les chiffres américains, de 16,9 milliards de dollars en 1993, la Communauté n'avait donc aucune raison de se laisser enfermer dans une logique manifestement inappropriée.

Pourtant, elle a accepté de se placer dans la ligne de défense des intérêts américains, d'autant moins enclins à céder une

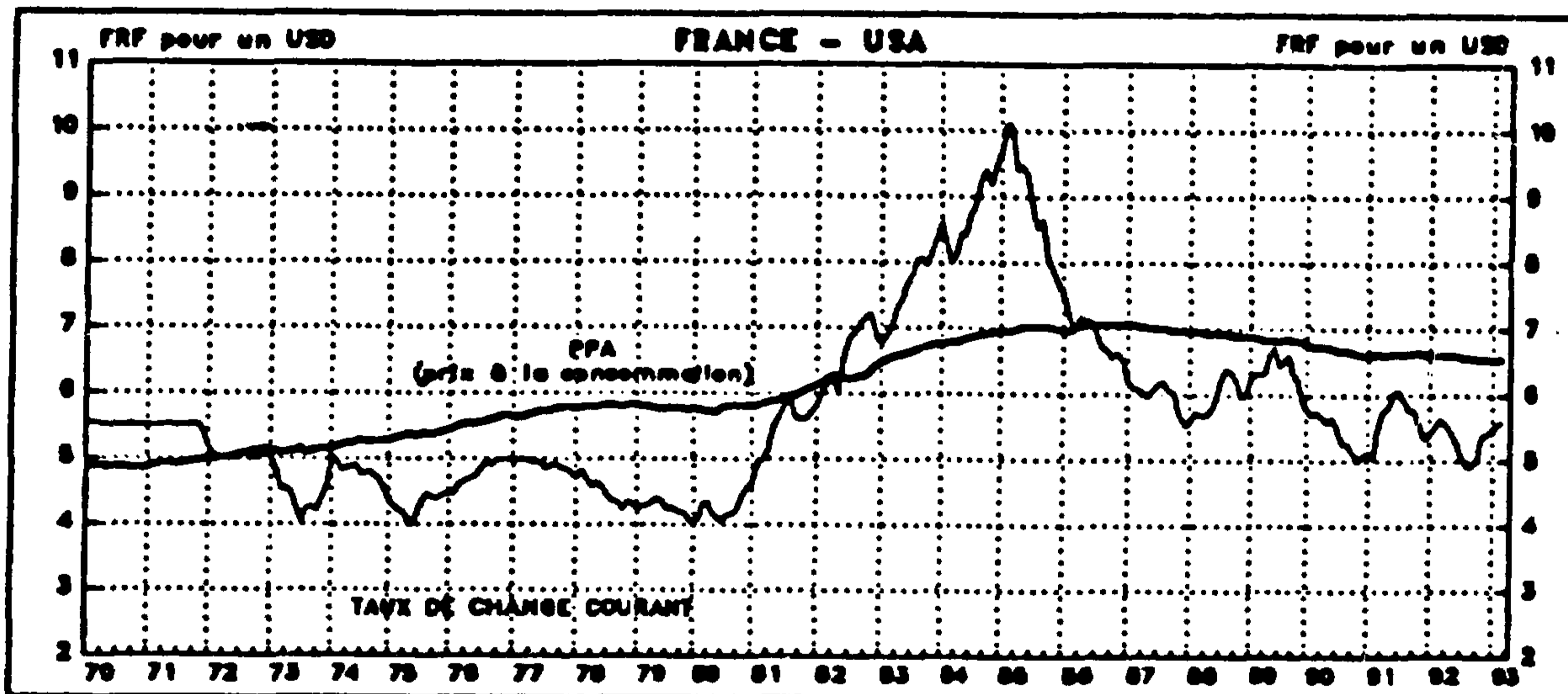
partie de leurs exigences qu'ils détiennent la possibilité d'agir à leur guise sur les taux de change du dollar.

## 2. Une capacité à manipuler les taux de change plus forte que jamais

Tous les interlocuteurs français de votre commission ont dénoncé les effets désastreux de la faiblesse du dollar sur les exportations de notre pays vers les Etats-Unis.

A parités de pouvoir d'achat égales, le dollar devrait représenter 6,5 francs environ, contre moins de 5,30 sur le marché des changes, en 1992.

### PARITE DE POUVOIR D'ACHAT ET TAUX DE CHANGE COURANT



Les Etats-Unis maintiennent donc leur monnaie à une valeur artificiellement basse, afin de préserver leurs intérêts en termes de commerce extérieur, ce qui a imposé aux entreprises françaises exportant aux Etats-Unis des sacrifices sur leurs marges et des efforts particuliers de promotion.

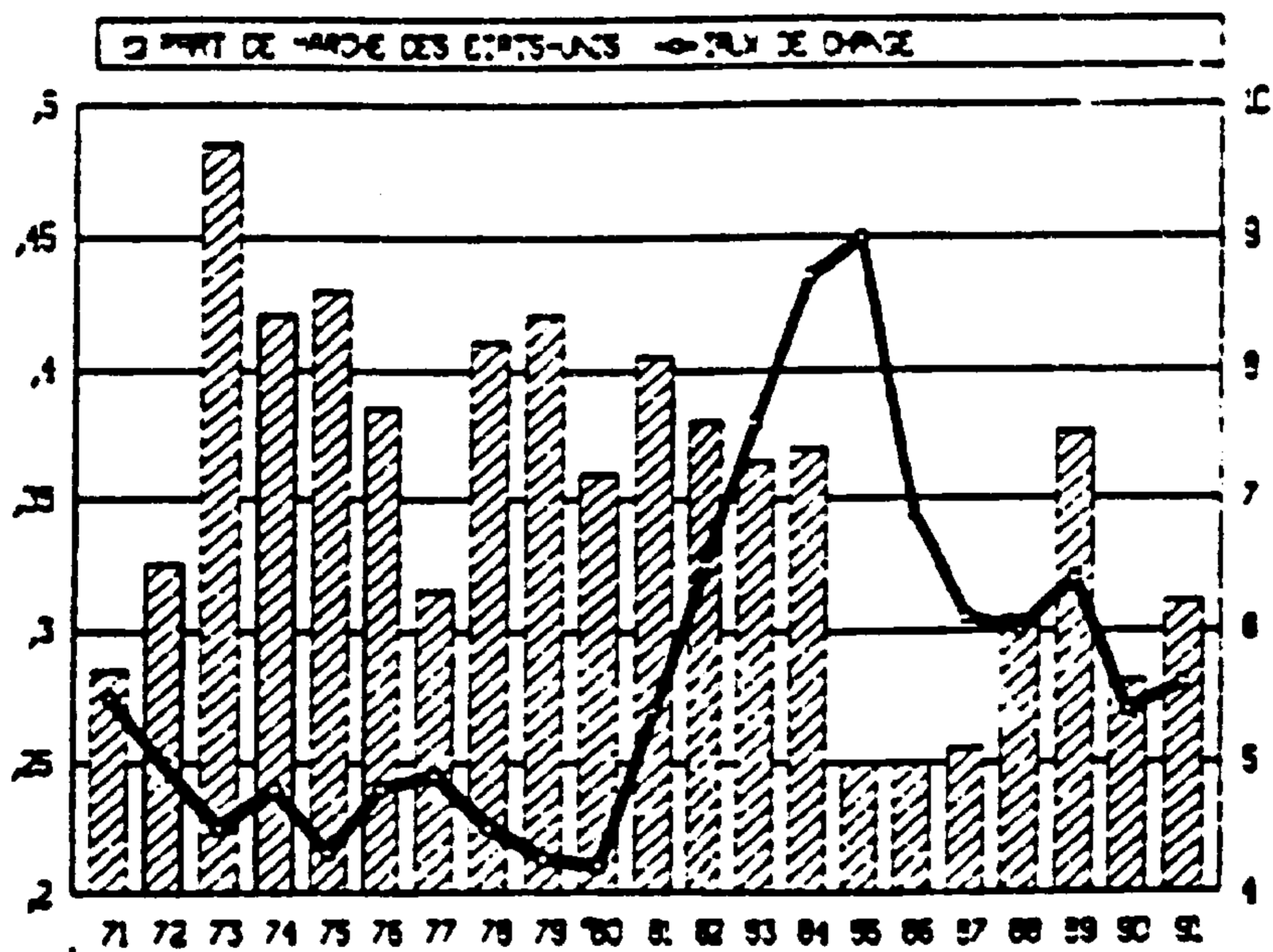
Votre commission ne saurait trop insister sur le caractère particulièrement vain de discussions interminables relatives à la diminution des droits de douane ou des subventions de quelques points quand le dollar peut varier en



quelques semaines de manière erratique et sans rapport direct avec la réalité du pouvoir d'achat des monnaies.

Le graphique ci-après, concernant le problème particulier des exportations agricoles, montre, à cet égard, le lien direct existant entre la place des Etats-Unis sur le marché mondial du blé et la parité entre le franc et le dollar : quand le dollar est faible, les exportations américaines de blé sont élevées et inversement.

Place des Etats-Unis sur le marché mondial du blé  
et parité franc/dollar



Source : OCDE

Comme le constate M. Philippe Mangin dans le rapport de la commission agriculture du XIe plan (1) *"les fluctuations du dollar, indépendantes des parités de pouvoir d'achat, ont beaucoup plus d'effet sur le commerce que les réductions de droits de douane négociées au GATT.*

*On ne peut dès lors traiter correctement le problème des échanges commerciaux sans avoir, au préalable, mis de l'ordre dans les monnaies et le marché mondial des capitaux."*

De ce point de vue, les entretiens que votre commission a pu avoir, notamment au département du Trésor, ne laissent aucune illusion. Les représentants de l'administration américaine estiment

1. *France rurale : vers un nouveau contrat. Rapport de la commission "Agriculture, alimentation et développement rural" - Février 1993.*



**que ce n'est pas le dollar qui pose problème mais les autres monnaies... sans pour autant considérer en quoi que ce soit que les Etats-Unis ont pesé sur les difficultés récentes du système monétaire européen.**

## CONCLUSION

L'Uruguay round a été engagé il y a maintenant plus de six ans, à une époque qui appartenait encore à la guerre froide. Cette période est aujourd'hui révolue, sans que les conséquences en aient été tirées quant aux négociations concernant le commerce international.

Face aux Etats-Unis qui dominant plus que jamais la scène mondiale, la Communauté apparaît divisée et le GATT dramatiquement faible.

La mission de votre commission aux Etats-Unis a montré le contraste existant entre une Amérique qui va de nouveau de l'avant et une Europe essouffée économiquement et politiquement affaiblie. On ne peut reprocher aux Etats-Unis de défendre, avec constance, leurs intérêts, là où la Communauté agit en ordre dispersé, sans volonté politique clairement définie, ni stratégie pour l'avenir.

Tout en soulignant les risques que présente un Uruguay round désormais dépassé, notamment pour le monde agricole, ce constat doit déboucher sur une réflexion approfondie sur les mécanismes de décision au sein de la Communauté ainsi que sur le sens que les Européens entendent donner à la construction d'un ensemble uni et fort.

Parce que la France a toujours constitué un des moteurs de l'édification de l'Europe, elle doit prendre cette question à bras le corps, sans refuser les échéances inéluctables, mais sans pour autant accepter l'inacceptable ni renoncer à ses intérêts.

## EXAMEN EN COMMISSION

Réunie le mercredi 21 avril 1993 sous la présidence de M. Christian Poncelet, la commission a entendu le compte rendu de la mission d'information effectuée aux États-Unis, du 28 février au 6 mars 1993, sur la position de l'administration américaine dans les négociations du GATT, sur le rapport de M. Paul Girod, président de la délégation.

Après avoir rappelé que la délégation de la commission, composée, outre lui-même, de MM. Jean Arthuis, rapporteur général, Roland du Luart et Jean-Pierre Masseret, avait brièvement rencontré le Président Bill Clinton et le vice-président Al Gore, M. Paul Girod a expliqué que c'est à l'«United State trade representative», c'est-à-dire au ministère responsable de la conduite des négociations du GATT et au département de l'agriculture que la délégation avait pu avoir des discussions de fond sur ces négociations et tout particulièrement leur volet agricole.

M. Paul Girod a ensuite souligné que les représentants, tant de l'administration que du monde agricole, estimaient que le compromis de Washington, signé le 28 novembre 1992, était un acquis dûment accepté par les parties prenantes à la négociation. Il a indiqué que cet accord n'était pas remis en cause par les producteurs et ne semblait pas devoir l'être par la nouvelle administration, si l'on fait abstraction de la rhétorique électorale qui tend à se prolonger bien au-delà de la prise de fonction du nouveau Président. Il a noté que, cyniquement, le sous-secrétaire à l'agriculture chargé des questions internationales considérait même que rien n'empêchait la France de continuer à subventionner ses agriculteurs, notamment dans les zones fragiles, pour peu qu'ils ne produisent pas.

Aussi a-t-il observé que les américains ne comprenaient pas l'originalité des positions françaises au sein de la Communauté, pourtant aisément explicables puisque la France constitue le deuxième exportateur mondial de produits agricoles et agroalimentaires après les États-Unis, alors que la Communauté reste globalement importatrice nette de ces produits. M. Paul Girod a souligné qu'au demeurant, la philosophie exprimée au département de l'agriculture revenait à insister sur le caractère politique du compromis de Washington : chaque partie ayant soigneusement évalué ses sacrifices, revenir à la table des négociations aboutirait,



selon les américains, à un résultat équivalent en termes de sacrifices mutuels, même si le détail des dispositions pouvait être différent.

Puis, M. Paul Girod a rappelé qu'au Congrès, où la délégation de la commission a eu une discussion approfondie avec les membres de la commission du commerce international de la Chambre des Représentants, aucune volonté de remise en cause des accords déjà signés ne s'était manifestée. En revanche, si l'Europe le faisait, cela reviendrait à ouvrir la boîte de pandore.

M. Paul Girod a ensuite abordé les autres sujets commerciaux évoqués à Washington : Airbus et acier. Il a fait part à la commission de sa conviction selon laquelle les Etats-Unis n'entendaient pas du tout abandonner leur législation unilatérale en matière commerciale. C'est pourquoi il a souligné la gravité du contentieux existant dans le domaine de l'ouverture des marchés publics.

Elargissant son propos à la politique économique en général, M. Paul Girod a alors souligné la priorité accordée par la nouvelle administration au programme économique du Président, qui vise notamment à remédier aux graves difficultés rencontrées dans de nombreux secteurs d'activités, dont la délégation a pu observer l'importance dans la zone de reconversion industrielle du nord-ouest de l'Indiana, gravement touchée par la crise de la sidérurgie. Il a noté que ce programme, dont l'acceptation par l'opinion est largement fondée sur la campagne d'explication menée par le Président Clinton à travers tout le pays, avait modifié les anticipations des agents économiques, qui croient désormais au caractère durable de la reprise. Il a toutefois remarqué que, dans l'hypothèse où le programme de M. Clinton tarderait à se traduire par une amélioration de la situation de l'emploi, la nouvelle administration américaine pourrait être tentée par un regain de protectionnisme vis-à-vis de l'Europe, notamment par le biais d'une démarche autarcique menée dans le cadre de l'accord de libre-échange nord américain.

Par ailleurs, M. Paul Girod a constaté la priorité accordée par les Etats-Unis à leurs relations avec le Japon, dont ils souhaitent obtenir une plus grande relance de sa demande intérieure. Cependant, il a regretté que cet intérêt accru pour le G 7 ne traduise pas une volonté américaine d'accepter une plus grande concertation économique et monétaire sur le plan international, afin de stabiliser et de réévaluer le dollar.

Concluant son propos, M. Paul Girod a souligné que :

- la politique commerciale, et tout particulièrement les positions de la nouvelle administration sur l'Uruguay round, ne sont pas encore arrêtées ;

- l'importance accordée au sujet est réelle mais ne le place cependant pas parmi les priorités du Président Clinton ;

- aucun des interlocuteurs de la délégation n'a indiqué une volonté de précipiter la reprise et la conclusion des négociations ;

- il ne faut pas espérer une quelconque inflexion des positions américaines sur le fond, notamment dans le domaine agricole, même si une aggravation des tensions commerciales n'est pas encore certaine ;

- la position de la France demanderait à être mieux expliquée, au besoin par l'établissement de liens directs entre le Congrès et le Parlement français.

A l'issue de cette présentation, M. Jean Arthuis, rapporteur général, a observé que l'administration américaine considérait la gestion de la monnaie comme un des éléments naturels de la politique commerciale, seul véritable instrument de la création d'emplois. Il a également souligné les différences considérables existant entre les Etats-Unis et la Communauté européenne en ce qui concerne l'utilisation des procédures anti-dumping et a insisté sur les inconvénients découlant de l'absence de cohésion européenne.

M. Christian Poncelet, président, a remarqué que cette faiblesse traduisait l'absence d'une volonté politique et d'unité de décision au niveau communautaire.

A M. Michel Moreigne, qui s'était inquiété des perspectives ouvertes dans le domaine des marchés publics, M. Paul Girod a expliqué que ce contentieux préfigurait les difficultés à venir concernant l'ensemble des négociations du GATT.

Après avoir constaté l'intérêt des remarques précédemment émises relatives aux difficultés de fonctionnement de la Communauté européenne, M. Louis Perrein s'est interrogé sur la stratégie française concernant ces négociations depuis leur engagement en 1986.

M. René Ballayer a souligné le lien existant entre la puissance militaire des Etats-Unis et leur volonté de domination dans le domaine économique. Il a par ailleurs noté la constitution en cours de trois grands pôles de développement -Europe, Amérique du Nord,

**Sud-Est asiatique- qui tend à rendre obsolète une démarche commerciale mondiale.**

**M. Jacques Sourdille a souligné l'importance du commerce international, notamment agricole, pour la France et l'urgence d'une démarche volontariste concernant les négociations en cours.**

**Répondant aux différents intervenants, M. Paul Girod a constaté les intérêts divergents qui naissent des difficultés rencontrées par les Etats membres de la Communauté européenne en la matière. Toutefois, il a estimé que chaque pays pouvait, à son tour et pour les secteurs d'activité le concernant, faire valoir sa spécificité. Dans ce cadre, il a noté que la France pouvait faire comprendre à ses partenaires l'importance du secteur agricole pour son économie.**



## **ANNEXE**

### **Programme de la mission**

#### **Dimanche 28 février 1993**

- 13 h 15**            **Départ à destination de Washington**
- 15 h 45**            **Arrivée à Washington**
- 18 h 30**            **Dîner de travail à la Résidence du Ministre  
Conseiller pour les Affaires Economiques et  
Commerciales de l'Ambassade de France**

#### **Lundi 1er mars (Washington)**

**10 h 00**            **United States Trade Representative :  
M. Warren LAVOREL.**

**12 h 30**            **Déjeuner organisé par le Ministre  
Conseiller financier (M. Philippe ADIÉMAR)  
(macro économie)**

#### **Invités :**

**Steve QUICK**            **Staff director, Congress Joint  
economic committee**

**Jim BLUM**            **Directeur adjoint, congressional  
budget office**

Alan BLINDER    Council of economic advisers

- 15 h 00*            M. Jo O'MARA, Représentant officiel du  
Département de l'Agriculture dans les  
négociations internationales
- 16 h 30*            Représentants de la North American  
Export Grain Association
- 20 h 00*            Diner à la résidence de l'Ambassadeur de  
France (M. Jacques ANDREANI)

**Mardi 2 mars (Washington)**

- 8 h 30*            Petit déjeuner de presse (correspondants à  
Washington des principaux titres français)
- 10 h 30*            Trésor : Barny NEWMAN, Deputy assistant  
secretary pour les affaires monétaires  
internationales
- 11 h 30*            Déjeuner avec M. Ralph ICITER, consultant  
agricole
- 14 h 30*            Commission des Communautés  
européennes
- 16 h 00*            Congressman Sam GIBBONS et les membres  
de la Sous-Commission du Commerce  
International de la Chambre des  
Représentants

**19 h 30** Diner avec le Président de l'American Farm Bureau, M. KLECKNER

**Mercredi 3 mars (Chicago)**

**9 h 30** Départ pour Chicago

**10 h 00** Arrivée à Chicago

**12 h 00** Déjeuner au JOHN HANCOCK TOWER avec des représentants de la communauté d'affaires franco-américaine de Chicago.

**13 h 30 - 14 h 30** Tour architectural de la ville en minibus

**15 h 00** Départ pour le nord de l'Illinois

**16 h 00 - 17 h 30** Visite de la ferme de M. JOHNSON

**17 h 30** Retour sur Chicago

**20 h 00** Diner à la résidence du Consul Général (M GANDEUIL)

**Jeudi 4 mars (Chicago)**

**7 h 30** Départ pour le Mercantile Exchange (MERC, marché à termes de marchandises)



- 7 h 45 - 9 h 00** Visite du MERC commenté par Didier VARLET (Indosuez Carr Futures)
- 9 h 30 - 10 h 30** Visite de l'usine de production de boîtes de boisson d'American National Can en présence de M. Jean-Pierre ERGAS, Président
- 11 h 30 - 12 h 15** Visite de la zone industrielle d'Hammond (nord-ouest de l'Indiana)
- 12 h 30 - 14 h 00** Déjeuner à Gary offert par Thomas BARNES, maire de Gary en présence de représentants de l'Etat de l'Indiana.
- 14 h 30 - 15 h 30** Visite de la zone industrielle de Gary (Indiana)
- 15 h 30** Départ pour l'aéroport de Chicago
- 18 h 00** Départ pour New-York
- 21 h 00** Arrivée à New-York

**Vendredi 5 mars (New-York)**

- 8 h 30** Petit déjeuner de travail au poste d'expansion économique avec les entreprises françaises du secteur agro-alimentaires implantées aux Etats-Unis

<i>10 h 00</i>	<b>Bureau en Amérique du Nord de la DATAR</b>
<i>13 h 00</i>	<b>Déjeuner offert par M. Benoit d'ABOVILLE Consul Général de France, en présence, notamment, des sénateurs Jacques HUBERT et André MAMAN</b>
<i>Après-midi</i>	<b>Programme culturel</b>
<i>19 h 00</i>	<b>Départ pour Paris</b>
<b>Samedi 6 mars</b>	<b>Arrivée à Paris</b>