

Considérations générales et avantages du Marché commun.

L'idée directrice simple qui peut définir au point de vue économique le but poursuivi par le Marché commun semble bien être « l'Union fait la force ». « Unissons-nous et nous serons aussi forts économiquement que d'autres blocs plus nombreux que nous. »

Essayons d'analyser comment cette union peut nous donner une force supplémentaire et nous essayerons de dégager en conclusion les conditions à réaliser pour que cette union donne bien les résultats qu'on nous fait entrevoir et n'aille pas, au contraire, par une méconnaissance de certaines lois économiques, à l'encontre du but qu'on se propose.

La force d'un ensemble économique dépend beaucoup des matières premières qu'il détient par rapport à ses habitants (y compris le sol qu'on oublie souvent dans ce compte).

La réunion en un ensemble ne change pas la moyenne par habitant et ce n'est pas de côté-là qu'on peut espérer un résultat important.

L'amélioration ne pourra résider que dans une meilleure utilisation de ces matières, ce qui rentre dans les cas que nous allons examiner par la suite.

Ce ne peut donc être que par la meilleure utilisation de ces matières premières — au fond par la meilleure efficacité du travail humain dans toutes ses formes, mieux réalisé dans un ensemble plus important — qu'on voit l'amélioration.

Peut-on l'espérer ? Certainement oui.

Un ensemble plus important permet évidemment des réalisations impossibles à une puissance plus réduite; donc un aiguillon plus considérable au progrès technique permet la plus grande série par des marchés plus importants, permet une plus grande spécialisation. Tous ces facteurs sont des sources de productivité supplémentaires et doivent donc finalement augmenter en moyenne le standard de vie des nations participantes.

Nos collègues Laffargue et Walker ont spécialement insisté sur ces avantages.

M. Laffargue, en développant l'intérêt du grand marché qui permet la spécialisation des entreprises pour leur plus grand bien personnel.

M. Walker, en insistant sur le fait que le Marché commun ne peut bien fonctionner que dans l'expansion (le but du Marché commun est, en effet, essentiellement l'expansion) et sur la nécessité d'une certaine fluidité économique de nos structures pour arriver au but final. C'est bien ce qui ressortira de la suite.

La facilité des échanges et des communications des personnes et des biens a toujours dans le passé tendu vers l'augmentation du standard de vie.

Ces considérations ont été mises en valeur dans les nombreuses études et rapports faits sur le Marché commun et je crois inutile de m'y appesantir davantage.

Il est cependant nécessaire d'analyser plus en détail comment le plus grand marché peut devenir une cause de prospérité supplémentaire.

Il le deviendra si le marché d'un produit donné devient plus grand pour l'entreprise qui le fabrique pour lui permettre cette plus grande série, cette spécialisation, conséquence de l'émulation produite, dans la course au meilleur rendement.

Cela implique, par rapport à l'état actuel, une modification des activités de certaines entreprises, quelques-unes devant ou disparaître ou concentrer leur activité.

Le but final est que chacun fasse, suivant la terminologie actuellement en honneur, ce qu'il a vocation de faire, c'est-à-dire ce qu'il fait le mieux par suite de ses capacités ou des circonstances favorables dans lesquelles il se trouve.

Il est indiscutable que ceci amène à une productivité générale de l'ensemble accrue et peut faire du Marché commun une bonne affaire pour tous.

Nous allons essayer d'examiner:

1° Les conditions nécessaires pour que cet état d'aboutissement idéal ne rencontre pas de difficultés dans sa réalisation progressive;
2° Les critères qui permettent de déterminer la meilleure activité au point de vue de la Communauté.

Je précise, idée heureusement soulignée par M. le secrétaire d'Etat dans ses divers exposés, qu'il doit y avoir un but communautaire de l'action de chacun, ce qui différencie essentiellement le Marché commun d'une simple union douanière.

Limitations possibles ou désirables à l'adaptation de cette activité.

1° Il est évident qu'un pays peut, au point de vue national, désirer ou avoir un besoin absolu de maintenir certaines activités qui sont déficientes du point de vue communautaire précédemment défini.

Par exemple, la défense nationale peut exiger le maintien de certaines productions. Il est inutile d'insister. Elles ne pourront être abolies sur l'autel de l'augmentation de productivité, que si des certitudes correspondant au maintien de l'efficacité de la défense nationale sont assurées.

La commission de la défense nationale se préoccupera certainement de ce point de vue.

En ce qui concerne la vitesse de disparition ou de modification des activités, d'autres points sont à observer. Il est évident que si certaines activités doivent disparaître ou se modifier, il faut le faire avec une lenteur suffisante pour ne pas causer de secousses néfastes. J'ai dit, par ailleurs, il y a longtemps: « S'il n'est pas grave que le fils ne fasse pas le métier du père, il est pour le moins gênant que le père change de métier au cours de sa vie ». C'est un peu de cette idée dont il faut s'inspirer. La faculté d'adaptation des hommes est limitée. Même pour aller vers un but

ANNEXE N° 879

(Session ordinaire de 1956-1957. — 2^e séance du 12 juillet 1957.)

AVIS présenté au nom de la commission des finances sur le projet de loi, adopté par l'Assemblée nationale, autorisant le président de la République à ratifier: 1° le traité instituant la **Communauté économique européenne** et ses annexes; 2° le traité instituant la **Communauté européenne de l'énergie atomique**; 3° la convention relative à certaines institutions communes aux communautés européennes, signés à Rome le 25 mars 1957.

TOME I**DISPOSITIONS RELATIVES A LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE**

Par M. Atric, sénateur (1).

Mesdames, messieurs, la commission des finances m'a chargé de présenter en son nom son rapport pour avis sur le Marché commun. Ce rapport est limité aux aspects financier et économique du problème.

Nous laisserons de côté les autres aspects tels que: politique, défense nationale, etc., traités par d'autres commissions; cependant, nous essayerons de montrer comment l'aspect économique peut les influencer.

(1) Voir Assemblée nationale (3^e législ.), n°s 4676, 5266, 5267, 5268, 5269, 5270, 5273, 5274, 5275, 5289, 5290, 5296, 5297, 5298, 5303, 5316, 5367 et in-8° 751; Conseil de la République, n°s 832, 873, 874, 875, 876, 877, 878 et 887 (session de 1956-1957).

meilleur, on ne peut y aller trop vite, sous peine de perturbations néfastes.

Le traité prévoit certaines modalités dans ce but. On conçoit qu'il soit possible d'organiser ces deux points. Tout au moins ne voit-on pas d'obstacle de principe à leur réalisation, même si l'application est difficile.

Au contraire, les difficultés de principe nous paraissent les plus grandes dans la manière de déterminer les meilleurs producteurs, ceux qui devront être favorisés dans leur développement;

2° Quel est le critère qui va déterminer l'ascension, le développement des activités les plus utiles à la Communauté ?

L'idée qui semble généralement admise est que la suppression des droits de douane, sous réserve peut-être de certaines égalisations de charges, doit atteindre ce but.

On considère, en effet, que le protectionnisme a été institué uniquement pour maintenir dans les pays des activités peu efficaces qui s'effondreraient sous une concurrence étrangère de plus haute productivité, c'est-à-dire qui utilise mieux l'activité humaine.

Il suffirait donc dans cette conception de supprimer les droits de douane pour tendre, en prenant les précautions de lenteur que nous avons précédemment signalées au développement final, harmonieux et heureux pour la communauté des plus efficaces producteurs, avec certaines précautions supplémentaires pour obtenir l'harmonisation moyenne des niveaux économiques.

Nous ne pensons pas que les choses soient aussi simples. En effet, les échanges des pays de la communauté commencent par se faire suivant les lois actuelles des échanges internationaux et subiront les lois que nous avons déjà eu, à la commission des finances, l'occasion d'étudier, dans plusieurs rapports sur les budgets de l'industrie et du commerce et des affaires économiques.

Je vais être obligé d'en rappeler les conclusions, bien que nos collègues les aient déjà entendues plusieurs fois.

Les résultats auxquels nous arriverons sont basés sur les deux principes suivants :

a) Dans les divers pays, les diverses activités productrices ont des efficacités différentes. Un pays peut être efficace dans un domaine et beaucoup moins dans un autre. Cela pour des raisons très diverses dont certaines peuvent tenir à des structures naturelles profondes.

Cette différence peut subsister même à niveau économique moyen égal;

b) Dans un même pays, les marchandises s'échangent suivant la valeur d'activité humaine qu'elles contiennent car autrement les hommes tendent à changer de profession.

Une industrie ou activité d'un pays aura un potentiel d'exportation naturel quand elle pourra se contenter, dans le pays étranger, en contrepartie de son apport, de moins de marchandises que n'en exigent les fabricants locaux tout en obtenant davantage qu'elle pourrait en avoir chez elle.

On croit généralement que pour atteindre ce but, il faut être plus efficace que le fabricant que l'on veut concurrencer.

Ce n'est pas exact.

Voyons de quoi dépend la puissance exportatrice : nous prendrons un exemple schématique, que j'ai déjà utilisé, mais je crois bon de développer l'idée dans les mêmes termes.

Un pays de grand progrès technique (P) fabrique seulement deux articles, soit : des chaussures et des bicyclettes. Il en fabrique six par journée d'ouvrier : soit six bicyclettes et six paires de chaussures.

On échangera dans ce pays, par l'intermédiaire de sa monnaie, bien entendu, mais finalement : six bicyclettes contre six paires de chaussures, soit une bicyclette pour une paire de chaussures.

Car les échanges se font dans un même pays, valeur humaine contre valeur humaine, c'est-à-dire produit de journée d'ouvrier contre produit de journée d'ouvrier.

Dans un pays retardataire (R), on fabriquera, par journée de travail d'ouvrier moyen identique : deux paires de chaussures et une bicyclette, on aura donc une demi-bicyclette pour une paire de chaussures.

Qui de ces deux pays a la puissance exportatrice ? On pense généralement que c'est le pays avancé qui inondera de ses produits le pays arriéré et concurrencera les fabricants nationaux. C'est faux ! En effet, nous voyons que puisque dans (R), le fabricant de chaussures n'obtient qu'une demi-bicyclette pour sa paire de chaussures, en l'amenant dans le pays (P) où il recevra une bicyclette entière pour cette même paire de chaussures, il a bien la puissance exportatrice, puisqu'il peut vendre moins cher que le fabricant de ce pays (P), tout en obtenant plus qu'il n'obtient dans son pays en se contentant de moins d'une bicyclette.

Etudiez les divers échanges possibles et vous verrez que c'est finalement ce pays (R) qui a la puissance exportatrice.

Elle dépend donc de l'inégalité de productivité des industries dans le pays exportateur, sans qu'il faille comparer cette productivité à celle des fabricants analogues que l'on va concurrencer dans l'autre pays. C'est la réalité apparemment paradoxale.

Quand on a saisi ce mécanisme, certaines conséquences étonnantes du phénomène exportateur deviennent compréhensibles.

Le fabricant de chaussures du pays concurrencé se plaint à son Gouvernement et demande des droits de douane. Par hypothèse, nous avons supposé qu'il n'y en avait sur aucun produit. Le Gouvernement répondra donc que c'est impossible et conseillera à son fabricant d'atteindre la même productivité dans son métier que son concurrent étranger. Les renseignements pris ou les missions envoyées dans le pays (R), pour trouver les raisons de cette puissance exportatrice dans le bas prix de revient, ne peuvent évidemment rien trouver puisque le fabricant de chaussures de (R) est trois fois moins efficace que celui qu'il peut concurrencer. Il est facile de comprendre le malaise qui s'introduit dans l'industrie de la chaussure du pays avancé. Réciproquement dans le pays arriéré, le gouvernement se félicite de l'efficacité de la production de la chaussure et demande à l'industrie des bicyclettes de faire

le même effort pour développer dans tous les domaines l'exportation du pays. Le fabricant de bicyclettes arrive finalement à fabriquer deux bicyclettes et alors on ne comprend plus rien à ce qui se passe, car les bicyclettes ne s'exportent pas pour autant et, comble de malheur, les exportations de chaussures s'arrêtent.

Dans cette explication les anomalies constatées dans les échanges internationaux s'expliquent.

On comprend que c'est dans un pays en moyenne arriéré qu'il est le plus facile d'avoir une industrie particulièrement avancée.

Voilà l'explication des puissances exportatrices de certains pays que l'on expliquait généralement par le bas niveau des salaires.

Le niveau moyen des salaires n'intervient pas, pas plus que les charges sociales moyennes.

Ce qui compte encore une fois c'est l'inégalité relative.

Quand nous donnons actuellement une aide à l'exportation, ce qui agit, ce n'est pas l'amélioration du prix de revient par rapport à l'autre pays, mais par rapport aux autres industries du pays.

Vous créeriez aussi bien cette puissance exportatrice en aggravant les charges des autres industries du pays exportateur.

Un exemple de ce point particulier est donné par la puissance exportatrice française dans le domaine des industries restées en état à la Libération, telle que le textile, puissance qui a disparu quand les autres industries se sont remontées et qu'on a attribué à de toutes autres causes : argumentation des salaires, augmentation des charges sociales — (ce qui ne veut pas dire que cette augmentation n'a pas d'autres inconvénients, mais ils n'interviennent pas dans le cas présent).

On comprend aussi la puissance exportatrice de certaines grandes nations qui ne paraissent pourtant pas être à la tête du progrès dans le domaine des exportations qu'elles réalisent le plus facilement.

L'explication se trouve dans la déficience de leur agriculture qui était peu efficace.

On comprend aussi comment le progrès rapide d'une industrie dans un pays peut arrêter totalement certaines exportations qui sont tout à fait étrangères à cette industrie.

Essayons à la lumière de ces idées générales de voir plus en détail ce qui se passe pour les échanges avec les Etats-Unis.

Ils sont plus efficaces que nous en heures de travail mais nous comprenons maintenant que nous pouvons les concurrencer, malgré cela, puisque nous savons qu'il suffit d'avoir une inégalité relative d'efficacité chez nous pour atteindre le but. Encore une fois, pour exporter des chaussures françaises, on n'a pas besoin de les fabriquer moins chères que les chaussures américaines mais moins chères que les bicyclettes françaises. Donc, les mesures qui tendent à créer cette inégalité d'efficacité en France atteindront leur but.

Réciproquement, nous ne pouvons tout favoriser, tout exporter, il faut choisir, nous avons vu précédemment que le progrès de l'efficacité des bicyclettes avait arrêté toutes les exportations auparavant florissantes.

Il faudra donc déterminer les exportations les plus intéressantes. Puisque l'exportation est fonction des différences de l'efficacité réelle ou provoquée des activités, elles ne peuvent toutes être les premières.

Tout à l'heure, au passage, j'ai insisté sur ce fait que, comme les investissements, les exportations ne sont pas bonnes en soi, il faut que l'échange final qui en résulte soit avantageux.

Vous vous rappelez l'histoire marseillaise qui disait : « j'exporte du beurre, on me donne du papier en échange, avec lequel j'embaie le beurre que j'envoie ».

Certaines opérations ne sont guère meilleures dans leur finalité, il faut s'en méfier.

Ce choix des industries à favoriser est capital ; et c'est un des problèmes essentiels qu'aura à résoudre l'organisation dont nous avons parlé : ces remarques nous font toucher du doigt combien il faut connaître toute la vie économique du pays pour pouvoir décider.

En résumé, on voit que l'échange sous l'aspect productivité de deux produits identiques entre deux pays intéressés dépend autant des marchandises qui ne s'échangent pas que de celles qui s'échangent.

Le jeu des inégalités de productivité interne peut donc placer en position de développement dans la communauté une activité moins efficace qu'une autre dans l'absolu. Ce n'est pas ce que nous cherchons. C'est exactement le contraire.

Je pense avoir bien fait comprendre ma pensée.

J'ai pris le cas où deux activités identiques comme production existaient dans deux pays et j'ai voulu montrer que le libre échange pouvait, par la présence des activités autres que les deux considérées, tendre à développer celui qui ne devrait pas l'être.

Cette étude schématique montre le rôle des disparités de productivités internes dans les pays sur le potentiel d'exportation réel, donc sur le développement des activités dans la communauté.

Ces considérations qui ont pu paraître, au début, fort paradoxales sont aujourd'hui cependant admises par beaucoup d'experts mais il semble qu'on s'arrête à leur admission de principe et qu'on ait hésité à en tirer les conclusions.

On pense que c'est une vue réelle sans doute mais qui ne trouve que rarement une application pratique. Nous pensons que c'est le contraire et que l'exemple que j'ai volontairement outre n'a pas besoin de cette outrance pour être réel et qu'une disparité de productivité d'un ordre de grandeur égal au bénéfice suffit à donner au meilleur figure de mauvais producteur.

Les conséquences en sont très générales et trouvent leur application partout dans tous les pays. Partout vous trouverez des disparités de production de l'ordre des bénéfices admis, ce qui sera suffisant pour renverser le sens de l'évolution que nous voulons voir se produire.

M. le secrétaire d'Etat, à la commission des affaires étrangères, s'est posé la question de savoir comment certains ont pu soutenir

qu'il ne fallait pas faire le Marché commun avec plus d'efficacité que soi et d'autres, avec autant d'énergie, avec plus faible que soi. Je crois que cette contradiction disparaît quand on a compris que la mauvaise affaire qu'on peut faire (c'est-à-dire être concurrencé par un moins efficace qui se développe à notre détriment) est déterminée non pas par la comparaison des productivités externes d'un pays à l'autre, mais par les disparités internes dont je viens de parler.

Comme il n'est pas impossible que ces inégalités de production se trouvent aussi bien dans un pays à haute productivité que dans un pays à basse productivité, les faits peuvent dans certains cas donner raison ou tort aux deux éventualités et pas systématiquement à l'une ou à l'autre car la cause n'est pas là.

Dans le cas de l'étude de la Communauté du charbon et de l'acier où j'avais présenté le rapport pour mon regretté ami Maroger, j'ai essayé de montrer les difficultés de réaliser vraiment un Marché commun limité à certaines marchandises et comment réagit fatalement l'ensemble de l'économie des pays en cause.

Je disais ceci: « La sidérurgie française demande l'égalité des charges avec la sidérurgie allemande. Supposons qu'elle ait entièrement satisfaction ».

Demain, par suite d'une modification du climat allemand (qui sait avec les progrès atomiques actuels, simple hypothèse bien sûr), l'agriculture allemande voit sa production exiger deux fois plus d'heures de travail pour arriver au même résultat. Que se passera-t-il ? Il m'a été répondu: « Ces ennuis du pays étranger ne pourront que servir la sidérurgie française ». Erreur totale! Appliquons le raisonnement précédent. Si, auparavant, un kilogramme d'acier s'échangeait dans les deux pays contre un kilogramme de pommes de terre par exemple, après le cataclysme, les Allemands ne trouvant que 0,500 kg de pommes de terre dans leur pays pour leur kilogramme d'acier, écraseront la sidérurgie française parce qu'ils seront très heureux d'avoir en France 0,750 kg de pommes de terre pour leur kilogramme d'acier pendant que les Français continueront à être obligés d'en demander un kilogramme.

Toutes les conclusions que nous venons de développer montrent quelles sont les règles qui régissent l'échange réel des marchandises en elles-mêmes, sans faire intervenir l'influence monétaire qui peut être perturbatrice à son tour.

Il faut évidemment, pour que le marché commun atteigne son but, que les causes qui tendent par suite du jeu de la nature des échanges à donner un potentiel de développement au moins bon soient corrigées.

On voit, en particulier, comment interviennent dans ce sens les différentes charges supportées par les économies des pays, charges dont M. Armengaud, dans leurs généralités et M. Debù-Bridel dans leur rôle plus spécifiquement militaire ont souligné l'importance dans les discussions de la commission (voir ci-joint annexe fournie par M. Armengaud sur l'évaluation des charges).

Les charges n'étant pas également supportées par les diverses activités dans les divers pays sont une des causes de disparité interne qui peuvent aller jusqu'à créer des potentiels d'exportation entièrement artificiels, soit par l'allègement de certains, soit ce qui est plus paradoxal, par la surcharge d'autres.

Leur rôle est beaucoup plus essentiel que la modification de la productivité relative que dans leur changement de productivité moyenne qui, elle, disparaîtrait totalement si le change monétaire était le change économique naturel, comme nous le verrons ensuite.

Nous voyons aussi à la lueur de ces explications que la définition du dumping doit être revue. On considère en effet que le dumping n'existe pas, c'est-à-dire qu'il n'y a pas une sorte de concurrence déloyale, quand l'étranger est traité comme les nationaux.

Nous voyons que même si cette condition est observée il peut se faire qu'une véritable concurrence déloyale se produise par le jeu d'inégalités de productivité interne.

Je crois utile de dire — car on me l'a fait remarquer — que c'est volontairement que je n'ai pas parlé du cas où un pays exporte un produit qu'il est le seul à produire, soit dans sa nature, soit dans sa qualité. Ce cas là est simple et ne pose pas les problèmes délicats que nous avons envisagés. C'est en somme le cas limite de la disparité de production.

Rôle des monnaies et des changes monétaires.

La monnaie, aussi bien dans un même pays que dans des échanges internationaux, a pour but de rendre les échanges de produits plus commodes, mais ne doit pas modifier les résultats que donnerait un simple troc, la finalité de l'économie aboutissant à ces échanges de marchandises ou services.

C'est en somme les lois de cette finalité dans le cas des échanges internationaux que nous avons examinées.

Je crois nécessaire de préciser avant d'aller plus loin ce qu'est le change économique naturel. C'est une réédition de ce que j'ai déjà dit en prenant comme exemple le change avec les U. S. A.

L'influence des changes.

Il faut maintenant examiner comment ces questions peuvent se compliquer du fait du cours du change.

Il faut bien comprendre qu'il n'y a pas de change dans l'absolu en dehors des échanges que nous faisons avec les pays intéressés. Si nous n'échangions rien avec l'Amérique, nous pourrions afficher dans le cabinet du ministre des finances: « Le dollar vaut un franc ». Cela nous donnerait peut-être une satisfaction d'orgueil que je ne comprends pas personnellement (je ne vois pas pourquoi on peut être fier, par exemple, d'avoir un étalon de mesure des longueurs plus grand que celui d'un autre pays — il faut choisir le plus pratique, le plus commode et c'est tout).

En tout cas, cet affichage ne correspondra à aucune réalité. Au contraire, si nous apportons une voiture automobile en Amérique, par exemple, les acheteurs américains, comparant la voiture à celles du marché américain, en donneront un certain nombre de dollars. Supposons qu'ils en donnent 2.000 dollars.

Si, en France, la voiture vaut 700.000 F, cela donnera un cours du dollar de 350 F. Le vendeur fera l'opération si avec ses 2.000 dollars, il trouve en Amérique plus de marchandise qu'il n'en trouve en France avec ses 700.000 F (c'est l'expression de la puissance exportatrice que nous avons définie plus haut).

Lorsqu'on a fait beaucoup d'opérations comme celle-là, et dans les deux sens, on a finalement un cours moyen du change. Mais un change n'a de certitude que pour les échanges passés. Pour les échanges futurs, c'est un espoir qui peut ou non se réaliser, s'aggraver ou s'améliorer.

Si l'on veut garder l'ancien taux malgré la variation des échanges nouveaux, il faut, d'une manière ou de l'autre, donner une soule, compensation en or, etc.

Les mesures compensatrices que nous avons examinées précédemment peuvent avoir un double caractère. Une partie peut servir à maintenir un cours du change qui ne correspond pas à l'échange réel, une autre partie peut servir à créer l'inégalité interne par rapport aux autres parties de l'économie du pays, source de la puissance exportatrice quand elle n'existe pas naturellement.

Ceci nous éclaire sur la nature de l'aide à l'exportation dans son aspect monétaire.

Dans les mesures compensatrices il y a donc une partie essentiellement relative au change qu'on pourrait faire disparaître en adaptant le change aux échanges réels. La deuxième partie, créant des inégalités, ne peut disparaître que si l'on trouve naturellement des industries suffisamment avancées par rapport aux autres, dans notre pays, et dont la production intéresse les Etats-Unis, ou si nous savons promouvoir l'efficacité de ces industries. La solution ne peut être, pour cette deuxième partie, comme on l'a laissé entendre, dans une augmentation générale de l'efficacité, ni dans une diminution générale des charges.

Au contraire, pour la première partie, adaptation du cours du change, on peut revenir au change correct par diminution générale des charges ou augmentation de l'efficacité générale. Mais cela ne servirait à rien si l'on n'a pas d'abord la puissance exportatrice.

Je comprends parfaitement que je n'ai pu aborder que superficiellement ces très importants problèmes. J'espère cependant que ces aspects de la question feront réfléchir les responsables.

Par les voies habituelles, on est conduit à une impasse, tout le monde s'en rend compte. Ces explications, si incomplètes soient-elles, paraissent à votre commission des finances de nature à offrir une base de discussion qui pourrait être à la source de cet équilibre tant recherché des échanges extérieurs, si nécessaires à la France, à l'étranger et au monde.

Malgré toutes les marques d'intérêt données de tous côtés à ces vues, il ne semble pas que les responsables de notre commerce extérieur en aient tiré des principes d'action.

En résumé, on voit donc que le change monétaire peut introduire deux causes de perturbations:

1^o Celle d'un change moyen différent du change économique réel. Ce change peut être adopté pour des raisons diverses dont je ne critique pas la légitimité ici;

2^o Celle de disparités internes donnant des productivités apparentes différentes de la productivité réelle parce que le change réel qui serait dû à l'échange particulier en cause est différent du change moyen réel.

Je vais donner un exemple dans les faits montrant les difficultés qui peuvent être créées par les conséquences de ces remarques.

Il faut comprendre qu'on ne peut avoir plusieurs circuits d'échanges possibles donnant des résultats différents.

Dans la liberté du marché commun, il faudra qu'un produit exporté en Allemagne qui, échangé sur place, permettra d'importer en France une certaine quantité de produits allemands, donne, s'il est vendu en France et les francs échangés en marks au cours du change, avec ces marks, la même quantité des mêmes produits allemands que précédemment.

Il est impossible de laisser subsister ces deux circuits différents s'ils ne donnent pas le même résultat.

Dans le jeu des échanges internationaux, le cours du change naturel est une variable qui n'est pas indépendante de ces échanges, mais au contraire conditionné par eux comme nous l'avons vu.

Donc, faire intervenir le cours de ce change pour savoir si un échange est intéressant risque de conduire à des contradictions.

La science moderne nous conduit de plus en plus à voir que des variables considérées comme indépendantes ne le sont pas et cela introduit des conséquences souvent étonnantes.

Pour mieux comprendre encore les conséquences perturbatrices du change monétaire, considérons le cas où un seul Français soit exportateur, c'est lui qui déterminerait le cours au change économique réel. On voit l'absurdité qu'on conduirait l'habitude de penser qui le ferait se déterminer à l'exportation d'après le cours du change, c'est-à-dire d'après l'autre exportation qu'il a faite auparavant.

Quand les exportateurs sont plusieurs, ce sont les exportations moyennes des autres qui vont le décider.

Tout cela ne peut que perturber le jeu normal des échanges corrects.

Le change moyen n'a de sens que pour la balance des comptes ou pour le voyageur qui allant dans un autre pays consomme un peu de tout et retrouve en ayant changé au cours sa monnaie nationale le standard de vie qu'il avait en moyenne chez lui, mais sous une forme différente (causée par la variation des disparités), certains produits étant plus avantageux que chez lui et d'autres moins. Ces faits sont d'observation courante.

Dans le cas où le change est fixé et autre que le change naturel économique, les conditions sont changées encore davantage. En particulier les charges (qui dans le cas du change naturel sont neutralisées en moyenne puisqu'elles font changer le cours moyen) ne sont plus neutres et agissent sur la productivité apparente moyenne.

Quand on a bien vu le mécanisme des changes, je vous assure que le problème de la balance des comptes s'éclaire beaucoup.

Il est, je pense, à ce point de l'exposé, utile de parler de la possibilité d'un monnaie commune.

Ceux qui pensent que les monnaies sont des étalons d'une même nature que le mètre du Pavillon de Breteuil, peuvent considérer qu'une fois les monnaies bien définies, une convertibilité fixe est assurée et qu'on peut donc faire monnaie commune comme on se rallierait à une mesure de longueur commune.

Nous ne croyons pas que les monnaies obéissent aux lois des instruments de mesure de longueur. La monnaie, il faut mériter sa valeur tous les jours et elle dépend de la manière dont on s'en sert, dont par conséquent sont distribuées les rémunérations.

Le cours du change ne sera constant entre deux monnaies de deux pays différents que si le rapport entre le progrès technique et l'augmentation des rémunérations est en moyenne le même pour les produits échangés dans les deux pays considérés.

Au départ, dans le Marché commun, cette condition n'étant pas réalisée par tous les pays, créerait (à moins de taxes de correction) des contradictions entre les circuits d'échanges, sources de déséquilibre redoutable. Dans sa simplicité, elle ne peut être qu'un aboutissement.

Conclusion.

Nous voyons donc que le développement des activités réellement les plus efficaces dans la Communauté, but essentiel du Marché commun et qui doit, par ce jeu, en faire une bonne opération pour tous, peut être perturbé par diverses causes.

Certaines sont connues et signalées. Notre ami Armengaud en a expliqué un certain nombre sous le nom de charges improductives dont j'ai joint les tableaux en annexe du rapport. Certains le sont beaucoup moins et nous avons essayé d'en préciser la nature; il en reste encore d'autres certainement.

On m'a objecté que quand la Communauté sera finalement réalisée, certaines difficultés tomberont puisque tout se passera comme si économiquement on avait à faire à un pays unique. Ceci est peut-être vrai dans une finalité lointaine mais, en attendant, que de secousses et d'oscillations néfastes qui peuvent porter à l'économie française, en particulier, des coups très durs. Ceux qui ont la charge d'organiser la mise en place du Marché commun doivent comprendre et dominer ces problèmes pour éviter ces hésitations néfastes et coûteuses.

Il faut absolument que dès qu'apparaîtront les premières modifications apportées à la vie économique française, nous soyons tous convaincus que les difficultés d'adaptation qui se produiront certainement ont pour but cette mise en place des producteurs les plus efficaces.

Il ne faut à aucun prix qu'elles soient dues à une imprévision ou à une incompréhension de phénomènes peut-être subtils et délicats mais que les chefs qui conduisent le pays sur cette route doivent savoir dominer.

Nous insistons sur le fait que, dans les relations des échanges internationaux, la productivité moyenne des pays ne conditionne pas tous les résultats. Nous avons essayé de montrer le rôle de la relativité des productivités internes directes ou apparentes, et par suite l'action réelle des diverses charges qui frappent inégalement les pays.

Nous pensons que les moyens d'harmonisation que prend le traité pour que la liberté totale des échanges donne bien les résultats assignés sont obligatoirement fragmentaires et il n'est peut-être pas souhaitable qu'ils s'étendent trop.

N'oublions pas que l'idée fédéraliste initiale qui m'est personnellement particulièrement chère est l'art de faire vivre les pays en bonne harmonie, tout en conservant leur personnalité.

M. le secrétaire d'Etat a déclaré que cette harmonisation ne pouvait porter que sur les différences en quelque sorte artificielles et que les naturelles ne pouvaient évidemment pas être changées; qu'on ne changerait pas la hauteur du mont Blanc ni le cours de l'Adour.

Nous sommes évidemment de cet avis et c'est pourquoi nous pensons que des causes de disparité interne existeront toujours, mais à l'inverse de l'opinion admise généralement, nous pensons que par le mécanisme indiqué elles peuvent avoir une influence considérable sur le résultat final.

Du reste, dans l'égalisation des différences artificielles mêmes nous serons peut-être vite freinés. De bons esprits pensent que, arriver, par exemple, à une même législation fiscale et aux mêmes lois sociales, sera peut-être difficile; il faut bien comprendre qu'il ne suffit pas que les productivités soient moyennement harmonisées; pour obtenir le résultat que nous cherchons, il faudrait qu'elles soient particulièrement harmonisées.

Les déplacements de main-d'œuvre ont un rôle très important qui ressort de notre exposé et qui tendra à modifier les lois des échanges internationaux en les rapprochant des lois nationales.

Nous pensons finalement que pour des raisons très diverses, on risque de s'apercevoir que le but final du traité peut être souvent perturbé par l'établissement insidieux d'une sorte de concurrence déloyale.

Si donc, par une sorte d'imprévision bien naturelle que tous les contrats admettent, des difficultés se font jour, la commission des finances m'a chargé, monsieur le ministre, de vous demander comment il est envisagé de les éliminer.

Nous avons pensé que les taxes compensatrices pourraient être généralisées dans le cadre du traité. En effet, ces taxes ne sont pas des droits de douane puisque, destinées à faire disparaître des inégalités reconnues, et par suite admises par tous. Leur aménagement dans le sens de la prime au meilleur pendant toute la période d'adaptation les feraient tendre vers la disparition au fur et à mesure qu'on verrait les conditions d'harmonisation apporter leur effet.

Déterminer le meilleur est peut-être délicat, mais pas impossible et, en tout cas, si on ne sait le faire, c'est alors que l'affaire deviendra une sorte d'aventure quant à ses résultats.

Il faudrait bien qu'en cas de troubles les organismes de décision se réfèrent à cela et il n'y a guère d'autre critère valable que la finalité du traité.

Cette question que je pose dans sa généralité: « Comment surmontera-t-on ces difficultés? » a été aussi posée par des collègues, en particulier par M. de Montalembert, faisant remarquer que dans certains cas il pouvait se faire que certaines clauses n'étant pas réalisées, certaines autres clauses qui en dépendent n'en seraient pas retardées avec certitude pour autant.

Une autre question m'a été également posée et me semble aussi très légitime:

Si, après la première étape, l'harmonisation des charges sociales n'a pas été réalisée et si la politique générale agricole commune n'a pas été définie, que devient l'application du paragraphe 3 de l'article 109. Sera-t-il automatiquement suspendu provisoirement?

Donc, je demande au ministre dans ces divers cas où l'on verrait l'économie française lésée par des perturbations diverses favorisant des concurrents qui ne devraient pas l'être. « Comment voyez-vous la procédure et les moyens qui nous permettront d'en sortir, étant donné que les décisions seront finalement prises dans les organisations responsables à la majorité, donc, peut-être contre nous? »

Ou encore, sous une forme plus précise: « Comment voyez-vous dans ces cas multiples où l'on verrait l'économie française lésée par des perturbations diverses favorisant des producteurs moins efficaces ou introduisant des modifications trop rapides, la possibilité de parer au danger, étant donné qu'au bout d'un certain temps, les décisions dans les organismes sont prises à la majorité et pourraient nous être contraires. »

Question de détail: Il est prévu pour éviter des secousses trop brusques, le maintien provisoire de certains contingents. Ne pensez-vous pas qu'étant donné les disparités qui existent dans les divers secteurs d'une même activité, il ne faille préciser les contingents, selon un détail très précis — sous peine de voir se porter tout le contingent sur une même partie défavorisée en France et de la voir ainsi disparaître?

La commission des finances pense donc que les clauses économiques et financières du traité peuvent donner de bons résultats sous les réserves que j'ai faites en son nom, et pour donner son accord total, elle serait heureuse que M. le ministre puisse répondre favorablement aux questions qu'elle m'a chargée de lui poser.

La commission s'est ensuite penchée sur les articles du projet de loi et les a adoptés.

Leur but est surtout de rendre plus productive l'économie française et nous ne pouvons que nous en réjouir. Ils peuvent aussi la rendre plus compétitive; les explications que nous avons données montrent par quel mécanisme ils peuvent agir.

Au cours d'une première lecture, votre commission des finances, sur la proposition de votre rapporteur général, avait adopté un amendement ainsi rédigé:

« Le Gouvernement devra chaque année, touchant les domaines de l'énergie, des transports, des assurances, du crédit et d'une manière générale le prix de l'ensemble des services ou fournitures qui relèvent de l'Etat, prendre ou proposer au Parlement les mesures destinées à rétablir progressivement et à maintenir la parité entre la France et ses partenaires, en ce qui concerne la charge globale que le prix de ces services ou fournitures fait peser sur les industries de transformation. »

« Ces mesures devront être prises ou proposées au Parlement au fur et à mesure de la suppression de toute mesure de protection, de restriction à l'importation ou d'aide à l'exportation. »

Toutefois, au cours d'une seconde lecture, le rapporteur général propose un nouvel examen de la question en vue de rechercher un procédé qui, tout en affirmant la volonté de votre commission des finances, permette de ne pas modifier le texte voté par l'Assemblée nationale et d'éviter ainsi de provoquer un retard dans la décision du Parlement.

Après un débat auquel prirent part notamment M. le président Roubert, MM. Armengaud, Berthoin, Chapalain, Courrière, Laffargue, de Montalembert, Prinet, Walker et votre rapporteur, votre commission des finances décida de faire siennes les préoccupations qui avaient inspiré l'amendement présenté par M. Pellenc et de demander expressément au ministre de prendre, en séance publique, des engagements formels sur les divers points visés par ce texte.

Au cas où les explications du ministre ne lui paraîtraient pas suffisantes, votre commission des finances se réserve le droit d'examiner la question et d'inviter éventuellement le Conseil de la République à se prononcer sur l'amendement en cause d'une manière expresse.

La commission des finances pense que dans l'état actuel des choses, la France ne peut reculer devant le marché commun ni devant l'Euratom. Elle ne se dissimule pas les difficultés qu'ils renferment. Elle a essayé d'en montrer quelques-unes et, pour pouvoir donner son accord total, elle serait heureuse de voir lever par les réponses du Gouvernement les inquiétudes qui lui restent.

De toutes manières, elle espère, M. le ministre, que vous voudrez faire étudier les remarques qu'elle vous a présentées sur le rôle essentiel de la relativité des productivités internes sur les échanges internationaux ainsi que sur le rôle des changes monétaires, la véritable influence des charges improductives et les limites de l'har-

nisation, et elle espère également avoir par cette étude apporté une contribution utile à la réussite du marché commun pour le plus grand bien de l'économie française.

ANNEXE

Au cours de la discussion, M. Armengaud a fait observer que la puissance d'expansion de chaque Etat membre dépendait essentiellement de sa capacité d'investissement eu égard à son revenu national et qu'il était fondamental de créer ou de maintenir à ce titre un équilibre entre les partenaires.

S'agissant de la France et de l'Allemagne dont les revenus nationaux sont sensiblement comparables (environ 17.000 milliards de francs), il est intéressant de mettre en parallèle les investissements effectués dans chacun des deux pays au cours de l'année 1956, tels qu'ils ressortent du 2^e rapport de la banque des règlements internationaux.

Formation intérieure, nette de capitaux fixes: France, 9,9 p. 100 du produit national; Allemagne, 16 p. 100.

Augmentation physique des stocks: France, 1,5 p. 100; Allemagne, 3,2 p. 100.

Investissements nets à l'étranger: France, moins 2,2 p. 100; Allemagne, 1,9 p. 100.

Total: France, 9,2 p. 100; Allemagne, 21,1 p. 100.

C'est dire que l'Allemagne investit plus de deux fois plus que la France. Il est possible de donner deux explications de cette disparité.

1^o Les responsables de la politique économique française semblent avoir choisi (ou subi) l'expansion de la consommation au détriment de l'expansion de l'épargne en faisant supporter à l'économie des charges considérables.

a) Certaines de ces charges sont improductives: les dépenses militaires en sont le type. En 1956, les crédits budgétaires affectés à la défense nationale se sont élevés à 1.368 milliards auxquels il faut ajouter 300 milliards consacrés aux opérations en Algérie, soit un total de 1.738 milliards représentant 11 p. 100 du revenu national.

Au cours du même exercice, le Gouvernement fédéral, d'après des études officielles, disposait pour les dépenses d'occupation et les dépenses de réarmement, de l'équivalent de 1.011 milliards de francs (11,9 milliards de D. M.): les crédits utilisés, d'après les mêmes sources, représentent 433 milliards de francs, soit 2,7 p. 100 du revenu national.

Les charges imposées à la France par les territoires d'outre-mer sont évaluées à 34 milliards en ce qui concerne les dépenses de souveraineté et à 196 milliards en ce qui concerne les dépenses effectuées sur fonds publics à titre d'aides, subventions, avances à caractère social et économique et de rentabilité indirecte (au total 4,5 p. 100 du revenu national). On ne peut qualifier ces dernières d'improductives, mais il faut constater qu'elles réduisent d'autant les investissements métropolitains. Quant à la participation de l'Allemagne au fonds de développement des territoires d'outre-mer prévu par le traité, elle ne sera jamais que de 7 milliards de francs.

En gros, l'Allemagne a effectué 1.900 milliards d'investissements productifs de plus que la France.

A l'inverse, la France a été handicapée par les 1.600 milliards de charges qu'elle supportait de plus que l'Allemagne;

b) En France, la formation de l'épargne est par ailleurs freinée par les transferts sociaux qui ont pour effet d'accroître la demande des biens de consommation sans que, pour autant, on ait pris des précautions pour diminuer les coûts de la distribution.

Le budget social de la France a été évalué à 3.650 milliards en 1956. Sans entrer aujourd'hui dans le détail d'une large étude comparative, on doit faire ressortir la comparaison suivante provenant des mêmes sources officielles.

Charges patronales annexes au salaire.

	FRANCE	ALLEMAGNE
	(En pourcentage des salaires.)	
A. — Charges légales de sécurité sociale.	24,74	13,40
B. — Autres charges légales et charges:		
Congés payés.....	7,20	5,60
Jours fériés légaux.....	0,50	3,70
Indemnités de maladie.....	2,65	2,70
C. — Charges bénévoles.....	1,93 (à 8,00)	7,00 (à 18,00)
Total	37,02 (à 43,09)	32,40 (à 43,40)
Impôts sur les salaires à la charge de l'employeur	5,00	1,00
Ensemble des charges sur les salaires..	42,02 (à 48,09)	33,40 (à 44,40)

Cette disparité est encore aggravée par le fait que les salaires moyens (masculins + féminin et rémunération des heures supplémentaires) sont moins élevés en Allemagne qu'en France dans les

mêmes professions, ainsi qu'en témoignent les comparaisons effectuées par le B. I. T. en 1956 à partir de l'indice 100, salaire horaire de l'ouvrier suisse.

Gains horaires moyens. France, 73; Allemagne, 68.

Salaires plus charges sociales: France, 92; Allemagne, 75.

Notons toutefois à cet égard un rapprochement récent assez sensible des charges salariales du fait de mesures récentes intervenues en Allemagne telles que la loi sur les retraites, et une hausse des salaires.

2^o Les modalités de la formation de l'épargne favorisent les investissements immédiatement rentables.

Le tableau suivant établi par la B. R. I. montre les différences de structures de l'épargne en France et en Allemagne.

Ménages: France, 6,10 du revenu national; Allemagne, 4,2.

Entreprises: France, 4,6; Allemagne, 7,8.

Administrations publiques: France, 1,5; Allemagne, 9,4.

Ce tableau appelle deux remarques:

a) Tout d'abord, il convient de constater l'importance de l'épargne d'entreprise en Allemagne et, par voie de conséquence, de l'auto-financement favorisé:

D'une part, par une politique plus libérale des prix qui permet aux entreprises de dégager des marges bénéficiaires plus importantes qu'en France où les prix subissent des blocages sévères;

D'autre part, par une politique fiscale qui favorise les amortissements des entreprises et le réinvestissement de leurs bénéfices;

b) En outre, il faut noter que l'épargne des collectivités publiques, qui s'est élevée à 45 p. 100 de l'épargne totale, a servi à financer par l'intermédiaire d'établissements de crédit des investissements de tous ordres et notamment la construction de logements à caractère social.

En conclusion, M. Armengaud signale que le marché commun ne présente d'intérêt que dans la mesure où les économies des associés évoluent selon des cadences comparables et insiste sur le fait que ces cadences dépendent essentiellement de la capacité d'investissement de chaque pays.

Dans ce domaine, il est regrettable que la France donne l'impression de tourner le dos au Marché commun par toutes les mesures d'ordre économique et financier qu'elle prend depuis dix ans.

A titre d'exemple, on trouvera dans les tableaux ci-après, la liste des principales surcharges que l'économie française a eu à supporter depuis 1952, tant sur le plan fiscal que sur le plan social.

Sans doute, ces surcharges ne s'additionnent pas intégralement puisque certaines dépenses sociales nouvelles ont été financées par des créations d'impôts (notamment le fonds de solidarité) et on peut évaluer à environ 160 milliards le montant des mesures fiscales qui constituent la contrepartie directe de mesures sociales.

Compte tenu de ce correctif, l'ensemble de la surcharge annuelle imposée à l'économie ressort à environ 1.075 milliards.

TABLEAU N° 1

Surcharge fiscale de 1952 à 1957.

Montant approximatif au cours de l'année 1957

(en milliards de francs).

I. — Contributions directes.

Impôt sur le revenu des personnes physiques (taxe proportionnelle et surtaxe progressive), majoration de 40 p. 100 (loi du 30 juin 1956), 33.

Impôt foncier: suppression de l'exonération fiscale des majorations de loyers intervenues depuis 1948 (loi du 30 juin 1956), 20.

Versement forfaitaire sur les salaires:

Majoration des taux (loi du 29 novembre 1946) (a), 3,5.

Extension à des employeurs agricoles (loi du 6 août 1955) (b), 2.

Impôt sur les sociétés: majoration du taux de 34 p. 100 à 45 p. 100 (loi du 26 juin 1957), 80.

Imposition des décotes (loi du 26 juin 1957), 20,5.

Prélèvement temporaire sur les suppléments de bénéfices (loi du 2 août 1956), 10.

Taxe exceptionnelle sur les réserves des sociétés (loi du 2 août 1956), 50.

Taxe sur les voitures des sociétés (loi du 30 juin 1956), 2.

Total pour les contributions directes, 226.

II. — Taxes sur le chiffre d'affaires et assimilées.

Nouveau régime (c), néant.

Taxe de circulation sur les viandes (d): majoration (loi du

Taxe sur les transports (e) (loi du 4 août 1956), 16.

4 août 1956), 3.

(a) Le produit de cette majoration est affecté au fonds national de surcompensation des prestations familiales.

(b) Son produit est affecté au budget annexe des prestations familiales agricoles.

(c) Les transformations apportées en 1951 et 1955 au régime des taxes sur le chiffre d'affaires si elles ont entraîné des transferts de charges entre les diverses catégories de contribuables n'ont pratiquement pas modifié la charge globale.

(d) Le produit de cette majoration est affecté au fonds de prophylaxie des animaux.

(e) En contrepartie, la taxe sur les prestations de services a été supprimée; mais certaines catégories de contribuables ont été plus imposées.

Taxe sur la valeur ajoutée: taux de 25 p. 100 applicable à certains produits (f) (loi du 26 juin 1957), 18.
Total pour les taxes sur le chiffre d'affaires, 37.

III. — Contributions indirectes.

Droits sur l'alcool: majorations successives (notamment loi des 41 juillet 1953 et 31 décembre 1953, décret du 13 novembre 1954), 10.
Surtaxe sur l'alcool: majoration (loi du 30 juin 1956), 5.
Total pour les contributions indirectes, 15.

IV. — Enregistrement.

Taxe spéciale sur les successions: institution (loi du 30 juin 1956), 7,5.
Majoration de 20 p. 100 (loi du 26 juin 1957), 6.
Total pour l'enregistrement, 13,5.

V. — Timbres.

Majoration de divers droits de timbre (notamment lois des 14 avril 1952, 21 juillet 1952 et 11 juillet 1953), 7,5.
Double majoration de 20 p. 100 (lois des 30 juin 1956 et 26 juin 1957), 7.
Vignette automobile: institution (loi du 30 juin 1956), 26.
Taxe sur la délivrance des devises étrangères (g) (loi du 29 décembre 1956), 1,5.
Impôt sur les opérations de bourse: majoration de 50 p. 100 (loi du 30 juin 1956), 4,5.
Total pour le timbre, 46,5.

VI. — Douanes.

Produits pétroliers: majorations successives de la taxe intérieure qui en dernier lieu (loi du 26 juin 1957) est passée, le 1^{er} janvier 1952:

Pour l'essence ordinaire: de 3.180 F à 5.863 F par hectolitre;
Pour le gas oil: de 2.025 F à 3.022 F par hectolitre.
Compte non tenu de l'accroissement de la consommation, ces majorations représentent une surcharge fiscale approximative de (h), 200.
Taxe spéciale temporaire de compensation frappant les importations: institution (décret du 17 avril 1954), 14.
Timbre douanier: majoration de 1,70 p. 100 à 2 p. 100 (i) (loi du 20 mars 1954), 1.
Total pour les douanes, 215.

VII. — Monopoles.

Tabacs: majoration: le paquet de « Gauloises » passe de 80 F à 95 F (décret du 4 juillet 1956), 40.
Tarifs postaux: majoration: l'affranchissement de la lettre ordinaire passe de 15 F à 20 F (décrets du 26 juin 1957), 23.
Total pour les monopoles, 63.

RECAPITULATION

1^o Contributions directes, 226;
2^o Taxes sur le chiffre d'affaires et assimilées, 37;
3^o Contributions indirectes, 15;
4^o Enregistrement, 13,5;
5^o Timbres, 46,5;
6^o Douanes, 215;
7^o Monopoles, 63.
Totaux, 616.

TABLEAU N° 2

Surcharge sociale de 1952 à 1957.

Montant approximatif de la surcharge annuelle
(en milliards).

Prestations familiales, 150 milliards:

(a) Alignement du salaire de base pour le calcul des prestations servies aux non-salariés sur celui des salariés.
Loi du 3 janvier 1952 (pour l'agriculture).
Décret du 12 février 1953 (pour l'industrie et le commerce).

(b) Institution de l'allocation de la mère au foyer en faveur des travailleurs indépendants:

Dans l'agriculture (loi du 6 août 1955);
Dans l'industrie et le commerce (loi du 11 décembre 1956).

(f) Majoration non encore mise en application.
(g) Le produit de cette taxe est affecté au fonds national de surcompensation des prestations familiales.
(h) Une partie de ce produit est affectée au fonds routier et au fonds national de surcompensation des prestations familiales.
(i) Le produit de cette taxe est affecté au fonds qui sert l'allocation spéciale (ancienne allocation aux économiques faibles).

(c) Amélioration des prestations:

Loi du 31 décembre 1953 (majoration de 10 p. 100 des allocations familiales).

Décret du 31 décembre 1954 (mesures diverses).

Décret du 3 avril 1955 (réduction des abattements de zones).

Loi du 17 mars 1956 (réduction des abattements de zones).

Accidents du travail, 40 milliards:

Relèvement des bases de calcul des rentes d'accidents du travail (loi du 25 juillet 1952).

Relèvement des bases de calcul des rentes d'accidents du travail et institution d'un régime d'échelle mobile (loi du 2 septembre 1954).

Arrêtés d'application de la loi du 2 septembre 1954:

Arrêté du 8 avril 1955 (majoration des rentes de 7 p. 100).

Arrêté du 30 avril 1956 (majoration des rentes de 8,5 p. 100).

Arrêté du 18 avril 1957 (majoration des rentes de 12 p. 100).

Assurance-maladie, 15 milliards:

Amélioration du régime longue maladie:

Pour les salariés (décret du 20 mai 1955).

Pour les retraités (loi du 17 mars 1956).

Vieillesse et invalidité, 306 milliards:

Institution d'un fonds de solidarité (loi du 30 juin 1956).

Institution d'un régime d'allocation vieillesse en faveur des exploitants agricoles (lois du 10 juillet 1952 et 5 juillet 1955).

Institution d'un fonds spécial des « exclus » loi du 10 juillet 1952.
Revalorisation des allocations aux vieux travailleurs salariés (lois du 30 mars 1954 et du 27 mars 1956).

Revalorisation des pensions vieillesse du régime général de sécurité sociale:

Arrêté du 3 octobre 1953 (majoration de 20 p. 100);

Arrêté du 8 avril 1955 (majoration de 9 p. 100);

Arrêté du 30 avril 1955 (majoration de 8,5 p. 100);

Arrêté du 18 avril 1957 (majoration de 12 p. 100).

Revalorisation des pensions du régime agricole (arrêté du 23 mars 1953).

Relèvement.

Régime des mines: relèvement divers des pensions et indexation sur les salaires.

Régime des marins: mesures diverses.

Régimes spéciaux (S. N. C. F., E. D. F., etc.).

Assistance, 35 milliards:

Réforme de l'aide sociale: décret du 29 décembre 1953.

Relèvement des allocations militaires: décret du 1^{er} octobre 1952 et décret du 15 novembre 1954.

Majoration des allocations d'assistance aux vieillards: loi du 20 mars 1954, décret du 15 novembre 1954, décret du 6 juillet 1955, décret du 19 septembre 1956.

Modification de l'assistance médicale gratuite: loi du 11 juin 1954, décret du 30 novembre 1954, loi du 27 mars 1956.

Relèvement du taux des allocations d'assistance aux petits infirmes: décret du 15 novembre 1953.

Relèvement du taux et amélioration des allocations d'assistance aux grands infirmes:

Loi du 9 avril 1952;

Loi du 20 mars 1954;

Décret du 15 novembre 1954;

Décret du 10 février 1955;

Loi du 28 novembre 1955;

Loi du 19 septembre 1956.

Chômage, 2 milliards:

Assouplissement des conditions d'attribution des allocations:

Décret du 18 octobre 1952, décret du 29 mars 1954, décret du 16 avril 1955

Relèvement du taux des allocations:

Décret du 13 juillet 1952, décret du 18 février 1954, décret du 4 avril 1955.

Congés payés: 60 milliards:

Augmentation d'une semaine de la durée légale (loi du 27 mars 1956).

Rentes viagères, 11 milliards:

Majoration des rentes viagères (loi du 9 avril 1953, décret du 23 décembre 1954, loi du 11 juillet 1957).

RECAPITULATION

Prestations familiales, 150.

Accidents du travail, 40.

Assurance-maladie, 15.

Vieillesse-invalidité, 306.

Assistance, 35.

Chômage, 2.

Congés payés, 60.

Rentes viagères, 11.

Total général, 619.

Il y a lieu de noter que n'est pas comprise dans le tableau ci-dessus la charge de l'augmentation des retraites versées par l'Etat aux fonctionnaires, aux anciens combattants, etc.