

# SÉNAT

PREMIERE SESSION ORDINAIRE DE 1969-1970

Annexe au procès-verbal de la 1<sup>re</sup> séance du 25 novembre 1969.

## AVIS

PRÉSENTÉ

au nom de la Commission des Affaires économiques et du Plan (1),  
sur le projet de loi de finances pour 1970, ADOPTÉ PAR  
L'ASSEMBLÉE NATIONALE.

TOME IV

Economie et finances.

AFFAIRES ECONOMIQUES

Par M. Raymond BRUN,

Sénateur.

(1) Cette commission est composée de : MM. Jean Bertaud, président ; Paul Mistral, Etienne Restat, Joseph Yvon, Marc Pauzet, vice-présidents ; René Blondelle, Auguste Pinton, Joseph Beaujannot, Jean-Marie Bouloux, secrétaires ; Louis André, Octave Bajoux, André Barroux, Aimé Bergeal, Auguste Billiemaz, Georges Bonnet, Amédée Bouquerel, Robert Bouvard, Marcel Brégégère, Pierre Brousse, Raymond Brun, Fernand Chatelain, Michel Chauty, Albert Chavanac, Jean Colin, Francisque Collomb, Maurice Coutrot, Georges Dardel, Léon David, Roger Deblock, Roger Delagnes, Henri Desseigne, Hector Dubois, Emile Durieux, François Duval, Jean Errecart, Jean Filippi, Marcel Gargar, Victor Golvan, Léon-Jean Grégory, Paul Guillaumot, Roger du Halgouët, Yves Hamon, Alfred Isautier, René Jager, Eugène Jamain, Maxime Javelly, Lucien Junillon, Michel Kauffmann, Maurice Lalloy, Robert Laucournet, Robert Laurens, Charles Laurent-Thouverey, Marcel Legros, Jean Natali, Gaston Pams, Guy Pascaud, François Patenôtre, Paul Pelleray, Albert Pen, Lucien Perdereau, André Picard, Jules Pinsard, Henri Prêtre, Maurice Sambron, Guy Schmaus, Raoul Vadepiéd, Amédée Valeau, Jacques Verneuil, Joseph Voyant, Charles Zwickert.

Voir les numéros :

Assemblée Nationale (4<sup>e</sup> législ.) : 822 et annexes, 835 (tomes I à III et annexe 14), 837 (tomes VI et VII) et in-8° 150.

Sénat : 55 et 56 (tomes I, II, III et IV, annexe 11) (1969-1970).

Lois de finances. — Economie et finances - Institut national de la statistique et des Etudes économiques - Institut national de la consommation - Prix - Commerce.

## SOMMAIRE

---

	Pages
<b>Introduction</b> .....	3
<b>PREMIÈRE PARTIE. — <i>L'information économique</i></b> .....	5
1. — L'Institut national de la statistique et des études économiques....	5
2. — Les travaux d'information économique régionaux.....	9
<b>DEUXIÈME PARTIE. — <i>La distribution commerciale</i></b> .....	11
1. — L'information et la protection du consommateur : l'Institut national de la consommation.....	11
2. — Aspects actuels des structures commerciales.....	15
3. — La distribution des denrées agricoles dans le cadre des marchés d'intérêt national.....	26
<b>TROISIÈME PARTIE. — <i>La politique des prix</i></b> .....	35
1. — Evolution du coût de la vie au cours des douze derniers mois....	35
2. — Evolution des prix agricoles à la production.....	38
3. — Evolution des prix industriels.....	39
<b>QUATRIÈME PARTIE. — <i>Les échanges extérieurs français</i></b> .....	43
1. — Situation du commerce extérieur.....	46
2. — Evolution des échanges en 1968.....	46
3. — Evolution des échanges en 1969.....	48
<b>Conclusion</b> .....	57

---

Mesdames, Messieurs,

Comme chaque année, la Commission des Affaires économiques et du Plan a examiné un certain nombre de dispositions relevant du budget du Ministère de l'Economie et des Finances (Section II. — Services financiers). Il s'agit notamment de l'Institut national de la statistique et des études économiques, des travaux de recensement, de l'Institut national de la consommation et des diverses dispositions concernant le développement du commerce extérieur.

Par rapport à 1969, signalons que les crédits de l'Institut national de la statistique sont en augmentation, au titre des mesures nouvelles : de 3.202.057 F (chapitre 31-73), de 231.914 F (chapitre 31-74), de 45.810 F (chapitre 34-73), de 6.864.550 F (chapitre 34-74).

Par contre, les crédits du chapitre 31-75, consacrés aux dépenses de personnels des travaux de recensement, sont en diminution de 3.189.383 F ; les crédits du chapitre 34-75, consacrés aux dépenses de matériels des travaux de recensement sont en augmentation de 436.000 F.

La subvention à l'Institut national de la consommation (chapitre 36-80) est fixée à 3.350.000 F, c'est-à-dire en diminution de 50.000 F sur le crédit 1969. Comme nous le verrons ultérieurement ce crédit a été réduit par l'Assemblée Nationale.

Les crédits concernant le fonctionnement des services et l'expansion économique à l'étranger (chapitres 31-84, 34-82, 31-83, 31-85, 31-91, 33-91) sont en augmentation de 6.152.081 F sur ceux de 1969. Par contre, le chapitre 42-80 « Participation de la France à diverses expositions internationales », qui disposait de 19.500.000 F en 1969 subit une réduction de 1.801.175 F ; la subvention pour l'expansion économique à l'étranger (chapitre 44-84) qui était de 35.999.830 F en 1969 est en augmentation de 2.372.000 F pour l'année nouvelle et passe à 38.371.830 F.

En ce qui concerne le commerce intérieur, signalons que l'aide aux organisations de consommateurs bénéficie d'une dotation de 350.000 F (chapitre 44-81) comme en 1969, que l'encouragement aux recherches dans le domaine commercial obtient une augmentation (chapitre 44-80) de 500.000 F (soit un crédit de 907.400 F). Les crédits d'assistance technique au commerce (chapitre 44-82) sont en augmentation de 150.000 F et passent à 3.050.000 F. La subvention à la fondation pour le développement de l'enseignement de la gestion des entreprises est de 1 million de francs.

## PREMIERE PARTIE

### L'INFORMATION ECONOMIQUE

#### § 1. — L'Institut national de la statistique et des études économiques.

L'activité de l'I. N. S. E. E. en 1969 a été partagée entre les travaux statistiques et les études économiques. Une diffusion plus large de l'information et le développement de l'informatique caractérisent également cette année.

#### A. — LES TRAVAUX STATISTIQUES

L'examen des travaux de collecte et d'exploitation statistique, réalisés en 1969, fait ressortir les lignes de forces suivantes :

##### 1° *Poursuites des travaux de recensement de la population et de la distribution.*

Les données les plus importantes tirées du recensement de la population de 1968 auront été exploitées à la fin de l'année 1969 ; leur publication est commencée.

##### a) Recensement démographique.

Dans son rapport de l'an dernier, votre rapporteur a eu l'occasion d'analyser les premiers résultats du recensement de mars 1968. Ce recensement a donné lieu, comme les précédents, à l'établissement d'un dénombrement, c'est-à-dire au décompte des questionnaires de divers types recueillis. Dès septembre 1968, l'I. N. S. E. E. en a présenté les premiers résultats pour la France entière, les régions, les départements et les principales agglomérations. Ces mêmes données ont été reprises et précisées dans un volume des Collections de l'I. N. S. E. E. paru en juin 1969. Les divers éléments de la population légale (population légale totale, population muni-

cipale et population comptée à part, population agglomérée et éparse) pour chaque commune ainsi que leurs récapitulations pour les cantons, arrondissements et départements ont été publiés en une série de fascicules départementaux, réunis en un volume intitulé *Population de la France* paru en mars 1969.

Le dépouillement statistique des réponses fournies par les recensés a commencé par l'exploitation d'un échantillon au 1/20 (un questionnaire sur 20 a été tiré, puis traité). Les premiers résultats portant sur l'emploi ont été analysés. A partir de mai dernier, les tableaux de ce sondage ont commencé à être mis à la disposition du public à la Direction générale de l'I. N. S. E. E. et dans les Directions régionales au fur et à mesure de leur production qui est maintenant terminée. La documentation ainsi rassemblée va donner lieu à des publications détaillées en volumes spécialisés par thème : population totale (structure selon le sexe, l'âge, l'état matrimonial, la nationalité, le lieu de résidence urbain ou rural) ; population active (caractéristiques socio-démographiques et professionnelles : catégorie socio-professionnelle, profession, activité économique, statut, qualification) ; ménages et familles (composition selon les caractéristiques du chef de ménage ou de famille) ; immeubles et logements (ancienneté, taille, occupation, éléments de confort et équipement).

Les informations fournies par le sondage au 1/20 se rapportent essentiellement à l'ensemble de la France et aux régions de programme. En effet, les résultats d'un sondage sont entachés d'erreurs aléatoires qui sont d'autant plus importantes que les effectifs concernés sont plus réduits. Or, pour les besoins de l'aménagement du territoire, des données détaillées relatives aux départements et aux principales unités urbaines sont indispensables.

#### b) Recensement de la distribution.

L'exploitation du recensement de la distribution a été divisée en deux parties :

— dans un premier temps, l'I. N. S. E. E. s'est attaché à présenter des résultats provisoires au niveau de l'ensemble des activités. Ceux-ci ont été publiés au début de 1969 ;

— une seconde exploitation est en cours qui permettra d'obtenir des résultats définitifs (données générales et aspects spécifiques des diverses activités recensées) disponibles pour la plupart en 1970.

## 2° *Enquêtes statistiques traditionnelles.*

Les enquêtes traditionnelles ont été poursuivies : enquête « condition de vie » et enquête alimentaire auprès des ménages, enquête « intentions d'achat », enquête « emploi », enquêtes de conjoncture auprès des chefs d'entreprise industrielle ou commerciale ; enquêtes sur les transports routiers et sur la construction immobilière.

En outre, en 1969, a été lancée une enquête sur les grosses dépenses des ménages qui, en raison du recensement de la population, avait dû être différée.

Enfin, l'enquête lancée en 1968, destinée à mesurer chaque mois l'évolution des salaires, a été poursuivie.

Dans les domaines industriel et agricole, en raison d'un partage des tâches, qui confie — pour les activités de leur ressort — l'essentiel des travaux de collecte aux ministères techniques ou aux organisations professionnelles, le rôle de l'I. N. S. E. E. proprement dit, dans ces domaines, est demeuré modeste, sauf pour la préparation du recensement général de l'agriculture, à l'élaboration duquel il a été étroitement associé.

## 3° *Sources statistiques nouvelles.*

Au dépouillement des documents fiscaux sur les salaires versés sont venues s'ajouter les exploitations faites à partir des documents transmis par la Direction générale des Impôts sur les bénéfiques industriels et commerciaux ; transmis par la Sécurité sociale, les bordereaux récapitulatifs des cotisations versées aux U. R. S. S. A. F. sont désormais utilisés en vue de l'amélioration des statistiques nationales et régionales de l'emploi.

## 4° *Travaux nouvellement entrepris.*

A l'étude depuis plusieurs années, ces travaux concernent principalement :

— la préparation du lancement d'un nouvel indice des prix de détail sur la base 100 en 1970. Ce travail a nécessité tout au long de 1969 un gros effort de systématisation des méthodes d'obser-

vation et de calcul et entraîné une extension du champ couvert par l'indice à la totalité de la consommation de l'ensemble des ménages ;

— *l'électronisation du fichier des établissements* ainsi que l'introduction du numéro fixe d'identification, dont la réalisation débute actuellement, constitueront l'amorce d'une réorganisation des statistiques industrielles dans lesquelles le fichier des établissements jouera un rôle central ;

— *la revision des nomenclatures d'activités économiques et de produits*, dont l'achèvement demeure prévu pour 1970, a été activement poursuivie ;

— *les premières séries d'un nouvel indice de la production industrielle, base 100 en 1962*, destiné à remplacer l'indice base 100 en 1959, seront publiées à la fin de 1969.

## B. — LES TRAVAUX D'ÉTUDES ÉCONOMIQUES

Les travaux d'études économiques menés par l'I. N. S. E. E. ont été consacrés à la rénovation des comptes nationaux, à la préparation du VI<sup>e</sup> Plan et au développement des études régionales.

La publication détaillée des séries des comptes en base 1962, accompagnée de notes explicatives, doit avoir lieu prochainement.

Les recherches préparatoires au VI<sup>e</sup> Plan ont été quelque peu décalées par rapport au programme initialement prévu. Un modèle a été utilisé pour permettre l'étude, demandée par le Commissariat général du Plan, des différents développements économiques possibles (variantes) d'ici à 1975. En liaison avec ces travaux d'ordre global, des études particulières ont été menées, notamment à partir des résultats du recensement de la population de 1968.

Ces travaux, effectués au niveau national, sont complétés par des projections faites au niveau régional.

Enfin, répondant à une demande pressante, les études régionales se sont développées tant en raison de l'intérêt qui leur est porté localement que pour permettre un début de régionalisation des comptes nationaux. C'est à ce problème que votre rapporteur a consacré un développement particulier.

## § 2. — Les travaux d'information économique régionaux.

Les travaux de l'I. N. S. E. E. menés dans le cadre régional (ou local) ayant trait à l'information économique et sociale, procèdent de deux préoccupations principales :

a) D'une part, *constituer un système d'information économique régionale* (enquêtes spécifiques) ou *régionalisée* (ventilation de résultats de travaux nationaux), fondée sur des enquêtes statistiques classiques ou nouvelles et sur l'exploitation de documents administratifs. Ce système doit fournir aux instances administratives régionales (Préfet, CODER) et locales (Communautés urbaines, Conseillers généraux), les éléments d'information économique générale dont elles ressentent de plus en plus le besoin, qu'il s'agisse de la préparation du plan au niveau régional ou de son exécution annuelle, de la préparation des schémas directeurs ou des plans de modernisation, et d'équipement des villes.

Pour mettre sur pied cet appareil d'information régionale, diverses opérations ont été menées : élaboration d'une série (1962-1967) de comptes économiques régionaux ; comptes financiers des agglomérations urbaines en liaison avec la Direction de la Comptabilité publique ; enquêtes de conjoncture régionale.

b) D'autre part, en vue d'alimenter ce système d'information, la collecte de l'information statistique existante au niveau régional doit être assurée.

C'est aux observatoires économiques régionaux que cette collecte est confiée. Ces observatoires, véritables banques régionales d'information générale sur l'activité économique et sociale, sont des organismes créés en vue d'une diffusion large, systématique (publications) et sur mesure (réponse à des questions individuelles) de l'information statistique disponible, quelles que soient son origine (enquêtes, recensements, documents administratifs) et sa périodicité. Les observatoires économiques régionaux restituent donc pour les besoins du public l'information qu'ils ont stockée et analysée, et épargnent ainsi à l'utilisateur des recherches personnelles fastidieuses et des déplacements multiples.

Quatre observatoires économiques régionaux seront en état de fonctionnement en fin d'année 1969 :

OBSERVATOIRE ECONOMIQUE régional.	LIEU d'implantation.	REGIONS couvertes.
Nord .....	<i>Lille.</i>	Nord.
Méditerranée .....	<i>Marseille.</i> <i>Montpellier.</i>	Provence, côte d'Azur, Corse. Languedoc - Roussillon.
Ouest (1).....	<i>Nantes.</i> <i>Rennes.</i> <i>Poitiers.</i>	Pays de la Loire, Bretagne. Poitou - Charentes.
Sud-Ouest (1).....	<i>Bordeaux.</i> <i>Toulouse.</i> <i>Limoges.</i>	Aquitaine. Midi-Pyrénées. Limousin.

(1) Les centres de Rennes, Poitiers, Toulouse et Limoges seront installés dans le courant de l'année 1970.

L'I. N. S. E. E. se préoccupe actuellement de la couverture complète du territoire en menant les études à deux niveaux. Avec l'aide de la Délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale, l'I. N. S. E. E. envisage, dans les toutes prochaines années, de couvrir l'ensemble du territoire en créant trois autres observatoires : Bassin parisien, Est et Centre-Est. L'I. N. S. E. E., de son côté, étudie la constitution d'un observatoire économique régional, auprès duquel pourront être trouvées les différentes informations économiques et sociales concernant l'aspect national et international de l'activité et des échanges économiques.

## DEUXIEME PARTIE

### LA DISTRIBUTION COMMERCIALE

Dans le rapport que nous avons présenté l'an dernier, trois questions ont été abordées dans le cadre de la distribution commerciale : l'action gouvernementale en faveur du commerce, l'action menée en faveur de la consommation et le problème des implantations commerciales en milieu urbain ou en voie d'urbanisation.

Par souci de renouvellement, il nous a paru essentiel de centrer nos efforts sur deux points nouveaux.

- l'évolution générale des structures commerciales ;
- la commercialisation des denrées agricoles dans le cadre des marchés d'intérêt national.

Toutefois, comme le problème de l'information du consommateur, déjà traité l'année dernière, reste un problème primordial en France, nous avons jugé utile de reprendre cette question.

#### § 1. — **L'information et la protection du consommateur : l'Institut national de la consommation.**

L'Institut national de la consommation se présente comme un centre d'essais, un bureau d'information et un instrument de protection des consommateurs. Installé à Paris au début du mois de février 1968, l'Institut national de la consommation s'est assigné comme première tâche la réalisation d'un programme d'essais comparatifs sur les produits de consommation courante.

Rappelons que l'Institut est administré par un conseil comprenant, à côté d'une représentation majoritaire des consommateurs, des représentants des professionnels et des ministères intéressés, soit :

- douze représentants des consommateurs ;
- un représentant des activités commerciales ;
- deux représentants des activités agricoles et industrielles ;
- un représentant du Comité central des pêches maritimes ;

- un représentant des organismes de publicité et de relations publiques ;
- un représentant de la presse ;
- cinq représentants des pouvoirs publics : Ministère de l'Agriculture, de l'Industrie, des Affaires sociales, de l'Education nationale et de l'Information.

Outre ces 23 membres ayant voix délibérative, des représentants des ministères suivants assistent au conseil d'administration avec voix consultative : Ministère chargé des Départements et Territoires d'Outre-Mer, de la Justice, de l'Intérieur, de l'Equipe-ment et du Logement et des Transports.

Le conseil d'administration est assisté de comités techniques consultatifs composés de personnes particulièrement qualifiées, désignées en tant qu'experts.

Au cours de l'année 1969, l'activité de l'Institut national de la consommation s'est principalement exercée dans les domaines suivants : la protection du consommateur, l'information du consommateur et les essais techniques.

## I. — LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS

La Division de la protection s'est consacrée à des études juridiques visant essentiellement à examiner dans quelle mesure la législation et la réglementation en vigueur peuvent apporter des solutions à certains problèmes qui se posent au consommateur. Cette division répond à un important courrier qui lui est adressé par les consommateurs et, sur la base de cette correspondance, elle étudie des cas particuliers et assiste de ses conseils, ou même de ses interventions, les intéressés dans leurs actions de défense sur les problèmes de consommation. Elle contribue ainsi à aplanir bon nombre de difficultés.

Cette correspondance lui a permis également de faire des études sur les problèmes les plus aigus qui se posent au consommateur : le démarchage à domicile, les cartes accreditives, la copropriété, les arrhes et les acomptes, les prix, etc. Une étude exhaustive sur la publicité est en cours et fera l'objet d'une publication spéciale.

En outre, la Division de la protection représente l'Institut auprès de la Régie française de publicité de marques à la télé-

vision, tant au conseil d'administration de la Régie qu'à la commission hebdomadaire de visionnage.

Est-il besoin de souligner, à ce propos, que la publicité de marques à la télévision n'a fait que rendre plus nécessaire une information objective des consommateurs sur les antennes de l'O. R. T. F. Nous avons abordé cette question dans notre rapport pour avis de l'année dernière en examinant les diverses émissions consacrées par l'Office à l'information et l'éducation du consommateur (bulletins quotidiens, hebdomadaires concernant les prix agricoles et les produits de la pêche, chronique hebdomadaire du consommateur, information...).

Selon les renseignements que nous avons pu recueillir, l'amélioration de l'information du consommateur par l'O. R. T. F. est actuellement à l'étude : sans doute s'agira-t-il, en matière d'éducation du consommateur, d'une émission télévisée chaque semaine plus importante que celle existant actuellement pour permettre de traiter convenablement des sujets intéressant les acheteurs. Espérons que l'esprit nouveau qui semble animer l'O. R. T. F. sera également bénéfique aux consommateurs.

## II. — L'INFORMATION DES CONSOMMATEURS

La Division « Information » de l'Institut diffuse depuis septembre 1968 un bulletin mensuel, *Consommateurs Actualité*, qui a fait l'objet, au cours de l'année écoulée, d'améliorations constantes. Il est considéré comme un outil technique destiné aux cadres des consommateurs. Les articles, enquêtes, pages juridiques, statistiques, commentaires d'actualité qui y figurent traduisent un effort de synthèse réel sur tous les problèmes de consommation.

En outre, au début de l'année, le Comité national de la consommation avait pris l'initiative d'extraire de la législation et de la réglementation certains textes dont la mise à jour paraissait indispensable. C'est pourquoi l'Institut a revu entièrement les textes en les rédigeant et en les présentant de telle façon qu'ils puissent constituer un document pratique à l'usage de tous ceux qui se préoccupent de ces problèmes. Ce guide est en cours d'édition.

Enfin, des études préalables au lancement d'une revue mensuelle à grand tirage ont été poursuivies et doivent normalement aboutir à une décision définitive à la fin de la présente année.

### III. — LES ESSAIS TECHNIQUES

La Division « Technique » de l'Institut s'est préoccupée des essais comparatifs en s'appliquant à :

— recenser les différentes marques d'un même produit, les points de vente où il est facile de les trouver et apprécier l'ordre de grandeur de leur diffusion respective en vue de retenir celles d'entre elles qui, par leur diffusion nationale, justifieraient les essais ;

— définir les différents modes d'utilisation ;

— faire déterminer par des comités techniques consultatifs de l'Institut les critères à retenir ;

— arrêter avec les laboratoires spécialisés et compétents les programmes techniques d'essais.

Il convient de constater qu'en raison d'assez longs délais de mise en route, le lancement du programme d'essais comparatifs a subi certains retards.

Cependant, il est intéressant de noter à cet égard que les organismes étrangers similaires, allemands, anglais ou américains, ont mis, eux aussi, un assez long délai pour circonscrire leur champ d'action et pour diffuser les résultats de leurs essais.

\*  
\* \*

Bien que les missions assignées à l'Institut — centre technique, bureau d'information, protection des consommateurs — ne comportent pas un rôle d'action directe sur la politique conjoncturelle du Gouvernement, en l'occurrence le plan de redressement du mois de septembre 1969, il n'en demeure pas moins qu'en jouant un rôle d'information et de protection des consommateurs, l'Institut peut contribuer à l'assainissement de la situation économique, notamment en améliorant les conditions de la concurrence au stade de la consommation finale.

Par amendement, l'Assemblée Nationale a réduit de 350.000 F la subvention accordée à l'Institut national de la consommation : la raison de cette réduction de crédit est motivée par le souci de voir l'activité de l'Institut entièrement reconsidérée.

## § 2. — Aspects actuels des structures commerciales.

L'évolution actuelle de l'appareil commercial est liée à un ensemble de phénomènes caractéristiques de la société moderne : élévation du niveau de vie, progrès technologique, expansion démographique et développement urbain.

La pression exercée par la production de masse et par l'augmentation des besoins des consommateurs oblige le commerce à s'adapter aux exigences du monde moderne. Cette adaptation se caractérise par deux traits essentiels parfois contradictoires : la recherche de la productivité et la satisfaction de besoins de plus en plus diversifiés.

La recherche de la productivité, alimentée par la concurrence, se manifeste par une meilleure répartition des tâches entre opérateurs par gains de rendement obtenus par les progrès techniques en matière de conservation, de transport, d'entreposage, de manutention, de gestion de stocks, de politiques et techniques d'achat ou de vente.

Mais, c'est là le second trait d'évolution du commerce moderne, dans la société industrielle, le consommateur ou l'utilisateur accroît ses exigences et veut choisir parmi les différentes offres celles correspondant le mieux à ses besoins ou à ses moyens. Voulant, par exemple, acheter un meuble de rangement, il veut avoir le choix entre l'entreprise qui installera un meuble sur mesures, le magasin qui livrera un meuble standard en bois blanc et le commerce qui vendra les planches, les outils et donnera les conseils pour le faire. Aussi, dans une économie moderne, une recherche systématique de la meilleure combinaison possible des facteurs de production et de distribution est entreprise pour mettre à la disposition des consommateurs des produits plus élaborés avec un volume accru de services, le « bas prix » pouvant être considéré comme une forme de service.

Le mouvement d'adaptation du secteur « distribution » s'exprime en trois tendances : la concentration des structures et des moyens, le développement des méthodes modernes de gestion et de vente (libre-service) et l'augmentation des surfaces de vente et la déspecialisation.

La simultanéité et la complémentarité de ces tendances ne permettent pas de distinguer leurs incidences respectives. Aussi est-ce dans leur ensemble qu'il convient de les considérer pour mesurer la portée du phénomène sur les circuits de distribution.

## I. — LE COMMERCE DE GROS

L'évolution du commerce de gros, par l'intermédiaire duquel passent 75 % des produits commercialisés, pour une valeur de l'ordre de 160 milliards de francs, se caractérise au niveau des structures, par un mouvement très accentué de fusions et de concentrations, c'est-à-dire par une diminution du nombre des établissements. Toutefois, cette déflation n'affecte qu'à un moindre degré le nombre des entreprises et ne s'accompagne pas, bien au contraire, d'une baisse d'activité, puisque le chiffre d'affaires de l'ensemble progresse régulièrement de 7 à 8 % par an.

Au point de vue technique elle se manifeste : par la modernisation des entrepôts ainsi que l'amélioration et la rationalisation des stockages ; par leur décentralisation vers les périphéries urbaines, soit individuellement, soit collectivement et par le développement des entrepôts en libre-service « cash and carry ».

## II. — LE COMMERCE DE DÉTAIL

L'évolution du commerce de détail, c'est-à-dire une tendance très nette vers la concentration, est liée à celle de nos sociétés modernes.

Il convient de souligner, en premier lieu, que la population vit de plus en plus dans des concentrations urbaines. Par exemple, plus de la moitié des Suédois vivent dans des agglomérations de plus de 30.000 habitants ; aux Etats-Unis, la part de la population urbaine par rapport à la population totale est passée de 64 % en 1950 à 70 % en 1960 (dont 44,5 % vivant dans des agglomérations de plus de 25.000 habitants). Cette urbanisation entraîne donc une déflation du commerce rural, sauf dans les zones touristiques ou dans les zones de résidences secondaires.

D'autre part, la transformation des modes de vie et des habitudes de consommation n'est pas sans influence sur les structures du commerce. C'est ainsi que dans le domaine alimentaire,

la plupart des ménagères occidentales marquent une préférence de plus en plus nette pour les produits préparés qui leur font gagner du temps. L'accroissement des possibilités de conservation des produits frais, grâce aux réfrigérateurs ménagers, influe sur la fréquence des achats qui, de quotidiens naguère, tendent à devenir hebdomadaires. La distribution de masse des produits alimentaires exige des surfaces de plus en plus grandes qui sont trouvées à la périphérie des villes où les consommateurs se rendent volontiers grâce aux facilités qu'ils trouvent pour faire stationner leurs automobiles.

Pour ces différentes raisons, la concentration des établissements est beaucoup plus forte dans le domaine alimentaire. Aux Etats-Unis, par exemple, s'il y avait un magasin de détail (alimentaire et non alimentaire, y compris les stations-service) pour 127 habitants en 1958 et 1 pour 145 en 1963, il y en avait dans le commerce de détail alimentaire 1 pour 480 habitants en 1958 et 1 pour 589 en 1963. En Suède, il y avait en 1964 un magasin de détail alimentaire pour 240 habitants et 1 magasin de détail (alimentaire et non alimentaire) pour 124 habitants.

En 1965, il y avait dans le commerce de détail alimentaire 1 établissement pour 584 habitants aux Pays-Bas, 1 pour 384 en Allemagne fédérale, 1 pour 239 en Belgique, 1 pour 194 au Royaume-Uni.

Si nous voulons « situer » avec précision la structure du commerce français, il convient, en premier lieu, d'établir un classement des différents points de vente en fonction du nombre de personnes qui y sont employées. La source d'information qui permet de répondre à cette question est le fichier des établissements et des entreprises de l'I. N. S. E. E. (cf. tableau ci-après) (1).

---

(1) Les exploitations au fichier de l'I.N.S.E.E. publiées en 1962 et 1966 comportent des indications relatives à la répartition des établissements suivant le nombre de salariés. Mais le fichier n'étant informé qu'avec retard, notamment de la disparition d'entreprises et d'établissements, la comparaison de ces données brutes ne peut être envisagée.

Des redressements ont donc été opérés par un groupe de travail de la Commission des comptes commerciaux de la nation qui a analysé les différentes données et, en particulier, les résultats du recensement de la distribution.

**Répartition des établissements de commerce de détail suivant le nombre de salariés.**

	POURCENTAGE D'ÉTABLISSEMENTS ayant :			RÉCAPITULATION Nombre d'établissements ayant au plus 5 salariés ou n'ayant pas déclaré de salarié.	POURCENTAGE D'ÉTABLISSEMENTS ayant :			RÉCAPITULATION Nombre d'établissements ayant plus de 5 salariés.	TOTAL
	0 salarié (ou n'ayant pas fait de déclaration à ce sujet).	1 ou 2 salariés.	3 à 5 salariés.		6 à 9 salariés.	10 à 49 salariés.	Plus de 50 salariés.		
Commerce de détail 1963..	51,88 %	35,98 %	8,35 %	96,21 %	2,43 %	1,18 %	0,18 %	3,79 %	100 %
Commerce de détail 1966..	53,02 %	33,23 %	8,44 %	94,69 %	2,81 %	2,23 %	0,27 %	5,31 %	100 %

L'évolution du commerce de détail vers la concentration ne semble pas particulièrement sensible puisque le nombre d'établissements comportant plus de cinq employés par rapport à l'ensemble des établissements de commerce de détail est passé de 3,79 % en 1963 à 5,31 % en 1966.

Le tableau ci-joint est plus significatif dans la mesure où il donne pour chaque pays membre de la C.E.E. (en 1967) la structure du commerce de détail en fonction de la forme d'entreprise : commerce intégré, commerce indépendant organisé et commerce indépendant non organisé.

**Structure du commerce de détail dans les pays de la C. E. E. (1967).**

NOMENCLATURE	BELGIQUE	ALLEMAGNE	FRANCE	ITALIE	PAYS-BAS
A. — Commerce intégré.....	19 %	28 %	16 %	8 %	26 %
Coopératives de consommation.....	5 %	10 %	4 %	4 %	7 %
Entreprises à commerces multiples... (1)	6 %	15 %	9 %	1 %	17 %
Grands magasins à rayons multiples... (2)	3 %	3 %	3 %	3 %	2 %
Magasins populaires à rayons multiples.	5 %	»	»	»	»
B. — Commerce indépendant organisé....	18 %	68 %	17 %	7 %	68 %
Chaînes volontaires.....	16 %	37 %	9 %	5 %	68 %
Groupements d'achat.....	2 %	31 %	8 %	2 %	»
C. — Commerce indépendant non organisé.	63 %	4 %	67 %	85 %	6 %

(1) Y compris 2 % pour les concessionnaires d'entreprises à succursales multiples.

(2) Y compris 2 % pour les magasins affiliés aux magasins populaires à rayons multiples.

## A. — *Le commerce intégré.*

### 1° Les grands magasins et magasins populaires.

Les grands magasins et magasins populaires qui ont ouvert la voie à la concentration commerciale n'ont pas, à cet égard, les mêmes problèmes d'adaptation que les autres formes de commerce.

*Les grands magasins* groupent sous un même toit un ensemble de rayons où les marchandises (jusqu'à 250.000 articles parfois) présentent un assortiment comparable à celui offert dans un magasin spécialisé. Dans la plupart des cas, ils commercialisent principalement des produits non alimentaires. Leurs approvisionnements se font par des centrales d'achat.

Les grands magasins ont, depuis quelques années, atteint dans leur développement une sorte de palier : au nombre de 237 en 1967, ils n'augmentent que de quelques unités par an, et leur chiffre d'affaires qui progressait annuellement de 15 % en 1962, n'augmente plus que de 4 % environ (il est d'environ 7.500 millions actuellement).

Toutefois, ils ont procédé, au cours des dernières années à d'importants investissements pour augmenter leurs surfaces de vente, exploiter des possibilités de ventes nouvelles (alimentation, livres, disques), transformer certains rayons en libre-service et améliorer les services rendus à la clientèle.

D'autre part et surtout, ils appliquent une double politique de décentralisation vers les périphéries urbaines et d'implantation dans les plus importantes zones en voie d'urbanisation, qui devrait porter ses fruits. A ce propos, rappelons que dans le rapport que nous avons présenté l'an dernier, nous avons étudié le problème des implantations commerciales dans le cadre de la politique d'urbanisation. Sans revenir sur cette question, signalons néanmoins que depuis deux ans, de nombreux commerces de grande surface se sont créés à l'initiative du commerce intégré (ou associé ou à celle du commerce indépendant) dans les zones d'habitation de plus de 50.000 habitants, notamment à la périphérie de celles-ci. De nombreux projets d'implantations nouvelles sont actuellement en cours d'étude.

En réponse aux problèmes posés par la création de nouveaux équipements commerciaux, le Ministre de l'Economie et des Finances et le Ministre de l'Équipement et du Logement ont élaboré conjointement, en liaison avec les représentants du commerce et des promoteurs de centres commerciaux, des directives nouvelles destinées à assurer un développement harmonieux de l'urbanisme commercial en tenant compte à la fois du principe de la liberté d'établissement et des contraintes nécessaires de l'urbanisme.

Ces directives ont fait l'objet de la circulaire interministérielle du 29 juillet 1969 qui a été publiée au *Journal officiel* du 27 août 1969, sous le timbre du Ministère de l'Équipement et du Logement.

Celle-ci, qui remplace la circulaire n° 61-43 du 24 août 1961, a pour but de faire le point des grandes tendances qui se manifestent en matière d'équipement commercial et de définir les conditions dans lesquelles cet équipement doit s'insérer dans les schémas directeurs d'aménagement et d'urbanisme et les plans d'occupation du sol. Elle prévoit les modalités suivant lesquelles les représentants des différentes formes de commerce doivent être associés à la préparation des documents d'urbanisme et à l'examen des grands projets d'implantations commerciales.

Mais, quelle que soit l'importance du mouvement de concentration, il est prévu que le petit commerce doit jouer un rôle important dans l'évolution actuelle. C'est à lui qu'incombe, en effet, principalement le soin de faire fonctionner les « unités de voisinage » destinées à assurer, à proximité des habitations, les besoins courants des populations. Dans les ensembles commerciaux polyvalents, les commerçants indépendants doivent participer pleinement à l'animation générale en créant, auprès des grands magasins, des boutiques spécialisées, particulièrement attractives grâce à la qualité de leurs services à la clientèle.

Le problème du commerce concentré et indépendant ne doit pas être envisagé en termes d'opposition, mais en termes de complémentarité.

*Les magasins populaires* se sont développés à partir de la formule du magasin à prix unique créé par Woolworth en 1879. Leur surface de vente est relativement importante, l'assortiment est moins varié que celui des grands magasins. En revanche, les magasins populaires vendent des produits alimentaires de toutes sortes. Les magasins populaires sont regroupés à l'intérieur

de chaînes contrôlées très souvent par les grands magasins. En 1966, les grands magasins et magasins populaires ont réalisé approximativement par rapport au chiffre d'affaires de commerce de détail : 7 % en France, 9 % en Allemagne, 8 % en Belgique, 6 % aux Pays-Bas, 3 % en Italie, 10 % en Grande-Bretagne. Approvisionnés par les centrales d'achat, les magasins recherchent une rotation rapide des stocks. Ces magasins, émanation des plus grands, se situent dans la même ligne commerciale. Mais, conçus pour offrir à la clientèle un nombre limité d'articles d'usage ou de consommation courante, vendus en libre service ou en vente visuelle, ils sont soumis à moins de sujétions et leur nombre augmente régulièrement d'une vingtaine d'unités par an. On en dénombre actuellement environ 700 qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 8 milliards.

## 2° Les entreprises à succursales multiples.

*Les entreprises à succursales multiples* ont été créées en 1858 aux Etats-Unis avec la Great and Pacific Tea Company. Bien qu'il existe quelques succursalistes spécialisés dans les produits non alimentaires (chaussures, vêtements), la plupart des entreprises à succursales multiples vendent essentiellement des produits alimentaires. En 1966, la part du chiffre d'affaires succursaliste dans le chiffre d'affaires du commerce de détail alimentaire était la suivante : plus de 9 % en France, 9,5 % en Allemagne fédérale, 6 % en Belgique, 2 % en Hollande et environ 2 % en Italie.

En effet, en France, bien qu'il existe un certain nombre de succursalistes (de l'ordre de 3.400 établissements réalisant un chiffre d'affaires de 2 milliards) dans le secteur non alimentaire, c'est dans le secteur de l'alimentation que la formule connaît sa plus grande extension : plus de 20.000 points de vente et un chiffre d'affaires qui de 7.525 millions en 1964 passera à plus de 11 milliards en 1969.

La concentration dans cette forme de commerce prend un triple aspect :

a) Les sociétés sont regroupées au sein de cinq puissantes centrales d'achat qui permettent une rationalisation des approvisionnements ;

b) Les fusions et absorptions entraînent une diminution du nombre des entreprises (87 en 1964, 68 en 1968) en normalisant la concurrence et en améliorant leur gestion ;

c) Enfin, la suppression des doubles emplois et la spécialisation des entreprises conduit à la disparition des points de vente les moins adaptables (1 millier depuis 1964).

Ce mouvement de concentration s'accompagne d'une *désécialisation*, liée à l'augmentation du nombre des supermarchés et supérettes pour la création desquels le succursalisme est jusqu'ici le groupe leader, ainsi qu'à l'augmentation de la surface moyenne des magasins. En effet, les succursalistes, antérieurement spécialisés dans la distribution d'épicerie sèche et liquide, développent, dans ces nouvelles unités, les ventes de produits frais et d'articles non alimentaires qui atteignent respectivement des pourcentages de l'ordre de 35 et 12 % du chiffre d'affaires.

### 3° Les coopératives de consommation.

*Les coopératives de consommation* ont été créées en 1844 en Angleterre (les Pionniers de Rochdale) afin de vendre les produits moins cher à leurs membres. Elles forment un ensemble présent dans toute l'Europe qui réalise 9 % des ventes de produits alimentaires. La place du mouvement coopératif varie selon les produits et diminue en allant du Nord au Sud (en pourcentage du chiffre d'affaires, on trouve : 15 % en Grande-Bretagne, 11 % aux Pays-Bas, 8 % en France et 4 % en Italie).

L'activité de ces entreprises s'exerce dans un cadre fortement structuré : groupées en Fédération, elles appliquent une politique définie par le plan coopératif élaboré, ou remanié, chaque année au cours de leur congrès.

Depuis une dizaine d'années, un mouvement continu de concentration se traduit par une réduction du nombre des sociétés (428 en 1966 - 372 en 1968) au profit de « Sociétés de Développement » régionales et locales dont certaines réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 10 millions.

En ce qui concerne les points de vente, leur programme, traditionnellement fondé sur une politique de présence et, par conséquent, sur le développement des petits magasins de proximité, s'est légèrement infléchi à partir de 1967. Les succursales classiques sont en diminution accélérée : de 6.879 en 1967 (— 1,7 % par rapport à 1966) elles tombent à 6.594 (— 4,1 %) en 1968. Les magasins en libre-service augmentent de 861 à 1.038, mais

leur croissance (20,5 %) est inférieur à celle de 1967 (29,3 %). Les supérettes, par contre, passent de 419 à 507 (21 % contre 19,7 % en 1967) et surtout, les supermarchés passent de 36 à 55 (52,8 % contre 28,6 % en 1967).

Il semble que l'on puisse mettre au compte de cette nouvelle orientation la progression du rythme annuel d'augmentation du chiffre d'affaires global qui était de l'ordre de 5 % antérieurement, de 8 % en 1967 et a atteint, avec 5,15 milliards, 9,19 % en 1968.

### B. — *Le commerce indépendant.*

Le commerce indépendant sédentaire représente encore, avec environ 520.000 établissements (hôtels, cafés et restaurants non compris) près de 90 % du nombre des détaillants, et 160 milliards (80 % du chiffre d'affaires du commerce de détail).

Mais les situations, à l'intérieur de cet ensemble sont très variables. Il y a lieu, tout d'abord de distinguer :

— ceux qui, ayant pu adopter la formule de l'association, *utilisent la concentration* comme moyen d'adaptation aux exigences du commerce moderne ;

— ceux qui, condamnés à l'isolement pour des raisons diverses, *subissent les effets de cette concentration.*

#### 1° Le commerce indépendant associé.

Afin de résister à la pression du commerce intégré, un certain nombre de détaillants dynamiques se sont associés pour obtenir, grâce à un groupement de leurs achats, puis à une modernisation de leur gestion, de meilleures conditions de travail. *Les chaînes volontaires* notamment groupent autour de grossistes « tête de chaîne », des détaillants d'importance moyenne. Les premières chaînes volontaires sont apparues en 1887 aux Etats-Unis (New York Consolidated Drug Company) et vers 1930 en Europe. Elles ont réalisé, en 1965, 14 % du chiffre d'affaires du commerce de détail alimentaire en Europe.

*Les coopératives de détaillants* représentent 26.400 établissements, dont 14.600 dans le secteur alimentaire (chiffre d'affaires : 4,8 milliards) et 11.800 dans le secteur non alimentaire (chiffre d'affaires : 4,7 milliards).

Elles exploitent : 74 supermarchés, 762 supérettes, 3.088 magasins en libre-service et 22.376 magasins de type traditionnel partagés à peu près également en alimentaires et non alimentaires.

*Les chaînes volontaires* regroupent plus de 500 grossistes et près de 40.000 détaillants dont 35.000 dans le secteur alimentaire (chiffre d'affaires : 7,7 milliards) et 4.200 dans le secteur non alimentaire (chiffre d'affaires : 2,4 milliards).

Elles exploitent, indépendamment des entrepôts de gros : 140 supermarchés, 821 supérettes, 4.999 magasins en libre-service et 33.153 magasins de type traditionnel dont : 28.995 dans le secteur alimentaire et 4.158 dans le secteur non alimentaire.

Il apparaît clairement que l'association recouvre en fait deux formes de commerce différentes : d'une part, les formes modernes représentées par les supermarchés et les supérettes, d'autre part, les magasins en libre-service de type traditionnel.

## 2° Le commerce indépendant isolé.

Depuis 1966, le mouvement de croissance numérique à peu près continu qui animait l'ensemble de l'appareil commercial s'est progressivement ralenti.

Pour les sociétés de capitaux et de personnes, où se rangent les commerces intégrés et associés, ce ralentissement n'est pas significatif car il est largement compensé par l'accroissement de la surface de vente moyenne des nouvelles unités.

Pour les entreprises personnelles, par contre, où se rangent les détaillants indépendants isolés, elle correspond à une réelle perte de substance.

Ce résultat global recouvre, d'ailleurs, deux phénomènes contraires :

a) Un accroissement des établissements relevant notamment des secteurs de l'électricité, de l'automobile, de l'ameublement et de l'hygiène, accroissement lié à l'augmentation de la consommation des produits d'équipement et des dépenses de loisirs et d'hygiène ;

b) Une importante diminution dans les secteurs de l'épicerie et de l'habillement. Ce sont les deux secteurs qui ont connu, après la guerre et le retour à la liberté d'établissement, le développement le plus important et aussi le plus anarchique, et où se sont multipliées les entreprises familiales d'appoint.

**Part en pourcentage des diverses formes de détaillants  
dans le chiffre d'affaires alimentaire en Europe occidentale en 1965.**

	C. E. E.	DONT : FRANCE	GRANDE- BRETAGNE	EUROPE DU NORD
Commerce intégré (coopératives de consommation, grands magasins, magasins populaires, succursales)	17	21	45	37
Indépendants groupés.....	9	5	6	24
Chaines.....	19	8	17	12
Détaillants indépendants.....	55	66	32	27
Total %.....	100	100	100	100

Source C. N. C. E. — Paris 1969 « Les grandes organisations européennes de la distribution ».

Les craintes des magasins traditionnels sont parfaitement compréhensibles si elles ne sont pas toujours parfaitement justifiées. Ce mouvement tardif en France, mais combien rapide, de la concentration commerciale au stade de détail, pose des problèmes angoissants au petit commerce dont celui des concentrations urbaines n'est pas le moindre. Le fait d'affirmer que leur sort est encore enviable parce que l'appareil commercial est plus fortement concentré en Allemagne fédérale, en Grande-Bretagne, en Suède et aux Etats-Unis, par exemple, ne peut pas les satisfaire.

Selon certaines sources, il est nécessaire de préciser que le commerce « concentré » tient actuellement 10 % des établissements et réalise 20 % du chiffre d'affaires total et que les commerçants indépendants non associés représentent 71 % du chiffre d'affaires contre 83 % environ, il y a une dizaine d'années.

La transformation du commerce s'accélère mais les indépendants, associés ou non, sachant allier imagination et courage, doivent conserver leur place malgré les pôles d'attraction centrifuge, conséquence notamment du développement de l'automobile et de l'habitat suburbain.

Dans l'intérêt de tous, il y a lieu de veiller à ce que l'implantation des magasins à grande surface ne se fasse pas dans l'anarchie; on ne peut pas impunément autoriser toutes les demandes de création sans programmation dans le temps; ce serait anti-social et, en fin de compte, anti-économique.

§ 3. — **La distribution des denrées agricoles dans le cadre des marchés d'intérêt national.**

Pour tenter de rénover le rôle des marchés de gros de denrées périssables, les Pouvoirs publics ont entrepris de doter les principaux d'entre eux d'un statut privilégié et d'un appareil technique moderne. En exigeant soit le transfert des installations hors de l'agglomération urbaine, par exemple à Paris avec le marché de Rungis, soit l'implantation de nouvelles installations, la modernisation ou la création de ces marchés s'est inscrite dans le cadre de la politique d'urbanisme et d'aménagement du territoire : il s'agit non seulement d'organiser la distribution au stade des ventes de gros, mais encore de revivifier l'activité économique de certaines régions.

I. — **LA RÉGLEMENTATION ACTUELLE**  
**CONCERNANT LES MARCHÉS D'INTÉRÊT NATIONAL**

La réglementation des marchés d'intérêt national date du 30 septembre 1953 et des textes qui sont venus le préciser de 1958 à 1963 ; elle a été entièrement refondue par l'ordonnance du 22 septembre 1967 et ses quatre décrets d'application du 10 juillet 1968.

Il est prévu que la gestion des marchés d'intérêt national peut être assurée par plusieurs sortes d'organismes allant de l'établissement public à la régie municipale autonome. En fait, il s'agit le plus souvent de sociétés d'économie mixte. L'organisme gestionnaire est doté d'un commissaire du gouvernement qui, s'il n'est pas le préfet, est nommé par décret. Cet organisme est soumis au contrôle économique et financier de l'Etat. La tutelle des marchés est assurée par le comité de tutelle des marchés d'intérêt national qui a reçu, pour ce faire, délégation permanente des Ministres de l'Economie et des Finances, de l'Intérieur et de l'Agriculture.

Ainsi, c'est le comité de tutelle qui a préparé la refonte de la législation réalisée en 1967-1968 ainsi que plusieurs textes récents, notamment un arrêté du 14 mars 1969 portant règlement

intérieur type des marchés d'intérêt national et un arrêté du 13 juin 1969 portant revision de la liste des produits vendus sur les marchés d'intérêt national et, le cas échéant, protégés, qui a pour effet d'accorder la polyvalence à l'ensemble des marchés d'intérêt national.

Les concessionnaires d'emplacements dans un marché d'intérêt national sont soumis à un ensemble de prescriptions restreignant quelque peu leur liberté et conçues dans un souci de clarification et de normalisation des transactions : obligation d'exploiter sous la responsabilité personnelle du concessionnaire d'emplacement, limitation au droit de céder le fonds de commerce, obligations de fournir tous renseignements commerciaux requis par la direction du marché, réduction ou suppression de l'emplacement concédé en cas de baisse d'activité.

Dans le souci, enfin, de garantir au marché une activité suffisante — car on pourrait craindre que le régime de droit public, les restrictions de liberté et les obligations de publicité imposées aux grossistes ne les incitent à s'établir ailleurs qu'au marché — les textes relatifs aux marchés d'intérêt national permettent au Gouvernement d'instituer autour des marchés d'intérêt national des mesures de protection particulières, allant bien au-delà de ce que comportent les pouvoirs de police des maires, puisqu'elles concernent même les établissements commerciaux relevant de la propriété privée.

Les interdictions que l'on peut utiliser pour assurer la protection d'un marché d'intérêt national dans une région déterminée sont de deux sortes :

— les interdictions dites « positives » de l'article 6 du décret du 30 septembre 1953 et maintenant de l'ordonnance du 22 septembre 1967 *qui prohibent dans une certaine zone tout commerce de gros des produits dont la liste est fixée par arrêté interministériel* ont pour effet d'obliger les commerçants visés soit à se transférer sur le marché d'intérêt national, soit à s'installer en dehors de la zone de protection. Aucune dérogation à ces interdictions n'est possible, sinon pour les opérations accessoires à la vente (conditionnement, entreposage, etc.) des produits considérés. Dans certains cas, les commerçants grossistes qui n'acceptent pas leur transfert sur un marché d'intérêt national peuvent prétendre à des indemnités ;

— les pouvoirs publics ont fait un usage beaucoup plus systématique des interdictions dites « négatives » de l'article 5 de l'ordonnance du 22 septembre 1967 ayant pour effet à l'intérieur d'un certain périmètre, de « geler » au niveau atteint à un moment donné, toute l'activité commerciale de gros des produits dont la liste est fixée par arrêté. Ces interdictions prohibent aussi bien toute création et toute extension que tout déplacement de commerce de gros. Un grossiste installé, avant la mise en vigueur de ces interdictions, dans la zone délimitée par le périmètre « négatif » peut y continuer son activité, mais ne peut y réaliser de nouveaux investissements. Il doit donc, pour pouvoir se développer, soit solliciter un emplacement sur le marché d'intérêt national, soit décider de s'installer en dehors du périmètre, soit encore demander une dérogation.

Ces interdictions, qui font l'objet de contrôles réguliers, sont dans une très large mesure respectées et les infractions constatées restent rares. Selon les renseignements qui nous ont été fournis, un décret est actuellement en préparation pour préciser leurs conditions d'application.

Par ailleurs, il y a lieu de signaler que la réglementation des marchés d'intérêt national ne faisait aucune distinction entre les produits autorisés à être vendus sur un marché d'intérêt national et les produits protégés à l'intérieur du périmètre entourant ce marché.

Il en résultait que l'autorisation de vendre un produit sur le marché entraînait *de jure* sa protection. Le système était en conséquence très rigide.

Une telle réglementation est apparue contraire au développement économique normal des marchés, qui doivent, pour être attractifs, offrir la gamme la plus large possible de produits et étendre leurs activités de service en amont et en aval de la vente proprement dite. Il convenait donc de dissocier l'autorisation de commercialiser et la protection.

C'est pourquoi l'arrêté interministériel du 13 juin 1969 est venu préciser que tous les produits agricoles et alimentaires peuvent désormais être vendus sur un marché d'intérêt national, sans pour autant faire l'objet de mesures de protection. Toutefois, il appartient au gestionnaire de chaque marché de fixer les conditions et les délais de l'application de ces dispositions.

La plupart des conseils d'administration des marchés d'intérêt national ont décidé de profiter des possibilités offertes par l'arrêté du 13 juin et d'accueillir des commerces alimentaires de type très variés. On peut penser que, de la sorte, les marchés d'intérêt national tendront progressivement à devenir des centres de gros alimentaires polyvalents, ce qui ne pourra qu'améliorer leur rentabilité.

## II. — L'IMPLANTATION GÉOGRAPHIQUE DES MARCHÉS D'INTÉRÊT NATIONAL

Alors que le premier plan d'implantation prévoyait 60 marchés d'intérêt national, celui qui a été arrêté en 1961 n'en retenait plus que 26, plus l'abattoir-marché de Paris - La Villette.

Actuellement, 20 marchés d'intérêt national sont en service, qui commercialisent au stade de gros un assortiment plus ou moins étendu de denrées agricoles non transformées :

MARCHES	DATE de mise en service.
Nîmes (fruits et légumes, viande) .....	Juillet 1958.
Châteaurenard (fruits et légumes) .....	Décembre 1968.
Avignon (fruits et légumes) .....	Juillet 1960.
Lyon (fruits et légumes, fleurs, produits laitiers) .....	Mai 1961.
Angers (fruits et légumes, fleurs) .....	Juin 1961.
Montpellier (fruits et légumes) .....	Mai 1962.
Agen et Villeneuve-sur-Lot (fruits et légumes) .....	Juin 1962.
Montauban (fruits et légumes) .....	Juin 1962.
Bordeaux (fruits et légumes) .....	Février 1963.
Grenoble (fruits et légumes, produits laitiers, marée) .....	Octobre 1963.
Toulouse (fruits et légumes, produits laitiers, marée) .....	Avril 1964.
Nice (fruits et légumes) .....	Mai 1965.
Nice (fleurs) .....	Octobre 1965.
Cavaillon (fruits et légumes) .....	Juillet 1965.
Strasbourg (fruits et légumes) .....	Décembre 1965.
Paris - La Villette (salle provisoire de vente de viandes) .....	Octobre 1967.
Rouen (fruits et légumes, marée) .....	Janvier 1969.
Paris - Rungis (fruits et légumes, fleurs, marée, produits laitiers) .....	Mars 1969.
Nantes (fruits et légumes) .....	Mars 1969.

Trois unités sont en cours d'aménagement : Paris La Villette (pour la salle définitive de vente des viandes), Lille (fruits et légumes), Marseille (fruits et légumes). En 1967, le Gouvernement a décidé qu'en principe il ne serait plus créé aucun marché d'intérêt national de fruits et légumes, mais a laissé ouverte la possibilité de constituer, selon l'opportunité, des marchés de gros de viandes et produits de la mer.

La réalisation des cinq derniers marchés d'intérêt national de fruits et légumes portés au plan de 1961 (Dijon, Rennes, Orléans, Saint-Pol-de-Léon, Perpignan) a été abandonnée.

Les quinze marchés en fonctionnement depuis plus d'un an connaissent une certaine inégalité dans l'essor, ainsi que le révèle le tableau suivant des tonnages enregistrés (en milliers de tonnes de fruits et légumes) :

MARCHES D'INTERET NATIONAL	1965	1966	1967	1968
Lyon .....	267	259	285	279
Cavaillon .....	(1) 64	163	190	223
Châteaurenard .....	120	130	155	160
Toulouse .....	166	164	154	145
Bordeaux (2) .....	136	156	141	145
Nice .....	(1)	119	127	137
Avignon .....	96	110	109	134
Grenoble .....	73	72	76	66
Agen .....	57	63	74	72
Strasbourg .....	(1)	62	67	72
Montpellier .....	66	66	65	65
Angers .....	40	40	40	40
Montauban .....	35	45	56	63
Nîmes .....	53	50	55	65
Villeneuve-sur-Lot .....	17	19	23	30

(1) Année de mise en service du marché d'intérêt national.

(2) Le non-respect des mesures de protection du M.I.N. a nui à son développement.

L'ouverture récente des marchés de Paris-Rungis, Nantes et Rouen ne permet pas encore de connaître le trafic annuel qui y sera traité. En première approximation, on peut avancer que les ventes de fruits et légumes seront de l'ordre de 1.300.000 tonnes par an à Rungis, de plus de 200.000 tonnes à Nantes et de 150.000 tonnes à Rouen.

Au total, les marchés d'intérêt national commercialisent quelque 50 % de la consommation française de fruits et légumes.

### III — BILAN DE L'ACTIVITÉ DU MARCHÉ D'INTÉRÊT NATIONAL DE RUNGIS

L'efficacité économique de l'opération de transfert des Halles à Rungis doit être appréciée du point de vue des conséquences que cette opération a et aura sur les coûts de distribution des denrées périssables, sur la concentration des opérateurs et sur le développement du trafic.

#### 1° *Coûts de la distribution.*

Le montant total des charges supportées par les usagers du marché d'intérêt national de Rungis (redevances d'occupation des locaux, location des parkings, frais de nettoyage, d'entretien, etc.) s'élève à quelque 40 millions de francs par an, pour un chiffre d'affaires global annuel réalisé sur le marché de l'ordre de quatre milliards de francs. L'incidence de ces charges est donc d'environ 1 % du coût des produits commercialisés à Rungis.

En contrepartie, un certain nombre de facteurs de réduction des coûts de distribution sont déjà intervenus.

Le plus important tient à l'amélioration des conditions de manutention des produits. La proximité immédiate de la voie ferrée, la possibilité pour les camions d'être déchargés et chargés directement contre les cases, les facilités de circulation à l'intérieur du marché, l'agencement interne des magasins entraînent des économies de manutention si substantielles qu'on peut les chiffrer à quelque 30 millions de francs en année pleine, ce qui représente les trois quarts du montant global des charges payées par les usagers à Rungis.

Le deuxième facteur qui a déjà fait sentir ses effets tient à une diminution sensible des pertes (freinte). Le phénomène est dû non seulement aux conditions de manutention, mais surtout au meilleur conditionnement des locaux. On peut d'ores et déjà estimer l'économie de ce chef de 1 à 2 pour 1.000 du coût moyen des produits.

Un troisième facteur est le gain de temps réalisé aussi bien par les vendeurs que les acheteurs. Ce gain de temps apparaît lors de l'approvisionnement comme du désapprovisionnement des produits ainsi qu'au moment de la confrontation de l'offre et de la demande qui, en raison de la disposition des installations, se fait plus facilement et plus vite. Contrairement à ce qui se passait aux Halles centrales, le détaillant a la possibilité de prendre connaissance de l'ensemble des produits offerts. Il en résulte une clarification certaine des transactions pendant la séance de marché.

### *2° Concentration des opérateurs.*

L'opération de transfert a été réalisée dans des conditions telles qu'elle a entraîné une diminution très sensible du nombre des opérateurs. En raison, à la fois de l'indemnisation en espèces de certains commerçants qui ont cessé leur activité et des regroupements qui se sont opérés entre grossistes transférés, par rapport à la situation antérieure aux Halles centrales de Paris, le nombre des grossistes en fruits et légumes a diminué de 57 %, celui des grossistes en beurres, œufs et fromages de 64 %, celui des grossistes en marée de 25 %. De nouvelles concentrations sont en cours (G. I. E., etc.).

### *3° Développement du trafic.*

En revanche, l'accroissement moyen du trafic à Rungis par rapport aux Halles est d'environ 20 %. Il est encore plus important pour les fruits et légumes.

Ce phénomène s'explique par le développement du « rayon d'action » du marché, qui a retrouvé nombre d'acheteurs de province ayant abandonné les Halles depuis quelques années (détaillants venant de Dijon, Colmar, etc.). Les potentialités de

développement du trafic de Rungis sont encore considérables en raison à la fois des possibilités de réexpédition des produits sur la province (poissons), de la concentration d'offres, qui exerce un grand pouvoir d'attraction, et enfin de la fréquentation croissante du marché par les acheteurs étrangers. L'ouverture prochaine d'un « quai banalisé », où les marchandises seront traitées par wagons entiers, devrait permettre à Rungis de devenir un centre commercial d'influence internationale.

L'outil remarquable qu'est le marché d'intérêt national de Rungis est donc d'une efficacité économique incontestable. Il faut cependant que les entreprises qui l'utilisent s'y adaptent en modifiant les méthodes traditionnelles de gestion qu'elles utilisaient aux Halles. Cette adaptation, déjà réalisée dans de nombreux cas, prendra du temps, car elle nécessite une transformation des habitudes et des mentalités.

\*  
\* \*

Les charges pesant sur les acheteurs à Rungis sont, en moyenne, plus faibles qu'aux Halles. En effet, les droits d'entrée qui donnent accès aux parkings sont inférieurs au coût des porteurs dont les détaillants devaient utiliser les services dans l'imbroglio des Halles. Le désapprovisionnement se fait directement auprès des magasins des grossistes et le marché se tient plus vite, ce qui entraîne des économies de temps. La distance, quelquefois plus longue à parcourir pour atteindre Rungis, est compensée par le temps gagné sur le marché.

\*  
\* \*

Le système de cotation à Rungis est, pour le moment, le même que celui des Halles centrales. Les cours des produits sont constatés chaque jour par des commissions spécialisées composées de commerçants et de fonctionnaires. Ils sont établis en indiquant les cours minimum et maximum ainsi que le cours le plus fréquemment pratiqué. Les cours sont diffusés le jour même par le Service des nouvelles du marché du Ministère de l'Agriculture.

Une nouvelle méthode de cotation est à l'étude. Elle sera fondée sur l'utilisation de l'ordinateur du marché d'intérêt national qui appliquera un système de constatation des cours établis par sondages. L'état d'avancement des travaux préparatoires ne permet pas pour l'instant de donner des précisions supplémentaires sur ce point.

## TROISIEME PARTIE

### LA POLITIQUE DES PRIX

Depuis le début du mois de septembre 1969, le Gouvernement a mis en œuvre un plan de redressement économique dont les objectifs principaux sont la réalisation pour :

— le 1<sup>er</sup> janvier 1970, de l'équilibre total entre les recettes et les dépenses de l'Etat ;

— le 1<sup>er</sup> avril 1970, de l'équilibre entre ce que la France produit et ce qu'elle veut consommer et investir ;

— le 1<sup>er</sup> juillet 1970, de l'équilibre entre nos achats et nos ventes à l'étranger.

Comme l'a souligné le Ministre de l'Economie et des Finances, pour atteindre ces objectifs, cinq orientations sont assignées à l'économie française : réduire la demande de l'Etat par un ralentissement des dépenses et le retour à l'équilibre budgétaire ; atténuer la surchauffe des entreprises ; déplacer la consommation des particuliers vers l'épargne par des incitations nouvelles ; relayer la demande intérieure par l'exportation ; répartir équitablement les sacrifices en protégeant les faibles et en prenant un ensemble de mesures en faveur des catégories défavorisées.

Il est évident que parmi les différents facteurs qui conditionnent la réussite du plan de redressement : mesures budgétaires, mesures fiscales, mesures en faveur de l'épargne, la politique des prix joue un rôle essentiel : sans un retour à un rythme d'évolution des prix comparable à celui d'avant 1968, la réussite du plan de redressement sera compromise.

#### § I. — EVOLUTION DU COÛT DE LA VIE AU COURS DES DOUZE DERNIERS MOIS

Le tableau ci-après résume l'évolution de l'indice national des 259 articles depuis le mois d'août 1968.

Evolution de l'indice national des 259 articles.

MOIS	INDICES	VARIATIONS mensuelles.
1968		
Août .....	122,8	0,5 %
Septembre .....	123,6	0,7 %
Octobre .....	124,9	1,1 %
Novembre .....	125,3	0,3 %
Décembre .....	125,6	0,2 %
1969		
Janvier .....	127	1,1 %
Février .....	127,4	0,3 %
Mars .....	128	0,5 %
Avril .....	128,6	0,5 %
Mai .....	129,2	0,5 %
Juin .....	129,6	0,3 %
Juillet .....	130,2	0,5 %
Août .....	130,5	0,2 %
Septembre .....	131,2	0,5 %

A la lecture de ce tableau, on constate que les effets des majorations de salaires de mai 1968, qui étaient demeurés très modérés jusqu'en août, sont clairement apparus à l'automne puisque la hausse des prix a été de 0,7 % en septembre 1968 et de 1,1 % en octobre. Ils se sont prolongés de façon plus atténuée au premier semestre de 1969 mais ils se sont alors conjugués avec ceux d'une progression des prix des matières premières qui a atteint 11 % en un an.

La crise monétaire de novembre avait entre-temps conduit à un transfert fiscal comportant un rehaussement des taux de la T. V. A., compensé en partie seulement par la suppression du versement forfaitaire sur les salaires et des droits de circulation sur les viandes. Cette opération a très notablement amplifié le relèvement des prix au cours du mois de janvier 1969 (1,1 %).

Evolution du coût de la vie en France durant les douze mois écoulés.

Indice national des 259 articles.

	VARIATIONS EN POURCENTAGE		
	Août 1968 à février 1969.	Février 1969 à août 1969.	Août 1968 à août 1969.
Indice général.....	+ 3,7	+ 2,4	+ 6,3
Aliments et boissons (1).....	+ 2,8	+ 2,9	+ 5,8
Dont :			
Fruits et légumes.....	+ 1,0	+ 13,7	+ 14,9
Produits manufacturés (2).....	+ 3,5	+ 1,9	+ 5,5
Services privés (3).....	+ 5,2	+ 2,7	+ 8,1
Loyers et charges.....	+ 4,0	+ 5,0	+ 9,2
Consultation médicale.....	+ 16,5	— 1,3	+ 15,0
Secteur public.....	+ 6,2	+ 1,5	+ 7,7
Essence, tabac et allumettes.....	+ 1,8	»	+ 1,8

(1) Sans restaurant.

(2) Y compris le coût de la construction.

(3) Restaurant inclus.

Dans l'ensemble, le mouvement de hausse a été plus modéré de février à août 1969 que durant les six mois précédents, c'est-à-dire d'août 1968 à février 1969.

Il n'en a été autrement que pour les loyers dont la hausse est normalement un peu plus forte en juillet qu'en octobre et pour les produits alimentaires. En effet, les conditions climatiques défavorables du printemps ont déterminé une vive poussée des prix des pommes de terre et des fruits et légumes frais qui a constitué, au cours des derniers mois, l'élément moteur de l'indice des 259 articles.

Ce sont ces différents facteurs qui expliquent le mouvement du coût de la vie au cours des douze derniers mois avec ses trois phases d'accélération : automne 1968 (avec en octobre l'effet additionnel particulier du déconventionnement temporaire des médecins), janvier 1969, poussée du printemps.

Pour l'année 1969, la hausse probable des prix atteindra 6 % environ.

§ II. — ÉVOLUTION DES PRIX AGRICOLES A LA PRODUCTION

Entre les mois d'août 1968 et août 1969, le niveau des prix agricoles a augmenté de 6,3 %. Ce mouvement général comporte en fait deux phases distinctes : de septembre 1968 à février 1969, le taux d'augmentation a été de 5,2 %. De mars à septembre 1969, il a été de 7,4 %. De fortes tensions se sont manifestées en effet sur les prix des produits animaux, le bœuf et le porc étant l'un et l'autre dans une phase défavorable de leur cycle. Mais le prix du vin a, lui aussi, sensiblement progressé tandis qu'était enregistrée au printemps, sous l'influence de facteurs climatiques défavorables, une brusque et très vive hausse des pommes de terre et des fruits et légumes frais, dont nous avons déjà parlé.

Evolution des prix agricoles à la production (en pourcentage).

	SEPT. 68 - AOUT 69	SEPT. 68 - FEVR. 69	MARS 69 - AOUT 69
	SEPT. 67 - AOUT 68	SEPT. 67 - FEVR. 68	MARS 68 - AOUT 68
Indice général .....	+ 6,3	+ 5,2	+ 7,4
Produits d'origine animale.	+ 7,1	+ 5,9	+ 8,3
Bœuf .....	+ 8,4	+ 5,9	+ 10,9
Veau .....	+ 13,5	+ 12,0	+ 15,1
Porc .....	+ 16,4	+ 15,6	+ 17,2
Volailles et lapins.....	+ 3,9	+ 3,3	+ 4,6
Œufs .....	+ 8,7	+ 6,2	+ 12,1
Lait .....	+ 0,2	— 0,1	+ 0,6
Produits d'origine végétale.	+ 4,3	+ 3,4	+ 5,2
Céréales .....	— 1,7	— 3,1	— 0,3
Dont blé .....	— 2,7	— 2,6	— 2,8
Betteraves .....	+ 11,8	+ 12,1	+ 11,4
Vin .....	+ 6,3	+ 7,4	+ 5,2
Pommes de terre.....	+ 66,3	+ 7,7	+ 115,3
Indice sensible des prix de gros des fruits et légumes frais .....	+ 12,8	+ 5,4	+ 20,3

L'harmonisation des prix européens s'est achevée en 1968 sous réserve du correctif admis pour le lait.

Rappelons enfin qu'un indice particulier de l'I. N. S. E. E. permet de suivre le mouvement des prix des produits industriels nécessaires aux exploitations agricoles (P. I. N. E. A.).

Les variations en hausse qu'il fait apparaître sont en partie dues au rehaussement des taux de la T. V. A. intervenu à la fin de 1968.

Un relèvement du taux de remboursement forfaitaire en faveur des agriculteurs est prévu par le projet de loi de finances.

*Indice des prix des produits industriels nécessaires  
aux exploitations agricoles.*

(Base 100 en 1960.)

	Variation en pourcentage.
Ensemble .....	+ 4,9
Energie .....	+ 5,7
Entretien et renouvellement des bâtiments.....	+ 11,9
Produits chimiques à usage agricole.....	+ 3,1
Matériel d'exploitation .....	+ 5,0
Aliments des animaux.....	+ 0,4

Il y a lieu de souligner également que dans certains secteurs l'augmentation des charges générales du monde agricole ne lui ont pas permis de bénéficier d'une augmentation de revenus.

§ III. — EVOLUTION DES PRIX INDUSTRIELS

**Evolution des prix des produits industriels à la production.**

	VARIATIONS en pourcentage.
Matériaux de construction.....	+ 3,2
Produits chimiques.....	+ 4,6
Textiles .....	+ 9,8
Fils et tissus.....	+ 14,3
Cuir finis.....	+ 4,7
Papiers et cartons.....	+ 4,7

Source I. N. S. E. E. : indice des prix de gros (base 100 en 1949).

Evolution des prix de détail des produits industriels de consommation.

	VARIATIONS en pourcentage août 1968 à août 1969.
Vêtements .....	+ 4,6
Chaussures .....	+ 5,6
Ameublement literie.....	+ 5,3
Vaisselle et articles de ménage.....	+ 6,5
Articles de toilette.....	+ 4,6
Produits d'entretien.....	+ 4,1
Automobile .....	+ 6,7
Equipement ménager (1).....	+ 4,3

(1) Indice trimestriel des prix de détail de l'équipement ménager.  
Source : indice national des 259 articles.

Plusieurs facteurs ont affecté le niveau des prix depuis douze mois : la hausse des salaires. En effet, du 1<sup>er</sup> juillet 1968 au 1<sup>er</sup> juillet 1969, la hausse des salaires horaires a été de 7,6 %. Mais les majorations intervenues du fait des événements de mai, qui ont atteint du 1<sup>er</sup> avril au 1<sup>er</sup> juillet 1968, 10,3 %, ont également exercé leurs effets durant la période des douze derniers mois. C'est donc une augmentation totale de l'ordre de 18 à 19 % qui est à prendre en compte.

Le tableau ci-après donne d'ailleurs une comparaison des variations des salaires dans la C. E. E. Les chiffres dont nous disposons ne vont que jusqu'à octobre 1968.

Evolution des gains horaires bruts dans les industries  
manufacturières de la Communauté.

Variations en pourcentage.

	FRANCE	ALLE- MAGNE	ITALIE	BELGIQUE	PAYS-BAS
Octobre 1965 à octobre 1966..	+ 6	+ 5,9	+ 3,5	+ 9,8	+ 8,9
Octobre 1966 à octobre 1967..	+ 6,9	+ 3,6	+ 5,5	+ 5,7	+ 7,8
Octobre 1967 à octobre 1968..	+ 14,8	+ 5,5	+ 4,8	+ 5,3	+ 9,8

Deux facteurs, toutefois, ont contribué à alléger le poids de la hausse des salaires : d'une part, la rapide expansion de la production industrielle au cours du troisième et surtout du quatrième trimestre 1968 (celle-ci est en effet allée de pair avec des gains très importants de productivité du fait qu'elle a été principalement obtenue par un meilleur emploi des hommes et des équipements) et, d'autre part, la suppression du versement forfaitaire sur les salaires.

Il s'agit là de deux éléments exceptionnels qui ne se retrouvent plus après la fin de 1968.

Les matières premières ont, elles, augmenté de 11 % d'août 1968 à août 1969.

Une forte pression a ainsi affecté les prix de revient et une active politique de concertation et de surveillance a été nécessaire pour discipliner le mouvement des prix. Sa nécessité est apparue d'autant plus grande que la demande — française et étrangère — a été très active durant toute l'année considérée.

Les données statistiques qui permettent de mesurer l'évolution des prix industriels depuis un an doivent être interprétées en tenant compte du fait qu'il s'agit de prix, taxes comprises, et que les taux de la T. V. A. ont été rehaussés au 1<sup>er</sup> janvier 1969 :

- de 6 % à 7 % pour le taux réduit ;
- de 13 % à 15 % pour le taux intermédiaire ;
- de 16 2/3 % à 19 % pour le taux normal ;
- de 20 à 25 % pour le taux majoré.

L'incidence sur les prix correspondant à ces changements de taux, calculés en dedans, est respectivement de 1,075 %, 2,35 %, 2,88 % et 6,666 %.

En ce qui concerne les prix à la production, les indices statistiques disponibles concernent peu de produits élaborés ; ils sont ainsi, dans l'ensemble, fort sensibles au mouvement des matières premières. Des indications peuvent toutefois y être trouvées pour quelques groupes.

Le coût de la construction a, par ailleurs, augmenté de 8,9 % de juin 1968 à juin 1969.

Les données qui précèdent peuvent être complétées, d'une part, par l'évolution des prix à l'utilisateur des produits industriels nécessaires aux exploitations agricoles qui ont été fournies en

réponse à la question relative aux coûts et aux prix agricoles et, d'autre part, par l'évolution des prix de détail des produits manufacturés.

Les perspectives pour 1970 sont assez largement fonction de l'efficacité des efforts actuellement en cours tant en France qu'à l'étranger pour réduire la pression inflationniste. Celle-ci exerce en effet son action à la fois sur les coûts de production — matières premières, taux d'intérêt, salaires — et sur l'équilibre des marchés.

Les effets de la dévaluation devront, d'autre part, être enregistrés. Malgré les dispositions prises pour limiter l'incidence de cette mesure à ses strictes conséquences mécaniques, il est sûr que cette dévaluation pèsera sur les prix.

Le retour à un rythme normal d'évolution des prix industriels implique ainsi, dans les circonstances présentes, un rétablissement aussi rapide que possible de l'équilibre de l'offre et de la demande et une mise en œuvre active de la politique contractuelle des prix appliquée par les Pouvoirs publics.

## QUATRIEME PARTIE

### LES ECHANGES EXTERIEURS FRANÇAIS

Comme l'a souligné le Ministre de l'Economie et des Finances le 3 septembre dernier lors du lancement du Plan de redressement économique, la situation de la France en matière de commerce extérieur est celle d'un pays qui achète plus à l'étranger qu'il ne lui vend. Le déficit commercial jusqu'à la fin juillet représentait 9 milliards 670 millions de francs. *Parmi les objectifs assignés à notre économie dans le cadre des mesures de redressement, il est prévu de réaliser l'équilibre entre nos achats et nos ventes à l'étranger pour le 1<sup>er</sup> juillet 1970.*

A cet effet, il va être nécessaire d'assurer progressivement le relais de la demande intérieure par l'exportation. Un tel objectif n'a rien d'original puisqu'il était déjà inscrit, avec plus d'ambition, dans le V<sup>e</sup> Plan de développement économique et social. Le Plan avait fixé comme objectif à notre politique du commerce « un suréquilibre de la balance commerciale pour compenser la dégradation prévisible de nos échanges de services et pour faire progressivement de la France un pays exportateur de capitaux. Ainsi, l'ambition du Plan résidait non seulement dans l'équilibre général de la balance des paiements mais encore dans la volonté de placer la France dans une position d'exportatrice nette de capitaux ; à cet égard, l'augmentation de 0,5 milliard en 1970 du solde excédentaire de la balance des biens et services devait être considérée comme le point d'achèvement du mouvement général d'expansion de notre commerce extérieur.

Il faut constater que les résultats atteints ne sont pas à la mesure des ambitions : le commerce extérieur n'est pas encore suffisamment intégré à l'économie française. A titre de comparaison,

il a paru intéressant à votre rapporteur de situer la place du commerce extérieur dans l'économie française par rapport à celle qui lui est assignée dans l'économie allemande, italienne et britannique. Nous examinerons successivement quatre critères de comparaison :

- rapport exportations. — Produit national brut ;
- rapport montant des exportations. — Nombre d'habitants ;
- rapport importations. — Produit national brut ;
- taux de couverture des importations par les exportations.

\*

\* \*

1° Si l'on considère le rapport des exportations au produit national brut, c'est l'Allemagne qui occupe la meilleure place, tandis que la France arrive en dernière position, derrière l'Italie.

De 1962 à 1967, le pourcentage des exportations a augmenté de 4,5 % en Allemagne et de 2,4 % en Italie, alors qu'il est resté stationnaire en France et s'est légèrement détérioré en Grande-Bretagne.

Part des exportations dans le produit national brut.

	1962	1965	1967
	(En pourcentage.)		
Allemagne fédérale.....	19,5	20,7	24
Grande-Bretagne .....	16,7	16,5	15,8
Italie .....	13,8	15,6	16,2
France .....	12,8	13,4	13

2° La France se trouve à peine mieux placée en ce qui concerne le montant des exportations par habitant. Malgré une nette progression, l'Italie se situe, cette fois, derrière la France.

L'Allemagne occupe, là encore, la première place puisque le montant des exportations par habitant est très nettement supérieur

à ce qu'il est en France et en Grande-Bretagne et représente plus du double de celui de l'Italie.

**Montant des exportations par habitant.**

	1962	1965	1967	1968
	(En dollars U.S.)			
Allemagne fédérale.....	242	315	375	428
Grande-Bretagne .....	205	243	252	268
France .....	157	206	230	254
Italie .....	93	140	166	193

3° La part des importations dans le produit national brut est sensiblement la même en Allemagne fédérale, en Grande-Bretagne et en Italie. La France, quant à elle, semble moins dépendante de l'étranger pour ses approvisionnements.

**Part des importations dans le produit national brut.**

	1962	1965	1967
	(En pourcentage.)		
Allemagne fédérale .....	18	20,2	19,1
Grande-Bretagne .....	19,1	19,4	19,6
Italie .....	17,9	16	18
France .....	13,1	13,8	14,2

4° Quant au taux de couverture des importations par les exportations, il est passé en Allemagne fédérale de 108 % en 1962 à 123 % en 1968 et en Italie sa progression a été du même ordre (de 99 % contre 66 % pendant la même période). Il s'est, par contre, détérioré très sensiblement en France et en Grande-Bretagne.

**Evolution du taux de couverture de 1962 à 1968.**

	1962	1965	1967	1968
Allemagne fédérale .....	108	102	125	123
Italie .....	77	97	90	99
France .....	98	97	92	(1) 91
Grande-Bretagne .....	87	85	81	80

(1) Six premiers mois 1968 (cf. p. 68).

§ I. — SITUATION DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE

Après avoir examiné les résultats d'ensemble de notre commerce extérieur, nous étudierons la situation des échanges par pays et par produits.

Evolution du commerce extérieur depuis 1967.

	HORS ZONE FRANC	ZONE FRANC	TOTAL
	(En millions de francs.)		
Importations .....	53,74 (+ 6 %)	7,51 (—3,5 %)	61,25 (+ 4,7 %)
Exportations .....	48,40 (+ 4,6 %)	7,80 (+ 3,5 %)	56,20 (+ 4,5 %)
Solde .....	— 5,34 (— 4,47)	0,29 (— 0,25)	— 5,05 (— 4,22)
Taux de couverture.	91 %	97 %	92 %

NOTA. — Entre parenthèses, variation par rapport à la période correspondante de l'année précédente.

Au cours de l'année 1967, les résultats de nos échanges commerciaux se caractérisaient par un équilibre global presque satisfaisant puisque le taux de couverture atteignait 92 %. Néanmoins, la progression des importations et des exportations avait été relativement faible, compte tenu de la faiblesse de la conjoncture intérieure (progression de la production intérieure brute : 4,2 %) et extérieure (notamment en Allemagne).

§ II. — EVOLUTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR EN 1968

Malgré les événements exceptionnels, le bilan de notre commerce extérieur a été relativement satisfaisant pour l'année 1968, ainsi que le démontre le tableau ci-après :

	HORS ZONE FRANC	ZONE FRANC	TOUTES ZONES
	(En milliards de francs.)		
Importations .....	61,63 (+ 14,7 %)	7,53 (+ 0,3 %)	69,16 (+ 12,9 %)
Exportations .....	54,61 (+ 12,8 %)	8,20 (+ 5,2 %)	62,81 (+ 11,8 %)
Solde .....	— 7,02 (— 5,34)	+ 0,67 (+ 0,29)	— 6,35 (— 5,05)
Pourcentage de couverture .....	88,6 % (90,1 %)	108,8 % (103,9 %)	90,8 % (91,8 %)

NOTA. — Les chiffres entre parenthèses permettent la comparaison avec l'année précédente.

Deux considérations apparaissent à la lecture de ce tableau : une croissance rapide des échanges et une dégradation relativement faible de la balance commerciale, compte tenu des graves perturbations qui ont affecté l'économie française. En effet, la conjonction d'une forte poussée de la demande, stimulée par les hausses de salaires, et d'une activité industrielle particulièrement soutenue, les achats hors zone franc ont progressé à un rythme élevé (+ 14,7 %). Par ailleurs, comparativement aux années précédentes, nos ventes ont également connu un développement d'autant plus remarquable qu'elles se sont effectuées pendant le second semestre dans des conditions assez peu favorables.

**Pourcentages d'accroissement des exportations hors zone franc par rapport à l'année précédente.**

1963	1964	1965	1966	1967	1968
+ 11 %	+ 13 %	+ 14 %	+ 11 %	+ 5 %	+ 13 %

Il faut cependant noter que l'année 1968, contrairement à 1967, a été marquée par une conjoncture internationale particulièrement satisfaisante. Les chiffres disponibles font ressortir en effet une augmentation de 13 % environ des importations de nos huit principaux clients alors que celle-ci n'avait pas dépassé 4 % en 1967.

**Part de la France dans les importations de ses principaux clients (en pourcentages).**

	1967	1968
Italie .....	10,7	10,9 + 0,2
Grande-Bretagne .....	3,9	4 + 0,1
Pays-Bas .....	6,4	6,5 + 0,1
U. S. A.....	2,6	2,5 — 0,1
Allemagne .....	12,1	12 — 0,1
U. E. B. L.....	15,6	14,9 — 0,7
Suisse .....	13,8	13 — 0,8
Espagne .....	11,6	9,6 — 2

Néanmoins, le développement de nos ventes à l'étranger en 1968 n'a cependant pas été suffisant pour compenser l'accroissement exceptionnel de nos achats et la balance commerciale française s'est sensiblement détériorée. Avec un taux de couverture de 90,8 %, elle enregistre un déficit de 6,35 milliards de francs qui provient essentiellement de nos échanges avec les pays hors zone franc (taux de couverture : 89 %).

C'est à la fin de 1968 que la situation de notre commerce extérieur s'est tout particulièrement dégradée, notamment avec l'amélioration de la conjoncture internationale. Comme nous l'avons souligné, les quatre premiers mois de l'année avaient été marqués par un développement important des échanges, notamment de nos ventes, la progression des importations et des exportations hors zone franc étant de 8,5 % et de 15,4 % par rapport à 1967.

Les derniers mois de l'année ont, au contraire, été caractérisés par une détérioration croissante de la balance commerciale : les importations en provenance des pays hors zone franc ont augmenté de 25 % et les exportations de 14 % seulement. La divergence entre l'évolution des achats et des ventes s'est ainsi accentuée rapidement.

La croissance rapide des importations au cours de cette période n'est pas surprenante compte tenu de la reprise de l'activité industrielle, d'ailleurs encouragée par les incitations fiscales à l'investissement et le développement du pouvoir d'achat des ménages.

En revanche, la tendance au plafonnement enregistrée par nos exportations était d'autant plus préoccupante que les taux de progression observés au cours des derniers mois étaient dus pour près d'un tiers (4 points sur 14) au développement des exportations agricoles consécutif à une bonne récolte céréalière.

### § III. — SITUATION EN 1969

Pour les neuf premiers mois de 1969, le déficit commercial de notre pays s'est accru dans des proportions importantes.

Les achats hors zone franc ont augmenté, depuis le début de l'année, deux fois plus vite que les ventes ; le déficit de la balance commerciale, ramené en termes douaniers F. O. B./F. O. B. (1), s'est

---

(1) En supposant que la valeur F. O. B. des importations est égale à 94 % de leur montant C. A. F.

élevé pour les huit premiers mois de l'année à 4,6 milliards, soit plus du double de celui de toute l'année 1968 (2,2 milliards de francs). L'analyse des soldes depuis janvier montre que les mois d'avril et mai ont été les plus déficitaires et que le léger rétablissement qui s'était manifesté en juin et en juillet ne s'est pas confirmé en août.

Evolution des soldes F. O. B./F. O. B.

Janvier.	Février.	Mars.	Avril.	Mai.	Juin.	Juillet.	Août.	Sept.
— 1.073	— 711	— 1.081	— 1.238	— 1.492	— 885	— 558	— 1.050	»

Quant à l'indicateur des échanges extérieurs retenu par le V<sup>e</sup> Plan, qui, comme on le sait, correspond au taux de couverture des échanges globaux mis en moyenne mobile sur douze mois, il est descendu au-dessous du seuil d'alerte en février et reste allumé depuis le mois d'avril (1):

1969 :

Janvier .....	90,2 %
Février .....	89,6 %
Mars .....	88,8 %
Avril .....	87,9 %
Mai .....	86,9 %
Juin .....	88 %
Juillet .....	87,3 %
Août .....	86,2 %
Septembre .....	80 %

(1) Indicateur du V<sup>e</sup> Plan.

*Evolution du commerce extérieur par groupe de produits.*

Le tableau ci-après récapitule par groupe de produits la situation des échanges pour les huit premiers mois de 1969, par rapport à la période correspondante de 1968.

	TAUX DE COUVERTURE hors zone franc.		SOLDES ECHANGES hors zone franc CAF/FOB.	
	Huit mois 1968.	Huit mois 1969.	Huit mois 1968.	Huit mois 1969 (1).
	(En pourcentage.)		(En millions de francs.)	
Agriculture .....	136	137	+ 1.643	+ 2.143
Energie .....	25	24	— 3.490	— 3.844
Matières premières P. B. ....	62	53	— 2.149	— 3.413
Demi-produits .....	112	101	+ 832	— 86
Produits finis .....	99	89	— 44	— 2.294
Biens d'équipement .....	85	81	— 1.448	— 2.427
Biens consommables .....	122	103	+ 1.404	+ 247

Si les échanges agricoles sont favorables à la France, du fait de bonnes récoltes et d'une certaine spéculation sur les achats de blé, la situation s'est détériorée dans tous les autres secteurs :

— matières premières, compte tenu de l'accroissement très important de la production industrielle depuis septembre dernier (+ 12,8 %) et de la nécessité de reconstituer les stocks ;

— produits finis, où les importations ont augmenté à un rythme très élevé (+ 33,9 % pour les biens d'équipement et + 50 % pour les biens de consommation) au cours des huit premiers mois de 1969, par rapport à la période correspondante de l'année dernière. Cette dégradation n'est pas nouvelle, mais s'est considérablement accélérée depuis 1965, puisque, du 1<sup>er</sup> janvier 1965 à fin août 1969, le solde des échanges de produits finis s'est détérioré de près de 5 milliards de francs.

**Solde hors zone France des échanges de produits finis.**

(En millions de francs.)

1965	1966	1967	1968	HUIT MOIS de 1969 (1).
+ 2.428	+ 1.416	+ 764	— 1.306	— 2.294

(1) Les résultats par grandes catégories de produits ne sont pas encore disponibles pour le mois de septembre.

Il est également important de souligner que les échanges de biens de consommation, encore excédentaires au premier trimestre, sont pour la première fois déficitaires depuis le deuxième trimestre. Cette évolution, consécutive à la progression extraordinairement élevée des achats de biens de consommation durables et semi-durables, est d'autant plus préoccupante que ce poste était traditionnellement l'un des plus fortement excédentaires de la balance commerciale française.

Sur le plan de l'évolution structurelle de la balance commerciale, la forte progression des achats de produits de consommation au cours des derniers mois a entraîné un nouvel accroissement de leur part dans la composition de nos importations, alors que la part relative des achats de biens d'équipement a légèrement reculé.

En pourcentages des importations hors zone franc.

	1 <sup>er</sup> SEMESTRE 1967	1 <sup>er</sup> SEMESTRE 1968	1 <sup>er</sup> SEMESTRE 1969
Biens d'équipement.....	29,8	24,8	24,6
Biens de consommation.....	18,2	17,2	19,1

L'accroissement du déséquilibre de notre balance commerciale depuis le début de l'année 1969 n'est pas imputable aux exportations dont le développement apparaît satisfaisant (+ 13 % par rapport au niveau atteint au second semestre de 1968). Parmi les secteurs dont les ventes sont en augmentation, il y a lieu de citer :

— les produits agricoles, et notamment céréaliers, qui pour les huit premiers mois de l'année ont contribué pour un peu plus du tiers aux progrès de nos exportations hors zone franc ;

— les produits finis se sont développés de façon satisfaisante, notamment dans le secteur des biens d'équipement (+ 28 % pour les huit premiers mois par rapport à la période correspondante de l'année dernière), sous l'effet de l'augmentation des livraisons de matériel électrique, de machines mécaniques diverses et de matériel de précision. La progression des expéditions d'automobiles explique essentiellement l'accroissement des ventes de biens de consommation (+ 26,5 %), qui aurait sans doute été supérieure si plus d'excédents exportables avaient été disponibles. Dans ces conditions, malgré l'importance des ventes agricoles, la structure de nos ventes a continué de s'améliorer et la part des produits finis dans le reste de nos exportations s'est accrue.

Pourcentage des exportations hors zone franc de produits autres qu'agricoles.

	1959	1967	1968	HUIT MOIS 1969
Produits finis.....	45,5	53,8	55,9	58,4
Dont :				
Equipements .....	17,6	27,4	27,9	29,7
Biens de consommation.....	27,9	26,4	28	28,7

*Prévisions pour 1970.*

Selon les renseignements fournis par la Direction de la prévision pour le budget économique modifié après la dévaluation du mois d'août, les prévisions pour 1970 ont été établies à partir de deux séries d'hypothèses concernant l'évolution de la conjoncture mondiale en 1970 et les effets de la dévaluation du franc :

— hypothèse d'un développement relativement modéré de la demande internationale qui, en l'état actuel des prévisions, paraît la plus vraisemblable, l'adoption ou le remplacement de politiques de stabilisation par la plupart des pays industriels (U. S. A., Grande-Bretagne, pays de la C. C. E. à l'exception de l'Italie), ralentissant en effet l'expansion économique, très forte en 1968 et 1969, sans toutefois provoquer un retournement de tendance trop marqué ; la croissance du commerce international ne paraît donc pas menacée, même si elle ne doit pas atteindre les taux très élevés des deux années précédentes ;

— hypothèse selon laquelle les effets favorables de la dévaluation sur le commerce extérieur, peu sensibles en 1969 mais importants en 1970, seront accentués par l'évolution de l'activité intérieure qui résultera de la politique économique adoptée par le Gouvernement. Il est nécessaire, notamment, que la production nationale ne soit pas exagérément accaparée par la croissance des besoins intérieurs, que les hausses de prix soient contenues et la progression des salaires maintenue dans les limites nécessaires au maintien du pouvoir d'achat sans que soient aggravées les charges des entreprises et, par conséquent, leur compétitivité.

Dans cette hypothèse, il est prévu pour 1970 un net redressement de la balance commerciale consécutif à une croissance très modérée des importations (+ 3 % en volume) et à une forte pro-

gression des exportations (+ 14,8 % en volume) qui conduirait à un accroissement de la part des exportations dans la production intérieure brute (+ 13,4 % contre 12,3 % en 1969).

C'est surtout vers les pays de la C. E. E., où l'expansion devrait être plus vive, que se développeront les exportations (+ 24 %), l'autre pôle de fermeté de nos ventes étant constitué par l'ensemble des pays non industrialisés qui augmenteront sans doute leurs commandes grâce aux moyens de paiement accumulés en 1968 et 1969 où la conjoncture internationale leur était favorable.

En définitive, le déficit des échanges de biens et services avec les pays hors zone franc atteindrait 2,8 milliards, ce déficit étant compensé partiellement par un excédent de 1,4 milliard dans nos relations avec les pays de la zone franc. Le déficit global réel serait de 1,4 milliard.

**Répartition géographique du commerce extérieur en 1968.**

	EXPORTATIONS			IMPORTATIONS		
	1968.	Pourcentage.	Variation 1968/1967	1968.	Pourcentage.	Variation 1968/1967
<i>Pays hors zone franc</i> .....	54.611	86,9	+ 12,8	61.632	89,1	+ 14,7
<b>C. E. E.</b> .....	26.965	42,9	+ 16,1	32.697	47,3	+ 22,7
Allemagne .....	11.641	18,5	+ 19,6	14.750	21,3	+ 18,6
Italie .....	5.776	9,2	+ 11,5	6.557	9,5	+ 23,6
Pays-Bas .....	3.183	5,1	+ 17,1	4.219	6,1	+ 32,2
U. E. B. L. ....	6.365	10,1	+ 13,8	7.171	10,4	+ 25,3
<b>A. E. L. E.</b> .....	9.176	14,6	+ 3,5	7.788	11,3	+ 10,3
Grande-Bretagne .....	2.986	4,8	+ 3,8	3.252	4,7	+ 11
Suède .....	1.016	1,6	+ 3	1.363	2	+ 12,6
Suisse .....	3.008	4,8	+ 3,7	1.728	2,5	+ 10,3
<b>Autres principaux pays d'Europe</b> .....	2.425	3,9	— 9,6	1.389	2	+ 2,4
Espagne .....	1.659	2,6	— 13,2	864	1,2	+ 3,8
<b>Pays de l'Est</b> .....	3.130	5	+ 24,1	1.979	2,8	+ 3,7
U. R. S. S. ....	1.268	2	+ 65,5	899	1,3	— 2,8
<b>Amérique du Nord</b> .....	4.365	6,9	+ 13,7	7.089	10,2	+ 8,5
U. S. A. ....	3.785	6	+ 15,5	6.511	9,4	+ 8,1
<b>Moyen-Orient</b> .....	751	1,2	+ 38,8	3.599	5,2	+ 11,8
<b>Autres pays développés</b> .....	1.939	3,1	+ 14,6	1.923	2,8	+ 12,4
<b>Autres pays hors zone franc</b> .....	5.860	9,3	+ 16,4	5.168	7,5	— 2,3
<b>Zone franc</b> .....	8.202	13,1	+ 5,2	7.531	10,9	+ 0,3
Algérie .....	2.328	3,7	+ 16,6	2.786	4	+ 6,3
<b>Total général</b> .....	62.813	100	+ 11,8	69.163	100	+ 12,9

Répartition géographique du commerce extérieur au premier semestre 1969.

	EXPORTATIONS			IMPORTATIONS			TAUX COUVERTURE		
	Millions de francs.	Pourcentage.	Variations 1969-1968.	Millions de francs.	Pourcentage.	Variations 1969-1968.	Six mois 1969.	Six mois 1968.	Année 1968.
<i>Pays hors zone franc</i> .....	32.710	87,9	+ 29,0	39.190	89,7	+ 37,2	83,5	88,7	88,6
C. E. E.....	17.674	47,5	+ 43,6	21.398	49,0	+ 45,7	82,6	83,8	82,5
Allemagne .....	7.701	20,7	+ 45,5	9.203	21,1	+ 40,0	83,7	80,5	78,9
Italie .....	3.679	9,9	+ 39,4	4.608	10,5	+ 52,8	79,8	87,5	88,1
Pays-Bas .....	2.253	6,0	+ 54,3	2.739	6,3	+ 51,9	82,3	81,0	75,4
U. E. B. L.....	4.041	10,9	+ 38,5	4.848	11,1	+ 47,2	83,4	88,6	88,8
A. E. L. E.....	5.020	13,5	+ 13,2	5.046	11,6	+ 35,5	99,5	119,1	117,8
Grande-Bretagne .....	1.530	4,1	+ 5,1	1.961	4,5	+ 18,0	78,0	87,6	91,8
Suède .....	584	1,6	+ 20,7	885	2,0	+ 46,3	66,0	80,0	74,5
Suisse .....	1.650	4,4	+ 12,9	1.324	3,0	+ 63,5	124,6	181,4	174,1
Autres pays d'Europe.....	1.484	4,0	+ 23,2	861	2,0	+ 26,4	172,4	176,9	174,6
Espagne .....	1.022	2,7	+ 24,3	581	1,3	+ 30,3	175,9	184,3	192,0
Pays de l'Est.....	1.499	4,0	+ 3,6	1.219	2,8	+ 33,8	123,0	158,8	158,2
U. R. S. S.....	598	1,6	+ 21,5	483	1,1	+ 16,1	123,8	118,3	141,0
Amérique du Nord.....	2.381	6,4	+ 16,4	4.035	9,2	+ 17,8	59,0	59,7	61,6
U. S. A.....	2.044	5,5	+ 12,3	3.654	8,4	+ 15,2	55,9	57,4	58,1
Moyent-Orient .....	542	1,4	+ 81,9	1.806	4,1	+ 4,2	30,0	17,2	20,9
Autres pays développés.....	913	2,5	+ 7,2	1.321	3,0	+ 46,0	69,1	94,1	100,8
Autres pays hors zone franc.....	3.197	8,6	+ 15,9	3.504	8,0	+ 40,2	91,2	110,4	113,4
<i>Zone franc</i> .....	4.496	12,1	+ 19,0	4.496	10,3	+ 21,6	100	102,2	108,9
Algérie .....	1.219	3,3	+ 6,0	1.557	3,6	+ 26,4	78,3	93,3	83,6
<b>Total général</b> .....	<b>37.206</b>	<b>100</b>	<b>+ 27,7</b>	<b>43.686</b>	<b>100</b>	<b>+ 35,4</b>	<b>85,2</b>	<b>90,3</b>	<b>90,8</b>

Nous examinerons successivement l'évolution de nos échanges avec les pays du Marché commun, ceux ni appartenant pas, les pays de la zone franc et les pays à commerce d'Etat.

*Echanges entre la France et les pays de la C. E. E.*

Les échanges entre la France et ses partenaires de l'Europe des Six se caractérisent par une assez forte accentuation des déséquilibres.

Le développement de la concentration de nos ventes et de nos achats vers nos partenaires de la C. E. E. s'est encore accentué au cours des derniers mois et ceux-ci ont absorbé au cours des huit premiers mois de 1969 près de 48 % de nos exportations contre 43,5 % en 1968. De même, l'accroissement des achats français depuis l'automne dernier a surtout profité à nos partenaires qui ont accru leurs ventes dans des proportions très importantes.

Dans ces conditions, la majeure partie du déficit supplémentaire enregistré avec les pays hors zone franc a été imputable, au premier semestre, aux échanges avec la C. E. E. qui représentent 57 % de notre déficit total. Il s'agit là, en fait, de la prolongation d'une tendance ancienne puisqu'en 1967 et 1968 la détérioration de notre balance commerciale avait déjà été entièrement due aux transactions avec cette zone.

Notre seul commerce avec l'Allemagne a représenté au premier semestre près de la moitié (43 %) du déficit de nos échanges avec la C. E. E., l'essentiel de notre déséquilibre avec ce pays provenant du solde des échanges de biens d'équipement et principalement du poste Machines mécaniques qui, pour les six premiers mois, a enregistré un déficit de 793 millions sur un total de 1.500 millions. Il faut noter également le déficit des échanges d'automobiles (— 293 millions), responsable à lui seul du déséquilibre des échanges de biens de consommation. C'est cependant avec l'Italie et U. E. B. L. que le déséquilibre de la balance commerciale s'est accentué le plus rapidement au cours des derniers mois.

**Solde des échanges avec les pays de la C. E. E. et taux de couverture.**

	6 MOIS 1967	6 MOIS 1968	6 MOIS 1969
Allemagne .....	— 1.503	— 1.281 (83,7 %)	— 1.502 (80,5 %)
Italie .....	— 146	— 376 (87,5 %)	— 929 (79,8 %)
Pays-Bas .....	— 199	— 383 (81,9 %)	— 486 (82,9 %)
U. E. B. L.....	— 193	— 377 (88,6 %)	— 807 (83,4 %)
Total C. E. E.....	— 2.041	— 2.377	— 3.724

*Echanges avec les pays non membres de la C. E. E.*

A l'accroissement rapide du commerce intracommunautaire correspond une relative stagnation de la position française sur les marchés des autres pays développés. En 1968, nos ventes vers les Etats-Unis s'étaient développées assez rapidement sous l'effet d'une forte demande locale, dont nos concurrents ont du reste mieux profité que nous, puisque l'Allemagne a accru ses exportations sur le marché américain presque deux fois plus rapidement que la France (+ 41 %).

Sur les autres marchés industriels, la progression de nos ventes depuis le début de l'année a été médiocre. Lente vers les pays de l'A. E. L. E., elle a enregistré un recul important vers les autres pays développés. Les pays de l'Est représentent désormais un débouché comparable à celui des Etats-Unis. Après y avoir accru rapidement nos ventes en 1968, celles-ci ont fléchi très sensiblement en 1969 en attendant le renouvellement des accords commerciaux.

Notre commerce a marqué quelque dynamisme vers certains pays en voie de développement, et notamment les pays du Moyen-Orient, où nos ventes, après avoir augmenté de 40 % en 1968, ont continué de progresser fortement en 1969.

La part de la zone franc dans les échanges extérieurs français connaît un déclin constant et ne représente plus désormais que 10 % de nos importations et 13 % de nos exportations.

## CONCLUSION

Telles sont les quelques observations que votre rapporteur a tenu à présenter à propos de l'information économique, de la distribution commerciale, de la politique des prix et des échanges extérieurs français. Evidemment, au-delà des remarques particulières présentées dans le cours de notre rapport, un problème domine l'ensemble de notre vie économique : la dévaluation du mois d'août 1969. Incontestablement, les effets de cette opération monétaire n'ont pas encore fait ressentir leurs effets, notamment sur le rythme de nos échanges extérieurs. Le solde des échanges hors zone franc, qui était de — 1.560 millions de francs en septembre, est passé à — 1.040 millions en octobre. Doit-on, d'ores et déjà, considérer la relative modestie de ces résultats (pourcentage de couverture 78,1 % en septembre et 87 % en octobre) comme un échec ? Il est encore trop tôt pour apporter une réponse précise à une telle question : toute dévaluation est, en effet, suivie d'une période de flottement dans les exportations consécutive aux délais nécessaires à la négociation des contrats et à la fixation des nouveaux prix.

Il semble que les effets de la dévaluation sur les résultats de l'année 1969 devraient être relativement limités : en ce qui concerne nos achats à l'étranger, la rigidité de la demande de produits agricoles et alimentaires et de produits énergétiques est telle que leur développement, modéré au cours des derniers mois, peut difficilement s'infléchir.

Par ailleurs, les perspectives d'évolution de la production industrielle jusqu'à la fin de l'année, la faiblesse des stocks et le manque de capacités de production disponibles dans les entreprises ne permettent pas non plus d'espérer une baisse rapide des achats de matières premières, produits bruts et demi-produits.

La réduction des importations ne pourra donc porter que sur les produits industriels et les biens de consommation.

Pour nos ventes sur les marchés extérieurs, il est probable que la dévaluation ne se traduira d'ici à la fin de 1969 que par une progression modérée.

Cette incidence momentanément limitée de la dévaluation sur nos exportations ne paraît pas surprenante. A l'heure actuelle, les principales branches de l'industrie française (sidérurgie, biens d'équipement, automobile, chimie, textiles synthétiques, métaux non ferreux), n'ont, pour la plupart, que très peu de capacités de production excédentaires et ne sauraient donc à bref délai accroître notablement leurs ventes à l'étranger.

Sous réserve de ces observations, votre Commission des Affaires économiques et du Plan donne un avis favorable à l'adoption des dispositions du budget du Ministère de l'Economie et des Finances (services financiers) qu'elle a examinées.