

Tomsa, Branko, *La politique commerciale commune de la C.E.E. et les pays de l'Europe de l'Est*, Bruxelles, Ét. É. Bruylant, 1977, 270 p.

Paul Pilisi

Volume 10, Number 3, 1979

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/700977ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/700977ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Pilisi, P. (1979). Review of [Tomsa, Branko, *La politique commerciale commune de la C.E.E. et les pays de l'Europe de l'Est*, Bruxelles, Ét. É. Bruylant, 1977, 270 p.] *Études internationales*, 10(3), 636–639. <https://doi.org/10.7202/700977ar>

tique que cette présence en elle-même. Leur présentation de l'activité navale américaine est plus sérieuse. Toutefois, l'analyse des activités soviétiques et américaines aurait demandé un examen plus large que les seules questions navales.

Dans le troisième chapitre, les auteurs, après avoir sommairement parlé de la limite de 200 milles des eaux territoriales, remontent graduellement le littoral de l'océan Indien et relèvent les divers conflits qui pourraient éclater, en oubliant toutefois de mentionner le cas de la Tanzanie et de l'Ouganda. Ici encore l'Asie du Sud, et en particulier l'Iran et l'Inde, reçoit davantage l'attention des auteurs. En dernier lieu, ils présentent leur position sur l'attitude que devraient adopter les États-Unis dans la région : d'après eux, les États-Unis devraient chercher à négocier avec l'URSS un accord sur la limitation des armements dans l'océan Indien.

Quant aux appendices, ils portent sur le potentiel militaire des pays de la région et sur la description des caractéristiques de certains types de matériel militaire. Il est préférable, de toute façon, de retourner aux sources premières (*Military Balance*, *Jane's Weapons Systems*, etc.) pour retrouver une description complète du matériel à la disposition des pays de la région.

Cet ouvrage souffre, en somme, d'un manque de rigueur qui fait que la description des activités militaires dans la région ne suit pas le même schéma pour tous les cas analysés, que ce soit à l'intérieur d'un même chapitre ou entre les deux premiers chapitres, qu'aucune justification n'est donnée au choix des pays de la région qui sont traités et à l'oubli des autres, et que les deux premiers chapitres n'ont pas de lien avec le troisième – l'oubli de la Somalie dans le premier, le traitement de son cas dans le troisième, par exemple – si ce n'est qu'ils traitent tous de la même région.

Les auteurs ne répondent donc pas d'une façon sérieuse à leurs objectifs du début.

Leur travail ne peut sûrement pas satisfaire les personnes qui connaissent la région ; il ne serait pas plus à recommander à ceux qui voudraient s'initier à l'océan Indien.

Marcel CLOUTIER

Assistant de recherche,
C.Q.R.I.

TOMSA, Branko, *La politique commerciale commune de la C.E.E. et les pays de l'Europe de l'Est*, Bruxelles, Ét. É. Bruylant, 1977, 270p.

L'ouvrage, comme le souligne le professeur P. Gerbert dans sa préface, comble une lacune dans le domaine des relations commerciales de la C.E.E. avec les pays de l'Est. Historiquement, les rapports commerciaux ont toujours influencé la mutation ou l'évolution des relations politiques entre l'Europe de l'Est et l'Europe occidentale. En effet, c'est un lieu commun de souligner que la politique européenne de l'URSS détermine l'attitude des petits pays de l'Europe de l'Est face à la C.E.E. et ce malgré les liens multiples et séculaires entre ces deux parties du continent européen. Les thèses soviétiques sur l'intégration européenne, publiées respectivement en 1957 et en 1962 et malgré le caractère idéologique de l'hostilité qu'elles manifestaient, ont abouti à une reconnaissance *de facto* de la C.E.E. Dans l'introduction, l'auteur indique à juste titre que le climat d'hostilité entre les deux parties de l'Europe s'est progressivement transformé en un véritable rapprochement durant la décennie soixante-dix.

À titre de recenseur, qu'il nous soit permis de mentionner que s'il y a une Europe de l'Ouest et une Europe de l'Est il s'agit avant tout d'Européens. En effet, les pays de l'Est restent plus européens que socialistes ; du reste, en termes de relations internationales, on constate qu'ils furent plus objets que sujets tout au long de leur histoire politique.

L'étude de M. Tomsa se divise en quatre parties. La première partie est consacrée aux effets du processus d'intégration européenne dans les pays tiers, notamment dans les pays de l'Est. L'objet de la deuxième partie concerne l'élaboration et la mise en pratique de la politique commerciale commune à l'égard de ces pays. Les troisième et quatrième parties se préoccupent respectivement de l'évolution des relations commerciales de la C.E.E. avec les pays de l'Est, de l'avenir et des perspectives de ces relations.

Dans la première partie, l'auteur insiste sur les effets, considérés comme négatifs par les pays de l'Est, de l'article 9 du Traité de Rome, stipulant que la C.E.E. est fondée sur une union douanière. L'article 2 du même Traité, relatif au progrès socio-économique de la Communauté européenne, a été perçu à l'Est comme restrictif et discriminatoire.

Après la présentation des accords d'association conclus entre la C.E.E. et des pays tiers, l'élaboration et la mise en application de la politique commerciale commune retient l'attention de l'auteur. Durant la période transitoire, les États-membres, conformément à l'article III, devaient créer les conditions pour l'application progressive d'une seule politique commerciale communautaire, au-delà de la coordination de la politique de commerce extérieur. Dans l'aboutissement de ce processus, l'auteur analyse l'évolution des attitudes des institutions communautaires et des pays-membres face aux pays de l'Est. Durant la décennie soixante, les relations commerciales de la C.E.E. avec les pays de l'Est se caractérisaient par leur complexité, étant donné, d'une part, l'existence d'un écart entre les positions des institutions et celles des pays-membres et, d'autre part, le conflit entre intérêt national et volonté d'intégration. De l'avis du recenseur, les analyses données dans les deux premières parties sont utiles, voire nécessaires pour mieux saisir le contexte politique délicat dans lequel évoluent les relations commerciales de l'Europe com-

munautaire avec les pays de l'Est. En outre, le développement de ces mêmes relations est inséparable des changements tant qualitatifs que quantitatifs survenus dans le processus de l'intégration européenne en cours.

Au fur et à mesure que le processus d'intégration progresse, les périodes, représentant des étapes vers l'application de la politique commerciale commune, sont les jalons de ce processus dynamique. Ainsi, la première période dite « consultative », qui s'étend de 1958 à 1961, se caractérise, entre autres choses, par l'insertion d'une clause de la C.E.E. dans les accords bilatéraux. La procédure de consultation, décidée par le Conseil des ministres du 9 octobre 1961, oblige les États-membres de la C.E.E. à communiquer l'objet des négociations bilatérales, d'une part, aux États-membres et, d'autre part, à la Commission. Durant cette période, la création d'un « Groupe de coordination » en matière de politiques d'assurance-crédit, de garanties et de crédits financiers, était nécessaire étant donné l'importance croissante des crédits réclamés par les pays tiers, notamment par les pays de l'Est.

La période allant de 1962 à 1965 se caractérise par l'harmonisation des politiques des pays-membres en matière de commerce extérieur. Il est utile de mentionner qu'en 1962, l'URSS et les pays de l'Est abandonnent alors leur campagne d'hostilité idéologique et reconnaissent *de facto* la C.E.E. en tant que réalité économique. Ainsi les thèses soviétiques en 1962, sur l'intégration européenne, représentent l'ouverture d'une nouvelle période dans les relations entre la C.E.E. et les pays de l'Est.

Le processus d'harmonisation au sein de la C.E.E., d'une part, comme la reconnaissance *de facto* de celle-ci par les pays de l'Est, d'autre part, exerçaient des effets temporaires relativement ambigus en matière de politique commerciale communautaire. Ces ambiguïtés se manifestaient notamment dans les questions relatives à l'octroi de

crédits à long terme aux pays de l'Est. Malgré l'exigence établie par le « Groupe de coordination » communautaire à l'effet de ne pas octroyer de crédits au-delà de cinq ans, cette ligne de conduite n'a pas été respectée par tous les pays-membres de la C.E.E. En effet, les pays-membres faisaient face à la concurrence d'autres États occidentaux, et pratiquaient même une concurrence intracommunautaire dans ce domaine. Dans cette compétition, les intérêts nationaux, au lieu d'être « harmonisés » avec les intérêts communautaires, révélaient la vulnérabilité du processus d'intégration.

Cette situation provoque, surtout au niveau des institutions communautaires, des réactions susceptibles de ramener les États-membres à la « raison » communautaire. Le Parlement européen considère que l'adoption d'une politique commune, en matière d'octroi de crédits aux pays de l'Est, doit être la pierre angulaire de la politique commerciale communautaire envers ces pays. La décision du Conseil des ministres du 26 janvier 1965 renforce l'uniformisation des attitudes des pays-membres à l'égard des pays de l'Est en la matière, mais de nombreux obstacles surgissent quant à la mise en application d'une politique commerciale commune. Ainsi la période allant de 1966 à 1969 signifie en quelque sorte la fin de l'étape transitoire mais non la mise en œuvre de cette politique en 1969, la C.E.E. se cantonnait toujours dans la période de « consultation ». Il semble que les négociations franco-soviétiques et celles de la R.F.A. avec plusieurs pays de l'Est, évoquaient plus les liens traditionnels politico-économiques que des intérêts communautaires. À cause de ces liens traditionnels et aussi en raison de la proximité géographique, le commerce extérieur de la R.F.A. avec les pays de l'Est n'a cessé de progresser.

Après la présentation des accords techniques conclus entre la C.E.E. et les pays de l'Est, l'auteur consacre la quatrième

partie de son étude à l'avenir des relations entre l'Europe communautaire et les pays du *COMECON*. Il pose une question pertinente, à savoir quelles seront les perspectives de ces relations et des options possibles s'inscrivant dans un contexte international plus large. L'auteur est bien protégé contre la formule selon laquelle on ne peut pas confier de prédire l'avenir à ceux qui ne connaissent pas le passé. Les deux premières parties de son ouvrage nous en apportent le témoignage. Cependant, il n'est pas sans intérêt de noter que l'attitude des pays de l'Est face à l'intégration européenne n'est pas liée au seul facteur commercial mais aussi à des considérations politiques et idéologiques, voire stratégiques. Or l'attitude des pays de l'Est à l'égard du processus d'intégration européenne fut influencée, sinon déterminée, par la position dominante de l'URSS à l'intérieur du bloc des pays de l'Est. Les dimensions internationales de l'Europe communautaire, vu son poids économique et commercial, dépassent largement les rapports entre la C.E.E. et le *COMECON*. Il est également incontestable que l'Union soviétique et les pays de l'Est, soucieux d'augmenter le niveau de vie de leur population, ont un besoin pressant de la technologie et des crédits des pays occidentaux et, parmi ceux-ci, les États-membres de la C.E.E. occupent une position de choix. Les réformes économiques survenues dans plusieurs pays de l'Est favorisent le développement des relations commerciales entre les pays de l'Est et la C.E.E. Mais au-delà des relations commerciales, surtout après Helsinki et Belgrade, le tourisme constitue un facteur incontestable de rapprochement entre Européens de l'Est et de l'Ouest.

Malgré sa taille économique, l'Europe communautaire reste politiquement faible. Les répercussions des élections européennes en juin 1979 ne représentent qu'un grand pas vers l'union politique de type confédératif ou fédératif.

Les pays de l'Est, plus européens que socialistes, disposant d'un niveau de vie

supérieur à celui de l'URSS, sont à la recherche d'une coopération mutuellement avantageuse avec la C.E.E. L'Union soviétique sacrifierait-elle l'idéologie au réalisme ? Le COMECON n'est pas un ensemble intégré comparable à la C.E.E. Quant à l'établissement de relations officielles entre la C.E.E. et le COMECON, il reste à noter que le baromètre des rapports économiques a toujours influencé la nature des rapports politiques. La force d'attraction de la C.E.E. à l'heure de la coopération européenne est capable de gagner les pays de l'Est. Du reste plusieurs se trouvent déjà parmi les « sociétés de consommation ».

En dernière conclusion, l'étude de M. B. Tomsa représente une contribution valable tout en comblant une lacune en matière de rapports entre la C.E.E. et les pays de l'Est.

L'annexe contient une source de documentation considérable et ordonnée en matière de rapports commerciaux entre la C.E.E. et les pays de l'Est. Il convient de souligner la valeur documentaire de l'étude tout comme son objectivité scientifique.

Paul PILISI

*Département de science politique,
Université Laval*

TOUSCOZ, Jean, *Transferts de technologie : sociétés transnationales et nouvel ordre international*, Paris, Presses universitaires de France, 1978, 331p.

En dépit de ce que semble annoncer le titre, Jean Touscoz n'est ni l'auteur, ni le rédacteur de cet ouvrage. Il s'agit d'un recueil des travaux du colloque organisé à la fin de 1977 par le Centre d'études et de recherches sur la coopération internationale, dont cinq principaux sont dus à MM. G. D. de Bernis, S. J. Patel, K. A. Sahlgren, J. Touscoz et M. Virally.

Le rapport introductif de Jean Touscoz pourrait être un modèle du genre. En quelques pages l'auteur brosse clairement et habilement les grands volets du nouvel ordre international : l'état des relations économiques internationales et les orientations des réformes recherchées par les sociétés industrialisées et celles du Tiers-Monde, le fractionnement progressif des blocs politiques dont chacun préconise les changements qui serviraient le mieux ses intérêts économiques et idéologiques, les tiraillements au sujet du rôle qu'aura à y jouer le droit international, indispensable même face aux affirmations de plus en plus insistantes de la souveraineté étatique et de la prépondérance du droit national. Ainsi lancé, le débat aurait pu être passionnant. Il n'en fut rien dans deux cas sur quatre, partiellement faute de protagonistes – le Tiers-Monde étant particulièrement absent sur le plan des idées, partiellement à cause de la bizarre tendance à éviter ce qui devait faire l'objet de la discussion. Il est vrai que les travaux sur un code de conduite applicable aux sociétés transnationales étaient peu avancés et le rapport soumis à ce sujet ne comportait presque rien qui paraîtrait discutable en ce qui concerne les relations d'une entreprise étrangère avec un État d'accueil industrialisé. Le rapporteur K. A. Sahlgren, fournit des précisions sur les méthodes de travail du Centre sur les sociétés transnationales des Nations unies, mais toutes les questions portant sur les sujets en suspens (définition d'une société transnationale, adaptation de l'investissement étranger à l'évolution des plans de développement d'un État d'accueil, force obligatoire et mécanisme d'exécution d'un tel code) sont esquivées au moyen des généralités.

Le deuxième rapport concerne le projet de code international relatif aux transferts de technologie, préparé par un groupe d'experts gouvernementaux constitué par la CNUCED et présenté – en anglais – par S. J. Patel. L'auteur place ces remarques essentiellement sur le plan historique et économique et il entraîne dans son sillage