

MEMORANDUM SUR LES PRIX ET LES QUESTIONS CONNEXESI.- OBJECTIF

Toutes les questions relatives aux prix doivent être envisagées non pas isolément, mais dans leur liaison. Toutes les solutions semblent pouvoir se rattacher à une vue fondamentale :

Quels que soient le régime économique ou les procédures suivies, l'objectif est d'obtenir les prix les plus bas, à condition :

- a) que ces prix ne s'établissent pas aux dépens du niveau de vie des salariés ,
- b) que ces prix bas ne touchent pas seulement quelques transactions particulières d'un caractère purement local ou purement temporaire et n'aient pas pour conséquence <sup>que des mêmes entrepris</sup> des prix d'autant plus élevés sur un autre point ou à un autre moment, ou que l'ensemble des prix soit d'autant plus élevé dans une autre période.

De cette idée centrale découlent :

- 1° les règles relatives aux salaires (II),
- 2° l'interdiction de pratiques déloyales et de la discrimination (III et IV),
- 3° les principes de cotation (V),
- 4° les objectifs communs et les limites respectives de la concurrence et de la fixation des prix (VI),
- 5° les mécanismes éventuellement nécessaires pour faire fonctionner le système des prix (VII),
- 6° la politique d'exportation (VIII),
- 7° les conditions de raccordement du marché unique charbon - acier au reste des économies nationales (IX).

II.- SALAIRES

En matière de salaires, les règles prévues sont destinées à éviter que l'abaissement des prix s'obtienne par des baisses de salaires ou des salaires <sup>avec un minimum</sup> trop bas. Sous les réserves indiquées dans la proposition du groupe de travail, des interventions de la Haute Autorité doivent être prévues dans ces deux cas.

...

### III.- RÈGLES DE CONCURRENCE

L'interdiction de pratiques déloyales de concurrence signifie essentiellement l'interdiction de baisses de prix purement temporaires ou purement locales qui ont pour objet d'éliminer un concurrent, et de permettre de remonter les prix par après, grâce à une position de monopole et pour rattraper les pertes ou les insuffisances d'amortissement consenties pour cette action agressive.

### IV.- NON-DISCRIMINATION

*Dans l'ensemble du marché commun*

La non-discrimination ne comporte pas seulement l'abolition de toute différence de traitement entre les acheteurs suivant leur nationalité dans l'ensemble du marché commun. Elle signifie aussi que des acheteurs situés dans une position comparable, doivent obtenir des conditions comparables sous peine que le prix ne soit abaissé pour l'un que grâce à un relèvement à l'encontre de l'autre. Ainsi entendu, le principe ne fait pas obstacle à certaines différences suivant les quantités vendues ou la fidélité des acheteurs, en liaison avec des différences dans les coûts de production ou les frais de vente. ~~Il n'exclut pas non plus que dans certaines conditions une partie de la production soit écoulee à un prix abaisse, pourvu que ce prix couvre tous les frais proportionnels et qu'il n'en résulte pas de relèvement pour d'autres acheteurs de la même entreprise.~~

### V.- MODES DE COTATION

Ces considérations permettent d'éclaircir le problème des modes de cotation.

1) - Une question de terminologie doit d'abord être éclaircie :

Au sens strict, les prix-départ doivent être comptés à la sortie de l'usine ou sur le carreau de la mine, mais on étend cette expression jusqu'à couvrir des prix au départ du point central d'un bassin minier, ou d'une région productrice, *ou d'un centre d'expédition proche.*

Les prix de parité eux-mêmes peuvent s'entendre en deux sens : une cotation d'après un prix fixé en un point central de la région ou à un nœud de communication proche du lieu de production, auquel s'ajoute le transport; ou bien la possibilité offerte à une entreprise d'une zone de vendre à un prix rendu, calculé d'après le prix au point central, accru du transport, d'une autre zone.

Le prix de parité au premier sens ne se distingue pas du prix départ au second. Et le vrai débat est de savoir si des entreprises peuvent être autorisées à vendre, non seulement à un prix équivalent à la cotation au point de parité le plus proche de leur lieu de

production, accru des transports, mais aussi bien au prix rendu des entreprises d'une autre zone.

2) - Le problème doit être ramené à sa juste mesure.

Ce n'est pas principalement le mode de cotation qui fait qu'une entreprise peut ou ne peut pas vendre. La question primordiale est de savoir :

- si au niveau existant des prix, il y a un marché pour l'ensemble de la production. En outre,
- si un producteur, qui est plus loin que ses concurrents des centres principaux de consommation, peut maintenir ses débouchés, c'est essentiellement parce que ses coûts de production sont plus bas.

Au reste, le système des prix départ et le système des prix de parité comportent tous les deux une incitation à vendre au plus proche. Dans le premier cas, c'est l'acheteur qui cherche à diminuer les frais de transport qu'il supporte; dans le second cas, c'est le vendeur qui cherche à accroître sa recette propre, déterminée par le prix rendu, moins les transports.

Enfin, des généralisations hâtives doivent être évitées. Si, en théorie, le prix départ pour l'acier réserve aux producteurs une zone de monopole, la concentration de la masse de la production dans une zone très limitée restreint largement ce risque. Si la possibilité de diversifier les cotations adoptées, suivant un système des prix de parité, permet à un plus grand nombre d'entreprises de se présenter sur un marché de consommation déterminé, de deux choses l'une : ou les prix de parité sont respectés, et, par conséquent, il n'y a pas de concurrence par les prix; ou bien, il y a une concurrence sur les prix, mais c'est que le système des prix de parité n'est pas appliqué. On a pu montrer également que l'un ou l'autre système surexitait ou au contraire supprimait la concurrence. C'est qu'en réalité les effets diffèrent suivant la taille relative des entreprises, la localisation de la production et de la consommation, la tendance du marché.

L'essentiel est de définir des formules pratiques qui réconcilient les préoccupations bien fondées.

3) La possibilité d'une certaine flexibilité des prix pratiqués par les entreprises est une commodité indispensable pour leurs services commerciaux. C'est une condition du raccordement entre les prix du marché intérieur et les prix d'exportation, qui sont presque nécessairement des prix FOB.

Enfin, en matière d'acier, le système des prix doit permettre l'approvisionnement d'importantes installations, telles que les laminoirs, en produits bruts en provenance de zones diverses, pour réaliser par la spécialisation et une production de masse, d'importantes économies.

Mais, d'autre part, pour éviter des incidences anti-économiques, c'est-à-dire des transports en tout sens et des pratiques déloyales, il est nécessaire qu'il y ait une limite à l'écart des prix au départ d'un même centre de production. En particulier, c'est seulement à cette condition que l'examen des zones effectives de vente permettra de vérifier que les règles de prix fixées par la Haute Autorité ne sont pas tournées.

4) - La solution raisonnable est que, si le mode de cotation adopté est le prix départ, il y ait une certaine marge, par exemple de 5% en plus ou en moins autour du prix coté; que si le mode de cotation adopté est le prix de parité, il y ait un maximum de la variation qui en résulte dans le prix au départ de l'entreprise, calculé sur le prix rendu par soustraction des transports..

Il est immédiatement évident qu'ainsi entendus, les deux systèmes théoriquement opposés aboutissent à une pratique identique, qui peut valoir aussi bien pour le charbon que pour l'acier.

La flexibilité introduite laisse sa place au degré nécessaire de concurrence. Le pourcentage d'écart pourrait être modifié par la Haute Autorité en fonction de la tension du marché. C'est là une solution alternative à la limitation par la Haute Autorité des quantités sur lesquelles une région serait autorisée à pratiquer les conditions d'une autre. (Mémoire allemand).

Dans cette approche, il n'y a pas de changements absolus des modes de cotation, mais en quelque sorte une gradation continue. En outre, des règles particulières pourront être appliquées, par exemple à la ferraille ou aux aciers spéciaux. Il paraît nécessaire que la Haute Autorité, après avis du Comité consultatif, ait le droit de décider des modes adoptés à un moment déterminé en fonction des circonstances sans que l'avis conforme du Conseil des ministres soit requis. Les garanties que peuvent souhaiter les économies nationales intéressées résultent des dispositions générales envisagées pour l'action de la communauté et des mécanismes de consultation prévus.

( Il convient de remarquer qu'en matière de charbon, la possibilité d'abaisser le prix départ de manière différentielle pour vendre plus loin, c.à.d. de pratiquer des prix de zone, doit être, au cours de la période de transition, réservée aux mines qui ont besoin d'une aide: cette facilité réduira le montant de l'aide nécessaire; ce serait annuler cet avantage que de donner la même facilité à leurs concurrents).

949 nouveaux paragraphes v. Document N° 15

## VI. CONCURRENCE ET FIXATION DES PRIX

Le principe économique proposé au début de ce mémorandum n'exclut ni la concurrence ni la fixation des prix. S'il y a concurrence elle doit satisfaire aux exigences ainsi définies, et respecter les règles fixées. S'il y a fixation des prix, elle doit obéir à des critères économiques définis et laisser subsister toutes les incitations au développement de la productivité et des capacités de production les mieux placées.

Il n'est donc pas nécessaire de discuter ici dans quelle mesure la détermination des prix peut résulter de la concurrence dans des industries telles que le charbon et l'acier.

~~Il est proposé de donner à la Haute Autorité le droit de fixer des minima et des maxima après certaines consultations, sans lui en faire une obligation.~~ Elle exerce ce droit conformément aux obligations qui résultent pour elle du par. I.  
Nouveau par. v. Doc. N° 15

## VII. SYSTEME DES PRIX ET MECANISMES FINANCIERS

Le même principe économique couvre les objectifs de maintien d'une capacité suffisante pour assurer la satisfaction des besoins, et de préservation des ressources naturelles. Il s'agit dans tous les cas de pouvoir répondre à une demande accrue sans coûts excessifs de réouverture ou de remise en exploitation.

Dans certaines périodes ces objectifs ne peuvent être assurés sans la mise en place de mécanismes destinés à réserver une marge de potentiel susceptible d'être remise en service, dans des conditions économiques, en cas d'accroissement de la demande, ou à maintenir en activité des exploitations minières qui sont nécessaires à l'approvisionnement normal du complexe.

En l'absence de tels mécanismes, le prix du marché s'établirait au prix de revient de l'entreprise la moins efficace dont, les capacités les plus économiques étant utilisées à plein, on a besoin à un moment donné pour satisfaire l'ensemble des besoins.

Une telle solution n'est pas satisfaisante : en effet, en matière charbonnière, elle aboutirait à un prix du charbon beaucoup plus élevé que son coût moyen et, dans les deux industries, à des fluctuations considérables accompagnant la moindre diminution de la demande.

.....

Si le prix du charbon est fixé au-dessous du prix de revient des mines marginales nécessaires à l'approvisionnement, des compensations sont, en tout état de cause, nécessaires qui, normalement, peuvent être intérieures aux bassins. En matière d'acier, certains réglages de la production peuvent avoir à être envisagés, sous une forme plus souple que l'imposition de quotas impératifs, tels que des taux de marche au-delà desquels les entreprises feraient certains versements. *Pour éviter que les dispositions ne puissent intervenir qu'en cas de crise, une liste de prix maxima pour les entreprises ayant un taux de marche au-dessus de 90% des possibilités comptent le compte rendu N° 2.*

La possibilité de créer de tels mécanismes ou d'en contrôler le fonctionnement doit être donnée à la Haute Autorité. Ils ne doivent pas être confondus avec la péréquation de la période de transition : ils ne sont pas destinés à faciliter la transformation des entreprises les moins économiques ni à assurer un caractère graduel aux déplacements de production, mais à limiter le niveau et les fluctuations des prix. Les principes généraux proposés à l'action de la Haute Autorité exigent que par leur jeu ces mécanismes laissent subsister toutes les incitations à l'accroissement de la productivité et au développement des capacités économiques. Ce résultat peut être obtenu si les taux de marche sont réglés d'après la capacité courante ou la production récente, non d'après des références anciennes; et si les versements représentent une somme forfaitaire à la tonne, relativement plus facile à supporter pour les entreprises dont le prix de revient est le plus bas.

#### VIII. POLITIQUE D'EXPORTATION

*La politique des prix à l'exportation a pour principe de maintenir des prix compatibles avec ceux des acheteurs qui jouent le rôle de producteurs.*

Le même principe posé au début permet de fixer une politique générale des prix à l'exportation. Il n'est pas souhaitable que les prix extérieurs soient abaissés au détriment du marché interne, ni que de hauts prix extérieurs subventionnent le marché interne. Cependant une certaine souplesse doit être préservée pour tenir compte de la concurrence et de la contribution qu'une exportation accrue, même à un prix abaissé, peut apporter au maintien de la production sans exiger pour autant un relèvement des prix sur le marché interne. Si la Haute Autorité a le droit de fixer des minima et des maxima, elle n'est pas obligatoirement tenue d'en fixer pour l'exportation, ni de fixer les mêmes.

Mais il ne faut pas perdre de vue que, en ce qui concerne l'acier, les producteurs de la communauté représentant environ 50 % du total des exportations mondiales, et que la concurrence principale à laquelle ils se heurtent ou sur laquelle ils prétendent s'ajuster est leur concurrence réciproque. Ainsi la communauté doit avoir une politique : ce serait, dans la mesure du possible, que les prix à l'exportation soient les mêmes que sur le marché intérieur. C'est en effet le résultat qui répondrait le mieux à l'avantage commun des producteurs et des utilisateurs et qui concilierait

Le plus aisément les intérêts des différentes régions productrices. Il est proposé que ce principe serve de base aux négociations qui seront engagées avec la Grande-Bretagne. Sur les marchés extérieurs, la force des producteurs que la Communauté réunit, la discipline qu'au nom de l'intérêt commun elle doit pouvoir leur faire respecter, les moyens d'action dont elle dispose à l'égard des concurrents qui n'appliqueraient pas les mêmes règles offrent des possibilités sérieuses de faire prévaloir la politique dont elle se réclamera.

#### IX. RACCORDEMENT DU MARCHÉ UNIQUE AUX ECONOMIES NATIONALES

Il est nécessaire de garder présent à l'esprit que la concurrence entre industries situées dans des pays différents ne se ramène pas à la concurrence entre entreprises d'une même région.

Dans le premier cas, en effet, ce n'est pas seulement la productivité qui compte, mais le coût des facteurs de production. Une action générale d'un Etat, ou un développement de la situation économique dans un Etat, ou une variation affectant spécialement les industries placées en marché unique, peuvent créer un brusque déséquilibre, en accroissant les dénivellations de coûts d'une façon indépendante des rendements.

En outre la relation des coûts peut être faussée par le jeu de certaines dispositions législatives ou réglementaires. Les distortions ne se confondent pas avec des discriminations. L'exemple des impôts indirects fera immédiatement apparaître cette différence. Si les distortions pouvaient se définir comme une différence dans le régime appliqué à une industrie et aux autres activités du même pays, à un marché et aux autres marchés, il faudrait, en matière d'impôts indirects, proscrire une différence de taux entre l'acier et l'automobile, et interdire une exonération de l'exportation. La première interdiction n'est évidemment pas nécessaire; la deuxième irait au rebours du résultat cherché, puisqu'il en résulterait que les ventes d'un pays participant sur le marché d'un autre pays participant paieraient à la fois l'impôt indirect du producteur et l'impôt indirect du client. Pour une industrie en particulier, il y a distortion si, par exemple, certains impôts ont une incidence inégale sur les produits nationaux et importés (exemple des impôts indirects en cascade) ou encore si les modes de financement de la Sécurité Sociale aboutissent, dans un pays, à diminuer le coût de la main d'œuvre pour les entreprises, et à l'accroître dans un autre. Pour que le mécanisme des prix assure une répartition rationnelle de la production, il faut que ces distortions puissent être corrigées.

Dans la période définitive, si les distortions existant au départ ont été compensées, il n'en pourra survenir que par introduction de mesures nouvelles. On appliquera donc les mêmes procédures que pour les perturbations, sous réserve que les corrections éventuelles auront à être permanentes.

S'il n'y avait pas le marché unique, les différents pays conserveraient la possibilité d'amortir les effets défavorables sur leur industrie, soit des événements survenus sur leur territoire, soit des événements survenus dans un autre pays. Dans le premier cas, il est donc nécessaire de prévoir que la Haute Autorité puisse autoriser les gouvernements à accorder une aide temporaire à leurs entreprises, ou à introduire en faveur de leurs entreprises des corrections spéciales à titre permanent si la concurrence est faussée par un changement de réglementation qu'ils ont eux-mêmes introduit.

Mais en outre, il est clair qu'il n'est pas possible de demander aux gouvernements de renoncer à leurs moyens de défense contre les ruptures d'équilibre provenant d'autres pays, s'ils n'ont pas la certitude qu'une action concertée en atténuera les effets. Il faut donc donner à la Haute Autorité, après consultation du Conseil des Ministres, un droit d'intervention quand des actions entreprises ou permises par un gouvernement entraîneront des effets défavorables pour les entreprises situées dans les autres pays.

Il est non moins clair que les gouvernements doivent avoir la certitude que l'action qui leur sera demandée sera compatible avec leur propre équilibre économique et pourra s'ajuster à leurs propres circonstances nationales.

C'est à cette double exigence que répond l'éventualité d'une recommandation de la Haute Autorité en pareil cas; elle constitue une garantie que quelque chose sera fait, mais aussi une garantie que ce qui sera fait ne substituera pas un dommage dans le pays dont une action est requise aux dommages qu'à défaut de cette action subiront les entreprises des autres pays.

Loin que la possibilité d'une recommandation ainsi entendue représente une atteinte à l'autonomie de la politique générale des Etats, elle en constitue une sauvegarde, puisque seule elle rend le maintien d'une telle autonomie compatible avec l'établissement du marché unique.