



COMMISSION  
DES COMMUNAUTÉS  
EUROPÉENNES

Direction générale  
des affaires économiques et financières

Bruxelles, le 23 février 1988

L'ECONOMIQUE DE 1992

UNE EVALUATION DES EFFETS ECONOMIQUES  
POTENTIELS DE L'ACHEVEMENT DU MARCHE INTERIEUR  
DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE

Direction Générale des Affaires Economiques et Financières.  
Etude dirigée par Michael Emerson assisté de Michel Aujean,  
Michel Catinat, Philippe Goybet et Alexis Jacquemin.

01.03.8-24315



COMMISSION  
DES COMMUNAUTÉS  
EUROPÉENNES

Direction générale  
des affaires économiques et financières

Bruxelles, le 23 février 1988

L'ECONOMIQUE DE 1992

**UNE EVALUATION DES EFFETS ECONOMIQUES  
POTENTIELS DE L'ACHEVEMENT DU MARCHÉ INTERIEUR  
DE LA COMMUNAUTE EUROPEENNE**

Direction Générale des Affaires Economiques et Financières.  
Etude dirigée par Michael Emerson assisté de Michel Aujean,  
Michel Catinat, Philippe Goybet et Alexis Jacquemin.

Documentation Centre  
ETUI  
Boulevard du Roi Albert II, 5  
B - 1210 BRUSSELS  
Tél. +32/2/224.04.70

Comité d'Organisation du projet sur les "Coûts de la Non-Europe"

Président : Paolo Cecchini

Membres extérieurs

Sergio Alessandrini	Paul Champsaur
Jean-Michel Charpin	Michel Deleau
Wolfgang Gerstenberger	Peter Holmes
Jacques Pelkmans	Carlo Secchi
Manfred Wegner	

Commission des Communautés Européennes

Direction Générale des Affaires Economiques et Financières

Michael Emerson	Michel Aujean
Michel Catinat	Philippe Goybet
Alexis Jacquemin <sup>1</sup>	

Direction Générale du Marché Intérieur et des Affaires Industrielles

Michael Loy (coordinateur)	Michel Ayrat
Jean-François Marchipont	

\* \* \* \*

Ont aussi participé à cette étude dans la Direction Générale des Affaires Economiques et Financières:

Pierre Buigues, Brendan Cardiff, Richard Cawley, Michael Green, Fabienne Ilzkovitz, Alexander Italianer, Morten Jung-Olsen, Gernot Nerb, Silvano Presa, Jean-Charles Sananes, Pedro Santos, Frank Schönborn et Marc Vanheukelen; Jim McKenna, Francine Preud'homme, Roland Van Thuyne et Christopher Smyth; Alison Molders, Cecilia Mulligan, Chantal Mathieu, Thèrese Delpace, Maria Peart, Gertrude Chakroun, Arlette Langlet et Brigitte Jung.

\* \* \* \*

En plus des consultants mentionnés dans la liste des études, notre reconnaissance va à Michael Davenport, Paul Geroski, Cliff Pratten, Pippo Ranci, Joachim Schwalbach, Alasdair Smith et Tony Venables pour les études particulières, à John Whalley et Alan Winters pour les commentaires et les conseils ; à Eric Donni et Pierre Valette et les équipes responsables des simulations économétriques effectuées sur le modèle Hermès et à l'OCDE pour avoir permis à Alexander Italianer d'entreprendre des simulations, sous la responsabilité de la Commission, sur le modèle Interlink ; et aux nombreux collègues des autres services de la Commission qui ont collaboré à ce projet.

<sup>1</sup> Jusqu'en septembre 1987, membre extérieur du Comité d'Organisation.

Avant-Propos

Cette étude fait partie d'un projet lancé par la Commission, dont l'objectif était d'évaluer l'impact économique potentiel de l'achèvement du marché intérieur en 1992. Les résultats d'ensemble du projet sont disponibles dans deux documents complémentaires : un livre destiné au grand public (distinct du présent document) sous la signature de Paolo Cecchini qui a dirigé la totalité du projet, avec qui nous avons été heureux d'entretenir une collaboration fructueuse ; et la présente étude effectuée sous la responsabilité de la Direction Générale des Affaires Economiques et Financières qui contient une analyse économique plus détaillée.

L'objectif de la présente étude a été de proposer une présentation détaillée de l'impact possible de l'achèvement du marché intérieur. Cela a signifié nécessairement un rapport d'une importance appréciable parce que le sujet recouvre des aspects spécifiques des différentes branches de l'économie. En effet, la plupart des secteurs produisant des biens et services seront affectés par l'une ou l'autre des centaines de propositions de directive présentées dans le Livre Blanc de la Commission de 1985. Eu égard aux méthodes de l'analyse économique et aux sources des informations empiriques, il a été nécessaire d'appréhender la question sous différents angles : par exemple, en examinant à la fois la situation des producteurs et des consommateurs, en utilisant des informations provenant des enquêtes auprès des entreprises aussi bien que des méthodes quantitatives de l'analyse économique, et finalement en reconciliant l'ensemble d'un grand nombre de données microéconomiques dans un tableau cohérent au niveau macroéconomique. Ce dernier point - le rapprochement des analyses microéconomiques et macroéconomiques (du sujet en question) - est peut-être l'aspect le plus original de l'étude.

En dépit des précautions prises par les auteurs dans la rédaction du rapport pour contrôler chaque fois qu'il a été possible les estimations faites avec d'autres sources d'informations indépendantes, deux limites des conclusions doivent être soulignées. La première est que les estimations quantitatives globales doivent être considérées comme potentielles et conditionnelles, et non comme des conséquences inévitables du programme du marché intérieur. En fait, le rapport met l'accent sur le rôle d'accompagnement des politiques macroéconomiques dans la transformation des gains économiques potentiels en une amélioration tangible de la croissance en Europe. A cet égard les chiffres doivent seulement être considérés comme approximatifs et donnés à titre d'exemple. L'aspect essentiel est d'établir si l'achèvement du marché intérieur doit être considéré comme un sujet d'importance marginale ou essentielle pour l'économie européenne. L'étude conclut clairement qu'il est potentiellement essentiel.

En dernier lieu, j'aimerais exprimer ma reconnaissance à Michael Emerson et à son équipe d'économistes de notre Direction "Evaluation économique des politiques communautaires" pour ce travail remarquable.

Antonio Maria Costa  
Directeur Général des Affaires  
Economiques et Financières.



Table des matières

Avant-Propos

PARTIE A

RESUME ET CONCLUSIONS

PARTIE B

LE MARCHE EUROPEEN, SES BARRIERES ET LES METHODES D'EVALUATION

1. Dimension et structure du marché intérieur
  - 1.1 Taille et performance
  - 1.2 Parts de marché
2. Typologie des entraves aux échanges et méthodes d'évaluation
  - 2.1 Typologie des entraves aux échanges
  - 2.2 Impact économique des différents types d'entraves
  - 2.3 Méthodes d'évaluation
  - 2.4 Les concepts économiques importants

PARTIE C

LES EFFETS DES BARRIERES AUX ECHANGES

3. Les principaux types de barrières
  - 3.1 Les principales barrières selon les chefs d'entreprise
  - 3.2 Procédures douanières
  - 3.3 Règles techniques
  - 3.4 Marchés publics
  - 3.5 Frontières fiscales
4. Etudes de secteurs industriels
  - 4.1 Industrie agro-alimentaire
  - 4.2 Industrie pharmaceutique
  - 4.3 Industrie automobile
  - 4.4 Textile et habillement
  - 4.5 Produits de construction
  - 4.6 Equipements de télécommunications
  - 4.7 Régimes de marché particuliers : agriculture, sidérurgie et énergie

5. Etudes de secteurs de services
- 5.1 Services financiers
- 5.2 Services rendus aux entreprises
- 5.3 Transports terrestres
- 5.4 Transports aériens
- 5.5 Services de télécommunications

#### PARTIE D

##### LES EFFETS DE L'INTEGRATION DES MARCHES

6. Intégration et effet de taille des marchés
- 6.1 Les phénomènes de taille : les économies d'échelle
- 6.2 Développements des échanges et gains d'efficacité interne
7. Intégration et effets de concurrence
- 7.1 Effets de la concurrence sur les coûts et les prix
- 7.2 Les effets non-prix : concurrence et innovation
8. Perception des entreprises, stratégies et mesures d'accompagnement
- 8.1 Perception des entreprises
- 8.2 Stratégies d'entreprises
- 8.3 Politiques microéconomiques d'accompagnement
9. Illustration des gains à attendre de l'intégration des marchés

#### PARTIE E

##### EVALUATION QUANTITATIVE GLOBALE

10. Approches microéconomique et macroéconomique
- 10.1 Evaluation microéconomique
- 10.2 Evaluation macroéconomique
- 10.3 Synthèse et conditions de succès

#### ANNEXES

- A. Méthodologie microéconomique
- B. Méthodologie macroéconomique
- C. Tableaux statistiques

#### REFERENCES

##### LISTE DES ETUDES

##### LISTE DES TABLEAUX

##### LISTE DES FIGURES

## Partie A

### RESUME ET CONCLUSIONS

1. Objectif. La présente étude se fixe pour objectif d'analyser en profondeur les canaux par lesquels l'abolition des barrières intérieures de la Communauté peut diffuser ses effets et engendrer des gains économiques. On tentera en particulier de quantifier l'ampleur potentielle de ces gains. La quantification d'un processus aussi complexe est sans doute une entreprise assez délicate, mais l'important est de faire apparaître les ordres de grandeur en cause plutôt que de produire des chiffres d'une totale précision. L'achèvement du marché intérieur exigera un immense effort politique; la question doit être soulevée: vaut-il la peine d'être entrepris? Cette étude répond par l'affirmative. Effectivement, les performances macroéconomiques de la Communauté pourraient être sensiblement améliorées grâce à la batterie de mesures microéconomiques proposées dans le programme d'achèvement du marché intérieur. Mais un certain nombre de mesures d'accompagnement devront également être mises en place, en plus de l'adoption pure et simple des 300 textes législatifs prévus dans le Livre blanc, pour que se concrétisent les potentialités économiques de l'achèvement du marché intérieur.

2. Nature des barrières affectant le marché intérieur communautaire. Les obstacles tarifaires et les restrictions quantitatives aux échanges ont pratiquement disparu de la Communauté. Les barrières restantes sont principalement les suivantes :

- les différences nationales de règles techniques, qui grèvent le coût des échanges intra-communautaires;
- les délais en douane et les autres charges administratives connexes dont les sociétés et les administrations publiques doivent s'acquitter et qui grèvent également le coût des échanges;
- le manque d'ouverture des marchés publics, généralement inaccessibles à des fournisseurs étrangers même s'ils sont plus compétitifs que les fournisseurs nationaux, ce qui accroît le coût des achats publics;
- les restrictions à la libre prestation de certains services ou à la liberté d'établissement pour certaines activités dans certains Etats membres. Ces barrières concernent en particulier les services financiers et les transports, domaines dans lesquels le coût des barrières à la libre entrée sur les marchés semble être très lourd.

Si certains de ces obstacles peuvent être surmontés sans coûts excessifs, ils représentent, lorsqu'ils se combinent avec les structures oligopolistiques de certains marchés, un niveau global de cloisonnement des marchés, les rendant non concurrentiels et donc particulièrement éloignés d'un état de complète intégration. C'est ce qu'attestent les différences substantielles entre les prix à la consommation d'un pays à l'autre. Ce fossé entre les avantages de l'élimination des coûts directs des barrières et les avantages de la réalisation pleine et entière de l'intégration du marché revêt une importance capitale pour les conclusions de la présente étude. Il en résulte, notamment, des implications précises pour la politique de concurrence à conduire parallèlement à l'abolition des frontières techniques, physiques et fiscales proposée dans le Livre blanc.

.../...



3. La nature des avantages économiques à mesurer. Eu égard à la diversité et à la complexité des concepts économiques intervenant dans la présente étude, il importe avant tout de définir clairement ces concepts, en particulier les plus fondamentaux d'entre eux.

D'une part, la création d'un véritable marché intérieur européen, supprime une série de contraintes qui empêchent aujourd'hui les entreprises d'être aussi efficaces qu'elles le pourraient et d'employer pleinement leurs ressources; elle favorise, d'autre part, un climat plus concurrentiel qui incite les opérateurs économiques à exploiter de nouvelles opportunités. Du relâchement des contraintes et de l'apparition des nouveaux incitants concurrentiels, quatre principaux types d'effets sont attendus:

- une réduction significative des coûts due notamment à une meilleure exploitation des économies liées à la dimension des unités de production ou des entreprises (économies d'échelle techniques et autres, économies de gamme);
- une efficacité accrue au sein des entreprises, une rationalisation des structures industrielles et un système de prix reflétant plus directement les coûts de production, par suite du renforcement de la concurrence;
- des ajustements entre industries par le jeu renforcé des avantages comparatifs dans un marché intégré;
- un flux d'innovations, qu'elles concernent les processus ou les produits, favorisé par la dynamique du marché intérieur.

Les ressources ainsi libérées permettent lorsqu'elles sont réaffectées à d'autres usages productifs d'élever le niveau soutenable de la consommation et de l'investissement. Tel est le mécanisme fondamental d'où naîtront les gains économiques du grand marché intérieur.

Ces gains de bien-être collectif seront également reflétés dans les indicateurs macroéconomiques. Pour que le niveau maximum soutenable de consommation et d'investissement puisse être atteint, il faut en effet que la productivité et l'emploi s'élèvent également. Il importe, en particulier, que dans les cas où la rationalisation libère une main d'oeuvre devenue excédentaire, cette ressource soit utilement réemployée. Il faut pour cela que l'économie croisse à un rythme rapide. Pour être soutenable, la situation économique doit respecter les grands équilibres macroéconomiques, notamment en ce qui concerne la stabilité des prix, la balance des paiements et les soldes budgétaires. Elle exige en outre une bonne performance en termes de compétitivité internationale. Toutefois, ces derniers objectifs peuvent être réalisés selon des dosages différents : il appartient à la politique macroéconomique de décider de l'utilisation des gains économiques potentiels créés par les mesures microéconomiques du Livre Blanc.

Les coûts et les prix sont les variables-clés sur lesquelles se fonde la quantification des gains économiques mentionnés ci-avant. La réduction des coûts et des prix résultant, soit de la disparition des entraves aux échanges, soit de la variation des conditions concurrentielles, est à la base même de l'exercice de quantification. Une première approximation du gain économique en terme nominal peut être obtenue en multipliant le



taux de variation des coûts ou des prix par la valeur initiale des biens ou services en cause. Si cette mesure a le mérite de la simplicité, elle fait cependant abstraction de certains effets secondaires importants, en particulier les effets persistants et cumulatifs que subit l'économie du fait d'un changement de l'environnement concurrentiel. Ces effets, plus certains autres, par exemple ceux qui distinguent la situation du consommateur de celle du producteur, sont incorporés dans les méthodes de calcul appliquées pour la présente étude.

4. Estimations empiriques. Toute estimation des effets d'un programme aussi complexe que l'achèvement du marché intérieur ne peut être qu'approximative. Outre qu'elles sont régies par une série de conditions de politique économique, de telles estimations sont extrêmement difficiles à réaliser; certains effets sont en particulier incertains ou appartiennent au long terme.

Moyennant ces réserves fondamentales, il est possible d'indiquer des ordres de grandeur approximatifs. Notons, pour fixer les idées, que le produit intérieur brut pour les douze Etats membres était de 3 300 milliards d'écus en 1985 (qui est l'année de base de la plupart des estimations de cette étude). Il était de 2.900 milliards d'écus si on se limite aux sept pays qui sont généralement retenus pour les estimations qui suivent.

- (i) Les coûts directs des formalités aux frontières et les coûts administratifs connexes supportés par les secteurs privé et public devraient être de l'ordre de 1.8% de la valeur des échanges intra-communautaires, soit environ 9 milliards d'écus.
- (ii) Le coût total supporté par l'industrie en raison des barrières identifiables du marché intérieur (formalités aux frontières mentionnées au point précédent, règles et normes techniques ou autres barrières) a été évalué, d'après les enquêtes effectuées auprès des chefs d'entreprise, à près de 2% en moyenne des coûts totaux de production des entreprises. Cela représente environ 40 milliards d'écus ou 3,5% de la valeur ajoutée industrielle.
- (iii) Ces chiffres sont corroborés par plusieurs études effectuées sur les secteurs industriels. Les réductions des coûts sont estimées être de l'ordre de 1-2% pour l'industrie des produits alimentaires et boissons, des matériaux de construction, des produits pharmaceutiques, du textile et de l'habillement, et de l'ordre de 5% pour l'industrie automobile. Il faut souligner que ces chiffres assez modérés ne reflètent en général que le coût des barrières identifiables et non la somme totale des avantages qu'il est permis d'attendre de l'intégration concurrentielle complète des marchés et des produits (voir plus loin).
- (iv) Plus spécifiquement, les branches de l'industrie et des services qui sont soumises à des restrictions aux échanges pourraient connaître des réductions potentielles de prix et de coûts d'une bien plus grande ampleur. Ce serait par exemple le cas des branches industrielles dans lesquelles les marchés publics jouent un rôle important (production d'énergie, transport, équipement de bureau, défense), les services financiers (banques, assurances et institutions de crédit) ainsi que les transports routiers et

.../...

aériens. Les réductions de prix et de coûts pourraient alors atteindre 10 à 20%, et parfois même plus. Pour les seuls marchés publics, les gains pourraient se situer aux alentours de 20 milliards d'écus. Pour les services financiers, des économies de l'ordre de 20 milliards d'écus sont suggérées, mais ce chiffre est affecté d'une large marge d'incertitude.

- (v) Les réductions relativement fortes observées pour certaines catégories d'achats publics proviennent de ce que ces estimations intègrent les effets indirects du renforcement de la concurrence, et notamment l'exploitation plus poussée des économies d'échelles (ces dernières ne sont pas comprises dans les chiffres cités aux points i à iii). Une étude des économies d'échelle potentielles dans l'industrie européenne montre que, dans plus de la moitié des industries, une vingtaine d'établissements de taille efficace pourraient coexister sur le marché communautaire alors que chacun des plus grands des marchés nationaux ne pourrait en contenir que 4. On constate donc que seul un marché intérieur européen intégré pourrait combiner les avantages de l'efficacité technique et économique dans un environnement véritablement concurrentiel. Si l'on compare la structure industrielle actuelle à une structure plus rationnelle mais non encore optimale, on peut considérer, d'après nos estimations, qu'environ un tiers de l'industrie européenne pourrait bénéficier de réductions de coûts pouvant aller de 1 à 6%, soit une économie globale de l'ordre de 60 milliards d'écus.
- (vi) Au fur et à mesure que l'on progresse dans l'analyse, il devient de plus en plus difficile de proposer des ordres de grandeur pour les autres types de gains à attendre d'une intensification de la concurrence, notamment de la réduction de ce qu'il est convenu d'appeler inefficacité interne ("l'X-inefficiency"). Ce concept traduit les phénomènes de mauvaise allocation interne des ressources humaines, techniques et financières. Un faible niveau de concurrence en est la cause, tout comme il favorise des marges bénéficiaires injustifiées (profit monopolistique ou rente économique). Dans ce domaine, on dispose de certaines sources d'information allant de l'étude de cas industriels spécifiques aux modèles théorique de comportement des entreprises dans différents environnements concurrentiels. Il en ressort que les coûts de l'inefficacité interne sont d'une importance égale à ceux résultant de l'insuffisante exploitation des économies d'échelle. L'impact total de l'évolution vers un marché intégré et concurrentiel caractérisé par une meilleure exploitation des économies d'échelle potentielles et une réduction de l'inefficacité interne, pourrait bien atteindre deux ou trois fois le coût direct des barrières identifiées dans un environnement de moindre concurrence.
- (vii) L'ensemble des effets qui viennent d'être décrits pourraient, dans la nouvelle situation d'équilibre atteinte au bout de quelques années, se traduire par une moindre disparité des prix et une convergence moyenne de ces prix vers le bas. Il existe des informations détaillées sur les écarts actuels de prix au niveau



du consommateur, y compris ou non compris la fiscalité indirecte. Elles permettent, à partir d'hypothèses purement illustratives, d'élaborer divers scénarios décrivant l'ampleur des économies qui pourraient être réalisées compte tenu de différents degrés de convergence des prix. Ce degré de convergence dépend de l'importance des barrières actuelles et du degré de protection naturelle représenté par les coûts de transport et les goûts des consommateurs. D'après l'un de ces scénarios dont la couverture sectorielle est incomplète, qui prévoit une forte intégration des marchés mais une convergence seulement partielle des prix, les économies atteindraient environ 140 milliards d'écus.

- (viii) Au total, ces estimations donnent une fourchette allant d'environ 70 milliards d'écus (2,5% du PIB) pour un scénario limité aux gains découlant de l'élimination des barrières intérieures, à environ 125-190 milliards d'écus (soit entre 4 1/4 à 6 1/2% du PIB) pour un scénario de marché intégré avec une concurrence beaucoup plus forte. Comme il a déjà été indiqué, les montants précédents ont été calculés par rapport au PIB de 1985, pour sept Etats membres qui représentent 88% du PIB communautaire à douze. Les mêmes pourcentages appliqués au PIB des Douze en 1988 donnent une marge située entre 175 et 255 milliards d'écus.

D'une manière générale, il semble qu'il soit possible d'améliorer le taux de croissance potentiel de la Communauté, tant du côté de la production que de celui de la consommation, de l'ordre de 1% par an d'ici à 1992. En outre, au delà de cet horizon les effets dynamiques à plus long terme du marché intérieur devraient permettre de maintenir le taux de croissance de la Communauté à un niveau plus élevé.

- (ix) Les hypothèses communes retenues pour toutes les estimations (en particulier, les totaux cumulés) impliquent (a) qu'il faudra compter au moins cinq ans, et sans doute bien plus, avant que la plupart des effets se fassent sentir et (b) qu'en tout état de cause, les politiques micro et macroéconomiques devront assurer le réemploi productif des ressources libérées - de la main d'oeuvre en particulier - au fur et à mesure de la réduction des coûts. Ces hypothèses sont forcément simplificatrices puisqu'il est impossible de faire une projection de l'évolution de structures économiques complexes en plusieurs dimensions à la fois (par exemple, par branches industrielles, dans le temps, et pour toute une série de variables économiques). Pour pallier certaines de ces limitations, on a effectué une série d'exercices de simulation macroéconomiques, en introduisant les effets décrits précédemment dans des modèles macro-dynamiques. A cette fin, les effets de l'achèvement du marché intérieur ont été regroupés en quatre grands domaines, dont chacun correspond à un type particulier d'impact macroéconomique: a) l'élimination des contrôles aux frontières, b) l'ouverture des marchés publics à la concurrence, c) la libéralisation et l'intégration des marchés financiers et d) plus généralement les effets d'amélioration de l'offre reflétant des changements dans le comportement stratégique des entreprises, confrontés à un nouvel environnement concurrentiel. Les résultats des scénarios macroéconomiques sont

.../...

présentées d'abord dans l'hypothèse d'une politique macroéconomique inchangée, puis dans l'hypothèse d'une exploitation active des marges de manoeuvre dégagées.

- (x) A politique macroéconomique inchangée. L'impact global des mesures se manifeste le plus fortement au cours des premières années. Il résulte des pressions à la baisse exercées sur les prix et les coûts, lesquelles sont suivies, à brève échéance, par un accroissement de la production. Les principaux effets apparaissent toutefois à moyen terme, au bout de 5 ou 6 ans. Il est permis d'escompter à cet horizon un impact cumulé de +4,5% en termes de PIB et de -6% en termes de niveau de prix dans le cadre d'une réalisation complète du programme du marché intérieur. Par conséquent, ces scénarios macroéconomiques tendent à confirmer les résultats des estimations microéconomiques. L'impact total sur l'emploi est au début légèrement négatif, mais il s'élève à moyen terme à environ 2 millions d'emplois (soit presque 2% du niveau initial de l'emploi). Le solde budgétaire se redresse de façon sensible et la balance des biens et des services enregistre une amélioration significative. Chacun des domaines simulés contribue à des résultats positifs: baisse des coûts et des prix, gains de productivité et accroissement des investissements, augmentation des revenus réels et des dépenses. Les différentes mesures se renforcent mutuellement; elles constituent un tout: supprimer l'une d'entre elles réduirait plus que proportionnellement les gains totaux.
- (xi) A politique macroéconomique plus active. L'ensemble des grands indicateurs des équilibres monétaires et financiers étant ainsi améliorés, il est justifié de considérer que la stratégie macroéconomique à moyen terme s'ajuste et se place sur une trajectoire un peu plus expansionniste. L'ampleur d'un tel ajustement serait fonction de la contrainte considérée comme déterminante (inflation, déficit budgétaire ou déficit de la balance des paiements). Plusieurs variantes sont présentées dans cette étude. On trouve, par exemple, vers le milieu de la fourchette, un cas où le niveau du PIB pourrait être accru à moyen terme de 2 1/2% s'ajoutant aux 4,5% de gains calculés dans le scénario à politique macroéconomique inchangée donnant ainsi un total de 7%. Dans le cas de ce scénario et par rapport à la situation initiale (c'est-à-dire en l'absence de grand marché intérieur), l'inflation serait réduite très sensiblement, le solde budgétaire se redresserait et la balance des paiements pourrait se dégrader d'un montant modéré mais tolérable.
- (xii) Synthèse microéconomique et macroéconomique. Les estimations quantitatives qui viennent d'être présentées concernent des domaines pour lesquels il est extrêmement difficile de fournir des évaluations exactes. Qu'il n'y ait pas de malentendu quant à la nature de ces chiffres: ils sont fondés sur des sources d'informations diverses et approximatives; ils reposent sur des hypothèses et des appréciations économiques qui, bien que défendables, sont, elles aussi, approximatives. Les principales conclusions qui s'en dégagent sont les suivantes. Les estimations sont fondées sur une démarche éclectique, qui combine des méthodes d'analyse microéconomiques et macroéconomiques. Les diverses approches conduisent pourtant à des résultats



convergençs; les gains potentiels d'une intégration complète du marché intérieur sont loin d'être négligeables en termes macroéconomiques. Ils pourraient même devenir un facteur décisif de transformation des performances économiques de la Communauté; de modestes, elles deviendraient très satisfaisantes.

(xiii) Malgré les réserves indiquées précédemment (point xii), il est peu probable que les principaux bénéfices mentionnés ci-dessus, même lorsqu'ils se situent dans le haut des fourchettes, surestiment les gains potentiels de l'intégration complète du marché communautaire. En effet, les chiffres excluent certains effets importants de nature dynamique. Trois exemples illustrent ce propos. Premièrement, il semble de plus en plus évident que le taux tendanciel de développement de l'innovation technologique d'une économie est fonction de l'environnement concurrentiel. Or, seul un marché intégré offre le double avantage de la dimension et de la concurrence. Deuxièmement, dans les industries de pointe en expansion rapide, on constate l'existence d'effets dynamiques ou d'apprentissage, par lesquels où les coûts baissent au fur et à mesure que la production totale cumulée augmente. Or, le cloisonnement des marchés limite sévèrement le développement de ces avantages et nuit à la performance des industries de pointe dans les secteurs d'avenir. Troisièmement, la réalisation rapide et complète du programme du marché intérieur devrait avoir un impact considérable sur la stratégie des entreprises européennes. L'intégration pleine et entière du marché communautaire favorisera la naissance d'entreprises constituant de véritables sociétés européennes dotées de structures et de stratégies mieux conçues pour leur assurer une position plus forte sur les marchés internationaux.

5. De l'abolition des barrières techniques à l'intégration complète du marché. La batterie d'estimations quantitatives qui viennent d'être présentées met en évidence les fortes différences qui séparent:

- a) la conception étroite, technique et limitée des coûts des barrières frontalières matériellement identifiables, telles que les délais dus aux formalités douanières et les diverses réglementations et normes, et
- b) une conception plus large, plus stratégique et à plus long terme, des avantages d'un marché intérieur, pleinement intégré, compétitif et rationalisé.

La différence entre ces deux conceptions se traduit par des ordres de grandeur qui varient au moins du simple au double; il importe donc d'avoir une idée claire des conditions qui doivent être réunies pour qu'apparaissent les effets les plus larges.

- (i) la première condition, la plus importante, est la crédibilité du processus, l'assurance qu'à moyen terme le marché européen va subir une transformation qui obligera toutes les entreprises produisant ou commercialisant des biens et services marchands à adopter une stratégie européenne. Les entreprises se trouveront en fait confrontées à une double interrogation: a) le marché sera-t-il caractérisé ou non par une concurrence beaucoup plus

.../...

intense et b) dans l'affirmative, cette concurrence se combinera-t-elle ou non avec un environnement macroéconomique plus dynamique? Il faudra donc aussi que soient parfaitement transparentes les politiques microéconomiques et macroéconomiques associées à la politique d'achèvement du marché intérieur.

(ii) S'agissant des politiques microéconomiques, la première condition de la crédibilité du programme est que les agents économiques puissent facilement réaliser des arbitrages entre marchés nationaux pour tirer profit des écarts de prix et imposer de la sorte des niveaux de prix pratiquement communs et compétitifs. En d'autres termes, l'ouverture des frontières doit être complète, et se traduire par la liberté totale de passage aux frontières, par la possibilité donnée aux personnes d'aller effectuer leur achats dans le pays voisin, ce qui contribuera à la concurrence des producteurs et distributeurs et par l'absence de complications administratives au sein de chaque Etat membre. Ainsi, toutes les grandes barrières devront avoir été éliminées, faute de quoi les dernières restantes risqueraient d'entraver à elles seules le libre jeu de la concurrence.

La deuxième condition, qui concerne la politique de concurrence en matière d'aides d'Etat, est que les entreprises qui élaborent des stratégies européennes puissent être sûres qu'en pénétrant les marchés des autres pays, elles ne rencontreront pas un barrage de subventions protectionnistes. Le plus important pour la planification à moyen terme des entreprises est sans doute le degré de certitude de leurs hypothèses de programmation. Il importe dès lors de lever la barrière de l'incertitude. L'entreprise devra savoir si elle aura à concurrencer simplement des rivaux connus, ou aussi des gouvernements qui les soutiennent : seules les autorités publiques seront en mesure de donner les garanties nécessaires. La Commission elle-même a déjà certains pouvoirs pour contrôler les aides d'Etat, et même pour les interdire lorsqu'il le faut. Mais les Etats membres doivent aussi prouver qu'ils veulent réellement respecter les règles du jeu plutôt que de se livrer à d'interminables joutes politiques et procédurales pour protéger des systèmes de subventions illicites.

La troisième condition concerne la politique de concurrence à mener vis-à-vis des entreprises privées. Le monde des affaires doit comprendre clairement que les pratiques de cloisonnement des marchés ou les abus de positions dominantes seront sévèrement réprimés. A l'heure actuelle, il est fréquent d'imposer des écarts de prix considérables entre les divers marchés nationaux, au grand détriment du consommateur. Pour que le marché soit parfaitement intégré, il faut que la politique de concurrence fasse clairement comprendre, par exemple, que les importations parallèles méritent d'être favorisées lorsqu'il existe des différences de prix abusives.

(iii) S'agissant de la politique macroéconomique, le principal point est de savoir si la politique économique soutiendra la demande pour l'ajuster à ce potentiel accru de croissance non inflationniste et s'il est clair qu'elle le fera en particulier à moyen terme. Cet aspect a été illustré par les simulations commentées plus haut. La réalisation du grand marché intérieur exercera, de toute évidence, une pression à la baisse sur les

.../...



coûts et les prix et créera une plus grande marge de croissance non inflationniste; en revanche, est moins assuré le degré avec lequel ce potentiel se concrétisera. Du point de vue de l'analyse macroéconomique, il existe à cet égard différentes éventualités : les avantages d'une intensification de la concurrence peuvent se traduire principalement soit par une diminution de l'inflation, soit par un accroissement de l'activité sans effet sur l'inflation (l'activité est développée jusqu'au point où l'impulsion désinflationniste initiale est totalement neutralisée par la pression accrue de la demande), soit, enfin, par un dosage plus équilibré de désinflation et de surcroît d'activité.

Les entreprises sont assez optimistes, puisqu'elles prévoient un accroissement substantiel des ventes et de la production lors de l'enquête menée pour la présente étude vers la fin de l'été 1987. En moyenne, les chefs d'entreprise pensaient que l'achèvement du marché intérieur accroîtrait l'ensemble des ventes d'environ 5% après quelques années. Cette prévision correspond parfaitement aux évaluations présentées précédemment, qui concernent les avantages potentiels de l'intégration du marché. Il est toutefois nécessaire que ces perspectives favorables soient soutenues par une politique macroéconomique bien coordonnée et axée sur la croissance, faute de quoi le processus de libéralisation des marchés risque de provoquer des réactions défensives et négatives qui pourraient mettre tout le programme en péril.

La présente étude suit une approche structurelle et n'aborde donc pas les problèmes actuels de la conjoncture mondiale et européenne, mais il est sûr que la réalisation du programme du marché intérieur ne saurait, pour réussir, méconnaître les réalités macroéconomiques du moment. Le début de 1988 marque un fléchissement de la conjoncture mondiale et européenne et se caractérise par des taux de change beaucoup plus élevés des monnaies européennes vis-à-vis du dollar et des monnaies qui lui sont liées. Certains concurrents internationaux seront très bien placés pour conquérir une plus grande part d'un marché européen conjoncturellement affaibli. Ces tendances comportent des dangers évidents. L'Europe doit, bien entendu, apporter sa contribution au rééquilibrage de l'économie mondiale, mais elle doit aussi prendre les mesures nécessaires pour sauvegarder la réalisation du programme du marché intérieur. Ces mesures de sauvegarde peuvent se ranger en deux catégories: a) les mesures visant à soutenir la conjoncture européenne de façon à freiner son affaiblissement à court terme et à relancer vigoureusement la croissance ensuite, b) les efforts destinés à garantir que les ajustements des taux de change internationaux soient convenables sans être excessifs.

6. Les coûts d'ajustement et la répartition des avantages. L'intégration accélérée du marché impliquera sûrement que de plus en plus de gens devront changer d'emploi de plus en plus souvent. En contrepartie, toutefois, l'emploi et les revenus réels devraient augmenter globalement, ainsi que l'indiquent les estimations et simulations ci-dessus. L'expérience donne à penser que le coût social des ajustements du marché devient surtout très lourd lorsque les indispensables ajustements sectoriels ne sont pas effectués au bon moment (voir l'agriculture et la sidérurgie).

.../...

Aussi difficile qu'il soit d'estimer les gains globaux de l'intégration du marché, il est encore beaucoup plus délicat de prévoir la répartition de ces avantages entre pays ou régions. Cette tentative n'a pas été faite ici, mais il est utile de noter que ni la théorie ni l'histoire économique ne sont en mesure de renvoyer à un schéma donné d'avantages ou de désavantages distributifs probables. Il existe des théories des cercles vicieux sur les divergences régionales résultant de l'intégration du marché, mais il existe aussi, par ailleurs, des théories qui suggèrent des résultats plus équilibrés ou plus indéterminés, et qui englobent notamment les importants développements récents de l'analyse des échanges entre pays industrialisés. Ce sont les petits pays, et notamment ceux qui sont récemment entrés dans la Communauté avec des structures économiques relativement protégées, qui se voit offrir les plus grandes opportunités de bénéficier de l'intégration du marché. En tout état de cause, il existe des instruments de politique économique qui sont en quelque sorte la police d'assurance de ceux qui y perdraient dans un premier temps (par exemple, les fonds structurels de la Communauté, dont une décision récente vient d'augmenter substantiellement la dotation).

7. Remarques finales. L'étude conduit à une série de conclusions essentielles:

- (i) Dans la situation actuelle de l'économie européenne, le cloisonnement et le manque de compétitivité de nombreux marchés signifient qu'il existe une grande potentialité de rationalisation des structures de production et de distribution, conduisant à des gains de productivité et à l'abaissement de nombreux coûts et prix.
- (ii) L'achèvement du marché intérieur pourrait, à condition d'être fortement soutenu par la politique de concurrence de la Communauté et des Etats membres, avoir un profond impact sur l'ensemble des structures et performances économiques. L'ampleur de cet impact en termes d'élévation du potentiel de croissance non-inflationniste suffirait sans doute à passer de performances macroéconomiques modestes à l'heure actuelle à des performances très satisfaisantes pour la Communauté.
- (iii) Pour parvenir à un résultat aussi souhaitable, il faudrait que le programme du marché intérieur dans son ensemble soit réalisé avec suffisamment de rapidité et de conviction pour que la crédibilité de toute l'opération soit non seulement préservée, mais renforcée. La réalisation de la moitié seulement des actions proposées dans le Livre blanc se traduirait par des gains potentiels globaux nettement plus de deux fois inférieurs.
- (iv) En réalité, concrétiser en totalité les gains potentiels du marché intérieur européen exige plus que la simple exécution du programme du Livre blanc. Il faut mettre en oeuvre une politique de concurrence vigoureuse: le Livre blanc ne fait que l'évoquer. Quant à la politique macroéconomique, elle doit se définir sur base d'une stratégie cohérente axée sur la croissance. Le Livre blanc est une politique destinée à rendre plus flexible et plus compétitive l'offre communautaire. La contrepartie de cette politique du côté de la demande doit être définie en termes clairs par les responsables politiques et annoncée en termes crédibles aux entreprises et à l'opinion. Dans une situation conjoncturelle

.../...



normale, il conviendrait qu'après la mise en oeuvre d'un nombre suffisant d'actions de libéralisation du marché intérieur, la politique macroéconomique soutienne ces mesures en plaçant l'économie sur un sentier de croissance accélérée. Mais dans le climat conjoncturel du début de 1988, de telles mesures ne doivent pas être différées.

PARTIE B

LE MARCHÉ EUROPEEN, SES BARRIERES ET LES METHODES D'EVALUATION

1. DIMENSION ET STRUCTURE DU MARCHÉ INTERIEUR

1.1. TAILLE ET PERFORMANCE.

La Communauté Européenne constitue avec 323 millions d'habitants en 1987 le marché le plus peuplé du monde industrialisé (244 millions aux Etats-Unis et 122 millions au Japon), mais il s'agit d'un marché qui reste fragmenté. Evalué en écus, le P.I.B. de la Communauté à douze était de 3669 milliards en 1987, contre 3869 milliards pour les Etats-Unis et 2058 milliards pour le Japon (cf. tableau 1.1.1). Mais une telle sommation de P.I.B. ne prend tout son sens que si le marché intérieur est achevé, c'est à dire en particulier si toutes les barrières non tarifaires sont levées. Pris séparément chaque Etat membre pèse d'un poids relativement réduit en regard des deux grands blocs.

Un examen plus attentif des structures économiques comparées de la taille des trois grandes zones industrielles (cf. tableau 1.1.1) montre que pour un certain nombre d'activités sectorielles, la Communauté se situe au premier plan, avant les Etats-Unis, en ce qui concerne la valeur ajoutée : les services financiers dans le tertiaire et les produits alimentaires, boissons, tabac, textile, cuir, habillement, minerais métalliques et sidérurgie dans l'industrie. Il s'agit, dans ce dernier cas d'activités industrielles connaissant une croissance faible (cf. tableau 1.1.2) et, dans certains cas, sensible aux récessions conjoncturelles. L'industrie chimique européenne ainsi que celle des moyens de transport et des machines industrielles soutiennent elles aussi la comparaison avec les Etats-Unis et le Japon.

Par contre, la Communauté est largement distancée par les Etats-Unis, et à un niveau comparable à celui du Japon, dans d'autres activités industrielles. C'est le cas d'abord de la branche informatique, bureautique, appareils de précision, ensuite de la branche matériel électrique (appareils électriques, gros appareillages) et matériel électronique (électronique industrielle et grand public, matériel de télécommunication). Ces branches se caractérisent, d'ailleurs, par une croissance très forte de la demande (cf. tableau 1.1.2) dans les pays industrialisés (plus de 5% par an en volume depuis le premier choc pétrolier) et par leur forte intensité technologique : ce sont des secteurs leaders en matière d'effort en R&D (OCDE, 1984). Sur ces marchés industriels, la fragmentation de l'industrie communautaire constitue un sérieux handicap. Dans ces secteurs à haute technologie, les masses critiques en recherche et développement sont considérables et elles exigent une coopération active entre firmes européennes sinon leur intégration, si elles veulent atteindre le niveau et l'efficacité des dépenses engagées dans ce domaine par les multinationales américaines ou japonaises. De plus, dans ces secteurs, les économies d'échelle jouent un rôle capital et elles exigent des unités de production pouvant desservir sans contrainte un marché unifié

parfaitement intégré au niveau des normes et des exigences en matière de commercialisation.

Ces considérations rejoignent sur l'essentiel les conclusions d'autres études réalisées pour le compte de la Commission Européenne (Buigues, Goybet, 1985, a, b; Commission des C.E., 1986, a). La base industrielle communautaire consacrée à la production de biens à fort contenu technologique reste relativement étroite. Les secteurs où la demande est en forte expansion représentent 22,4% de la valeur ajoutée du total de l'industrie communautaire contre près de 27% aux Etats-Unis et plus de 28% au Japon. Entre 1979 et 1985, la part des secteurs dont la demande mondiale est en forte croissance dans le total de l'industrie s'est accrue annuellement de 3% dans la Communauté contre un accroissement de 3,7% aux Etats-Unis et 17,1% au Japon.

Cette faiblesse relative de la Communauté dans ces secteurs dynamiques se reflète aussi pour une part dans le retard de la production industrielle communautaire sur les Etats-Unis et le Japon, bien que d'autres facteurs jouent un rôle important, dans l'explication de cette croissance moindre (coûts salariaux, productivité). En 1986, la production industrielle européenne est à l'indice 105 contre 115 pour les Etats-Unis et 121 pour le Japon (indice 100 = 1980). L'écart de croissance entre la Communauté, les Etats-Unis et le Japon est donc important. La moyenne communautaire recouvre certes des différences nationales assez sensibles mais aucun des six pays les plus industrialisés de la Communauté (B, D, F, I, NL, UK) n'atteint une croissance comparable à celle des Etats-Unis sur la période 1980-1986.

Ces performances se trouvent largement confirmées par la productivité de l'emploi dans l'industrie. La comparaison, entre pays, de la productivité industrielle fondée sur la valeur ajoutée par personne employée convertie en monnaie commune par l'intermédiaire du taux de change nominal pose de très sérieux problèmes étant donnée la variabilité de ces taux. Grâce aux travaux de Roy (1982), de Guinchard (1984) et plus récemment de Mathis et Mazier (1987), utilisant le taux de parité de pouvoir d'achat, on dispose maintenant d'une approche cohérente permettant des comparaisons de productivité en niveaux entre différentes zones économiques (cf. tableau 1.1.3). En 1950, la productivité de l'industrie européenne était deux fois et demi inférieure à celle des Etats-Unis et celle de l'industrie japonaise six fois inférieure à celle des Etats-Unis. En 1985, la situation avait sensiblement changé. Les meilleures performances européennes étaient à environ 65% du niveau des Etats-Unis, tandis que la performance japonaise était en moyenne au même niveau que les Etats-Unis.

La faiblesse relative de la productivité des pays européens dans les branches à forte technologie explique pour une large part leurs faibles performances dans le commerce international et sur leur propre marché intérieur pour ces produits : matériel et fournitures électriques et électroniques, machines de bureau et informatique. Ces résultats sont en conformité avec la théorie des avantages comparés, qui rend compte de l'importance de ces différences de productivité comme base essentielle des échanges.

Les meilleures performances de productivité des grands pays communautaires se retrouvent dans les branches où la dimension de leur marché nationale est suffisamment large pour compenser l'existence actuelle des barrières non tarifaires : produits alimentaires, boissons, tabac, textile, cuir, habillement, minerais non métalliques et matériaux de construction.

Les résultats japonais suggèrent aussi qu'il n'existe pas de seuil au-delà duquel les gains de productivité tendent à diminuer. Dans de nombreuses branches, l'industrie japonaise a maintenant dépassé le niveau américain, atteignant même deux fois ce dernier dans les branches électriques et électroniques, alors qu'elle reste largement en retard sur d'autres branches. Globalement, l'industrie japonaise a atteint en 1985 un niveau de productivité comparable à l'industrie américaine et elle dispose d'avantages comparatifs dans certaines branches (électronique et électrique, chimie-pharmacie), ainsi que dans la filière "métallurgie" (sidérurgie, produits en métal, machines). Ces branches sont globalement les principaux pôles de compétitivité japonais car elles bénéficient maintenant d'un avantage de productivité absolu substantiel.

En terme de productivité, le marché intérieur devrait avoir des effets favorables en particulier sur les branches industrielles où existent de forts courants d'échanges commerciaux et où les économies d'échelle potentielles sont élevées. En effet, par le jeu combiné d'une meilleure spécialisation intra-communautaire, des économies d'échelle et d'une plus forte pression concurrentielle, le grand marché intérieur devrait conduire à des gains d'efficacité favorisant la productivité des entreprises européennes.

#### 1.2. PARTS DE MARCHÉ.

Globalement pour les produits manufacturés, la Communauté a perdu 1,4 point de part de marché sur les marchés tiers entre 1979 et 1985, contre des gains de 0,7 point pour les Etats-Unis et de 5,4 points pour le Japon. Toutefois cette baisse pour la Communauté est intervenue au début des années 80. Depuis 1984 on a assisté à une légère amélioration (+0,4 point entre 1984 et 1985), qui ne s'est pas confirmée en 1986, les exportations de la Communauté vers les pays tiers ayant stagné cette année-là.

Une analyse détaillée par secteur (cf. tableau 1.2.1) permet d'affiner ce jugement. Sur les marchés tiers, la Communauté perd du terrain très fortement dans le matériel électrique et électronique, sur les automobiles et les moyens de transport, les machines de bureau, l'informatique et les machines industrielles. C'est à dire sur les produits où l'évolution de la demande est forte ou sur ceux qui sont liés à la croissance de l'investissement. A l'opposé, la Communauté a gagné des parts de marché dans des secteurs comme le cuir et la chaussure, le bois et les meubles, le textile, l'habillement, c'est-à-dire sur des produits où la concurrence des pays nouvellement industrialisés est la plus forte. La chimie et la pharmacie, secteurs dans lesquels le poids de l'industrie communautaire reste puissant, font exception.



Cependant dans certains de ces secteurs, où la Communauté gagne des parts de marché, les variétés importées et exportées sont souvent de qualité différente. De nombreux pays européens tendent effectivement à exporter des articles de haut de gamme alors qu'ils importent des articles de bas ou de moyen de gamme. Dans le cas français, un article récent (Debonneuil et Delattre, 1987) illustre clairement cette tendance. Pour les articles de maroquinerie par exemple, le prix moyen d'exportation est près de deux fois plus élevé que le prix d'importation. Ces différences de prix dépendent toutefois des zones d'échange. Ainsi, pour les articles d'habillement le prix unitaire d'exportation est cinq fois plus élevé que le prix d'importation pour les échanges de la France avec les "Nouveaux Pays Industrialisés" alors que, dans le commerce avec les pays européens, les prix d'importation et d'exportation sont très proches : moins de 2% de différence dans les échanges entre la France et les Pays-Bas, l'Allemagne ou le Royaume-Uni.

Sur ce type de produit de haut de gamme (en terme de qualité, de design ou de mode), où la demande mondiale est en croissance, les positions commerciales de la Communauté sont bonnes mais il s'agit de marchés relativement étroits et sensibles à l'évolution du pouvoir d'achat des ménages les plus favorisés.

Le Japon et les Etats-Unis quant à eux ne cessent de renforcer leur spécialisation sur les secteurs à haute technologie : pour le Japon entre 1979 et 1985 +11,7 points de part de marché sur le matériel électrique et électronique, +9,4 points sur l'automobile, +5,5 points sur l'informatique et la bureautique. Les Etats-Unis pour leur part confortent leur position sur les machines de bureau et l'informatique (+3,3 points en 6 ans).

Parts de marché communautaire. Les entreprises du secteur manufacturier de la Communauté ont globalement mieux résisté sur le marché communautaire que sur les marchés tiers. La part de marché des pays de la Communauté sur leur propre marché était de 69,6% en 1985, soit 3 points de moins qu'en 1979. Sur les marchés tiers (hors CE), leur part de marché représentait 39,7% en 1985, soit 6,2 points de moins qu'en 1979 (cf. graphique 1.2.1). Sur le matériel électrique et électronique, les pays de la Communauté ont perdu en six ans, 10,4 points de part de marché sur les marchés tiers contre 7,2 points entre 1979 et 1985 sur le marché communautaire. Un tel phénomène se produit aussi pour l'automobile (-11,4 points sur les marchés tiers contre -7,0 sur les marchés communautaires) et pour les machines de bureau (-6,3 points sur les marchés tiers contre -2,8 points sur les marchés communautaires).

Cette situation s'observe particulièrement dans le cas de l'Allemagne. En 1979, les exportations de l'Allemagne dans les pays de la Communauté représentaient globalement 21,4% des exportations des autres pays de l'OCDE sur ce marché.

En 1985, cette part de marché est même en légère augmentation : 21,7%. Par contre, les exportations de l'Allemagne hors de la Communauté représentaient en 1979, 15,8% du total des exportations des pays de l'OCDE sur ces marchés extra-communautaires contre 13,7% en

1985, soit 2,1 points de moins en six ans.

Parts des marchés nationaux. La part de la demande intérieure de chaque pays européen couverte par sa propre production industrielle nationale n'a pas cessé de décliner au profit du commerce intra-communautaire et des importations extra-communautaires et cela en part pratiquement égale pour les deux composantes. Ainsi la part de la demande intérieure couverte par les importations d'origine communautaire de produits manufacturés a progressé de 4,8 points en douze ans pour atteindre 17,6% en 1985, celle des importations d'origine extra-communautaires de +4,4 points atteignant 13,1% en 1985.

Cependant l'augmentation du taux de pénétration recouvre des situations très différentes selon les secteurs d'activité (cf. tableau 1.2.2). La Communauté montre en effet une propension de plus en plus grande à importer des produits à haute technologie. Les importations extra-communautaires augmentent sensiblement plus vite que le commerce intra-communautaire sur les branches comme les machines de bureau et l'informatique, le matériel électrique et électronique, les machines ou les moyens de transport. Par contre, la situation est inverse sur les branches où la croissance de la demande est faible ou moyenne (agro-alimentaire, papier, produits en métal) ou dans la chimie, pharmacie, secteur où la compétitivité européenne reste forte.

L'étude de Jacquemin et de Sapir (1987) a permis en particulier d'identifier un ensemble de variables qui tendent à favoriser de façon significative les importations intra-communautaires par rapport aux importations en provenance du reste du monde. L'accroissement de la part des importations intra-communautaires dans les importations totales serait favorisé dans les industries intensives en capital et en main d'oeuvre qualifiée C'est le cas de la sidérurgie et la chimie et l'industrie de la pâte à papier. D'autres variables, telles la Politique Agricole Commune ont favorisé également les échanges intra-communautaires en matière agro-alimentaire. Par contre, d'après cette étude, dans les branches concernées par les achats publics (télécommunications, aéronautique, électronique), les recours au marché extérieur s'exercent de préférence auprès des partenaires extra-communautaires.

Les échanges de services. Le commerce extérieur a été analysé jusqu'ici en ce qui concerne les seuls produits industriels. Les échanges de services sont plus difficiles à étudier, l'information statistique y étant plus limitée. Les exportations de services de pays communautaires représentaient en 1984 environ 3,9% du PIB communautaire contre 11% environ pour les exportations de marchandises (Eurostat, 1984). Le taux de croissance des échanges de services étant comparable à celui enregistré sur les marchandises, le poids des services dans le commerce global de la Communauté reste stable (autour de 20%), à un niveau supérieur à ce qu'il est aux Etats-Unis ou au Japon (autour de 17%).

Le solde des échanges des services de la Communauté est largement positif dans les opérations bancaires, le fret et les passages aériens, la construction-ingénierie, les passages maritimes et le

.../...

tourisme. A l'opposé, le déficit de la Communauté est jusqu'à maintenant structurel dans les revenus de la propriété (cf. tableau 1.2.3). La compétitivité dans le secteur des services joue soit un rôle direct au niveau des services faisant l'objet d'échanges internationaux, soit un rôle indirect au niveau des services intervenant dans la compétitivité de l'industrie manufacturière. C'est ainsi le cas des services liés à l'information (logiciels informatiques, ingénierie), des banques et services financiers qui font partie intégrante des échanges des produits à haute technologie (Office of Technology Assessment, 1987).

Les échanges de services sont tournés prioritairement vers l'extra-communautaire (62,1% du commerce total de services). Plus généralement le commerce des services est un commerce de pays développés : le principal partenaire de la Communauté reste les Etats-Unis qui représentent entre 25 et 30% des échanges de services de la Communauté avec le Monde. Toutefois, le commerce international et intra-communautaire de services fait l'objet de restrictions quantitatives aux échanges en nombre important. Face à ces barrières non tarifaires, de nombreuses entreprises de services ont choisi de créer à l'étranger des filiales. C'est ce qui explique en partie le faible poids du commerce intra-communautaire. Face à un marché des services dans la Communauté qui reste fragmenté, les points forts ne peuvent pas être exploités pleinement.



Tableau 1.1.1.  
Valeur ajoutée dans la Communauté, aux Etats-Unis et au Japon par secteur (1985, prix courants)

Branches	EUR %	EUR-12 mrd écus	JAP mrd écus	US mrd écus
1. <u>Produits de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche</u>	2,9	100	55	134
2. <u>Produits énergétiques</u>	6,8	213	70	281
3. <u>Produits industriels</u>	25,9	813	505	1024
5. Minerais et métaux	1,1	37	24	30
6. Minéraux et produits non métalliques	1,3	41	24	40
7. Produits chimiques	2,4	76	44	103
8. Produits en métaux (excl. machines et mat. de transport)	2,2	70	68	84
9. Machines industrielles et agricoles	2,5	75	40	88
10. Machines de bureau, informatique, précision, optique, etc.	0,8	25	20	80
11. Matériel et fournitures électriques	2,6	79	79	92
12. Moyens de transport	2,9	90	49	145
13. Produits alimentaires, boissons et tabac	4,1	132	56	108
14. Produits textiles, cuir et chaussures, habillement	2,1	66	40	53
15. Papier, articles en papier, articles imprimés	1,8	57	14	113
16. Produits en caoutchouc et en plastique	1,0	31	21	38
17. Autres produits industriels	1,2	37	26	51
19. <u>Bâtiments et ouvrages de génie civil</u>	5,7	182	128	245
20. <u>Services marchands</u>	43,9	1394	880	2694
22. Commerce, réparation	11,7	375	252	780
23. Restauration et hébergement	2,0	73	99	163
24. Transport intérieur	2,3	73	31	124
25. Transports maritimes et aériens	0,6	18	29	41
26. Services annexes des transports	1,2	37	27	38
27. Communication	2,0	63	22	142
28. Crédit et assurance	7,6	273	69	163
29. Autres services marchands	16,5	519	351	1244
33. <u>Services non marchands</u>	14,5	451	180	869
37. <u>Total Valeur Ajoutée</u>	100,0	3162	1817	5246
<u>Produit Intérieur Brut</u> (en mrds écus - 1985) (en mrds écus - EUR-12 = 100)		3314	1754	5172
(en Standard Pouvoir d'Achat EUR-12 = 100)		100	53	156
		100	42	117
<u>Produit Intérieur Brut</u> (en mrds écus - 1987) (en mrds écus - EUR-12 = 100)		3669	2058	3869
(en Standard Pouvoir d'Achat EUR-12 = 100)		100	43	118

Source : Services de la Commission (BDS-VISA)

.../...

Tableau 1.1.2.

Evolution de la demande intérieure, en volume, par branche industrielle dans la Communauté, aux États-Uni et au Japon (1973-1985, taux de croissance annuel moyen).

	en %		
	EUR	USA	JAPON
<u>Secteurs à forte demande</u>	<u>5,0</u>	<u>5,2</u>	<u>14,3</u>
- Machines de bureau, machines pour le traitement de l'information	9,0	6,5	7,2
- Matériel et fournitures électriques et électroniques	3,5	7,2	20,7
- Produits chimiques et pharmaceutiques	5,3	2,3	9,9
<u>Secteur à moyenne demande</u>	<u>1,2</u>	<u>2,8</u>	<u>3,1</u>
- Caoutchouc, plastique	2,8	5,4	2,0
- Moyens de transport	1,7	2,7	5,2
- Produits alimentaires, boisson, tabac	1,2	0,4	0,0
- Papiers, imprimés	1,6	2,9	2,7
- Machines industrielles et agricoles	-0,1	5,6	5,6
<u>Secteurs à faible demande</u>	<u>-0,3</u>	<u>0,5</u>	<u>2,4</u>
- Produits en métal	-0,5	-0,4	3,4
- Produits industriels divers	-0,6	2,1	1,9
- Minerais et métaux ferreux et non ferreux	+0,6	-1,8	2,0
- Textile, cuir, habillement	-0,2	2,0	2,2
- Minéraux non métalliques (produits de construction)	+0,1	1,7	1,1

Source : VOLIMEX, Services de la Commission

Note : les secteurs sont divisés entre ceux dont la demande entre 1979 et 1985 dans les pays OCDE s'est accrue de plus de 5% (forte demande), autour de 3% (moyenne demande), et moins de 2% (faible demande).

Tableau 1.1.3.

Niveau de productivité au Royaume-Uni, en France, en Allemagne, aux Etats-Unis et au Japon (1985)

(indice 100 = USA)

	Niveau de productivité annuelle par tête				
	UK	F	D	USA	JAP
<u>Secteurs à forte demande</u>					
- Matériel et fournitures électriques et électroniques	28	47	43	100	236
- Machines de bureau, machines pour le traitement de l'information	37	43	45	100	94
- Produits chimiques et pharmaceutiques	54	79	75	100	119
<u>Secteurs à moyenne demande</u>					
- Moyens de transport	23	54	60	100	95
- Produits alimentaires, boissons, tabac	56	73	47	100	37
- Papier, imprimés	43	67	76	100	89
- Machines industrielles et agricoles	20	49	46	100	103
<u>Secteurs à faible demande</u>					
- Produits en métal	38	60	54	100	143
- Minerais et métaux ferreux et non ferreux (sidérurgie)	66	72	92	100	149
- Textile, cuir, habillement	59	62	71	100	53
- Minéraux non métalliques (produits de construction)	40	64	71	100	43
<b>Total</b>	<b>42</b>	<b>65</b>	<b>65</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Source : CEPIL, Services de la Commission.



Tableau 1.2.1

Gains et pertes de parts de marché de la Communauté dont les pays tiers sur la période 1979-1985<sup>1</sup>  
(par ordre décroissant)

<u>Branches</u>	<u>Pertes</u>	<u>Branches</u>	<u>Gains</u>
Matériel et fournitures électriques	-4,39	Cuir et chaussures	+5,45
Véhicules à moteur et automobile	-4,25	Bois, meubles	+4,86
Produits en caoutchouc et en plastique	-2,53	Produits textiles et habillement	+3,87
Machines industrielles et agricoles	-2,49	Minéraux et produits à base de minéraux non métalliques	+2,47
Autres moyens de transport	-2,27	Produits alimentaires, boissons et produits à base de tabac	+2,03
Machines de bureau, machines pour le traitement de l'information, instruments de précision, d'optique et similaires	-2,23	Articles en papier, articles imprimés	+1,25
Autres produits industriels	-0,84	Minerais et métaux ferreux et non ferreux autres que fertiles et fissiles	+1,23
Produits en métaux à l'exclusion des machines et du matériel de transport	-0,65	Produits chimiques	+0,51

<sup>1</sup> La part de marché est définie comme les exportations des USA, du Japon ou de EUR10 vers le reste du monde par rapport aux exportations des pays de l'OCDE vers le monde.

Source : Volimex, Services de la Commission

Tableau 1.2.2.

Evolution comparée du commerce intra- et extra-communautaire (1979-1985)

Branches où les importations intra-communautaires ont augmenté plus vite que les importations extra-communautaires		Branches où les importations intra-communautaires ont augmenté moins vite que les importations extra-communautaires	
Produits alimentaires, boissons, tabac	+2,6	Machines de bureau, informatique	-7,0
Chimie, pharmacie	+0,3	Matériel électrique, électronique	-6,0
Papier	+0,3	Machines industrielles	-3,1
Sidérurgie	+0,1	Automobile, aéronautique, autres moyens de transport	-2,2
Produits en métal	0,0	Textiles, cuir, habillement	-1,2
		Caoutchouc, plastique	-0,3

Les chiffres correspondent à la différence entre les taux de pénétration intra et les taux de pénétration extra entre 1979 et 1985.

Source : Volimex, Services de la Commission.

Tableau 1.2.3.

Les échanges extérieurs de services de la Communauté EUR-10 (1984)<sup>1</sup>

	Valeurs absolues des exportations extra- communautaires de services (en mrd's écus)	Structure des exportations extra- communautaires de services (en %)	Taux de couverture EUR-10 commerce extra- communautaire	Part du commerce intra- communautaire dans le commerce global (1982-84) (en%)
<u>Marchandises</u>	356,4	-	99,7	49,9
<u>Services</u>	111,8	100	108,4	37,9
- Transport	37,4	33,4	99,0	36,1
. Frêt maritime	13,8	12,3	84,8	33,4
. Passages maritimes	1,1	1,0	272,1	n.d.
. Frêt aérien	1,8	1,6	183,6	21,3
. Passages aériens	7,5	6,7	134,2	21,1
. Autres transports	13,2	11,8	90,9	44,8
- Assurances transport	1,3	1,1	78,6	n.d.
- Voyages	23,4	20,9	97,1	45,3
- Autres services	49,8	44,5	125,3	35,2
. Revenus propriété	3,6	3,2	67,7	24,1
. Opérations bancaires	2,7	2,4	179,6	n.d.
. Assurances (non marchandises)	3,1	2,8	128,3	n.d.
. Construction, ingénierie	11,9	10,6	253,4	n.d.
. Cinéma, télévision	0,6	0,5	99,0	26,0
. Autres services	27,9	24,9	110,6	41,4

<sup>1</sup> Une extension des résultats de EUR-10 à EUR-12 ferait apparaître des différences marquées, le poste voyage étant alors très largement excédentaire.

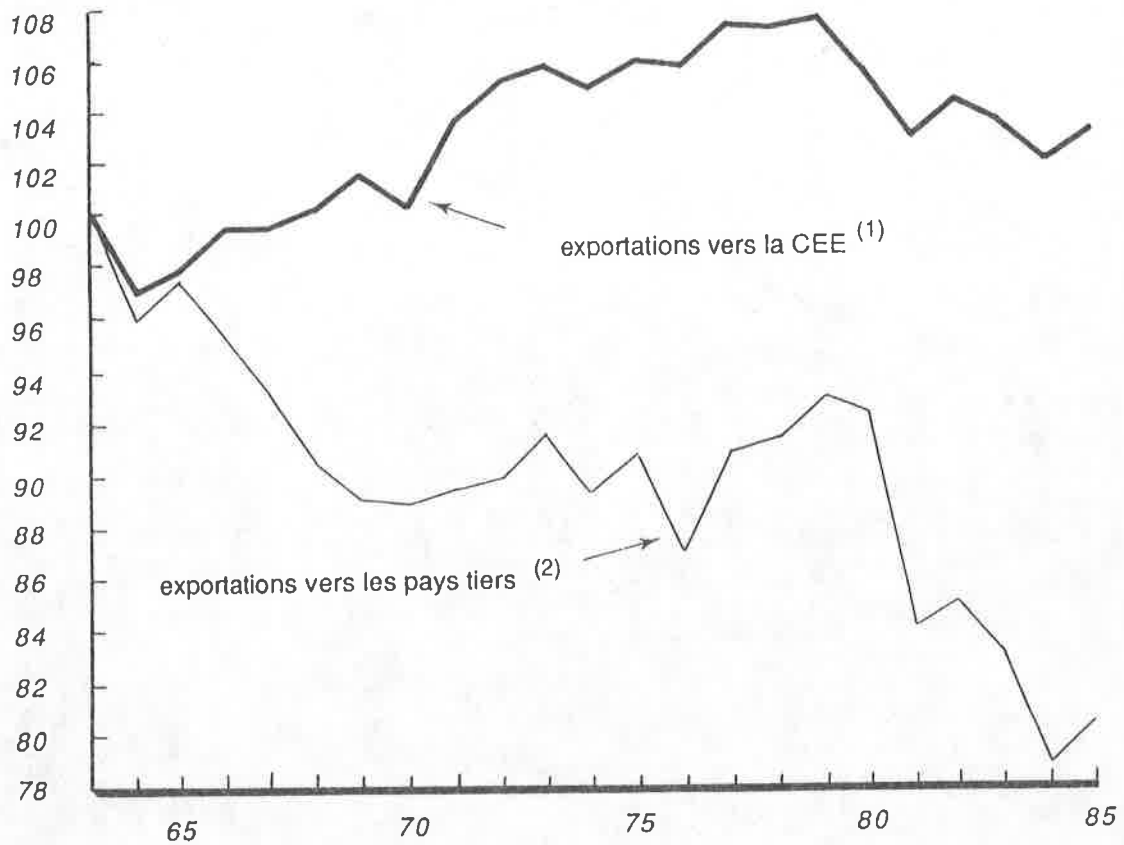
n.d. = non disponible.

Source : OSCE.



Figure 1.1:

Parts de marché mondial des exportations de produits industriels de la CE-10 (indices 1963 = 100)



Source: Services de la Commission, base de données Volimex.

Notes:

1 Indices de la part de marché des exportations intracommunautaires (EUR-10) par rapport à celle des exportations des pays de l'OCDE vers la Communauté (EUR-10).

2 Indices de la part de marché des exportations communautaires (EUR-10) vers les pays tiers par rapport à celle des exportations des pays de l'OCDE vers ces mêmes pays.

## 2. TYPLOGIE DES ENTRAVES AUX ECHANGES ET METHODES D'EVALUATION

### 2.1 TYPLOGIE DES ENTRAVES AUX ECHANGES

L'objectif de la Communauté européenne d'achever la réalisation du marché intérieur pour 1992 implique l'élimination de toutes les entraves à la libre circulation des marchandises, des services, des capitaux et des travailleurs. Le Livre Blanc publié par la Commission en 1985 a classé ces entraves en trois catégories :

- Les frontières physiques, principalement les arrêts aux postes de douane intracommunautaires implantés aux frontières géographiques;
- Les frontières techniques, notamment les restrictions à l'intérieur même des territoires nationaux, par exemple la nécessité de respecter des réglementations et des normes techniques différentes pour les biens et services ou la discrimination vis-à-vis des soumissions étrangères pour les marchés publics ou des demandes de création de filiales par des sociétés étrangères;
- Les frontières fiscales, notamment la perception de la taxe sur la valeur ajoutée ou de droits d'accise sur les biens importés d'autres pays de la Communauté.

Pour les besoins de l'analyse économique, il a paru préférable de distinguer les cinq catégories suivantes d'entraves :

- (i) les droits de douane;
- (ii) les restrictions quantitatives (quotas);
- (iii) les entraves ayant pour effet d'accroître les coûts;
- (iv) les restrictions à l'accès au marché;
- (v) les subventions et autres pratiques entraînant des distorsions du marché.

Cette liste énonce tout d'abord les types traditionnels d'entraves aux échanges comme les droits de douane et les restrictions quantitatives, que la Communauté a éliminées en principe mais de façon incomplète en pratique. Elle énumère ensuite les catégories d'obstacles qui sont principalement visées par les mesures proposées dans le Livre Blanc. Enfin, elle aborde diverses pratiques de distorsion des marchés réglementées par la politique de concurrence.

Les droits de douane ont en général été supprimés depuis longtemps à l'intérieur de la Communauté. Toutefois, les montants compensatoires monétaires agricoles ont réintroduit des taxes (et subventions) aux frontières pour un secteur déterminé. Les nouveaux Etats membres devront éliminer pour 1992 les droits de douane qui subsistent vis-à-vis du reste de la Communauté.

Les restrictions quantitatives ont, en général, également été éliminées dans les échanges intracommunautaires. Toutefois, des quotas de production ont été institués, en principe à titre temporaire, pour l'acier et certains produits agricoles, et leurs effets présentent des similitudes avec un contingentement des échanges. Dans certains secteurs des services (transports routiers et aériens), les régimes

d'autorisation et les réglementations imposent de facto des quotas aux échanges intracommunautaires. De même, certaines des politiques commerciales extérieures de la Communauté (notamment dans le domaine des textiles et de l'automobile) se traduisent par des quotas nationaux dont l'application implique la présence de frontières intracommunautaires.

Les entraves ayant pour effet d'accroître les coûts sont visées par un grand nombre de mesures spécifiques énoncées dans le Livre blanc. Les retards aux postes de douane frontaliers relèvent de cette catégorie, qu'ils soient motivés par la perception de la taxe sur la valeur ajoutée ou des droits d'accise, par la collecte de données statistiques ou par la vérification de la conformité à des réglementations techniques. De plus, le coût que représente le respect de réglementations techniques différentes au niveau de la production, du conditionnement ou de la commercialisation a des effets économiques analogues, de même que les frais généraux qu'entraîne, pour l'entreprise, la nécessité de se conformer aux exigences ci-dessus.

Les restrictions à l'accès au marché font également l'objet d'un grand nombre de mesures énoncées dans le Livre blanc. Ces restrictions portent notamment sur les marchés publics, le droit d'établissement pour diverses activités de services et professions libérales, des limitations dans certains secteurs de services dont les activités commerciales transfrontalières directes se trouvent ainsi empêchées ou restreintes (assurances, électricité, etc.) et sur l'accès à certains marchés réglementés (l'aviation civile, par exemple). Dans certains cas, la distinction entre les entraves entraînant une hausse des coûts et les restrictions à l'accès au marché peut ne pas être évidente, ainsi en est-il des règles et normes techniques que les fournisseurs étrangers sont pratiquement dans l'impossibilité de respecter. Cette distinction n'en est pas moins fondamentale, étant donné que les entraves du premier type permettent encore à la concurrence de jouer, tandis que celles du deuxième type l'excluent.

Les subventions et autres pratiques entraînant des distorsions du marché sont déjà sous le contrôle de la Communauté dans le domaine de la politique de concurrence, tant en ce qui concerne les aides accordées par les pouvoirs publics que les ententes et abus de position dominante des entreprises privées. Bien que certaines nouvelles attributions soient proposées à cet égard (par exemple dans le domaine des fusions), le Livre blanc préconise principalement la mise en oeuvre de tous les pouvoirs existants. Les contrôles de prix et certaines taxes peuvent également provoquer des distorsions relevant de la réalisation du programme d'achèvement du marché intérieur.

## 2.2 IMPACT ECONOMIQUE DES DIFFERENTS TYPES D'ENTRAVES

L'impact économique des entraves aux échanges peut s'analyser sous l'angle du coût de leur existence (leur "coût d'opportunité") ou sous celui des avantages de leur élimination. Il n'y a toutefois aucune différence réelle entre ces deux expressions, seulement un changement de signe, de négatif en positif. Le "coût de la non-Europe" - terme souvent utilisé pour désigner les coûts des entraves aux échanges -

.../...



est donc analytiquement identique aux avantages que présente la réalisation du marché intérieur. L'encadré définit plus précisément la nature des avantages économiques que peut entraîner l'élimination des entraves et des distorsions. Les divers types d'entraves ont chacun un impact économique particulier :

- les droits de douane imposent un coût aux consommateurs, à la fois en renchérissant les importations et en permettant une certaine marge d'inefficience ou des profits supplémentaires pour les producteurs nationaux. Les recettes douanières ainsi transférées au budget compensent toutefois en partie les pertes subies par les consommateurs.
- les restrictions quantitatives (quotas), en revanche, ne donnent lieu à aucune recette douanière (sauf lorsque les quotas sont adjugés à des importateurs, ce qui n'est pas le cas dans la Communauté). Normalement, c'est l'exportateur qui en tire parti en réalisant des bénéfices accrus.

---

Encadré : quels avantages économiques faut-il mesurer ?

On sait, par l'analyse macroéconomique, que la politique économique peut poursuivre divers types d'objectifs, comme par exemple l'accroissement de la production réelle ou des revenus réels, et, éventuellement, la réduction du taux d'inflation.

La suppression des entraves aux échanges et des distorsions du marché est susceptible d'avoir une incidence positive sur chacun de ces trois aspects. Toutefois, pour évaluer avec plus de précision et de rigueur les effets de ces mesures, l'analyse microéconomique utilise une notion particulière d'avantage économique appelée "gain net de bien-être" (voir Dixit et Norman, 1980, Corden, 1984 et Baldwin, 1984 pour les textes fondamentaux). Ceci équivaut à peu près à l'accroissement des revenus réels, c'est-à-dire au gain net global à la fois des consommateurs et des producteurs. Plus précisément, le gain net de bien-être résulte de l'agrégation :

- du gain du consommateur résultant d'une baisse des prix, compte tenu non seulement du moindre coût de sa consommation initiale, mais aussi de ses possibilités nouvelles de consommation;
- du gain ou de la perte du producteur résultant de cette même baisse des prix. Pour le producteur, le résultat subit l'influence de divers facteurs. Les profits monopolistiques, s'ils existent, peuvent disparaître. Toutefois, la réduction de l'inefficience n'affectera pas les bénéfices et le producteur pourra tirer de la progression du volume des ventes un surcroît de bénéfices normaux.

Ces gains des consommateurs et des producteurs sont expliqués un peu plus en détail dans les graphiques commentés 2.1 et 2.2.

Le "gain net de bien-être" peut être légèrement supérieur à ce qui correspond à la notion élémentaire de bon sens que l'on peut avoir du "coût" d'une entrave. On peut considérer qu'une telle mesure du "coût" revient à multiplier le pourcentage de diminution de coût ou de prix, par la valeur initiale de la production ou de la consommation. Cette mesure constitue une première approximation commode du gain économique et est utilisée dans plusieurs études résumées dans la partie B, mais elle ne prend pas en considération différents effets mentionnés à la section 2.3 et analysés plus en détail dans la partie C.

---

L'application de restrictions quantitatives signifie qu'aucun plafond n'est fixé au coût de la protection accordée aux producteurs nationaux. Les consommateurs peuvent, par conséquent, en être particulièrement affectés. Les quotas de production au niveau de l'entreprise ont des incidences analogues, à cette différence près qu'ils limitent également la concurrence sur le marché intérieur et risquent ainsi de produire davantage d'inefficience.

Les entraves ayant pour effet d'accroître les coûts et les droits de douane ont en commun d'augmenter le prix payé par le consommateur et de permettre une marge correspondante d'inefficience et/ou de bénéfices supplémentaires pour les producteurs nationaux. Toutefois, dans ce cas, c'est le fournisseur étranger qui supporte les coûts supplémentaires et aucune recette douanière ne vient compenser l'incidence désavantageuse pour le consommateur.

Les restrictions à l'accès au marché peuvent avoir une incidence analogue à celle des restrictions quantitatives ou des entraves entraînant une hausse des coûts. Lorsque l'entrave à l'accès est absolue, son effet équivaut à celui d'un quota zéro. Dans les autres cas, comme par exemple l'existence d'un contrôle des changes sur les mouvements de capitaux ou de restrictions au droit d'établissement dans certains secteurs, l'entrave peut être levée, mais moyennant un certain coût ou un certain retard pour les importateurs.

Les subventions entraînant des distorsions du marché peuvent être analogues à des droits de douane, en ce sens qu'elles représentent un handicap pour les fournisseurs étrangers et une protection des fournisseurs nationaux non-efficients. Toutefois, le coût supporté par le consommateur s'exprime sous forme de taxes plutôt que d'une hausse des prix.

D'autres pratiques entraînent des distorsions comme la fixation de prix discriminatoires par les entreprises, les contrôles des prix imposés par les gouvernements et les taxes spécifiques discriminatoires selon les produits. En principe, toutes les distorsions de cette nature réduisent le bien-être économique net global, même si le prix moyen n'est pas affecté.

D'une manière générale, les avantages que procure l'élimination de ces différents types d'entraves aux échanges et de distorsions du marché

surviennent dans deux situations : il y a, d'abord ceux qui résultent de la création du type traditionnel d'échanges basés sur l'"avantage comparatif" (voir figure 2.1) et, en deuxième lieu, ceux qui découlent d'une intensification de la concurrence pour les produits pour lesquels il n'existe pas d'avantage comparatif entre les pays en cause (voir figure 2.2).

### 2.3 METHODES D'EVALUATION

L'évaluation empirique de ces coûts et avantages nécessite plusieurs méthodes d'analyse. Les méthodes les plus simples offrent l'attrait d'être plus faciles à comprendre et plus rapides à mettre en oeuvre. Cependant, elles donneront des résultats moins étendus pour certaines des incidences importantes, de sorte qu'il convient de recourir à des méthodologies économiques plus complexes. Celles auxquelles la présente étude fait appel ou se réfère sont par conséquent multiples :

- enquêtes auprès des chefs d'entreprise. Les entreprises ont été invitées à répondre à des questionnaires en donnant leur appréciation sur les "coûts" de certaines entraves et en indiquant quelle serait leur réaction probable à leur suppression. Les résultats de cette vaste enquête auprès des chefs d'entreprise sont présentés dans différentes parties de l'étude (section 3.1, section 8.1 et étude distincte de G. Nerb).
- économie d'entreprise. Des études sectorielles ont été réalisées sur la structure des coûts des entreprises et sur les entraves qu'elles doivent affronter; il s'est agi notamment d'évaluer l'impact éventuel d'une restructuration du secteur concerné en réponse à l'accroissement des pressions de la concurrence. Un nombre important d'études sectorielles de ce type ont été effectuées par des consultants; les résultats en sont présentés dans les chapitres 3 et 5.
- microéconomie de l'équilibre partiel. Cette méthode intègre les informations recueillies à partir de l'économie d'entreprise et d'autres sources dans un cadre plus complet soulignant les incidences finales (d'"équilibre") sur les consommateurs, les producteurs et les administrations publiques, dont la somme représente l'incidence en termes de bien-être économique net (pour une illustration, voir graphiques 2.1 et 2.2). Dans le présent contexte, le mot "partiel" signifie que l'on analyse l'impact sur les différents marchés de produits en les considérant un par un. En agrégeant les résultats d'équilibre partiel ainsi obtenus pour déterminer l'incidence sur tous les secteurs de l'économie, il est possible de recueillir une première impression de l'impact macroéconomique global d'options politiques telles que la mise en oeuvre de l'ensemble du programme d'achèvement du marché intérieur. La méthode utilisée est exposée dans l'annexe A et les principaux résultats en sont présentés à la section 9.1. Cette vaste approche peut également intégrer les résultats d'analyses macroéconomiques plus spécialisées portant par exemple sur divers phénomènes d'économies d'échelle, ainsi que l'impact de différents types de

comportement concurrentiel ou non concurrentiel des entreprises (voir partie C).

- microéconomie de l'équilibre général. Les résultats enregistrés sur certains marchés de produits influenceront souvent les conditions d'offre et de demande dans d'autres secteurs de l'économie. En raison de ces effets secondaires, le résultat agrégé pour l'ensemble de l'économie peut finalement être différent, éventuellement supérieur, de la somme des résultats d'équilibre partiel. La méthode de l'équilibre général a précisément pour objet de tenir compte de ces effets secondaires. Un premier commentaire sur l'importance probable de ces effets est donné au chapitre 9.
  
- évolution macroéconomique. Bien que ces méthodes microéconomiques reflètent généralement la situation finale (d'"équilibre") après que tous les effets se soient concrétisés, elles ne tiennent pas compte du processus qui s'accomplit pendant la période d'ajustement et des conditions qui l'affectent. Elles décrivent uniquement la destination, et non le parcours. L'analyse et les modèles macroéconomiques peuvent contribuer à combler certaines de ces lacunes en montrant comment l'évolution des coûts, des prix, des revenus et d'autres variables, notamment la politique macroéconomique, réagissent à des modifications du marché. Actuellement, il est particulièrement important pour l'économie européenne de savoir à quel rythme des travailleurs licenciés par suite d'une restructuration industrielle trouveront un emploi dans un autre secteur de l'économie. Les modèles macrosectoriels permettent également d'estimer l'évolution par secteur d'un nombre considérable de variables telles que l'emploi, l'investissement et les échanges, ainsi que les prix et la production. Les modèles macroéconomiques et macrosectoriels de simulation sont décrits brièvement à l'annexe B et les principaux résultats en sont présentés à la section 9.2.
  
- effets dynamiques. On sait depuis longtemps que les modifications du marché et des échanges peuvent avoir une incidence importante sur l'évolution continue, "dynamique" de l'économie, ce qui contraste avec l'analyse "statique comparative" qui est à la base de la plupart des études réalisées en économie d'entreprise et en microéconomie de l'équilibre, partiel ou général. Il est malheureusement très difficile d'expliquer ces éléments dynamiques avec une rigueur scientifique ou de les quantifier. Ceci signifie à son tour qu'il est tout aussi difficile d'intégrer de tels effets dans les méthodes analytiques ou économétriques susmentionnées. Il existe cependant quelques études qui montrent comment les conditions du marché paraissent influencer le taux tendanciel de progrès technologique et d'innovation dans les entreprises; elles sont présentées aux sections 6.1 et 7.2. Par ailleurs, et plus généralement, il est intéressant de déterminer l'influence qu'exerce sur les milieux d'affaires la perception qu'ils ont de la manière dont la politique des pouvoirs publics est susceptible de modifier l'environnement du marché, ainsi que les stratégies qu'ils peuvent mettre en oeuvre pour y répondre. Une telle analyse revêt forcément un caractère spéculatif, mais elle n'en présente pas moins un intérêt direct pour le programme d'achèvement du marché intérieur. Ce sujet est abordé au chapitre 8.



#### 2.4 LES CONCEPTS ECONOMIQUES IMPORTANTS

Compte tenu de cet ensemble complexe de concepts économiques, il est naturel d'aller à l'essentiel et de se demander lequel d'entre eux est susceptible d'avoir la part la plus importante de l'impact total escompté du programme de réalisation du marché intérieur.

D'une manière générale, on peut s'attendre à ce que les effets directs des mesures d'ouverture des marchés (par exemple, les économies de coûts liées à l'élimination de certaines entraves) soient inférieurs aux effets indirects sur l'efficience et les coûts résultant de l'intensification de la concurrence et à ce que les effets dynamiques et à moyen/long terme soient relativement amples par rapport aux effets statiques à court terme.

L'une des manières de mesurer l'importance, considérable dans le cas du programme d'achèvement du marché intérieur de la Communauté, des effets indirects et à plus long terme consiste à comparer l'impact sur les prix des produits échangés et leur impact sur les prix des produits nationaux destinés à la consommation intérieure. Les effets directs à court terme de la réduction des entraves affecteront principalement le prix des produits échangés. Les effets indirects et à plus long terme se feront plus fortement sentir à la fois sur les prix et coûts de la production destinée à la consommation intérieure et sur ceux des produits échangés. Il est évident que l'impact total en valeur est susceptible d'être beaucoup plus élevé lorsque la majeure partie du secteur intérieur de l'économie est également touchée.

Cette analyse a été illustrée de façon empirique dans l'étude d'Owen (1983) sur les effets de la formation du marché commun européen jusqu'à la fin des années 1970. Owen a fondé ses estimations sur des monographies détaillées de quelques-unes des principales industries manufacturières. Tenant compte de la manière dont l'intensification de la concurrence avait abouti à une restructuration de ces industries et à une baisse assez générale des coûts et des prix de la production totale, il a estimé que les gains de bien-être découlant de l'ouverture des marchés représentaient de 50 à 100% de la valeur totale des échanges supplémentaires créés, soit 3 à 6% du produit intérieur brut total de la Communauté. Pour le programme de réalisation du grand marché intérieur, il est également nécessaire d'évaluer l'incidence qu'il aura sur les coûts et les prix, non seulement des produits échangés, mais aussi de la production destinée à la consommation intérieure. L'impact sur les coûts de la production intérieure sera particulièrement important si, au départ, plusieurs pays produisent les mêmes biens dans des conditions de faible concurrence nationale. Ceci est typiquement le cas des secteurs protégés actuellement par les entraves aux échanges internes de la Communauté. Cette analyse souligne encore l'importance de la politique de concurrence comme complément à l'élimination des entraves si l'on entend tirer le maximum d'avantages économiques de l'achèvement du grand marché intérieur de la Communauté.

Ces conséquences économiques relativement importantes de l'intégration

des marchés contrastent avec les estimations beaucoup plus modestes qui ont été faites en ce qui concerne l'incidence des principales négociations de libération des échanges du GATT : c'est ainsi que l'on a évalué à quelque 0,1% seulement du PIB les gains de bien-être obtenus grâce à l'abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires dans le cadre du Tokyo Round (pour une analyse, voir Baldwin, 1984).

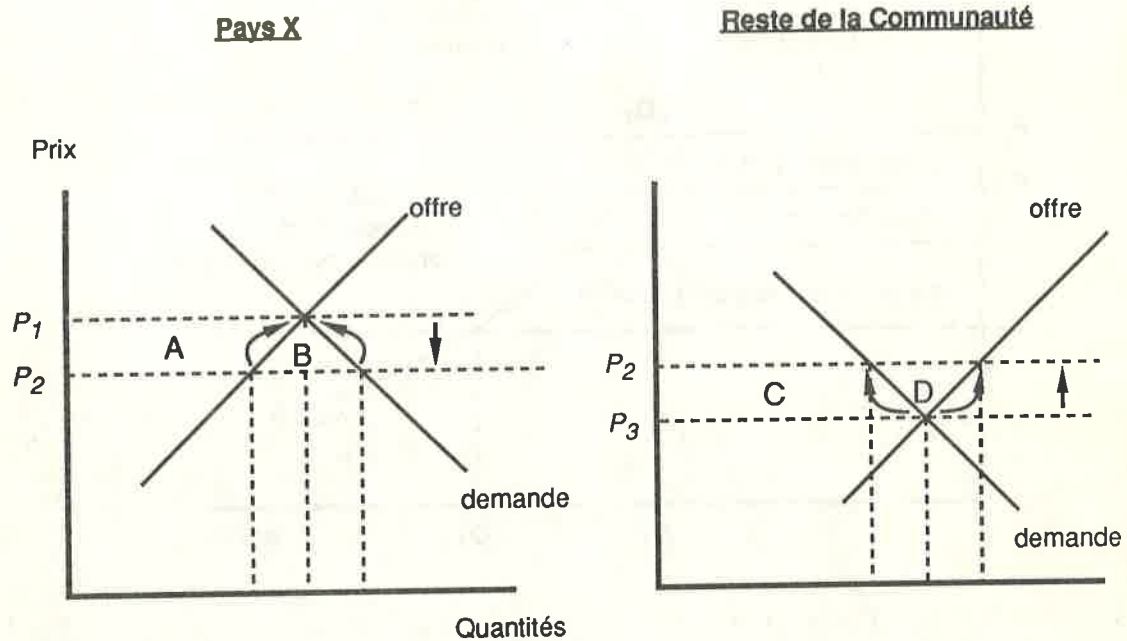
Un deuxième élément qui accentue encore l'importance des effets à long terme par rapport aux incidences à court terme porte sur l'ajustement du marché de l'emploi. Lorsque la restructuration d'une industrie précédemment inefficace se solde par des pertes d'emplois, un certain laps de temps peut s'écouler avant que les travailleurs licenciés retrouvent un emploi productif; jusqu'à ce moment, les avantages sont à contrebalancer par les coûts du chômage.

Un troisième élément concerne la distinction entre effets "statiques" et "dynamiques". Comme le montre la figure 2.3 avec plus de détails, l'approche microéconomique d'équilibre (partiel ou général) implique un accroissement de bien-être économique qui se produit une seule fois à la suite d'un changement des politiques de marchés. Cependant ce n'est qu'après plusieurs années que cette nouvelle situation sera obtenue et pendant ce délai, les conditions macroéconomiques peuvent en réalité avoir une grande influence. Il n'est resté pas moins qu'il existe une distinction essentielle à faire entre l'effet "statique" d'un accroissement ponctuel du bien-être économique et l'effet "dynamique" continu qui se traduira par une croissance économique plus soutenue en permanence. Comme le montre la figure 2.3 et comme cela est expliqué avec plus de détails dans la partie D, les effets "statiques" seront probablement plus importants dans les premières années mais progressivement les effets dynamiques prendront une importance accrue.

Pour toutes ces raisons, il convient d'évaluer l'ensemble des effets du programme d'achèvement du marché intérieur au moyen d'une large panoplie d'instruments analytiques. Il est probable que les avantages de ce programme seront d'autant plus grands que l'on reculera l'horizon de l'analyse et que l'on en affinera les méthodes. En contrepartie, la difficulté technique de l'analyse et la marge d'erreur entourant les estimations quantitatives augmenteront également. Bien que regrettable, ceci n'est pas surprenant si l'on réfléchit à la nature du programme de réalisation du marché intérieur: près de 300 mesures microéconomiques sont proposées en vue de transformer l'environnement concurrentiel européen de façon suffisamment radicale pour déclencher un changement dans le fonctionnement macroéconomique. Si l'analyse devait se limiter aux incidences les plus faciles à observer (directes, à court terme), elle sous-estimerait gravement les effets probables du programme.

Figure 2.1:

Effets de l'élimination des entraves aux échanges et des distorsions du marché pour un bien donné (cas où il existe des avantages comparatifs exploitables).



Commentaires de la figure 2.1.

A la suite de l'élimination de certaines entraves et distorsions de marché, le prix d'un bien donné s'établit dans l'ensemble de la Communauté au niveau  $P_2$ , au lieu du prix supérieur et protégé  $P_1$  dans le pays X et du prix inférieur  $P_3$  ailleurs, qui prévalaient antérieurement. Ces différences dans les conditions de l'offre entre le pays X et le reste de la Communauté reflètent l'existence d'un désavantage comparatif pour le pays X.

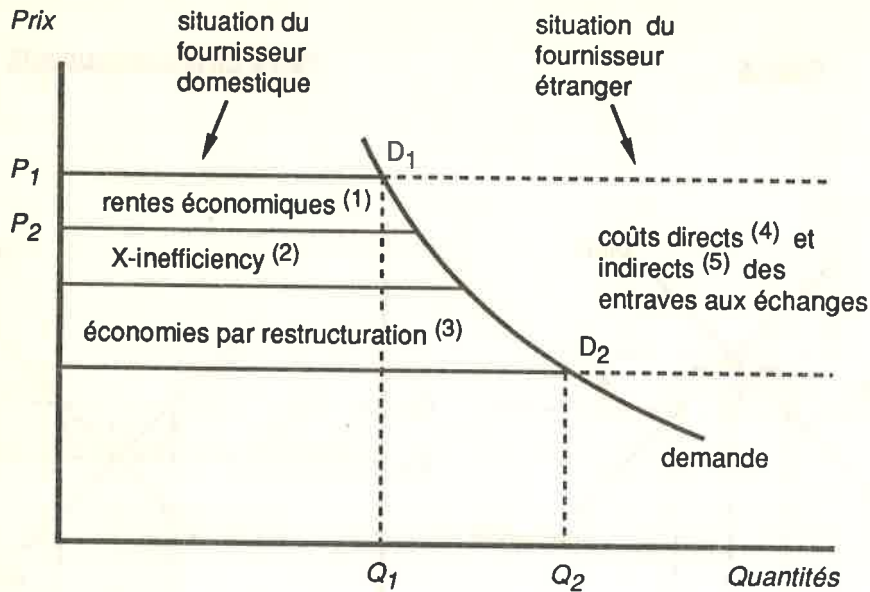
Dans le pays X, les gains des consommateurs correspondent aux zones A+B, tandis que les pertes des producteurs correspondent à la zone A. Dans le reste de la Communauté, les producteurs enregistrent un gain équivalant aux zones C + D, alors que les consommateurs subissent une perte représentée par la zone C. Dans l'ensemble, l'économie de la Communauté connaît un gain net de bien-être total correspondant aux zones B + D; de même les consommateurs et les producteurs enregistrent des gains nets dans l'ensemble de l'économie.

Un raisonnement analogue peut être utilisé pour montrer comment des gains nets sont obtenus lorsqu'on supprime des distorsions de prix entre deux produits dans une seule et même économie (par exemple, en raison de subventions pour un produit financées par des taxes sur un autre).



Figure 2.2:

Effets de l'élimination des entraves aux échanges entraînant des hausses de coûts (cas d'une concurrence accrue sans qu'il existe des avantages comparatifs entre pays)



Notes:

- 1 Les rentes économiques consistent dans la marge de bénéfices ou de salaires excessifs résultant de la protection du marché.
- 2 L'inefficacité "interne" (X-inefficiency) comprend, par exemple, les coûts des sureffectifs, les frais généraux excessifs et les stocks trop élevés (il s'agit donc d'inefficiences qui ne sont pas liées aux technologies de production auxquelles sont consacrés les investissements de l'entreprise).
- 3 Les économies résultant de la restructuration comportent par exemple des économies d'échelle ou de gamme accrues lorsqu'une capacité de production inefficace est éliminée et que l'entreprise procède à de nouveaux investissements.
- 4 Les coûts directs sont ceux qui disparaîtraient immédiatement si les entraves aux échanges étaient supprimées, comme par exemple les coûts occasionnés par les retards aux frontières et les réglementations techniques différentes.
- 5 Les coûts indirects sont ceux qui disparaîtraient à mesure que les fournisseurs étrangers s'adaptent à la situation plus concurrentielle en améliorant l'efficacité de la production et de la distribution.



Commentaires sur la figure 2.2

A mesure que les barrières sont éliminées, les importateurs peuvent abaisser leurs prix au-dessous du niveau P1, qui correspondait initialement aux coûts directs de ces barrières. Les fournisseurs nationaux du même produit réagissent pour défendre leur marché et commencent par réduire leurs bénéfices ou salaires excessifs ou par éliminer leurs inefficiences de toute nature (frais généraux, sureffectifs, stocks trop élevés, etc.). Tandis que les prix fléchissent, la demande progresse à partir de Q1, ce qui déclenche en partie des investissements dans de nouvelles capacités de production, qui entraînent à leur tour de nouvelles économies d'échelle et de nouvelles baisses de prix. De plus, l'environnement plus compétitif du marché conduit les entreprises à reconsidérer assez radicalement leurs stratégies commerciales. Il s'ensuit un processus de restructuration qui s'étale sur plusieurs années (fusions et liquidations, mais aussi investissements nouveaux) qui conduit à une exploitation plus complète encore des économies d'échelle techniquement disponibles. Le prix finit par tomber au niveau d'équilibre inférieur P2, tandis que la demande totale s'accroît et passe à Q2.

Ces baisses de prix profitent aux consommateurs, dont le gain s'exprime à la fois par rapport à leur volume initial d'achats et sous forme d'un accroissement induit de ce volume. Ce gain est représenté dans la figure par la zone P1 - D1 - D2 - P2.

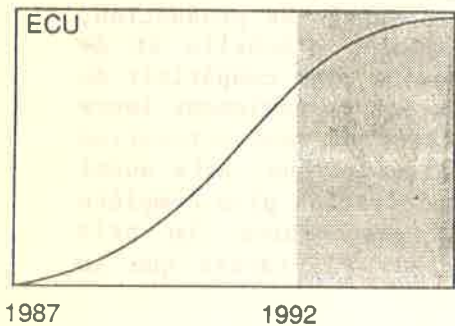
Les producteurs sont généralement en mesure de compenser les baisses de prix par des réductions de coûts, mais on assistera à la disparition de certaines "rentes économiques" (bénéfices ou salaires excessifs dans les entreprises précédemment protégées, représentés dans la figure par le rectangle sous P1-D1). Par ailleurs, les producteurs sont devenus plus efficaces et peuvent ainsi améliorer leur position sur le marché mondial et, par conséquent, accroître leur production et leurs bénéfices. Ce gain peut être neutralisé en partie par la pénétration de fournisseurs de pays tiers sur le marché national, étant donné que l'abaissement des barrières est susceptible de profiter non seulement aux autres fournisseurs communautaires, mais aussi à ceux des pays tiers (ces effets concernant les pays tiers ne sont pas représentés dans la figure).

Dans ce cas simplifié, le gain total de bien-être pour l'économie est égal au gain des consommateurs, après déduction de la perte des bénéfices protégés. Ceci suppose que toutes les ressources libérées par la réduction des coûts sont réemployées dans le circuit productif de l'économie, étant entendu qu'il peut y avoir un certain décalage avant que ce processus ne soit achevé.

Figure 2.3:

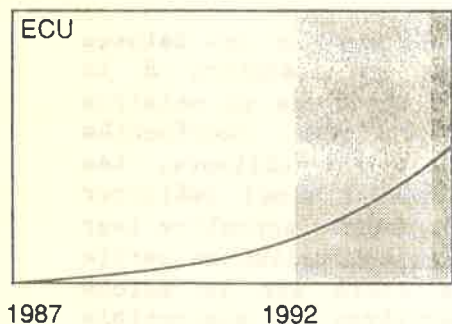
Illustration des effets statiques et dynamiques de l'achèvement du marché intérieur sur la croissance de l'économie européenne.

I - Effet statique comparatif sur le niveau du bien-être économique



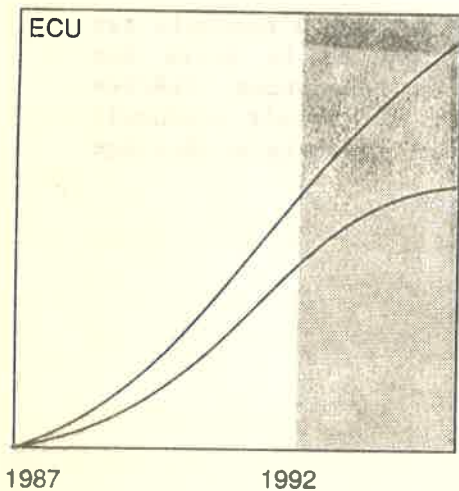
Effet statique. Les effets quantifiés ci-après (chapitre 10) peuvent être dénommés "comparatifs statiques" car il s'agit d'un accroissement de bien-être économique qui se produit une seule fois. Bien entendu, ces effets ne se font sentir qu'après un certain nombre d'années. Un achèvement rapide du marché intérieur permettrait d'obtenir les économies attendues aux environs de 1992, bien que nous ayons une connaissance limitée des délais nécessaires.

II - Effet dynamique



Effet dynamique. Le chapitre 7 souligne l'effet positif probable d'un accroissement de la concurrence et de la taille du marché sur l'innovation et le progrès technique; de tels effets sont dits "dynamiques" dans le sens qu'ils augmentent de manière permanente le potentiel de croissance. De tels effets ne se feront sentir que très graduellement mais une fois réalisés, les gains économiques seront continus et se cumuleront.

III - Effet total (I+II)



Effet total. Ces effets statiques et dynamiques vont se conjuguer dans les années à venir. Les effets statiques seront les plus importants au début puis une fois ceux-ci épuisés, les effets dynamiques les remplaceront et permettront une croissance continue et soutenue.

## PARTIE C

### LES EFFETS DES BARRIERES AUX ECHANGES

L'évaluation de l'impact des barrières non tarifaires suit une double approche : d'abord une approche horizontale qui passe en revue les principaux types de barrières qui affectent un grand nombre d'industries différentes, puis une approche verticale qui examine la situation de certains secteurs spécifiques producteurs de biens ou de services. Ni la liste des barrières ni celle des branches n'est exhaustive, mais l'ensemble des résultats permet néanmoins de se faire une idée relativement précise de l'impact économique des barrières les plus importantes et des diverses situations qui en résultent.

Le secteur de la production de biens est, en général, affecté par trois types principaux de barrières, à savoir : les procédures douanières, les réglementations et normes techniques et les frontières fiscales. A cela s'ajoutent les restrictions en matière d'ouverture des marchés publics qui pèsent sur de nombreuses branches de l'industrie. En revanche, le secteur des services est dans l'ensemble moins concerné par ces barrières mais souffre plutôt de l'effet des politiques spécifiques de régulation du marché. Si certains éléments qui régissent les services (règles prudentielles ou règles de sécurité par exemple) équivalent au système de normes qui affectent les biens, il arrive fréquemment que les réglementations propres à certaines branches de services limitent de manière encore plus fondamentale l'entrée sur le marché.

Comme l'a montré le chapitre précédent, il existe une grande différence en terme d'impact économique entre les barrières qui se traduisent par certains surcoûts qui affectent les échanges entre pays par rapport aux activités intérieures et celles qui restreignent l'accès au marché ou limitent le volume de la production ou des échanges. Les effets économiques des barrières qui accroissent les coûts se révèlent souvent, comme le montrent les cas étudiés ci-après, relativement limités en terme quantitatif; par contre les mesures qui restreignent l'accès au marché ou qui limitent le volume de la production ou des échanges peuvent se traduire par des coûts économiques relativement élevés. En effet, ces dernières ont une incidence nettement plus marquée dans la mesure où elles réduisent la concurrence, parfois même au point de l'éliminer complètement dans le cas où des monopoles d'Etat sont protégés.

### 3. LES PRINCIPAUX TYPES DE BARRIERES

#### 3.1. LES PRINCIPALES BARRIERES SELON LES CHEFS D'ENTREPRISE

Une enquête, réalisée sur la base d'un questionnaire commun adressé aux douze Etats membres et à laquelle plus de 11 000 entreprises ont participé (voir étude de G. Nerb pour une présentation détaillée), a permis d'évaluer l'importance que les chefs d'entreprise attribuent aux différents types d'entraves aux échanges à l'intérieur de la Communauté selon leur impact sur le marché communautaire comme sur leur propre marché.



L'exploitation de leurs réponses a permis d'établir un classement moyen des différentes catégories de barrières, par ordre décroissant d'importance :

- |  |   |  |
|--|---|--|
| 1. Normes et réglementations techniques            | ] | importance                               |
| 2. Barrières administratives                       |   | plus ou moins                            |
| 3. Formalités aux frontières                       |   | semblable                                |
| 4. Réglementation sur le transport de marchandises | ] | importance<br>plus ou moins<br>semblable |
| 5. Disparités en matière de T.V.A.                 |   |  |
| 6. Réglementations propres au marché des capitaux  |   |  |
| 7. Restrictions en matière de marchés publics      |   |  |
| 8. Application du droit communautaire              |   |  |

La plupart de ces barrières non tarifaires seront analysées en détail dans les sections et chapitres suivants. Ces résultats moyens au niveau de l'ensemble des Etats membres recouvrent en fait un large éventail de situations qui varient selon les secteurs, les pays ou la taille de l'entreprise (cf. Tableaux 3.1.1. et 3.1.2.). L'impression générale qui s'en dégage est que les obstacles aux échanges sont multiples et variés. Cela implique qu'un programme d'action global, comprenant un grand nombre de mesures précises, puisse être nécessaire afin de convaincre les chefs d'entreprise de fonder leur stratégie commerciale sur l'hypothèse d'un marché européen réellement intégré.

Certains éléments de l'enquête illustrent quelques points importants. La disparité des normes et réglementations techniques a été considérée comme particulièrement grave dans les industries mécaniques. Les restrictions en matière de marchés publics n'ont en général qu'un effet limité pour un grand nombre de branches. Elles ont été par contre considérées comme un obstacle de taille pour certains producteurs de matériel de transport, d'équipements de bureau et de matériel électrique.

Les grandes entreprises sont plus préoccupées que les petites par les restrictions en matière de marchés publics. Mais c'est l'inverse en ce qui concerne les formalités aux frontières qui sont considérées comme plus coûteuses par les petites et moyennes entreprises que par les grandes.

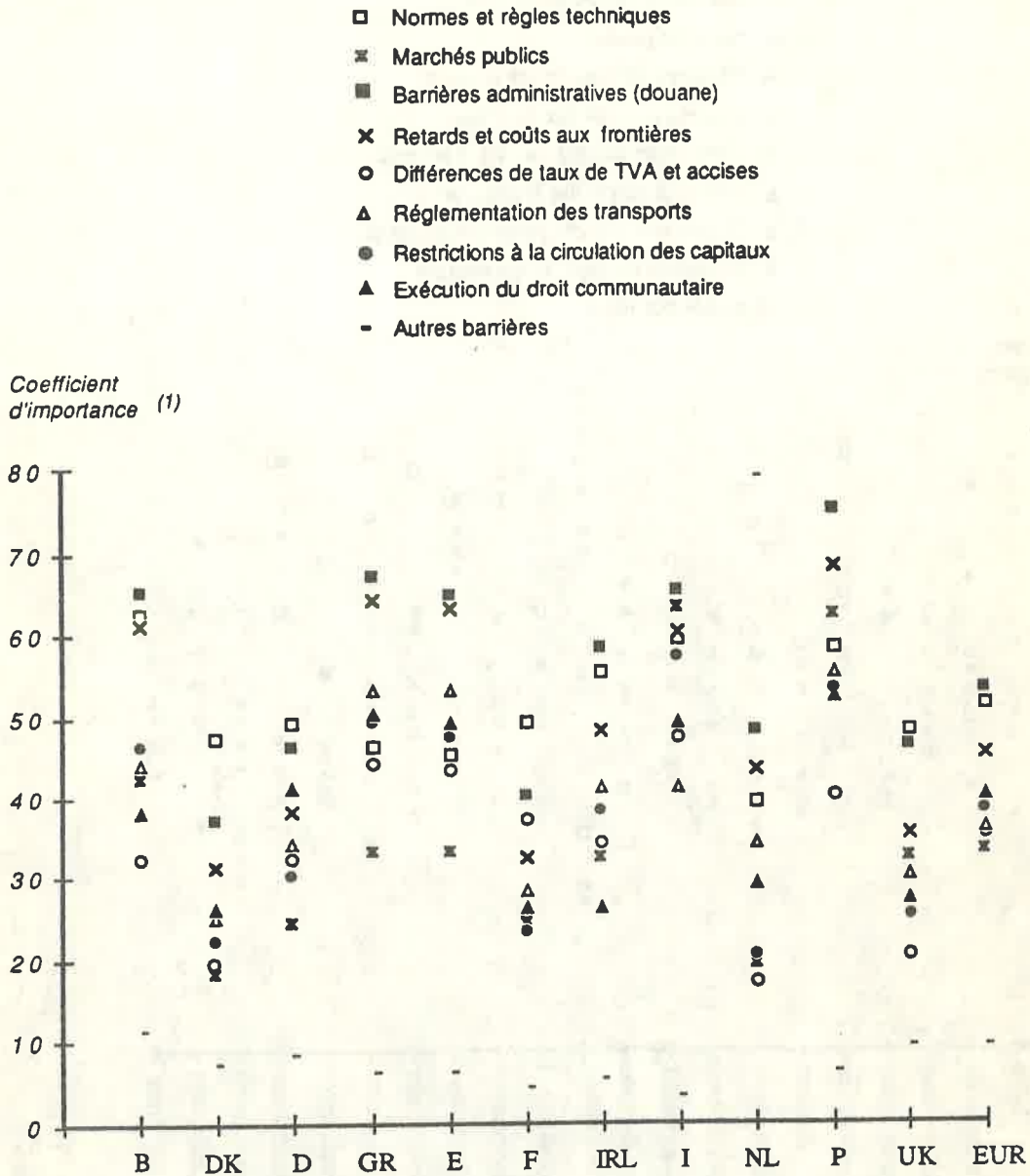
Parmi les différents pays, ce sont les nouveaux Etats membres, à savoir le Portugal, l'Espagne et la Grèce, qui mettent le plus en avant le coût des barrières; ils se plaignent en particulier des obstacles administratifs, des retards aux frontières et, dans certains cas, des réglementations régissant les mouvements de capitaux. Parmi les anciens Etats membres, l'Italie et la Belgique estiment qu'il existe des obstacles importants, notamment dans le domaine administratif. Cependant l'impact négatif des entraves aux échanges est jugé relativement limité par les entreprises allemandes, françaises, britanniques, danoises et néerlandaises.

On reviendra sur cette enquête dans la suite du présent rapport, notamment en ce qui concerne l'estimation des économies que permettrait l'élimination des frontières et leur incidence possible sur les ventes et les stratégies commerciales des entreprises.



Figure 3.1:

Importance des barrières par pays.



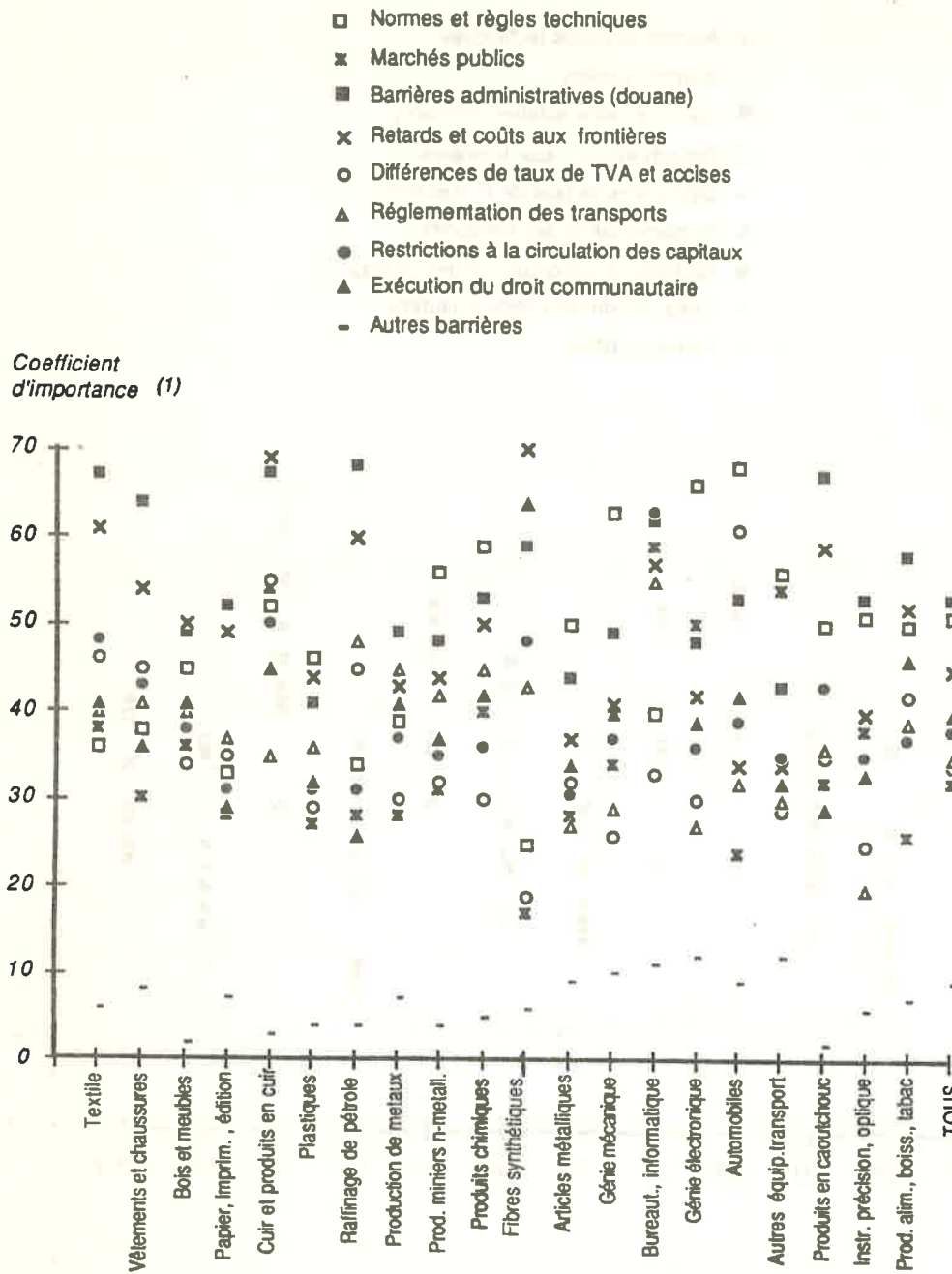
Source: Enquête de la Commission (Nerb, 1987).

Notes:

<sup>1</sup> Toutes les barrières sont classifiées en: a) très importante; b) importante; c) moins importante. Le coefficient 100 est attribué quand toutes les entreprises considèrent une barrière comme très importante.

Figure 3.2:

Importance des barrières par industrie.

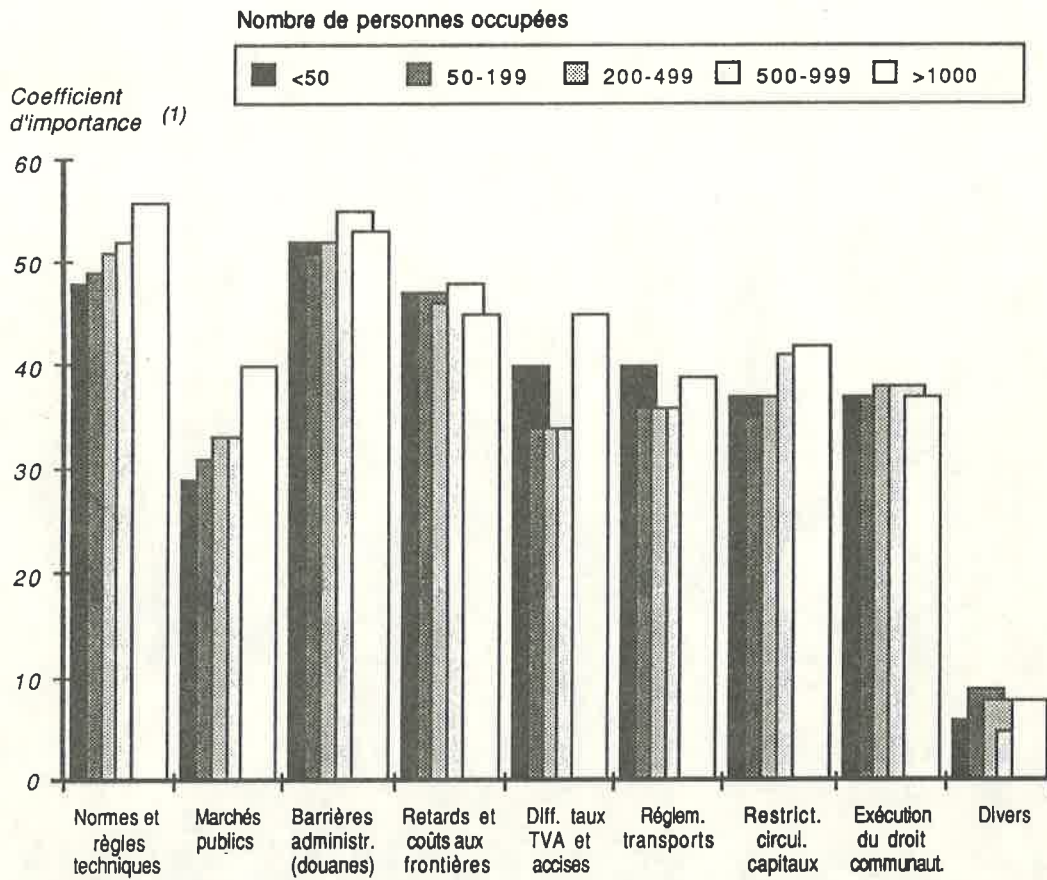


Source: Enquête de la Commission (Nerb, 1987).

Notes: (Voir Figure 3.1)

Figure 3.3:

Importance des barrières par taille d'entreprise.



Source: Enquête de la Commission (Nerb, 1987).

Notes: (Voir Figure 3.1)

### 3.2 PROCEDURES DOUANIERES

Le commerce intracommunautaire des biens qui doit passer non pas une mais plusieurs frontières, représente environ 500 milliards d'écus, soit 14% du PIB de la Communauté et un peu plus de la moitié du commerce communautaire total.

Les procédures douanières, qui impliquent des arrêts tant aux frontières intracommunautaires qu'aux postes de dédouanement intérieurs et un certain nombre de coûts administratifs supportés par les entreprises et l'Etat, sont encore en vigueur dans la Communauté par suite de :

- l'existence de différences entre le taux de la TVA et des droits d'accises, qui sont régis par la "règle de la destination" et doivent donc être ajustés à la frontière de l'Etat membre destinataire;
- l'application de montants compensatoires monétaires au commerce de certains produits agricoles selon les règles de la politique agricole commune;
- l'existence de différences entre les normes sanitaires nationales, qui nécessitent des contrôles vétérinaires et sanitaires;
- la vérification des licences de transport routier et les contrôles de conformité des véhicules avec les réglementations nationales, notamment, les règles de sécurité pour le transport des substances dangereuses;
- l'existence de formalités à exécuter à des fins statistiques;
- l'application de certains régimes de quotas bilatéraux que les Etats membres entretiennent avec certains pays tiers, par exemple les quotas textiles instaurés par l'accord multifibres du GATT et diverses autres mesures nationales autorisées en vertu de l'article 115 du Traité de Rome.

Comme le Livre Blanc prévoit l'élimination de tout contrôle aux frontières, toutes ces procédures devront être, soit éliminées, soit réformées, de manière à supprimer les formalités aux frontières.

Coût économique. Les coûts directs résultant des formalités et contrôles actuels du commerce intracommunautaire peuvent se ventiler comme suit :

- les coûts administratifs internes supportés par les entreprises - exportatrices et importatrices - notamment les frais de personnel et d'informatique ainsi que les frais généraux d'administration et ceux supportés par les consommateurs, qui paient un prix plus élevé;
- les coûts externes supportés par les exportateurs ou importateurs sous forme de services directement liés au passage en douane, tels que les agents en douane et autres services-conseil;
- les coûts supportés par les exportateurs et importateurs en raison des retards résultant de certaines procédures douanières, qui se traduisent par un alourdissement des coûts de stockage et des frais de transport, les produits étant immobilisés dans des conteneurs, des camions, des trains ou des bateaux aux postes de douane;
- les coûts supportés par les pouvoirs publics qui doivent financer les équipements et le personnel des postes de douane et des services administratifs associés.



Les coûts indirects des procédures douanières résultent, eux, du manque d'une concurrence étrangère suffisante sur le marché intérieur. La combinaison des coûts directs et du manque de transparence dû aux impôts indirects et à d'autres coûts de distribution se traduit par des différences de prix car les possibilités d'arbitrage entre marchés dont disposent les commerçants sont extrêmement limitées. En d'autres termes, les systèmes de production et de distribution non compétitifs sont beaucoup moins pénalisés par les forces du marché qu'ils ne le seraient dans un marché communautaire complètement intégré. Les procédures douanières représentent la plus explicite et la plus symbolique des barrières destinées à protéger les pratiques commerciales anti-concurrentielles, mais l'impact indirect total des barrières douanières ne sauraient être dissociées des innombrables autres facteurs qui déterminent la compétitivité d'un marché. La présente partie sera principalement consacrée à l'évaluation des coûts directs des procédures douanières, tandis que les effets plus larges du cloisonnement des marchés seront abordés dans d'autres chapitres.

Une évaluation des coûts directs des procédures douanières a été effectuée par Ernst et Whinney. L'étude des coûts administratifs supportés par les entreprises a notamment été réalisée à l'aide de questionnaires et d'entretiens auprès de 467 entreprises industrielles engagées dans le commerce intracommunautaire en Belgique, en France, en Allemagne Fédérale, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni. Le détail des coûts internes et des échanges commerciaux a été fourni par 267 entreprises pour les importations, et par 224 entreprises pour les exportations. Cet échantillon représente 0,8% du commerce intracommunautaire et couvre une grande diversité de tailles d'entreprises et d'activités économiques. L'évaluation du coût des retards aux postes frontières a été effectuée selon la même méthode et la même couverture des pays à partir d'un échantillon de 85 transporteurs routiers. Le calcul des coûts supportés par les pouvoirs publics a été réalisé à partir des statistiques publiées et après discussion avec les fonctionnaires des administrations concernées.

Il est apparu que le poste le plus important était celui des coûts administratifs supportés par les entreprises et, entre autres, la rémunération des agents en douane, qui s'élève à 7,5 milliards d'écus, soit 1,5% du commerce intracommunautaire total. Ce chiffre est calculé sur la base d'une estimation des coûts administratifs moyens par expédition de 85 écus pour les exportations et de 65 écus par des importations, soit, respectivement, 0,8% de la valeur des exportations et 0,7% de la valeur des importations. Dans l'estimation totale des coûts, les surcoûts de personnel correspondent à environ 17 500 emplois à plein temps. En moyenne, les surcoûts administratifs supportés par les exportateurs et les importateurs sont sensiblement les mêmes.

De grandes différences de coûts existent selon les pays et selon qu'il s'agit d'importations ou d'exportations (cf. Tableau 3.2.2). Les coûts, exprimés en écus par expédition, sont, selon l'étude, inférieurs à la moyenne dans le Bénélux, ce qui prouve que l'existence de procédures administratives simplifiées dans ce groupe de pays a

contribué à réduire les coûts de dédouanement. En Italie, par contre, le coût par expédition se révèle extrêmement élevé, ce qui correspond bien aux incidents signalés par les entreprises, et, en particulier, aux embouteillages aux postes-frontière du nord de l'Italie.

On a également constaté que les coûts supportés par les petites et moyennes entreprises sont extrêmement élevés : par expédition, les entreprises de moins de 250 personnes paient entre 30 et 45% de plus que les grandes entreprises. Comme ces dernières assurent plus de 65% des échanges, le coût moyen calculé pour l'ensemble des entreprises s'en trouve rabaissé. Ces grandes entreprises sont parfois en mesure d'obtenir des procédures spéciales, comme par exemples des déclarations récapitulatives périodiques ainsi que des vérifications, au sein de l'entreprise même, effectuées par les fonctionnaires des douanes, les dispensant ainsi de présenter les marchandises aux bureaux des douanes (intérieurs ou frontaliers). Par conséquent, l'effet dissuasif des barrières physiques aux frontières et les coûts correspondants frappent surtout les petites et moyennes entreprises.

Exprimés en pourcentage de la valeur des échanges, les coûts s'échelonnent, d'après l'étude, entre 0,2% en Belgique ou au Royaume-Uni et 1,5% en France pour les importations, et entre 0,2% en Belgique et 1,2% en France ou en Italie pour les exportations (cf. Tableau 3.2.3).

Les coûts des services externes supportés par les exportateurs et importateurs sont estimés à 1,6 milliard d'écus; ils se composent principalement des coûts des services des agents en douane, qui correspondent à environ 40 000 emplois à plein temps. Les services de conseil et d'aide en douane ne représentent qu'une part minime de ce montant (60 millions d'écus).

Le coût des retards subis pas les transports routiers a été chiffré entre 0,4 et 0,8 milliards d'écus, le chiffre supérieur correspondant au coût total des retards. Le retard ne représente cependant pas fatalement une perte de temps puisque les périodes de repos légales et obligatoires des chauffeurs peuvent être synchronisées avec les passages aux frontières. Le chiffre inférieur est fondé sur l'hypothèse qu'il sera seulement possible de réaliser une économie de 50%.

L'importance des retards aux frontières est illustrée par la comparaison de deux parcours routiers de 1200 km chacun. Le premier, effectué au Royaume-Uni, demande 36 heures. Le second, qui va de Londres à Milan, prend 58 heures, sans compter le temps de la traversée de la Manche. On voit donc que les retards aux frontières sur le parcours Royaume-Uni-Italie augmentent de plus de la moitié les coûts de transport entre ces deux marchés. En outre, le coût des retards n'inclut pas le coût résultant de l'impossibilité de respecter les délais de livraison. Il est probable qu'il faille prévoir à ce titre des coûts supplémentaires de stockage et de gestion du parc de camions.

Quant aux coûts supportés par le budget public, ils devraient s'établir entre 0,5 et 1,0 milliard d'écus. Le chiffre inférieur

correspond aux estimations des services douaniers sur les économies administratives possibles tandis que le chiffre supérieur représente une estimation indépendante. Ces estimations incluent les rémunérations des 15 000 à 30 000 fonctionnaires de l'administration des douanes.

Il se peut que le coût des procédures douanières ait baissé au cours des dix dernières années en raison de l'amélioration des procédures et de l'efficacité des formalités douanières. Il reste toutefois que les coûts totaux liés aux obligations douanières, soit 8 à 9 milliards d'écus par an, c'est-à-dire 1,7 à 1,9% de la valeur totale des échanges intracommunautaires, ont encore un poids économique important notamment par leur impact sur les marges bénéficiaires.

Outre ces estimations de coûts directs, Ernst & Whinney ont réalisé un exercice simple et très partiel d'évaluation de l'expansion éventuelle des activités commerciales des entreprises dans l'hypothèse d'une suppression des formalités douanières. Ils ont mené à cette fin une enquête d'opinion auprès des exportateurs et des importateurs.

Il en ressort que les importateurs chiffrent l'accroissement du volume des échanges à 1,0%, tandis que les exportateurs tablent sur une progression de 3,2% en moyenne. Les exportateurs paraissent donc plus optimistes quant aux avantages du grand marché que les importateurs. C'est surtout chez les petites entreprises que l'expansion commerciale serait la plus forte. Tant pour les exportations que pour les importations, la progression prévue par les PME représente plus du double du chiffre cité par les grandes entreprises. Toutefois, ces résultats ne tiennent pas compte d'une augmentation éventuelle des échanges des entreprises qui ne participent pas au commerce intracommunautaire pour le moment, ni de l'accroissement des échanges entre petites sociétés ou particuliers dans les régions frontalières.

Tableau 3.2.1.

Coûts directs des formalités douanières grevant le commerce intracommunautaire des biens (milliards d'écus)

---

Coûts administratifs supportés par l'entreprise :	
internes	5.9
externes	1.6
total	7.5
Coûts des retards aux frontières supportés par les entreprises :	
	0.4 - 0.8
Coût total pour les entreprises <sup>(1)</sup>	7.9 - 8.3
Coûts administratifs supportés par les pouvoirs publics <sup>(2)</sup>	0.5 - 1.0

---

Coût total des formalités douanières	8.4 - 9.3
--------------------------------------	-----------

---

Source: Ernst & Whinney

(1) = 1.6 - 1.7% du commerce intracommunautaire total.

(2) = 0.3 - 0.6% des déficits budgétaires.

Tableau 3.2.2:

Coûts administratifs par expédition supportés par les entreprises (en écus)

---

	<u>Importations</u>	<u>Exportations</u>
Belgique	26	34
France	92	87
Allemagne Fédérale	42	79
Italie	130	205
Pays-Bas	46	50
Royaume-Uni	75	49

---

Moyenne	67	86
---------	----	----

---

Source: Ernst & Whinney



Tableau 3.2.3:

Coûts pondérés des formalités douanières pour l'ensemble des importateurs et exportateurs, par pays.

	Coûts en % des échanges en valeur	
	<u>Importations</u>	<u>Exportations</u>
Belgique	0.2	0.2
France	1.5	1.2
Allemagne Fédérale	0.5	0.8
Italie	0.9	1.2
Pays-Bas	0.9	0.4
Royaume-Uni	0.3	0.7
Total	0.7	0.8

Source: Ernst & Whinney

### 3.3 REGLES TECHNIQUES

Considérées par les industriels comme la plus importante de toutes les barrières, les règles techniques constituent une matière extrêmement complexe. On a un jour, estimé qu'il y avait plus de 100.000 réglementations et normes techniques différentes dans la Communauté, et ce nombre ne cesse de croître par suite de développements technologiques et d'un souci grandissant pour la santé, la sécurité, et la protection du consommateur.

Pour ces raisons, l'évaluation chiffrée du coût de ces seules barrières, isolées des autres entraves aux échanges et à la concurrence, n'a pu être réalisée que dans quelques cas, trop peu nombreux pour permettre une agrégation. Il s'y ajoute que la politique communautaire d'élimination de ces barrières a très sensiblement évolué ces dernières années et qu'il pourrait y avoir un progrès général et rapide de l'action législative de la Communauté en la matière. Pour l'industrie communautaire, la question est vitale, étant donné que les barrières techniques sont souvent les plus grandes dans les secteurs de pointe, où le cloisonnement des marchés constitue un handicap majeur de l'Europe vis-à-vis de ses concurrents, les Etats-Unis et le Japon.

Les normes industrielles, qui jouent un rôle de plus en plus grand comme indicateur de la qualité de produits, constituent souvent pour plusieurs raisons une barrière effective en dépit de leur caractère volontaire. Elles peuvent être employées comme point de référence dans des recours judiciaires. De même, les assureurs exigent fréquemment la conformité avec les normes nationales. Les pratiques en matière d'achats publics peuvent également imposer des exigences analogues.

C'est leur caractère contraignant qui distingue les règles techniques des normes techniques (définies par les instances nationales de normalisation telles que DIN, BSI, AFNOR). Ces normes sont une codification volontaire des produits et méthodes de production; elles ne sont pas contraignantes et naissent de l'intérêt des producteurs et des consommateurs intéressés, par exemple, en vue d'améliorer l'information dans le domaine des transactions commerciales et d'assurer la compatibilité des produits.

Instruments de politique économique pour l'élimination des barrières techniques. La Communauté dispose maintenant d'un vaste arsenal d'armes pour lutter contre le cloisonnement des marchés dû aux barrières techniques :

- par l'application du principe de la reconnaissance mutuelle des réglementations nationales, de sorte que des produits légalement fabriqués et mis sur le marché dans un Etat membre puissent avoir accès aux marchés de tous les autres Etats membres. Ceci était le message principal de la décision de la Cour de Justice en 1978 dans l'affaire du "Cassis de Dijon", qui fut suivie par une série de jugements analogues. Dans une affaire récente, la Cour somma l'Allemagne d'admettre l'importation libre, en provenance d'autres Etats membres, de bière non brassée selon les lois de pureté allemandes. Bien que le principe de la reconnaissance mutuelle

réduise le besoin d'harmonisation, il ne résoud pas tous les problèmes. Dans l'absence de législation communautaire spécifique, des Etats membres peuvent toujours invoquer certaines dispositions dans le Traité (notamment l'art.36) en vue de restreindre la libre circulation de biens sur base de certaines politiques ou intérêts publics. Aussi est-il nécessaire de prévoir d'autres instruments de politique :

- par l'harmonisation de réglementations techniques nationales, où des directives communautaires fixent les exigences obligatoires que doivent reprendre les réglementations nationales. Depuis 1985 une "nouvelle approche" de l'harmonisation a été adoptée. Celle-ci marque la fin de l'ancien type de directives détaillées de façon exhaustive, sur lesquelles il était difficile de se mettre d'accord et qui se périmaient rapidement. Le nouveau type de directive indique uniquement les exigences impératives et laisse une plus grande liberté aux fabricants sur la façon de satisfaire à ces exigences. Cependant, un moyen privilégié pour prouver la conformité est de suivre les normes européennes élaborées par des organisations européennes de normalisation sur base des directives. Cette "nouvelle approche" devrait permettre un progrès plus rapide dans l'élimination des barrières techniques aussi parce que les nouvelles directives couvrent aussi un éventail de produits plus large. En 1987 une première directive de ce nouveau type fut adoptée par le Conseil en matière de récipients sous pression. En 1987 toujours, la Commission a soumis de nouvelles propositions portant sur les jouets, les matériaux de construction et les machines industrielles. En 1988 d'autres propositions concerneront les machines à bois, les engins de chantiers mobiles, les équipements électro-médicaux, les équipements de distribution de gaz, les engins de levage et les équipements de protection personnelle.
- par un meilleur fonctionnement des organisations européennes de normalisation (CEN et CENELEC) que la Commission aide, et pas seulement par le biais de la "nouvelle approche" vers l'harmonisation. Ces organisations européennes devraient également contribuer à définir les spécifications techniques dont les autorités publiques ont besoin, notamment pour les nouvelles technologies industrielles où le poids d'anciennes normes nationales est moindre ou quasi-nul. Ceci est particulièrement important pour les secteurs des télécommunications et de l'informatique. Les travaux du CEN et du CENELEC prennent également en compte des aspects internationaux plus larges de la normalisation; les pays de l'AELE sont de fait, membres de ces organisations.
- moyennant une procédure d'information mutuelle portant sur de nouvelles réglementations et normes. Depuis son adoption en 1983, les Etats membres sont obligés de notifier toutes nouvelles réglementations ou normes. La Commission a le pouvoir de geler l'introduction de nouvelles réglementations nationales pendant une année au maximum, si elle décide qu'une action communautaire est nécessaire. Ce pouvoir n'a été utilisé que 30 fois (sur les 450 notifications; soit une assez large acceptation de la diversité réglementaire, aussi longtemps que cela n'engendre pas de nouvelles entraves. La directive limite effectivement la création de nouvelles

barrières commerciales et cherche le rapprochement des exigences nationales pour de nouvelles normes dès leur création.

Coûts économiques. Les coûts des barrières techniques peuvent en principe s'analyser selon la méthodologie indiquée plus haut (chapitre 3). La profusion de réglementations différentes a pour conséquence :

dans les entreprises :

- des doubles emplois en matière de recherche et de développement;
- des pertes d'efficacité de production du fait de la nécessité d'adapter les séries à des besoins différents bien que les nouvelles techniques informatisées de production, grâce à leur flexibilité, réduisent un peu ce problème;
- un surcroît de coûts de stockage et de distribution;
- un handicap concurrentiel sur les marchés internationaux du fait de l'étroitesse du marché national;

dans les administrations publiques :

- des doubles emplois en matière de vérification et de certification;

pour les consommateurs et contribuables :

- une répercussion sur les prix et sur les impôts des coûts directs susmentionnés supportés les producteurs et administrations;
- des moins-values indirectes, parfois plus importantes que les coûts directs, imputables au manque de concurrence et de rationalisation des productions et des structures de commercialisation au niveau européen.

Il n'a pas été possible de dissocier dans la quantification le coût de toutes les barrières techniques de celui des autres barrières, mais les coûts implicites sont déjà inclus dans une série d'estimations présentées ailleurs dans cette étude. L'enquête sur les entreprises fournit une estimation du coût direct de l'ensemble des barrières et certaines études sectorielles contiennent de telles estimations et l'analyse des effets de l'intégration du marché (partie D), en fournit implicitement aussi.

L'importance des barrières techniques par branche d'activité<sup>1</sup>. Lors de l'enquête effectuée pour la présente étude, il a été demandé aux chefs d'entreprise d'indiquer l'importance qu'ils attachaient à l'abolition des barrières techniques aux échanges pour leur propre société. Les résultats ont été comparés avec les appréciations des experts de la Commission responsables des mesures de politique économique destinées à éliminer ces barrières. Les résultats de l'enquête ont permis d'établir un classement par points.



Importance des barrières techniques par branche d'activité

<u>Classement d'après l'enquête</u> <u>auprès des entreprises</u>		<u>Jugement des services</u> <u>spécialisés de la</u> <u>Commission</u>		
		<u>Degré d'importance</u>		
		<u>Grand</u>	<u>Moyen</u>	<u>Petit</u>
1. Véhicules à moteur	68		X	
2. Electronique	66	X		
3. Industrie mécanique	63	X		
4. Produits chimiques	60			
- pharmacie		X		
- autres				X
5. Minerais non métalliques	56		X	
6. Autres équipements de transport	55			X
7. Produits alimentaires et tabac	52	X		
8. Cuir	51			X
9. Appareils de précision et médicaux	50	X		
10. Articles métalliques	50		X	
11. Produits en caoutchouc	50		X	
12. Plastiques	47			X
13. Bois et mobilier	44			X
14. Métaux	41			X
15. Bureautique et informatique	41		X	
16. Textile	38			X
17. Chaussures et habillement	37			X
18. Raffinage de pétrole	37			X
19. Papier et imprimerie	35			X
20. Fibres synthétiques	31			X

Un regroupement de ces branches industrielles en catégories plus grandes donne le résultat suivant :

I. Biens d'équipement	59
II. Biens de consommations	52
III. Produits intermédiaires	45

On constate donc que les échanges de biens d'équipement, en particulier, l'électronique et l'industrie mécanique, les équipements de transports publics et commerciaux, les appareils de précision et la bureautique semblent souffrir le plus de l'existence des barrières techniques, souvent en raison des différences de réglementations de sécurité relatives aux biens d'équipement.

C'est manifestement le cas du secteur de la construction mécanique. La Commission a soumis il y a peu une proposition générale, conforme à la "nouvelle approche", spécifiant les conditions impératives à respecter (COM(87)564). Lorsque cette directive sera appliquée, elle devrait permettre d'éliminer les barrières techniques qui font obstacle aux échanges pour l'ensemble des biens d'équipements, représentant près de la moitié du marché de la construction mécanique (d'une valeur totale de 200 milliards d'écus par an).

Le secteur de l'électronique pâtit de l'existence de différences entre les normes relatives aux équipements de télécommunication (voir plus loin au point 4.6). Ces normes sont souvent fixées par les services nationaux des PTT et posent des problèmes d'incompatibilité des produits. En revanche, il ne subsiste pas de barrières techniques significatives dans le domaine de l'électroménager après l'adoption de la directive de 1973 sur les bas voltages.

Il ressort de l'enquête auprès des entreprises que le commerce dans le secteur des matériels de transport souffre beaucoup des barrières techniques et notamment dans la construction automobile, mais aussi pour les autres moyens de transport (trains, avions, bateaux). Ceci est probablement dû aux quelques disparités techniques restantes qui sont très difficiles à harmoniser, comme la conduite à gauche au Royaume-Uni et en Irlande, ou les disparités temporaires en matière de réglementations nationales contre la pollution, dont on a beaucoup parlé. Pourtant, l'harmonisation technique des voitures est en fait bien avancée, avec 41 directives déjà adoptées et seulement trois qui manquent afin que le programme entier soit achevé. Ces éléments manquants impliquent néanmoins que l'adoption d'un modèle identique pour toute la Communauté n'est pas encore possible, les producteurs pouvant choisir d'appliquer soit des directives communautaires, qui restent facultatives, soit des spécifications nationales qui varient d'un pays à l'autre.

Les fabricants de matériel de précision et de matériel médical considèrent les barrières techniques comme un obstacle de moyenne importance. Toutefois, cette industrie comprend certains sous-secteurs pour lesquels les différences de réglementations nationales en matière de santé et de sécurité constituent un obstacle sérieux. C'est en particulier le cas du matériel médical et chirurgical, dont le marché a gardé de ce fait un caractère essentiellement national. Le résultat en est que les fabricants européens se trouvent souvent dépassés par leurs concurrents américains, qui sont en mesure de produire à plus bas coûts en raison des vastes dimensions de leur marché national. C'est pourquoi la Commission prépare une directive "nouvelle approche" pour harmoniser les réglementations en matière d'équipement électro-médical, et elle soumettra sa proposition au Conseil dans le courant de 1988.

En ce qui concerne les produits chimiques, les barrières techniques ont des effets différents selon la catégorie des produits. Comme c'est souvent le cas des produits intermédiaires, tels que les fibres synthétiques, les textiles, le pétrole et les métaux, le commerce des produits en vrac et des produits pétro-chimiques ne souffrent guère des réglementations techniques. En revanche, il subsiste de graves problèmes de certification et d'enregistrement pour les spécialités pharmaceutiques, qui entraînent souvent des retards onéreux. Le commerce des engrais chimiques connaît encore des difficultés dues aux différences de conditions nationales en matière d'étiquetage et d'emballage. Le manque d'uniformité entre les Etats membres sur le plan de la protection des consommateurs et de l'environnement donne également lieu à des difficultés techniques en matière de préparations chimiques, telles que les détergents ménagers. Dans ce domaine

également, on espère faire progresser les choses grâce à une directive "nouvelle approche" qui règle la classification, le conditionnement et l'étiquetage des substances dangereuses, que le Conseil adoptera vraisemblablement.

La protection du consommateur et de l'environnement ont donné naissance à de réglementations techniques différentes pour l'industrie des produits alimentaires et du tabac, surtout en ce qui concerne la composition, le conditionnement et l'étiquetage ainsi que l'utilisation de descriptions génériques (voir également le point 4.1).

S'il ressort de l'enquête auprès des entreprises que le commerce des produits intermédiaires est encore celui qui souffre le moins des barrières techniques, le secteur des matériaux de construction constitue toutefois une exception notable à cette règle générale. La construction, de même que les matériaux de construction, sont soumis à une réglementation stricte dans les Etats membres pour des raisons de santé publique, de sécurité, et, de plus en plus, d'environnement. Il n'est donc guère étonnant que dans ce domaine, les barrières techniques restent importantes en raison de différences aussi bien dans le domaine des spécifications techniques à respecter que dans celui de la vérification des certifications. La majeure partie de ces barrières devrait tomber après l'adoption de la directive d'harmonisation "nouvelle approche" sur les matériaux de construction, qui a été proposée par la Commission en 1986. Il reste néanmoins un autre problème, qui est que les architectes et les entrepreneurs de construction exigent souvent que les produits soient conformes aux normes nationales afin de réduire les risques inhérents à leur responsabilité.

Dans l'ordre du classement établi à l'aide de l'enquête auprès des entreprises, la subdivision sectorielle des règles techniques nationales envisagées qui doivent être notifiées à la Commission depuis avril 1984 conformément à la directive relative à l'information mutuelle, donne le tableau suivant<sup>2</sup> :

Transport (véhicules automobiles et autres matériels de transport)	81
Electronique (y compris informatique)	125
Construction mécanique	103
Produits chimiques (hors produits pharmaceutiques)	38
Produits de construction et autres produits minéraux non métalliques	57
Matériel de précision et médical	40
Produits métalliques	5

Total 449

Cette liste correspond à peu près au classement de l'enquête auprès des entreprises et au jugement des services spécialisés de la Commission. Il en ressort que l'électronique, la construction mécanique, les matériaux de construction, les produits chimiques, les moyens de transport et le matériel de précision et médical sont les

.../...

secteurs qui non seulement souffrent le plus des barrières techniques actuelles, mais font également l'objet de la plupart des nouvelles réglementations nationales. C'est pourquoi ce sont ces secteurs qui sont visés en premier lieu par les directives d'harmonisation "nouvelle approche".

Quelques exemples. Le coût des barrières techniques variant sensiblement selon les produits, il n'a pas été possible de faire une évaluation globale de ce type de barrières. Quelques exemples illustreront toutefois l'ampleur des coûts; ils ont été choisis de manière à mettre en évidence les trois formes distinctes ou combinées que peuvent revêtir les barrières techniques, telles qu'elles sont présentées dans le tableau ci-après :

<u>Barrière</u>	<u>Type</u>		
	<u>Norme</u>	<u>Réglementation</u>	<u>Certification</u>
Loi sur la pureté des pâtes		X	
Procédure d'enregistrement des spécialités pharmaceutiques			X
Agrément des modèles automobiles		X	X
Matériel électrique de coupage du bois		X	X
Tuiles de construction	X		X
Normes PABX	X		X

La France, la Grèce et l'Italie connaissent une législation sur la pureté des pâtes, mais la loi italienne a le plus fort impact économique en raison de la forte consommation de pâtes dans ce pays. Une loi italienne de 1967 stipule que l'appellation générique de "pâte" ne peut être utilisée que pour les produits fabriqués à base de blé dur, à l'exclusion des produits fabriqués partiellement à base de blé tendre, qui coûtent entre 10% et 15% de moins. Ce cas sera encore commenté au chapitre 4.1; nous nous bornerons à dire ici que, d'après une étude effectuée par MAC, la révocation de cette loi donnerait aux pâtes mixtes moins coûteuses une part de marché de 10-20%, ce qui permettrait aux consommateurs italiens d'économiser entre 20 et 60 millions d'écus par an et ouvrirait aux importations une part pouvant aller jusqu'à 5% du marché italien.

Avant d'être admis sur un marché national dans la Communauté, un produit pharmaceutique doit d'abord être approuvé par l'instance nationale d'enregistrement. Malgré l'harmonisation des critères d'autorisation définis dans le droit communautaire, les instances nationales maintiennent certaines conditions spécifiques. L'adaptation des produits à de telles procédures de certification particulières entraîne des coûts administratifs supplémentaires et des retards qui peuvent aller jusqu'à 3 ans et raccourcir la durée effective de validité des brevets. On verra au chapitre 4.2 que les coûts résultant de l'obligation de soumettre un produit à une série de procédures de certification est chiffrée entre 160 et 260 millions d'écus pour 1985, soit entre 0,5 et 0,8% des coûts totaux de l'industrie concernée.

Les importations de voitures automobiles sont également soumises aux contrôles techniques nationaux, 41 pièces essentielles sur 44 ayant



seulement été harmonisées au niveau CE. Les coûts qui en découlent étant minimes pour les fabricants, ce sont les consommateurs européens qui sont évidemment plus durement touchés par le cloisonnement des marchés qui en résulte. La nécessité de se conformer à des réglementations techniques divergentes décourage les importations parallèles qui permettraient de tirer profit des écarts substantiels entre les prix pratiqués sur les divers marchés. En outre, les procédures nationales de certification technique sont maintenues pour faciliter le contrôle des contingents quantitatifs imposés par l'Italie, l'Espagne, la France et le Royaume-Uni pour les importations de voitures japonaises (voir chapitre 4.3).

Un autre exemple est celui des machines électriques de travail du bois. La réglementation française relative à la commercialisation des machines monobroches, qui représentait un marché d'environ 2 milliards d'écus en 1985 dans les quatre plus grands Etats membres, diffère sensiblement des réglementations allemandes, italiennes et britanniques. La France exige des dispositifs supplémentaires de sécurité et prévoit que les machines doivent être agréées par le Ministère du Travail. D'après l'étude d'un consultant, les entreprises qui exportent vers la France doivent supporter un coût d'environ 1500 écus par machine pour se conformer aux règles françaises et à la procédure d'agrément française, qui prend parfois jusqu'à un an, ce qui majore le coût des machines importées d'un montant de l'ordre de 7-15% de la valeur totale de la machine. D'autres réductions de coûts indirects, résultant des économies d'échelle issues de l'expansion de l'échange et de la rationalisation opérée entre producteurs, pourraient s'échelonner entre 3,5% et environ 10% des coûts de production. Ce type de barrière fera l'objet d'une nouvelle directive concernant les machines de travail du bois, dont la proposition devrait être adoptée par la Commission dans le courant de 1988.

Les deux derniers exemples montrent les complications que les normes industrielles et les contrôles de conformité peuvent entraîner pour les producteurs.

En France, les fabricants de tuiles ont imposé, par l'entremise de l'organisme national de normalisation (AFNOR), des critères particulièrement stricts pour les tuiles. Les spécifications de l'AFNOR n'ayant pas de pouvoir contraignant, des tuiles non conformes peuvent toujours être vendues en France, mais elles ne peuvent pas être utilisées pour les chantiers publics (environ 40% du marché), sans compter que les architectes et les ingénieurs éviteront d'en faire usage pour des raisons d'assurance. La norme est associée à une procédure d'opposition d'un visa de conformité qui peut, paraît-il, demander jusqu'à un an. Ces barrières techniques ont effectivement freiné les importations en provenance des fabricants traditionnels de tuiles tels que l'Italie et l'Espagne. Les tuiles espagnoles sont en moyenne plus de 25% moins chères que les tuiles françaises. D'après une étude de MAC, ces restrictions liées au respect de la norme empêchent les producteurs espagnols de prendre une part supplémentaire de marché de l'ordre de 10% et représentent pour le consommateur français environ 3% de la valeur d'achat totale de tuiles en France. Il n'est pas exclu que les coûts indirects soient encore plus élevés du fait que la fabrication de tuiles se prête à des économies

d'échelle considérables. Les barrières techniques peuvent être levées si l'AFNOR remplace sa norme par la future norme européenne qui doit être définie après l'adoption d'une directive que la Commission vient de proposer pour les matériaux de construction.

Malgré les efforts déployés dans le passé pour harmoniser les normes des autocommutateurs privés (PABX) pour les systèmes de télécommunications, il subsiste des différences considérables entre les grands Etats membres, de sorte que des vérifications extrêmement coûteuses et complexes doivent être répétées pour chaque marché d'exportation. Or, l'impartialité des procédures d'agrément des types, qui demandent au moins trois mois mais durent souvent une année entière, n'est pas toujours garantie du fait que les instances de contrôle, en l'occurrence les services nationaux des PTT, fournissent elles-mêmes des autocommutateurs privés et qu'il n'existe pas de procédure formelle de recours, sauf au Royaume-Uni. La situation est totalement différente aux Etats-Unis, où les délais n'excèdent guère les dix semaines et où existent des moyens de recours.

Pour les fournisseurs, l'harmonisation des normes PABX et l'élimination des procédures d'agrément national pourraient permettre de substantielles économies de coûts. Ainsi, les autocommutateurs privés sont plus de deux fois plus coûteux en Allemagne qu'en France, mais il n'y a guère d'exportations de France vers la République Fédérale d'Allemagne. MAC a calculé que la réduction des coûts directs pourrait atteindre 6% (soit 7 millions d'écus) de la facture totale des autocommutateurs privés en République Fédérale d'Allemagne si les fabricants français pouvaient conquérir 10% du marché.

---

#### Notes

- 1 L'enquête auprès des entreprises ne couvre que l'industrie. Toutefois, il existe de nombreuses barrières techniques dans le domaine de l'agriculture et de l'horticulture; celles-ci feront l'objet de la partie 4.7.1. ci-après.
  - 2 Les réglementations relatives aux produits alimentaires, spécialités pharmaceutiques et produits cosmétiques ont été exemptées de l'obligation de notification, et c'est pourquoi ces secteurs ne figurent pas dans le tableau ci-dessus.
-

### 3.4. LES MARCHÉS PUBLICS

Les marchés publics, qui constituent une part importante de l'activité économique, continuent de faire l'objet de pratiques discriminatoires. En privilégiant systématiquement les fournisseurs nationaux par rapport aux fournisseurs étrangers, les acheteurs publics se privent des bénéfices que leur offrirait une concurrence élargie.

Le total des achats publics recouvre l'ensemble des achats de biens et services des administrations publiques (l'Etat, les établissements publics nationaux, les collectivités territoriales) et des entreprises publiques, à savoir les entreprises qui bénéficient d'un monopole ou d'une concession ou d'un droit spécial pour offrir un service public (Distribution d'énergie, Postes et Télécommunications, Chemins de fer, ...). En 1986, ces achats publics représentaient environ 530 milliards d'écus pour la Communauté à douze (15% du P.I.B.).

Seule une partie des achats publics font l'objet d'appels d'offres ou de contrats d'achats formels. Les petites dépenses courantes, les loyers, les dépenses de chauffage, d'électricité, les frais d'assurances, de téléphone, de postes ne font pas l'objet de telles procédures. La part contractuelle des achats publics dénommée fréquemment marché public a représenté entre 240 et 340 milliards d'écus pour la Communauté (entre 6,8 et 9,8% du P.I.B.) en 1986 avec un poids sensiblement différent selon les Etats membres (cf. Tableau 3.3.1).

A court terme, l'ouverture des appels d'offre au niveau communautaire touchera la part des achats publics faisant l'objet de contrats d'achat (marché public). Pour des raisons historiques, de grandes différences existent cependant dans la structure du secteur public et dans l'organisation des procédures d'achat public entre pays de la Communauté : centralisation des achats au Royaume-Uni (pour le compte de 700 entités acheteuses), décentralisation en Italie et en Allemagne (plus de 20.000 entités acheteuses). De plus, les modes de passation des marchés publics diffèrent selon les pays et les entités acheteuses concernées. Dans la majorité des cas, les pouvoirs publics préfèrent les appels d'offre restreints ou les marchés de gré à gré aux appels d'offre ouverts, ce qui renforce encore le manque de transparence des marchés publics. A long terme, la plupart des achats publics de biens et services devraient être accessibles aux fournisseurs étrangers (80% du total soit 12% du P.I.B.), en dehors des dépenses courantes qui correspondent à des achats locaux que l'on peut estimer à environ 20% des achats publics totaux.

Globalement, les achats publics sont plutôt concentrés sectoriellement. Plus de 85% du total des achats publics sont réalisés par moins de 20 secteurs sur 60 recensés dans cette analyse (cf. Tableau 3.3.2). C'est particulièrement le cas pour les dépenses en capital : 85% de ces dépenses sont concentrés dans 2 secteurs à savoir les moyens de transport autres qu'automobiles et bâtiments et ouvrages de génie civil.

L'importance des barrières non tarifaires dans les marchés publics.  
Actuellement l'énorme marché que couvrent les travaux publics et les

.../...

fournitures publiques n'est pas ouvert à la concurrence communautaire. Ainsi seulement 2% des marchés publics de fourniture et 2% des marchés publics de travaux ont été adjugés à des entreprises d'autres Etats membres. Ceci ne prend pas en compte toutefois le contenu en importation des marchandises achetées dans le cadre des marchés publics. Les premières directives communautaires avaient pour objectif d'assurer des règles communes dans le domaine technique, d'harmoniser les procédures de passation et de garantir des règles communes de publicité. Toutefois jusqu'à présent la Commission a constaté de nombreuses infractions à l'application du droit communautaire. Les infractions sont les suivantes : non publication des appels d'offre au Journal Officiel des Communautés Européennes, recours abusif aux procédures de passation exceptionnelles, exclusion illégale de soumissionnaires originaires d'autres Etats membres, discrimination lors de vérifications des aptitudes techniques, financières et économiques, discrimination lors de l'attribution du marché.

Les propositions de modifications présentées en 1986 par la Commission, ont pour but d'améliorer sensiblement l'application des directives existantes, en assurant à toutes les entreprises d'autres Etats membres une égalité des chances, et en permettant une meilleure transparence des marchés publics.

Des propositions sont aussi en cours afin d'assujettir les secteurs jusqu'ici exclus à une discipline communautaire, à savoir les quatre secteurs très importants de l'énergie, de l'eau, des transports et des télécommunications. Enfin, il est prévu d'ouvrir également à la concurrence communautaire les marchés publics dans le domaine des services autres que ceux relatifs aux travaux publics.

Evaluation des conséquences économiques de l'ouverture des marchés publics. L'ouverture des marchés publics ne devrait pas avoir un effet analogue selon les secteurs et les produits considérés. Certains produits s'échangent peu (la construction de logements par exemple). Dans d'autres cas, les marchés publics portent sur des produits-prototypes construits à la demande et sous le contrôle du client (cas du matériel militaire).

Les achats en produits manufacturés représentent le tiers du total des achats publics. Une étude réalisée par Atkins pour cinq Etats membres (D,F,I,UK,B), en prenant 1984 comme année de référence, a évalué les bénéfices potentiels attendus de l'ouverture des marchés publics, en distinguant de l'ensemble des produits, ceux pour lesquels l'acheteur public est un acheteur important. Pour les produits standards, les effets directs des pratiques actuelles sur ces achats ont été analysés en effectuant des enquêtes sur les prix réellement pratiqués dans les Etats membres. Une quarantaine de produits parmi ceux les plus achetés par les administrations et entreprises publiques ont été sélectionnés. Sur la base des prix moyens pratiqués pour ces produits dans chaque Etat membre, des gains potentiels d'économie ont été estimés en retirant des écarts de prix identifiés entre les pays, les coûts liés aux échanges intra-communautaires. Ces coûts comprennent les frais de transport, de commercialisation, d'assurance



et de couverture des risques de changes. Différentes hypothèses sur l'importance de ces surcoûts peuvent être faites. Il s'agit donc d'une économie potentielle réalisable dans le cas où l'entité publique choisit le fournisseur le plus compétitif. Il faut noter que les enquêtes réalisées auprès des entités publiques acheteuses montrent que le nombre de fournisseurs en concurrence pour un projet est généralement faible (d'après Atkins 30% des contrats ont été passés avec un seul fournisseur). Ceci montre que les gains à attendre du marché intérieur en terme de renforcement de concurrence pourrait être important.

Les économies obtenues pour ces produits représentatifs ont été alors extrapolées au niveau des branches auxquelles ils appartiennent en supposant que le taux de pénétration des importations d'autres pays communautaires dans le secteur public atteindra un niveau similaire au taux de pénétration observée dans le secteur privé. En multipliant le total des achats publics hors dépenses courantes dans ces branches par le gain potentiel existant dû aux différences de prix et par l'accroissement du taux de pénétration, on obtient une estimation des effets économiques directs pour chaque secteur (cf. Tableau 3.3.3), soit au total environ 3 milliards d'écus de 1984.

Les effets directs sur les prix d'achats sont amplifiés par des effets indirects. Ces effets indirects dus à la rationalisation des structures de production, vont intervenir dans les secteurs où l'acheteur public domine (cf. Tableau 3.3.4).

A court terme, un effet de concurrence directe dû à la levée des barrières dominera. La concurrence accrue entraînera un alignement des prix des fournisseurs nationaux sur ceux des fournisseurs étrangers les plus compétitifs. L'effet de concurrence suppose donc que la diminution des prix est entièrement répercutée dans les coûts, par exemple par élimination des "inefficacités internes". Il s'agit ici d'une hypothèse maximaliste et si tel n'est pas le cas, le gain net serait moindre. Cette baisse des prix devrait permettre une économie de l'ordre de 2 milliards d'écus pour les cinq Etats membres étudiés.

A moyen terme, une réduction du nombre de producteurs devrait dans un premier temps accroître sensiblement les taux d'utilisation des capacités de production qui sont actuellement très bas dans certains de ces secteurs : 20% dans l'industrie des chaudières utilisées pour la production d'électricité, 50% dans les locomotives, 60 à 70% dans les générateurs à turbine ou les centraux téléphoniques. Dans un second temps, les fusions ou regroupements d'entreprise, la rationalisation de la production communautaire sur un nombre limité de sites, la baisse des coûts de développement à la suite de la diminution de la gamme des produits offerts et la coordination des efforts en recherche et développement favoriseront une baisse des coûts (cf. encadré sur les études de cas et Tableau 3.3.5). Ces effets de restructuration qui se produiront dans un délai relativement long et dans un nombre limité de secteurs sont estimés à 6 milliards d'écus pour ces cinq pays. Cependant, il est clair que tous les effets dynamiques à long terme ne peuvent pas être quantifiés.

Les achats en construction et en travaux publics représentent 29% des achats publics totaux soit 150 milliards d'écus en 1986 pour la

Communauté à douze. L'achèvement du marché intérieur en 1992 devrait être dans ce secteur réalisé d'une part grâce à l'ouverture des marchés publics de travaux, d'autre part, grâce à la réalisation de grandes infrastructures européennes. Actuellement pour les entreprises de la construction et des travaux publics, les marchés européens restent marginaux. Ainsi selon une étude du Commissariat au Plan français (1987), dans le total des contrats de travaux publics signés par les Etats membres à l'exportation, la part des pays de la Communauté représente seulement 2,9% pour l'Allemagne, 3,2% pour la France, 0% pour l'Italie, 1,8% pour la Grande Bretagne, 1,5% pour l'Espagne. Dans la construction et les travaux publics, on arrive donc à la situation paradoxale suivante : en 1986, les entreprises de construction américaines ont signé pour 6 milliards d'écus de contrats sur les marchés européens, alors que l'on estime à 0,6 milliard d'écus les contrats signés par les entreprises européennes sur les marchés européens hors de leur territoire national.

Certes le secteur de la construction présente une certaine spécificité notamment par le fait que les petites et moyennes entreprises dominent largement le secteur (95% de PME de moins de 50 salariés), mais les entreprises frontalières, les entreprises bien spécialisées et les grandes entreprises peuvent se voir offrir des opportunités sur un marché intérieur intégré. Enfin des grands besoins d'équipement existent en Europe : liaison Rhin-Rhone, réseau ferré européen à grande vitesse, tunnel sous la Manche, tunnel de Splügen favorisant les relations entre l'Italie du Nord et la RFA, Pont de Messine, axe routier Centre-Europe Atlantique, achèvement de la liaison Rhin-Main-Danube, tunnels sous les Pyrénées. Ces projets pourraient conduire à l'intervention conjointe d'entreprises appartenant à plusieurs pays de la Communauté, et faire l'objet de financement européen. En supposant que la part des importations dans la demande intérieure en construction et en travaux publics soit de 10% dans les différents pays européens et une économie potentielle possible de 10% sur ces importations en construction et en travaux publics, on obtiendrait au minimum, pour 1984, une économie de près d'un milliard d'écus pour les cinq Etats membres étudiés. Ces effets demeureront malgré tout limités et l'accroissement de la concurrence intra-communautaire qui pourrait se développer, ne devrait exercer qu'une pression modérée sur la restructuration du secteur.

Les achats en services marchands des administrations publiques sont importants (21,8% des achats publics totaux), mais ces achats pèsent peu pour les entreprises fournisseurs en regard de l'activité générale de leurs secteurs. Les services fournis aux entreprises, les assurances et le système bancaire bénéficieront de la libéralisation des services organisés dans le cadre du marché intérieur. Les administrations publiques et les entreprises publiques tireront profit de cette libéralisation au même titre que les autres agents économiques. En prenant les mêmes hypothèses que dans le cas de la construction et des travaux publics, on obtiendrait, au minimum, 0,2 milliard d'écus d'économie (cf. Tableau 3.3.3) pour les cinq pays. Les effets indirects qui découleraient du comportement des acheteurs publics seraient négligeables.

Les achats en équipements militaires. L'étude effectuée par Atkins n'a pas porté sur le secteur de la défense. Cependant un rapport sur ce

.../...

sujet, travail d'un groupe d'experts présidé par H. Vredeling a été publié en 1987 par l'OTAN (IEPG). Les achats en équipements militaires recouvrent, en dehors des produits manufacturés à usage civil examinés précédemment, des systèmes d'armement et des missiles qui représentent un pourcentage important des dépenses d'équipement. Pour l'année 1985, ces dépenses en armes et missiles représentaient entre 15 et 25% des budgets de la défense des pays européens soit 29 milliards d'écus pour les pays de la Communauté. Or, la fragmentation des industries de l'armement induit des surcoûts considérables (cf. Tableau 3.3.6).

En amont de la production, les dépenses en R&D (recherche et coût de développement des projets) représenteraient jusqu'à 25% des dépenses en armement. Dans certains systèmes d'armes sophistiqués (radars, avions militaires), ce rapport peut monter à 40%. Les surcoûts engendrés par les recherches et les développements de produits conduits à un niveau strictement national sont donc considérables. Si on fait l'hypothèse que les économies potentielles réalisées sur ce secteur sont analogues à celles calculées sur les moyens de transport autres qu'automobiles, on obtiendrait pour la Communauté à douze, une économie globale de 6,2 milliards d'écus (cf. Tableau 3.3.6.). Plus de deux tiers de ce montant découleraient d'un effet de restructuration de la production.

Ce montant de 6,2 milliards ne peut pas être toutefois directement additionné aux économies réalisées sur les autres. Une partie relève en effet des calculs déjà effectués pour les économies réalisées sur le secteur "autres moyens de transport". On peut estimer qu'environ 4 milliards d'écus constitue effectivement un supplément d'économie (cf. Tableau 3.3.4).

Les économies totales liées à l'ouverture des marchés publics, apparaissent ainsi potentiellement considérables : autour de 18 milliards d'écus y compris les économies sur les équipements militaires pour l'année 1984 ou 0,6% du P.I.B. communautaire (cf. Tableau 3.3.4). Une extrapolation à 1987 donnerait 21,5 milliards d'écus d'économie pour la Communauté. La majeure partie des effets dus à l'ouverture des marchés publics ne devrait cependant se manifester qu'à moyen-long terme, lorsque l'ensemble des restructurations (fusion, regroupement d'entreprises, etc.) auront été effectuées dans les secteurs d'activité où l'acheteur public domine.

---

#### Encadré

Etudes de cas sur l'impact de l'ouverture des marchés publics (source Atkins).

Les études de cas portent sur 7 secteurs industriels où l'acheteur public est dominant. La société Atkins a eu des entretiens avec 60 entreprises présentes dans les sept secteurs retenus et dans les cinq pays étudiés.

- L'industrie des chaudières industrielles est une industrie traditionnelle affectée par le changement technologique. Les producteurs européens actuels en nombre limité (une douzaine) ont des surcapacités de production importantes. De plus il n'y a pas de différences de prix significatives entre pays de la Communauté et le commerce intra-communautaire reste marginal. Une restructuration de l'industrie implique une réduction du nombre des producteurs européens à environ 4 (2 aux USA actuellement). La baisse des coûts de production pourrait s'élever à 20%. A terme, cette industrie pourrait subir la concurrence des pays à faible coût de main d'oeuvre.
- L'industrie des générateurs à turbine a des caractéristiques structurelles semblables à celle des chaudières. Il y a là aussi peu de concurrence intra-communautaire et les taux d'utilisation des capacités restent relativement faibles. Des différences de prix entre pays de la Communauté sont apparentes. Les constructeurs de centrales électriques en Italie et au Royaume-Uni seraient sensibles à la concurrence des producteurs allemands et français. A terme, la restructuration du secteur devrait s'effectuer sans fermeture majeure d'unités de production mais par fusion, acquisition et rationalisation. La baisse des coûts de production pourrait être de 12% environ.
- L'industrie des locomotives électriques est de type oligopolistique. Le développement technologique actuel (Train à Grande Vitesse) se produit dans une industrie traditionnelle. Des accords de coopération entre firmes commencent certes à se produire, mais l'ouverture des marchés publics se fera lentement car les locomotives actuelles ont été mises au point après accord entre les entreprises publiques de chemins de fer et les producteurs nationaux et sur la base des caractéristiques techniques propres à chaque réseau national. Le grand nombre des producteurs européens (16 contre seulement 2 aux USA) constitue un lourd handicap. Une réduction du tiers du nombre des producteurs par regroupement ou fusion permettrait d'accroître de 50% le taux d'utilisation des capacités actuelles. A long terme, l'harmonisation du système ferroviaire et la réduction du nombre de modèles de locomotives proposés favoriseraient une baisse des coûts de développement et des économies d'échelle importantes (20% de baisse des coûts unitaires). Une industrie européenne intégrée des locomotives pourrait alors se réduire à terme à quatre grands groupes.
- L'industrie des grands ordinateurs est une industrie hautement concurrentielle. Sur chaque marché national des grands Etats membres le producteur national affronte la filiale d'IBM dans ce pays. Il y a peu de différences de prix entre les pays mais une rationalisation de cette industrie permettrait une réduction des coûts de recherche et développement et de marketing.
- L'industrie des centraux téléphoniques se caractérise par l'importance du financement public des dépenses en recherche et développement. On compte 7 technologies digitales différentes dans les pays européens, cinq d'entre elles ayant été développées par les entreprises nationales dans le cadre des marchés publics nationaux



---

protégés. Le prix par ligne serait en Europe sensiblement supérieur au coût moyen aux USA (2,5 à 5 fois supérieur). Des restructurations importantes sont actuellement en cours (fusion, accord de coopération). A terme le marché intérieur européen devrait comporter deux producteurs majeurs.

- L'industrie des téléphones est une industrie de volume pour des produits à faible coût unitaire. Les différences de prix entre pays s'expliquent en partie par des niveaux de qualité ou par des réglementations différentes. Une libre concurrence entre pays producteurs permettrait toutefois des baisses de coût de 30 à 40% en Belgique, en France et en Allemagne, ce qui impliquerait une rationalisation et un regroupement des unités de production.
- L'industrie des lasers est très concurrentielle. De nombreuses entreprises de petites tailles existent dans ce marché en phase de démarrage. Les marchés publics sont ici plus ouverts que dans les autres secteurs. On s'attend à de fortes baisses de prix et des restructurations importantes. Toutefois ces évolutions ne seront pas la conséquence de l'ouverture des marchés publics.

Les marchés publics sur les équipements militaires (source : Report of the Independent European Programme Group of NATO of a group of experts presided by H. Vredeling, 1987)

- Véhicules blindés : l'Europe a une base technologique solide mais le désir de nombreux pays de produire leurs propres chars conduit à une situation où les séries de production européennes sont limitées et les coûts unitaires de production élevés.
- Munitions conventionnelles : les Etats-Unis bénéficient d'une production à grande échelle avec des coûts unitaires faibles et cela malgré un niveau de technologie comparable à celui des européens.
- Missiles téléguidés : la position européenne est affaiblie d'une part à cause de son retard dans les technologies électroniques et d'autre part à cause de la fragmentation des marchés, du développement à la production.
- Avions et hélicoptères : étant donné la production européenne d'excellent niveau, il est vital que des programmes de collaboration soient développés pour couvrir l'ensemble de la gamme des avions militaires.

Tableau 3.4.1.

Dimension économique des Marchés Publics, en milliards d'écus 1984

	B	F	D	I	UK	Total cinq pays
Total des achats publics des administrations	6,3	53,7	58,5	43,6	64,7	226,8
Total des achats publics des entreprises publiques	10,6	34,2	34,4	24,8	54,2	158,2
Total des achats publics	16,9	87,9	92,9	68,4	118,9	385,0
(en % du PIB)	(17,5)	(14,1)	(11,8)	(13,1)	(21,8)	(15,0)
Total des Marchés Publics <sup>1</sup>	7,7 à 11,0	39,3 à 58,2	42,5 à 62,6	31,1 à 43,4	54,2 à 76,2	174,8 à 251,4
(en % du PIB)	(8 à 11,4)	(6,3 à 9,3)	(5,4 à 8,0)	(6,0 à 8,3)	(10 à 14,1)	(6,8 à 9,8)

Source : Eurostat, Atkins.

<sup>1</sup> Marchés Publics : part des achats publics ayant fait l'objet de contrats d'achats. Atkins l'a estimée entre 45% et 65% du total des achats publics.

Tableau 3.4.2.

Décomposition des achats publics de biens et services par produit<sup>1</sup> en 1984.  
Extrapolation EUR-12 à partir des données sur cinq pays (B, D, F, I, UK).

Groupe NACE	En mrds écus	En %
01 <u>Agriculture - sylviculture - pêche</u>	2,7	0,6
06 <u>Produits énergétiques</u>	73,2	16,3
dont 031 Houille et agglomérés de houille	15,6	3,5
073 Produits pétroliers raffinés	36,0	8,0
097 Energie électrique	9,9	2,2
30 <u>Produits industriels</u>	147,2	32,7
dont 170 Produits chimiques	14,5	3,2
190 Produits en métal	9,8	2,2
210 Machines agricoles et industrielles	12,2	2,7
230 Machines de bureau etc.	8,6	1,9
250 Matériel et fournitures électriques	19,9	4,4
270 Véhicules et moteurs automobiles	8,2	1,8
290 Autres moyens de transports	37,5	8,3
473 Papiers et articles imprimés	10,5	2,3
53 <u>Construction</u>		
530 Bâtiment et ouvrages de génie civil	129,1	28,6
68 <u>Services marchands</u>	98,3	21,8
dont 570 Service de commerce	11,0	2,4
590 Service de restauration et d'hébergement	6,0	1,3
611 Services de transport routier	5,4	1,2
670 Communications	8,0	1,8
690 Crédit et assurance	8,4	1,9
710 Services fournis aux entreprises	20,7	4,6
730 Services de location de biens immobiliers	6,2	1,4
790 Services marchands non définis ailleurs	12,1	2,7
<b>Total</b>	<b>450,5<sup>2</sup></b>	<b>100%</b>

Source : Atkins sur base des tableaux entrées-sorties.

<sup>1</sup> Les groupes de produits repris dans chaque secteur d'activité correspondent à une part des achats publics supérieure à 1%.

<sup>2</sup> En 1984, le montant des achats publics se montait à 450,5 mrds d'écus pour EUR12, soit 15% du P.I.B.. On obtient 530 milliards d'écus pour 1986, en supposant un poids dans le PIB analogue en 1984 et en 1986.

Tableau 3.4.3.

Les réductions de coûts et de prix liées à l'ouverture des Marchés Publics<sup>1</sup> en milliards d'écus 1984.

	Effet direct statique <sup>2</sup>	Effet de concurrence <sup>3</sup>	Effet de restructuration <sup>3</sup>	Total
Agriculture	-	-	-	-
Energie <sup>4</sup>	-	-	-	-
Produits manufacturés	2,7	2,0	6,0	10,7
. biens d'équipement	1,7	2,0	6,0	9,7
. biens de consommation courante	0,2	-	-	0,2
. biens intermédiaires	0,8	-	-	0,8
Construction <sup>5</sup> , génie civil	0,8	-	-	0,8
Services marchands <sup>5</sup>	0,2	-	-	0,2
<b>Total</b>	<b>3,7</b>	<b>2,0</b>	<b>6,0</b>	<b>11,7</b>

Source : Atkins.

- 1 Ces économies ont été calculées pour 5 Etats membres (B,D,F,I,UK).
- 2 L'hypothèse est que le taux de pénétration des produits importés de la CEE dans le secteur public atteigne le taux de pénétration des produits importés de la CEE dans le secteur privé actuel, pour 80% du total des achats publics.
- 3 Atkins n'a estimé des effets de concurrence et de restructuration que dans les secteurs industriels où les achats publics représentent un poids tel qu'ils peuvent influencer le comportement des producteurs. Ces cas n'apparaissent que dans le domaine des biens d'équipement.
- 4 Le cas du secteur énergie est traité au chapitre 4.7.3.
- 5 Dans le cas de ces deux secteurs, on suppose un accroissement du taux de pénétration de 10% et une économie de prix de 10% pour 80% des achats publics.



Tableau 3.4.4.

Répartition par pays des effets économiques dus à l'ouverture des Marchés Publics, en milliards d'écus en 1984

	B	D	F	I	UK	EUR5	EUR12 <sup>1</sup>
Effet statique	0,4	1,0	0,3	1,0	1,0	3,7	4,4
Effet de concurrence	0,2	0,8	0,3	0,4	0,3	2,0	2,3
Effet de restructuration	0,5	1,0	1,4	1,0	2,1	6,0	7,2
<b>Total 1984</b>	<b>1,1</b>	<b>2,8</b>	<b>2,0</b>	<b>2,4</b>	<b>3,4</b>	<b>11,7</b>	<b>13,9</b>
en % du PIB	1,1	0,4	0,3	0,4	0,6	0,5	0,5
Economies supplémentaires- secteur défense						3,7	4
<b>Total (y compris défense)</b>						<b>15,4</b>	<b>17,9</b>

Source : Atkins, Services de la Commission.

<sup>1</sup> L'extrapolation des chiffres à EUR12 est faite sur la base de la constance des effets exprimés en % du PIB.

Tableau 3.4.5.

Les cas de restructuration industrielle liés à l'ouverture des Marchés Publics

	Marché communautaire (en milliards d'écus <sup>1</sup> )	Taux d'utilisation capacité actuelle	Commerce intra- CEE	Nombre produc- teurs CEE	Nombre producteurs US	Economies d'échelle <sup>1</sup>
Chaudière	2	20%	très faible	12	6	20%
Générateur à turbine	2	60%	très faible	10	2	12%
Locomotive	0,1	50 à 80%	très faible	16	2	20%
Ordinateurs centraux	10	80%	30 à 100%	5	9	5%
Centraux téléphonique	7	70%	15 à 45%	11	4	20%
Téléphones	5	90%	très faible	12	17	-
Lasers	0,5	50%	élevé	+ de 1000	+ de 1000	n.d.

Source : Atkins.

<sup>1</sup> Economies d'échelle résultant d'un doublement de la production.

Tableau 3.4.6

Les achats publics en systèmes d'armes et en missiles en 1985 en milliards d'écus

	B	D	F <sup>1</sup>	I	NL	UK	EUR6	EUR12
Budget de la défense (en % du PIB)	3,4 (3,3)	28,1 (3,4)	28,3 (4,2)	15,0 (2,7)	5,3 (3,2)	31,5 (5,3)	111,6 (4,0)	132,6 (4,0)
Dépenses en systèmes d'armes et missiles	0,4	3,9	7,6	2,8	1,2	8,5	24,4	29,3
Economie potentielle réalisable <sup>2</sup>								6,2

Source : OTAN, Services de la Commission.

<sup>1</sup> Pour la France, on suppose que la part des dépenses en systèmes d'armes et de missiles est la même que celle du Royaume-Uni.

<sup>2</sup> L'hypothèse est que les économies potentielles sur ce type d'armes sont analogues à celles calculées dans l'étude Atkins pour les moyens de transport (autres qu'automobiles).

### 3.5 FRONTIERES FISCALES

Dans l'enquête menée auprès des industriels européens, les frontières fiscales ont été classées troisièmes par ordre d'importance, juste après les formalités administratives et les délais d'attente aux frontières, dont l'impact négatif a été jugé quasi identique à celui des différences dans les réglementations et normes techniques. En outre, les différences dans les taux et la structure des impôts indirects (TVA et accises) apparaissent comme un autre obstacle significatif aux échanges.

Même si les différences de taux ne sont pas perçues comme les deux barrières les plus contraignantes, il n'en reste pas moins qu'elles leur sont intimement liées. En effet, ce sont les différences de taux et la pratique consistant à détaxer à l'exportation et à taxer à l'importation les échanges entre Etats-membres qui sont principalement responsables de l'existence des formalités administratives et des contrôles aux frontières. Ce point a été souligné dans la section 3.2 ci-dessus où ont été décrites les raisons du maintien de ces procédures et contrôles. La plupart des raisons mentionnées, bien qu'importantes en tant que telles, ne sont pas strictement liées aux échanges (par exemple, vérifications des licences pour le transport routier, contrôles sanitaires) ou sont propres à certains secteurs ou types de relation commerciales (par exemple, quotas dans le textile, montants compensatoires monétaires dans l'agriculture). En fait, les formalités administratives et les contrôles aux frontières se justifient uniquement par la nécessité de collecter des impôts indirects et des statistiques commerciales. Toutefois, ce n'est que pour des raisons de facilité que la collecte des statistiques commerciales est réalisée au travers des administrations douanières mises en place pour les contrôles aux frontières; il pourrait donc en être tout à fait autrement dans l'avenir.

En fait, le seul élément qui exige véritablement des frontières est l'existence de grandes différences de taux et la faible convergence des impôts indirects parmi les Etats-membres.

Ces grandes différences de taux de taxation indirecte jointes à la nécessité de détaxer à l'exportation et de taxer à l'importation les échanges intra-communautaires divisent la Communauté en 12 entités fiscales indépendantes.

La seule réaction à cette situation, compatible avec les objectifs du marché intérieur, n'est pas d'amoindrir les contrôles aux frontières mais de les supprimer. Toutefois, l'élimination des frontières fiscales ne peut être réalisée que si le système de détaxation à l'exportation et de taxation à l'importation des échanges communautaires est aboli de sorte que les échanges de biens et services dans le grand marché soient traités comme ceux qui ont lieu à l'intérieur d'un Etat-membre.



Cet objectif a été décrit clairement dans la première directive du Conseil du 11 mai 1967 en matière d'harmonisation des législations des Etats-membres relatives aux taxes sur les chiffres d'affaires et repris dans la sixième directive TVA. Or, l'élimination des frontières fiscales présuppose un rapprochement des législations pour éviter des distorsions de concurrence et des fraudes potentielles. En effet, à l'heure actuelle les divergences en matière de TVA sont encore sensibles, non seulement du fait des écarts entre les taux appliqués (cf tableau 3.5.1) mais également du fait des différences dans les structures fiscales (assiette, nombre de taux, exonérations etc. ...). A titre d'exemple le tableau 3.5.2 présente quelques unes des différences significatives qui existent entre pays de la Communauté en matière de TVA. Pour les principales accises, peu de progrès ont été réalisés, tant au niveau du rapprochement des taux qu'à celui de l'harmonisation de l'assiette fiscale (voir tableau 3.5.3).

En suivant les lignes directrices annoncées dans le Livre Blanc, la Commission a élaboré des propositions (Commission (1987)) visant à rapprocher les taux de TVA, à harmoniser les structures et à harmoniser les droits d'accises. Ces propositions ne visent pas à réaliser une "réforme fiscale" en soi ou encore à atteindre un système fiscal optimal pour la Communauté. Elles se limitent à rechercher, sur la base d'un constat des écarts existants entre pays membres dans les structures et les taux des impôts indirects, un rapprochement fiscal suffisant pour autoriser la suppression des frontières.

Les propositions TVA. En ce qui concerne la TVA, l'harmonisation des structures repose sur la sixième directive TVA du Conseil du 17 mai 1977 qui prévoit une assiette déterminée d'une manière uniforme et selon des règles communautaires.

Une large majorité d'Etats membres appliquent plus d'un taux de TVA à l'heure actuelle (voir tableau 3.5.1). Toutefois, la caractéristique commune à ces systèmes est qu'un taux réduit est appliqué aux produits dits de première nécessité. Afin de simplifier le fonctionnement du système de TVA tout en maintenant cette spécificité, il est proposé d'adopter un système à deux taux: un taux réduit s'appliquant à des biens considérés de première nécessité (cf. tableau 3.5.1), un taux normal pour tous les autres produits. Le rapprochement préalable des taux, nécessaire à l'élimination des frontières fiscales, a été étudié, sur la base des taux existants (cf. tableau 3.5.1), de façon à permettre aux Etats membres de choisir des taux impliquant par rapport à la situation actuelle un minimum de changements pour un maximum de pays. Ainsi le taux normal de TVA pourra-t-il se situer entre 14 et 20% et le taux réduit entre 4 et 9%.

Les propositions de la Commission sont fondées sur le principe, déjà prévu par la 6ème directive TVA, que les produits seront grevés de la taxe dans le pays dans lequel a lieu la vente. En conséquence, les ventes et les achats frontaliers seront traités de la même façon que les ventes et achats effectués à l'intérieur des frontières des Etats membres. Ceci signifie que toutes les ventes seront effectuées avec

facturation à l'acheteur de la TVA en vigueur dans l'Etat membre de vente, que l'acheteur soit national ou d'un autre Etat membre. Si l'acheteur est le consommateur final il paiera donc la TVA du pays dans lequel il achète. Si l'acheteur est assujéti à la taxe sur le chiffre d'affaires, il pourra déduire la TVA ainsi acquittée dans un autre pays membre et, lors de la revente, il devra facturer à son client la TVA de son propre pays. Le principe de la neutralité de la TVA pour l'assujéti sera ainsi respecté. Afin que l'Etat membre de consommation soit bien le destinataire des impôts prélevés sur la consommation, un mécanisme de compensation a été prévu, il permettra de restituer à ce pays les taxes initialement perçues par le pays exportateur.

Les propositions relatives aux accises. Lors de la présentation de ses propositions en 1972 tendant à l'harmonisation des structures des accises, la Commission se prononça pour le maintien et l'harmonisation, au niveau communautaire, des accises sur les tabacs manufacturés, les huiles minérales, l'alcool, le vin et la bière. Ce programme devait permettre, dans sa phase finale, de réunir les conditions nécessaires à l'abolition des frontières fiscales. Cet objectif ne peut, bien entendu, être atteint que si des taux d'accises communs sont appliqués à une structure harmonisée dans la Communauté. A cet égard, les propositions concernant l'harmonisation de la structure des droits d'accises sont toujours en discussion.

De fortes divergences de taux existent à l'heure actuelle en ce qui concerne les cinq accises qui doivent être harmonisées (cf. tableau 3.5.3). Toutefois, compte tenu du fait que la TVA est calculée sur le prix des produits accises comprises, toute flexibilité en matière de taux d'accises se traduirait par des différences de TVA supérieures aux marges retenues en matière de TVA. Aussi la Commission a-t-elle jugé préférable de proposer une harmonisation intégrale des taux des accises. Le tableau 3.5.3 présente les taux retenus à cet effet.

Les conséquences économiques générales. Rappelons que l'approche retenue par la Commission vise à limiter autant que possible, compte tenu des divergences dans les situations de départ, les conséquences budgétaires de ses propositions pour le maximum d'Etats-membres. Dans ces conditions, sous réserve du choix que feront les Etats-membres à l'intérieur des fourchettes proposées pour la TVA, l'effet budgétaire net pourrait être à peu près neutre pour une très large majorité de pays. Des estimations quantitatives précises devraient prendre en compte les effets des changements dans la demande qui pourraient résulter de la modification des taxes et des prix (jeu des élasticités-prix), les effets sur le commerce frontalier, les effets propres à certains secteurs plus particulièrement concernés (notamment les produits soumis à accises) et enfin les mécanismes de stabilisation macro-économique (lorsqu'un effet budgétaire net apparaît qui n'a pas été compensé par d'autres mesures). La prise en compte de ces effets viendrait en général réduire les impacts initiaux. Toutefois la liberté laissée aux Etats-membres quant aux moyens leur permettant de réaliser les adaptations fiscales

nécessaires d'ici le 31 décembre 1992 ne permet pas, à ce stade, d'évaluer l'ensemble des conséquences économiques de ces propositions.

Ces réserves étant faites, on peut a priori estimer que trois Etats-membres (Belgique, Italie et Pays Bas) seraient à même de conserver le même niveau de recettes indirectes. Un Etat-membre (France) subirait une légère perte alors que trois Etats-membres (R.F.d'Allemagne, Royaume-Uni, Grèce) connaîtraient un accroissement modéré de leurs recettes. Dans deux Etats-membres (Danemark et Irlande) des pertes de recettes importantes seraient enregistrées tandis que dans les trois autres (Luxembourg, Espagne, Portugal) les recettes budgétaires augmenteraient sensiblement. Au total on peut donc considérer que dans sept Etats-membres les conséquences budgétaires de ces propositions seront très limitées. Toutefois, dans certains cas, il pourrait être opportun de mettre en oeuvre certaines mesures d'accompagnement, par exemple pour éviter des effets distributifs appréciables. En outre la Commission a toujours admis que les difficultés auxquelles pourraient être confrontés certains Etats-membres pourraient, afin d'éviter de compromettre l'objectif fondamental de création d'un marché unique européen, justifier de façon transitoire certaines dérogations.

En ce qui concerne les conséquences sectorielles il convient de noter que dans certains cas - en particulier pour les produits soumis à des droits d'accises - des politiques spécifiques sont poursuivies (énergie, santé, environnement). Ces politiques ont été prises en compte par les propositions de la Commission, dans la mesure du possible, à travers le choix du niveau de la taxe. Néanmoins un régime fiscal harmonisé ne saurait faire obstacle à des ajustements coordonnés des politiques suivies.

Les bénéfices de l'élimination des frontières fiscales. Le principe qui présidera à la réalisation de ces bénéfices sera celui de la transparence des prix et de la plus grande neutralité fiscale à l'égard des prix relatifs. Il exercera ses effets dans deux directions.

En premier lieu la possibilité d'une comparaison plus directe des prix, en rendant plus aisées, pour un produit donné, les opérations d'arbitrages, conduira à un alignement progressif des prix sur des niveaux plus concurrentiels. Ainsi les producteurs seront-ils incités à la recherche d'un plus grande efficacité tant dans la production que dans la distribution et le marketing. Cette efficacité accrue bénéficiera aux consommateurs qui pourront également disposer d'une plus grande variété de produits ainsi que d'un moindre prix, notamment lorsque le pouvoir de marché des producteurs ou des distributeurs autorisait l'existence de rentes de monopoles ou d'oligopoles.

En second lieu, la convergence (à l'intérieur des fourchettes TVA) ou l'harmonisation (pour les accises) des taxes indirectes tendra, dans la plupart des pays, à réduire les distorsions introduites dans les prix relatifs des biens et services par des taux de taxes fort différents. Il est vrai que les mesures proposées par la Commission sont encore loin de l'hypothétique cas extrême où toutes les dépenses seraient soumises à un taux unique. Elles représentent toutefois un pas dans cette direction et ceci implique des gains de bien-être pour

les consommateurs (de tels gains pourraient en principe être quantifiés mais cela supposerait de connaître les choix qui, du point de vue des États-membres, seraient les meilleurs à l'intérieur des fourchettes TVA). Certes il est parfaitement admis que les gouvernements découragent à travers la fiscalité une consommation excessive de certains produits - néfastes pour la santé par exemple. Une part de cette taxation se justifie d'ailleurs sur le plan économique par des effets externes négatifs pour la collectivité (coûts des accidents, soins, maladies etc. ...). Dans d'autres cas l'Etat peut considérer au contraire que les ménages peuvent ne pas être suffisamment conscients des avantages résultant de la consommation de certains biens ou services (éducation, santé, logement ...). Il peut alors choisir d'encourager ces consommations par une action sur les prix à travers la fiscalité (TVA à taux réduit par exemple). Toutefois les différenciations ainsi introduites dans les prix par le biais fiscal lorsqu'elles se multiplient perdent une partie de leur rationalité, deviennent peu transparentes et moins efficaces. De telles pratiques peuvent d'ailleurs encourager des formes de protectionisme secondaire (encourageant ou décourageant certains types de consommation selon qu'ils sont produits ou non dans le pays) qui impliquent de façon évidente des pertes de bien-être pour les consommateurs.

Enfin, d'autres bénéfices peuvent être associés à l'élimination des barrières fiscales au plan global. Ils proviendront du renforcement de la crédibilité et de la prévisibilité des politiques de fiscalité indirecte pour les agents économiques: les choix d'investissement et la concurrence sur les différents marchés de la Communauté seront moins affectés par l'incertitude quant à l'évolution des principales taxes indirectes (TVA et accises). Ainsi les entreprises n'auront plus à s'inquiéter de la possibilité que des gouvernements utilisent les politiques de fiscalité indirecte à des fins défensives ou quasi-protectionnistes. Il s'agit en quelque sorte d'une contrepartie à la perte d'autonomie relative des États membres dans la fixation des taux.

Au total les bénéfices de l'élimination des frontières fiscales sont, pour l'essentiel, inséparables de ceux résultant de la levée de toutes les autres barrières au grand marché. Ces différentes barrières se renforcent mutuellement, surtout lorsqu'elles abritent des pratiques de segmentation des marchés ainsi que le révèlent les très importants écarts de prix qui existent entre pays de la Communauté. Or, comme le montrent les enquêtes de prix (cf. section 7.1) la fiscalité indirecte (TVA + accises) n'explique qu'environ le quart de la dispersion moyenne des prix à la consommation entre pays membres. En tout état de cause l'élimination des frontières fiscales contribuera de façon significative, à travers une concurrence renforcée et dans des conditions plus transparentes, à l'objectif de réduction des prix dans la Communauté vers des niveaux plus concurrentiels, compatibles avec la réalisation de profits normaux pour les producteurs.

La fiscalité directe pesant sur les entreprises. Les propositions de la Commission, dans la mesure où elles visent l'élimination des



frontières à la libre circulation des biens et services, n'ont pas concerné la fiscalité des entreprises. Celle-ci est l'objet d'un Livre Blanc que la Commission entend publier prochainement et qui s'efforce d'intégrer les diverses propositions encore pendantes devant le Conseil dans le cadre d'une fiscalité moderne, qui encourage l'efficacité économique et facilite l'investissement et l'innovation. Cette approche constitue le complément nécessaire à la réalisation d'une allocation économique des ressources et des activités dans le cadre du grand marché. D'autant plus nécessaire que l'achèvement du marché intérieur implique également l'ouverture totale des marchés des capitaux. A cet égard, l'harmonisation de la fiscalité du capital deviendra un sujet beaucoup plus important dans la mesure où l'élasticité des mouvements de capitaux aux différences de fiscalité s'accroîtra très sensiblement avec la libération des mouvements de capitaux.

Commission (1987): propositions relatives au rapprochement des taux des impôts indirects et à l'harmonisation de leur structure.

A) Achèvement du marché intérieur, rapprochement des taux et harmonisation des structures des impôts indirects. Communication globale de la Commission, COM(87)320 final du 4 août 1987;

B) TVA

1) Proposition de directive du Conseil complétant le système commun de taxe sur la valeur ajoutée et modifiant la directive 77/388/CEE - COM(87)321

2) Proposition de directive du Conseil complétant le système commun de taxe sur la valeur ajoutée et modifiant la directive 77/388/CEE - Elimination des frontières fiscales. COM(87)322

3) Projet de proposition relative à un mécanisme communautaire de compensation de la TVA. COM(87)323

4) Proposition de directive du Conseil instituant un processus de convergence des taux de taxe sur la valeur ajoutée et ces accises. Com(87)324

C) ACCISES

1) Proposition de directive du Conseil concernant l'harmonisation des taxes de consommation sur les cigarettes. COM(87)325

2) Proposition de directive du Conseil concernant l'harmonisation des taxes de consommation sur les tabacs manufacturés autres que les cigarettes. COM(87)326

3) Proposition de directive du Conseil concernant le rapprochement des taux d'accises sur les huiles minérales. COM(87)327

4) Proposition de directive du Conseil concernant le rapprochement des taux d'accises sur les boissons alcoolisées et sur l'alcool contenu dans d'autres produits. COM(87)328

Tableau 3.5.1

Les taux de TVA dans la Communauté

	Taux réduit	Taux normal	Taux majoré
Belgique <sup>2</sup>	1 et 6	19	25 et 25+8
Danemark	-	22	-
France	2,1, 4, 5,5 et 7	18,60	33 1/3
Allemagne	7	14	-
Grèce	6	18	36
Irlande <sup>1</sup>	2,4 et 10	25	-
Italie	2 et 9	18	38
Luxembourg	3 et 6	12	-
Pays-Bas	6	20	-
Portugal <sup>1</sup>	8	16	30
Espagne	6	12	33
Royaume-Uni <sup>1</sup>	-	15	-
Proposition Commission	4 à 9%	14 à 20%	suppression

Taux applicables au 1.4.1987<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Ces pays appliquent également un remboursement des taxes payées au stade antérieur (c'est-à-dire un taux zéro) à certaines opérations intérieures.

(Note: tous les Etats-membres appliquent le taux zéro aux exportations et opérations analogues).

<sup>2</sup> Un taux intermédiaire de 17% est également appliqué.

<sup>3</sup> En s'appuyant sur les caractéristiques des biens actuellement soumis aux taux réduits dans les différents pays membres la Commission, constatant une assez forte homogénéité, a retenu pour le taux réduit les biens suivants:

- produits alimentaires (à l'exception des boissons alcoolisées);
- produits énergétiques pour le chauffage et l'éclairage;
- livraisons d'eau;
- produits pharmaceutiques;
- livres, journaux et périodiques;
- transport de personnes.

Dans l'ensemble, ces biens et services représentent environ un tiers de la base commune de la taxe.

.../...

Tableau 3.5.2

Divergences de taux et de structure de TVA

Produits	Exemples de taux appliqués <sup>1</sup> dans certains pays, en %		
	Taux réduit	Taux normal	Taux majoré
Disques, cassettes, bandes	9 (I)	14* (D)	25 (B)
Gaz	6* (NL)	17 (B)	
Vins, alcools etc. ..	9 (I)	14* (D)	25 (B) 38° (I)
Appareils photos et cinéma, appareils HiFi, TV etc. ..		12* (L)	33 1/3 (F)
Produits pharmaceutiques	10* (IRL)	20 (NL)	
Opérations immobilières	10 (IRL)	20* (NL)	
Hôtellerie	6 (NL)	14* (D)	
Transports de personnes	7* (D)	22 (DK)	
Automobiles		12* (L)	38°° (I)
Bijouterie, pierres précieuses		15* (UK)	33 1/3 (F)

- ° vins mousseux à fermentation naturelle en bouteille.
- °° cylindrée supérieure à 2000 cm<sup>3</sup>.

1 Il s'agit d'exemples de taux pratiqués dans certains pays. On a retenu ici des cas pour lesquels, du fait des différences de structure fiscale, certains produits sont taxés au taux réduit ou au taux majoré alors qu'ailleurs en général ils sont taxés au taux normal, ou encore de produits taxés dans certains pays au taux normal alors qu'en général il sont taxés au taux réduit. Le type de taux généralement pratiqué est indiqué par une astérisque. Il s'agit aussi de celui qui serait retenu dans le cadre des propositions de la Commission.

.../...



Tableau 3.5.3

Taux d'accises: situation actuelle (1.4.87) et propositions d'harmonisation

	Alcool pur (écu par hl)	Vin (écu par hl)	Bière (écu par hl)	Cigarettes* (écu par 1 000) %	Esence (écu par 1 000 l)
B	1 252	33	10	2,5 66,4	261
DK	3 499	157	56	77,5 39,3	473
D	1 174	20	7	27,3 43,8	256
F	1 149	3	3	1,3 71,1	369
GR	48	0	10	0,6 60,4	349
IRL	2 722	279	82	48,9 33,6	362
I	230	0	17	1,8 68,6	557
L	842	13	5	1,7 63,6	209
NL	1 298	33	20	26,0 35,7	340
UK	2 483	194	49	42,8 34,0	271
SP	309	0	3	0,7 51,9	254
P	248	0	9	2,2 64,8	352
Taux proposés	1 271	17	17	19,5 +52a54%	340

\* Les taxes sur les cigarettes se composent d'une accise spécifique dont le taux est donné ici pour 1 000 cigarettes, d'une accise ad valorem et d'une TVA dont la somme est donné ici en % du prix de détail. Les propositions de la Commission rappelées ci-dessus comportent également un montant fixe et une composante ad valorem (somme de l'accise ad valorem et de la TVA). Cette dernière peut être comprise entre 52 et 54% du prix de détail selon le niveau retenu dans chaque pays pour le taux normal de TVA, dans la fourchette 14-20%.

#### 4. ETUDES DE SECTEURS INDUSTRIELS

Les synthèses des études de cas contenues dans le présent chapitre couvrent principalement six secteurs industriels : les produits alimentaires, les produits pharmaceutiques, la construction automobile, le textile et l'habillement, les matériaux de construction et les équipements de télécommunications. Le champ couvert est très important puisqu'il représente 43% de la production industrielle totale et 13% de la valeur ajoutée totale de l'économie. Ces industries ont de plus été spécialement sélectionnées pour être représentatives d'un grand nombre de cas de figure concernant les principaux paramètres permettant d'apprécier l'incidence probable du programme d'achèvement du marché intérieur, comme :

- des entraves aux échanges intérieurs peu importantes (textiles et habillement) ou importantes (équipements de télécommunications);
- des coûts de transport peu importants (produits pharmaceutiques) ou importants (matériaux de construction);
- des économies d'échelle au niveau européen peu importantes (habillement) ou importantes (automobile);
- une technologie "faible" (habillement) ou "forte" (équipements de télécommunications);
- des goûts relativement homogènes (automobile) ou hétérogènes (denrées alimentaires);
- une politique commerciale intérieure pratiquement indépendante de la politique de commerce extérieur (matériaux de construction) ou étroitement liée (habillement);
- des marchés publics peu importants (denrées alimentaires) ou importants (produits pharmaceutiques et équipements de télécommunications).

Cinq de ces six industries ont en plus en commun une grande diversité des réglementations techniques qui empêche l'intégration du marché. Les premiers résultats confirment ainsi que les entraves de ce type sont très répandues. Dans de nombreux cas, ces différences ne font qu'imposer des coûts supplémentaires limités et sont donc relativement peu importantes (habillement, produits pharmaceutiques et matériaux de construction). Dans d'autres cas en revanche, notamment dans celui des équipements de télécommunications, les politiques en matière de normes revêtent une importance stratégique pour l'avenir face à la concurrence mondiale.

L'étude a confirmé également que la question des marchés publics revêt une importance majeure pour certains des secteurs retenus (produits pharmaceutiques et équipements de télécommunications), mais n'ont qu'une importance mineure pour les autres.

De nombreux cas mettent en évidence l'importance de politiques souvent considérées comme marginales par rapport à l'objectif central d'achèvement du marché intérieur en 1992, comme la politique de concurrence en ce qui concerne les pratiques discriminatoires de commercialisation (produits pharmaceutiques et automobiles), et certaines politiques de commerce extérieur dont la mise en oeuvre est fondée sur des contrôles aux frontières nationales (habillement et automobiles).

Une autre constatation très fréquente concerne les implications en termes d'organisation stratégique et de compétitivité mondiale des entreprises européennes. Dans de nombreux cas, il est évident que les entreprises européennes sont, dans la perspective du marché européen lui-même, moins bien placées et organisées, de manière moins rationnelle que les multinationales américaines, japonaises ou de certains pays de l'AELE (par exemple dans le secteur des denrées alimentaires, des produits pharmaceutiques et des équipements de télécommunications). Il faudrait donc que les entreprises européennes adaptent très rapidement leur stratégie commerciale au cours des quelques prochaines années pour ne pas perdre de parts du marché intérieur intégré.

On constate souvent aussi que, généralement, les gains économiques potentiels résultant de la création d'un marché intégré plus compétitif dépassent de loin la stricte évaluation technique du coût des frontières identifiables.

Le chapitre se termine par une brève réflexion sur les secteurs agricole, sidérurgique et énergétique. Bien que ceux-ci n'aient pas fait l'objet d'études particulières, l'organisation de ces marchés présente une telle spécificité et une telle importance qu'on ne saurait les ignorer. Ensemble, ils représentent environ 11% de la valeur ajoutée totale de l'économie. Dans le cas de l'agriculture en particulier, on dispose maintenant d'un nombre considérable d'analyses économiques compatibles avec les méthodes utilisées dans d'autres chapitres de la présente étude.

#### 4.1. INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE

En 1985, l'industrie agro-alimentaire représentait 4% de la valeur ajoutée de l'économie (3% pour l'agriculture). L'agro-alimentaire, les boissons et le tabac constituent le premier secteur manufacturier pour l'emploi et la valeur ajoutée dans la Communauté. Les produits retenus pour l'étude réalisée par la société MAC représentent environ 18% du total de la consommation en produits agricoles et alimentaires des ménages européens (soit 67 milliards d'écus sur un total de 377 milliards d'écus en 1985) : biscuits, glaces, chocolat, bière, eau minérale, pâtes, soupe, nourriture pour bébé, boissons non alcoolisées et spiritueux.

Les principales entraves aux échanges. Les barrières présentes dans l'agro-alimentaire se situent à plusieurs niveaux (cf. tableau 4.1.1) :

- Les restrictions sur l'utilisation d'ingrédients spécifiques, par exemple, l'interdiction de l'aspartame dans les boissons non alcoolisées en France. Les produits contenant ces ingrédients ne peuvent pas être consommés dans le pays concerné.
- Les règlements concernant le contenu et sa dénomination; par exemple, la loi de pureté sur les pâtes en Italie. Les produits touchés par ces règlements peuvent être importés et vendus mais ne peuvent pas utiliser le terme générique les désignant.
- L'emballage et l'étiquetage; par exemple, l'obligation d'utiliser des récipients recyclables pour les boissons non alcoolisées au Danemark.
- La discrimination fiscale; par exemple, les taxes spécifiques sur la bière au Royaume-Uni et en Italie. Au Royaume-Uni, le mode de calcul de l'accise "Wort Tax" sur la bière favorise les nationaux au détriment des importateurs.
- Les restrictions spécifiques à l'importation; par exemple, les règlements sanitaires au Royaume-Uni ou en Espagne.

Ces dernières années, certaines nouvelles barrières non tarifaires ont été introduites. Ainsi la réglementation sur l'enregistrement sanitaire en Espagne a été mis en place au moment où ce pays entrerait dans la Communauté. En Italie, 150 municipalités refusent maintenant l'utilisation de récipients en plastique pour les eaux minérales et les boissons non alcoolisées, pénalisant ainsi les importateurs à cause des coûts de transport au profit des producteurs locaux qui utilisent des récipients en verre. Toutefois l'arrêt "cassis de Dijon" de 1979 a donné un premier coup d'arrêt à l'introduction de nouvelles barrières non tarifaires. La Cour de Justice a introduit alors la notion de "reconnaissance mutuelle et d'équivalence", et la Commission veille plus que dans le passé à l'application de ce principe.

L'impact de la levée des barrières non tarifaires (cf. tableau 4.1.2). Les effets économiques directs sont le résultat immédiat en terme de



baisse des coûts de la levée de la barrière non tarifaire. Le niveau de cet effet a été estimé par MAC à partir d'une évaluation de la taille du marché à l'horizon 1992 et de la réduction des coûts de production résultant de la levée de la barrière. Globalement le bénéfice net direct de la levée des barrières non tarifaires a été estimé entre 0,5 et 1 milliard d'écus par an. Ceci représente 1 à 2% du chiffre d'affaires de l'industrie agro-alimentaire ou 2 à 3% du total de la valeur ajoutée dégagée par ce secteur.

Les bénéfices directs proviennent de trois origines différentes :

- de l'utilisation d'ingrédients moins coûteux. Ainsi en Italie, la consommation de pâtes fabriquées avec du blé tendre est interdite depuis les années soixante. Or les pâtes fabriquées à partir d'une combinaison de blé dur et de blé tendre ont un prix de revient inférieur de 10 à 15% aux pâtes produites exclusivement avec du blé dur. Les experts pensent que la levée de cette barrière non tarifaire favoriserait une pénétration du marché italien des pâtes mixtes pour un montant de 10% de 20% de la consommation totale de pâtes dans ce pays, soit une économie comprise entre 20 et 60 millions d'écus à l'horizon 1992. Si on étend le calcul de ces bénéfices au cas des autres pays où la situation est comparable à celle de l'Italie, on arrive à un bénéfice cumulé au niveau communautaire de 35 à 100 millions d'écus par an.
- de la réduction des coûts d'emballage et d'étiquetage. En général ces coûts sont relativement faibles mais peuvent toutefois être significatifs dans certains cas particuliers; ainsi l'interdiction des récipients en plastique en Italie pour les eaux minérales et les boissons alcoolisées représente un coût global atteignant 15 millions d'écus.
- de l'élimination des entraves bureaucratiques concernant les importations. Ainsi en Espagne les spiritueux importés doivent subir un double contrôle à l'importation, les coûts résultant de ces contrôles représentant 1% de la valeur des importations de spiritueux en Espagne.

Les bénéfices directs sont très fortement concentrés. Ainsi 80% du bénéfice global de la levée des barrières non tarifaires est concentré sur six barrières (cf. tableau 4.1.2).

Les effets économiques indirects découlent de l'accroissement de la concurrence qui implique à terme des restructurations. Par exemple, la levée de la loi de pureté sur la bière en Allemagne devrait entraîner un mouvement de restructuration de la production dans ce secteur d'activité où l'on trouve actuellement 75% de toutes les brasseries européennes. L'ouverture du marché allemand va favoriser, d'une part, les regroupements et les fusions entre producteurs allemands et d'autre part, les importations en provenance des autres pays de la Communauté. Avec un accroissement prévisible de la taille moyenne de la brasserie en Allemagne, on obtiendrait une baisse sensible des coûts de production représentant 3 à 7% de la valeur ajoutée dégagée par la bière allemande. Enfin, une fois le nouvel équilibre réalisé, le commerce intra-communautaire pourrait connaître un accroissement sensible. Ainsi,

.../...

l'accroissement des importations de bière en Allemagne et de pâtes en Italie s'élèverait à 3 à 5% de la consommation domestique contre un niveau négligeable actuellement. Dans tous les cas, les consommateurs connaîtront un élargissement de la gamme des produits proposés.

Toutefois, la société MAC n'a pas pu apprécier quantitativement les effets des restructurations prévisibles de l'industrie alimentaire conduisant à la création de véritables groupes industriels de taille européenne sur tous les produits alimentaires : économies d'échelle, spécialisation, économies d'apprentissage. Or les stratégies des entreprises agro-alimentaires devraient sensiblement évoluer avec la levée des barrières non tarifaires.

Considérations stratégiques sur l'évolution du secteur agro-alimentaire. Pendant dix ans, près de 100 acquisitions et fusions majeures sont intervenues dans l'industrie agro-alimentaire (pour un montant supérieur à 50 millions de dollars). Toute l'industrie agro-alimentaire mondiale est actuellement dans une phase de consolidation et des groupes de taille mondiale sont en train de se créer.

Les entreprises américaines occupent une place importante dans ce secteur d'activité et les dix premiers groupes agro-alimentaires à l'exception de Unilever et de Nestlé sont des entreprises américaines. Durant les cinq dernières années, les entreprises américaines ont suivi une double stratégie. D'une part elles se spécialisent sur les produits où elles ont la meilleure part de marché et par voie de conséquence la meilleure rentabilité. D'autre part, elles profitent des économies d'échelle en s'assurant le plus fort volume de production possible par diversification géographique.

A l'opposé, les entreprises européennes ont généralement une couverture géographique beaucoup plus limitée. Ainsi, parmi les 46 plus grandes entreprises européennes de l'agro-alimentaire, 44% d'entre elles sont présentes dans un seul des pays communautaires en dehors de leur pays d'origine. Seulement 10% parmi ces grandes entreprises sont présentes sur au moins quatre des plus grands pays de la Communauté. Les grands groupes européens sont donc très largement orientés sur leur seul marché national.

La levée des barrières non tarifaires devraient entraîner une importante restructuration favorisant une meilleure spécialisation sur les produits où les grands groupes européens sont leaders et à une couverture géographique plus large de leurs activités en Europe.

#### Notes

- 1 Ces chiffres correspondent à EUR 7 (D, F, I, UK, NL, B, DK) afin d'éviter toute confusion due à l'élargissement de la Communauté.

.../...

Tableau 4.1.1.

Les barrières non tarifaires dans l'agro-alimentaire

	Nombre de barrières recencées	en % du total
Restriction spécifique à l'importation	64	29,4
Etiquetage, emballage	68	31,2
Interdiction d'ingrédients spécifiques	33	15,1
Règlement et contenu de la dénomination	39	17,9
Discrimination fiscale	14	6,4
Total	218	100

Source : MAC.

.../...

Tableau 4.1.2.

Effets économiques de la levée des barrières non tarifaires dans l'agro-alimentaire

Barrières	Pays concernés	<u>Bénéfice direct</u>	<u>Bénéfice indirect</u>			<u>Bénéfice Global</u>
		(mio écus/an)	Accroissement de concurrence	Restructuration (mio écus/an)	Accroissement du commerce	(mio écus/an)
1. Loi de pureté sur la bière	D-GR	15 à 20	M	H (90 à 215) + 5%		105-235
2. Loi de pureté sur les pâtes	I-F-GR	35-100	M	M	M	35-100
3. Aspartame	F-B-ES	0-10	F	F	F	0-10
4. Graisse végétale - chocolat	tous sauf UK, D, K, IRL	190-235	M	F	F	190-235
5. Graisse végétale - glace	D-F-GR-L	75-100	M	M	F	75-100
6. Recyclage des contenants	DK	< 1	H	M	+ 5%	< 1
7. Taxe sur la bière	UK-B-IRL-NL-L	< 1	M	F	+ 0.1 %	< 1
8. Règlements sanitaires	ES	< 1	F	F	F	< 1
9. Transport en vrac	tous sauf UK-NL	< 1	F	F	M	< 1
10. Saccharine	I-ES-GR	20-45	M	F	M	20-45
11. Chlorine	UK-IRL	< 1	M	F	M	< 1
12. Etiquetage	ES	< 5	F	F	F	< 5
13. Eau "allemande"	D	< 1	M	F	H (+2 à 3%)	< 1
14. Récipients plastiques	I	15-50	M	M	+ 5%	15-50
15. Double inspection	ES	< 1	M	H	F	< 1
Autres (200 barrières)	tous pays	0 à 200	F	F	F/M	0 à 200
<b>Total</b>		<b>350-775</b>	<b>M</b>	<b>F/M</b>	<b>M</b>	<b>440 à 975</b>

H = haut  
M = moyen  
F = faible

Source : MAC.



#### 4.2. INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

L'intérêt du secteur pour cet étude réside moins dans sa dimension, limité à moins de 1% du PIB, que dans le fait que l'Etat intervient de façon déterminante pour influencer le niveau des prix et les conditions d'accès au marché.

La structure du marché est caractérisée par la coexistence d'un groupe relativement limité de grandes entreprises à vocation multinationale et à forte intensité de recherche (une soixantaine dans la Communauté dont la moitié d'origine communautaire), avec de nombreuses entreprises de moyenne ou faible dimension, de l'ordre de 2000, qui concentrent leur production sur des produits ordinaires ou qui exploitent des marchés locaux avec des produits déjà standardisés (cf. Tableau 4.2.1). Le degré de concentration du secteur est ainsi élevé car ces grandes entreprises contrôlent 70-80% du marché en France, Allemagne, Italie et au Royaume-Uni.

Si la fabrication des principes actifs de base est effectuée dans un nombre limité d'endroits, leur transformation successive en médicaments est très décentralisée. En moyenne les marchés nationaux sont approvisionnés à concurrence de :

- 43% par les compagnies situées sur place (filiale d'une multinationale ou entreprise purement nationale).
- 23% par des importations provenant d'autres pays membres;
- 34% par des importations provenant des pays tiers, notamment des Etats-Unis et de Suisse.

La recherche de base est très centralisée et se fait normalement dans le pays d'origine de l'entreprise multinationale. La recherche clinique, par contre, est le plus souvent effectuée dans plusieurs pays.

Les habitudes de consommation de produits pharmaceutiques varient beaucoup d'un pays à l'autre de la Communauté. Cela affecte aussi bien le niveau de consommation par habitant (cf. Tableau 4.2.2) que les types de produits consommés. Les écarts entre les niveaux de prix sont eux aussi très substantiels. C'est ainsi que, par exemple, le niveau moyen des prix (taxes comprises) en Allemagne, en 1985, était 2,4 fois celui de la France (Tableau 4.2.2). Pour certains produits, d'après une étude d'Adriaenssens et Sermeus (1987), ces différences de prix entre pays vont même de 1 à 10. Par exemple pour le Zyloric les prix unitaires varient entre 5 écus en Espagne et 47 écus en Irlande, pour le Dogmatil entre 2 écus en Italie et 18 écus aux Pays-Bas, et pour le Stugeron forte entre 4 écus au Portugal et 35 écus en Irlande. En fait, les pays où les prix sont les plus bas sont en même temps ceux où la consommation de médicaments par habitant est élevée. Ces disparités ne sont pas simples à expliquer, car la demande de médicaments est souvent peu sensible aux prix, au moins directement.

Les principales entraves au marché tiennent à l'obligation d'enregistrement dans chaque Etat membre et aux contrôles des prix.

Les dispositions nationales en matière de enregistrement sont en principe semblables, grâce notamment à l'action de la Commission dans le domaine de l'harmonisation des législations. C'est ainsi que :

- les exigences techniques diffèrent très peu d'un pays à l'autre;
- tous les pays membres acceptent les résultats des essais effectués à l'étranger;
- tous les pays de la Communauté prévoient une procédure simplifiée pour l'enregistrement des produits obtenus à partir d'ingrédients connus; tous les pays membres ont accepté un délai maximum de 120 jours pour se prononcer sur la demande d'enregistrement.

En réalité on constate encore des différences sensibles de jugement d'un pays à l'autre, contraignant les entreprises multinationales à s'adapter en fonction des demandes spécifiques de chaque autorité nationale. Il persiste en plus des retards considérables dans les procédures d'autorisation pouvant atteindre deux ans en Allemagne et au Royaume-Uni, trois ans et même davantage en Italie et en Espagne.

La liberté de fixation des prix n'existe qu'en Allemagne et, dans une moindre mesure, aux Pays-Bas et au Danemark. Au Royaume-Uni il y a un contrôle de la rentabilité des entreprises pharmaceutiques. En Irlande les prix sont de fait liés à ceux du Royaume-Uni. En France et en Belgique, les entreprises sont en principe libres de fixer leurs prix mais, pour qu'un médicament soit admis au remboursement par une mutuelle, il faut que son prix soit agréé par l'administration. La Grèce, l'Italie, le Portugal et l'Espagne contrôlent les prix des médicaments en appliquant une marge bénéficiaire aux coûts. Ce système de fixation des prix, qui offre des avantages pour les consommateurs et les finances publiques de ces pays, présente des inconvénients pour les entreprises. Le système engendre de plus des effets discriminatoires : il est parfois utilisé pour favoriser les firmes locales et peut entraîner une décentralisation non nécessaire de certaines activités, avec la perte d'économies d'échelle qui s'ensuit. Les écarts de prix entre pays peuvent enfin provoquer des distorsions du marché, qui sont difficilement corrigées par les importations parallèles.

L'impact de la levée des barrières. Les coûts directs liés à l'enregistrement multiple sont limités. En effet, d'après l'estimation présentée dans l'étude de l'"Economists Advisory Group"(E.A.G.) ayant 1984 comme année de référence, pour EUR-12 le personnel supplémentaire requis pour cette tâche coûte environ 40-55 millions d'écus. Par contre, les effets négatifs des retards pour l'autorisation sont plus importants et prennent deux aspects. Il y a, tout d'abord, l'immobilisation du capital circulant investi pour le développement des nouvelles substances thérapeutiques. Au taux d'actualisation de 8% ou de 10%, le coût-opportunité du capital engagé se chiffre respectivement à 20-28 millions d'écus pour EUR-12. A cela s'ajoute le fait que ces retards pour l'enregistrement réduisent la durée effective des brevets, ce qui comporte une perte de revenus. Il est ainsi estimé que, dans ce secteur, un brevet - qui est normalement octroyé pour une durée de 20 ans - a une vie effective de 9 ans. Les moindres ventes qui en découlent sont chiffrées à 100-175 millions d'écus. Au total le coût de l'enregistrement multiple s'élève donc à 160-260 millions d'écus, soit 0,5-0,8% des coûts en 1984 d'EUR-12.

En ce qui concerne l'enregistrement, deux solutions sont envisageables : la reconnaissance automatique, par tous les pays de la Communauté, de l'autorisation de mise sur le marché délivrée par un Etat membre ou la création d'un organisme unique européen. La reconnaissance mutuelle se heurte aux différences d'exigence entre organismes de l'Europe du Nord

.../...

et ceux de l'Europe méridionale. Un organisme unique européen offrirait, par contre, des garanties d'impartialité et adopterait une approche uniforme, mais il faudrait s'assurer qu'il ne soit pas plus coûteux que le système actuel. L'étude EAG cite le cas de la "Food and Drug Administration" des Etats-Unis qui, avec un personnel d'environ 1500 personnes, a un coût de fonctionnement de 150 millions d'écus par an, tandis que les organismes européens actuels, avec le même personnel, dépensent 55-70 millions d'écus.

Si le système d'enregistrement qui prévaudra entraîne un raccourcissement des délais, il y aura un effet favorable sur la recherche. Dans le domaine des produits non brevetés, où la concurrence en termes de prix est relativement plus importante, une réduction du coût de l'enregistrement pourra stimuler cette concurrence.

Le fractionnement actuel des marchés ne semble pas comporter des désavantages dans le domaine de la recherche, qui est normalement concentrée dans les pays d'origine des sociétés multinationales. Dans le domaine de la production, par contre, des réductions de coûts peuvent être obtenues au stade de l'incorporation dans le produit fini des substances de base. Les grandes entreprises multinationales pourraient, en effet, concentrer la totalité de cette phase de leur production pour le marché communautaire dans un nombre très limité d'endroits, et fermer leurs établissements actuels dans les autres pays membres. Cette concentration de la production permettrait d'augmenter le taux d'utilisation des équipements qui subsisteront, taux qui à l'heure actuelle est parfois assez bas (entre un tiers et la moitié, selon des entreprises multinationales américaines). La quantification de cet aspect est particulièrement aléatoire, car il n'est pas dit que les entreprises multinationales vont effectivement fermer un certain nombre de leurs établissements, cette mesure pouvant s'avérer politiquement inacceptable et nuisible sur le plan commercial. L'E.A.G. a estimé les effets de cette restructuration éventuelle sur base de deux scénarios : dans le premier les entreprises n'effectuent que des fermetures assez limitées; dans le second, par contre, elles réalisent la concentration maximale. Au niveau d'EUR-12, en 1984 l'économie de coût total unitaire qui en résulte est de 0,13-0,19%, soit 44-65 millions d'écus dans le premier scénario et de 0,32-0,81%, dans le deuxième, ce qui correspond à 109-273 millions d'écus.

Dans le domaine des prix, on ne prévoit pas, pour le futur immédiat, leur uniformisation dans la Communauté, car elle dépend de la gestion des systèmes nationaux de sécurité sociale et également d'une harmonisation des revenus. La Commission a adopté une approche plus graduelle, en proposant une directive (COM(86)765 du 23.12.86) sur la transparence des mesures régissant la fixation des prix des médicaments et de leur remboursement par la sécurité sociale. La connaissance des critères selon lesquels l'Etat a autorisé ou refusé une hausse des prix devrait favoriser une certaine convergence des niveaux de prix.

Cependant, il est clair que l'un des principaux effets économiques du fractionnement des marchés dans le secteur pharmaceutique est la différence importante des prix selon les pays. Même si la diversité des régimes de contrôle des prix a sa part dans cette situation, l'ampleur des différences de prix pour un certain nombre de produits pharmaceutiques souligne fortement la situation de faible concurrence prévalant entre les marchés nationaux pour beaucoup de médicaments. Dans

une telle situation, il est difficile de savoir par avance le niveau moyen vers lequel convergeront les prix dans le cas d'une intégration effective des marchés nationaux actuellement fractionnés. Normalement, dans un marché intégré et concurrentiel, on devrait observer une convergence vers un niveau moyen de prix inférieur à celui qui s'établit dans un ensemble de marchés fractionnés. Dans l'étude de l'E.A.G. on a quantifié cet aspect en supposant que les prix dans les pays membres s'alignent sur la moyenne communautaire actuelle. Pour une élasticité de la demande par rapport au prix de 0,5, on aboutit, pour l'ensemble de la Communauté, à une réduction de la dépense des consommateurs ou de la sécurité sociale de 720 millions d'écus, soit environ 3% du total. Il s'agit donc d'un montant qui dépasse sensiblement les coûts résultant des entraves aux échanges existant dans le secteur.

L'intégration des marchés pharmaceutiques de la Communauté devrait avoir de profondes implications pour les entreprises européennes de ce secteur. Les entreprises les mieux placées sur les marchés mondiaux sont dans une large proportion américaines ou suisses. Dans la Communauté, les grandes firmes allemandes et britanniques ont des marchés qui dépassent les frontières nationales; dans les autres pays, les entreprises sont, dans beaucoup de cas, actuellement très axées sur leur marché national.



Tableau 4.2.1.

Production pharmaceutique dans la Communauté Européenne en 1984

	Nombre d'entreprises	Frais de recherche et développement		Emploi Total (milliers)
		millions d'écus	en % des ventes	
Belgique	80	125	10	10
Danemark	39	65	7	8
Allemagne	308	1430	14	87
Espagne	370	40	2	32
Grèce	90	---	---	3
France	331	1090	13	66
Irlande	153	15	5	4
Italie	365	380	6	64
Pays-Bas	47	110	11	10
Portugal	96	---	---	3
Royaume-Uni	333	910	14	66
EUR-11	2212	4165	10	353

Source: Etude de l'Economists Advisory Group (EAG).

Tableau 4.2.2.

Consommation et prix de produits pharmaceutiques dans la Communauté Européenne en 1984

	Ventes millions d'écus	Ventes par habitant écus	Ventes en % du PIB	Ventes en % des frais de santé <sup>1</sup>	Prix en 1985 EUR-9=100	
					taxes comprises	hors taxes
Belgique	880	90	0.81	8.6	83	85
Danemark	370	74	0.50	7.0	140	123
Allemagne	7660	125	0.89	11.0	157	148
Grèce	449	45	0.95	20.2	---	---
Espagne	1830	48	0.81	12.1	---	---
France	5600	102	0.81	8.8	66	66
Irlande	160	46	0.67	8.8	116	124
Italie	4440	78	0.91	12.4	69	68
Luxembourg	---	---	---	---	84	85
Pays-Bas	660	46	0.38	4.1	136	139
Portugal	350	35	1.08	18.9	---	---
Royaume-Uni	3510	62	0.59	9.6	91	97
EUR-12	25909	81	0.78	9.5		

Source : - Etude de l'E.A.G.  
- pour les prix : EUROSTAT

<sup>1</sup> Données relatives à 1983.

#### 4.3. INDUSTRIE AUTOMOBILE

Avec 6% de la valeur ajoutée manufacturière et 7% de l'emploi manufacturier, l'industrie communautaire de l'automobile représente un enjeu économique majeur. En 1985 la valeur totale de la production des voitures automobiles dans la Communauté s'élevait à 72 milliards d'écus, dont presque la moitié provenait de l'Allemagne. Les producteurs européens exportent 27% de leur production dont près de 90% dans la Communauté. La structure du marché européen des voitures comprend environ une dizaine de producteurs importants dans la Communauté. La concurrence en termes de différenciation du produit et de prix est accentuée. En 1986, sept groupes offrant des gammes complètes de produits, se partageaient 77% du marché de l'Europe occidentale (CE et AELE)(cf. tableau 4.3.1).

L'industrie des composants est par contre beaucoup plus atomisée, même si un processus de concentration se poursuit. La valeur de la production communautaire se chiffre à 61% de celle de la production automobile, et est surtout développée en Allemagne et en France, qui assurent respectivement 42% et 22% de la production de la Communauté.

Quant à la technique de production des voitures, elle s'oriente de plus en plus vers l'emploi des "plateformes". Il s'agit d'une combinaison de certaines caractéristiques de la chaîne de production et de l'atelier flexible permettant à la fois une production de masse et l'obtention d'un produit différencié. C'est ainsi qu'avec de légères modifications dans la "plateforme" on peut produire des véhicules qui s'adressent à des "segments" de marché différents. Une "plateforme" peut même être exploitée en commun avec des constructeurs indépendants. Par cette technique de production on peut réaliser des économies d'échelle considérables.

Les principales entraves au marché. Un premier type de barrière tient au fait qu'à l'heure actuelle il n'y a pas, au niveau européen, une uniformisation complète des exigences techniques pour la mise en circulation des véhicules. Les producteurs doivent ainsi effectuer l'homologation dans chaque pays membre, et adapter les véhicules aux exigences locales (par ex. : éclairage avec "dim-dip" pour le Royaume-Uni, etc.). Une deuxième catégorie concerne les attentes aux douanes et le coût administratif des documents douaniers. Une troisième découle de la disparité des taux de TVA, perçue comme une importante entrave aux échanges par les producteurs italiens, français et britanniques.

A cela s'ajoute le système de distribution dite "sélective", que la Commission a autorisé en 1985, pour une période de 10 ans. Il s'agit d'un réseau de contrats d'exclusivité conclus par tous les producteurs européens qui, tout en laissant la possibilité d'achats dans d'autres pays membres (où les prix sont inférieurs), contribue en fait à renforcer la segmentation des marchés qui résulte déjà des facteurs mentionnés ci-dessus ainsi que de la politique relative aux importations provenant des pays tiers.

La séparation des marchés nationaux résultant de cet ensemble de facteurs conduit à une forte discrimination des prix. Cet aspect a été

.../...

vérifié empiriquement par Mertens et Ginsburgh (1985) (cf. tableau 4.3.2) et par Gual (1987). Par exemple, le même type de voiture, de même qualité, était vendu au Royaume-Uni en 1983 à un prix hors taxes 42% plus élevé qu'en Belgique, et en Italie l'écart moyen était proche de 30%. Depuis 1983, les écarts de prix entre pays se sont considérablement réduits.

Des mesures de protection vis-à-vis de la concurrence japonaise existent enfin, en France, Italie, Royaume-Uni et Espagne. A l'heure actuelle les importations japonaises se chiffrent à moins d'1% du marché italien et espagnol, à 3% du marché français et à 11% du marché britannique<sup>1</sup>.

Perspectives. L'achèvement du Marché intérieur devrait accélérer les tendances actuelles à la restructuration et au changement technique qui portent aussi bien sur la fabrication des voitures que sur celle des composants.

En ce qui concerne le secteur automobile, des économies d'échelle importantes pourront résulter de la généralisation de l'utilisation des "plateformes", de leur exploitation en commun par des producteurs différents, ainsi que par une spécialisation accrue dans des types spécifiques de voitures. Cet aspect a été quantifié dans l'étude de Ludvigsen partant d'une hypothèse de réduction du nombre de "plateformes" qui de 30 passerait à 21, avec une augmentation de la production par "plateforme" (cf. Tableau 4.3.3.). Cela entraîne, entre autres, un accroissement de la demande de composants, dont le prix unitaire pourrait diminuer, comme cela résulte d'une enquête sur le prix de 90 composants en fonction de la quantité achetée. Les économies du coût unitaire variable qui en résulteraient sont les suivantes :

- voitures économiques	-3,4%
- petites voitures	-2,7%
- moyennes inférieures	-2,9%
- moyennes supérieures	-1,2%
- grandes voitures	-2,9%

En supposant que la production globale demeure au niveau actuel mais qu'il y ait un changement de sa composition, on obtiendrait, pour l'ensemble de la Communauté, une économie du coût unitaire total de 5%, soit 2600 mio écus. En France et en Italie, ces réductions de coût seraient plus accentuées (de l'ordre de -5,5%), tandis qu'en Allemagne et au Royaume-Uni elles se chiffrent à -4,3%. Il faut néanmoins remarquer que ces chiffres surestiment l'effet "marché intérieur" car ils ont été établis sans distinguer les changements techniques qui se seraient produits en tout état de cause. Toutefois, comme il vient d'être remarqué, l'achèvement du marché intérieur serait le catalyseur de ce processus de restructuration.

Les économies d'échelles entraîneront des effets dynamiques : la compétitivité de l'industrie européenne en sortira améliorée et il y aura un accroissement de la quantité vendue en répercutant dans les prix la baisse des coûts susmentionnée. A son tour, cette augmentation de la production permettra de réaliser des économies d'échelle ultérieures et de stimuler à nouveau la demande. La concurrence à l'intérieur de la Communauté sera sans doute plus âpre, et cela pourra entraîner des fusions et accords de production entre groupes européens, voire extra-européens.

Quant à l'industrie de composants, on remarque d'ores et déjà une tendance à la réduction du nombre de fournisseurs<sup>2</sup>, à une élimination des stocks de composants chez les producteurs automobiles, qui sont ainsi fabriqués sur commande ("just in time" delivery) et à une collaboration étroite entre les producteurs automobiles et les fabricants de composants, les seconds prenant plus de responsabilité pour leur conception. Tendances que devrait là également conforter la réalisation du Marché intérieur.

En conclusion, les barrières formelles aux échanges intra-communautaires dans le secteur automobile se révèlent relativement marginales.

Cependant les pratiques commerciales des principales entreprises ont amené une segmentation importante du marché, comme en témoignent les différences de prix constatées, pour le même modèle, selon les différents marchés nationaux. De plus, des subventions nationales très importantes ont été, sur la récente période, accordées aux entreprises déficitaires, notamment au Royaume-Uni, en France, en Italie et en Espagne. Même si ces aides sont désormais réduites ou même supprimées, il est vraisemblable qu'elles auront constitué une réelle contrainte pour le comportement concurrentiel des principales entreprises.

En outre, on pourrait s'interroger sur les effets d'un maintien du système actuel de "distribution sélective" au-delà de son échéance en 1995, compte-tenu de la discrimination de prix constatée, en conjonction avec des divergences de fiscalité et de limitations à l'importation de pays tiers.

---

#### Notes

<sup>1</sup> Les effets des quotas à l'importation ont fait l'objet d'estimations de la part de Greenaway et Hindley (1985), pour le cas du Royaume-Uni, et de Laussel et al (1987) pour la France et le Royaume-Uni.

<sup>2</sup> Par exemple, PSA avait 2000 fournisseurs en 1981, 1229 en 1986 et vise à en avoir 950 pour fin 1988. Renault avait 1415 fournisseurs en 1985, contre les 900 actuels. Austin Rover a réduit le nombre de ses fournisseurs de 1200 à 700; au cours des cinq dernières années Ford est passé de 2500 à 900 fournisseurs.

---



Tableau 4.3.1.

Structure du marché automobile Européen en 1986 (voitures)

	Ventes en Europe occidentale		Exportations vers pays extra-européens		
	Milliers	sur marché domest. en %	Part du marché européen	Milliers	en % des ventes en Europe
Volkswagen/Audi/Seat	1687	53	14,6	378	22,4
Fiat/Alfa	1625	67	14,1	16	1,0
Ford	1352	33 <sup>1</sup>	11,7	35 <sup>1</sup>	2,6
PSA	1318	49	11,4	146	11,1
G.M.	1260	45 <sup>2</sup>	10,9	22 <sup>2</sup>	1,7
Renault	1225	57	10,6	110	9,0
Austin-Rover	408	73	3,5	11	2,7

Source : Services de la Commission

- 1 Ford Werke uniquement  
2 Opel uniquement

Tableau 4.3.2.

La discrimination des prix dans le secteur automobile en 1983  
(Indices des prix : ventes du Japon à la Belgique = 100<sup>1</sup>)

Pays d'origine	Pays destinataire				
	Belgique	France	Allemagne	Italie	Royaume-Uni
France	106	122	124	137	151
Allemagne	111	128	130	143	158
Italie	107	123	125	138	153
Royaume-Uni	107	123	125	138	153
Japon	100	115	117	129	143
Autres	79	91	92	102	113

Source : Mertens et Ginsburgh (1985), p. 163.

- <sup>1</sup> Ces indices sont obtenus à partir des prix hors taxes exprimés en monnaie commune d'un échantillon de 100 marques de voitures. Les auteurs ont séparé, à l'aide de techniques économétriques, les écarts constatés en deux composantes, l'une tenant à la différenciation des produits et l'autre à la discrimination des prix, qui ne trouve donc pas de justification dans des différences qualitatives. Les chiffres repris dans le tableau concernent l'aspect "discrimination". Par exemple, une voiture allemande vendue au Royaume-Uni coûte le double (indice 158) qu'une voiture soviétique analogue ("autres") vendue en Belgique (indice 79).

.../...

Tableau 4.3.3.

Evolution de la structure de la production de voitures

Catégorie de voitures	Situation en 1985			Situation en 1992		
	Nombre de "plateformes"	Production Unitaire (milliers)	Production Totale (milliers)	Nombre de "plateformes"	Production Unitaire (milliers)	Production Totale (milliers)
Economiques	3	110	330	2	160	320
Petites	6	440	2640	4	650	2600
Moyennes inférieures	6	525	3150	4	800	3200
Moyennes supérieures	6	315	1890	5	380	1900
Grandes :						
modèle a	6	140	840	4	220	880
modèle b	3	70	210	2	80	360
	30		9060	21		9060

Source : Etude Ludvigsen

#### 4.4 TEXTILE ET HABILLEMENT

Plus que dans de nombreux autres secteurs couverts par la présente étude, une bonne part de l'intégration entre les Etats membres a déjà été réalisée dans le secteur du textile et de l'habillement. Les barrières intérieures qui subsistent ne présentent que relativement peu d'importance pour les producteurs communautaires. Toutefois, les contrôles aux frontières qui persistent pour vérifier le respect des contingents communautaires vis-à-vis des pays tiers répartis par Etats membres font que, pour le commerce intracommunautaire et le consommateur, le marché est loin d'être entièrement intégré, ce qui peut contribuer aux importantes différences de prix continuant d'exister dans le secteur de l'habillement en particulier.

Au cours des vingt dernières années, le secteur du textile et de l'habillement a connu une profonde restructuration au niveau mondial. Ce processus a été provoqué principalement par l'augmentation rapide des exportations en provenance des pays en voie de développement, par le fléchissement de la consommation dans les pays industrialisés et par l'évolution technologique constante intervenue dans les techniques de production, en particulier dans la production textile. A cause principalement des deux premiers facteurs, la production communautaire de produits textiles et d'habillement a cessé d'augmenter au milieu des années soixante-dix. En dix ans (de 1975 à 1985), l'emploi a baissé de 38% dans le textile et de 40% dans l'habillement, ce qui s'est traduit par la perte d'un million d'emplois. En 1985, la valeur ajoutée dans l'industrie du textile et de l'habillement de la Communauté (EUR-12) était d'environ 54 milliards d'écus, et le nombre de personnes employées s'élevait à 2,5 millions (EUR-10), ce qui représente respectivement environ 6% et 10% de l'ensemble de l'industrie manufacturière.

En ce qui concerne les échanges, il y a lieu de distinguer les deux grands sous-secteurs : les produits textiles et l'habillement. En 1985, le commerce intracommunautaire de produits textiles couvrait environ un quart de la consommation apparente de la CE. Au cours de la période 1978-85, cette part est passée de 19,2 à 24,2%. Le secteur de l'habillement semble moins intégré, le ratio d'importation y étant environ deux fois moins élevé que dans le textile. A noter toutefois que le secteur des fibres artificielles et synthétiques, normalement classé dans la branche "chimie" est lui plus ouvert aux échanges : en 1985, presque la moitié de la consommation de la CE était couverte par des importations intracommunautaires. Les échanges intracommunautaires (exportations plus importations) représentaient environ deux tiers des échanges communautaires totaux de produits textiles (et de fibres synthétiques et artificielles), mais moins de 50% des échanges de produits de l'habillement.

A l'intérieur de la Communauté, les producteurs italiens ont considérablement amélioré leur position relative dans presque tous les domaines du secteur du textile et de l'habillement. Dans les secteurs des produits textiles les capacités de production se sont réduites principalement en France et au Royaume-Uni, alors qu'en ce qui concerne l'industrie de l'habillement, cette réduction a surtout été observée en Allemagne. En termes de spécialisation d'exportation

intracommunautaire, l'Italie vient en tête dans le secteur de l'habillement et l'Allemagne dans celui des produits textiles.

Frontières commerciales. La plupart des producteurs interrogés dans le cadre d'une étude réalisée par l'IFO et Prometeia n'ont pas mentionné l'existence d'entraves significatives au commerce intracommunautaire. Pour une société dynamique, il n'y a pas de grande différence entre vendre sur le marché domestique ou à l'étranger. Une société italienne a même déclaré qu'il lui était plus difficile de vendre dans le sud de l'Italie qu'en Allemagne ou en France. L'opinion qui semble prévaloir parmi les producteurs est qu'une intégration virtuelle du marché communautaire n'est pas loin d'être réalisée, bien que persistent quelques entraves aux échanges intracommunautaires. Certaines entreprises se sont ainsi plaintes de l'existence de coûts administratifs, de pertes de temps aux frontières, de contraintes en matière d'étiquetage, de difficultés d'interprétation de la règle du "pays d'origine" et de disparités entre les taux de T.V.A..

Coût des barrières. L'élimination des contrôles douaniers qui subsistent ne devrait donc avoir qu'une incidence marginale sur les exportations industrielles à l'intérieur de la CE. D'après les estimations avancées dans l'étude IFO/Prometeia, la réduction directe des coûts unitaires pourrait être de l'ordre de 0,1 à 0,3% pour les quatre grands Etats membres. La réduction indirecte de ces coûts devrait, elle aussi, être assez limitée : quelque 0,3 à 0,6% des coûts unitaires de production, les économies de coût les plus importantes devant se produire en France et au Royaume-Uni. Dans les domaines clés de l'industrie textile européenne (filage et tissage), une spécialisation considérable a déjà eu lieu et il ne semble pas que l'on puisse encore réaliser de grands progrès en termes d'économies d'échelle. Dans le secteur de l'habillement, la nature de la production est telle qu'il n'est pas possible de réaliser des rendements d'échelle croissants comme dans le cas de l'industrie textile. Cela s'explique avant tout par le fait que la production d'articles d'habillement ne se prête pas aisément à la mécanisation et à l'automatisation. La production en grandes séries a été transférée en partie vers des pays en voie de développement à bas salaires, alors que les producteurs européens se sont spécialisés de plus en plus dans la fabrication de produits à la mode de haut de gamme. Ces producteurs doivent donc être en mesure de pouvoir s'adapter à l'évolution rapide des goûts des consommateurs. Sur le marché textile également, la capacité de réagir rapidement à l'évolution de la demande est devenue un facteur de plus en plus déterminant. Les stratégies fondées sur la production de masse et sur la concentration sont donc devenues moins payantes. Au cours des dernières années, la stratégie principale des industries textiles et de l'habillement a ainsi consisté à accroître leur flexibilité et à rechercher des créneaux générateurs de profit.

Si l'ampleur des économies d'échelle potentiellement réalisables au niveau de la production semble plutôt limitée, certains gains devraient pouvoir être obtenus au stade de la commercialisation. Il semble que l'on évolue actuellement vers des systèmes de distribution plus concentrés dans lesquels, par exemple, les frais de publicité peuvent être répartis sur un plus grand nombre de points de vente. L'élimination des entraves commerciales encore existantes devrait



contribuer à accélérer ce processus.

L'environnement plus concurrentiel induit par l'achèvement du marché intérieur devrait également favoriser le développement des investissements directs à l'étranger et un recours accru au travail à façon dans les pays tiers à bas salaires. C'est la France qui semble devoir être la plus concernée par cette évolution, qui devrait entraîner une contraction de la masse salariale correspondant à une réduction du coût unitaire de la main d'oeuvre d'environ 1%. Par contre, l'incidence sur le coût unitaire de la main d'oeuvre en Allemagne serait plus faible (de 0,2 à 0,5%), et en Italie et au Royaume-Uni, elle devrait être négligeable.

Structure du marché et prix à la consommation. Les principaux sous-secteurs couverts par l'étude doivent être traités d'une manière assez différente. D'une part, les produits textiles et plus encore les fibres artificielles et synthétiques sont des secteurs dans lesquels les produits vendus sur le marché sont assez homogènes, où les économies d'échelle ont déjà été largement réalisées et où la concurrence par les prix est relativement vive. En conséquence, toute mesure visant à éliminer les entraves existantes, fussent-elles peu importantes, devrait se refléter dans les prix de vente. D'autre part, l'habillement est un secteur caractérisé par des produits très différenciés, dans lequel de nombreuses entreprises s'efforcent de conquérir des segments du marché pour lesquels le prix ne constitue pas nécessairement le facteur qui détermine le plus le comportement du consommateur (selon l'étude de IFO/Prometeia, certains chefs d'entreprise ont déclaré que pour ce qui concernait les prix dans la CE, ils appliquaient une marge discrétionnaire d'environ 10% par rapport au prix final net). Dans ce cas, il est peu probable que la réduction potentielle des coûts de production se traduise automatiquement par une diminution des prix à la production.

Les effets que pourrait produire une rationalisation au stade de la commercialisation sur les prix à la consommation ne sont pas non plus évidents. D'un côté, si le processus de concentration est fondé sur un système de commercialisation composé de grands magasins, de supermarchés et de ventes par correspondance dans lequel la concurrence par les prix joue un rôle effectif (à cet égard, le Royaume-Uni et l'Allemagne sont mieux placés que l'Italie et la France), les prix à la consommation devraient baisser. D'un autre côté, si des systèmes tels que le franchisage prédominent et que la politique commerciale est d'améliorer l'image de marque et donc de renforcer la puissance de marché du producteur, il est plus probable que les gains provenant des économies d'échelle se traduiront par des profits plus élevés. Il n'est même pas certain que la réduction des prix à la production des produits d'habillement ne sera pas absorbée au stade de la vente au détail, là où les marges bénéficiaires représentent fréquemment plus de la moitié du prix final à la consommation. A cela s'ajoute le fait que l'élasticité de la demande par rapport aux variations des prix est plutôt faible.

Marché intérieur et reste du monde. Les principales entraves au commerce intracommunautaire résultent actuellement des quotas communautaires répartis par Etats membres et de ceux qui peuvent être

introduits pour certaines régions de la Communauté. En 1986, quelque 70% des importations communautaires de produits textiles et d'habillement en provenance de pays tiers étaient couvertes par des accords bilatéraux dans le cadre de l'Accord multifibres (AMF) du GATT ou d'autres arrangements, qui prévoient souvent des contingentements.

Si d'un côté, la politique commerciale existante a créé les conditions d'un ajustement plus graduel de l'industrie textile et habillement de la Communauté, de l'autre, elle a pu avoir comme effet de maintenir les prix à la consommation à un niveau relativement plus élevé. Les différences dans le degré de restriction des importations dans chaque Etat membre sont probablement partiellement responsables des écarts de prix importants observés sur le marché communautaire, étant donné qu'elles rendent l'arbitrage entre les produits particulièrement difficile. En outre, en raison des contingentements vis-à-vis des pays tiers et parfois des différences d'interprétation de la règle du "pays d'origine", des contrôles aux frontières sont nécessaires pour tous les produits, qu'ils proviennent d'un Etat membre ou du reste du monde. Le système des contingents, qui se traduit par un surcoût des échanges intracommunautaires, supporté par les producteurs et les consommateurs européens, s'avère donc incompatible avec l'élimination de toutes les frontières intracommunautaires d'ici 1992.

#### 4.5 PRODUITS DE CONSTRUCTION

La construction est souvent considérée comme un exemple d'activité ne se prêtant pas aux échanges. Pourtant, elle comprend une série de sous-secteurs dont la production peut parfaitement faire l'objet d'échanges commerciaux, notamment, les produits de construction, les contrats d'ingénierie et les grands travaux internationaux d'infrastructure. Par conséquent, l'achèvement du marché intérieur ne manquera pas d'avoir des conséquences pour ce secteur dont la valeur ajoutée représentait environ 189 milliards d'écus pour la Communauté en 1985.

En 1985, le marché des produits de construction représentait à lui seul environ 110 milliards d'écus pour la Communauté. La plus grande part de ce marché (quelque 42%) est composée de minerais non métalliques, à savoir le ciment, la chaux, le plâtre, le verre, la céramique, les briques et d'autres produits similaires (cf. tableau 4.5.1). On constate donc qu'une part significative de ce secteur se compose de biens de faible valeur par unité de poids ou de volume, ce qui n'est pas sans conséquence sur les coûts de transport. Il existe ainsi différents exemples de matériaux de construction dont le prix double tous les 150 km. par suite de ces coûts de transports.

Les facteurs culturels, les traditions et le climat exercent également une influence sur la conception et la réalisation des constructions. Les méthodes de construction varient non seulement d'un pays à l'autre, mais aussi d'une région à l'autre. Ces différences sont, et de loin, la principale source de difficultés pour les exportateurs européens qui cherchent à s'imposer sur le marché communautaire.

Bien qu'il ne soit pas exclu que l'intensification des échanges intracommunautaires contribue à réduire ces différences, l'évolution sera lente et elle ne produira d'effets que bien après l'échéance de 1992. Néanmoins, les échanges intracommunautaires sont déjà substantiels : le taux moyen de pénétration des marchés se situe pour les quatre plus grands Etats membres entre 15% en Italie et 50% au Royaume-Uni.

Obstacles aux échanges. Parmi les obstacles mentionnés par les entreprises interrogées à l'occasion de l'étude du BIPE, la certification technique occupe la première place : 70% des produits couverts par l'étude ont à se conformer à une ou l'autre des réglementations techniques étrangères et environ 60% ne remplissent pas les conditions requises. Ceci est dû principalement au nombre et à la complexité des règlements techniques qui existent dans le domaine de la construction. Les difficultés liées à la nécessité de la certification technique entraînent surtout des coûts administratifs et des retards. C'est ainsi qu'il a fallu cinq ans à un producteur français de poutrelles pour obtenir la certification technique nécessaire à la vente de ses produits sur le marché allemand.

L'Allemagne et la France sont les pays où les fournisseurs étrangers éprouvent le plus de difficultés dans le domaine de la certification

technique. 85% des entreprises interrogées mentionnent ces deux pays. On y trouve en effet un nombre plus élevé de réglementations techniques et leur influence sur le choix des ingénieurs, architectes et acheteurs de produits de construction, est plus marquée. Les exportateurs soulignent qu'en Allemagne, les entreprises de construction, les contremaîtres et les consommateurs sont très attentifs au respect de ces réglementations, au point qu'il est pratiquement impossible de vendre des produits qui n'y sont pas conformes. On trouve aussi des obstacles techniques aux échanges dans d'autres pays d'Europe du Nord, à savoir le Royaume-Uni et le Bénélux. Les pays méridionaux, où le marché est moins réglementé, acceptent souvent les normes et règlements techniques étrangers.

Certains des règlements et normes techniques les plus discriminatoires s'expliquent par l'environnement dans lequel les matériaux et produits de construction sont utilisés, qui peut être différent d'un pays à l'autre. C'est le cas de certains appareils et accessoires électriques, des équipements sanitaires et d'autres produits d'équipements intérieurs. Des contraintes telles que le voltage de l'alimentation électrique, la dimension des prises, la pression de l'eau, etc. constituent autant d'obstacles à l'utilisation de produits identiques dans l'ensemble de la Communauté. La suppression de ces contraintes n'est pas seulement une question de reconnaissance mutuelle des réglementations techniques, mais elle impliquerait des modifications importantes des infrastructures des Etats membres, ce qui est impossible à réaliser d'ici à 1992. La normalisation par l'adoption de réglementations techniques au niveau communautaire ne peut se concevoir qu'à long terme, car son acceptation implique aussi un changement des traditions professionnelles et de l'expertise technique de ceux qui travaillent dans le secteur de la construction.

Le coût des barrières. L'élimination des obstacles aux échanges aura directement pour effet d'abaisser les coûts supportés par les exportateurs européens. L'harmonisation des réglementations techniques réduira les coûts de délivrance des certifications et, dans une moindre mesure, elle entraînera aussi certaines réductions de coûts du fait de l'abolition des contrôles aux frontières. La réduction des coûts de transport devrait également avoir un effet bénéfique sur les échanges. Selon l'étude du BIPE, la réduction des coûts atteindrait 0,7% de la valeur de la production totale du secteur pour les quatre grands Etats membres (820 millions d'écus pour l'ensemble de la Communauté). L'impact de ces réductions de coût sera ressenti plus nettement par les entreprises italiennes, modérément en France et assez peu en Allemagne et au Royaume-Uni. Quant aux effets indirects de la suppression des barrières, ils sont chiffrés à 1,7 milliard d'écus pour les cinq grands Etats membres, soit 1,7% de la valeur de production de 1985. Le tableau 4.5.2. donne les résultats détaillés pour les cinq pays étudiés.

L'achèvement du marché intérieur exigera un changement de comportement de la part de beaucoup d'entreprises européennes. Avec l'intensification de la concurrence, les sociétés les plus dynamiques et les plus adaptables renforceront leur stratégie internationale en s'agrandissant et en rationalisant leur système de commercialisation.

Les transferts de lieux de production d'un Etat membre à l'autre joueront sans doute un rôle moins important du fait qu'à moyen terme la plupart des entreprises tendront à privilégier la pénétration des marchés extérieurs par la création de filiales. Les entreprises auront le choix entre deux grandes options stratégiques : l'une, caractérisée par des produits à haut contenu technologique de pointe et des prix unitaires relativement élevés et l'autre par une production concentrée sur des produits à contenu technologique moyen ou faible, soutenue par des réglementations techniques relativement peu exigeantes. La reconnaissance mutuelle des réglementations en matière de normes de base, en laissant de côté une partie du poids des normes techniques des pays nord-européens, favoriserait les entreprises des régions moins rigoureusement réglementées.



Tableau 4.5.1

Ventilation des branches fournissant les produits de construction au secteur de la construction

Code	Branches	EUR6 Production %
130	Métaux ferreux et non ferreux	9.1
150	Minerais non métalliques	42.4
170	Produits chimiques	4.5
190	Produits métalliques	13.2
250	Equipements électriques	7.0
410	Textiles et habillement	0.9
450	Bois et produits à base de bois	14.5
470	Papier et impression	1.6
490	Caoutchouc et plastique	6.5
510	Autres produits manufacturés	0.2
		<u>100.0</u>

Source: Tableaux Entrées/Sorties 1980, Eurostat

Tableau 4.5.2

Produits de construction : effets indirects de l'abolition des barrières sur les prix

	D	F	I	UK	SP	TOTAL
1. Variation du niveau de prix (%)	-1	-4	-2	0	-2	-1.7
2. Production en 1985 (milliards d'écus)	36.8	16.9	22.6	14.0	11.2	101.5
3. "Gains" en milliards d'écus (1x2)	-0.37	-0.68	-0.45	0	-0.22	-1.72

Source: BIPE

#### 4.6 EQUIPEMENTS DE TELECOMMUNICATIONS

En 1986, la valeur du marché communautaire des équipements de télécommunications peut être estimée à presque 17,5 milliards d'écus, soit près de 0,5% du PIB de la Communauté. Ce marché comprend principalement: (i) les standards, ou centraux téléphoniques, qui gèrent le trafic sur le réseau et qui représentent quelque 47% du marché; (ii) les équipements de transmission, y compris les câbles, les émetteurs à hyperfréquences, les antennes et les satellites (13%); (iii) les combinés téléphoniques, les téléphones portatifs, les télex et les centraux privés (24%). Les autres équipements, y compris les radios mobiles, représentent 16%.

Ce secteur connaît non seulement une croissance rapide, mais aussi une mutation accélérée. A la suite de l'introduction des nouveaux systèmes numériques de commutation, le secteur des télécommunications a désormais rejoint celui de l'informatique, ce qui engendre toute une série de nouveaux équipements de téléphone exploitant cette nouvelle technique. Du fait de cette mutation, le niveau du trafic non-vocal croît environ trois fois plus rapidement que celui de la téléphonie vocale. Ces nouveaux systèmes numériques constituent ce que l'on appelle les réseaux numériques à intégration de services, ou RNIS.

De tous temps, les réseaux de télécommunications ont été considérés comme le type même du monopole naturel où les coûts d'investissement sont énormes pour un coût marginal d'utilisation minime. Ainsi, les télécommunications relevant d'autorités nationales sont devenues la règle: celles-ci avaient le droit exclusif de contrôler l'accès au réseau, et étaient en position de monopsones dans leurs achats d'équipements, dont elles fixaient elles-mêmes les normes, auprès de fournisseurs nationaux désignés par elles. De ce fait, un système unique d'entraves au commerce dans le domaine des équipements de télécommunications a été maintenu à l'intérieur de la Communauté, avec comme résultat, un commerce intracommunautaire limité en regard du commerce extracommunautaire, des économies d'échelle faibles par rapport aux grands concurrents et un avantage comparatif traditionnel en regression. Parmi les principales entraves aux échanges intracommunautaires on peut citer: les normes techniques différentes, spécialement pour les centraux téléphoniques, les politiques d'achat sélectives, qui ne font généralement intervenir qu'un petit nombre de fournisseurs nationaux; le contrôle sévère exercé par le biais de la certification des appareils, notamment ceux que les clients sont autorisés à brancher sur le réseau; le principe de la spécificité, en vertu duquel les nouveaux équipements doivent être techniquement conformes aux normes de l'équipement existant et qui a pour effet d'entraver l'accès ou la sortie du marché. Cela s'est traduit par une fragmentation constante du marché intérieur. Alors qu'un quart de la production communautaire totale est exportée, un tiers seulement de ces exportations sont destinées à d'autres Etats membres. En 1986, les exportations communautaires atteignaient presque 4 milliards d'écus, avec un excédent de 1,2 milliard, en fort retrait sur celui de 1984 (1,5 milliard) et un déficit sectoriel vis-à-vis du Japon et des Etats-Unis en constante augmentation.

La fragmentation du marché intérieur est particulièrement évidente dans le domaine des centraux téléphoniques, où les coûts de

développement de chaque système sont estimés actuellement à environ 1 milliard d'écus, dont presque 80% sont consacrés au développement du logiciel. Du fait de l'existence de normes techniques différentes, ces coûts de logiciel ont été engagés cinq fois et plus par les producteurs communautaires d'équipements. Les économies d'échelle sont affectées également par les faibles niveaux de production en comparaison des Etats-Unis et du Japon, les services d'achats nationaux passant commande à des unités de production domestiques fragmentées. Même les plus grands marchés d'équipements dans la Communauté représentent moins de 5% du total mondial, contre 38% pour les marchés américains et presque 9% pour les marchés japonais. En Europe, une unité type de fabrication d'équipements de commutation produit un million de lignes par an, alors qu'une unité américaine en produit sept millions.

Les économies d'échelle dans le domaine des équipements de transmission et des appareils de téléphone sont inférieures à ce qu'elles sont dans le domaine des équipements de commutation, mais elles sont néanmoins significatives et ne cessent d'augmenter en raison de la spécialisation internationale croissante et des avances technologiques récentes. L'interpénétration entre le secteur des services et l'informatique renforce encore l'avantage potentiel qu'offre une intégration plus poussée et aggrave les risques qui pénalisent les producteurs communautaires d'équipements de télécommunications et de Traitement Electronique de l'Information qui sont plus petits et plus fragmentés.

Propositions de la Communauté. L'un des principaux objectifs du Livre vert de la Communauté (Commission des C.E., 1987a) est l'achèvement du marché intérieur des équipements de télécommunications. Ce Livre vert contient une série de recommandations, notamment l'ouverture des marchés publics aux autres fournisseurs communautaires. Il demande une ouverture presque complète pour les équipements de téléphonie et un degré d'ouverture nettement plus élevé pour la fourniture des centraux. Par la publication des avis de marché dans toute la Communauté, par la certification des équipements de terminaux sur une base communautaire, par la reconnaissance mutuelle complète des agréments et par la création d'un Institut Européen de Normalisation des Télécommunications, on espère parvenir à une ouverture minimale de 40% dans le domaine des marchés publics communautaires d'équipements d'ici 1992.

L'introduction de ces mesures devrait entraîner des gains statiques et dynamiques. Les économies d'échelle devraient s'accroître considérablement à la suite de la normalisation et du renforcement de la concurrence dans le domaine des marchés publics. La baisse de la spécialisation de la Communauté sur les marchés internationaux pourrait être enrayée. Les investissements dans une vaste gamme d'équipements terminaux plus compétitifs intégrant les nouvelles technologies devraient être stimulés. Une structure de marché plus concurrentielle devrait déplacer la courbe de demande de cette "industrie naissante" (voir chapitre 6.1). Les inefficiences résultant de la protection des marchés publics devraient être réduites.

.../...

Estimation du coût de la non-Europe dans les équipements de télécommunications. Les gains résultant de l'achèvement du marché intérieur ont été estimés par J. Müller. Ses estimations sont fondées sur deux grands scénarios: 1) status quo avec poursuite des tendances actuelles; 2) à partir du Livre vert, prise en compte des effets de la normalisation en faisant intervenir deux niveaux de libéralisation des marchés publics, un de 40% et l'autre de 100%. Un résumé des résultats figure au tableau 4.6.1.

Ainsi, les gains résultant de la normalisation (en raison d'une meilleure exploitation des économies d'échelle) sont estimés entre 0,85 à 1,1 milliard d'écus. Les gains supplémentaires résultant de la libéralisation des marchés publics sont estimés à 2,2 milliards d'écus dans le scénario de 40% et à 3,7 milliards d'écus dans le scénario de 100%. Et donc, au total, tous les effets additionnés représenteraient 3 à 4,8 milliards d'écus, selon le degré d'ouverture des marchés publics.

Sous l'effet d'un net renforcement de la concurrence internationale dans le secteur considéré et des développements rapides liés aux mutations technologiques, les déséconomies résultant du maintien d'un marché communautaire fragmenté augmentent, tout comme les gains potentiels résultant de l'achèvement du marché intérieur.

Table 4.6.1:

Gains possibles dans le secteur des équipements de télécommunications,  
scénario du Livre vert

(en milliards d'écus)

Produits	Effets de la normalisation		Effets supplémentaires résultant de la libéralisation des marchés publics			
	Stat.	Dynam.	40%		100%	
	Stat.	Dynam.	Stat.	Dynam.	Stat.	Dynam.
Centraux téléphoniques	0,25/ 0,5	0,2	0,8		1,3	
Équipements de transmission		0,2	0,4		0,5	
Équipements de téléphonie		0,1	0,4		0,7	0,3*
Divers		0,1	0,4		0,7	0,2*
<b>Total</b>	<b>0,25/0,5</b>	<b>0,6</b>	<b>2,0</b>	<b>0,2*</b>	<b>3,2</b>	<b>0,5*</b>

Source: J. Müller; W.S. Atkins (étude sur les marchés publics)

\* Effets résultant du développement du marché



#### 4.7 REGIMES DE MARCHE PARTICULIERS: AGRICULTURE, SIDERURGIE ET ENERGIE

##### 4.7.1 AGRICULTURE

Le Livre blanc recommande deux types d'action dans le domaine de la politique agricole en vue de permettre la suppression des contrôles aux frontières: l'harmonisation des règles vétérinaires et phytosanitaires, et l'élimination des montants compensatoires monétaires afin de rétablir des prix de soutien communs. Ce dernier point soulève toutefois le problème plus général du niveau vers lequel les différents prix actuels devraient converger.

L'harmonisation des règles vétérinaires et phytosanitaires est nécessaire à la fois pour éliminer les entraves au commerce et pour renforcer le système de lutte contre les maladies des animaux vivants et des plantes. Sur les 300 mesures prévues dans le Livre blanc, pas moins de 74 concernent les réglementations vétérinaires et phytosanitaires. Fin décembre 1987, la Commission avait soumis 34 propositions au Conseil dont 17 avaient été adoptées. Il est proposé qu'avant 1992, dans une première étape, tous les contrôles relatifs aux échanges intracommunautaires soient transférés à l'intérieur du pays. Les contrôles des produits seront limités au lieu de départ, tandis que les contrôles des certificats seront effectués au lieu de destination.

Les actions les plus importantes concernent les animaux vivants et la viande fraîche. Des règles harmonisées sur l'utilisation d'hormones et d'antibiotiques prennent effet à partir de 1989. Des exigences communes concernant les abattoirs et l'entreposage et le transport de viande fraîche existent, mais leur champ d'application doit être étendu. Des actions communes sont intensifiées en vue d'éliminer des maladies telles que la fièvre porcine, la tuberculose, la brucellose et la leucose. Des réglementations communes applicables aux volailles vivantes seront proposées en 1988 et des règles sanitaires communes pour le lait pasteurisé prendront effet en 1989. En ce qui concerne les céréales, la législation communautaire sur les résidus de pesticides adoptée en 1986 prévoit l'élimination des principales restrictions aux échanges dans ce secteur.

Des prix de soutien agricoles communs sont fixés en écus<sup>1</sup> pour l'ensemble de la Communauté. Toutefois, ces prix sont en grande partie théoriques, étant donné qu'ils sont convertis dans les monnaies nationales utilisées par les organismes d'intervention sur la base des taux de change dits "verts" qui diffèrent toujours des taux pivot "vert". C'est pourquoi les prix nationaux de soutien, convertis en écus au taux de change pivot, peuvent différer très sensiblement selon les pays et les produits. Fin décembre 1987, on relevait les prix de soutien les plus élevés, en moyenne<sup>2</sup> sur l'ensemble des produits, en République Fédérale d'Allemagne et aux Pays-Bas (7% de plus que la moyenne communautaire) et les moins élevés au Royaume-Uni et en Grèce (respectivement 12% et 38% de moins que la moyenne communautaire). En France et en Irlande, les prix relevés étaient très proches de la moyenne communautaire, juste 0,4% au-dessus. Pour certains produits les différences de prix entre pays sont encore plus marquées. Par exemple, dans le cas des céréales, le prix de soutien en Allemagne est de 8% supérieur à celui observé en France et en Irlande, de 26% supérieur à celui du Royaume-Uni et de 64% supérieur au prix grec.

.../...

Afin de compenser ces différents niveaux de prix, un système de taxes et de subventions aux frontières, appelées montants compensatoires monétaires, a été mis en place.

Le montant de ces taxes et subventions présentés dans le tableau 4.7.1 par produit et par pays, correspond à peu près aux écarts entre les prix de soutien<sup>3</sup>. Actuellement, trois pays seulement (Belgique, Luxembourg, Danemark) ont des taux de change "verts" tels qu'ils ne nécessitent pas d'interventions sur les prix (taxes ou subventions). Ce système étant évidemment incompatible avec l'élimination des frontières internes, il convient d'examiner les effets économiques de la suppression des montants compensatoires monétaires.

Ces taxes et subventions aux frontières constituent à la fois des ressources et des dépenses du budget communautaire. En 1987, le coût net de ces transactions (207 millions d'écus) était relativement faible pour le commerce intracommunautaire. Ce chiffre ne reflète toutefois pas entièrement l'incidence économique de ces mesures.

Les effets économiques du maintien de différences de prix via les montants compensatoires monétaires s'analysent en termes de politique commerciale, en opposition aux théories de l'avantage comparatif puisqu'il n'y a pas une allocation optimale des ressources. Les producteurs des pays où les prix sont élevés gagnent au détriment des producteurs des pays où les prix sont plus bas, et il y a une perte nette de bien-être pour l'économie dans son ensemble (voir graphique 2.1).

Toutefois, la question plus générale qui se pose dans le cadre de telles considérations est celle du prix de soutien d'équilibre si on éliminait les montants compensatoires monétaires. La réponse à cette question n'est pas simple. D'une part, certaines règles, adoptées par le Conseil et relatives à l'élimination progressive des montants compensatoires monétaires, impliquent obligatoirement une convergence des prix vers l'extrémité supérieure de la fourchette actuelle. D'autre part, la stratégie plus générale de la Communauté et, indiscutablement, celle proposée par la Commission, est de rapprocher progressivement les prix communautaires des prix qui s'établissent sur le marché mondial, et d'abaisser les prix (ou d'adopter d'autres mesures analogues) lorsque la production ou les dépenses budgétaires dépassent les objectifs fixés.

Compte tenu de cet éventail de possibilités pour l'évolution à moyen terme des prix communautaires, il importe au moins de constater la sensibilité des gains ou pertes économiques des producteurs, consommateurs et contribuables, aux variations hypothétiques des prix de soutien. Les estimations pour une réduction moyenne des prix de 10%, sur base de simulations effectuées par K. Thomson de l'Université d'Aberdeen à partir de son "modèle de la politique agricole commune" sont reproduites au tableau 4.7.2. D'après ce tableau, cette réduction se traduirait par un gain net de 6,8 milliards d'écus (0,2% du PIB) pour l'économie, avec des conséquences importantes et divergentes pour les consommateurs et les contribuables, qui réaliseraient un gain plus élevé, et pour les producteurs qui

accuseraient une perte substantielle. L'ampleur de ces effets redistributifs constitue évidemment l'une des principales raisons des difficultés actuelles à arriver à un accord sur des modifications de prix significatives.

La politique agricole a fait l'objet récemment de sûrement plus d'analyses économiques qu'aucun autre secteur. Des comparaisons internationales ont été effectuées par l'OCDE (1987) qui évalue l'incidence totale de la politique d'intervention dans la Communauté pour la période 1979-81 à un équivalent subvention à la production (ESP) de 43% en moyenne pour tous les produits, ou à un équivalent subvention à la consommation (ESC) de -4 à -24% pour les principaux produits. Dans cette étude, il faut entendre par ESP le montant qui devrait être payé pour compenser la perte de revenu subie par les agriculteurs du fait de l'abandon d'une politique donnée. L'ESC est lié au prix à la consommation et correspond à une taxe implicite à la consommation résultant de l'application d'une politique donnée. La compilation, réalisée par Winters (1987), de plusieurs études sur le coût économique de la politique agricole dans les pays industrialisés, donne plusieurs estimations des pertes pour les consommateurs et les contribuables, des gains pour les producteurs et des incidences nettes sur le bien-être économique. Le résultat caractéristique pour la Communauté est un important transfert (de l'ordre de 3% du PIB) des consommateurs et des contribuables vers les producteurs, et une perte plus faible, mais significative (moins de 1% du PIB) pour le bien-être économique dans son ensemble, perte qui est due au fait que tous les surcoûts payés par les consommateurs et les contribuables ne génèrent pas un revenu supplémentaire pour les producteurs. Ces études de l'incidence totale de la politique agricole, par opposition à l'analyse de sensibilité précitée, sont fondées sur une hypothèse extrême et politiquement non plausible d'un "anti-monde" dans lequel tout soutien public des prix ou des revenus serait éliminé dans ce secteur. En tant que telles, elles doivent être considérées uniquement comme des points de référence qui donnent certains paramètres permettant d'établir une échelle des effets possibles de différents degrés de réforme de la politique agricole.

Aux fins de calculs contenus dans la Partie E et compte tenu des considérations susmentionnées, des hypothèses alternatives, toutes deux prudentes, on été construites en ce qui concerne l'ajustement des prix à moyen terme. L'hypothèse minimaliste est fondée sur des prix inchangés, et l'autre sur une réduction de prix de 5%.

---

Note

- <sup>1</sup> La valeur de l'écu utilisé dans la P.A.C. ("écu vert") est de 13,7% supérieure à celle de l'écu courant.
  - <sup>2</sup> Pondérée par la valeur de la production en 1986.
  - <sup>3</sup> En principe, les montants compensatoires monétaires correspondent aux différentiels entre les prix réels et le prix théorique communautaire après déduction d'une franchise de 1% pour les Pays-Bas et 1,5% pour tous les autres pays.
-

Tableau 4.7.1

Montants compensatoires monétaires agricoles par pays et par principaux produits, en pourcentage, applicables à partir du 28.12.1987

	Boeuf	Lait	Porc	Sucre	Céréales	Oeufs/ vin volaille	huile d'olive par pays	Moyenne par pays
D	0,0	1,4	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,5
NL	0,0	1,4	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,5
BLEU	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DK	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
F	-1,0	-3,5	0,0	-3,5	-3,5	0,0	-1,0	-2,3
IRL	-2,0	-3,5	-2,1	-3,6	-3,6	0,0	0,0	-2,7
I	-4,2	-4,2	-1,6	-4,2	-5,3	-1,8	-1,4	-3,3
UK	-8,4	-15,8	-10,9	-17,5	-17,5	-14,0	0,0	-14,4
GR	-45,9	-45,9	-37,5	-35,6	-35,6	-32,1	-32,1	-37,1
Moyenne par produit	-2,5	-3,9	-1,8	-4,0	-6,6	-3,5	-1,4	-9,9
								Moyenne communautaire

Source: Commission de la CE.

(a) Moyenne pondérée par la production en 1986

Note: Les prix en Belgique, au Danemark et au Luxembourg sont très proches du prix communautaire théorique d'où l'absence de montants compensatoires monétaires. Le Portugal et l'Espagne ne sont pas repris dans le tableau par suite des arrangements transitoires liés à leur adhésion qui entraînent des écarts temporaires supplémentaires par rapport au prix théorique à la consommation.

Tableau 4.7.2

Variations du bien-être économique résultant d'une réduction moyenne de 10% des prix de soutien agricoles dans EUR-10 en 1986 (en milliards d'écus)

	Producteurs <sup>1</sup>	Consommateurs <sup>2</sup>	Contribuables <sup>3</sup>	Globalement <sup>4</sup>
Céréales	-2,5	+0,8	+1,3	-0,4
Lait	-3,3	+3,7	+2,4	+2,8
Viande et oeufs	-3,5	+4,3	+1,3	+2,1
Sucre	-0,7	+0,5	+0,2	0
Total <sup>5</sup>	-10,7	+9,6	+7,9	+6,8

Source: Estimations de K.J. Thomson, Aberdeen. Pour une description du modèle utilisé, voir K.J. Thomson: "A Model of the Common Agricultural Policy" Journal of Agricultural Economics, mai 1985.

<sup>1</sup> En tenant compte de la baisse de prix des aliments du bétail pour les producteurs.

<sup>2</sup> En excluant les consommateurs agricoles communautaires de céréales qui représentent les deux tiers de la consommation domestique totale.

<sup>3</sup> Réduction des dépenses de garantie des prix, sans tenir compte des recettes provenant des prélèvements à l'importation et à la production.

<sup>4</sup> Somme des effets pour les producteurs, pour les consommateurs et pour les contribuables et des pertes supposées pour les produits non isolés dans le modèle.

<sup>5</sup> Tous produits compris.

#### 4.7.2 SIDERURGIE

La crise structurelle de ce secteur - se traduisant notamment par des capacités de production largement excédentaires - a requis une politique de restructuration qui se poursuit depuis une décennie. La Communauté a choisi la solution d'une réduction ordonnée des capacités de production obsolètes ou non rentables, assortie d'une politique de modernisation et de contrôle de la mise en place de nouvelles capacités. Le tout a été soutenu financièrement, là où nécessaire, par des aides d'Etat dont l'attribution a été strictement contrôlée dans le cadres des procédures mises en place pour l'application d'un "Code des Aides".

Pour assurer aux entreprises la possibilité d'effectuer leur restructuration dans un climat commercial convenable, deux séries de mesures complémentaires ont été mises en vigueur :

- au plan interne, des quotas de production (Art. 58 CECA) et, dans certains cas, la fixation de prix minima (Art. 61 CECA);
- au plan externe, la recherche d'accords bilatéraux avec les principaux partenaires (en respectant les règles du GATT) pour limiter volontairement les importations et maintenir les prix des importations au niveau des prix internes.

Le "Code des Aides" dans sa forme originelle a expiré à la fin de 1985 et seules restent autorisées les aides pour fermeture totale d'entreprise. Le système des quotas, dont la couverture des produits a progressivement été réduite entre 1986 et 1988, continue à être d'application pour certains produits sensibles afin de permettre aux entreprises intéressées de poursuivre l'effort de restructuration ou de rationalisation dans un environnement commercial ordonné. De même ont encore été maintenus les accords avec certains pays tiers portant sur les importations.

Cette politique de restructuration a déjà produit un certain nombre d'effets sur la productivité du travail, la compétitivité technique et la rentabilité. La réduction des capacités de production a été importante (31 mio t. entre 1981 et 1986) et a permis d'atteindre un taux d'utilisation d'environ 70% en moyenne, ce qui représente un changement sensible par rapport à 1980 ou à 1982-83, quand les taux d'utilisation d'environ 70% en moyenne, ce qui représente un changement sensible par rapport à 1980 ou à 1982-83, quand les taux d'utilisation représentaient 50% en moyenne. Toutefois, le problème n'est pas entièrement résolu car, de l'avis de la Commission, les capacités excédentaires s'élèvent encore à environ 30 mio t.

L'approche suivie et les mesures sociales d'accompagnement ont permis de limiter les répercussions sociales des fermetures, qui autrement auraient pu être encore plus dramatiques.

Les restrictions de la production (quotas) et les arrangements avec les principaux pays tiers exportateurs vers la Communauté ont permis de rétablir et de maintenir les prix à un niveau plus rémunérateur que celui qui résulterait d'une concurrence libre, et de toute façon plus élevé que les prix "mondiaux". Il faut cependant noter que les prix du marché mondial ne sont pas censés refléter dans tous les cas le coût



de revient des offres respectives, et qu'ils sont normalement plus bas que les prix internes pratiqués dans la Communauté (cf. Tableau 4.7.3), au Japon ou aux Etats-Unis. Les prix internes dans la Communauté sont d'ailleurs traditionnellement les plus bas des trois grandes zones de consommation mentionnées. En effet, pour un index CEE = 100, en 1985 et 1986 respectivement, les prix au Japon étaient de 125 et 120 et aux Etats-Unis de 136 et 102, ce qui favorise la compétitivité des industries de transformation européennes vis-à-vis de ses concurrents industriels les plus importants.

Il est, bien entendu, très difficile de prévoir le niveau des prix d'équilibre à moyen terme pour les produits sidérurgiques lorsque l'encadrement du marché communautaire sera entièrement ou partiellement supprimé, étant donné que les prix internationaux ne constituent pas nécessairement une référence adéquate. La sensibilité des coûts de certaines branches utilisatrices de l'acier est néanmoins illustrée, à titre purement indicatif, dans le tableau 4.7.4 à l'aide d'une hypothèse de réduction de prix de l'acier amenant l'écart entre le prix intérieur et le prix international à 10%. Bien que le calcul ne tienne pas compte de tous les effets indirects d'une telle hypothèse, on constate un impact relativement faible. Dans le cas de la branche des produits en métaux, qui est celle qui utilise le plus l'acier, la répercussion sur ses prix est de l'ordre de 1,5-2%.

A des fins d'analyse de sensibilité, dans les calculs de la partie E on a retenu deux hypothèses relatives au prix de l'acier à moyen terme, supposant l'élimination progressive des quotas de production. Dans un scénario on a supposé qu'il n'y avait pas de changement des prix; dans l'autre cette réduction des prix se chiffrerait à 5%.

Tableau 4.7.3

Sidérurgie: Ecart en % entre les prix intérieurs et les prix internationaux en 1987 (moyenne de l'année)

	EUR4	F	I	UK	D
<u>Produits soumis aux quotas</u>					
1. Coils à chaud	22.8	17.9	19.7	29.8	27.0
2. Tôles à froid	24.1	25.2	20.3	24.3	25.2
3. Tôles quarto	12.8	4.4	13.3	22.9	12.0
4. Poutrelles cat. I	35.7	5.4	33.5	54.3	26.2
<u>Produits non assujettis aux quotas</u>					
5. Tôles galvanisées	9.8	3.3	8.8	12.5	12.5
6. Fil machine	15.5	24.5	7.7	30.0	9.9
7. Ronds à béton	-16.4	-20.5	-21.5	27.9	-10.8
8. Laminés marchands	-5.1	-16.0	-25.8	15.0	-0.8

Source : Commission de la CE.

Prix intérieurs (ou prix du marché) = prix barèmes moins rabais pour certains groupes d'utilisateurs.

Prix internationaux = prix à l'exportation FOB Anvers.

Les deux types de prix sont une moyenne pondérée des prix des quatre trimestres.

Tableau 4.7.4

Effet direct (en %) sur les principales branches utilisatrices d'acier d'un écart de 10% du prix de l'acier<sup>1</sup>

	D2	F	I	UK
Autos	0.5	0.5	0.4	0.5
Produits en métaux	1.8	0.9	2.0	1.5
Construction	0.2	0.1	0.4	0.1
Matériel électrique	0.5	0.1	0.3	0.2
Machines agricoles et industrielles	0.5	0.5	0.8	0.5

Source des données de base : EUROSTAT: Tableaux entrées-sorties 1980

<sup>1</sup> Le calcul a été effectué multipliant l'écart de prix (10%) par la part des inputs de produits sidérurgiques de la branche par rapport à sa production.

<sup>2</sup> Données non comparables avec celles des autres pays car les inputs de produits sidérurgiques figurent avec les inputs des métaux non ferreux.

#### 4.7.3. ENERGIE

En 1985, les produits énergétiques comme définis dans les comptes nationaux (charbon, coke, pétrole et produits pétroliers, gaz naturel, combustibles nucléaires et électricité) représentaient environ 8% (509 milliards d'écus) de la production totale de la Communauté. Il s'agit donc d'un secteur majeur qui soulève d'importantes questions sur le plan de la politique du marché intérieur. La structure de la consommation en termes de sources énergétiques varie considérablement d'un pays à l'autre. Par exemple, en 1986, l'énergie nucléaire représentait respectivement 21,7 et 32,8% de la consommation énergétique brute totale en Belgique et en France, alors qu'elle ne représentait que 1,8% en Italie et aux Pays-Bas.

Dans l'optique du marché intérieur, il convient de faire une distinction entre l'énergie distribuée au moyen de réseaux (électricité et gaz naturel) et l'énergie ou, plus précisément, les combustibles qui sont négociés plus ou moins librement sur le marché (pétrole et combustibles solides). La première catégorie se caractérise par l'existence de fournisseurs monopolistiques, alors que dans la seconde, l'environnement économique est habituellement plus concurrentiel.

Il existe néanmoins des exemples d'obstacles à la concurrence même dans la seconde catégorie. Ainsi, dans le cas des produits pétroliers, continuent d'exister des monopoles nationaux d'exploitation, bien qu'en diminution. Dans d'autres pays on trouve encore des contrôles des prix ou des systèmes de licence d'importation. L'existence de spécifications nationales différentes pour les produits pétroliers, en ce qui concerne la teneur en soufre et en plomb ou d'autres caractéristiques techniques comme la viscosité ou la densité des produits, constitue également pour les raffineurs une source de coûts supplémentaires qui pourraient être réduits par l'adoption de normes communes au niveau de la Communauté.

Le secteur du charbon est soumis aux règles communautaires (CECA) qui régissent les aides d'Etat en faveur de l'industrie charbonnière. Ces règles visent à limiter strictement le volume, la finalité et la durée de ces aides. Les lignes directrices pour la politique charbonnière, définies dans une décision récente de la Commission<sup>1</sup>, autorisent les aides d'Etat à l'industrie charbonnière lorsqu'elles facilitent la mise en oeuvre des objectifs suivants : (a) amélioration de la compétitivité de l'industrie charbonnière qui contribue à assurer une meilleure sécurité de l'approvisionnement; (b) création de nouvelles capacités pour autant qu'elles soient économiquement viables; (c) solution des problèmes sociaux et régionaux connexes à l'évolution de l'industrie charbonnière. Ainsi, les principes actuels régissant les aides nationales en faveur du secteur charbonnier reconnaissent la nécessité de prendre en compte les grands problèmes d'ajustement du secteur, et les conséquences sociales et régionales de ces ajustements. Toutefois ils reposent aussi sur l'idée que le volume de ces aides doit progressivement et par étapes être réduit, de façon à redonner à cette industrie une certaine viabilité économique. En fait, la situation financière de l'industrie charbonnière n'a cessé de se détériorer au cours des dix dernières années. Les pertes et les aides

nécessaires ont considérablement augmenté. Le montant total des aides accordées s'élevait à 3 milliards d'écus en 1985 et à 3,3 milliards en 1986. Au cours des dernières années, la baisse du prix du pétrole, le cours mondial du charbon et le taux de change du dollar ont fortement contribué à cette évolution.

Dans les secteurs dits "à réseaux de distribution", comme l'industrie électrique ou du gaz, les problèmes sont d'une autre nature. Les industries de distribution d'électricité des Etats membres présentent une grande variété de structures organisationnelles. Celles-ci vont de très grandes entreprises publiques représentant la totalité ou la majeure partie de l'électricité distribuée, à des systèmes reposant sur une pluralité de grandes et de petites entreprises publiques, semi-publiques ou privées. Sur leur territoire, ces entreprises jouissent généralement d'un monopole de distribution. Ces monopoles visent généralement à garantir aux consommateurs les conditions de distribution les plus économiques. L'absence relative des échanges commerciaux entre réseaux régionaux tant nationaux que transfrontaliers, entrave la réalisation de cet objectif. Le coût de l'électricité peut différer fortement d'un Etat membre à l'autre, pour des catégories équivalentes de consommateurs. De plus, le type des centrales d'électricité peut dépendre de considérations de politique nationale, comme par exemple le refus du nucléaire ou les mesures en faveur de l'utilisation de charbon national dans les centrales thermiques. Il serait donc possible de remédier à ces problèmes, du moins en partie, en s'approvisionnant auprès d'entreprises voisines, même situées dans un autre pays, et cette possibilité devrait être considérée comme une alternative sérieuse à la production locale. Cela n'est bien entendu réalisable que si l'approvisionnement dans un autre pays peut offrir le même degré de sécurité que la production domestique. Cette sécurité peut être garantie par des arrangements contractuels, conclus dans un climat de confiance entre des partenaires commerciaux sur la base de principes communautaires admis.

Des fournitures transfrontalières d'électricité ont déjà lieu entre les Etats membres, même si une part importante de celles-ci ne sont en fait que des quantités égales exportées et importées à des dates différentes (voir tableau 4.16). Les importations ou exportations nettes sont importantes dans le cas de certains Etats membres (France, Italie, Luxembourg et Portugal).

Une allocation efficace des ressources exige que les prix de l'électricité reflètent le véritable coût de l'approvisionnement de chaque catégorie d'utilisateurs et évitent toute discrimination entre les différents types de consommateurs - il s'agit là d'un principe tarifaire admis au niveau de la Communauté<sup>2</sup>. En pratique, les politiques tarifaires sont telles que la répartition des coûts entre les ménages et les consommateurs industriels varie considérablement d'un Etat membre à l'autre. Certains d'entre eux ont tendance à favoriser l'industrie par rapport aux ménages, pour d'autres, c'est l'inverse. L'intégration plus poussée de l'industrie électrique dans la Communauté exige à la fois une meilleure transparence des prix et des politiques tarifaires mieux établies, tout comme un développement des échanges grâce à l'interconnexion des réseaux. Pour ce qui est du gaz naturel, des modifications des droits de monopole des entreprises

de distribution pourraient favoriser le développement de zones d'exploitation transfrontalières. L'augmentation résultante de la concurrence tarifaire pourrait bénéficier aux consommateurs, notamment dans les régions frontalières, de même que l'augmentation de la taille des marchés devrait favoriser les investissements dans les installations de production. De ce fait, les industries consommatrices d'énergie de certains Etats membres cesseraient d'être pénalisées en termes de compétitivité vis-à-vis de leurs concurrentes étrangères qui peuvent s'approvisionner en énergie à moindre coût.

En raison de l'importance de l'enjeu, il est difficile d'estimer exactement les gains économiques qui pourraient résulter d'une élimination des frontières commerciales existant dans le secteur énergétique. Une étude approfondie de cette question n'a pas encore été entreprise, mais elle mériterait de l'être. Les indications ci-après doivent donc être considérées comme une première estimation de l'ordre de grandeur des gains possibles. Pour les produits pétroliers, l'adoption de spécifications communes au niveau communautaire réduirait les coûts de production des raffineries. Actuellement, celles-ci sont obligées de fournir des gammes de produits différentes d'un Etat membre à l'autre. La réduction de coût potentielle pourrait atteindre environ un demi-milliard d'écus. Pour le charbon, le montant total des aides d'Etat directes à la production ont atteint un montant total de 3,3 milliards d'écus en 1986 (EUR-12). Ce chiffre reflète uniquement les coûts directs pour les contribuables et ne tient pas compte du coût d'autres formes de protection. On peut toutefois considérer que celles-ci sont implicitement incluses, dans une certaine mesure, dans les gains qui pourraient résulter d'un développement des interconnexions entre réseaux électriques ou de distribution de gaz par-delà les frontières nationales. De telles interconnexions permettraient un accroissement des échanges d'électricité et de gaz et d'optimiser l'utilisation des équipements de production. Cette évolution ne concernerait que certaines parties du marché, mais elle engendrerait néanmoins une politique tarifaire plus concurrentielle, et améliorerait le financement des équipements énergétiques. Les réductions de coût qui en résulteraient, pourraient représenter environ 8 milliards d'écus pour l'électricité et pour le gaz. Pour présenter ces chiffres d'une autre façon, on peut dire que si le prix de l'électricité était ramené au prix communautaire moyen dans les pays où il se situe actuellement au-dessus de cette moyenne (cf. Tableau 4.17), cela permettrait une économie totale d'environ six milliards d'écus, soit environ 5% de la valeur de la production communautaire totale.

---

Notes:

- 1 Décision n° 2064/86/ECSC de la Commission, du 30 Juin 1986, relative au régime communautaire des interventions des Etats membres en faveur de l'industrie houillère, JO n° L 177 du 1.7.1986.
  - 2 Recommandation du Conseil, du 27 octobre 1981, portant sur les structures tarifaires de l'énergie électrique dans la Communauté (JO n° L 337 of 24.11.1981).
-



Tableau 4.7.5

Echanges transfrontaliers d'électricité (y compris avec certains pays européens non membres de la CE)

	D	F	IT	NL	B	L	UK	IRL	DK	EL	ES	P	EUR 12
(1) Echanges équilibrés (TWh)(1)	14.5	7.6	1.8	0.0	5.3	0.4	-	-	0.7	0.3	2.9	1.0	61.6
(2) Importations nettes (+)/ Exportations nettes(-)(TWh)+4.6	-25.5	+22.1	+2.3	-0.2	+3.5	+4.2	-	+1.4	+1.2	+1.2	+1.9	+14.2	
(3) Demande d'électricité(TWh)383.7	316.8	199.9	66.9	53.9	3.8	282.8	11.3	28.8	27.3	119.7	21.2	1516.3	
(4) (2) en % de (3)	1.1	7.6	10.3	3.3	0.3	78.0	1.4	-	4.5	4.0	0.9	8.6	0.8

TWh = KWH x 10<sup>9</sup>

- 1 Les échanges sont dits équilibrés lorsque des quantités égales sont exportées et importées à des dates différentes. Les chiffres indiqués en (1) représentent les volumes échangés dans un sens. Le volume des importations ou exportations nettes supplémentaires figurent en (2).

Tableau 4.7.6

Ratio prix de l'électricité sur la moyenne des prix non pondérée (EUR12 = 1) dans les 12 capitales des Etats membres (1) pour les consommateurs domestiques et industriels types (janvier 1985).  
(taxes comprises, sauf TVA déductible)

Secteur	B	DK	D	ES	F	GR	IRL	I	L	NL	P	UK
Consommateur												
Consommateurs domestiques (2)	1.13	1.02	1.05	0.79	1.03	0.87	0.88	1.64	0.81	1.08	0.89	0.81
Consommateurs industriels (2)	0.94	1.12	0.97	0.89	0.77	1.16	1.13	1.24	0.84	1.10	0.98	0.86

Source: - Eurostat

- 1 Les prix ont été relevés à Dusseldorf pour l'Allemagne Fédérale, à Milan pour l'Italie et à Rotterdam pour les Pays-Bas.  
2 Consommateurs domestiques ayant une consommation annuelle de 3.500 KWh, dont 1.300 KWh la nuit.  
Consommateurs industriels ayant une consommation annuelle de 10 GWh, une demande maximale de 2.500 KW et un facteur de charge de 4.000 heures.

## 5. ETUDE DE SECTEURS DE SERVICES

Les services étudiés dans le présent chapitre sont les services financiers (notamment, les banques, les marchés de valeurs et les assurances), les services rendus aux entreprises (y compris quelques professions libérales), les transports routiers et aériens et les télécommunications. Ces branches d'activité représentent 15% de la valeur ajoutée totale de l'économie, soit plus de la moitié de l'ensemble des services marchands et sensiblement plus de la moitié des prestations de services comportant une forte proportion de transactions internationales.

Les branches des services financiers, des transports et des télécommunications ont ceci de commun que l'action réglementaire de l'administration centrale, qui vise principalement des objectifs de surveillance ou de sécurité, a souvent aussi pour corollaire de restreindre l'accès au marché. Ces restrictions peuvent atténuer fortement la pression de la concurrence et laisser le champ libre aux fournisseurs de services coûteux et inefficaces. L'objectif général de l'intégration du marché européen dans ces branches est donc de dissocier la définition des normes de surveillance et de sécurité du problème de l'accès au marché, et plus spécifiquement, d'imposer à la fois des normes appropriées de surveillance et de sécurité et un degré élevé d'ouverture des marchés.

Le programme du marché intérieur constitue un outil capital pour la réalisation de ce double objectif. Dans l'ensemble, la situation de départ dans les pays de la Communauté est qu'il existe bien des normes adéquates de surveillance et de sécurité, mais qu'en revanche, on est encore très loin de l'ouverture des marchés, de la libre concurrence et de l'efficacité à bas coût. Par conséquent, les gains potentiels de l'ouverture des marchés, en conformité avec les normes mentionnées, seraient tout à fait considérables.

### 5.1. SERVICES FINANCIERS

L'importance du secteur des services financiers pour l'économie de la Communauté ne cesse d'augmenter en termes de production (6,5% de la valeur ajoutée totale) et d'effectifs (3% de l'emploi total). L'intégration des marchés financiers dans l'ensemble de la Communauté revêt une importance vitale dans la mesure où elle aura non seulement une incidence considérable sur l'efficacité du secteur lui-même, mais aussi sur l'efficacité de l'allocation des ressources dans les secteurs utilisateurs des marchés financiers. Elle aura également une influence profonde sur la conduite de la politique macroéconomique, surtout eu égard aux engagements en matière de taux de change pris dans le cadre du Système monétaire européen.

Pour la Communauté dans son ensemble, un peu plus de la moitié de la production totale des établissements de crédit et des sociétés d'assurance est affectée à l'achat de produits intermédiaires auprès d'autres industries et dans une bien moindre proportion, à l'utilisation finale des ménages (20%). Le coût des services de crédit et d'assurance représente au total environ 6% de la consommation intermédiaire industrielle (à l'exclusion, bien entendu, du paiement

des intérêts ou des montants empruntés). On trouvera dans les tableaux 5.1.1 et 5.1.2 pour chaque pays une ventilation de différentes grandeurs mesurant l'importance économique des services financiers.

Les barrières législatives et réglementaires. Chaque Etat membre de la Communauté accorde la liberté d'établissement aux banques étrangères. Toutefois, les conditions diffèrent très sensiblement d'un pays à l'autre. Comme les frais d'établissement varient beaucoup dans la Communauté, certaines banques étrangères éprouvent des difficultés à soutenir la concurrence des réseaux bancaires déjà en place, d'autant plus que certains pays (par exemple, l'Italie et l'Espagne) limitent les prises de participation des non-résidents dans les banques résidentes.

Si l'activité commerciale des banques d'affaires est pour ainsi dire libre, les services bancaires transfrontaliers seront encore restreints, du moins dans certains Etats membres, par les réglementations bancaires nationales, même après la levée du contrôle des changes. C'est ainsi, par exemple, que certaines dispositions empêchent les banques de rechercher à collecter l'épargne de déposants non-nationaux. Dans certains Etats membres, il existe aussi des dispositions qui empêchent les banques d'effectuer certains types de transactions financières (notamment, celles portant sur les valeurs mobilières), qui sont pourtant autorisées ailleurs.

Il importe dès lors de conforter les acquis, parfois précaires et aller vers une libération totale des services de façon à les rendre plus concurrentiels. La Commission s'emploie à réaliser cet objectif grâce à la deuxième directive du Conseil relative aux établissements de crédit, qui forme la clé de voûte du système de propositions relatives au secteur bancaire, et qui a été communiquée au Conseil en février 1988 (COM(88)751C). Cette directive, complétée par quatre directives techniques à venir, établira une "licence bancaire unique" valable à la fois pour l'établissement et pour les prestations de services dans l'ensemble de la Communauté, d'ici à 1992 au plus tard. Dans la mesure où les Etats membres le jugeront nécessaire, cela passera par l'harmonisation des différentes règles portant sur le capital (capital initial et capital propre), la qualification des cadres dirigeants, les règles de contrôle, les ratios de solvabilité, les garanties de dépôt ou d'autres points considérés comme une condition préalable à la reconnaissance mutuelle des agréments bancaires. On arriverait ainsi à un droit bancaire européen cohérent, tout au moins pour ce qui est des problèmes institutionnels.

Les sociétés d'assurances bénéficient de la liberté d'établissement dans l'ensemble de la Communauté, bien que les réglementations diffèrent très sensiblement d'un pays à l'autre. En ce qui concerne les échanges transfrontaliers de services d'assurance, la majorité des Etats membres ne permet pas aux assureurs étrangers de démarcher directement leur clientèle, en particulier dans le domaine de l'assurance obligatoire, et ils exigent que les contrats d'assurance, quels qu'ils soient, soient pris auprès d'assureurs établis ou agréés. Les Etats membres qui appliquent de telles restrictions aux échanges transfrontaliers tentent de les justifier par la protection des consommateurs.

Pour ce qui est du marché des réassurances (sur lequel l'offreur et le demandeur sont tous deux des assureurs), il est presque tout à fait libre.

En vue d'ouvrir complètement le marché des assurances à la concurrence intracommunautaire, la Commission a soumis au Conseil une proposition de deuxième directive relative aux services d'assurance, qui attend depuis près de dix ans d'être adoptée. Face à ce blocage, la Commission a, au début des années 80, ouvert une procédure auprès de la Cour de justice européenne à l'encontre de plusieurs pays dont elle estimait qu'ils avaient enfreint les dispositions du Traité régissant la prestation de services d'assurance. Dans son arrêt de 1986, la Cour convient que l'assurance de certains types de risques exige des garanties protégeant le consommateur et donc que les pays avaient raison d'exiger l'agrément des assureurs de ces branches. La Cour a estimé par ailleurs qu'aucune restriction ne s'imposait pour les autres risques. La Commission, pour sa part, a été implicitement chargée d'établir le partage entre ces deux catégories de risques. En même temps, elle devait, pour les risques nécessitant une protection du consommateur, déterminer dans quelle mesure les règles d'établissement devaient être harmonisées ainsi que le point auquel devait intervenir une reconnaissance mutuelle. Un accord s'est fait sur ces questions au Conseil de décembre 1987, et la deuxième directive du Conseil devrait pouvoir être adoptée prochainement dans sa version originale ou dans une version révisée.

Dans le domaine des marchés des valeurs mobilières, plusieurs directives ont déjà été adoptées; elles coordonnent la protection des investisseurs, améliorent la transparence du marché et facilitent en même temps l'admission à la cote boursière dans plusieurs Etats membres à la fois, en vertu du principe de la reconnaissance mutuelle. En outre, une directive concernant les fonds de placement (déjà adoptée et destinée à être progressivement mise en oeuvre à partir de 1989) permettra aux fonds de placement établis dans un Etat membre et couverts par la directive de placer leurs parts dans l'ensemble de la Communauté. Dans le but d'éliminer les dernières barrières limitant l'action des courtiers, agents de change et gérants de portefeuilles en raison du manque de coordination des règles de surveillance des Etats membres, la Commission prépare une proposition de directive dans le domaine des opérations boursières, qu'elle espère faire adopter en 1989.

L'achèvement du marché intérieur des services financiers dépend également de la suppression totale des contrôles des changes entre les Etats membres. La liberté des capitaux est déjà acquise pour les résidents du Royaume-Uni, de la République Fédérale d'Allemagne et des Pays-Bas. Toutefois, la Belgique et le Luxembourg ont encore un double marché des changes, qui fait une distinction entre les transactions en capital et les transactions ordinaires, et ces pays appliquent encore des procédures d'agrément pour certaines transactions. La France et l'Italie sont en train d'abolir le contrôle des changes, tandis qu'en Espagne, en Grèce et au Portugal continue d'exister un système assez complet de contrôle des changes.

3.1.4

En vue de la réalisation du programme du marché intérieur, la Commission s'est engagée dans un processus de libéralisation en deux étapes pour l'ensemble des contrôles des changes d'ici à 1992. La première étape a pris effet fin février 1987, lorsque des mesures de libéralisation ont été adoptées pour les pays mentionnés, sauf l'Espagne, la Grèce, le Portugal et l'Irlande, à qui a été accordé un délai plus long pour se conformer à ces arrangements. Ces mesures ont eu pour effet de libérer les transactions transfrontalières sur les titres non cotés, sur les parts de fonds de placement, sur les émissions d'emprunts obligataires à l'étranger ainsi que les crédits commerciaux à long terme, et d'autoriser l'ouverture des marchés intérieurs aux valeurs mobilières étrangères cotées en bourse. En ce qui concerne la seconde étape, la Commission vient d'envoyer au Conseil une proposition de directive qui a pour objet d'éliminer les derniers contrôles des changes restants entre les Etats membres d'ici à 1992. Toutefois, la directive laissera encore aux Etats membres la latitude d'instaurer un contrôle des changes en cas de difficultés graves de balance des paiements, sous réserve de l'accord préalable des autres Etats membres.

Réductions possibles du coût des services financiers. Parmi les effets économiques qu'il est permis d'attendre en théorie de l'intégration des marchés financiers, le plus facile à quantifier est la réduction possible du coût de l'intermédiation bancaire ou de la prestation de services d'assurance et d'autres services financiers. Cette démarche correspond à celle qui a été suivie pour d'autres secteurs étudiés dans la partie C. D'autres types d'effets microéconomiques et macroéconomiques seront commentés à la fin de la présente partie, mais sans quantification.

Dans ce but, l'étude de Price Waterhouse se fonde sur l'estimation des prix d'une série de produits financiers représentatifs avant et après l'abolition des barrières réglementaires et notamment du contrôle des changes. Cette approche est nettement différente de celle adoptée dans une étude antérieure de l'OCDE, sur les coûts et marges des services bancaires (Revell 1980) où les estimations, pour ces dernières, étaient basées, en grande partie, sur des données extraites de comptes d'exploitation de banques. Quoi qu'il en soit, vu les délais impartis et les objectifs assignés à l'étude de Price Waterhouse, la méthode d'estimation directe des prix fut considérée comme la mieux appropriée aux finalités de l'exercice. Un tel exercice de quantification est extrêmement difficile à réaliser pour plusieurs raisons. En effet, la représentativité d'un groupe de produits financiers varie d'un pays à l'autre, et il est en outre difficile de garantir la stricte comparabilité des prix d'un même produit financier dans différents pays.

Une difficulté plus fondamentale de l'étude des perspectives de réduction de prix est qu'il n'est guère possible de dissocier l'influence probable des mesures communautaires de libéralisation des marchés financiers d'autres influences, tant intérieures qu'externes, qui peuvent aller dans le même sens (voir à ce propos Baltensperger et Dermine, 1987, pour une vue d'ensemble de ces problèmes). Dans la pratique, il est préférable de considérer ces influences comme s'entretenant mutuellement, l'action de la Communauté pouvant être



considérée comme le catalyseur d'un processus plus vaste. Cette conception est conforme à l'approche générale de cette étude, exposée plus loin, à savoir la constatation d'une différence importante entre, d'une part, les effets directs de l'abolition des barrières intracommunautaires et, de l'autre, l'impact beaucoup plus vaste de la création d'un comportement entièrement compétitif de la part des entreprises dans un vaste marché unique. Ce dernier aspect recouvre la politique de concurrence tant nationale que communautaire ainsi que les mesures prévues par le Livre blanc.

Ces importantes réserves font de l'exercice de quantification présenté une simple illustration, purement hypothétique. Toutefois, les chiffres peuvent être utilisés pour apprécier (a) si les conséquences de l'intégration financières seront négligeables ou importantes pour l'économie (c'est la dernière hypothèse qui est retenue), (b) s'il existe d'importantes différences entre les pays (c'est également l'hypothèse retenue), (c) si les écarts entre pays sont corrélés à une structure économique ou un dispositif réglementaire particulier (ce qui semble être le cas).

L'étude de Price Waterhouse se fonde sur les prix de 16 produits ou services financiers, (7 services bancaires, 5 services d'assurance et 4 services de courtages sur des valeurs mobilières). Ces 16 produits sont énumérés et définis au tableau 5.1.3. Pour chacun d'entre eux, les prix courants ont été estimés sur la base de ceux pratiqués par un échantillon d'opérateurs; la conversion de ces chiffres en écus a permis une comparaison entre pays. La moyenne des quatre prix inférieurs a été retenue comme norme de prix compétitifs pour les pays étudiés. Les chiffres de la première partie du tableau 5.1.4 indiquent l'écart entre cette grandeur et les prix des produits financiers par pays.

On considère que ces différences représentent la marge théorique des baisses de prix potentielles dans les pays à prix relativement élevés. Les baisses de prix potentielles moyennes par sous-secteur des services financiers, à savoir les banques, les assurances et les valeurs mobilières, ont été calculées en pondérant les données de prix des produits financiers individuels. Ces moyennes par sous-secteur permettent de calculer une baisse de prix potentielle moyenne par pays pour l'ensemble du secteur. Une forte marge a été déduite de cette baisse de prix potentielle pour tenir compte de ce que, même dans l'hypothèse de l'application pleine et entière du Livre blanc et de réelle de concurrence nationale et communautaire, le marché ainsi créé restera vraisemblablement encore très en-deçà de l'intégration complète et de la concurrence parfaite. Il y a donc très peu de chances pour qu'un seul prix puisse s'imposer, sauf pour les produits financiers soumis aux conditions d'arbitrage les plus faibles et les moins coûteuses (par exemple, les opérations de change). Pour beaucoup de produits, les conditions de marché sont différentes en termes de risque ou de traditions selon les pays et même selon les régions et il subsistera sans doute aussi un certain degré de concurrence imparfaite. Il est impossible d'estimer concrètement de combien le futur marché financier unique de la Communauté sera différent de la situation où un prix unique pourrait s'imposer. C'est pourquoi, on a retenu une hypothèse simple selon laquelle la marge potentielle des

baisses de prix a été réduite en moyenne de moitié - à quelques variations près toutefois - pour tenir compte de la situation de certains pays, où des circonstances particulières laissent supposer que cette marge aura une ampleur plus grande ou plus faible. Les réductions de prix "plausibles" ainsi obtenues sont présentées avec une marge de 5 points de part et d'autre, représentative de la marge d'erreur de calcul.

Cette modération des baisses de prix potentielles théoriques tient également compte d'une hausse de prix de certains produits au moment où les prix élevés seront réduits sous l'effet de la concurrence (en d'autres termes, le soutien mutuel entre produits par le jeu des prix s'en trouvera réduit).

Les résultats d'ensemble obtenus pour la totalité des services financiers sont présentés dans le tableau suivant, dans lequel les pays sont classés selon l'ampleur des réductions plausibles de prix:

Incidence possible de l'achèvement du marché intérieur sur les prix des produits financiers

	Réductions de prix potentielles théoriques (%)	Réductions de prix plausibles (%)	
		fourchette	milieu de la fourchette
1. Espagne	34	16-26	21
2. Italie	28	9-19	14
3. France	24	7-17	12
4. Belgique	23	6-16	11
5. Allemagne	25	5-15	10
6. Luxembourg	17	3-13	8
7. Royaume-Uni	13	2-12	7
8. Pays-Bas	9	0-9	4
EUR8	21	5-15	10

Pour donner un ordre de grandeur global, la réduction de prix retenue pour EUR8 de 10% (milieu de la fourchette) correspond à 21 milliards d'écus en termes de réduction statique du coût des services financiers pour l'économie, soit 0,7% du PIB (cf. Tableau 5.1.5).

Par pays, on constate que l'Espagne devrait connaître la baisse de prix la plus forte; que l'Italie, la France, la Belgique et l'Allemagne devraient se situer dans la catégorie intermédiaire, et que la baisse de prix la plus faible devrait se produire au Luxembourg, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas.

Les détails de ces réductions de prix, potentielles ou plausibles, pour chacun des trois sous-secteurs des services financiers figurent au tableau 5.1.4. Ces estimations montrent que les baisses de prix des services financiers résultant de l'achèvement du marché intérieur

.../...

varient de manière significative non seulement d'un pays à l'autre, mais également d'un sous-secteur à l'autre à l'intérieur de chaque pays.

Dans le secteur bancaire, on peut établir une distinction importante entre certains services bancaires de détail ou personnels (tels que le crédit à la consommation et les crédits hypothécaires), qui sont naturellement les moins exposés à la concurrence internationale, et d'autres services bancaires davantage utilisés par les entreprises (comme les prêts commerciaux et les lettres de change en devises étrangères) et qui sont plus sensibles à la concurrence internationale. Il n'est donc pas surprenant que l'on constate de plus grands écarts de prix dans le premier groupe de produits que dans le second.

On trouve des écarts de prix particulièrement grands pour le crédit à la consommation, avec des prix apparents élevés, en Allemagne Fédérale, en France et au Royaume-Uni. En Allemagne Fédérale, les grandes banques n'ont pas montré un grand intérêt pour le marché de ce produit, de telle sorte qu'il est assez peu développé. En France, le marché du crédit à la consommation est très concentré et il était soumis jusqu'il y a peu à des mesures d'encadrement. Au Royaume-Uni aussi, le coût du crédit à la consommation est relativement élevé. Le bas prix des cartes de crédit reflète le fait qu'il n'y a pas de frais fixes annuels prélevés sur ce type de compte et que la charge d'intérêt reste faible pour de petits emprunts momentanés. Par contre, pour des montants plus élevés empruntés pour une période plus longue, la charge d'intérêt devient vraiment très lourde. Cela a d'ailleurs fait l'objet de nombreux commentaires émanant des associations de défense des consommateurs.

En ce qui concerne les produits bancaires destinés aux entreprises, on constate des prix particulièrement bas en Allemagne Fédérale (il faut rappeler que les "prix" représentent toujours le coût de l'intermédiation et qu'ils ne reflètent donc pas, par exemple, le niveau peu élevé du taux d'intérêt nominaux en Allemagne). Dans la plupart des autres pays les prix de ces produits sont très proches, sauf l'Espagne, où les prix sont particulièrement élevés, et c'est d'ailleurs vrai pour la plupart des produits financiers. Cela s'explique par le fait que le secteur bancaire espagnol a été très strictement réglementé et peu compétitif pendant de longues années, ce qui a entraîné par exemple une surexpansion des réseaux de succursales et des coûts généraux élevés. Des mesures de libéralisation ont maintenant commencé à être mises en oeuvre, mais il faudra sans doute un certain temps avant que les effets de la concurrence se traduisent par des réductions de coûts. En Italie certains services bancaires apparaissent assez onéreux comme par exemple des transactions de change qui supportent des coûts administratifs élevés, et les cartes de crédit dont le marché n'est pas encore très développé.

Il est particulièrement hasardeux de comparer les prix dans le domaine des assurances en raison des différences objectives qui peuvent exister d'un pays à l'autre pour certains risques (par exemple, vol et mortalité). Néanmoins, les différences de prix semblent refléter les caractéristiques structurelles, réglementaires et concurrentielles du

du marché. Les prix les plus bas ont été constatés en moyenne aux Pays-Bas et au Royaume-Uni où il est bien connu que ce marché est développé, important et très ouvert à la concurrence internationale. Les prix les plus élevés ont été observés en Belgique, au Luxembourg, en France, en Espagne et en Italie. On peut expliquer cette situation par différents facteurs plus ou moins importants selon les pays. En Belgique et au Luxembourg, le marché de l'assurance est très concentré et il a été protégé dans une large mesure de la concurrence extérieure. Dans le cas du Luxembourg, le secteur des assurances contraste donc avec le secteur bancaire qui est très internationalisé. En Belgique, on constate que les frais généraux et les bénéfices sont relativement élevés dans le domaine de l'assurance. En France, les réglementations publiques sont relativement coûteuses, la fiscalité est relativement lourde (les taxes indirectes sur les contrats d'assurance ont toutefois été exclues des comparaisons de prix) et le système de distribution au détail n'est pas très moderne. En Italie, le coût relativement élevé de l'assurance vie s'explique par un marché plus étroit et moins bien développé que dans les autres pays. C'est aussi la raison pour laquelle, en Italie, les prix des assurances-incendie, tant pour les particuliers que pour les entreprises, ainsi que les assurances contre le vol varient considérablement de région à région, ce qui, selon les estimations données, entraîne au niveau des primes des variations substantielles.

Dans le domaine des opérations en bourse, les prix les plus bas ont été relevés au Luxembourg, en Allemagne et au Royaume-Uni. Au Royaume-Uni, le coût des grosses transactions en actions ou en obligations est particulièrement faible, ce qui correspond à ce que l'on sait de l'incidence de la réforme réglementaire ("big bang"), qui a eu pour effet d'accroître les différences de prix entre les grosses et les petites transactions. Le volume élevé des transactions internationales à Londres semble avoir permis des économies d'échelle considérables. A l'autre extrême, les grosses transactions en obligations d'Etat sont particulièrement coûteuses en Italie et en Belgique, deux pays dont le marché des valeurs mobilières se caractérise par le volume très élevé de la dette publique (titres en circulation et nouvelles émissions) et par un contrôle des changes (ou plus précisément, dans le cas de la Belgique, par un double marché des changes) qui ont freiné la diversification des portefeuilles des investisseurs résidents. Le lancement d'emprunts publics dans ces pays est donc soumis à des conditions économiques ou réglementaires particulières. En Belgique par exemple, les banques qui placent des obligations d'Etat constituent un syndicat qui négocie les conditions de ce placement avec le gouvernement. En Italie le marché des obligations d'Etat a fait l'objet, récemment, d'un décret visant à le rendre plus efficient et compétitif en prévision des pressions probables engendrées par la libéralisation des mouvements de capitaux. En Espagne, le prix des transactions mobilières est très élevé, en raison semble-t-il du faible volume des transactions et des dimensions restreintes du marché jusqu'à présent.

Implications plus larges de l'intégration financière. L'achèvement de l'intégration financière de la Communauté constitue un élément absolument primordial du programme d'achèvement du marché interne en raison de l'étendue de ses effets induits sur l'économie, même si ceux-ci sont difficilement mesurables.

Dans un marché financier intégré de plus grandes dimensions, les investisseurs auront accès à une plus large gamme de marchés et d'instruments financiers, et ils pourront diversifier leur portefeuille en conséquence. En particulier, l'investisseur sera en mesure d'obtenir pour ses investissements financiers un rendement donné pour un moindre risque, ou un rendement plus élevé pour un risque donné. L'emprunteur bénéficiera lui aussi d'avantages similaires : la prime qu'il doit payer au prêteur pour couvrir le risque supporté par celui-ci sera réduite dans la mesure où il pourra diversifier ses sources de financement en s'adressant à plusieurs prêteurs. Signe de l'importance de ce facteur, le niveau réel d'intégration financière en Europe a fait récemment l'objet d'une étude dans laquelle a été analysée la corrélation existant entre les rendements de différents investissements dans divers pays (Cho, Eun et Senbet, 1986). La faible corrélation entre les différents rendements observés dans les pays de la Communauté retenus dans l'étude révèle en fait une absence marquée d'intégration des marchés des capitaux. D'autres études récentes (Levy et Sarnat, 1970 et Grauer et Hakansson, 1987) mettent également en évidence les gains que permettrait une diversification des portefeuilles et indiquent que les rendements des portefeuilles pourraient s'accroître substantiellement une fois que les barrières réglementaires et les contrôles des changes sur le marché intérieur auront été éliminés.

L'achèvement du marché financier intérieur, et en particulier la suppression des contrôles des changes, se soldera également par des gains nets, du fait que les investissements pourront s'orienter vers des projets aux rendements plus élevés quel que soit le pays dans lequel ils se situent. Les flux de capitaux résultant de cette recherche des rendements les plus élevés devraient tendre à égaliser les taux d'intérêt réels, les taux de rentabilité réels, et ainsi l'efficacité marginale du capital dans toute la Communauté. Ces mouvements accroîtront également la production et le revenu de la Communauté dans son ensemble. Les résultats de cette évolution sont illustrés, dans le cas de deux pays, par le graphique 5.1.1.

Dans le contexte d'un système de taux de change fixes (ou semi-fixes), l'intégration des marchés financiers, et notamment l'élimination des contrôles des flux de capitaux entre pays, renforce le besoin d'un degré élevé de convergence et de coordination des politiques monétaires et de contrôle des changes. Comme cela a été développé en détail ailleurs (Padoa-Schioppa et al., 1987), cela implique en pratique que le système monétaire européen devra être renforcé progressivement au fur et à mesure de l'intégration des marchés financiers et de la suppression des contrôles des capitaux. Un pas dans cette direction a déjà été franchi par les ministres des finances de la Communauté lors de leur réunion de Nyborg en septembre 1987.



Cette liaison avec la politique macroéconomique et monétaire soulève alors la question de savoir si une coordination plus étroite ou une intégration de ces politiques pourrait être bénéfique pour l'économie et si oui, comment. Un grand nombre d'analyses économiques ont été consacrées à cette question au cours des dernières années (voir Bryant et Portes, 1987). Si l'étendue des gains résultant de cette coordination fait encore l'objet de débats, de nombreux éléments tant théoriques qu'empiriques permettent d'affirmer qu'avec un degré d'interdépendance économique aussi élevé qu'en Europe, les effets devraient être à la fois positifs et substantiels. A défaut de coordination, la politique macroéconomique risque de présenter un biais déflationniste, spécialement au fur et à mesure que les échanges et l'intégration financière s'intensifient. Une coordination insuffisante de la politique macroéconomique pourrait même avoir tendance à annuler les gains potentiels de l'intégration microéconomique des marchés financiers (cette thèse est défendue en particulier par Krugman, 1987). Ce besoin de cohérence entre les stratégies microéconomiques et macroéconomiques est exposé de manière plus complète par ailleurs (chapitre 10.2 et conclusions dans la partie A).

Une union monétaire complète, avec création d'une monnaie commune, permet de réaliser des gains économiques supplémentaires de nature directement financière, tels que l'élimination des coûts liés aux opérations de change, et celles liées à l'acceptation de cette monnaie comme monnaie de réserve ou comme moyen de paiement par des pays tiers. Ce sujet sort toutefois du cadre de la présente étude.

D'une manière générale, ce bref aperçu des implications plus larges de l'intégration financière suggère deux conclusions : (i) que ces implications sont nombreuses, complexes et importantes, et (ii) que dans certains cas, sous réserve d'un renforcement de la coordination macroéconomique ou d'une intégration monétaire, les effets indirects devraient se traduire par des gains économiques supplémentaires, sans doute substantiels qui viendront s'ajouter à ceux résultant de l'abaissement du prix des services financiers décrits dans la première partie du présent chapitre.

Tableau 5.1.1:

Dimension économique du secteur des services financiers<sup>1</sup>

1985	Valeur ajoutée brute en % du PIB <sup>2</sup>	Emploi en % de l'emploi total <sup>3</sup>	Rémunérations en % de la masse salariale totale
B	5.7	3.8	6.3
D	5.4	3.0	4.4
E	6.4	2.8	6.7
F	4.3	2.8	3.8
I	4.9	1.8	5.6
UK	11.8	3.7	8.5
NL	5.2	3.7	4.9
L <sup>4</sup>	14.9	5.7	12.2
EUR8 <sup>5</sup>	6.4	2.9	6.2

Source: Eurostat cité par Price Waterhouse

<sup>1</sup> Pris au sens étroit d'établissements de crédit et de compagnies d'assurance.

<sup>2</sup> Y compris les intérêts nets.

<sup>3</sup> Salariés et indépendants.

<sup>4</sup> 1982

<sup>5</sup> Cet agrégat représentait 95% du PIB total de la Communauté en 1985.

Tableau 5.1.2:

Dimension économique des principaux secteurs financiers : primes d'assurance, encours des crédits bancaires, capitalisation boursière (en % du PIB)

	Primes d'assurance <sup>1</sup>	Crédits bancaires <sup>2</sup>	Capitalisation boursière <sup>3</sup>
B	3.9	142 <sup>4</sup>	92
D	6.6	139	89
E	2.5	99	69
F	4.3	93 <sup>4</sup>	85
I	2.2	96	75
UK	8.1	208	149
NL	6.1	130	165
L	3.1	6,916	11,125
EUR8 <sup>5</sup>	5.2	142	116

Source: Price Waterhouse

<sup>1</sup> Moyenne 1978-1984

<sup>2</sup> 1984

<sup>3</sup> Fin 1985

<sup>4</sup> 1982

<sup>5</sup> Moyenne pondérée

.../...

Table 5.1.3:

Liste de services ou produits financiers standards considérés

Nom du produit standard	Description
<u>Services bancaires</u>	
1. Crédit à la consommation	Coût annuel d'un emprunt de 500 écus. Ecart entre le taux d'intérêt et les taux du marché monétaire.
2. Cartes de crédit	Coût annuel dans l'hypothèse d'un débit de 500 écus. Ecart entre le taux d'intérêt et les taux du marché monétaire.
3. Prêts hypothécaires	Coût annuel d'un prêt-logement de 25.000 écus. Ecart entre le taux d'intérêt et les taux du marché monétaire.
4. Lettres de change	Coût d'une lettre de change de 50.000 écus valable trois mois
5. Lettre de change en devises	Coût d'acquisition d'une lettre de change en devises de 30.000 écus pour une grande entreprise.
6. Chèques de voyage	Coût pour le particulier de l'achat de chèques de voyage pour une valeur de 100 écus.
7. Crédit commerciaux	Coût annuel (y compris les commissions et frais) d'un prêt commercial de 250.000 écus pour une entreprise moyenne
<u>Services d'assurance</u>	
1. Assurance-vie	Coût annuel d'une assurance à échéance (vie)
2. Assurance vol incendie - habitation particulière	Coût annuel de l'assurance vol et incendie pour une habitation évaluée à 70.000 écus avec un contenu évalué à 28.000 écus
3. Assurance automobile	Coût annuel d'une assurance tous risques pour une voiture de 1,6 l, un conducteur ayant dix ans de conduite, sans bonus.
4. Assurance vol-incendie, locaux commerciaux	Coût annuel de l'assurance pour des locaux évalués à 387.240 écus et des stocks évalués à 232.344 écus.
5. Assurance responsabilité civile	Prime annuelle pour une entreprise d'ingénierie occupant vingt personnes et réalisant un chiffre d'affaires de 1,29 million d'écus
<u>Courtage de valeurs mobilières</u>	
1. Transactions sur actions d'investisseurs privés	Commission sur une transaction au comptant de 1.440 écus
2. Transactions sur obligations d'investisseurs privés	Commission sur une transaction au comptant de 14.000 écus
3. Transactions sur actions d'investisseurs institutionnels	Commission sur une transaction au comptant de 288.000 écus
4. Transactions sur obligations d'investisseurs institutionnels	Commission sur une transaction au comptant de 7,2 millions d'écus

Source: Price Waterhouse

Tableau 5.1.4  
Estimation des baisses de prix des produits financiers à attendre de l'achèvement du marché intérieur. (en%)

	B	D	E	F	I	L	NL	UK
<b>1: prix des produits financiers<sup>1</sup> : différences en % par rapport à la moyenne des quatre plus basses<sup>2</sup> observations</b>								
<b>Banque</b>								
1 Crédit à la consommation	-41	136	39	:4	121	-26	31	121
2 Cartes de crédit	79	60	26	-30	89	-12	43	16
3 Emprunts hypothécaires	31	57	118	78	-4	:4	-6	-20
4 Lettres de change	22	-10	59	-7	9	27	17	8
5 Devises étrangères	6	31	196	56	23	33	-46	16
6 Chèques de voyage	35	-7	30	39	22	-7	33	-7
7 Prêts commerciaux	-5	6	19	-7	9	6	43	46
<b>Assurances</b>								
1 Vie	78	5	37	33	83	66	-9	-30
2 Habitation	-16	3	-4	39	81	57	17	90
3 Automobile	30	15	100	9	148	77	-7	-17
4 Vol, incendie, locaux commerciaux	-9	43	24	153	245	-15	-1	27
5 Responsabilité civile	13	47	60	117	77	9	-16	-7
<b>Valeurs mobilières</b>								
1 Invest.privés actions	36	7	65	-13	-3	7	114	123
2 Invest.privés oblig.	14	90	217	21	-63	27	161	36
3 Invest.instit. actions	26	69	153	-5	47	68	26	-47
4 Invest.instit. oblig.	284	-4	60	57	92	-36	21	:4
<b>2: Réductions de prix potentielles théoriques<sup>2</sup> (%)</b>								
<b>Banque</b>	15	33	34	25	18	16	10	18
<b>Assurances</b>	31	10	32	24	50	37	1	4
<b>Valeurs mobilières</b>	52	11	44	23	33	9	28	12
<b>Total</b>	23	25	34	24	28	17	9	13
<b>3: Réductions de prix plausibles<sup>3</sup> (%)</b>								
<b>Ensemble des services financiers</b>								
Fourchette	6-16	5-15	16-26	7-17	9-19	3-13	0-9	2-12
Milieu de la fourchette	11	10	21	12	14	8	4	7

Source: Price Waterhouse

<sup>1</sup> Voir tableau 5.1.3 pour la définition des produits financiers.

<sup>2</sup> Les chiffres figurant dans la partie 1 du tableau montrent dans quelle mesure les prix des produits financiers se situent, dans chaque pays, au-dessus d'un niveau minimum de référence. Chacune de ces différences de prix implique une possibilité théorique de baisse des prix de leur niveau actuel jusqu'à ce niveau minimum de référence. Les chiffres figurant dans la deuxième partie du tableau sont les moyennes pondérées de ces baisses potentielles théoriques pour chaque sous-secteur.

<sup>3</sup> Les baisses de prix plausibles ont été calculées en réduisant les baisses de prix potentielles théoriques pour prendre en compte le degré de réalisation seulement partiel d'une concurrence et d'une intégration parfaites ainsi que d'autres informations propres à chaque sous-secteur des services financiers, telles que les marges brutes et les coûts administratifs par rapport aux coûts totaux.

<sup>4</sup> Les observations pour le crédit à la consommation en Italie et les emprunts hypothécaires au Luxembourg n'étant pas disponibles, on a utilisé dans le calcul des grands agrégats des estimations mécaniques. Pour le Royaume-Uni, les données pour les transactions sur obligations d'Etat des investisseurs institutionnels ne sont pas disponibles sur une base comparable, on a donc utilisé les chiffres des transactions sur actions.

.../...

Tableau 5.1.5:

Estimation des gains provenant de la réduction plausible des prix des services financiers

	Réduction plausible (%)	Incidence directe sur la valeur ajoutée des services financiers en millions d'écus et en % du PIB		Gain en termes de rente du consommateur résultant de la réduction moyenne des prix plausible <sup>1</sup> en millions d'écus et en % du PNB	
B	11	656	0.6	685	0.7
D	10	4442	0.5	4619	0.6
E	21	2925	1.4	3189	1.5
F	12	3513	0.5	3683	0.5
I	14	3780	0.7	3996	0.7
L	8	43	1.2	44	1.2
UK	7	4917	0.8	5051	0.8
NL	4	341	0.2	347	0.2
EUR8	11	20927	0.7	21614	0.7

Source: Price Waterhouse

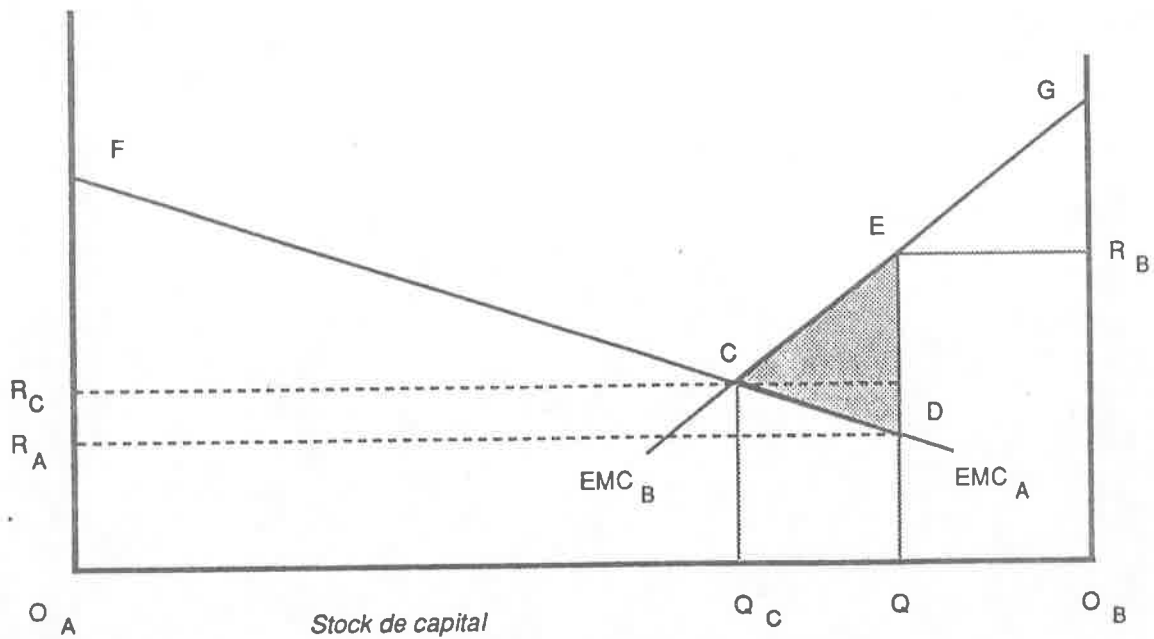
<sup>1</sup> Avec une hypothèse d'élasticité de la demande de services financiers égale à 0,75.



Figure 5.1:

L'impact de l'intégration du marché des capitaux sur le niveau de production et de revenu.

Efficacité marginale  
du capital / taux  
d'intérêt réel



Notes:

- 1 Dans le pays A (axe de gauche), l'investissement augmente jusqu'à ce que l'efficacité marginale du capital ( $EMC_A$ ) soit égale au taux d'intérêt réel  $R_A$ , au point D. Pour le pays B (axe de droite), l'équilibre est atteint au point E. Avant que les mouvements de capitaux ne se produisent, le produit national du pays A est représenté par  $O_AFDQ$ , le rendement du capital par  $O_AR_ADQ$ , et le total des revenus salariaux par le triangle  $R_AFD$ . Pour le pays B, les aires correspondantes sont  $O_BGEQ$ ,  $O_BR_BEQ$ , et le triangle  $R_BGE$ . Après les mouvements de capitaux, un taux d'intérêt réel d'équilibre  $R_C$  s'établit et le pays A exporte  $Q - Q_C$  de capitaux vers le pays B dans lequel les rendements sont plus élevés. Le produit national des deux pays considérés ensemble augmente de la surface CDE.

## 5.2 SERVICES RENDUS AUX ENTREPRISES

Les services rendus aux entreprises fournissent une contribution importante à l'économie de la Communauté, avec une valeur ajoutée s'élevant à près de 5% du PIB communautaire et une production représentant entre 5 et 10% de l'ensemble des biens intermédiaires destinés aux secteurs productifs de l'économie.

Le chiffre d'affaires de ce secteur pour l'économie de la Communauté (à l'exclusion des services locaux ou spécifiques tels que la restauration, le nettoyage, la sécurité, etc.) a été estimé, dans l'étude réalisée par Peat Marwick McLintock (PMM), à 125 Milliards d'écus, en 1986, avec la décomposition suivante :

	Chiffre d'affaires, en milliards d'écus (1986)
Ingénierie et services connexes	8
Conseils en gestion	4
Conseils en communications (y compris publicité)	59
Services informatiques	13
Services de comptabilité, de vérification des comptes, etc.	13
Services juridiques	13
Recherche et développement	15
Total	125

Depuis plusieurs années, on assiste dans la Communauté à une externalisation d'un nombre grandissant de services par les entreprises et donc à un développement prévisible du marché de ces services. Les résultats de l'étude PMM qui est basée sur une analyse des services commerciaux en Allemagne, Italie, France, Royaume-Uni et aux Pays-Bas, révèlent que 40% des sociétés interrogées avaient totalement externalisé ces services et que 70% l'avaient fait en partie. De plus, dans 53% des cas, le recours à des services externes s'était accru pendant les cinq dernières années. L'étude montre également que les petites entreprises (moins de 50 salariés) restent très internalisées. En revanche, pour les entreprises de taille moyenne (jusqu'à 500 salariés), le degré d'externalisation est supérieur mais il est de nouveau plus bas pour les grandes entreprises.

Le recours aux services externes semble donc être important dans une phase bien déterminée de la vie d'une société, mais peut décroître une fois que l'entreprise atteint une certaine dimension. Il convient dès lors de souligner l'importance que revêtira pour les entreprises cherchant à développer leur stratégie commerciale au niveau communautaire, l'existence d'un réseau européen efficace de sociétés de services, une fois le marché intérieur achevé. De plus, certains indices donnent à penser que les sociétés européennes de services ont un avantage comparatif considérable sur les marchés mondiaux (en raison de leur savoir-faire technique en matière d'environnement commercial multinational, de leurs connaissances linguistiques, etc.), de sorte que l'achèvement du marché intérieur ne fera que renforcer ce

secteur, lui permettant ainsi d'améliorer ses résultats à la fois sur son marché et sur les marchés extérieurs.

Obstacles réglementaires actuels. L'étude PMM examine le problème des obstacles réglementaires auxquels se heurtent tant les prestataires que les utilisateurs des services rendus aux entreprises.

Les utilisateurs estiment que la fourniture de services aux entreprises n'est en général pas entravée par des barrières aux échanges transfrontaliers. Toutefois, parmi les barrières quelquefois citées, on trouve les différences dans les systèmes juridiques et les réglementations techniques, la reconnaissance des qualifications professionnelles et l'incidence des contrôles des changes et des autres entraves administratives se traduisant par une augmentation de la "paperasserie". Les barrières financières et administratives ont en général été ressenties comme un peu plus pesantes que les autres.

En revanche, les sociétés prestataires de services considèrent, quant à elles, que d'importantes barrières aux échanges subsistent pour certaines activités. Une synthèse de la situation est présentée au tableau 5.2.1. Le classement des divers services aux entreprises reflète l'importance des obstacles aux échanges, telle qu'elle est perçue du côté de l'offre. Ainsi, pour l'ingénierie et les services connexes, les obstacles aux échanges entre les pays de la Communauté s'avèrent très importants.

Ont notamment été prises en compte les réglementations techniques, la reconnaissance des qualifications professionnelles et les pratiques restrictives en matière de marchés publics. Pour quatre catégories de services, à savoir les conseils en communications, en services informatiques, la recherche et développement et les services juridiques, des obstacles existent, notamment en ce qui concerne les marchés publics et la législation régissant les médias et les communications par satellite, mais on considère qu'ils ont un impact modéré sur les échanges.

Pour certains types de services rendus aux entreprises, en particulier la comptabilité et le conseil en gestion, les échanges se font en grande partie par l'intermédiaire de réseaux internationaux formés par les filiales et associés des diverses sociétés dans des pays différents. Dans ces cas, les barrières aux échanges et les différences de réglementations sont pratiquement sans importance. En ce qui concerne les services spécifiques tels que restauration, sécurité, nettoyage, etc., les obstacles aux échanges apparaissent, pour des raisons pratiques, comme insignifiants.

En plus des barrières inventoriées, des difficultés plus générales, telles que le coût élevé des télécommunications et des transports aériens en Europe figurent également parmi les facteurs qui limitent les échanges internationaux de services aux entreprises dans la Communauté.

Avantages susceptibles de résulter d'une intégration des marchés. L'étude effectuée par PMM présente quelques estimations indicatives sur les économies résultant de la baisse des coûts qui pourraient

résulter d'un environnement plus concurrentiel pour les activités de service aux entreprises. Ces estimations se fondent notamment sur des données concernant la structure des coûts de certaines activités, ainsi que sur des entretiens réalisés auprès d'un échantillon de sociétés. Le chiffre avancé comme le plus probable est une réduction moyenne des coûts de 3%, mais avec une grande marge d'incertitude. Cette estimation moyenne représenterait une économie de l'ordre de 3,5 milliards d'écus pour l'ensemble de la Communauté.

Il faut tenir compte aussi des effets secondaires, liés à l'accroissement de l'externalisation de services à la suite de cet abaissement des coûts et des prix, et à l'augmentation du niveau d'activité dans la Communauté. L'ampleur de ces effets secondaires est encore plus difficile à évaluer. D'une manière générale, l'élasticité de la demande de services externes par rapport au prix est probablement assez faible (0,2%), en raison de l'importance de facteurs autres que le prix. En revanche, l'élasticité de la demande par rapport au revenu et à la croissance économique est beaucoup plus élevée (1,4%).

Tableau 5.2.1.

Importance des barrières sur les services rendus aux entreprises dans le marché communautaire.

Activité	Nature des principales barrières	Importance (1)
1. Ingénierie et services connexes	Normes techniques Reconnaissance des qualifications Marchés publics	3
2. Conseils en communications	Entraves à la télédiffusion par satellite Différences dans les législations en matière de publicité et d'attribution de temps d'antenne Reconnaissance des qualifications	2
3. Services informatiques	Marchés publics et marchés PTT	2
4. Recherche et Développement	Marchés publics	2
5. Services juridiques	Agrément de juristes, avocats, etc.	2
6. Comptabilité, vérification des comptes, etc.	Néant	1
7. Conseil en gestion	Néant	1
8. Services fonctionnels	Néant	1

Source: Enquête réalisée par Peat Marwick McLintock.

(1) Signification des indices :

- 3: Barrières considérées comme des obstacles importants aux échanges intracommunautaires.
- 2: Barrières considérées comme des obstacles peu importants.
- 1: Pas de barrière importante aux échanges.



### 5.3 TRANSPORTS TERRESTRES

Le volume total des transports terrestres internationaux dans la Communauté est estimé à 730 millions de tonnes. En termes de tonnage, en 1986 les parts des différents modes de transport étaient de 32% pour le transport maritime, de 31% pour le transport routier, de 28% pour le transport par voies navigables et de 9% pour le transport ferroviaire.

Dans le secteur du transport routier, la circulation et le chargement des camions sur tout le territoire communautaire sont partiellement sous contrôle et la concurrence est considérablement faussée par des différences de réglementations nationales portant sur le tonnage autorisé, les conditions d'accès et les tarifs. Un système de licences oblige les transporteurs à demander un nombre limité d'autorisations pour pouvoir transporter des marchandises entre Etats membres donnés. De plus, il existe une interdiction générale du "cabotage", un transporteur non résidant ne pouvant pas charger et livrer des marchandises à l'intérieur des frontières d'un autre Etat membre.

Le transport routier à l'intérieur des Etats membres est soumis à toute une série de régimes. Tous les pays appliquent des restrictions qualitatives (règlements de sécurité, etc.). Une enquête menée dans six pays de la Communauté indique que certains d'entre eux limitent également quantitativement l'accès au marché au travers d'une politique restrictive de délivrance d'autorisations. C'est le cas de l'Allemagne, des Pays-Bas, de la France et de l'Italie. Le Royaume-Uni et la Belgique n'appliquent pas de restrictions de ce type. Un contrôle des tarifs existe également dans certains pays, notamment en France, en Italie et aux Pays-Bas. Toutefois, la France prévoit d'abroger sa réglementation en matière de tarifs d'ici 1991, et en Italie, on considère que les prix minimaux légaux ne sont pas souvent respectés et qu'il existe également un cabotage illégal.

A la suite de la décision de la Cour de Justice du 22 mai 1985 sur la politique commune des transports, le Conseil s'est engagé, par ses décisions de novembre 1985 et de juin 1986, à supprimer toutes les restrictions quantitatives d'ici 1992 au plus tard, et dans l'intervalle, à augmenter le nombre total d'autorisations pour l'ensemble de la Communauté de 40% chaque année et à supprimer graduellement les actuelles distorsions de concurrence. Bien que la Commission ait présenté des propositions appropriées à cet effet, la décision du Conseil est toujours pendante. Une proposition sur la libéralisation du "cabotage" a été examinée, sans être adoptée, par le Conseil en décembre 1987.

Un régime libéralisé pour le transport routier international dans la Communauté, qui autoriserait notamment le cabotage, s'accompagnerait nécessairement de pressions en faveur d'une réforme des réglementations régissant les marchés nationaux les plus restrictifs. Comme l'indique l'exemple des Etats-Unis cité ci-dessous, il pourrait en résulter pour l'industrie et le commerce une réduction substantielle des frais de transport qui irait bien au-delà d'économies de coût pour le trafic international.

.../...

En revanche, les restrictions applicables au transport par voie navigables dans la Communauté revêtent dans l'ensemble une moindre importance, étant donné que la navigation sur le Rhin, qui représente 80% du trafic marchandises entre Etats membres, a été libéralisée. Toutefois, le cabotage doit encore être entièrement libéralisé dans ce secteur. Les services de transport maritime ont fait l'objet de certaines restrictions en matière de cabotage. Pour ces deux modes de transport, la Commission a présenté des propositions visant à établir la libre concurrence d'ici 1992.

La nature particulière du système de transport ferroviaire exclut dans une large mesure la concurrence ou le libre accès au marché dans le domaine des services de transports internationaux par rail. Les tarifs internationaux font l'objet de négociations bilatérales et le produit du trafic international par rail est partagé entre les compagnies nationales de chemins de fer participantes. Le Livre blanc ne propose pas de mesures de libéralisation pour le transport ferroviaire.

Coût des réglemets en matière de transport routier. Les restrictions en vigueur dans le secteur du transport routier entravent la concurrence et sont de nature à empêcher une utilisation efficace du matériel de transport. Ainsi, les coûts du transport sont indiscutablement plus élevés qu'ils ne le seraient sur un marché libre de toute restriction, et il existe des possibilités de profits monopolistiques pour les détenteurs de licences limitées. On ne dispose pas d'informations complètes sur l'ordre de grandeur probable de ces coûts, mais certaines indications quantitatives sont fournies par diverses sources.

Le système actuel de licences et l'interdiction du cabotage se traduisent notamment par le coût des "retours à vide". Au niveau communautaire, le coût de ces voyages à vide serait, selon une étude de Ernst et Whinney, de quelque 1,2 milliard d'écus, dont 20% environ seraient imputables aux restrictions réglementaires. Selon une étude de DRI Europe (1986), le marché potentiel du cabotage "consécutif" (effectué pendant le retour d'un transport international) pourrait représenter environ 1,5% du trafic intérieur actuel.

L'existence d'un marché noir des autorisations dans certains pays et les plaintes formulées par les organisations de transport routier témoignent du nombre insuffisant de licences de transport routier international. Cette pénurie est particulièrement marquée en ce qui concerne les autorisations communautaires multilatérales. Selon une étude de Cooper, M. Brown et D. Gretton (1987) au Royaume-Uni, le prix sur le marché parallèle d'une autorisation communautaire multilatérale annuelle était de 17 000 écus, soit 23% du coût d'entretien annuel d'un camion.

L'expérience des Etats-Unis, où le secteur des transports routiers est déréglementé depuis 1980, constitue un point de référence intéressant. Le système de licences qui y était alors en vigueur était similaire à celui qui prévaut encore dans la Communauté. Plusieurs études montrent que la déréglementation a permis d'accroître l'utilisation des capacités, de réduire les prix et d'améliorer le

service. Selon une étude de Delaney (1987), les économies réalisées grâce à cette plus grande efficacité des transports peuvent être estimées à la coquette somme de 26 milliards de dollars en 1985, à rapprocher des quelques 260 milliards de dollars que représentent les coûts de transport. On estime que des économies supplémentaires peuvent résulter de la réduction des stocks rendue possible par la plus grande efficacité des transports routiers.

Les calculs présentés dans la partie E ont été réalisés à partir des informations susmentionnées, avec une hypothèse de baisse de 5% des prix du transport routier.

#### 5.4 TRANSPORTS AERIENS

L'aviation civile est une grande industrie en croissance rapide. En Europe occidentale, les recettes des 17 grandes compagnies aériennes régulières s'élevaient en 1985 à 31,3 milliards d'écus, 42% provenant du trafic intraeuropéen (Economic Intelligence Unit, 1986). Dans le contexte du marché intérieur, la fourniture de services aériens performants et à coût réduit constitue un élément important à la fois pour les consommateurs qui utilisent ces services pour leurs besoins personnels et pour les hommes d'affaires dont l'activité s'étend au marché européen dans son ensemble. L'économie des régions périphériques de la Communauté est particulièrement concernée étant donné que des transports aériens non concurrentiels aggravent le handicap dont elles souffrent en raison de leur situation géographique d'autant que la concurrence d'autres modes de transport est faible.

La réglementation. Depuis l'Accord des Bermudes de 1946 sur les transports aériens internationaux, mais à l'exception de la dérégulation survenue aux Etats-Unis à la fin des années soixante-dix, le modèle économique des services aériens internationaux a été principalement un modèle de duopoles autorisés. En Europe, un système de quelque 200 accords bilatéraux distincts conclus entre 22 pays s'est constitué, dans lequel des transporteurs désignés fournissent des services dont le coût, le volume et les conditions sont réglementés soit directement soit indirectement. Les transporteurs communautaires sont effectivement privés de ce qu'on appelle la cinquième liberté, c'est-à-dire du droit d'offrir leurs services entre deux autres Etats membres: sur quelque 400 lignes exploitées dans la Communauté, 44 seulement fonctionnent sous le régime de la cinquième liberté, et une seule de ces lignes a été attribuée à une compagnie communautaire. En 1987, 5% seulement des routes européennes avaient une destination multiple, c'est-à-dire plus d'une compagnie aérienne par Etat et par ligne. Dans un certain nombre de cas, les recettes provenant de lignes exploitées en commun sont réparties dans le rapport de 50/50 entre les deux transporteurs. La concurrence par les prix est limitée, malgré les nombreuses possibilités de tarifs réduits. Le fait que l'accès au marché européen soit dans une large mesure interdit aux nouveaux arrivants, sauf pour les transatlantiques et les vols charters, explique que même le modèle oligopolistique de "marchés contestables" ne se soit pas imposé dans ce secteur.

Le Livre blanc prévoit que la Communauté devrait évoluer vers un régime plus libéralisé, notamment en matière de tarifs, de limitation de la capacité et d'accès au marché. A l'issue de longues négociations, le Conseil a adopté en décembre 1987 un premier ensemble de mesures sur trois ans couvrant les tarifs aériens, la capacité, l'accès au marché et l'application des règles de concurrence du Traité à l'aviation civile. En ce qui concerne la limitation bilatérale du volume, le rapport initial de 50:50 est remplacé par un rapport de 45:55 pour les deux premières années et de 40:60 pour la troisième. En ce qui concerne les tarifs, il est entendu que les autorités de contrôle situées à une extrémité d'une ligne ne pourront plus rejeter arbitrairement les tarifs inférieurs proposés par des compagnies aériennes innovatrices; toute une série de nouveaux tarifs réduits et fortement réduits et de nouvelles conditions doivent être introduits.

En ce qui concerne l'accès au marché, un plus grand nombre de compagnies aériennes seront autorisées à opérer en particulier sur les lignes à forte densité de trafic, de manière à assurer une plus grande concurrence; les liaisons entre les grands aéroports et les aéroports régionaux seront considérablement développées, et les compagnies aériennes de la Communauté pourront se prévaloir de certains droits reconnus par la "cinquième liberté".

Dans le contexte d'un marché intérieur unique pour les services, il est regrettable que les tarifs intracommunautaires doivent être fondés sur des taux de change IATA dépassés, alors que des taux ajustés périodiquement fondés sur l'écu réduiraient de nombreuses distorsions faussant actuellement la structure de la demande.

Dans le contexte de l'achèvement du marché intérieur d'ici 1992, le stade suivant sera d'assurer une plus grande concurrence grâce à une limitation significative des interventions des gouvernements dans le domaine de l'approbation des tarifs, des limitations de capacité et des autorisations de vols. De plus, le développement d'un marché communautaire des transports aériens exigera une approche commune des négociations avec les pays tiers sur les questions de transport aérien, et notamment de droits de trafic.

Coût des restrictions affectant le marché. La réglementation en vigueur jusqu'à présent s'est traduite principalement par une utilisation inefficace des ressources et par une perte pour les consommateurs. Alors que les compagnies européennes publiques ont enregistré des niveaux de profit nettement inférieurs à ceux de l'industrie privée, les coûts ont été beaucoup plus élevés que ceux supportés par les compagnies aériennes américaines au début des années quatre-vingt. Presque la moitié des sièges disponibles sont restés vides, sauf au-dessus de l'Atlantique Nord, et on a utilisé dans une large mesure des avions relativement petits (cette situation pourrait toutefois changer à la fin des années quatre-vingt) ne permettant que des économies d'échelle assez réduites. Une étude de R. Pryke (1986), donne de nombreux exemples d'utilisation non rentable du personnel et de l'équipement dans les compagnies aériennes européennes par rapport aux compagnies américaines, même après correction pour tenir compte des différences objectives telles que le coût du carburant, la taille de l'avion et la longueur du trajet. La persistance des coûts élevés est attribuée à l'absence de pression de la concurrence qui obligerait les compagnies aériennes régulières à réduire leurs coûts. De 1978 à 1982, les coûts des services internationaux en Europe étaient en moyenne supérieurs de 60% à ce qu'ils étaient en Amérique du Nord. Les chiffres montrent que les coûts corrigés des transporteurs européens par tonne kilomètre disponible étaient supérieurs de plus de 50%. Les coûts de maintenance non ajustés étaient supérieurs de 119%, les frais administratifs de 36% et les coûts de services au sol et des services aux passagers de 315%. Les appareils à fuselage étroit des cinq premiers transporteurs américains volaient 8,33 heures par jour, contre 6,70 pour ceux des cinq premiers européens. Les salaires des équipages étaient eux aussi relativement plus élevés dans les compagnies européennes publiques qu'aux Etats-Unis. L'aviation civile européenne se caractérise plus par une inefficacité du côté des coûts que par une rentabilité élevée. En 1985, année relativement bonne du



point de vue financier pour les compagnies aériennes, la rentabilité d'exploitation moyenne (rapport entre les recettes et les dépenses d'exploitation, intérêts exclus) des 17 premières compagnies aériennes européennes n'était que de 5,1%.

Selon un rapport sur le transport aérien en Europe publié par l'Economist (1986), les coûts variables pour un vol d'une longueur similaire étaient plus élevés de 20% en Europe qu'en Amérique du Nord, alors que le prix des billets était supérieur de 30% à 40% en moyenne en 1986. La conclusion était qu'un accroissement de la concurrence en Europe permettrait de réduire les tarifs de 15 à 20%.

Les calculs figurant dans la Partie E sont fondés sur l'hypothèse d'une réduction de 10% des coûts et des prix de l'aviation civile dans le cas où le marché européen serait ouvert à la concurrence; ce chiffre peut sembler élevé, mais, compte tenu des études effectuées précédemment, est en fait en deçà des possibilités.

Un abaissement des prix contribuerait à accroître les coefficients de remplissage. L'argument souvent accepté sans réserve selon lequel la demande de voyages d'affaires n'est pas élastique semble très discutable, spécialement en ce qui concerne les petites entreprises dont les activités commerciales au-delà des frontières nationales devraient être tout particulièrement stimulées par l'achèvement du marché intérieur (voir encadré à titre d'exemple).

---

#### Libéralisation dans la pratique: un exemple régional

En mai 1986, le ministère irlandais du tourisme et des transports a désigné une nouvelle compagnie aérienne privée pour assurer la ligne Dublin/Londres. Cette compagnie ayant réduit considérablement le prix du billet aller/retour pour le ramener à un peu moins de 100 livres irlandaises et le principal transporteur ayant peu après pratiqué le même tarif, le trafic sur cette ligne a augmenté de quelque 29%, ce qui représente 200 000 passagers supplémentaires entre mai et décembre 1986, dont un nombre considérable était des cadres moyens. D'après une enquête menée en automne 1986, quelque 30% des passagers de cette ligne ont déclaré qu'ils prenaient l'avion uniquement en raison de l'abaissement des prix.

---



## 5.5 SERVICES DE TELECOMMUNICATIONS

Dans une société moderne, le secteur des services de télécommunications joue un rôle de plus en plus déterminant dans la compétitivité des services marchands et de l'industrie manufacturière. Les PTT de la Communauté en ont retiré un revenu total quatre fois supérieur à celui des équipements en 1985, soit 63 milliards d'écus. Par comparaison, ce secteur est encore deux fois plus grand aux Etats-Unis. La téléphonie vocale a représenté 85 à 90% des recettes totales de télécommunications des PTT dont 10% pour le service des télécopieurs et près de 5% pour des services de télex.

Avec l'achèvement des nouveaux systèmes numériques de transmission et de commutation, les télécommunications se rapprochent de plus en plus de la technologie numérique de l'informatique. Ce processus s'accélénera encore sensiblement avec l'introduction, imminente, des réseaux numériques à intégration des services (RNIS) que certains appellent le "réseau numérique mondial". Comme observé par Von Weizsäcker (1987), les télécommunications numériques sont aujourd'hui à l'informatique ce que le réseau ferroviaire a été autrefois à la locomotive à vapeur, dans le sens où elles développent les échanges d'information comme les transports ont jadis développé les échanges de marchandises. Les télécommunications seront donc appelées à jouer un rôle majeur dans l'intégration de l'économie communautaire de 1992.

L'adoption de systèmes numériques de transfert d'informations permettra non seulement l'interconnexion d'un immense ensemble de terminaux, d'ordinateurs et d'imprimantes ultrarapides, mais aura aussi un impact considérable sur la structure du système de télécommunication proprement dit. Selon de nombreux experts sectoriels, la transmission de données, de textes et d'images devrait continuer de croître à un rythme infiniment plus rapide que celui des transmissions vocales et devraient dépasser la valeur de ces dernières dans les vingt prochaines années.

La structure traditionnelle du marché qui était la plus adaptée à la téléphonie vocale n'est pas forcément celle qui convient le mieux aux nouveaux services dits "services des réseaux à valeur ajoutée" (SRVA), tels que les banques de données, le courrier électronique et les échanges électroniques d'information. Les services internationaux de téléphonie vocale sont fournis conjointement par les administrations nationales. Sauf dans le cas des transits, il n'y a guère eu de commerce international réel à caractère compétitif dans ce secteur de services. Toutefois, les nouveaux services à valeur ajoutée ouvrent la voie au commerce international et à la spécialisation fondés sur les avantages de coûts, l'efficacité, l'innovation et, dans une moindre mesure, les économies d'échelle dans le réseau national.

Comme noté dans le chapitre 4.6 à propos des équipements, la structure traditionnelle des administrations responsables se fonde sur le modèle du "monopole naturel" résultant de l'investissement massif que nécessite la mise en place d'un réseau. Certaines mesures de concurrence, de déréglementation des services à grande distance et de privatisation ont été introduites récemment au Royaume-Uni, aux Etats-Unis et au Japon, mais en Europe, les services nationaux des PTT ont en général maintenu leur monopole sur l'accès au réseau et continuent de décider de la gamme des services fournis et d'interdire

5.5.2 -  
aux grandes entreprises ayant payé pour avoir accès aux réseaux de sous-louer, le cas échéant, les capacités non-utilisées à un autre usager. C'est ainsi que dans l'un des Etats membres, l'Institut National de Télédiffusion et la société des Chemins de Fer disposent de substantielles réserves de capacités sur leurs réseaux en location, mais par contrat, il leur est interdit de les sous-louer à d'autres entreprises.

En échange du monopole légal sur le trafic courant, les PTT assument certaines obligations sociales telles que la prestation de services d'intérêt général. Le coût du raccordement des régions rurales isolées au réseau national est généralement financé par les bénéfices provenant des réseaux à fort trafic et des appels à longue distance. Cependant, à la suite d'une série de nouveaux développements, la structure traditionnelle du marché convient désormais moins bien aux besoins. Les nouvelles technologies ont sensiblement réduit le coût des appels internationaux et l'avènement des nouveaux services à valeur ajoutée est quelque peu retardé par les restrictions actuelles à l'utilisation des réseaux. Les possibilités offertes par la nouvelle génération d'équipements et de services très performants ne pourront être exploitées que dans une structure moins rigide. Enfin, les économies concurrentes, notamment celle des Etats-Unis, sont en train de libéraliser leur secteur tertiaire dans le but d'encourager la concurrence internationale et l'innovation.

Comme l'informatique, les télécommunications sont un cas classique d'"industrie naissante" où des structures compétitives non déformées par le système de taxation sont les plus adaptées à l'expansion des marchés. Von Weizsäcker (1987) fait observer que "de telles distorsions dans les structures tarifaires font office de tarification indirecte imposée au commerce international au sein du marché commun... et sont incompatibles avec les objectifs au marché commun européen". L'adoption d'une politique plus rationnelle de tarification (fondée sur les coûts) empêcherait sans doute les nouveaux venus d'"écrémer" le marché et de ne s'intéresser qu'au segment le plus rentable en cas de libéralisation, éventualité fréquemment évoquée par les adversaires de la libéralisation des réseaux.

Il devient de plus en plus évident qu'une structure institutionnelle plus adéquate est nécessaire pour permettre au secteur des télécommunications d'optimiser sa contribution à l'intégration et à la compétitivité de l'industrie de la Communauté. Les restrictions actuelles qui limitent la liberté des utilisateurs et des producteurs de services doivent être réduites au maximum et la politique actuelle de redistribution des ressources au détriment des communications internationales doit être révisée. La comparaison des tarifs des appels internationaux montre que le trafic transfrontalier intracommunautaire est souvent plus onéreux que certains appels à plus longue distance à l'intérieur d'un pays. Au sein d'une même Communauté, les redevances devraient être calculées en fonction de la durée et de la distance et traitées comme des appels intérieurs.

X | Propositions de la Communauté. Le principal objectif de la Communauté tel qu'il est défini dans le Livre vert des télécommunications (1987) est de garantir à l'industrie communautaire un maximum d'avantages en termes de coûts, de qualité, de diversité, grâce au développement



optimal du secteur. Plusieurs mesures ont été prises à cette fin et, en particulier :

- ① l'adoption du programme RACE de recherche européenne sur les technologies de pointe dans le domaine des télécommunications;
- ② les propositions pour l'application de normes RNIS communes dans la Communauté;
- ③ le programme STAR pour l'amélioration de l'accès des régions moins favorisées aux services des technologies avancées de télécommunication;
- ④ la directive portant sur la reconnaissance mutuelle de l'agrément des types et celle relative à la première étape de l'ouverture des marchés publics;
- ⑤ le projet d'Institut Européen des Normes de Télécommunications;
- ⑥ les conditions de mise en service de réseaux ouverts.

Les auteurs du Livre vert reconnaissent que les administrations nationales doivent garder le contrôle de l'installation des grandes infrastructures de réseau, notamment pour la téléphonie vocale. Par contre, ils font une distinction entre les "services réservés" tels que la téléphonie vocale et les "services concurrentiels", et notamment, les services à valeur ajoutée. Ils envisagent la prestation sans restriction de tels services marchands entre les Etats membres et la création des conditions nécessaires pour l'interconnectabilité et l'accès au réseau de prestataires de services transfrontaliers. La libéralisation devrait être conçue de façon à minimiser le risque d'"écrémage" mentionné plus haut. La Commission pense que l'objectif général de tarifs fondés sur les coûts peut être réalisé d'ici à 1992.

Le coût de la non-Europe. L'étude de J. Müller donne une première estimation du coût de la non-Europe dans les télécommunications. Pour replacer dans leur contexte les options politiques actuelles, Müller analyse trois scénarios : un scénario de statu quo, où les propositions contenues dans le Livre vert sont ignorées mais où d'autres évolutions se produisent; un scénario fondé sur les mesures prévues dans le Livre vert, et, enfin, un scénario de libre concurrence sur les réseaux à longue distance et les transmissions internationales, mais excluant la concurrence sur la desserte locale (par exemple, le trafic local). Différents coûts de télécommunication sont pris en considération :

- ① la libre concurrence sur le marché des équipements (voir plus haut, chap. 4.6) pourrait déjà suffire à elle seule à faire baisser les tarifs dans une proportion de 2 à 8% selon les politiques nationales en matière d'achats publics. A supposer qu'en moyenne les tarifs soient réduits de 5%, l'effet d'un surcroît d'utilisation du réseau pourrait permettre des économies croissantes d'échelle et d'exploitation (c'est-à-dire à un plus haut taux d'exploitation des réseaux disponibles), qui pourraient se traduire par une économie de 0,75 milliards d'écus par an;

- la création de conditions plus concurrentielles pour les "services non réservés" présenterait de nombreux avantages. L'harmonisation des normes en matière d'équipement des terminaux et des réseaux devrait éliminer certaines difficultés d'accès, stimuler la croissance du marché et encourager les effets d'apprentissage et d'échelle. Un programme libéral de certification des équipements

.../...



comportant la reconnaissance mutuelle des normes, pourrait également stimuler l'utilisation des réseaux. Ces diverses mesures permettraient une économie de l'ordre de 0,5 à 0,7 milliard d'écus. En outre, la libéralisation du marché des services à valeur ajoutée, proposée dans le Livre vert, encouragerait l'offre de nouveaux services et développerait l'utilisation des réseaux, sans compter que, du même coup, l'éloignement ne serait plus un obstacle à l'extension des nouvelles industries de services dans la Communauté. Les avantages issus de l'utilisation supplémentaire des réseaux devraient s'établir entre 0,3 et 0,5 milliard d'écus à l'horizon 1990. En outre, l'existence d'une possibilité de libre utilisation des réseaux pourrait encourager la croissance des services de réseaux à valeur ajoutée et ajouter 0,2 milliard d'écus aux gains déjà mentionnés d'ici à 1990;

- des tarifs fonction des coûts pourraient favoriser une utilisation plus efficace et plus intensive du réseau. La structure tarifaire actuelle induit une perte de "bien-être" chiffrée à 10% des recettes courantes, soit 4 milliards d'écus<sup>1</sup>. Ces estimations ne tiennent pas compte des effets de restrictions tarifaires actuelles sur la liberté des utilisateurs et des producteurs en terme d'arbitrage et d'"écrémage", que Müller juge considérables.

D'autres analyses, fondées sur des comparaisons entre Etats membres de la Communauté ou entre la CE et le Canada, confirment qu'il existe de fortes différences de niveau et de gains de productivité qui ne sont pas expliquées par des effets-taille d'échelle. Si l'intensification de la concurrence sur les réseaux ou l'amélioration des dispositions réglementaires pouvaient contribuer à réduire ces inefficacités internes ("X-inefficiency"), Müller pense que le taux de croissance de la productivité, qui est actuellement de l'ordre de 2% par an, pourrait gagner encore 0,5 à 1 point par an, ce qui pourrait impliquer un gain cumulé de 0,6 milliard d'écus par an.

Le tableau 5.5.1 donne un bref aperçu des estimations détaillées de l'étude de Müller. Il en ressort que les avantages économiques potentiels du scénario "Livre vert" pourraient atteindre jusqu'à 2 milliards d'écus. Avec un programme plus ambitieux -mais techniquement réalisable- avec renforcement de la concurrence pour le trafic à grande distance et le trafic international, 4 milliards d'écus de gains économiques pourraient s'y rajouter.

#### Note

<sup>1</sup> Voir à titre de comparaison l'estimation de 2 milliards de DM, soit près de 10% de la valeur du marché allemand des communications téléphoniques en 1979, effectuée par K.H. Neumann, U. Schweizer et C.C. Von Weizäcker et publiée dans "Welfare Analysis of Telecommunications Tariffs in Germany" par J. Finsinger, Public Sector Economics, MacMillan Press, Londres 1983. Néanmoins, Von Weizäcker (op.cit.) considère, d'après ses estimations, que la perte de "bien-être" résultant d'une fixation de prix non fondée sur les coûts dans le marché futur de services des réseaux à valeur ajoutée, pourrait atteindre un total cumulé de 10 milliards de DM d'ici à 2007.

Tableau 5.5.1.

Incidences de la réforme du dispositif réglementaire relatif aux services européens de télécommunications

Mesures	Effet minimum des propositions du Livre vert	Effet de la libre concurrence sur le réseau <sup>1</sup>
① Baisse du coût des équipements (comme dans la partie 4.6) entraînant une baisse des tarifs d'où des économies d'échelle et d'exploitation dans l'utilisation des réseaux	Economie de 0,75 milliard d'écus par an <sup>2</sup>	Légèrement plus important
② Services "non réservés" plus compétitifs		
2a) plus grande facilité de certification des équipements d'abonnés, plus grande variété de produits, baisse des prix des équipements légers, utilisation plus extensive du réseau	Economie de 0,5-0,7 milliard d'écus	Non quantifié
2b) libéralisation des services des réseaux à valeur ajoutée (SRVA)	Economie de 0,3-0,4 milliard d'écus d'ici à 1990	Effet plus marqué en raison du nombre limité de restrictions d'accès au réseau
2c) mise en service d'un réseau ouvert	Economie de 0,2 milliard d'écus d'ici à 1990	Non quantifié
③ Réformes tarifaires (prix plus proches des coûts)	Non quantifié	4 milliards d'écus par an

Source : Etude de J. Müller.

<sup>1</sup> Pour les communications à longue distance et le trafic international.

<sup>2</sup> Ces gains ne comprennent pas l'économie directe sur les achats d'équipement, qui est traitée dans le chapitre 4.6.



## PARTIE D

### LES EFFETS DE L'INTEGRATION DES MARCHES

La cadre analytique retenu pour l'étude des coûts de la non-Europe a clairement mis en évidence l'importance attachée aux effets indirects présumés ainsi que les grandes difficultés liées à leur quantification. L'achèvement du marché intérieur est appelé à induire une série d'effets d'intégration favorables à l'efficacité et à la compétitivité des entreprises européennes à travers les deux canaux de transmission constitués par la taille des marchés et par le renforcement de la concurrence.

L'objectif du présent chapitre est d'approfondir l'analyse de ces effets en présentant, pour chacun d'eux, sur la base d'un certain nombre d'études de nature horizontale, le potentiel de gain existant et les mécanismes économiques qui peuvent conduire à réaliser une partie de ce potentiel. Afin d'illustrer les différents mécanismes à l'oeuvre, la figure 6.1 ci-après propose une représentation de l'enchaînement des principaux effets.

La levée des barrières non tarifaires a pour effet direct un abaissement des coûts initiaux - qui a été analysé et présenté dans la partie C pour un certain nombre de barrières et d'industries plus particulièrement concernées. Cette baisse de coûts se répercute sur les prix et les marges et se diffuse à l'ensemble de l'économie à travers un abaissement correspondant du coût des consommations intermédiaires des différentes activités économiques. Mais d'autres mécanismes sont mis en oeuvre par la levée des barrières: d'une part les contraintes qui s'exerçaient sur les activités économiques du fait de la taille réduite des marchés sont levées, d'autre part, et simultanément, les incitants provenant de la pression de la concurrence sont renforcés. L'enchaînement des effets devient alors plus complexe à décrire puisqu'il se développe simultanément à travers les deux canaux taille et concurrence - dont les logiques peuvent se renforcer ou au contraire s'opposer selon les situations.

Ainsi, d'un côté, la baisse initiale des coûts et des prix se traduit-elle par un accroissement de la demande tant domestique qu'extérieure - et donc par un accroissement du volume de la production de biens et services. Parallèlement la levée des barrières et l'ouverture de l'ensemble des marchés accroît les possibilités d'arbitrages et renforce ainsi les pressions de la concurrence - effective et potentielle. Confrontées à la perspective d'une demande accrue et à davantage de concurrence, les stratégies des entreprises devront prendre en compte à la fois les opportunités et les risques qui se présentent et agir sur les variables à leur disposition. Les effets économiques attendus se situent principalement dans trois domaines:



- des baisses de coûts provenant tant de l'exploitation des avantages comparatifs que des économies d'échelle et d'apprentissage qui seront rendues possibles à la fois du fait de l'accroissement du volume de la production et des processus de restructuration inter et intra-industriel.
- en second lieu, la pression de la concurrence sur les prix devrait conduire (principalement dans les secteurs autrefois abrités), d'une part à réduire les marges prix-coûts, d'autre part à inciter les entreprises à renforcer leur efficacité technique en minimisant leurs coûts (X-inefficiency) afin de sauvegarder leurs marges.
- enfin la concurrence accrue devrait également se traduire par des effets non-prix, les entreprises étant incitées à améliorer leur organisation, la qualité et la variété de leurs produits et en particulier à innover tant dans les processus de production que dans les produits offerts.

Au total, à l'issue d'un processus d'ajustement aux nouvelles données, ces différents enchaînements économiques produisent des effets de productivité et de compétitivité qui peuvent considérablement améliorer le bien-être tant des consommateurs que des producteurs et donc la situation macro-économique générale. Il est néanmoins très difficile d'en fournir une évaluation précise et unique, en dépit du fait que les effets économiques les plus importants de l'achèvement du marché intérieur découlent de ce processus d'intégration.

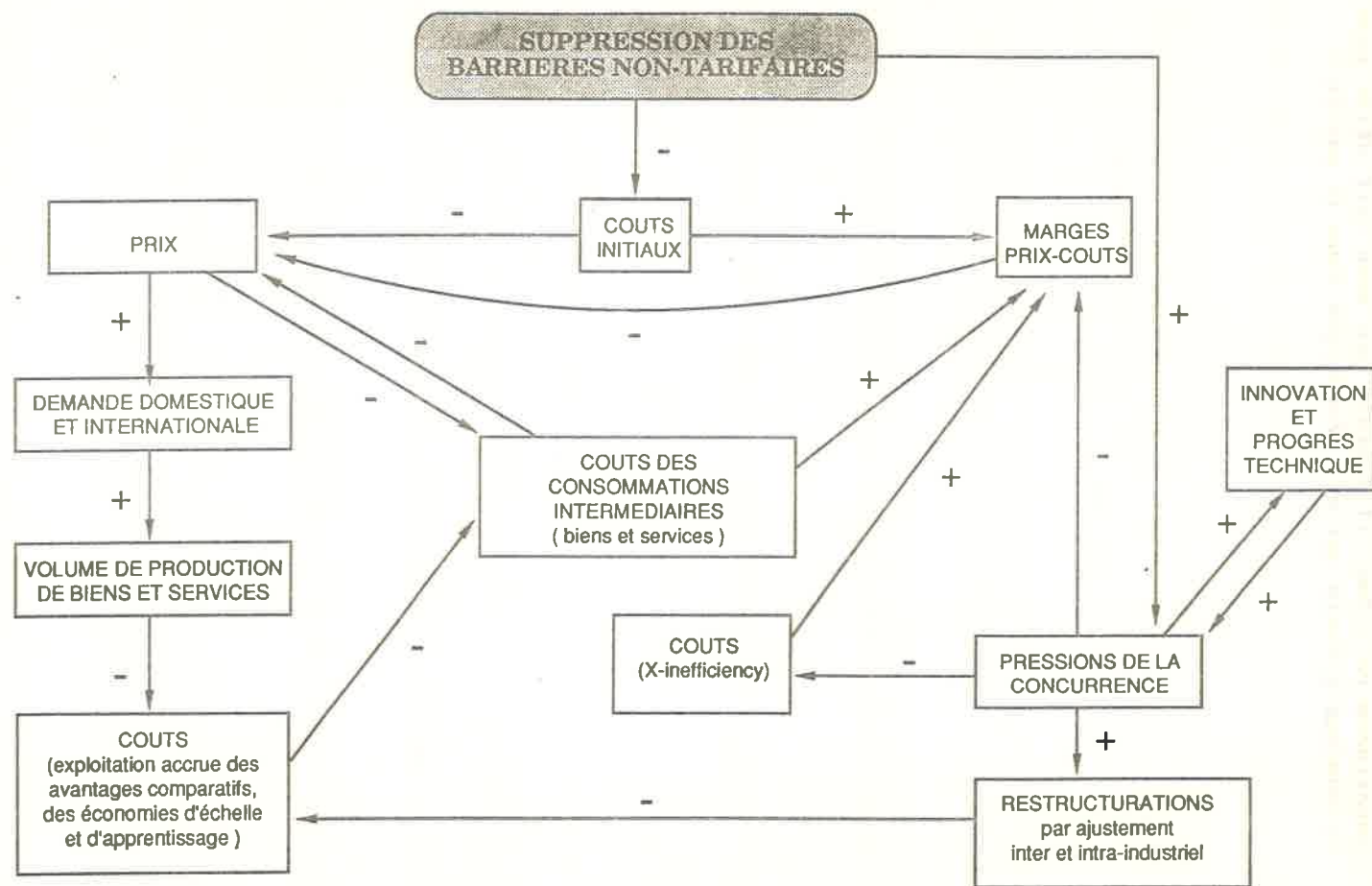
La complexité de l'évaluation tient, pour partie, au fait que les effets de taille et de concurrence sont intimement liés et se renforcent mutuellement de sorte que l'on peut considérer que c'est leur réalisation conjointe qu'il convient de viser. Toutefois, afin de faciliter l'exposé, ces deux types d'effets sont présentés successivement. Ainsi dans un premier chapitre sont étudiés les phénomènes de taille. Dans la première section est dressé un constat du potentiel de baisse des coûts pouvant provenir des économies d'échelle (par l'accroissement de la taille des marchés et des unités de production) et des économies d'apprentissage. Une relation entre le développement des échanges et les économies d'échelle est introduite dans la deuxième section; elle permet d'évaluer les gains d'efficacité technique provenant de l'intégration des marchés. Le deuxième chapitre traite des effets de la concurrence. Ceux-ci s'exercent d'abord sur les prix. A cet égard, des écarts considérables de niveaux de prix sont constatés entre pays de la Communauté. Les entreprises sont donc incitées à réduire leurs marges au niveau imposé par la concurrence et à agir sur leurs coûts: les enseignements théoriques et empiriques disponibles sont alors présentés. Dans la section suivante les relations qu'entretiennent concurrence et innovation sont analysées. On montre notamment que l'ouverture des frontières devrait, par l'intermédiaire d'une concurrence accrue, exercer des effets dynamiques appréciables sur l'innovation et le progrès technique. Toutefois la réalisation de ces différents effets est largement conditionnée par le comportement de l'acteur "entreprises". Dans le troisième chapitre la perception par celles-ci des opportunités offertes par le marché intérieur est présentée puis sont analysées les stratégies de réponse possibles.



A chaque étape les mécanismes à l'oeuvre et, lorsque c'est possible, les effets économiques potentiels sont mis en évidence. Toutefois les multiples interrelations rendent délicate la perception d'ensemble des effets. Enfin, à titre d'illustration et comme cadre de cohérence, un modèle économique d'équilibre partiel décrivant les effets de l'intégration européenne est proposé. Dans la mesure où il incorpore l'ensemble des mécanismes décrits ci-dessus et permet de mesurer leur importance relative, il fournit une base fort utile pour l'évaluation économique globale qui est développée dans la partie E.

Figure 6.1:

Intégration et effet de taille des marchés: présentation schématique.



**Notes:**

Le signe "+" indique un accroissement.

Le signe "-" indique une diminution.

## 6. INTEGRATION ET EFFETS DE TAILLE DES MARCHES

L'achèvement du marché intérieur, dans la mesure où il se traduit pour les agents économiques par un élargissement parfois considérable du marché sur lequel ils s'opèrent, offre des possibilités d'extension de la taille des activités qui peuvent comporter d'appréciables baisses des coûts. L'expression "économies d'échelle" généralement utilisée pour rendre compte des effets de la taille sur les coûts recouvre en fait un grand nombre de phénomènes allant des économies d'origine technique et purement statiques jusqu'aux phénomènes dynamiques d'expérience. Certes l'évolution technologique en cours modifie en permanence la façon dont la taille influence les coûts de production, et l'analyse économique des phénomènes d'échelle est donc fort délicate. Néanmoins il ressort des études disponibles que la fragmentation actuelle des activités économiques dans la Communauté se traduit encore pour nombre d'entre elles - surtout celles affectées par des formes diverses de protection, par exemple les marchés publics - par une dimension insuffisante et par conséquent par une productivité inférieure à celles des économies concurrentes.

Dans une première partie, un constat des tailles techniquement efficaces et des accroissements des coûts en-deçà de ces tailles efficaces est dressé pour un certain nombre d'activités. Il indique qu'un assez grand nombre d'industries se caractérisent par un potentiel d'économies d'échelle appréciable. Dans la mesure où ce potentiel n'est pas encore totalement exploité, l'intégration européenne pourrait entraîner des baisses de coût importantes dans ces industries. Par contre, dans les services, les économies d'échelle semblent généralement moindres. Dans nombre de secteurs des économies dynamiques peuvent en outre être mises en évidence. Il s'agit d'activités pour lesquels des effets d'apprentissage ou d'expérience peuvent jouer pour accroître la productivité en fonction de la production cumulée.

L'existence d'un potentiel d'économies d'échelle étant établi, la seconde partie s'efforce d'analyser dans quelle mesure l'intégration des économies dans un grand marché s'accompagne d'un accroissement de la taille des activités à travers les phénomènes de restructuration dans lesquels l'accès à de nouveaux marchés et le développement des échanges jouent un rôle considérable. Cette analyse fournit ainsi des éléments d'évaluation des économies d'échelle et donc des baisses de coûts qui pourraient être rendues possibles par l'achèvement du marché intérieur.

## 6.1 LES PHENOMENES DE TAILLE: LES ECONOMIES D'ECHELLE.

Les éléments du constat. De nombreux secteurs d'activité se caractérisent par l'existence d'économies d'échelle. Il y a économie d'échelle dans la mesure où un accroissement simultané des inputs se traduit par une augmentation plus que proportionnelle de l'output, et donc par une baisse des coûts unitaires. En premier lieu sont présentées les économies d'échelle d'origine technique qui peuvent être réalisées au niveau du produit, de l'établissement et de la firme à établissements multiples. En principe, il s'agit d'économies purement statiques bien qu'il ne soit pas toujours possible d'isoler ces économies des gains liés aux effets d'expérience et au progrès technique. Ceux-ci sont étudiés par la suite.

Les économies d'échelle réalisables dans un secteur donné sont appréhendées empiriquement au moyen des concepts de taille minimale techniquement efficace (METS: minimum efficient technical scale) et de pente des coûts. Cette dernière représente l'accroissement des coûts unitaires de production lorsqu'on se situe en-deçà de la taille optimale (pour une taille représentant soit la moitié, soit le tiers de la taille optimale). Ces deux concepts sont mesurés sur base d'enquêtes effectuées auprès d'ingénieurs, mais d'autres sources sont utilisées pour corroborer les estimations d'ingénieurs (à savoir, données de recensement, estimations économétriques, données de coûts et de prix...). Du fait de la rareté des données disponibles, les estimations portant sur ces deux concepts se concentrent sur les économies réalisables dans la production et le développement et ignorent les coûts de distribution, de marketing et de transport.

La plupart des estimations rassemblées sont relatives au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, certaines portent sur l'Allemagne. La faible diversité des pays considérés devrait être sans conséquence sur la mesure de la taille optimale qui ne varie guère d'un pays à l'autre (cf. Scherer 1975). Ceci n'implique nullement pour autant que le degré d'exploitation des économies d'échelle soit identique dans les différents pays. Au contraire, on peut penser que les entreprises qui bénéficient d'un marché plus large sont plus proches de la taille minimale optimale que celles qui opèrent sur des marchés plus restreints. Quant à la pente des coûts, elle diffèrera selon les prix des facteurs dans les différents pays. Toutefois cet élément ne devrait jouer que pour des pays dont les coûts des facteurs divergent fortement.

La majorité des données portent sur les années 60. On peut donc se poser la question de savoir si ces données reflètent encore les conditions de production des années 80. A cet effet, la taille minimale optimale observée dans les années 60 a été comparée avec des estimations portant sur le début des années 80 pour 11 industries<sup>1</sup>. Cette comparaison permet de conclure que la taille minimale optimale

s'est plutôt accrue depuis les années 60. La taille minimale optimale varierait donc au cours du temps avec le changement technologique qui pousserait à la réalisation d'unités de production de plus en plus importantes. Sur le long terme, on obtiendrait ainsi une courbe enveloppe des tailles minimales optimales décroissante. Toutefois, dans certaines industries, on voit actuellement réapparaître des petites entreprises qui s'adaptent plus vite aux changements technologiques grâce à l'utilisation de nouveaux processus de production (atelier flexible, découpe au laser etc...).

Les économies d'échelle techniques dans l'industrie. Un inventaire d'études récentes relatives aux économies d'échelle a été effectué (voir Etude Pratten) de manière à rassembler des informations quantitatives et qualitatives au niveau de chaque branche industrielle de la classification NACE à 3 positions. Cet exercice s'est avéré très délicat dans la mesure où les définitions retenues dans les différentes études ne sont pas nécessairement identiques et où les données ne portent donc pas sur les mêmes concepts. Son but était de déterminer les secteurs dans lesquels les économies d'échelle jouent un rôle important et qui pourraient donc bénéficier de la création d'un grand marché intérieur européen dans la mesure où leurs produits peuvent faire l'objet d'échanges et où les potentialités ne sont pas encore totalement exploitées.

Afin de fournir une information synthétique, le tableau 6.1.1 présente une classification des branches de l'industrie selon le degré d'importance des économies d'échelle qui peuvent y être réalisées et ce quelle que soit le niveau auquel elles se rapportent (produit, établissement, firme). La troisième colonne du tableau 6.1.1 décrit la variation des coûts lorsqu'on s'écarte de la taille minimale optimale. Cette information est donnée à titre indicatif car il est délicat de caractériser la pente des coûts au niveau de branches aussi agrégées. En effet, pour certaines branches le degré d'importance des économies d'échelle varie fortement suivant les sous-secteurs d'activité qui en font partie, aussi l'intervalle de variation des coûts apparaît-il relativement large. Par exemple, pour la branche 36 "Autre matériel de transport", le supplément de coût supporté pour une taille inférieure de 50% à la taille minimale optimale est de 8% dans la construction navale et de 20% dans la construction d'avions. Pour ces branches, il est donc utile de se référer au tableau de l'étude Pratten qui décrit les économies d'échelle au niveau de la classification NACE à 3 positions. Mais même à ce niveau de désagrégation, des différences importantes peuvent apparaître suivant les produits. Ainsi, dans la branche 251 "Fabrication de produits chimiques de base", on trouve des suppléments de coûts allant de 1% (acide sulfurique) à 17% (teinture).



Une appréciation globale de l'importance du potentiel d'économies d'échelle dans la production manufacturière peut néanmoins être proposée. Le tableau 6.1.1 permet de constater que le supplément de coût unitaire supporté pour une taille inférieure de 50% à la taille minimale optimale s'échelonne entre 1 et 36 %. Dans 5 branches sur 20, il peut être supérieur à 10 %.

Globalement, on observe que les économies d'échelle jouent un rôle plus important dans les secteurs des moyens de transport, de la chimie, de la fabrication de machines et instruments (machines de bureau, machines agricoles et industrielles, matériel électrique et électronique) et du papier et de l'imprimerie. Ces secteurs représentent environ 55% de la production de l'industrie dans la CE à 12 et ils occupent environ 65% de l'emploi dans cette industrie pour la CE à 10<sup>2</sup>. Il s'agit souvent de secteurs où la demande est en forte croissance et de produits à fort contenu technologique (machines de bureau, matériel électrique et électronique, instruments de précision, chimie, pharmacie, aéronautique). Globalement et comme cela a été rappelé dans la Partie B, c'est sur ces secteurs que la position compétitive de la Communauté est actuellement la plus menacée. La création d'un large marché intérieur communautaire pourrait donc être à cet égard particulièrement positive. D'autres secteurs sont caractérisés par des procédés de fabrication (robotisation dans le secteur des moyens de transport, laminage dans la métallurgie, le papier et l'imprimerie) qui permettent aussi d'importantes économies d'échelle.

Par contre, les économies d'échelle sont plus modestes dans les secteurs de l'alimentation, des boissons et du tabac, du textile, de l'habillement et des articles en cuir et du bois. Ces secteurs à faibles économies d'échelle se caractérisent à l'opposé par une stagnation relative de la demande et un faible contenu technologique des produits. A noter que pour certains de ces secteurs, par exemple ceux de l'alimentation, des boissons et du tabac, des économies d'échelle peuvent être réalisées, au niveau de la firme, sur les fonctions de distribution et de marketing. De telles économies n'ont pu être quantifiées mais leur importance dans le cadre du marché intérieur européen sera appréciée dans la suite du texte.

Le potentiel d'économies d'échelle a été également mesuré pour un échantillon de 68 établissements appartenant à différents secteurs de l'industrie. Pour ces secteurs, on a comparé la taille minimale optimale de l'établissement à celle du marché européen et - quand l'information était disponible - on a recensé le supplément de coûts pour une taille inférieure de 50 % à la taille minimale optimale. Ces données sont synthétisées dans les tableaux 6.1.2 et 6.1.3. Le tableau 6.1.2 indique que, pour l'échantillon étudié, la taille minimale optimale représente moins de 2,5 % du marché européen dans 54 % des établissements considérés et moins de 5 % pour 73 %. Ces résultats montrent que dans la plupart des industries étudiées, le marché européen peut contenir 20 établissements de taille optimale tandis que le seul marché national des plus grandes économies de la CE (Allemagne, France, Italie et Royaume-Uni) ne pourrait en contenir que 4. Selon le tableau 6.1.3, le supplément de coût supporté par un

établissement dont la taille vaut la moitié de la taille optimale peut atteindre plus de 25% mais elle n'est supérieure à 10% que dans 31% des établissements retenus dans l'échantillon. Les suppléments de coûts les plus fréquemment observés sont de 2 à 5% (36% des établissements), de 5 à 10% (29%) et de 10 à 15% (25%).

A l'intérieur de chaque branche industrielle, il existe des sous-secteurs qui risquent d'être plus particulièrement touchés par l'achèvement du marché intérieur. Il s'agit d'industries où la taille minimale optimale représente au moins 20% du marché national (au Royaume-Uni) et où la croissance des coûts à 50 % de la taille optimale est supérieure ou égale à 10%. Les tableaux 6.1.4 et 6.1.5 décrivent les industries qui présentent l'une ou l'autre de ces caractéristiques et où l'exploitation des économies d'échelle - qu'elles soient réalisables au niveau du produit, de l'établissement ou de la firme - pourrait être importante.

Huit activités industrielles satisfont les deux critères: avions, produits chimiques (teintures, oxide de titane, caoutchouc synthétique, pétrochimie), moteurs électriques et éventuellement fabrication de papier (papier kraft) et imprimeries (livres). Si l'on descend jusqu'à 5% de croissance des coûts à 50% de la taille optimale, on peut ajouter les secteurs suivants: voitures et camions, sidérurgie, métaux non ferreux (aluminium laminé), machines de bureau (ordinateurs et machines à écrire électriques), tracteurs, roulements à bille, matériel électrique d'équipement (turbo-générateurs), matériel de télécommunication (appareils TV), construction navale (diesel pour bateaux) et fibres synthétiques (rayonne).

Finalement, dans des secteurs tels que matériaux de construction (briques), fonderies, tapis, la pente des coûts est certes forte mais la taille minimale optimale est faible par rapport au marché national (elle représente moins de 3% du marché national). Dans ces secteurs, la dimension du marché national est donc suffisante pour permettre aux unités de production d'atteindre leur taille optimale. Mais, si tel n'était pas le cas, l'accroissement de la concurrence induite par l'abaissement des barrières aux échanges pourrait provoquer une diminution substantielle des coûts.

Ces résultats laissent supposer que les gains à attendre de l'intégration européenne sont loin d'être négligeables puisque les réductions de coûts possibles s'échelonnent entre 1 et 36%, pour les établissements qui, doublant leur taille, atteignent une dimension optimale. Par ailleurs, le marché intérieur européen permet de combiner les avantages d'un marché où les unités de production peuvent atteindre une taille techniquement efficace et où une concurrence réelle peut continuer à s'exercer (20 établissements efficaces peuvent y coexister). Une telle observation constitue un argument de poids en faveur de la création du marché intérieur européen puisque seul un marché de cette dimension peut apporter simultanément aux entreprises européennes les bienfaits de l'efficacité technique et économique. Il serait toutefois irréaliste d'attendre de l'intégration européenne qu'elle conduise à une exploitation immédiate et totale des économies d'échelle. Les ordres de grandeur présentés ici sont des effets

potentiels maxima à long terme. Mais la réalisation effective des économies d'échelle prendra du temps exigera des ajustements dans l'allocation des ressources. Ces coûts d'ajustement et les imperfections de la concurrence pourraient donc faire obstacle à l'exploitation des économies d'échelle.

Les économies d'échelle techniques dans les services. Les services qui semblent plus directement concernés par l'achèvement du marché intérieur appartiennent principalement au secteur des assurances, des banques et du commerce. Il s'agit de services pouvant donner lieu à des échanges internationaux. Théoriquement, les économies d'échelle dans ces secteurs peuvent être estimées selon une méthode analogue à celle utilisée pour l'industrie. Mais on se heurte à de grandes difficultés de mesure empirique (par exemple, mesure du volume de la production d'une banque). Aussi, seules les conclusions de quelques analyses récentes seront présentées ici, sans prétendre pour autant avoir épuisé cette question fort complexe.

Dans le domaine des services bancaires, Gilligan, Smirlock et Marshall (1984) soulignent que la plupart des études empiriques ont tendance à surestimer les économies d'échelle réalisables dans les banques parce qu'elles traitent distinctement les différentes activités de celles-ci. Ce faisant, elles considèrent que les coûts de production des différents types de services bancaires sont indépendants et elles confondent économies d'échelle et de gamme. Dès lors, ces auteurs proposent une méthodologie permettant de tenir compte de la caractéristique de firmes à produits multiples des banques. Leur étude portant sur 714 banques américaines conclut que des économies d'échelle ne sont réalisables que dans les petites banques (dépôts inférieurs à 25 millions de dollars). Par contre, ces économies d'échelle disparaissent lorsque la taille des banques augmente et des déséconomies d'échelle apparaissent même dans les grandes banques (dépôts de plus de 100 millions de dollars). Ces résultats ne sont pas confirmés par Murray et White (1983) qui, sur base d'une méthodologie similaire à celle de Gilligan et al., observent des rendements d'échelle croissants dans la plupart des 61 caisses d'épargne (credit union) canadiennes étudiées. Par contre, ces deux études mettent l'accent sur l'existence d'économies de gamme: la première au niveau des activités de dépôts et de prêts, la seconde entre les prêts hypothécaires et les autres catégories de prêts. Finalement, Berger et al. (1987) aboutit aux mêmes conclusions que Gilligan et al. en ce qui concerne les économies d'échelle mais il réfute également l'existence d'économies de gamme dans les services bancaires.

Dans le domaine de l'assurance-vie, une analyse de Kellner et Mathewson (citée par Baumol (1986)) rejette également l'existence d'économies d'échelle mais non celle des économies de gamme. Finalement, dans les services de transports, des travaux ont été réalisés dans les secteurs de transports par route et par rail (voir Baumol (1986)). Là aussi, les conclusions sont divisées. Mais il apparaît que si économies d'échelle il y a, elles sont généralement faibles. Par contre, dans ces secteurs, les économies de gamme pourraient jouer un rôle plus important.

On constate donc que les conclusions des travaux empiriques sont loin d'être tranchées quant à l'existence même d'économies d'échelle dans les services. Dès lors, aucune estimation du potentiel d'économies d'échelle dans les services n'est fournie ici.

.../...

Les économies d'échelle non-techniques. Les firmes peuvent réaliser des économies d'échelle d'une autre nature que les économies d'échelle techniques décrites aux paragraphes précédents qui concernent principalement les unités de production. Il s'agit surtout d'économies au niveau de la firme, liées au contrôle de plusieurs établissements et réalisables sur leurs fonctions communes de promotion des ventes, de RD, de gestion et de financement ainsi qu'au niveau des coûts de transport (voir Scherer 1987). En effet, selon la fonction considérée (production, commercialisation, RD, finance) la taille minimale optimale d'un établissement peut être différente. Ainsi, un établissement peut avoir une taille optimale en ce qui concerne la production, alors que tel n'est pas le cas sur le plan de la RD ou sur le plan du marketing. En général, pour les fonctions non techniques, il existe un seuil minimal de dépenses qui, s'il n'est pas atteint, peut être une source d'inefficacité. Néanmoins, les économies d'échelle non-techniques sont souvent considérées comme moins importantes que celles intervenant au niveau de la production (voir Owen (1983), Pratten (1987)). Dans quelle mesure l'achèvement du marché intérieur européen peut-elle affecter ces économies d'échelle? On peut penser que la création d'un marché géographiquement plus étendu tend à favoriser la création de firmes à établissements multiples soit dans les industries où les coûts de transport sont élevés, soit dans celles qui feront l'objet de restructurations importantes (fusions, coopérations, etc...).

En ce qui concerne les dépenses de publicité, l'intégration européenne devrait offrir des possibilités plus limitées de bénéfices en raison des différences de langues et de goûts des consommateurs. Il existe cependant des sources de gains dans l'introduction de marques européennes, ce qui permettrait de répartir sur une plus large audience les coûts des messages publicitaires. Ceci semble confirmé par l'apparition de nouvelles formes de publicité européenne, telles que la télévision par satellite, qui ciblent manifestement leurs messages en fonction du marché européen. Des gains plus élevés sont espérés au niveau des coûts de développement (études de marché pour des nouveaux produits, préparation de catalogues ...) grâce à la répartition de ces coûts sur un volume accru de ventes et grâce à la suppression des barrières techniques.

Au niveau des coûts de financement, les grandes entreprises bénéficient également d'un certain avantage. En effet, elles peuvent limiter leurs risques en diversifiant les projets qu'elles développent, ce qui leur permet de réduire leur coût de financement. Ainsi, on a observé que la différence de taux d'intérêt payés par les petites firmes et les plus grandes s'élevait à 4% (voir étude Pratten) ce qui est considérable.

En ce qui concerne les économies d'échelle dans la RD, deux questions distinctes sont en fait posées. La première a trait à l'existence de rendements d'échelle croissants lors de la transformation d'inputs de recherche en output d'innovations. La seconde question, étroitement liée à la première s'interroge sur la relation entre taille des entreprises, activités de RD et effort d'innovations.

De nombreuses études empiriques concluent qu'il n'existe pas d'économies d'échelle dans le processus d'innovation. En effet, la fonction de transformation des inputs de recherche en output d'innovations semble plutôt caractérisée par des rendements d'échelle constants ou même décroissants (voir Scherer (1980) et le survey réalisé par Kamien et Schwartz (1982)).

Par ailleurs, s'il apparaît que les dépenses en RD augmentent avec la taille des entreprises, cela n'implique nullement que les grandes entreprises réalisent proportionnellement plus de recherches ni que l'efficacité avec laquelle ces dépenses sont utilisées et qui est mesurée par le nombre d'innovations produites est relativement plus élevée dans les grandes firmes. En fait, les avantages des grandes firmes résident dans le fait qu'elles peuvent répartir leurs coûts en RD sur un volume plus important de ventes et donc qu'elles peuvent disposer d'un personnel de recherche plus nombreux et plus spécialisé et entreprendre des programmes de recherche plus ambitieux (indivisibilités dans la RD). Mais d'après Ergas (1984), les industries dans lesquelles ces éléments jouent un rôle important sont des exceptions (il s'agit, par exemple, des industries chimique et aéronautique). En effet, selon les travaux empiriques, l'élasticité des activités de RD par rapport à la taille des entreprises serait inférieure à l'unité (voir Jacquemin (1975) et Kamien et Schwartz (1982)). En fait, il semble que les activités de recherche s'accroissent proportionnellement plus que la taille jusqu'à un certain seuil - variable selon les industries - mais que les grandes entreprises réalisent relativement moins de dépenses de recherches que les petites et moyennes entreprises.

Les deux résultats précédents (rendements d'échelle constants ou décroissants dans la RD et élasticité de la RD par rapport à la taille inférieure à l'unité) impliquent que l'efficacité avec laquelle les inputs de recherche sont transformés en outputs d'innovations n'augmente pas avec la taille des entreprises. La plupart des travaux empiriques confirment ce résultat et montrent qu'à l'exception du secteur chimique, la grande dimension n'est pas favorable à l'innovation (voir Jacquemin (1979) et Kamien et Schwartz (1982)). Telle est également la conclusion de l'étude récente réalisée par P. Geroski. Cette étude indique qu'au Royaume-Uni, les firmes de moins de 10.000 employés sont à l'origine de 56,1% des innovations réalisées sur la période 1945-1983, soit 33,2% pour les firmes de moins de 1.000 employés et 17% pour celles de moins de 200 employés (voir Geroski). En outre, les petites firmes paraissent jouer un rôle de plus en plus grand dans le processus d'innovation: 43,2% des innovations émanaient d'entreprises de moins de 1.000 personnes en 1983 contre 29,6% en 1945. Les petites firmes contribuent également davantage à l'innovation que les grandes firmes dans les secteurs les plus innovateurs, à savoir machines, matériel mécanique et électronique, chimie, matériel électrique et instruments.

Ces résultats qui tendent à démontrer la moindre efficacité des grandes firmes en matière d'innovations doivent être examinés avec prudence. En effet, les mesures qui sont données de l'activité



innovatrice d'une entreprise, à savoir le nombre de brevets pour l'output d'innovations, le personnel ou les dépenses de RD pour l'input de recherches, présentent certaines imperfections. Ainsi, toutes les personnes occupées dans la RD n'ont pas la même expérience professionnelle et certains travailleurs employés dans la production et le marketing peuvent aussi être à l'origine d'innovations. De même, les dépenses de RD peuvent varier en fonction des pratiques comptables des entreprises. Quant au brevets, ils n'ont pas tous la même valeur. Certains brevets ne sont jamais commercialisés et certaines innovations ne sont pas brevetées. En outre, cet indicateur ne permet pas de tenir compte de l'exploitation qui est faite de chaque brevet. Or, il est fort probable que les grandes entreprises soient mieux à même de tirer commercialement parti des innovations. Dès lors, il existerait une certaine complémentarité entre petites et grandes entreprises, les petites entreprises plus dynamiques dans le processus d'innovations et les grandes entreprises davantage intéressées par une position de second dans la course à l'innovation et mieux à même de commercialiser rapidement sur une grande échelle de nouveaux produits et processus. De même, une dimension suffisante des entreprises est nécessaire pour que soient entrepris des projets de R&D plus risqués. Cette conclusion rejoint d'ailleurs les résultats d'une étude récente réalisée à partir de plus de 4000 innovations recensées au Royaume-Uni. Dans cette étude (étude de Pavitt (1983) citée dans Walsh (1987)) qui repose sur une mesure plus précise du résultat de l'activité innovatrice, la contribution des petites mais aussi des très grandes entreprises est plus importante que celle constatée dans des travaux antérieurs.

A cet égard il faut également souligner qu'en matière de RD une coopération entre entreprises européennes est économiquement justifiée et souhaitable, les inconvénients d'une concurrence réduite étant contrebalancés par les bénéfices sociaux dus à l'accroissement des innovations et de leur vitesse de diffusion (voir Jacquemin 1987). En effet, la coopération permet d'éviter les doubles emplois en matière RD et elle peut améliorer et accélérer le transfert d'informations d'une firme à l'autre, ce qui est fort utile lorsqu'il existe des complémentarités techniques importantes entre entreprises. La coopération pourrait également augmenter à moindre risque la vitesse des innovations: plus de projets peuvent être explorés simultanément et les coûts d'un projet sont partagés sur un plus grand nombre d'entreprises. Finalement, la coopération accroît les ressources consacrées à la RD et par là, favorise la réalisation de programmes plus ambitieux. Ces coopérations entre entreprises joueraient un rôle particulièrement favorable dans les secteurs en forte croissance et en développement technologique. En effet, dans ces secteurs, le poids des grandes entreprises - moins performantes en matière de RD - est élevé et des besoins financiers importants sont nécessaires. A ce propos, soulignons que des projets de haute technologie (ESPRIT, EUREKA ...) font déjà l'objet d'une coopération européenne.

Au total, l'intégration européenne devrait à la fois favoriser une meilleure coopération entre entreprises européennes en matière de RD et, comme nous le verrons dans la section 7.2, accroître l'effort d'innovation de chaque firme via l'intensification de la concurrence. C'est par ces deux canaux que l'efficacité des dépenses de RD devrait être principalement accrue.

Les effets d'expérience et d'apprentissage. Jusqu'à présent, seules les économies d'échelle statiques ont été analysées. A un moment donné dans le temps, on a donc mesuré pour une unité de production l'avantage de coût que confère une taille techniquement efficace. En dehors de ces économies d'échelle statiques, le phénomène d'apprentissage illustre l'avantage de coût unitaire que procure l'expérience réalisée par l'accumulation de la production de biens et de services pour une entreprise. Etudié dans le cas des activités aéronautiques puis repris ultérieurement par le Boston Consulting Group pour de nombreuses activités industrielles, l'effet d'expérience se caractérise par la baisse de coût unitaire total d'un bien à prix constant lorsque la production cumulée de ce bien double. Cette baisse de coût observée lors du doublement de la production cumulée va dépendre du type de bien observé (cf. tableau 6.1.6). Les effets d'expérience s'expliquent à la fois par la capacité des hommes à améliorer leur performance au cours du temps et par l'amélioration technologique des processus de production et des structures organisationnelles. Toutes les entreprises fabriquant le même type de produit ne bénéficient donc pas également des avantages de coût que procurent les effets d'expérience. Les plus dynamiques, les plus créatives obtiendront plus vite que les autres des gains de productivité. Toutefois les moyennes de baisses de coûts observées pour diverses activités industrielles (cf. tableau 6.1.6) reflètent une moyenne représentative pour la plupart des entreprises d'un même secteur d'activité. Ces effets, quoique fort importants dans certains secteurs, ne feront toutefois pas l'objet d'une quantification dans l'évaluation économique globale du fait de la difficulté empirique d'une telle quantification.

En ce qui concerne les caractéristiques des activités concernées par les effets d'apprentissage et les implications de ceux-ci dans le cadre de la réalisation du marché intérieur, on constate que:

- les activités industrielles ayant un fort contenu de main d'oeuvre qualifiée sont celles qui devraient bénéficier en priorité des effets d'expérience. D'après Hirschman (1964) et Yelle (1979), pour une activité où les coûts totaux de main d'oeuvre représentent environ 75 % des coûts de production totaux (y compris les coûts de capital), les effets d'apprentissage seraient deux fois supérieurs à ceux observés dans des activités où les coûts de main d'oeuvre représentent seulement 50% du coût de production total (cf. tableau 6.1.7).
- l'effet d'expérience est d'autant plus marqué que le taux de croissance du marché est élevé. Pour des activités en début de cycle de vie où les taux de croissance peuvent être spectaculaires (supérieurs à 25% par an), le nombre d'années nécessaires au doublement de la production cumulée est inférieur à 3 ans. Les entreprises ont donc tout intérêt à accroître leur production le plus rapidement possible sur les marchés en croissance et c'est d'ailleurs sur ce type de marché qu'il est en général le plus facile, initialement d'accroître sa part de marché. (les concurrents évaluant mal les taux de croissance effectifs.) Dans un marché mûr, les gains de part de marché se feront eux, sensiblement aux dépens de la concurrence. A cet égard il est utile de rappeler que la stratégie des entreprises japonaises sur des produits où la demande

est en forte croissance (magnétoscope, caméra vidéo...) a visé à conquérir rapidement la plus forte production cumulée de façon à établir un coût unitaire de production le plus bas possible vis-à-vis des concurrents.

- dans les secteurs où l'effet d'expérience est particulièrement important, la demande et l'offre sont en étroite relation. En effet dans ces secteurs la valeur cumulée de la consommation passée représente l'expérience accumulée par l'industrie et donc l'importance de l'effet d'apprentissage. Or plus cet effet est élevé, plus la quantité, l'attractivité et la disponibilité des produits de cette industrie sont élevées et plus forte en est la demande. Un fort effet d'apprentissage implique donc un cercle vertueux qui relie l'accroissement de l'offre et l'élargissement de la demande. (voir l'illustration présentée dans le graphique 6.2.)

Dans cette perspective, il a été établi que le volume de production de nombreuses industries européennes caractérisées par de tels effets d'apprentissage, est artificiellement contraint par diverses barrières et politiques nationales, qu'il s'agisse de normes différenciées, de systèmes de tarification ne reflétant pas les coûts ou de commandes publiques discriminatoires (les télécommunications constituent un exemple typique de ces industries.)

Il en résulte des conséquences dynamiques particulièrement dommageables dès lors que les processus d'apprentissage sont enrayés et que des situations de dépendance technologique vis-à-vis du reste du monde risquent de se développer. L'achèvement du marché intérieur est au contraire susceptible de donner une nouvelle impulsion à ces nouvelles industries de pointe et, par le processus cumulatif, de recréer la compétitivité européenne. En ouvrant la possibilité de servir sans contrainte un marché de large dimension, le Livre Blanc offre donc aux entreprises présentes sur les marchés à forte demande un avantage potentiel important.

---

**Footnotes:**

- 1 Automobiles, Electroménagers, Pneus, Raffineries de pétrole, Acier, Ciment, Bière, Cigarettes, Briques, Verre, Chaussures.
  - 2 C'est-à-dire à l'exclusion de l'Espagne et du Portugal.
-

Tableau 6.1.1

Classement des branches de l'industrie manufacturière selon l'importance des économies d'échelle.

Code NACE	Branches	Pente des coûts à 1/2 METS <sup>1</sup>	Commentaires
35	Automobiles	6 à 9%	Très importantes EOS <sup>1</sup> au niveau de la production et des coûts de développement
36	Autre matériel de transport	8 à 20%	EOS variables, faibles pour les cycles et la construction navale (bien que des économies soient réalisables au niveau de la production de séries) mais très importantes pour les avions (au niveau des coûts de développement)
25	Industrie chimique	2,5 à 15%	Importantes EOS au niveau de procédés de production. Pour certains segments de cette industrie (produits pharmaceutiques), la R & D est une importante source d'EOS
26	Fibres artificielles et synthétiques	5 à 10%	En général, importantes EOS
22	Métaux	> 6%	En général, importantes EOS au niveau des procédés de production. EOS apparaissent également au niveau de la production et des séries de production
33	Machines de bureau	3 à 6%	Importantes EOS au niveau des produits
32	Machines et matériel mécanique	3 à 10%	EOS limitées au niveau des firmes mais importantes au niveau de la production de prototypes et au niveau des séries de production

<sup>1</sup> METS= minimum efficient scale = taille minimale optimale

EOS = economies of scale = économies d'échelle

Tableau 6.1.1 (suite)

Code NACE	Branches	Pente des coûts	Commentaires
34	Construction électrique et électronique	5 à 15%	Importantes EOS au niveau des produits et des coûts de développement
37	Instruments de précision, d'optique et similaires	5 à 15%	Importantes EOS au niveau des produits via les coûts de développement
47	Papier, imprimerie et édition	8 à 36%	Importantes EOS dans les fabriques de papier et surtout dans l'imprimerie (impression de livres)
24	Produits minéraux non métalliques	>6%	Pour le ciment et le verre plat, importantes EOS au niveau des procédés de production. Pour les autres branches, la taille optimale de l'établissement est faible relativement à celle de l'industrie
31	Ouvrages en métaux	5 à 10% (pour les fonderies)	EOS moindres au niveau des établissements mais possibilité d'EOS au niveau de la production et des séries de production
48	Caoutchouc et matières plastiques	3 à 6%	EOS modérées pour les fabriques de pneus. EOS faibles pour les usines fabriquant des articles en caoutchouc et en plastic moulé mais potentialité d'EOS au niveau des produits et des séries de production
41-42	Boissons et tabac	1 à 6%	EOS modérées pour les brasseries. EOS faibles pour les fabriques de cigarettes. EOS au niveau du marketing sont élevées
41-42	Produits alimentaires	3.5 à 21%	Principale source d'EOS est l'établissement. EOS au niveau du marketing et de la distribution



Tableau 6.1.1 (suite)

Code NACE	Branches	Pente des coûts	Commentaires
49	Autres industries manufacturières	n.d.	Dans ces branches, la taille des établissements est faible. Des EOS peuvent apparaître de la spécialisation et de la longueur des séries de production
43	Industrie textile	10% (tapis)	EOS plus limitées que dans les autres secteurs mais économies au niveau de la spécialisation et de la longueur des séries de production
46	Bois et meubles	n.d.	Pas d'EOS pour les établissements dans ces secteurs. Mais possibilités d'EOS si spécialisation et allongement des séries de production
45	Chaussures et habillement	1% (chaussures)	Faibles EOS au niveau des établissements mais possibilités d'EOS si spécialisation et allongement des séries de production
44	Industrie du cuir	n.d.	Faibles EOS

Source: Pratten (1987)

Tableau 6.1.2  
 Comparaison de la taille minimale optimale de l'établissement avec la  
 taille du marché européen.

METS en % de la production de la CE total	Distribution de l'échantillon <sup>1</sup>
0 - 1	29
1 - 2,5	25
2,5 - 5	19
5 - 10	16
10 - 20	7
20 - 50	3
50 - 100	1
100 et plus	-

Source: Pratten (1987)

<sup>1</sup> Pourcentage des établissements considérés dans l'échantillon étudié  
 (68 établissements au total) tombant dans chaque catégorie.

Tableau 6.1.3  
 Supplément de coûts supporté pour une taille inférieure de 50% à la  
 taille minimale optimale

Supplément de coûts (en %)	Distribution de l'échantillon <sup>1</sup>
0 - 2	4
2 - 5	36
5 - 10	29
10 - 15	25
15 - 20	2
20 - 25	2
25 et plus	2

Source: Pratten (1987)

<sup>1</sup> Pourcentage des établissements considérés dans l'échantillon étudié  
 et pour lesquels la pente des coûts était disponible (45  
 établissements) tombant dans chaque catégorie.

.../...

Tableau 6.1.4

Produits dont la taille minimale optimale (METS) est supérieure ou égale à 20 % de la production au Royaume-Uni

Code NACE	Produits	METS exprimée en % de la Production:		Pente des coûts à 1/2 METS
		du UK	de la CE	
351	Voitures	200	20	6 à 9
26	Fibres cellulosiques	125	16	3
224	Aluminium laminé	114	15	8
351	Camions	104	21	7.5
33	Mainframe	100	n.d	5
33	Machines à écrire électriques	n.d	33	3 à 6
364	Avions	100	n.d	20
251	Teinture	100	n.d	17 à 22
321	Tracteurs	98	19	6
346	Refrigérateurs	85	11	4
221	Sidérurgie	72	10	6
251	Oxide de Titane	63	50	8 à 16
342	Moteurs électriques	60	6	15
346	Machines à laver	57	10	4.5
342	Grands turbo-générateurs	50	10	5
344	Centraux téléphoniques	50	10	3 à 6
345	Appareils TV	40	9	9
26	Rayonne	40	23	5
361	Diesel pour bateaux	30	5	8
429	Cigarettes	24	6	1.4
251	Caoutchouc synthétique	24	3.5	15
251	Pétrochimie	23*	3*	12
256	Fertiliseurs	23	4	n.d
223	Treillis	20	4	n.d
326	Roulements à bille	20	2	8 à 6

\* sous-estimation probable

Source: Pratten (1987)

Tableau 6.1.5  
Produits pour lesquels la pente des coûts à 1/2 METS est supérieure ou égale à 10%

Code NACE	Produits	METS en % UK	Production CE	Pente des coûts à 1/2 METS
473	Livres	n.d	n.d	20 à 36
241	Briques	1	0.2	25
251	Teinture	100	n.d	17 à 22
364	Avions	100	n.d	20
251	Oxide de Titane	63	50	8 à 16
242	Ciment	10	1	6 à 16
251	Caoutchouc synthétique	24	3.5	15
342	Moteurs électriques	60	6	15
471	Papier kraft	11*	1.4*	13
251	Pétrochimie	23*	3*	12
26	Nylon	4*	1*	12
311	Fonderies de blocs cylindriques	3	0.3	10
311	Petites pièces en fonte	0.7	0.1	10
438	Tapis	0.3	0.04	10
328	Moteurs diesels	100	n.d	10

\* Sous-estimation probable

Source: Pratten (1987)

Tableau 6.1.6  
Exemple de baisse des coûts unitaires totaux observés pour diverses activités pour un doublement de la production cumulée

Industries ou services	baisse des coûts unitaires pour un doublement de la production cumulée
Composants électroniques	30 %
Micro-informatique	30 %
Roulements à bille	27 %
Plastiques industriels	25 %
Maintenance des équipements	24 %
Assurance-Vie	23 %
Aéronautique	20 %
Energie électrique	20 %
Démarrateurs automobiles	15 %
Raffinage du pétrole	10 %

Source : Boston Consulting Group (1971) et (1981), Hirschman, (1964).

Tableau 6.1.7.

Structure des coûts et effets d'expérience

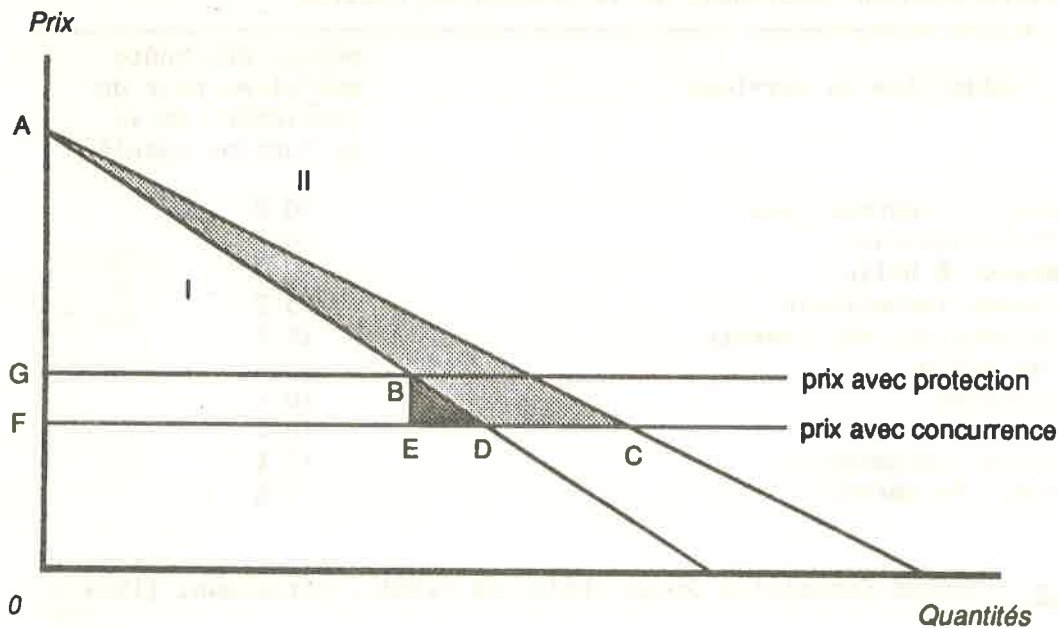
Structure des coûts		baisse des coûts unitaires pour un doublement de la production cumulée	Exemple
Coût main d'oeuvre	coût machine		
75 %	25 %	20 %	aéronautique
50 %	50 %	15 %	automobile
25 %	75 %	10 %	raffinage

Source : Hirschman (1964)



Figure 6.2:

Surplus du consommateur et effet d'apprentissage



Source: von Weizsäcker (1987)

Notes:

Supposons que le prix concurrentiel se situe au niveau F. La demande au temps  $t=1$  est décrite par la droite I, correspondant à un surplus total du consommateur égal à AFD. Grâce au volume total demandé en  $t=1$ , l'effet d'apprentissage assure, au temps  $t=2$ , une demande accrue représentée par la droite II, de telle sorte que le surplus du consommateur devient égal à AFC, soit une augmentation de ADC. Supposons maintenant qu'il existe, au temps  $t=1$ , un ensemble de barrières non tarifaires qui affectent l'industrie, de telle sorte que le prix soit égal à G. La perte de bien-être statique du consommateur habituellement prise en compte se réduit au triangle BED. Mais en fait, le niveau de production cumulée passée, provoqué par ce prix plus élevé, exerce un effet négatif sur le niveau de la demande totale en  $t=2$ . Cette demande, à la place de se situer en II, reste au niveau I. Dès lors, la perte totale de surplus du consommateur est beaucoup plus importante, soit  $BED+ADC$ .

## 6.2 DEVELOPPEMENT DES ECHANGES ET GAINS D'EFFICACITE TECHNIQUE

L'analyse du potentiel d'économies d'échelle, quelle qu'en soit l'origine (technique ou autre, statique ou dynamique), a permis de mettre en évidence des perspectives de baisses des coûts appréciables. Il importe maintenant de préciser les mécanismes économiques au travers desquels l'intégration des marchés va permettre de réaliser une partie de ce potentiel. Les observations empiriques relatives au niveau de productivité et à la taille des entreprises européennes et américaines ont souvent été à l'origine des raisonnements conduits en la matière. En particulier les travaux conduits par Scherer et son équipe (1975) ont montré que:

- la dimension du marché national exerce un effet important sur la taille des unités de production (ce qui expliquerait notamment pourquoi les établissements américains sont plus grands que leurs équivalents européens);
- l'élargissement du marché d'une industrie grâce au commerce extérieur s'accompagne en général d'un accroissement sensible de la taille moyenne des unités de production.

Le fait que, dans la plupart des secteurs industriels, des établissements de taille fort différente coexistent - avec également des coûts unitaires forts différents - illustre, dans une certaine mesure, les limites à l'action de la concurrence. En particulier les limites dans lesquelles, les producteurs qui disposent d'un avantage de coût dû à leur plus grande taille acceptent, pour étendre leur marché et atteindre ainsi la taille techniquement efficace, d'abaisser temporairement leurs prix afin d'éliminer les concurrents plus petits, à coûts élevés. C'est l'approche développée par Owen (1983) et reprise dans Müller et Owen (1985) selon laquelle le "commerce international accélère le changement structurel en donnant accès pour les plus compétitifs (sous-entendu: les plus grands) à un plus grand nombre d'opportunités de remplacer les producteurs à prix élevés à la fois sur le marché domestique et sur les marchés extérieurs." Cette approche illustre parfaitement le rôle joué par la concurrence pour faire tendre les firmes vers la dimension d'activité qui est à la fois techniquement et économiquement plus efficace.

Par ailleurs il convient de rappeler que, dans la situation économique présente, il existe, dans un certain nombre de secteurs, des capacités de production inutilisées. Par conséquent l'accroissement de la demande finale et intermédiaire résultant de la levée des barrières devrait également conduire à accroître sensiblement le taux d'utilisation de ces ressources disponibles.

L'ouverture des frontières et le développement concomitant du commerce extérieur, en particulier du commerce intra-communautaire, seront ainsi à l'origine de plusieurs mouvements de rationalisation à travers:

- une meilleure utilisation des capacités et ressources existantes conduisant à des baisses de coûts unitaires (cf. graphique 6.3);

- une réallocation des ressources à l'intérieur de chaque industrie: les unités de production les plus petites et les moins efficaces disparaissant au profit d'unités plus grandes et plus efficaces qui, par l'exportation, trouvent place pour accroître leur marché et ainsi réduire leurs coûts grâce aux économies d'échelle;
- une réallocation des ressources entre pays au profit des industries disposant d'un avantage comparatif.

Loin d'être généralisable à toutes les industries, un tel processus de restructuration n'est concevable que dans les secteurs où la taille minimum techniquement efficace est importante par rapport à la taille du marché domestique. Ainsi Eastman et Stykolt (1967) suggèrent que lorsque le marché domestique dépasse 15 fois la taille minimum efficace le commerce extérieur a fort peu de chances d'exercer une influence sur la structure de l'industrie.

Afin de tester une telle approche un certain nombre de travaux empiriques ont été entrepris. Ils s'efforcent d'expliquer, pour un produit donné, l'écart entre la taille moyenne des unités de production (ou des établissements les plus grands dont la production cumulée représente 50% de la production totale du produit considéré) et la taille minimum techniquement efficace (METS) en fonction de l'importance du commerce extérieur et du potentiel d'économies d'échelle.

Les estimations réalisées sur la base de ces données offrent un ensemble de résultats assez convergents qui confirment le rôle joué par le commerce extérieur dans l'expansion de la taille des unités de production. Ainsi Müller et Owen (1985) montrent-ils que dans le cas de l'Allemagne:

- la croissance des échanges réalisée entre 1963 et 1978 s'est traduite par un doublement de la taille moyenne des unités de production dans les secteurs industriels étudiés;
- un tel doublement s'est lui-même accompagné d'un renforcement de l'efficacité technique - du fait des économies d'échelle - équivalent à une réduction de 8% des coûts unitaires.
- mesuré en termes du volume d'échanges atteint en 1978, ce gain d'efficacité représente 20% de l'accroissement des échanges.

Des études ont été entreprises en vue d'actualiser ces résultats, d'élargir la couverture géographique (D, UK, I) et le nombre de produits considérés. Conduites sur la base de modèles proches de celui testé par Müller et Owen ces analyses confirment dans l'ensemble les résultats obtenus par ceux-ci (cf. Etudes J. Schwalbach et P. Ranci). En particulier le rôle joué par le commerce extérieur, comme moyen d'extension du marché permettant de rapprocher la taille effective des unités de production de la taille optimale et de réaliser ainsi des gains d'efficacité technique, est établi. Toutefois un certain nombre de qualifications méritent d'être introduites quant à la nature des résultats obtenus. En premier lieu il convient de noter que le pouvoir explicatif des exportations est en général plus important et sa signification plus grande que celui des importations.

A cet égard il est clair que le rôle explicatif dévolu aux importations mérite d'être précisé. Le fait que les importations exercent un effet positif sur le développement de la taille des unités de production peut en effet s'interpréter comme signifiant que, confrontées à l'intensification de la concurrence provenant des importations, les firmes domestiques s'efforcent d'investir afin de disposer d'unités de production plus grandes, donc plus efficaces, tandis que les unités trop petites sont éliminées. En outre un effet direct des importations est de faire disparaître les unités les plus petites et de contribuer ainsi à accroître mécaniquement la taille moyenne des unités de production qui subsistent.

Par ailleurs les analyses conduites en utilisant comme variables explicatives les exportations et importations intra-communautaires, au lieu de l'ensemble du commerce extérieur, se sont révélées dans certains cas plus significatives. Ceci est particulièrement intéressant dans la mesure où le commerce intra-communautaire est composé pour une grande partie de commerce intra-branche dont une des justifications fréquemment avancée est fondée sur l'existence, pour les branches concernées, d'importantes économies d'échelle.

Ainsi avec l'accroissement du commerce (intra-communautaire pour l'essentiel) provoqué par l'achèvement du marché intérieur on voit se mettre en place un phénomène d'amélioration de l'efficacité technique - sous l'effet de la concurrence et des restructurations qu'elle entraîne - qui se traduit par une baisse des coûts de production.

Le gain de productivité correspondant à cette baisse ne se limite évidemment pas à la seule partie de la production faisant l'objet d'échanges internationaux. En effet, les économies d'échelle permises par l'élargissement du marché se traduisent dans une baisse de coûts portant sur la totalité de la production (sur le graphique 6.3 la baisse de coûts porte sur la totalité de la production  $Q_2$  et non sur la seule quantité  $q_1q_2$ ).

A cet égard les observations rassemblées dans les études de J. Schwalbach et P. Ranci montrent que, pour les secteurs industriels retenus dans leurs analyses (20 pour l'Allemagne, 19 pour le Royaume-Uni et 14 pour l'Italie) la taille moyenne des établissements de production est très nettement inférieure à la taille minimum efficace. Ceci se traduit, en moyenne pour ces secteurs, par des surcoûts de l'ordre de 15% en Allemagne, 23% en Italie et 25% au Royaume-Uni. Certes il s'agit là le plus souvent de secteurs pour lesquels le potentiel d'économies d'échelle est assez important, soit parce que la taille minimum efficace est élevée par rapport au marché national, soit parce que le supplément de coût en deçà de la taille optimale est important.

A titre d'illustration de la façon dont le développement du commerce, consécutif à l'achèvement du marché intérieur, se traduit par un rapprochement de la taille moyenne des unités de production vers la taille minimum efficace, les régressions effectuées dans le cas de l'Allemagne ont été exploitées. Ainsi dans l'hypothèse d'un doublement simultané des exportations et des importations, et en supposant pour simplifier que la consommation domestique totale

demeure inchangée, la taille moyenne des établissements s'accroîtrait pour les secteurs étudiés de l'ordre de 110% et le surcoût dû à une taille sous optimale serait ramené à un peu moins de 7%, soit une réduction de ce surcoût de plus de la moitié. Ceci illustre parfaitement les ordres de grandeur des variations de coûts qui peuvent être associées à la relation entre commerce extérieur et taille des unités de production. Dans le chapitre 10 consacré à l'évaluation globale du marché intérieur des relations analogues ont été utilisées sur la base d'hypothèses beaucoup plus modestes en ce qui concerne l'accroissement du commerce (de l'ordre de 25%)<sup>1</sup>. Elles ont dans l'ensemble permis de mettre en évidence des baisses de coûts unitaires légèrement supérieures à 1.5% de la production des secteurs industrie et énergie (soit au total 0.7% de la production totale de la Communauté).

---

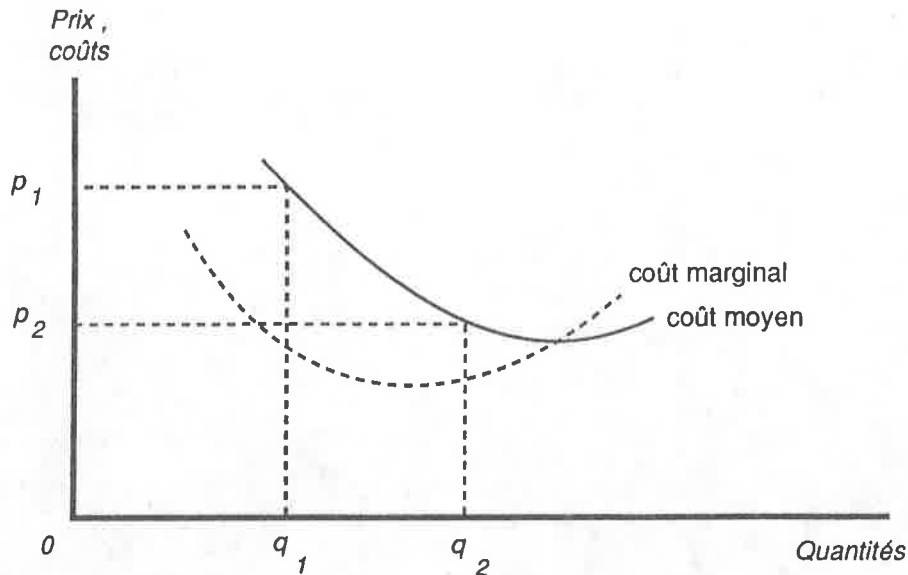
Footnotes:

- <sup>1</sup> Il est à cet égard utile de rappeler que le volume du commerce extérieur s'est accru, pour la Communauté à 12, de 120 % entre 1960 et 1973 tandis que le commerce intra communautaire s'accroissait pendant la même période d'environ 200 %.
-



Figure 6.3:

Dimension du marché et exploitation des économies d'échelle.



Notes:

La baisse du coût moyen total traduit l'existence d'économies d'échelle. Dans le cas d'un marché de petite dimension et donc avec une demande réduite, une firme donnée est supposée contrainte de produire la quantité  $q_1$ . En supposant qu'elle pratique un prix égal à son coût moyen (incluant un profit normal), elle vendra cette quantité au prix  $p_1$ . Le libre accès à un marché domestique européen et la possibilité consécutive de réaliser la totalité des économies d'échelle, même pour un produit spécialisé, permettent alors aux producteurs de vendre la quantité  $q_2$  correspondant à un coût unitaire fortement réduit, et aux consommateurs d'acheter ce produit au prix  $p_2$ . Notons que le gain des consommateurs ne se réalise pas aux dépens des producteurs, en effet, grâce à la réalisation des économies d'échelle, ceux-ci vendent à un prix moindre sans pour autant réduire leurs profits.



## 7. INTEGRATION ET EFFETS DE LA CONCURRENCE

L'autre canal au travers duquel se propagent les effets de l'abaissement des barrières au sein de la Communauté est celui du renforcement de la concurrence. A cet égard il convient de tenir compte du caractère relatif des situations et structures de marché. Ainsi, lorsqu'il est question ici de l'effet de la concurrence, il s'agit bien évidemment de l'effet exercé par le renforcement de la concurrence, ou encore l'affaiblissement du pouvoir de monopole, et non pas de l'instauration d'une situation - toute théorique - de concurrence parfaite.

Une concurrence accrue constitue a priori une conséquence évidente de l'abaissement des barrières, néanmoins elle peut prendre des formes très diverses et représenter, selon les secteurs, un potentiel d'amélioration de l'efficacité économique tout à fait considérable.

Dans une première section sera examiné l'impact du renforcement de la concurrence sur les coûts et les prix. Au départ de cet examen un constat est dressé qui montre l'ampleur des écarts de prix, pour un produit donné, entre pays de la Communauté. L'abaissement des barrières et la liberté d'approvisionnement qui doit en résulter pour tous les agents économiques devrait par conséquent conduire pour les acheteurs, à travers une pression concurrentielle accrue, à une certaine convergence des prix à la baisse. Du point de vue des producteurs la pression de la concurrence s'exercera en premier lieu sur les marges prix-coûts, en particulier dans les secteurs où ils disposaient d'un certain pouvoir - ou d'une position - de monopole. Les producteurs seront également conduits - incités par la pression sur leurs marges - à rechercher une plus grande efficacité et à peser ainsi sur leurs coûts de production et de distribution. La pression accrue qui s'exercera ainsi sur les coûts et sur les marges prix-coûts constituera un puissant moyen de convergence des prix vers des niveaux plus proches de l'efficacité économique et technique.

La seconde section étudie les effets non-prix de la concurrence et en particulier l'impact de celle-ci sur la diffusion du progrès technique à travers les innovations. L'analyse du rôle joué par la concurrence est une question fort délicate. Les études présentées dans cette section montrent que le degré de concurrence exerce un effet plutôt positif sur le flux d'innovation; l'intégration européenne, en libéralisant les échanges et en intensifiant la concurrence, devrait donc se traduire par des effets dynamiques particulièrement favorables au développement de la compétitivité.

Les différents indicateurs qui sont fournis du potentiel de gain à attendre du renforcement de la concurrence peuvent laisser espérer un effet économique global particulièrement significatif mais qui, comme pour tous les effets indirects de l'élimination des barrières, est très difficile à estimer et soumis, pour sa réalisation, à de nombreuses conditions.

## 7.1 EFFETS DE LA CONCURRENCE SUR LES COÛTS ET LES PRIX

Les écarts de prix entre pays de la Communauté. L'existence de barrières qui fragmentent le marché communautaire constitue un obstacle à l'action de la concurrence qui réduit considérablement l'efficacité économique de la Communauté en tant qu'ensemble. A cet égard, les écarts de prix qui existent entre pays pour un produit donné constituent un indicateur particulièrement utile. Mais les comparaisons de niveau de prix entre pays ont toujours constitué un exercice extrêmement difficile. Pour être significative, une telle comparaison ne doit porter que sur des produits qui sont à la fois disponibles dans tous les pays étudiés et représentatifs de chacun des modèles nationaux de consommation. Plus les pays constituent un ensemble homogène en termes de goûts, d'habitudes, de traditions culturelles, plus grande est la possibilité de trouver un nombre élevé de produits qui respectent les deux conditions énoncées ci-dessus. Or il est vrai que la Communauté, par sa dimension et ses origines historiques, est loin de constituer une entité homogène et que de grandes divergences existent dans les modes de consommation non seulement entre pays mais également au niveau régional. Il n'est donc pas facile de rassembler un grand nombre de produits dont le prix puisse en toute confiance être comparé entre tous les pays membres.

Un travail très méticuleux visant à rassembler un ensemble complet de données de prix pour la Communauté est fourni par l'enquête de prix initiée par Eurostat tous les cinq ans en collaboration avec les offices statistiques nationaux. Cette enquête, qui balaie l'ensemble des produits finals (biens et services), constitue la base de calcul des parités de pouvoir d'achat. Eurostat a développé à cet effet une méthode visant à garantir le plus haut degré de comparabilité possible au niveau des "positions élémentaires".<sup>1</sup> Celles-ci (environ 320) sont fondées sur une classification de la consommation finale des ménages par fonction. Dans le cas des biens d'équipement la classification est fondée sur le type de produit. Aux fins de la présente étude seules ont été retenues 93 positions élémentaires (dont 67 pour les biens et 26 pour les services) en ce qui concerne la consommation finale des ménages, et 20 catégories de biens d'équipement. L'ensemble de ces biens et services est, pour l'essentiel, représentatif de la demande finale de biens échangeables. Des prix à la consommation taxes comprises d'une part, des prix nets de TVA déductible pour les biens d'équipement d'autre part, ont été rassemblés par Eurostat. En ce qui concerne les biens de consommation, la TVA et les droits d'accise ont été déduits ex-post pour constituer un ensemble de prix hors-taxes (cela n'a pas été possible pour les services). Au total une matrice d'indices de niveaux de prix par pays pour neuf pays membres (CE-9) concernant 113 groupes de produits pour les années 1975, 1980 et 1985 a été constituée.

Ainsi que le montre le tableau 7.1.1, les niveaux de prix présentent des écarts très appréciables entre pays membres. En 1985 la dispersion des prix (toutes taxes comprises), mesurée par l'écart-type, atteignait environ 22 % du prix moyen dans la Communauté pour ce qui

concerne la consommation finale (biens et services) des ménages. Elle était de 19.4% pour les seuls biens de consommation (à l'exclusion des services et de l'énergie). Il convient de noter que ce mode de calcul synthétique (écart-type rapporté à la moyenne communautaire) atténue considérablement l'importance des écarts: les écarts absolus de prix entre pays et par produit (entre prix minimum et prix maximum) sont évidemment beaucoup plus impressionnants.

Par exemple, pour les automobiles, cycles et motocycles la dispersion des prix hors taxes est de 14 % mais l'écart absolu entre les deux pays extrêmes (DK-UK) atteint 55 %, pour les réfrigérateurs, machines à laver ... la dispersion est de 10 % et l'écart absolu (I-F) de 39 %.

Certes les fiscalités indirectes (TVA et accises), fort différentes d'un pays à l'autre pour les mêmes catégories de produits, contribuent de façon significative à ces écarts de prix: le coefficient de dispersion des prix des biens de consommation passe ainsi de 19,4% à 15,2% lorsque l'on passe des prix taxes comprises aux prix hors-taxes. Néanmoins ces différences de fiscalité ne représentent qu'environ le quart de la dispersion des prix: les trois-quarts proviennent des écarts de prix hors taxes. Ceci est d'ailleurs particulièrement intéressant dans la perspective de la suppression des frontières fiscales: les écarts de prix, et donc de compétitivité, provenant pour l'essentiel d'autres sources que de la fiscalité indirecte, la suppression des frontières fiscales (après rapprochement des taux et des structures de la fiscalité indirecte) ne devrait pas, par elle-même, beaucoup perturber les compétitivités relatives.

La dispersion des prix hors taxes (15.2% pour les biens de consommation et 12.4% pour les biens d'équipement) est particulièrement accentuée dans un certain nombre de secteurs (voir tableau 7.1.1):

- pour les biens de consommation il s'agit surtout des produits (alimentaires notamment) normalement soumis à accises (bien qu'elles soient déduites ici), des produits pharmaceutiques, des appareils thérapeutiques, des livres, de certains produits d'habillement, de bijouterie, de vaisselle...
- pour les biens d'équipement, ce sont les produits de la chaudronnerie, certaines machines, le matériel ferroviaire, les véhicules automobiles, cycles, avions etc...

Si l'on considère que des écarts de prix sensiblement supérieurs à la moyenne constituent des indicateurs de l'existence de barrières aux échanges qui empêchent ou réduisent la pratique d'un arbitrage efficace, et donc le jeu de la concurrence, alors un certain nombre de conclusions utiles peuvent être avancées. En premier lieu, la dispersion des prix étant moindre dans le cas des biens d'équipement, on peut penser que les obstacles aux échanges sont également moindres pour ces catégories de biens et que le degré de concurrence provenant des échanges extérieurs est plus élevé que dans le cas des biens de consommation. Toutefois il est clair que, pour un certain nombre de biens d'équipements: chaudières, matériel ferroviaire, moyens de transports, il y a des différences de prix substantielles qui



témoignent de barrières élevées. Il est intéressant de constater que ces biens appartiennent aux catégories de produits faisant l'objet pour une large part de marchés publics ou/et pour lesquels existent des différences importantes de réglementations techniques ou de normes. A cet égard on peut noter que les enquêtes de prix viennent ici confirmer les tendances relevées dans l'étude consacrée aux marchés publics (cf. section 3.4).

Il est relativement difficile de tirer des conclusions précises de l'évolution de la dispersion des prix sur la période 1975-85. Entre 1975 et 1980 la dispersion s'est accrue pour les biens de consommation et s'est maintenue pour les biens d'équipement (voir tableau 7.1.1). Les produits alimentaires (non soumis à accises) ont été les seuls à enregistrer une réduction des écarts. A l'opposé la dispersion a diminué de 1980 à 1985, au-delà de l'accroissement précédemment enregistré, de sorte que les coefficients de variation de toutes les catégories de produits étaient en 1985 inférieurs à leur niveau de 1975. On peut donc parler, au plan général, d'un certain rapprochement dans les niveaux de prix entre 1975 et 1985, mais il s'agit davantage du résultat net de mouvements de sens opposé plutôt que d'un mouvement linéaire de convergence des prix entre Etats membres.

Une tentative de relier l'évolution de la dispersion à l'importance relative des barrières non tarifaires a été faite. Elle est particulièrement éclairante. Pour les secteurs où existent des barrières non tarifaires, la dispersion des prix a eu tendance à augmenter très légèrement dans les dix dernières années (+ 5 %) alors qu'elle se réduisait très sensiblement dans les secteurs plus ouverts à la concurrence communautaire (- 24 % sur dix ans). Il est donc raisonnable de penser que la levée des barrières non tarifaires aura un impact direct sur la dispersion des prix et que l'effet sera plus particulièrement accentué dans les secteurs où existent actuellement des barrières aux échanges.

Toutefois il est clair que même après l'ouverture des marchés publics, la levée des barrières techniques (par harmonisation ou reconnaissance mutuelle), le rapprochement des fiscalités indirectes et la suppression de frontières physiques, nombre de facteurs continueront de justifier des écarts de prix entre pays comme à l'intérieur même de chaque pays. C'est notamment le cas des coûts de transports, des différences dans les réseaux de distribution et dans leur qualité, des différences régionales et culturelles ou encore d'une pression concurrentielle différenciée. Il importe donc de retenir que la convergence des prix vers des niveaux plus concurrentiels comporte des limites de sorte qu'à l'extrême - à très long terme par exemple - la dispersion des prix dans la Communauté pourrait tendre vers la dispersion "naturelle" existant dans un même pays. A titre illustratif une comparaison a été effectuée avec la dispersion de prix existant, pour un échantillon de biens durables bien identifiés, entre l'Allemagne (prix observés dans différentes villes de RFA sur différents points de vente) et la moyenne des pays membres (l'enquête Eurostat étant complétée par les résultats d'une enquête du BEUC). On constate (cf tableau 7.1.2) qu'en moyenne la dispersion de prix est deux fois moins élevée en Allemagne que dans la Communauté. Une telle

comparaison montre le potentiel considérable de réduction des différentiels de prix qui existe au sein de la Communauté. Le rôle de l'arbitrage par la concurrence qui est ici mis en évidence constitue un plaidoyer particulièrement fort en faveur de la suppression des frontières. En outre, si l'on prend en compte le fait que les prix constituent pour une grande part des coûts (de consommations intermédiaires) subis par les producteurs dans leur activité de transformation, le potentiel d'amélioration des coûts et de la compétitivité des économies communautaires s'avère très important.

A titre illustratif quelques calculs ont été effectués afin de fournir une évaluation des effets d'une certaine convergence des niveaux de prix dans la Communauté. Ces calculs, purement mécaniques, sont fondés sur les résultats de l'enquête-prix d'Eurostat et combinés à la structure des dépenses de consommation privée et de biens d'équipements. Les estimations portent sur les prix hors taxes de 83 catégories de biens (63 biens de consommation et 20 biens d'équipement) qui représentent environ 43 % du PIB de la Communauté. Les difficultés liées à l'obtention de prix hors taxes pour certains services ont conduit à présenter séparément les résultats obtenus pour ceux-ci (cf. Tableau 7.1.3). Leur addition conduit à une évaluation de la convergence des prix portant sur un ensemble de produits qui représente alors près de 50% du PIB de la Communauté.

Différentes hypothèses sont concevables quant au prix de référence minimum vers lequel opérer la convergence mécanique. Afin de fournir plusieurs illustrations de l'importance du potentiel de gain, les résultats des calculs sont présentés pour quatre hypothèses qui, quoique fort théoriques, peuvent constituer des bornes (mini-maxi) des effets attendus. Ces hypothèses sont les suivantes:

H1 = suppose que la loi du prix unique est d'application: l'arbitrage concurrentiel joue intégralement pour éliminer les écarts de prix et faire converger les prix vers le niveau le plus bas atteint dans la Communauté. Dans cette hypothèse extrême il n'y a plus place pour aucun écart de prix, qu'elle qu'en soit la cause, même les coûts de transports par exemple.

H2 = est une hypothèse prudente dans laquelle seuls les prix supérieurs à la moyenne communautaire convergent vers le niveau actuel de celle-ci, les autres prix demeurant inchangés.

H3 et H4 constituent des hypothèses intermédiaires retenues pour illustrer la sensibilité des résultats à différentes hypothèses de dispersion de prix. Dans le premier cas (H3) on suppose que les prix les plus élevés convergent vers la moyenne communautaire de laquelle on retranche un écart-type, dans le second (H4) ces prix convergent vers la moyenne communautaire moins un demi écart-type (voir graphique 7.1).

Le tableau 7.1.3 présente les résultats de la mise en oeuvre de ces différentes hypothèses. Les "gains" ont été évalués en multipliant les variations de prix par le montant de la dépense relative à chaque catégorie de produits dans chaque pays, l'effet total étant le résultat de l'agrégation au niveau de la Communauté à neuf (CE9). Les potentiels de gains ainsi calculés vont de 250 milliards d'écus ou 8.3% du PIB communautaire de 1985 (dont 192 milliards d'écus ou 6.5%

du PIB pour les seuls biens) dans l'hypothèse H1 à 64 milliards d'écus ou 2.1% du PIB (respectivement 51 milliards d'écus et 1.7% pour les seuls biens) dans l'hypothèse H2. Les deux autres hypothèses fournissent, par définition, des évaluations intermédiaires.

Il faut insister sur le fait que ces calculs sont purement mécaniques et illustratifs et ne visent qu'à fournir une idée du potentiel que représentent les écarts de prix dans la Communauté. La reconnaissance du potentiel n'est qu'une étape, il convient maintenant de définir les voies par lesquelles l'arbitrage concurrentiel peut permettre de réaliser des gains effectifs en agissant tant sur les prix (à travers les marges prix-coûts) que sur les coûts eux-mêmes (à travers notamment le renforcement de l'efficacité technique et économique des entreprises).

Concurrence et marges prix-coûts. Un premier effet direct de la levée des barrières est de renforcer - ou dans certains cas extrêmes d'introduire - la concurrence sur des marchés qui jusqu'à présent bénéficiaient de diverses formes de protection et où par conséquent les opérateurs disposaient d'un certain pouvoir de monopole. Le résultat premier doit en être une pression accrue sur les marges prix-coûts dans ces secteurs ou encore une plus forte concurrence-prix. A cet égard il est intéressant de noter que les écarts de prix qui ont été relevés sont en relation assez étroite avec le degré de concentration atteint dans les secteurs correspondants. Un simple exercice de corrélation de rang entre les écart de prix et les degrés de concentration au niveau communautaire a fait apparaître un coefficient de corrélation de 0,82. Il est donc raisonnable d'attendre du renforcement de la concurrence un impact appréciable sur les prix notamment dans les secteurs les plus concernés par l'achèvement du marché intérieur. Un ensemble d'études théoriques et empiriques (voir en particulier Scherer (1980) ainsi que Cubbin (1987) pour une analyse plus récente) ont d'ailleurs montré, dans un contexte d'économie fermée, qu'existait une relation positive entre diverses mesures structurelles du pouvoir de monopole (degré de concentration, part de marché, niveau des barrières à l'entrée, importance de la différenciation des produits) et les taux de marge prix-coûts. Certes ces études sont à l'origine de controverses relatives notamment au caractère transitoire des phénomènes analysés en coupe instantanée et au rôle de l'efficacité dans l'existence de profits élevés observés dans les industries concentrées. La conclusion la plus plausible reste cependant que des structures de marché plus concurrentielles tendent à réduire l'écart entre le prix et le coût unitaire.

Mais il est possible d'aller plus loin et de montrer que la concurrence potentielle, représentée en particulier par la liberté d'entrée sur le marché, joue un rôle au moins aussi important que les structures de marché elles-mêmes. A cet égard, certaines études, raisonnant en économie ouverte, ont cherché à établir des relations entre le taux de marge et diverses variables traduisant l'impact de la concurrence extérieure. Les résultats les plus nets sont relatifs à l'effet disciplinaire des importations sur l'écart relatif entre le prix et le coût unitaire (voir Zimmermann (1987)). Cet effet est illustré dans le graphique 7.2. Dans le cadre des modèles d'oligopole de type Cournot-Nash, il est montré qu'à l'équilibre, il y a bien une

relation négative entre le taux d'importation et l'écart relatif entre prix et coût marginal. En outre, l'impact du taux d'importation interagit avec le degré de concentration: cet impact sera d'autant plus fort que l'industrie domestique est fortement concentrée (Jacquemin 1982).

Les études empiriques confirment l'effet disciplinaire des importations. Qu'il s'agisse des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne, de l'Allemagne ou de la France, on trouve une relation négative et significative entre le taux de marge et le taux d'importation.

Une étude récente (de Ghellinck, Geroski et Jacquemin 1987) montre que, dans le cas des industries belges, le commerce extérieur exerce un effet de discipline concurrentiel sur la performance de ces industries dans environ 70 % des secteurs étudiés.

Toutefois, s'il existe un ensemble d'analyses convergentes quant à la nature de l'impact d'une concurrence accrue sur les marges prix-coûts, on ne peut en déduire une évaluation quantitative directe de l'effet sur les prix qui pourrait résulter de l'achèvement du marché intérieur. En outre l'action de la concurrence ne se limite pas à une pression accrue sur les marges, en effet, confrontés à une concurrence-prix plus importante les entrepreneurs vont s'efforcer de comprimer leurs coûts et plus particulièrement d'accroître leur efficacité interne.

Concurrence et efficacité économique interne. Poser la question de l'influence d'un certain pouvoir de monopole sur les coûts de production présente le risque d'entrer dans un débat particulièrement difficile notamment sur le plan empirique (voir Siegfried et Wheeler, 1981). Toutefois, même si l'on s'efforce de circonscrire la discussion à celle de la mesure dans laquelle l'ouverture des marchés au niveau communautaire pourrait provoquer ce qu'il est convenu d'appeler une "douche froide"<sup>2</sup>, en soumettant des économies, abritées de diverses façons, à la pression de la concurrence et à la nécessité de minimiser leurs coûts, l'évidence empirique est particulièrement réduite. En effet ni les analyses relatives à la théorie du commerce international ni celles consacrées aux différents aspects de l'union douanière ne sont en mesure d'expliquer comment et surtout dans quelle mesure la "douche froide" de la concurrence peut accroître l'efficacité technique interne (voir Pelkmans 1982). C'est donc plutôt en se tournant vers les analyses relatives au comportement interne de la firme que certaines évaluations peuvent être trouvées, en particulier dans la littérature consacrée à ce qu'il est convenu d'appeler X-inefficiency (cf. Leibenstein (1966) et Comanor et Leibenstein (1969)).

L'idée de base est qu'en l'absence de pressions concurrentielles suffisantes, il y aurait, pour un niveau donné d'inputs, une mauvaise exploitation des possibilités de production, une allocation interne inefficace des ressources humaines, physiques ou financières, un sous-emploi de certains facteurs, des duplications et des redondances correspondant à une "graisse organisationnelle" excédentaire. De tels

phénomènes sont particulièrement importants dans le domaine des fonctions managériales et de l'encadrement. Ces "overhead costs" excessifs sont généralement mis en lumière par les procédures d'audit interne ou externe. Ainsi, les sociétés de consultants arrivent fréquemment à identifier des possibilités de réduction des "overhead costs", entre 10 et 25%, par la seule réorganisation interne. De son côté, Porter (1985), sur base de ses analyses des entreprises américaines, identifie les principaux domaines où le contrôle des coûts est le plus souvent en défaut: attention exclusive donnée aux coûts de production et négligence des conditions d'acquisition des inputs, non-exploitation des interdépendances entre activités qui affectent les coûts, recherche d'amélioration des coûts dans le cadre d'une chaîne d'activité donnée et non pour une chaîne globalement restructurée.

Sur le plan des études économétriques, plusieurs auteurs ont cherché à identifier le sur-coût provoqué par un environnement protégé de la concurrence. Ils trouvent généralement une relation négative entre diverses mesures d'efficacité interne et divers indicateurs de restriction de la concurrence (concentration, cartellisation, tarifs douaniers..) (Scherer 1980, chapitre 17).

Une étude particulièrement soignée a été effectuée par Primeaux (1977). Elle porte sur une comparaison des coûts d'entreprises productrices d'électricité, dont certaines sont confrontées à la concurrence et d'autres en position de monopole. Il apparaît que le coût moyen est réduit en moyenne de 10,75% par suite de la concurrence. Ce type de résultat a été confirmé par une recherche semblable portant sur les sociétés belges de distribution d'électricité (De Bondt 1981).

A la lumière de ces approches, on peut alors s'attendre à ce que les nouvelles pressions concurrentielles induites par l'achèvement du marché intérieur conduisent à des rationalisations au sein des entreprises européennes et produisent ainsi des gains sensibles d'efficacité interne. Il est clair que les mécanismes évoqués ici, qui correspondent le plus souvent à des changements dans les règles de décision de firmes face au choc de la concurrence (cf. Nelson et Winter (1980) et Pelkmans (1982)) constituent une part importante de ce que l'on peut appeler les effets dynamiques du marché intérieur. Il s'agit en effet de modifications du comportement des firmes qui dans le mesure où elles perçoivent l'achèvement du marché intérieur comme une opportunité (mais également comme un risque appelant une réaction stratégique) intensifient les expériences et recherchent de nouveaux processus de production ou de nouveaux produits. La relation ainsi établie avec les effets non-prix de la concurrence est particulièrement importante à illustrer car elle peut être à l'origine d'une source supplémentaire de gain dynamique du marché intérieur.



Footnotes

- 1 Pour une description des méthodes développées par l'Office Statistique des Communautés Européennes, voir Eurostat (1983) "Comparaison en valeurs réelles des agrégats du SEC".
- 2 La notion de "douche froide" a été particulièrement mise en avant lors des discussions relatives à l'entrée du Royaume Uni dans la Communauté - voir en particulier J. Pelkmans (1982).

## Tableau 7.1.1

## DISPERSIONS DES PRIX PAR GROUPES DE PRODUITS

PRODUITS	HORS TAXES			TOUTES TAXES COMPRISES		
	1975	1980	1985	1975	1980	1985
1 TOTAL PRODUITS DE CONSOMMATION	-	-	-	22.74	23.94	22.20
A. PROD. CONSOMM., MOINS ENERGIE ET SERVICES	16.50	17.10	15.15	20.45	20.93	19.41
1.1 PRODUITS ALIMENTAIRES	16.38	15.26	14.38	19.20	18.02	17.31
RIZ	17.95	17.98	9.87	20.38	20.43	11.60
FARINES, AUTRES CEREALES	20.79	7.37	15.74	22.94	12.52	17.85
PAIN, PATISSERIES, BISCUITS	12.83	12.96	11.50	15.81	17.16	15.17
PATES ALIMENTAIRES	12.40	11.94	8.86	13.78	14.34	11.01
VIANDE DE BOEUF	21.27	17.55	11.32	23.99	19.96	14.32
VIANDE DE VEAU	10.59	23.29	16.45	13.67	21.93	15.94
VIANDE DE PORC	10.95	9.49	14.96	14.24	13.37	20.53
VIANDE D'OVINS ET CAPRINS	23.85	18.20	10.28	26.48	20.07	12.30
VOLAILLES	11.61	9.27	10.46	14.88	9.74	14.58
CHARCUTERIE	17.45	12.38	21.00	20.73	16.02	23.58
VIANDES PREPEPAREES, AUTR. PROD.	15.10	18.04	11.17	15.58	22.60	14.48
POISSON, PRODUITS DE LA MER	13.72	13.26	13.54	16.54	16.53	15.41
LAIT FRAIS	12.28	13.11	15.51	14.01	12.90	16.90
LAIT EN CONSERVES	18.37	19.81	24.60	19.00	16.95	22.23
FROMAGE	11.71	12.41	11.33	14.08	18.68	13.78
OEUFS	8.87	7.22	15.60	11.54	10.60	17.61
BEURRE, GRAISSES ANIMALES ET VEGETAUX	18.64	15.44	5.39	20.83	13.80	10.05
HUILES COMESTIBLES	23.29	22.15	22.35	25.44	24.13	23.24
FRUITS FRAIS	24.34	16.76	16.02	28.43	18.27	19.01
FRUITS SECS, SURGELES, EN CONSERVE, EN JUS	15.81	10.91	14.57	18.08	13.69	19.09
LEGUMES FRAIS	19.29	25.48	24.99	23.54	30.37	27.59
LEGUMES SECS, SURGELES, EN CONSERVES, SOUPES	14.18	16.47	12.08	16.66	20.36	20.06
POMMES DE TERRE	27.55	27.79	28.41	31.72	31.71	29.14
1.2 PRODUITS ALIMENTAIRES AVEC ACCISES	18.95	21.19	17.03	31.30	38.30	32.65
SUCRE	14.40	26.27	17.94	10.55	33.12	19.19
CAFE ET CACAO	20.33	17.84	10.81	28.97	27.39	14.18
THE	41.93	30.87	26.94	46.02	37.27	23.04
CHOCOLAT ET CONFISERIE	26.61	22.27	19.21	33.09	25.99	16.57
CONFITURES, MIEL, SIROPS, GLACES	16.59	10.67	16.83	16.95	12.43	19.89
EAU MINERALE, AUTRES BOISS. NON ALCOHOL.	17.15	25.98	24.87	21.68	31.60	33.15
LIQUEURS ET EAUX DE VIE	14.80	11.55	18.25	33.47	47.06	37.24
VINS ET CIDRES	15.90	33.36	15.88	22.64	58.86	41.54
BIERES	24.26	25.71	20.94	26.55	34.30	41.45
CIGARETTES	10.39	19.60	15.84	49.61	51.73	42.13
AUTRES TABACS	35.35	35.44	23.01	28.38	34.41	43.56

Tableau 7.1.1 (suite)

## DISPERSIONS DES PRIX PAR GROUPES DE PRODUITS

PRODUITS	HORS TAXES			TOUTES TAXES COMPRISES		
	1975	1980	1985	1975	1980	1985
1.3 TEXTILE, HABILLEMENT, CHAUSSURES						
VETEMENTS DESSUS, SPORTS ET TRAVAIL	13.68	16.37	12.86	15.80	17.78	13.53
LINGERIE, BONNETERIE ENFANT	12.58	15.93	10.72	15.06	17.62	10.52
LINGERIE, BONNETERIE DAME	12.48	16.24	13.45	17.23	19.62	18.29
TISSUS ET MERCERIE	10.20	29.28	30.76	10.65	28.94	31.80
CHAUSSURES HOMMES ET ENFANT	14.66	23.17	23.02	14.62	25.33	23.69
CHAUSSURES DAME	12.39	15.43	15.00	15.74	16.72	15.78
ARTICLES DE MENAGE EN TEXTILES	20.44	22.08	16.43	21.37	24.43	19.52
	17.97	12.16	13.42	16.94	10.17	12.87
1.4 PRODUITS DURABLES						
MEUBLES ET ACCESSOIRES D'AMEUBLEMENT	12.43	13.92	12.26	17.67	17.67	17.43
REFRIGERATEURS, CONGELATEURS, MACH. A LAVER	17.59	16.83	8.18	18.32	16.15	9.39
CUISINIERE, APPAREIL CHAUFFAGE	13.21	12.65	9.83	14.20	13.58	11.71
APP. NETTOYAGE, MACHINE A COUDRE	15.68	21.55	10.68	15.85	23.16	11.88
VERRERIE ET VAISSELLE	6.74	8.61	8.31	8.74	10.40	12.29
AUTRES USTENSILES DE MENAGE	7.35	27.77	21.46	8.12	24.99	19.94
VOITURES, AUTOS, CYCLES, MOTOCYCLES	9.55	11.38	15.70	10.33	10.70	17.55
APPAREILS DE RADIO, ELECTROPHONES	9.74	13.64	13.67	26.67	26.69	26.82
MAT. PHOTOGRAPHIE, INSTR. MUSIQUE, BATEAUX	7.77	15.80	15.56	13.36	17.00	18.91
DISQUES, BANDES, CASSETTES, FLEURS	12.52	5.61	10.12	11.12	6.72	12.58
	14.66	9.93	12.07	14.78	9.08	11.59
1.5 AUTRES PRODUITS MANUFACTURES						
REVETEMENT DE SOL	21.30	21.37	19.31	21.76	19.95	20.06
ARTICLES DE MENAGE NON DURABLES	19.81	11.18	15.76	18.78	11.22	16.11
MEDICAMENTS, AUTR. PROD. PHARMACEUTIQUES	18.70	13.69	9.78	18.28	12.78	11.07
APPAREILS ET MATERIELS THERAPEUTIQUE	30.03	28.80	32.65	33.95	31.99	33.31
PNEUS, CHAMBRES A AIR, PIECES ET ACCESSOIRES	16.31	19.88	21.12	17.24	22.44	22.64
ESSENCE ET LUBRIFIANTS	19.19	18.91	17.84	19.06	17.96	17.00
LIVRES	19.57	12.81	5.48	19.09	9.67	11.72
QUOTIDIENS, PERIODIQUES, AUTRES IMPRIMES	18.94	82.56	48.62	21.02	79.73	57.04
ARTICLES DE TOILETTE, PARFUMERIE	23.96	19.81	15.88	24.47	19.31	15.88
BIJOUTERIE, MONTRES, REVEILS, HORLOGERIE	21.30	12.15	15.63	22.70	15.17	18.02
BRIQUETS ET ARTICLES DE VOYAGES	15.81	23.53	22.06	17.73	24.26	24.66
MATERIEL ET FOURNITURE DE PAPETERIE ET DESSIN	11.65	7.16	11.69	10.98	7.72	13.97
	23.33	24.02	14.65	22.63	25.44	16.83
B. ENERGIE						
ELECTRICITE	-	-	10.47	20.45	21.96	15.46
GAZ DE VILLE	-	-	9.04	23.07	25.37	13.40
MAZOUT, PRODUITS CHAUFFAGE	-	-	14.32	26.37	31.22	18.86
CHARBON, COKE, COMBUSTIBLES	-	-	6.74	6.90	9.26	14.29
	-	-	12.55	21.31	22.38	15.85

Tableau 7.1.1 (suite)

DISPERSIONS DES PRIX PAR GROUPES DE PRODUITS

PRODUITS	HORS TAXES			TOUTES TAXES COMPRISES		
	1975	1980	1985	1975	1980	1985
C. SERVICES	-	-	-	27.31	29.11	27.21
REPARATIONS DE VETEMENTS	-	-	-	28.08	29.30	26.92
REPARATIONS CHAUSSURES	-	-	-	31.47	27.50	19.74
DEPENSES REPARATION ET ENTRETIEN	-	-	-	21.32	17.68	10.89
CHARGES DISTRIBUTION EAU	-	-	-	71.27	54.71	49.33
REPARATION ARTICLES TEXTILES	-	-	-	30.00	42.27	9.67
REPARATION APPAREILS ELECTRIQUES	-	-	-	22.46	22.08	41.82
REPARATION AUTRES USTENSILES	-	-	-	16.29	58.75	33.85
TEINTURERIE, BLANCHISSERIE	-	-	-	27.83	25.73	38.84
SERVICES DOMESTIQUES	-	-	-	31.38	28.25	19.65
TRANSPORTS LOCAUX	-	-	-	36.09	26.00	22.28
TRANSPORT CHEMIN DE FER, ROUTIER ET AUTRES	-	-	-	21.46	23.77	27.94
AFFRANCHISSEMENT	-	-	-	38.41	22.95	20.12
SERVICES TELEPHONE ET TELEGRAPHES	-	-	-	33.02	38.65	50.00
REPARATION ARTICLES RECREATIF	-	-	-	29.35	17.62	32.08
SERVICES SALONS DE COIFFURE	-	-	-	20.43	31.81	21.14
DEPENSES RESTAURANTS CAFES	-	-	-	26.27	18.99	16.63
DEPENSES D'HOTEL	-	-	-	6.93	18.79	30.85
AUTRES SERVICES LOGEMENTS	-	-	-	25.70	25.96	44.88
SERVICES FINANCIERS N.D.A	-	-	-	-	-	28.59 *
2 BIENS D'EQUIPEMENTS	13.69	13.79	12.42	13.69	13.79	12.42
PRODUITS CONSTRUCTION METALLIQUE	9.26	13.31	8.04	9.26	13.31	8.04
PRODUITS DE LA CHAUDRONNERIE	15.56	25.94	22.12	15.56	25.94	22.12
OUTILLAGES ET ARTICLES EN METAUX	14.17	14.77	10.48	14.17	14.77	10.48
MACHINES ET TRACTEURS AGRICOLES	7.62	13.03	8.30	7.62	13.03	8.30
MACHINES OUTILS TRAVAUX DE METAUX	19.39	12.56	10.73	19.39	12.56	10.73
MACHINES TEXTILES ET MACHINES A COUDRE	11.83	6.84	10.97	11.83	6.84	10.97
MACHINES ALIMENT., CHIMIQU., CAOUTCH., PLAST.	12.92	11.50	12.26	12.92	11.50	12.26
MACHINES ET MATERIEL POUR LES MINES	10.17	9.37	18.06	10.17	9.37	18.06
MACHINES POUR BOIS, PAPIER, CUIR	16.33	11.73	12.92	16.33	11.73	12.92
AUTRES MACHINES ET MATERIEL MECANIQUE	8.00	11.10	8.92	8.00	11.10	8.92
MACHINES BUREAU, TRAITEMENT INFORMATIQUE	8.59	9.48	8.04	8.59	9.48	8.04
FILS ET CABLES, MATERIEL ELECTRIQUE	9.75	15.60	8.89	9.75	15.60	8.89
MATERIEL TELECOMMUNICATION, COMPTEURS	21.04	15.60	8.89	21.04	15.60	8.89
APP. ELECTRONIQUES, RADIO, TELEVISION	43.66	12.95	7.18	43.66	12.95	7.18
INSTRUMENTS OPTIQUE, MAT. PHOTOGRAPHIQUE	12.95	17.52	13.76	12.95	17.52	13.76
VEHICULES AUTOMOBILES, MOTEURS AUTOMOBILES	19.71	13.94	17.09	19.71	13.94	17.09
BATEAUX, BATIMENTS DE GUERRE	24.43	32.82	12.24	24.43	32.82	12.24
LOCOMOTIVES, WAGONS ET AUTRES MATERIEL	17.51	24.32	21.74	17.51	24.32	21.74
CYCLES, MOTOCYCLES, FAUTEUILS D'INVALIDES	22.06	21.80	15.20	22.06	21.80	15.20
AVIONS, HELICOPTERES, ENGIN AERONAUTIQUES	17.43	25.06	17.10	17.43	25.06	17.10

\* ESTIMATION CONSULTANT

Source: EUROSTAT

Tableau 7.1.2

Comparaison des dispersions de prix: nationale et intra-communautaire (coefficients de variation en %)

	R.F.A <sup>1</sup>	Communauté <sup>2</sup>
Lecteurs de compact-disc	10.6	14.9
Lecteurs de cassettes et radio	7.3	16.2
Tourne-disques	9.6	10.8
Enregistreurs vidéo	5.7	13.2
Caméras enregistreuses	6.8	11.3
Cassettes vidéo	5.7	13.3
Machines à laver	3.3	13.4
TV couleur	6.4	13.5

<sup>1</sup> Source: IFAV. Le coefficient de variation a été calculé sur base des prix moyens dans les villes allemandes les plus importantes.

<sup>2</sup> Source: BEUC et Eurostat (pour les deux derniers produits). Le nombre des Etats membres qui est pris en considération varie selon le produit.

Tableau 7.1.3

Evaluations du potentiel de gains provenant de la convergence des prix sous différentes hypothèses (prix hors taxes - 1985)

Hypothèses	Milliards d'écus			% du PIB	
	Biens	Travaux publics & Services <sup>1</sup>	Total	Biens	Total biens et services
H1 : convergence vers le prix minimum	192	58	250	6,5	8,3
H2 : convergence vers moyenne CE9	51	13	64	1,7	2,1
H3 : convergence vers moyenne CE9 moins un écart-type	150	54	204	5,1	6,7
H4 : convergence vers moyenne CE9 moins un demi écart-type	93	29	122	3,2	4,0

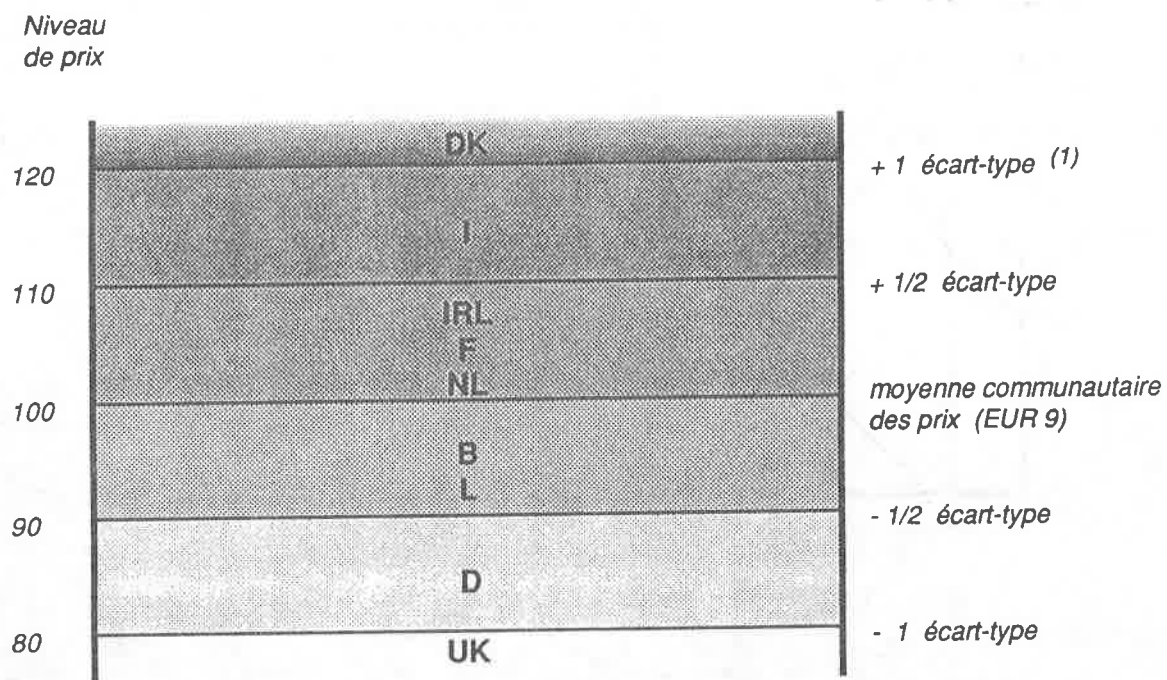
<sup>1</sup> Sont inclus dans les services : les communications, l'aviation civile, les chemins de fer, les services financiers et les services postaux. Les calculs ont été effectués sur la base des prix hors taxes sauf pour les trois dernières catégories de services où les prix taxes comprises ont été utilisés. Les résultats ne sont donc pas totalement comparables à ceux relatifs aux seuls biens pour lesquels les calculs portent sur les prix hors taxes.

.../...



Figure 7.1:

Présentation schématique des écarts de prix pour un produit donné.



Source: EC Commission survey (Nerb, 1987).

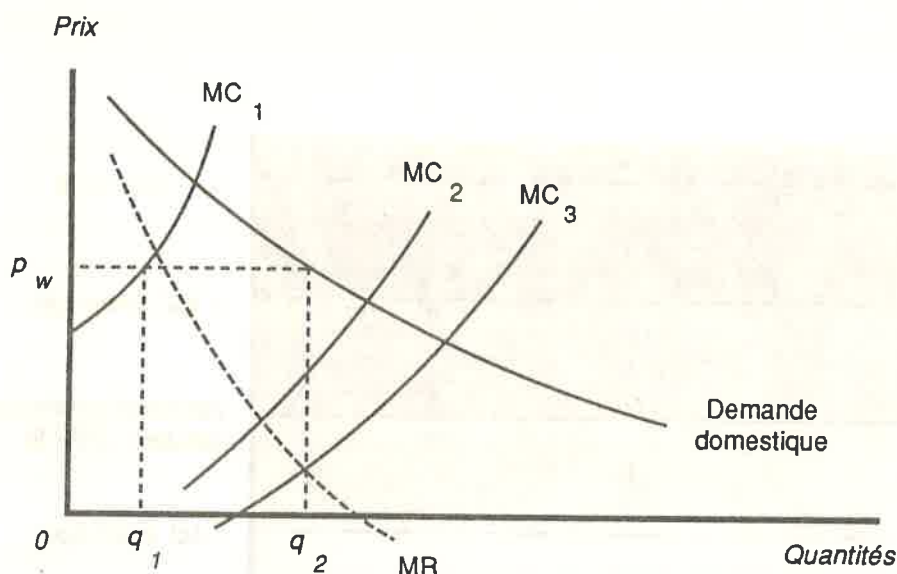
Notes:

Ecart-type = 20% du niveau de prix moyen dans la Communauté.

1/2 Ecart-type = 10% du niveau de prix moyen dans la Communauté.

Figure 7.2:

Effets de la concurrence des importations sur les prix et les coûts



Source: Jacquemin (1982)

Notes:

Dans le graphique, l'industrie est confrontée à une offre d'importation parfaitement élastique. Cette offre va discipliner les producteurs domestiques supposés disposer au départ d'un pouvoir de monopole. L'effet concurrentiel variera cependant d'intensité selon le niveau des coûts marginaux domestiques qui reflètent le degré d'efficacité des producteurs domestiques. Pour un coût marginal  $MC_1$ , et un prix mondial (incorporant le coût de barrières tarifaires et non tarifaires)  $P_w$ , le monopoleur produira une quantité  $q_1$ , pour laquelle  $P_w$  est égal à son coût marginal. Le montant importé est de  $q_1 - q_2$ . Si son coût marginal est de  $MC_2$ , reflétant une plus grande efficacité, le monopoleur bénéficiera d'un prix supérieur à son coût marginal, mais il ne pourra pas exploiter totalement sa position. Ce n'est qu'avec le coût marginal  $MC_3$  que le marché domestique est entièrement protégé.

De façon semblable, plus faibles seront les barrières tarifaires et non tarifaires, plus bas sera le niveau du prix  $P_w$ , et plus réduit sera l'écart entre le prix et le coût marginal domestique. Sur base de ce graphique, l'effet attendu de l'achèvement du marché intérieur est double: d'une part, un abaissement du prix et d'autre part, une baisse éventuelle du niveau des coûts marginaux domestiques, traduisant la volonté des entreprises domestiques de ne pas perdre leur marché.

## 7.2 LES EFFETS NON-PRIX: CONCURRENCE ET INNOVATION

L'analyse des effets de la levée des barrières sur les coûts et les prix s'est, pour l'essentiel, efforcée d'étudier l'amélioration de l'efficacité technique et économique qui pourrait résulter du renforcement de la concurrence. Il demeure que la concurrence n'exerce pas seulement un impact sur les prix et les coûts mais qu'elle peut également avoir d'autres effets positifs notamment en incitant les entreprises à améliorer leur organisation, à accroître la qualité et la diversité des produits offerts aux consommateurs et aussi en favorisant le progrès technique et la diffusion des innovations. Il est évident que lorsque l'analyse est étendue à ce dernier type d'effet dynamique, l'importance quantitative des bénéfices attendus de l'achèvement du marché intérieur peut dépasser très largement le gain direct de la levée des barrières existantes (voir à cet égard Scherer (1987)).

La question qui se pose est de déterminer si l'intégration européenne pourrait également avoir des effets bénéfiques sur l'innovation. Pour répondre à cette question, il importe d'examiner le lien entre degré de concurrence et intensité des innovations. Dans ce domaine, il existe des arguments favorables à l'idée qu'un pouvoir de marché accroît la capacité d'innovation. A l'inverse, des raisons sont également avancées pour expliquer que le pouvoir de monopole tend à réduire l'incitation à innover. La présente section examine les justifications théoriques en faveur de ces deux thèses et les travaux empiriques qui y sont consacrés.

Deux raisons peuvent être essentiellement invoquées pour expliquer la plus grande capacité à innover des firmes disposant d'un pouvoir de marché. Tout d'abord, les profits à attendre d'une innovation sont plus élevés pour une entreprise disposant d'un pouvoir de monopole sur le marché final que pour une entreprise plus concurrentielle. En effet, par nature, une firme en situation de monopole est à même de faire des surprofits à partir du nouveau produit ou processus que son innovation lui a permis de réaliser. Mais, en outre, elle peut retarder ou même empêcher les imitations de l'innovation qu'elle vient d'introduire sur le marché, soit en déposant un brevet ou une marque qui lui assure l'exclusivité de la production, soit en établissant des barrières à l'entrée (par exemple, grâce au contrôle des canaux de distribution, à des campagnes de publicité, aux économies d'échelle...).

La seconde raison permettant de justifier la plus grande faculté d'innovation des entreprises détentrices d'un pouvoir de marché est liée aux avantages matériels que confère ce pouvoir. Ces avantages matériels permettent aux entreprises de mieux supporter les charges et les risques inhérents à toute innovation. Parmi ces avantages, on trouve la possibilité de faire d'une innovation le complément d'un produit existant que le monopoleur est le seul à fabriquer. De même, l'accumulation des profits de monopole facilite le financement de la RD. Il permet le financement interne des innovations, et donc une plus grande liberté d'action.

Mais inversement, des arguments peuvent être avancés pour expliquer que, sans pression concurrentielle, l'esprit d'innovation dépérit. En effet, la position de monopole entraîne un sentiment de sécurité qui, en favorisant le conservatisme et en paralysant la créativité, réduit l'activité innovatrice. Ainsi, une firme qui réalise des profits de monopole est moins motivée à rechercher des profits additionnels en innovant qu'une firme plus concurrentielle qui ne réalise pas des surprofits sur ses activités courantes. Finalement, en empêchant ou retardant les imitations, la firme qui dispose d'un pouvoir de monopole peut retarder la diffusion des innovations.

En fait, trois questions distinctes sont ici posées. Tout d'abord, on peut se demander quel est l'effet direct de la structure de marché sur l'activité innovatrice. Ensuite, il s'agit d'examiner le lien indirect entre structure de marché et innovations c'est-à-dire le lien passant par l'effet du rendement attendu sur les innovations. Finalement, l'effet de retour des innovations sur la structure du marché est analysée (voir figure 7.3).

En général, on s'accorde sur le fait que l'effet indirect est positif: un pouvoir de monopole permet d'accroître le rendement attendu des innovations et par là, il influence favorablement l'activité innovatrice. Par contre, les avis divergent sur le signe de l'effet direct. Les partisans de la thèse selon laquelle les pressions concurrentielles favorisent les innovations défendent non seulement que l'effet direct est négatif (la faible incitation à innover due à l'absence de pressions concurrentielles joue plus que les avantages matériels dont bénéficie le monopoleur) mais encore que cet effet direct négatif l'emporte sur l'effet indirect.

Cette controverse quant au rôle de la concurrence sur l'innovation pourrait, en principe, être tranchée sur base des résultats de travaux empiriques. Mais l'analyse empirique du lien entre concurrence et innovation soulève un certain nombre de problèmes: définition et mesure de l'activité innovatrice et du degré de concurrence, sens indéterminé de la causalité entre ces deux variables (si le degré de concurrence peut influencer le taux d'innovations, l'inverse est également possible, notamment parce que l'exploitation d'une innovation permet de créer des barrières à l'entrée), difficulté d'isoler l'impact du degré de concurrence d'autres facteurs tels les possibilités de développement technologique et de croissance des marchés ... Ces questions sont traitées dans les travaux empiriques décrits ci-après.

Vérification empirique. De nombreux travaux empiriques ont examiné le lien entre concurrence et innovations. De ces études, il ressort que le taux de concentration - variable utilisée généralement pour mesurer le degré de concurrence<sup>1</sup> - n'est pas le principal facteur explicatif des innovations. Ainsi, dans Jacquemin (1979), on conclut que l'appartenance aux groupes technologiques explique mieux l'effort de recherche que ne le fait le taux de concentration. La conclusion du survey de Kamien et Schwartz (1982) va dans le même sens mais ces deux auteurs montrent que des facteurs additionnels permettent d'expliquer les innovations, notamment les facilités d'entrées sur le marché et les possibilités de croissance.

Une étude récente de la relation entre concurrence et innovation a été réalisée par P. Geroski pour le Royaume-Uni. Elle présente l'avantage de distinguer l'effet direct de la concurrence sur l'innovation et le lien indirect entre ces deux variables c'est-à-dire le lien passant par le rendement attendu des innovations. Elle permet aussi de mesurer l'effet de retour de l'innovation sur la structure de marché.

Une autre qualité de cette étude empirique est qu'elle s'est efforcée d'isoler assez précisément l'effet de la concurrence sur l'innovation. Pour ce faire, elle a identifié l'influence sur l'innovation d'autres facteurs tels le développement technologique et les perspectives de croissance du marché, de manière à ne pas biaiser le rôle joué par la concurrence<sup>2</sup>. En outre, elle a considéré six indicateurs du degré de concurrence afin d'inclure plusieurs aspects différents des pressions concurrentielles. Il s'agit du degré de concentration, des barrières à l'entrée et à la sortie et de l'ouverture aux produits étrangers.

Les résultats semblent appuyer la thèse selon laquelle une structure de marché peu concurrentielle n'est pas favorable aux innovations: cinq des six indicateurs retenus traduisent un effet direct négatif du pouvoir de monopole sur l'innovation. Seule la variable de taux de pénétration est non-significative. Par contre, il apparaît clairement que les innovations sont plus nombreuses dans les industries moins concentrées et lorsque les barrières à l'entrée sont faibles et les sorties du marché peu nombreuses.

L'influence positive exercée par les facilités d'entrées sur un marché est confirmée par Ergas (1984). Celui-ci considère que l'absence de barrières à l'entrée encourage la création de nouvelles entreprises et, par là, joue un rôle particulièrement important dans le processus d'innovations. En effet, les nouvelles entreprises sont souvent plus incitées à expérimenter de nouveaux produits ou processus que les firmes bien établies qui ont consenti des investissements parfois considérables dans la technologie existante. Ergas défend également l'idée que la création d'entreprises et donc l'innovation seraient favorisées par les facilités de sorties d'un marché c.à.d. les facilités avec lesquelles des sociétés peuvent être mises en liquidation. Cette hypothèse est contraire aux résultats obtenus par Geroski.

Les résultats de Geroski indiquent également que les innovations sont positivement corrélées avec la croissance de la production. Ceci confirme l'idée que les secteurs en expansion sont plus innovateurs que les secteurs en stagnation. Cette conclusion rejoint une étude récente de Zimmermann (1987) réalisée pour l'Allemagne qui tente de mettre en évidence les facteurs explicatifs des innovations en distinguant innovations en produits et en processus dans des firmes exportatrices et non exportatrices. Cette étude montre que les perspectives de croissance des marchés constituent le principal déterminant des innovations dans l'industrie - qu'il s'agisse de produits ou de processus - mais pour les firmes exportatrices, le rôle joué par la demande extérieure l'emporte sur celui de la demande intérieure. Par ailleurs, ce travail conclut également qu'une



libéralisation des échanges devrait exercer un impact positif sur l'innovation mais plutôt grâce à la concurrence qui s'exerce sur les marchés à l'exportation que grâce à celle des importations. Dès lors, l'effet favorable que l'intégration européenne aurait sur l'innovation par le canal de la concurrence, pourrait être accru si cette intégration renforçait également l'ouverture aux échanges internationaux et le potentiel de croissance de la CE. Par contre, l'étude de Geroski trouve que la taille du marché n'exerce pas, en tant que telle, un effet significatif sur les innovations. Ceci renforce l'idée déjà évoquée au point 6.1 que les effets bénéfiques de l'intégration européenne sur l'innovation passent plutôt par le renforcement de la concurrence que par les phénomènes liés à la taille.

L'impact positif du développement technologique sur l'innovation est également vérifié par cette analyse empirique. Il semble même que le degré d'avancement technologique explique davantage les différences dans l'effort d'innovation des industries que le degré de concurrence ou les possibilités de croissance. Cette étude montre également que les secteurs les plus avancés technologiquement sont les plus concentrés, les plus rentables et de plus grande dimension. Ceci explique que, dans de nombreuses études où l'influence du développement technologique n'est pas isolée, on a tendance à surestimer l'impact du degré de concentration, de la rentabilité et de la taille du marché sur l'innovation. Notons qu'à priori, le développement technologique devrait également bénéficier de l'intégration européenne grâce à la plus grande mobilité des chercheurs et à la diffusion plus rapide du progrès technique entre firmes européennes.

L'effet indirect de la concurrence sur les innovations est plus difficile à faire apparaître. Si on observe bien une relation positive entre monopole et rentabilité, par contre, l'influence des profits sur l'innovation n'est pas significative. En d'autres termes, ce n'est pas parce qu'une entreprise disposant d'un plus grand pouvoir de marché peut tirer davantage de profits des innovations qu'elle est incitée à plus innover. Les profits ne semblent donc pas être un moteur de l'innovation. Cette conclusion rejoint celles d'autres travaux empiriques (voir Kamien et Schwartz (1982)) selon lesquels une activité de RD nécessite un certain seuil de rentabilité mais l'effort d'innovation n'est pas corrélé positivement avec les profits qu'on peut en obtenir.

Finalement, cette étude empirique a voulu mesurer l'effet de retour des innovations sur la structure de marché. Elle conclut que les innovations ont un impact négatif sur le degré de concentration des marchés. D'après ce résultat, les effets dynamiques à long terme de l'achèvement du marché intérieur européen seraient supérieurs à ceux intervenant à moyen terme. Ainsi, le renforcement de la concurrence pourrait, dans un premier temps, stimuler les innovations qui, à leur tour, intensifieraient la concurrence. Toutefois, ce dernier résultat est moins assuré. En effet, l'analyse de la relation réciproque entre innovation et structure de marché demeure relativement sommaire dans l'étude de Geroski. Or, cette question

fort complexe a donné naissance à toute une littérature récente et a été explorée à l'aide de modèles plus sophistiqués dans lesquels les agents économiques sont supposés prendre des décisions successives en intégrant les réactions potentielles de leurs concurrents dans la course à l'innovation et en tenant compte des conséquences de leurs actions sur leurs parts de marché (voir notamment Kamien et Schwartz (1982)). Ces travaux montrent que les conclusions quant à l'impact de l'innovation sur les structures de marché sont loin d'être tranchées.

En conclusion, l'achèvement du marché intérieur européen devrait avoir un effet globalement positif sur l'activité innovatrice des entreprises grâce à un ensemble de mécanismes interreliés: renforcement de la concurrence, ouverture plus grande aux échanges internationaux, accroissement du potentiel de croissance, intensification du développement technologique grâce à la mobilité accrue des chercheurs....Cet effet positif apparaîtrait surtout dans des secteurs à haute technologie et où les perspectives de croissance sont favorables. Il s'agit précisément de secteurs où l'Europe a perdu le plus de part de marché entre 1979 et 1985 (voir Partie B). On peut donc espérer qu'en accroissant l'effort d'innovation dans ces secteurs, la réalisation du marché intérieur européen pourrait enrayer ce processus de pertes de part de marché.

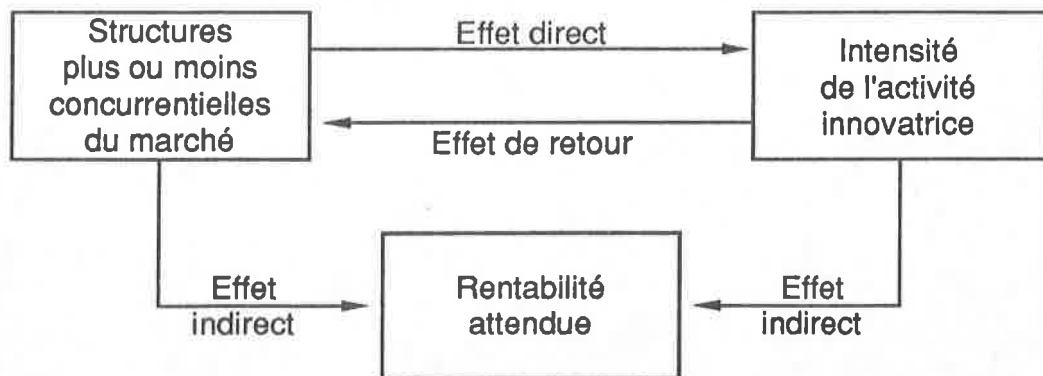
L'intégration européenne favoriserait également l'émergence d'un cercle vertueux entre innovations et concurrence - le renforcement de la concurrence stimulant les innovations et celles-ci, à leur tour, intensifiant la concurrence. Ceci n'implique nullement que le type de concurrence souhaité corresponde au modèle théorique et simplificateur de la concurrence parfaite. En effet, la relation entre concurrence et innovation n'est pas linéaire. Au contraire, il existe un seuil optimal de concurrence au-delà duquel l'effet de celle-ci sur l'innovation s'inverse par suite de la difficulté d'appropriation des gains et des risques plus élevés qui prévalent sur des marchés hautement concurrentiels. Dès lors, la structure de marché optimale du point de vue de l'innovation devrait plutôt favoriser une rivalité stratégique entre firmes dont le nombre peut être limité.

Footnotes

- 1 Le degré de concurrence est généralement approché par des indices de concentration tels que l'indice de Herfindahl (somme des carrés de l'ensemble des parts de marché) et la part de marché détenue par les n plus grandes entreprises. A ce propos, on peut remarquer que le degré de concentration - même corrigé pour les importations et les exportations - n'est pas toujours un bon indicateur du pouvoir de monopole. Ce dernier dépend également d'autres facteurs tels que les barrières à l'entrée ou le degré de différenciation des produits. A ce point de vue, l'indice de Lerner, défini comme  $(\text{prix-coût marginal})/\text{prix}$ , est un meilleur indicateur du pouvoir de monopole. Il est plus rarement utilisé dans les travaux empiriques parce que les données disponibles ne permettent pas toujours de le calculer.
- 2 Dans la mesure où les secteurs qui se caractérisent par un fort contenu technologique des produits et par une croissance rapide de la demande sont généralement plus innovateurs et également plus concentrés, on risque de surestimer l'influence du degré de concentration - et donc de la concurrence - sur l'innovation si on n'identifie pas séparément le rôle joué par ces deux facteurs.

Figure 7.3:

Compétition et innovation.







## 8. PERCEPTION DES ENTREPRISES, STRATEGIES ET MESURES D'ACCOMPAGNEMENT

Les analyses relatives tant aux phénomènes de taille qu'aux mécanismes liés au renforcement de la concurrence ont permis de mettre en évidence un potentiel considérable d'amélioration de l'efficacité économique. Elles ont aussi très largement montré le rôle essentiel de l'acteur "entreprise" face au défi et aux opportunités offertes par le grand marché intérieur et l'abaissement des barrières non tarifaires qu'il implique. Pour réaliser au mieux ce potentiel les entreprises devront s'engager dans un important processus d'ajustement aux nouvelles données de l'économie européenne. En outre, des politiques microéconomiques d'accompagnement sont appelées à faciliter les efforts d'adaptation des acteurs privés et publics aux nouvelles conditions du marché.

La première section de ce chapitre se propose d'étudier la façon dont les entreprises analysent cet ensemble d'opportunités et de contraintes et la façon dont elles perçoivent le jeu des mécanismes économiques à l'oeuvre dans le processus d'intégration.

Dans une deuxième section, les stratégies des entreprises européennes et plus particulièrement les restructurations et les coopérations transnationales sont examinées.

Quant à la dernière section, elle présente brièvement le rôle attendu de la politique européenne de concurrence, de la politique extérieure commune et des mesures de redistribution dans la création d'un environnement porteur pour les agents économiques.

### 8.1 PERCEPTION DES ENTREPRISES

L'analyse de la perception par les entreprises européennes des perspectives offertes par l'achèvement du marché intérieur repose sur l'exploitation d'une vaste enquête organisée par les services de la Commission auprès des entreprises de la Communauté (cf. Etude Nerb et chapitre 3.1 pour la perception de l'importance relative des barrières). Celle-ci a permis de mettre en évidence des éléments d'appréciation et de réponse des entreprises particulièrement intéressants.

La perception des effets sur les coûts. (cf. tableau 8.1.1) D'une façon générale les entreprises interrogées considèrent que l'effet de la suppression des barrières se traduira par une baisse des coûts (62% pour EUR12 dont (25%) qui considèrent cette baisse comme très significative), une importante minorité (36%) ne s'attend toutefois pas à des changements et fort peu (2%) envisagent des hausses de leurs coûts. Les différences les plus significatives se rencontrent en Belgique et Italie à un extrême (environ 85% des entreprises anticipent des baisses des coûts), en Espagne (49% baisse, 34% pas de changement et 2% légère hausse), en Allemagne (52% baisse, 47% pas de changement et 1% légère hausse) et en France (53% baisse, 40% pas de changement, 7% légère hausse) à l'autre extrême.

En ce qui concerne l'évaluation quantitative de l'effet sur les coûts, (cf tab. 8.1.1 partie II) les réponses des entreprises font apparaître une très large convergence des anticipations relatives à la baisse  
.../...

moyenne autour de 2% des coûts unitaires totaux pour le produit typique de ces firmes. La rédaction de la question permet de considérer qu'il s'agit là pour l'essentiel d'un effet statique, ou plus précisément de ce que l'on a défini comme l'effet direct de l'abaissement des barrières. Par conséquent les conséquences indirectes liées à l'exploitation plus intense des économies d'échelle et des économies de gamme et plus encore à la restructuration des entreprises ne sont pas entièrement prises en compte dans cette estimation.

Par ailleurs il convient de remarquer que cette baisse des coûts est exprimée par rapport aux coûts totaux, si l'on rapporte cette estimation, au niveau global, au total de la valeur ajoutée, l'effet économique net s'élève à environ 3 1/4% de la valeur ajoutée, soit une dimension fort appréciable.

L'analyse de l'origine de cette baisse des coûts, selon l'opinion des industriels, est également riche d'enseignements (cf tab.8.1.1 part. III). En premier lieu sont cités des coûts de distribution plus faibles (classés en 1 dans 9 pays sur 12 ce qui est très significatif), puis la baisse des coûts des produits importés puis la plus forte productivité dans le processus de production. Toutefois, si les effets directs de baisse des coûts liés à l'abaissement des barrières (distribution, consommations intermédiaires importées) sont bien ceux qui sont considérés en premier, il est intéressant de noter que la réduction des coûts de production constitue également une source importante de baisse des coûts dans bon nombre de pays (B, DK, D, UK où cette raison est classée en second).

Par contre les coûts financiers (bancaires), d'assurances et de marketing, quoique significatifs, occupent une place généralement moins importante. Il faut toutefois noter que dans quelques pays (E, I, L) les coûts financiers sont classés en seconde ou troisième position et en première position en Grèce. Ces résultats confirment ceux obtenus par ailleurs dans l'étude Price/Waterhouse sur le coût de la non-Europe dans les services financiers.

La perception des effets sur le volume des ventes. La perception qu'ont les entreprises des effets à attendre de l'abaissement des barrières sur le volume de leurs ventes a fait l'objet de questions qui s'efforcent de distinguer les effets selon la destination géographique des ventes (Tableau 8.1.2).

D'une façon générale les entreprises s'attendent à fort peu de changement dans leurs ventes sur leur marché national (62% sans changements pour EUR12) et les anticipations d'un accroissement (20%) et d'une baisse (18%) s'équilibrent particulièrement bien dans l'ensemble. Toutefois, dans certains pays, la crainte d'une diminution des ventes sur le marché national, est loin d'être négligeable et pour la Grèce et la France cela se traduit - compte tenu d'anticipations d'un accroissement des ventes particulièrement modestes - par une perspective de réduction nette des ventes sur le marché national.

Un impact négatif est également envisagé mais à un degré nettement moindre en Belgique, au Danemark, en Irlande et au Portugal. Il convient toutefois de noter que, du fait qu'un accroissement du volume total du marché est anticipé par les entrepreneurs - ainsi que nous le verrons - même dans les pays où le résultat net fait apparaître une stabilité des ventes sur le marché national il faut considérer que cela représente en réalité une perte de part de marché.

Par contre, l'effet prévu sur les exportations intra-communautaires est particulièrement net et révélateur du rôle que joue, pour les entrepreneurs, le marché communautaire. Au total 67% des industriels s'attendent à un accroissement de leurs ventes aux autres pays de la Communauté (entre 55% en Grèce et 89% aux Pays-Bas) et fort peu s'attendent à une baisse (3% au total). Une telle anticipation, même si elle reflète pour partie l'optimisme des entrepreneurs quant à leur capacité de conquérir des parts du marché communautaire, a des implications particulièrement positives quant à l'expansion du marché global qu'elle suppose et quant à l'importance des effets de gamme et de diversification des produits.

Les exportations vers les pays tiers constituent également une source d'accroissement des ventes assez généralement retenue, quoique dans une proportion nettement moindre que les exportations intra-CEE (26% d'accroissement, 72% sans changement et 2% de diminution).

Au total le sentiment prévaut d'un accroissement général des ventes. Néanmoins dans quelques pays (Grèce et France notamment) la progression nette des ventes envisagée est relativement modeste et les entrepreneurs s'attendent majoritairement à un statu quo. En ce qui concerne l'évaluation quantitative de la progression totale des ventes, l'effet net est particulièrement élevé - + 5% en moyenne - ce qui illustre sans aucun doute l'idée, chez les entrepreneurs, d'une expansion du marché global tout à fait significative. A cet égard une comparaison particulièrement intéressante peut être effectuée avec l'estimation moyenne de la baisse des coûts (2%). On peut noter en premier lieu que la question posée quant aux prévisions de ventes était formulée de façon à prendre en considération non seulement les effets directs immédiats de la suppression des barrières mais également les effets dynamiques plus différés résultant de l'ensemble du processus d'ajustement. En outre, si d'une façon générale, les parts des producteurs domestiques sur le marché national sont appelées à diminuer, sous l'effet de la concurrence, celles à l'exportation - et en particulier sur le marché communautaire - doivent s'accroître très sensiblement. Un parallèle peut être établi avec les analyses précédentes consacrées au lien entre développement des échanges (intra-CEE en particulier) et efficacité technique et économique (taille et coûts de production). Le rôle joué par le mécanisme taille-concurrence dans la réalisation de gains économiques particulièrement appréciables a été mis en évidence et l'on peut certainement y voir un élément important de la dynamique économique qui conduit à une expansion du marché global.

Toutefois, afin de vérifier la cohérence des réponses des entreprises concernant la baisse des coûts et l'accroissement des ventes, une analyse sur les informations micro-économiques de base a été conduite. Une illustration des résultats obtenus est fournie par le graphique 8.1 dans le cas de l'Allemagne. La relation qui est établie entre évolution des coûts et évolution des ventes répond bien aux anticipations: plus une firme s'estime en mesure de réduire ses coûts, plus elle s'attend à un accroissement élevé de ses ventes. Toutefois il est clair que bien d'autres facteurs interviennent dans la stratégie des entreprises pour définir l'évolution des ventes (qualité des produits, capacité à innover, situation du marché, dynamique de la demande finale, lien avec l'évolution du produit - voir le graphique 6.1 sur les effets d'expérience) de sorte que l'évolution prévue des coûts ne constitue tout de même qu'une partie de l'explication.

S'agissant enfin des raisons principales qui sont avancées pour justifier les effets positifs sur le volume des ventes (tableau 8.1.3) il est particulièrement intéressant de noter que les réponses données confortent en général la logique économique d'ensemble. C'est en premier lieu la capacité de pénétrer de nouveaux marchés au plan régional qui est retenue - autre illustration du rôle joué par les marchés "extérieurs" pour élargir la sphère d'activité. Deux raisons sont ensuite invoquées de façon équivalente. Il s'agit d'une part de l'amélioration de la compétitivité non-prix, avec, en particulier, référence à l'élargissement de la gamme des produits - qui constitue effectivement l'une des variables importantes, quoique difficilement quantifiable, dans l'inventaire des gains attendus du marché intérieur. Il s'agit d'autre part de la baisse des prix des produits sur les marchés existants ce qui peut, au-delà de la baisse des coûts qui est prévue, fournir une indication de ce que les industriels anticipent avec le renforcement de la concurrence (sur les marchés existants) la nécessité de réduire la marge coûts-prix (voir section 7.1).

En conclusion on doit retenir que, dans leur ensemble, les entreprises européennes considèrent l'achèvement du marché intérieur comme une chance à saisir pour elles-mêmes (56%) et pour l'économie de leur pays (49%) beaucoup plus que comme un risque (7% pour elles-mêmes, 14% pour leur pays, cf. Tableau 8.1.4). Il s'agit donc bien d'un défi à l'occasion duquel les entreprises européennes paraissent vouloir saisir une opportunité d'améliorer leur compétitivité et ce faisant leur part de marché.

Tableau 8.1.1.

## Opinions des industriels sur les effets des barrières sur les coûts (réponses en %)

Ensemble de l'industrie	B	DK	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	P	UK	CE 12
Réduction des coûts													
- très significative	27	1	52	10	8	8	6	26	20	11	32	8	25
- légèrement significative	58	52	0	61	41	45	61	57	60	64	36	50	37
Inchangé/Blanc	15	46	47	23	34	40	30	17	10	45	30	37	36
Accroissement des coûts:													
- très significatif	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	2
- légèrement significatif	0	1	1	5	2	7	3	0	10	0	1	0	0
Effet net 1) a)	-85	-52	-51	-65	-47	-46	-64	-83	-70	-55	-66	-58	-60
Effet net 2) a)	-56	-26	0	-35	-27	-27	-34	-55	-40	-33	-49	-33	-43
Effet quantitatif total (en %)	.	.	-2	.	-3	.	-2	.	-2	-2	.	-2	-2
Raison de la réduction des coûts (classement b)													
Processus de production	2	2/3	2	5	4	3	5	4	3	3	2	2	3
Coûts financiers	4	5/6	4/5	1	2/3	4	3/4	2/3	2	4	4	5	4
Coûts de distribution	1	1	1	3/4	2/3	1	1	1	1	1	3	1	1
Coûts de marketing	5	2/3	4/5	6	5	6	6	6	6	5/6	6	4	5
Coûts des matières importées	3	4	3	2	1	2	3/4	2/3	4/5	2/	1	3	2
Coûts d'assurance	6	5/6	6	3/4	6	5	2	5	4/5	5/6	5	6	6

a) Effet net 1) = Différence dans % des entreprises anticipant une réduction de leurs coûts (-) et celles anticipant un accroissement (+).

Effet net 2) = Différence pondérée dans % des entreprises anticipant une réduction de leurs coûts (très significative -1, légèrement significative -0.5) et celles anticipant un accroissement (légèrement significatif +0.5, très significatif +1)/

b) Classement fondé sur les réponses relatives à l'importance des différentes sources de baisse des coûts



Tableau 8.1.2.

## Opinion des industriels sur les effets de l'achèvement du marché intérieur sur le volume des ventes

Ensemble de l'industrie	B	DK	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	P	UK	CE 12
<b>Ventes sur le marché national</b>													
accroissement important	0	0	2	1	11	0	2	6	0	12	5	0	3
accroissement modeste	15	8	15	10	26	8	12	21	10	25	20	6	15
inchangé/ ne sait pas	63	81	75	54	46	64	68	64	90	54	48	81	58
réduction modeste	20	10	7	6	11	27	14	1	0	4	23	12	11
réduction importante	2	1	1	29	6	1	4	8	0	5	4	1	3
Effet net a)	-7	-3	+9	-24	+20	-20	-4	+18	+10	+28	-2	-7	+4
Effet net b)	-5	-2	+5	-26	+13	-11	-3	+8	+5	+18	-1	-4	+2
<b>Exportations intra-communautaires</b>													
accroissement important	13	11	14	4	35	7	16	25	10	37	17	9	17
accroissement modeste	74	49	50	51	22	50	55	43	70	52	48	69	50
inchangé/ ne sait pas	13	39	35	43	40	34	28	30	20	11	35	22	30
réduction modeste	0	1	1	0	2	9	1	0	0	0	0	0	2
réduction importante	0	0	0	2	1	0	0	2	0	0	0	0	1
Effet net a)	+87	+59	+63	+53	+54	+48	+70	+66	+80	+89	+65	+78	+64
Effet net b)	+50	+35	+39	+28	+44	+28	+43	+45	+45	+65	+41	+44	+40
<b>Exportations vers pays tiers</b>													
accroissement important	3	0	6	5	17	1	1	9	10	8	3	0	6
accroissement modeste	30	12	22	18	23	16	8	27	30	15	22	13	20
inchangé/ ne sait pas	67	86	71	75	57	76	82	62	60	74	71	86	72
réduction modeste	0	2	1	0	2	7	9	1	0	3	4	1	2
réduction importante	0	0	0	2	1	0	0	1	0	0	0	0	0
Effet net a)	+33	+10	+27	+21	+37	+10	0	+34	+40	+20	+21	+12	+24
Effet net b)	+18	+5	+17	+12	+27	+6	+1	+21	+25	+14	+12	+6	+15
<b>Ventes totales tous marchés</b>													
accroissement important	5	6	4	3	22	1	7	13	0	11	12	3	7
accroissement modeste	76	44	54	37	19	42	57	59	70	39	49	68	52
inchangé/ ne sait pas	19	47	38	45	52	47	27	24	30	50	29	26	36
réduction modeste	0	2	3	4	3	40	8	1	0	0	8	3	4
réduction importante	0	1	1	11	4	0	1	3	0	9	2	0	1
Effet net a)	+81	+47	+54	+25	+34	+33	+55	+68	+70	+40	+51	+68	+54
Effet net b)	+43	+26	+29	+9	+26	+17	+31	+39	+35	+31	+31	+36	+30
<b>Effet quantitatif total</b>	<b>+7</b>	<b>+6</b>	<b>+5</b>	<b>+1</b>	<b>+9</b>	<b>+3</b>	<b>+7</b>	<b>+7</b>	<b>+5</b>	<b>+7</b>	<b>+7</b>	<b>+5</b>	<b>+5</b>

Effet net a) = Différence dans le pourcentage des entreprises anticipant un accroissement des ventes (+) et celles anticipant une réduction (-).

Effet net b) = Différence pondérée dans le pourcentage des entreprises anticipant un accroissement des ventes (important +1, modeste +0.5) et celles anticipant une réduction (importante -1, modeste -0.5).

Tableau 8.1.3.

Principales raisons invoquées en faveur d'un effet positif sur les ventes (classement) a)

Ensemble de l'industrie	B	DK	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	P	UK	CE 12
Réduction des prix des produits sur les marchés existants	1	4	1	4	1	3	2	3	3	5	4	3	2/3
Capacité à pénétrer de nouveaux marchés (régionaux)	4	2	2	3	2	1	3	2	1	1	2	1	1
Amélioration de la compétitivité non-prix (par ex.: changement dans la gamme des produits)	2	1	3	1	3	2	1	1	3	2	2	2	2/3
Retrait des concurrents	5	5	5	5	4	5	4	4	3	3	5	5	5
Croissance généralement plus rapide des marchés suite à l'achèvement du marché intérieur	3	3	4	2	5	4	5	5	2	4	1	4	4

a) Classement fondé sur l'importance des principales raisons invoquées (classement de 1 à 5).

Tableau 8.1.4.

Chances et risques de l'achèvement du marché intérieur (réponses en %)

Ensemble de l'industrie	B	DK	D	GR	E	F	IRL	I	L	NL	P	UK	CE 12
<u>Pour votre entreprise</u>													
Chances beaucoup plus élevées	35	12	15	15	26	9	33	26	20	26	35	21	19
Chances un peu plus élevées	38	42	37	40	33	36	33	38	40	25	25	45	37
Inchangé/ne sait pas	25	42	41	19	30	49	28	30	40	44	30	29	37
Risques un peu plus élevés	2	3	6	21	6	5	3	5	0	2	11	4	5
Risques beaucoup plus élevés	0	1	1	5	5	1	3	1		3	7	1	2
Effet net a)	+71	+50	+45	+29	+48	+39	+60	+58	+60	+46	+42	+61	+49
Effet net b)	+53	+31	+30	+20	+35	+24	+45	+42	+40	+35	+35	+41	+33
<u>Pour l'économie de votre pays</u>													
Chances beaucoup plus élevées	35	15	17	14	25	7	23	21	40	30	31	18	18
Chances un peu plus élevées	45	44	33	19	24	29	43	28	20	32	23	38	31
Inchangé/ne sait pas	18	33	43	19	37	40	17	36	40	31	22	33	38
Risques un peu plus élevés	2	7	6	29	6	20	14	10	0	5	16	10	10
Risques beaucoup plus élevés	0	1	1	19	8	4	3	5	0	2	8	1	3
Effet net a)	+78	+51	+43	-15	+35	+12	+49	+34	+60	+55	+30	+45	+36
Effet net b)	+57	+33	+30	-10	+26	+8	+35	+50	+42	+27	+31	+26	

Effet net a) = Différence dans le pourcentage des entreprises pour lesquelles les chances sont plus élevées (+) et celles pour lesquelles les risques sont plus élevés (-).

Effet net b) = Différence pondérée dans le pourcentage des entreprises pour lesquelles les chances sont beaucoup plus élevées (+1), un peu plus élevées (+0.5) et les risques beaucoup plus élevés (-1) ou un peu plus élevés (-0.5).

## 8.2 STRATEGIES D'ENTREPRISES

L'enquête dont les résultats sont présentés dans la section précédente apporte également quelques indications relatives aux comportements stratégiques que les entreprises<sup>1</sup> envisagent d'adopter dans la perspective de 1992. Deux aspects principaux émergent: recourir à une série de mesures pour améliorer leur productivité et accroître le nombre d'accords de coopération internationale. Il est à noter que l'intention tout à fait dominante est de multiplier ces accords, davantage avec des entreprises localisées dans d'autres pays de la Communauté qu'avec des firmes situées dans des pays tiers. Par ailleurs, les entreprises de toute taille manifestent un même désir de coopérer.

Concernant les investissements, ceux-ci sont principalement envisagés dans le domaine de la R & D ainsi qu'en vue d'élargir la gamme des produits. Leur nécessité est particulièrement ressentie par les petites et moyennes entreprises. La localisation de ces investissements serait principalement le marché domestique pour les PME, alors que les grandes entreprises visent plutôt les marchés des autres pays membres.

Ces indications utiles mais fragmentaires peuvent être complétées par un aperçu plus général des problèmes et des enjeux auxquels sont confrontées aujourd'hui les entreprises européennes. Ce sera l'objet principal de cette section. Il faut cependant noter d'emblée que l'aptitude à maîtriser ces enjeux de façon efficace dépend de la capacité managériale dont disposent ces entreprises et pose toute la question de la formation des cadres et dirigeants européens ainsi que du système d'organisation interne adopté (cf. De Woot, 1987, European Management Forum, 85).

Au cours des dernières années, l'environnement économique des entreprises européennes s'est substantiellement modifié. Dans un contexte de croissance ralentie et d'une concurrence qui se situe dans une perspective mondiale, la priorité n'est plus de réaliser des calculs fins d'optimisation ou d'élaborer un système de "corporate planning" pour des conditions données de demande et de coût; il s'agit davantage de se créer des positions dominantes combinant la flexibilité et l'investissement stratégique<sup>2</sup>.

Dans une telle perspective, la compétition n'est plus un ensemble d'interactions entre agents passifs mais un jeu dynamique où la mise en oeuvre de nouvelles formes d'organisation, l'ouverture de nouveaux marchés, l'introduction de nouveaux produits et de nouvelles méthodes de production, remettent sans cesse en cause les équilibres possibles, manipulent les règles du jeu et déplacent les enjeux au profit de certains participants (cf. Jacquemin, 1985).

Le jeu stratégique entre entreprises ne peut cependant pas être globalisé, car il dépend largement des caractéristiques structurelles du secteur d'activité dans lequel il se situe. Sur chacun des grands types d'environnement structurel, l'impact de la réalisation du marché

intérieur sera de nature différente. Trois cas peuvent être distingués (cf. Porter, 1985).

Dans un environnement structurel de type fragmenté, les petites entreprises dominent et peu de firmes détiennent une part de marché suffisante pour exercer une forte influence dans le secteur. De plus les coûts à l'entrée et à la sortie sont faibles et les déséconomies d'échelle l'emportent sur les économies d'échelle. Comme les différenciations produits/clients sont multiples et évoluent au cours du temps, de nombreuses petites entreprises coexistent avec des marges diverses et instables qui dépendent souvent de la qualité des dirigeants. Dans le cadre de ces secteurs (activité de "création", industrie du bois, fourrures, commerce de détail, cf. Tableau 1), la réalisation du marché intérieur devrait avoir un impact limité, sauf à changer les règles du jeu concurrentiel et à passer à des productions industrielles pour des produits standardisés. Les barrières non tarifaires jouent un rôle marginal par rapport à des facteurs tels que les différences de goûts des consommateurs résultant des spécificités locales ou régionales.

Dans un environnement structurel de type spécialisé, petites entreprises et grandes entreprises se partagent le marché. Les différenciations entre produits sont nombreuses et valorisées. Il existe un nombre important de niches correspondant à un produit bien spécifié, mais le marché correspondant à chaque niche est en général limité, ce qui explique en partie le poids très important des petites entreprises dans ces secteurs. Toutefois à l'intérieur de chaque niche, le concurrent ayant la plus forte part de marché est généralement plus rentable que les autres. Soulignons que les secteurs en émergence sont souvent de type spécialisé et on y trouve une forte proportion d'entreprises nouvellement formées (laser, aquaculture, micro-ordinateur, fabrication de matériel médico-chirurgical, ...). Plusieurs technologies peuvent coexister et aucun standard ne domine. L'évolution des technologies peut alors modifier sensiblement les frontières et la nature de l'activité. Les choix fondamentaux pour les entreprises dans ces secteurs sont: la largeur de la gamme et le champ géographique couvert. La réalisation du marché intérieur aura sur ces secteurs spécialisés un effet important. En effet, la niche (produit/marché) va s'accroître sensiblement avec le champ géographique couvert, dans la mesure où des barrières non tarifaires (normes, homologations diverses) ont ralenti les échanges intra-communautaires.

Dans les environnements de volume, la part de marché a une forte valeur et il existe un faible potentiel de différenciation. Dans ce cas la rentabilité est clairement liée à la part de marché, et les grandes entreprises dominent. Les entreprises de plus de 500 personnes représentent généralement plus de 80 % du chiffre d'affaire total de l'industrie (cf. Tableau 2): machine de bureau, informatique, matériel de télécommunication, chimie de base. Ces secteurs sont aussi ceux où la demande est aujourd'hui en forte croissance et où le niveau minimum de dépenses en matière de R & D est élevé. La concentration et la coopération au niveau européen sont donc souvent des conditions nécessaires (mais non suffisantes) de la reconquête des parts de marché perdues, cela d'autant plus que le retard de productivité de



l'Europe dans ces activités est grand. En outre, ces secteurs sont pour une large part dépendants des marchés publics.

L'achèvement du marché intérieur est alors une opportunité, pour les entreprises européennes, de mieux contrôler ces divers types d'environnement structurels, dans le contexte communautaire et mondial. Quelques aspects des stratégies correspondantes peuvent être davantage explicités.

Considérons les restructurations et les coopérations. Les restructurations s'effectuent par voie interne ou externe. Sur le plan interne, des opérations de recentrage et de rationalisation sont souvent indispensables. Beaucoup d'entreprises sont appelées à recentrer leurs activités sur leur domaine principal et à se dégager des activités étrangères à leur métier dominant. Il s'agit aussi d'étendre sa couverture géographique au sein du marché intérieur. Sur le plan externe, les prises de participation de contrôle et les fusions permettent une mise en oeuvre de stratégies qui assurent une meilleure exploitation des économies de grande dimension, une diversification géographique plus étendue, une division internationale du travail plus poussée au sein du marché européen. Finalement ces opérations peuvent créer des entreprises véritablement européennes, n'ayant pas d'appartenance nationale privilégiée et aptes à échapper à la logique des "champions nationaux".

On constate effectivement, en 1985-86, un accroissement des opérations de fusion-absorption de type communautaire et internationale aux dépens des opérations de type national, même si en 1986, près des deux tiers des opérations de fusion-absorption ou de prise de participation majoritaire s'effectuent encore à l'intérieur des frontières nationales des Etats membres. Sur le plan international, les opérations de fusion au niveau communautaires sont en moyenne à peu près deux fois plus nombreuses que les opérations internationales (hors Communauté)<sup>3</sup>. Si on examine la ventilation des prises de contrôle majoritaire selon la taille de l'entreprise (chiffre d'affaire total des participants), on voit que ce type d'opération reste dominé par les entreprises de grande dimension. Environ 50 % des opérations sont réalisées par des entreprises appartenant au groupe supérieur de l'échantillon étudié par la Commission, c'est-à-dire des opérations impliquant des entreprises dont le chiffre d'affaires total dépasse le seuil du milliard d'Ecus. La réalisation du marché intérieur pourrait avoir sur ce point un effet positif sur les opérations de fusion entre entreprises de taille moindre qui sont actuellement spécialisées dans des produits/marchés semblables au sein de chaque Etat membre (cf. Tableau 7). Ces opérations devraient leur permettre d'à la fois conserver leur flexibilité et d'accéder à des marchés plus larges, qui permettent la réalisation des économies d'échelle et d'apprentissage. A la lumière de l'échec fréquent des fusions horizontales, ou, encore plus fréquemment, d'opérations de diversification conglomérale, il faut cependant se méfier de regroupements qui seraient exclusivement basés sur de purs liens financiers et/ou personnels, et qui ne déboucheraient pas sur une véritable intégration s'exprimant par une stratégie globale. Certaines fusions n'aboutissent finalement qu'à des combinats sans cohérence interne, ou constituent des fuites en avant pour des entreprises

affaiblies qui, à défaut d'investissements nouveaux, y cherchent un moyen de prolonger leur survie<sup>4</sup>.

Concernant les opérations de coopération, avec ou sans création d'une entreprise conjointe, elles sont également aptes, dans certaines conditions, à favoriser l'exploitation des nouvelles opportunités d'un marché intérieur achevé. Jusqu'ici la réalisation d'un accord de coopération se heurte à de nombreux obstacles et le pourcentage d'échec est important. Aux difficultés de trouver des partenaires effectuant des apports équilibrés, de mettre sur pied un système de gestion capable de minimiser les coûts de fonctionnement de la coopération, et d'assurer une appropriation complète et équitable des fruits de la collaboration, s'ajoute le rôle d'un ensemble d'obstacles réglementaires et politiques européens à la coopération. Selon une enquête récente, sept barrières jouent un tel rôle<sup>5</sup>: les discriminations en termes de politiques industrielles nationales, des différences dans le droit des sociétés et les systèmes fiscaux, les disparités en matières de réglementation des produits et de production, les obstacles au commerce intracommunautaire, certaines spécificités nationales concernant les marchés des capitaux, des différences en matière de politiques sociales, notamment le régime des pensions et de sécurité sociale. Parmi ces barrières, la plus forte, tant au niveau des coûts de démarrage d'une activité transfrontière qu'à celui des coûts d'administration de cette activité et de sa localisation, serait constituée par les différences dans le droit des sociétés et les règles fiscales. Dans ce dernier cas, se pose le problème de la consolidation fiscale au niveau européen et des transferts entre sociétés d'un groupe. Les barrières à la mobilité des ressources humaines provenant des législations sociales, notamment en matière de pension et d'enseignement, sont également importantes. Enfin l'adaptation à des normes nationales distinctes semble absorber, dans certains cas, une part importante du budget que les entreprises consacrent à le R&D.

Le paradoxe qui résulte de ces considérations est que la coopération avec des partenaires européens a été jusqu'ici moins fréquente qu'avec des partenaires de pays tiers. On constate que le nombre total de créations de filiales communes est resté très stable, les opérations communautaires en 85/86 étant toujours minoritaires (24,7% du total) par rapport aux opérations nationales (42%) et aux opérations internationales (33,3%). Une situation semblable est observée pour les prises de participation minoritaires. La coopération européenne pourrait cependant s'accroître substantiellement à la suite de la suppression d'un certain nombre de ces barrières. Notons ici que des coopérations avec des partenaires non-européens sont susceptibles d'utiliser efficacement le marché intérieur comme tremplin pour pénétrer le marché mondial. C'est par exemple le cas lorsqu'une entreprise européenne a acquis une forte compétitivité grâce aux économies de coûts et d'apprentissage réalisées sur le marché intérieur, a constitué une capacité stratégique par ses ressources en R&D, en personnel qualifié et en marketing, et décide de gagner des parts de marché étranger par une alliance avec une firme locale ou d'un pays tiers.

Ceci nous amène à considérer les problèmes d'entrée de nouvelles firmes sur les marchés. Une des sources de la dynamique américaine a

toujours été l'importance du renouvellement et du rajeunissement permanent de sa population de firmes par des processus incessants d'entrée et de sortie. C'est spécialement le cas dans le domaine des technologies de pointe (Ergas 1984) où les nouveaux procédés et les nouveaux produits ont été apportés, de façon plus que proportionnelle, par ces nouveaux arrivants sur les marchés. En Europe au contraire, les grandes entreprises en place ont le plus souvent monopolisé la scène grâce notamment aux relations privilégiées qu'elles entretiennent avec les pouvoirs publics nationaux.

Mais avec l'intensification des échanges provoquée par la suppression des barrières non-tarifaires, les occasions d'entrée, par de nouvelles entreprises ou par diversification d'entreprises existantes, vont se multiplier et vont permettre un rajeunissement du tissu industriel. Dans cette perspective, les coopérations entre entreprises européennes petites et moyennes facilitent de telles entrées et permettront leur extension, du marché communautaire au marché mondial.

Dans l'autre sens, se pose la question de la capacité des entreprises européennes de résister efficacement aux entrants émanant de pays-tiers qui vont s'efforcer d'exploiter en premier les avantages du grand marché. Cette capacité repose sur l'existence de barrières à l'entrée stratégiques. Les principaux instruments pour créer ces barrières sont l'exploitation d'une position d'innovateur et de premier installé dans un marché ("first mover advantage"), le recours à des processus d'apprentissage accélérés qui confèrent une prolongation de l'avantage de "first mover", des relations privilégiées avec la clientèle et les fournisseurs qui créent des liens durables en élevant les coûts de changement de partenaire, le contrôle d'une gamme de produits incluant les substituts, etc. C'est dans cette perspective qu'une spécificité européenne peut s'affirmer sous diverses formes exprimant une "préférence communautaire". Ainsi les normes européennes (normes d'information, de compatibilité, de qualité...) sont une arme essentielle dans les grandes batailles industrielles d'aujourd'hui et constituent les clés permettant d'ouvrir des marchés et de les contrôler à travers des alliances technologiques. Il en est de même pour la mise en oeuvre de programmes européens de recherche conjoints qui stimulent la coopération, au-delà des frontières, entre entreprises et centres de recherche de la Communauté.

En fin de compte, la compétitivité européenne dans un marché intérieur achevé sera celle de ses entreprises.

Footnotes

- 1 Il s'agissait d'une question optionnelle. Seules les entreprises de Grèce, d'Espagne, du Luxembourg, d'Irlande, des Pays-Bas et de Grande-Bretagne, y ont répondu.
- 2 Un exemple typique est celui des "plateformes" dans le domaine de la production d'automobiles. Ces plateformes combinent des caractéristiques de la chaîne de production et de l'atelier flexible, ce qui permet à la fin une production de masse et la réalisation de produits différenciés s'adressant à des segments de marché différents.
- 3 Voir le septième Rapport de la Commission des CE sur la politique européenne de concurrence, quatrième partie, 1987 et les tableaux 3 à 6, en annexe de cette section.
- 4 Pour une analyse systématique des effets négatifs de nombreuses fusions où le problème de leur management apparaît central, voir Scherer (1984).
- 5 Etude de European Research Associates et Prognos, basée sur des interviews auprès d'environ 70 sociétés localisées dans quatre pays (RFA, GB, FR, I) et ayant des filiales ou des maisons mères dans la plupart des Etats membres.

Tableau 8.2.1

Secteurs pour lesquels la part des petites entreprises (moins de 20 personnes) est supérieure à 25 % du chiffre d'affaire total du secteur

NACE		MOYENNE <sup>1</sup>
456	Industrie des pelleteries et fourrures	60.4
419	Boulangerie, pâtisserie, biscotterie, biscuiterie	46.8
231	Extraction de matériaux de construction et terres à feu	43.0
491	Bijouterie, orfèvrerie, argenterie et ouvraison de pierres	39.1
465	Fabrication d'autres ouvrages en bois (à l'exclusion des meubles)	38.5
461	Sciage et préparation industrielle du bois	36.3
504	Aménagement et parachèvement	34.4
372	Fabrication de matériel médico-chirurgical et d'appareils orthopédiques (à l'exclusion de chaussures orthopédiques)	34.3
464	Fabrication d'emballages en bois	34.0
245	Travail de la pierre et de produits minéraux non métalliques	31.4
442	Fabrication d'articles en cuir et similaires	29.7
492	Fabrication d'instruments de musique	29.3
416	Travail des grains	26.4
463	Fabrication en série de pièces de charpente, de menuiserie et de parquet	26.1

Source : Enquête industrielle Eurostat (1983).

<sup>1</sup> La moyenne est calculée à partir des données disponibles pour les grands Etats membres.



Tableau 8.2.2

Le poids des grandes entreprises dans les pays européens - Quelques secteurs. (Poids des entreprises de plus de 500 personnes dans le chiffre d'affaire total de l'industrie)

	NACE	D	F	I	UK	B	NL	DK
<u>Secteurs à forte demande forte technologie</u>								
- Machines de bureau, informatique	33	89,4	93,5	92,8	74,9	79,2	--	--
- Matériel de télé-communication	344	84,3	71,5	79,9	72,2	--	--	50,7
- Chimie de base	251	95,0	81,8	75,7	74,2	70,8	--	--
<u>Secteurs traditionnels à faible demande</u>								
- Textile	43	40,2	43,3	24,1	--	20,9	23,1	--
- Agro-alimentaire, Boissons, Tabac	41/42	46,7	44,4	-	--	48,2	43,1	--

Source: Eurostat

Tableau 8.2.3

Ventilation des opérations de fusion-absorption et de prise de participation majoritaire selon la nature de l'opération

Année	Opérations Nationales	Opérations Communautaires	Opérations Internationales	Total
1982/83	59 (50,5)	38 (32,5)	20 (17,0)	117 (100)
1983/84	101 (65,2)	29 (18,7)	25 (16,1)	155 (100)
1984/85	146 (70,2)	44 (21,2)	18 (08,7)	208 (100)
1985/86	144 (63,7)	52 (23,0)	30 (13,3)	226 (100)

\* Entre parenthèses, pourcentage par rapport au total des opérations recensées.

Source: Rapport sur la concurrence (Commission des C.E., 1987b)

Tableau 8.2.4

Ventilation des opérations de prise de participation minoritaire selon la nature de l'opération

Année	Opérations Nationales	Opérations Communautaires	Opérations Internationales	Total
1982/83	20	9	4	33
1983/84	37	8	9	54
1984/85	45	10	12	67
1985/86	88	20	22	130

Source: Rapport sur la concurrence (Commission des C.E., 1987b)

Tableau 8.2.5

Ventilation des opérations de création de filiales communes selon la nature de l'opération

Année	Opérations Nationales	Opérations Communautaires	Opérations Internationales	Total
1982/83	23	8	15	46
1983/84	32	11	26	69
1984/85	40	15	27	82
1985/86	34	20	27	81

Source: Rapport sur la concurrence (Commission des C.E., 1987b)

Tableau 8.2.6

Evolution de la concentration dans l'industrie manufacturière

Années	Part des ... plus grandes dans le total du chiffre d'affaires				
	(en %)				
	25	50	100	200	400
1975	13.0	18.7	24.0	29.0	33.8
1978	13.6	18.7	23.9	29.0	33.6
1981	14.4	20.0	26.3	32.2	37.6
1982	14.4	20.2	26.2	32.0	37.4

Source: 14<sup>eme</sup> rapport sur la politique de concurrence, Bruxelles, 1984.

Tableau 8.2.7

La place des petites entreprises dans la production industrielle (moins de 20 personnes) - 1983

Part des petites entreprises	D	F	UK	DK	JAP
dans le nombre total d'entrepr. en %	83.3	88.1	74.1	74.6	78.2
dans l'emploi total en %	9.7	11.1	9.4	12.3	25.8
dans le chiffre d'affaires total	6.8	7.8	8.0	11.0	11.7

Source : Eurostat.

### 8.3 POLITIQUES MICROECONOMIQUES D'ACCOMPAGNEMENT

Grâce à l'achèvement du marché intérieur et la suppression des multiples barrières non-tarifaires, des effets de baisse de coût et de prix sont attendus. Avec un certain décalage dans le temps, la dynamique accrue du processus concurrentiel pourra également favoriser de nouveaux investissements, provoquer la restructuration et la multinationalisation d'entreprises, conduire à des délocalisations, des désengagements et des "destructions créatrices" et enfin encourager le progrès technologique à travers un flux accru d'innovations en processus et en produits. Ces effets, quoique globalement favorables, sont cependant susceptibles de créer un climat d'incertitude accrue pour les acteurs économiques. En premier lieu, se pose la question des règles du jeu concurrentiel qui vont encadrer la dynamique nouvelle. Ces règles et leur mise en oeuvre doivent assurer que les abus privés et publics, susceptibles de fausser ce jeu au profit de certains participants, seront empêchés. En second lieu, les attentes relatives à la distribution des bénéfices entre facteurs de production, entre secteurs et entre régions, expriment également des inquiétudes pour certaines agents économiques. Des mesures européennes sont alors appelées à prendre en charge certains coûts d'ajustement, tels la requalification des travailleurs et l'adaptation des infrastructures locales aux besoins d'un grand marché. Enfin, la réalisation du grand marché suppose des choix en matière de politique extérieure.

Examinons brièvement ces trois aspects.

La concrétisation des effets favorables de l'achèvement du marché intérieur dépend du maintien du processus concurrentiel. Grâce à lui les entreprises sont amenées à exploiter les nouvelles opportunités; les gains de productivité et les baisses de coûts se traduisent en baisse de prix, en amélioration de qualité et en un plus grand choix de produits; et finalement le bien-être général s'améliore.

Or il n'est pas évident que, dans ce nouveau contexte, les agents économiques vont accepter le jeu concurrentiel. Comme l'a montré l'expérience qui a suivi l'abaissement des barrières tarifaires, les Autorités européennes risquent d'être confrontées à la multiplication de stratégies privées et publiques pour atténuer ou pour fausser la concurrence. On doit notamment s'attendre :

- à des opérations privées ou publiques de concentration, destinées à créer des positions dominantes et pouvant conduire à des abus, tels que la création de barrières à l'entrée pour de nouvelles entreprises, des partages de marché, des discriminations et des guerres de prix ruineuses;
- à une intensification des interventions étatiques, directes et indirectes, destinées à sauvegarder une politique de "champions nationaux" ou à empêcher l'ouverture nationale de certains marchés et de certains secteurs d'activités.

Dans tous ces cas, les Autorités européennes doivent veiller à la mise en oeuvre de règles crédibles, applicables directement à tous, y compris aux entreprises de pays tiers susceptibles de fausser à leur profit l'exploitation du marché intégré. Les dispositions du Traité de Rome en matière de concurrence sont d'ores et déjà applicables, tant aux restrictions publiques qu'aux restrictions privées de concurrence. Sur les deux plans, un renforcement sélectif est cependant à attendre.

D'une part, dans une situation de prises de participations et d'acquisitions impliquant des transactions boursières considérables, une législation au niveau communautaire, permettant à la Commission d'autoriser les opérations qui sont dans l'intérêt de la Communauté, serait favorable aux entreprises qui veulent développer leurs activités dans l'ensemble du marché intégré. En outre, la perspective 1992 rend nécessaire l'adoption du système proposé par la Commission, d'un contrôle préalable et rapide des fusions qui seraient susceptibles de réduire substantiellement la concurrence à l'échelle communautaire. En attendant, la Cour de Justice a confirmé que la Commission pouvait appliquer, tant l'article 85 que l'article 86 du Traité de Rome, aux acquisitions d'actions entre sociétés concurrentes (affaire Philip Morris).

D'autre part, le contrôle des aides d'Etat, pouvant affecter les échanges entre Etats membres, s'est accru, tant au niveau régional que sectoriel. La Commission poursuit en la matière une politique qui consiste à exiger le remboursement des aides accordées de manière illicite par les Etats membres et jugées incompatibles avec le marché commun; elle est également décidée à appliquer ce principe lorsque les Etats membres n'ont pas respecté l'obligation de notifier préalablement les projets d'aides (voir Seizième Rapport sur la politique de concurrence, 1987).

La concurrence doit également jouer un rôle grandissant dans les domaines de la distribution et des services. Pour ce qui est de la distribution, la Commission et la Cour de Justice européenne ont pris une série de décisions et arrêts assurant notamment que les systèmes de distribution n'empêchent pas les importations parallèles et qu'aucune catégorie d'acheteur n'est exclue de l'approvisionnement, de manière discriminatoire.

En ce qui concerne les services, leur déréglementation progressive rend essentielle la dimension du marché intérieur pour assurer leur fonctionnement efficace. La taille des marchés nationaux européens est en effet généralement insuffisante pour assurer des possibilités concrètes de concurrence à la suite d'une déréglementation et chacun d'eux apparaît plutôt comme un monopole naturel. Il en est ainsi dans le domaine des télécommunications et dans celui des transports aériens. L'espace européen devient la dimension appropriée de la concurrence dans tous les domaines où chaque marché national se révèle trop étroit pour une concurrence effective. C'est dans cette perspective que la Commission et la Cour de Justice ont clairement affirmé que les règles de concurrence sont aussi bien applicables aux affaires bancaires et aux services aériens qu'aux autres secteurs de l'économie.

Un principe général est alors d'assurer, dans les divers services (transport, services financiers, télécommunications) le maximum de jeu

.../...



concurrentiel, sous la contrainte du respect d'aspects importants de l'intérêt public, tels que la sécurité des utilisateurs et la continuité dans la fourniture des services. Ainsi, en matière de services financiers, l'approche suivie par la Commission est d'à la fois pousser à l'harmonisation des règles de base qui assurent un contrôle prudentiel minimal, et assurer la liberté de prestation des services dans l'ensemble de la Communauté, pour toute société établie dans un pays membre.

Les effets redistributifs de l'achèvement du marché intérieur concernent à la fois les revenus des facteurs de production et le revenu des régions. Le point de départ est qu'en l'absence d'interventions publiques en la matière, certains facteurs de production et certaines régions seront négativement affectés.

Dans le contexte de la théorie traditionnelle du commerce international, un pays est appelé à se spécialiser dans les secteurs pour lesquels son avantage est relativement (ou "comparativement") le plus important. Dès lors l'achèvement du marché intérieur devrait accentuer une spécialisation par secteur. Chaque pays connaîtra une contraction de certains de ses secteurs ou industries (tel le textile) et une expansion d'autres secteurs ou industries (tel l'automobile). L'implication est que les effets redistributifs seront considérables. Les entreprises et les facteurs de production principalement utilisés dans les secteurs en contraction connaîtront à court terme de fortes réductions de profit et de rémunération. A long terme il y aura des disparitions d'activités, des délocalisations et un déclin cumulatif de certaines régions. Corrélativement, les secteurs en expansion permettront la création de nouvelles entreprises, l'engagement de facteurs de production et de ressources, et les régions correspondantes entreront dans le "cercle vertueux" de l'expansion. Ainsi les "riches" deviendraient plus riches et les "pauvres" plus pauvres.

Les théories récentes des échanges internationaux tempèrent fortement ce type de raisonnement et permettent de penser qu'il n'y a pas d'argument général en faveur de cette vision pessimiste (voir notamment Krugman 1981 et Helpman 1987).

Un thème de base est que la nature de la spécialisation internationale et régionale est beaucoup moins radicale que ne le suggère l'approche traditionnelle. D'une part, l'existence d'économies d'échelle dans de nombreux secteurs, couplée au caractère différencié de beaucoup de produits, favorise une spécialisation fine au niveau de certaines activités, qui n'implique le plus souvent que des réallocations au sein de la même industrie, voire au sein de la gamme de production d'une même firme.

D'autre part, les avantages compétitifs d'une région ou d'une entreprise apparaissent de moins en moins déterminés par des "dotations naturelles" fatales, et sont dans une large mesure le résultat de stratégies volontaristes s'exprimant par des investissements en productivité, en hommes et en R&D (pour une approche empirique, voir Abd-El-Rahman 1987).

Plus spécifiquement, les nouvelles analyses du commerce international suggèrent qu'il n'y a pas d'argument général permettant d'identifier à

l'avance les régions et les pays européens qui connaîtront, de façon persistante, des problèmes redistributifs particulièrement graves.

En premier lieu, les effets redistributifs empiriquement observés lors des expériences antérieures, notamment après la suppression des barrières tarifaires au sein de la CEE, apparaissent relativement réduits (Hufbauer et Chilas 1974, Baldwin 1984).

En second lieu, les arguments théoriques suggèrent que les nouveaux entrants et les petits pays sont appelés à profiter largement de l'ouverture des marchés, tant sur le plan géographique que sur celui de la gamme des produits, notamment grâce à l'exploitation des économies d'échelle et d'apprentissage (Markusen 1985).

En troisième lieu, les échanges intra-industriels, où il y a échange de produits similaires mais différenciés (la France et l'Allemagne se vendent et s'achètent des voitures), sont caractérisés par de faibles effets réallocatifs et redistributifs. Ils représentent la majorité des échanges intra-communautaires et sont appelés à s'accroître progressivement pour les nouveaux membres (Jacquemin et Sapir, 1987).

Il reste que diverses mesures transitoires devraient atténuer les effets redistributifs négatifs qui affecteront certains facteurs, certaines activités et certaines régions. D'une part, il faut veiller à donner aux pays européens nouveaux venus et aux régions en développement l'assurance qu'elles auront les moyens de surmonter les handicaps structurels qui se traduisent aujourd'hui par une insuffisance parfois critique des infrastructures de base, principalement technologiques, et une faiblesse de la formation professionnelle. D'autre part, pour les régions en déclin, l'achèvement du marché intérieur, assure, au-delà des entités nationales, une circulation plus libre de l'information, des technologies et des services. La réintégration économique et socio-culturelle de ces régions au sein de l'ensemble européen pourrait ainsi être facilitée de telle sorte que l'actuelle dichotomie entre centres dynamiques et périphéries léthargiques soit peu à peu remplacée par une continuité des échanges et des activités. Ici aussi des politiques crédibles, minimisant les coûts d'ajustements et favorisant la réintégration, s'avèrent indispensables pour la sauvegarde de l'indispensable solidarité européenne. Dans l'Acte Unique, une attention spéciale a été portée aux moyens d'atteindre cet objectif. Il s'agit aussi bien du renforcement des Fonds structurels européens que de la conduite des politiques économiques nationales, définies en accord avec l'objectif communautaire d'un renforcement de la cohésion économique et sociale de la CEE.

Finalement, l'achèvement du marché intérieur signifie que les entreprises des pays tiers pourront également déployer beaucoup plus librement leurs activités dans le grand ensemble européen et ne seront plus confrontées aux barrières non-tarifaires nationales. Une telle ouverture suppose des choix de politique extérieure commune. Deux attitudes extrêmes peuvent être évoquées: d'une part, une identité totale de situation et de traitement pour tous les opérateurs, qu'ils émanent de la Communauté ou de pays tiers, d'autre part, un transfert des barrières non-tarifaires existantes, du niveau national au niveau

communautaire. Par contre, une approche réaliste consiste à reconnaître à la fois, l'existence de différenciations dans certains domaines limités et la volonté de maintien d'une ouverture mondiale dans un cadre stable et équitable. Explicitons ce double aspect.

D'une part, la dimension européenne n'est pas seulement une expression géographique. La Commission a notamment mis en lumière la spécificité du marché commun. "Il ne peut se définir, écrit-elle, que par une différenciation par rapport à ceux qui ne sont pas membres de la Communauté. Cette différenciation est inhérente à toute union douanière et à toute union économique: le terme même de "marché intérieur" suppose une identité différente par rapport à l'extérieur. Les règles du jeu des relations économiques internationales comportent les principes énoncés dans le cadre du GATT qui permettent à la Communauté de réserver à ses membres bon nombre des avantages résultant de l'approfondissement de leurs relations mutuelles aussi longtemps que le traitement des pays tiers ne se dégrade pas par rapport à la situation antérieure"<sup>1</sup>.

D'autre part, la "différenciation ne veut dire isolement, d'autant plus que l'activité économique se déroule dans un monde de plus en plus interdépendant. Le consensus sur lequel s'est achevée la négociation du Traité instituant la CEE, ainsi que l'intérêt économique dicté à la Communauté par sa nature de région à vocation de transformation, lui imposent la nécessité de demeurer ouverte au dialogue et à la négociation avec ses partenaires commerciaux. Aussi la Communauté, première puissance commerciale mondiale, a une responsabilité évidente dans le maintien d'un cadre stable et équitable pour les relations économiques internationales"<sup>1</sup>.

C'est dans cette perspective que se situe la mise en oeuvre de la politique commerciale commune prévue par le chapitre 3 du Traité de Rome et fondée sur des principes uniformes, notamment en ce qui concerne la conclusion d'accords tarifaires et commerciaux, l'uniformisation des mesures de libéralisation, la politique d'exportation ainsi que les mesures de défense contre les pratiques commerciales déloyales, telles que le dumping et les subventions (art. 113 du Traité).

C'est également dans cet esprit que pour une série de situations particulières, allant de l'implantation des banques sur le territoire de la Communauté, à l'ouverture des marchés publics, des négociations avec les pays tiers sont appelées à déboucher sur des accords de réciprocité.

Ainsi l'achèvement du marché intérieur pourra simultanément contribuer à la levée du protectionnisme mondial, tout en favorisant une meilleure compétitivité européenne.

---

#### Footnotes

<sup>1</sup> Commission des C.E., Evaluation du fonctionnement du marché intérieur, rapport de la Commission au Conseil, COM(83) 80, final, 18/2/83.

---

## 9. ILLUSTRATION DES GAINS DE L'INTEGRATION DES MARCHES

Une illustration des gains imputables à l'achèvement du marché intérieur est proposée ici à l'aide d'un modèle d'équilibre partiel (voir l'étude de Venables et Smith) qui, s'inspirant des derniers développements de la théorie du commerce international, permet de prendre en compte les phénomènes d'économies d'échelle et de différenciation des produits associés à des situations de concurrence imparfaite. Ce modèle qui intègre effets de taille et de concurrence s'avère un instrument particulièrement utile pour décrire les conséquences de l'intégration européenne. Plus précisément, ce modèle simule pour une dizaine de secteurs industriels et cinq pays communautaires (Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni et reste de la CE), certains des effets à attendre de l'abaissement des barrières non tarifaires et d'une plus grande intégration des marchés européens, à savoir:

- les gains de bien-être liés à l'élargissement de la gamme des produits offerts aux consommateurs (grâce à l'accroissement des échanges mais aussi grâce à l'extension de la gamme offerte par les producteurs nationaux);
- les gains d'efficacité technique dus à une exploitation des économies d'échelle intervenant, à court terme, à la suite de l'accroissement de la production et à long terme, à la suite de restructurations;
- les baisses de prix et de coûts résultant du renforcement de la concurrence.

Le message essentiel de cet exercice ne tient pas tant à la quantification précise qui est fournie des gains globaux à attendre de l'intégration européenne. En effet, ce résultat dépend de toute une série d'hypothèses relatives au comportement des agents économiques et à la valeur des principaux paramètres du modèle. Mais c'est bien plutôt l'illustration de l'importance relative des gains indirects - liés aux effets de taille et de concurrence - par rapport aux gains directs de la suppression des barrières qui est intéressante. Toutefois, tous les effets indirects décrits dans les sections précédentes - par exemple les effets dynamiques dus à l'impact du renforcement de la concurrence sur l'innovation - ne sont pas décrits dans le modèle utilisé ici qui s'inscrit plutôt dans une approche de statique comparative. Par ailleurs la présente analyse cherche également à déterminer dans quelle mesure les bénéfices de l'achèvement du marché intérieur européen peuvent varier d'une industrie à l'autre et elle tente de mettre en évidence les causes de ces variations.

Les scénarios et leurs variantes. Pour décrire les effets de l'intégration européenne, deux scénarios sont retenus, d'abord un

premier scénario de marchés segmentés, ensuite un second scénario de marché intégré.

Dans le premier scénario, on calcule l'équivalent tarifaire des barrières faisant obstacle aux échanges intra-CE<sup>1</sup> et on suppose un abaissement de ces barrières de manière à réduire le coût direct des échanges intra-CE de 2,5%. Cette hypothèse semble relativement modeste dans la mesure où les coûts des formalités douanières représentent déjà à elles seules environ 1,5 % du commerce intra-communautaire (voir chapitre 3.2).

Dans le second scénario, on maintient cette hypothèse de baisse du coût des échanges intra-CE mais, en outre, on considère que les firmes opèrent sur un marché communautaire totalement intégré de sorte qu'elles ne peuvent plus établir une discrimination de prix entre leur marché national et les marchés extérieurs (les seules différences de prix subsistant sont dues aux coûts des échanges).

Huit variantes de chacun de ces deux scénarios sont envisagées pour chaque industrie (voir tableau 9.1), combinant ainsi les possibilités offertes par les hypothèses suivantes:

- (i) les hypothèses portant sur la structure du marché:
  - soit un nombre fixe d'entreprises;
  - soit libre entrée et sortie du marché;
- (ii) les hypothèses portant sur la gamme de produits fabriqués par les firmes:
  - soit un nombre fixe de modèles;
  - soit un nombre variable déterminé d'une façon endogène;
- (iii) les hypothèses relatives au comportement concurrentiel des entreprises:
  - soit concurrence sur les quantités (type Cournot);
  - soit concurrence sur les prix (type Bertrand).

Dans les simulations, l'impact de ces différentes hypothèses sur les résultats dépend des principales caractéristiques des industries en question, notamment le pourcentage du commerce intra-CE par rapport à la consommation, le potentiel d'exploitation des économies d'échelle et de gamme, le degré de différenciation de produits (voir tableau 9.2 pour les indicateurs empiriques). Les résultats de ces différentes variantes ne sont pas tous présentés ici mais ils sont décrits dans l'étude de Venables et Smith.

Analyse des résultats. Dans le premier scénario de marchés segmentés, l'abaissement des barrières non tarifaires améliore, en général, le bien-être dans la CE: celui-ci s'accroît de 0,3 à 2,6% suivant les secteurs et les variantes considérées (voir tableau 9.3)<sup>2</sup>. Cette amélioration du bien-être va toujours de pair avec un développement des échanges et de la production communautaires et avec une baisse des coûts moyens de production qui est comprise entre 0,1 et 2,5%. Le développement des échanges intra-CE est particulièrement important: dans la plupart des industries, il varie entre 15 et 55 %. Il n'est que partiellement compensé par une baisse des importations extra-CE,



de l'ordre de 2 à 25 %. Il semble donc que le marché intérieur européen devrait plutôt donner lieu à une création qu'à un détournement d'échanges commerciaux. En outre, la baisse des coûts et des prix conduit à une amélioration de la compétitivité des industries européennes de sorte que les exportations extra-communautaires s'améliorent.

La baisse des coûts moyens de production est liée à l'augmentation de la production et à l'exploitation plus intensive des économies d'échelle qui en résulte. Cette baisse des coûts de production et la réduction des barrières non tarifaires donnent lieu à des baisses de prix qui profitent aux consommateurs dont le surplus s'améliore. Par contre, les profits des producteurs se détériorent - du moins lorsque le nombre de firmes sur le marché est constant. En effet, les baisses de prix provoquent une diminution des profits des firmes les moins compétitives qui n'ont réussi ni à réduire leurs coûts, ni à accroître leur production.

Lorsque le nombre de firmes est constant - ce qui correspond plutôt à un équilibre de court terme, l'amélioration du bien-être et la baisse des coûts de production sont plus importantes dans les industries où simultanément les économies d'échelle et les échanges intra-communautaires sont élevés. C'est le cas dans les industries des fibres synthétiques, des machines de bureau et de l'automobile: dans ces secteurs, le bien-être s'accroît d'environ 1% et les coûts de production baissent de 0,5 à 1% (variante 1 du tableau 9.3.).

Dans l'hypothèse de libre entrée et sortie du marché (variante 2 du tableau 9.3.), on observe une plus forte amélioration du bien-être et une réduction plus prononcée des coûts de production pour la plupart des industries. Cette variante correspond davantage à un équilibre de long terme qui intervient après élimination des entreprises les moins efficaces et restructuration des marchés. Dans ce cas, la production des firmes subsistant sur les marchés s'accroît davantage, ce qui explique les plus fortes baisses des coûts de production. Mais la diminution du nombre d'entreprises accroît le degré de concentration des marchés, ce qui tend à hausser les prix et permet d'améliorer le profit des producteurs. Néanmoins, grâce à la baisse des coûts plus intense, le prix moyen dans la C.E. se réduit davantage qu'à court terme dans la plupart des industries. Finalement, le surplus des consommateurs est généralement moins élevé qu'à court terme parce que le nombre de variétés qui leur est offert s'est réduit en raison de la disparition d'un certain nombre d'entreprises.

Dans certaines branches, l'impact du renforcement de la concurrence (qu'il soit réel ou potentiel lorsque le nombre de firmes en présence sur le marché décroît) et des restructurations qui en résulte est particulièrement marqué. C'est le cas dans les industries des machines de bureau, de l'automobile et des fibres synthétiques où le bien-être s'accroît de 1,3 à 1,8 % et où les coûts de production baissent de 1,5 à 2,5 % et, dans une moindre mesure, dans celles des appareils électrodomestiques et du tapis. Par contre, dans d'autres

branches telles les machines-outils, le matériel électrique et les chaussures, cet effet est pratiquement inexistant. La raison en est que ces secteurs sont déjà très concurrentiels: leur indice de Herfindahl (voir tableau 9.2.) est inférieur à 0,025.

A long terme, le bien-être s'améliore davantage encore lorsque les entreprises peuvent choisir le nombre de variétés qu'elle produisent (variante 4 du tableau 9.3.). Cette amélioration du bien-être est plus marquée dans les industries où les produits sont fortement différenciés (l'élasticité de la demande pour une variété de produits par rapport à son prix est faible) et où les économies de gamme sont élevées (voir tableau 9.2). C'est le cas dans l'industrie des appareils électrodomestiques et surtout dans celle de l'automobile où l'accroissement de bien-être double et atteint 2,6 %. Cette amélioration du bien-être provient d'une augmentation du surplus des consommateurs induite par l'élargissement de la variété des produits qui leur est proposée. Par contre, les baisses de coût sont équivalentes ou inférieures à celles obtenues dans le cas où le nombre de produits est constant. En effet, les entreprises diminuent la longueur de leur série de production lorsqu'elles étendent leur gamme de produits et les économies de gamme ainsi réalisées sont généralement inférieures au surcoût engendré par la baisse des économies d'échelle au niveau du produit. Une seule industrie - celle de l'automobile - fait exception à cette règle. En effet, dans cette industrie où les économies de gamme sont importantes, la baisse des coûts est supérieure à celle obtenue lorsque le nombre de produits est constant.

En supposant une réduction des barrières aux échanges, le premier scénario dont les résultats viennent d'être analysés se limite à décrire les effets qui transitent par un développement du commerce intra-communautaire: d'une part, l'accroissement des ventes à l'exportation permet aux entreprises d'augmenter leur efficacité technique grâce aux économies d'échelle et d'autre part, le renforcement de la concurrence exercée par les importations les incite à réduire leurs prix et élimine les moins efficaces. Mais, dans ce scénario, les différents marchés nationaux demeurent fragmentés et les entreprises qui disposent d'un certain pouvoir de monopole sur leur marché national peuvent continuer à y bénéficier d'un taux de marge supérieur à celui obtenu sur les marchés extérieurs. Cette conséquence de la fragmentation actuelle des marchés européens est confirmée par une étude récente portant sur l'Italie (Zimmermann et Pupillo, 1987). Cette étude indique même que la possibilité de discrimination de prix entre marchés national et extérieur est d'autant plus marquée que le secteur est concentré.

Par contre, le second scénario qui suppose le marché communautaire parfaitement intégré va plus loin dans l'analyse des effets de la concurrence. Dans ce scénario, les firmes européennes perdent la possibilité d'établir une discrimination de prix entre marchés national et étranger. En effet, même dans les industries très

concentrées au niveau national, la part du marché communautaire que détient une entreprise n'est plus suffisante pour lui conférer un pouvoir de monopole. Dès lors, dans ces industries, on devrait observer une baisse des marges et des prix.

L'accroissement de la concurrence potentielle et la diminution des prix qui en résulte sur les marchés nationaux provoquent une diminution des profits des producteurs. Par contre, grâce à la baisse des prix, le surplus des consommateurs s'améliore de sorte que, globalement, on assiste à une amélioration du bien-être comprise entre 1 et 4 % et allant même jusqu'à 12 % dans le secteur de l'automobile (voir tableau 9.4.). L'accroissement de bien-être est beaucoup plus marqué que dans le premier scénario dans les industries plus concentrées où la marge prix-coût est plus élevée. Tel est le cas des industries des produits pharmaceutiques, des fibres synthétiques, des machines de bureau, des appareils électroménagers et des automobiles. Dans ces industries, l'accroissement de bien-être est de 2 à 4 fois plus important dans le scénario "marchés intégrés" que dans le scénario "marchés segmentés".

Avant de clôturer cette section consacrée à la présentation des résultats, deux remarques s'imposent. La première est relative à la sensibilité des résultats eu égard à la stratégie concurrentielle adoptée par les entreprises. Les résultats présentés jusqu'ici supposent que les entreprises sont en concurrence sur les quantités (Cournot) et donc que leur marge prix-coûts est une fonction positive de leur part de marché. On peut se demander ce qu'il advient des résultats lorsque la marge prix-coûts ne dépend plus que du degré de différenciation des produits c.-à-d. dans l'hypothèse où les entreprises adoptent un comportement plus concurrentiel de type Bertrand. Dans ce cas, il est logique que les effets qui transitent par un renforcement de la concurrence soient moins élevés.

En effet, les baisses de coût et l'amélioration du bien-être sont moindres dans les variantes où un comportement de type Bertrand est modélisé (voir tableau 9.5.). Ainsi, dans le premier scénario, les gains de bien-être sont au maximum divisés par deux (pour les fibres synthétiques) mais dans le second scénario, l'accroissement de bien-être est nettement inférieur pour plusieurs industries: il est de trois à quatre fois moins élevé dans les industries de la pharmacie, des fibres synthétiques, des machines de bureau et des appareils électrodomestiques et même douze fois moindre dans l'industrie automobile. De tels résultats rejoignent les conclusions décrites par les modèles d'équilibre général avec rendements d'échelle croissants utilisés pour mesurer les effets d'une libéralisation des échanges entre les Etats-Unis et le Canada (modèle de Harris et Cox, 1984). Dans ces études, le gain de bien être varie de 1 à 4 suivant l'hypothèse qui est retenue en matière de stratégie d'entreprises: il passe de 4,3 % lorsqu'on suppose que les entreprises adoptent un mode de fixation des prix plutôt concurrentiel à plus de 16 %, si elles ont une stratégie d'entente et il s'élève à 8,9 % lorsque le comportement modélisé des entreprises correspond à une combinaison de

ces deux stratégies (voir Harris, 1984). Ainsi, les résultats décrits au tableau 9.5 fourniraient ainsi également une fourchette dans laquelle les gains de bien-être devraient se situer selon le scénario d'intégration européenne envisagé.

La seconde remarque vise à définir l'importance des effets directs par rapport à celle des effets indirects. Les effets directs mesurent les gains liés à la baisse du coût des échanges intra-CE alors que les effets indirects incorporent les bénéfices des économies d'échelle et du renforcement de la concurrence. Dans le scénario "marché segmentés", les gains directs représentent à court terme entre 67 et 92 % du total des bénéfices réalisés (voir variante 1 du tableau 9.6.). A long terme, cette proportion est comprise entre 41 et 83 % lorsque le nombre de variétés produites est fixe (variante 2) et elle n'est plus que de 24 à 57 % lorsque ce nombre peut varier (variante 4). Ce résultat montre l'importance des effets de restructuration à attendre de l'achèvement du marché intérieur européen. Il rejoint en cela les conclusions de certaines études sectorielles, telles celles portant sur les marchés publics. Finalement, dans le scénario "marché intégré", la part des effets directs dans le total des gains est encore plus faible dans les industries plus concentrées: elle est comprise entre 15 et 30 % mais tombe même jusqu'à 5 % dans l'industrie automobile. Ceci confirme que les gains induits par le renforcement de la concurrence et les restructurations soient plus importants que ceux liés à la baisse des barrières non tarifaires. Cette conclusion met l'accent sur la nécessité du renforcement de la concurrence dans la CE pour que se manifestent pleinement tous les effets positifs à attendre de l'achèvement du marché intérieur.

Appréciation. L'illustration à l'aide de ce modèle des principaux effets de taille et de concurrence décrits aux sections précédentes est enrichissante à condition de tenir compte des limites de l'approche suivie. En effet, il importe de rappeler que les résultats de ce type de modèle dépendent des hypothèses relatives aux comportements modélisés (par exemple, celle relative à la stratégie concurrentielle adoptée par les entreprises) et de la valeur des paramètres insérés dans le modèle. Or, dans ce type d'approche ("Industrial Policy Exercises Calibrated to Actual Cases" ou IPECAC, ainsi que l'a dénommé P. Krugman - cité dans Venables et Smith (1986)), les valeurs des paramètres sont tirées d'estimations économétriques et techniques trouvées dans la littérature économique ou fixées de manière à reproduire la réalité observée pour une année donnée. Dès lors, pour vérifier la robustesse des ordres de grandeur obtenus, il serait utile de tester la sensibilité des résultats à la valeur de certains paramètres, comme cela a été fait par rapport au comportement concurrentiel des entreprises.

Par ailleurs, le caractère d'équilibre partiel du modèle doit être gardé en mémoire. Un tel modèle examine les modifications intervenant dans un secteur industriel à la fois et ignore les conséquences de ces modifications sur le reste de l'économie. Ceci implique notamment que les effets liés aux interactions d'une industrie à l'autre, à la réallocation intersectorielle des ressources et à la redistribution



des revenus ne sont pas pris en considération. Leur impact sur les résultats obtenus est difficile à déterminer a priori: ainsi, par exemple, les baisses de coût peuvent, d'une part, se renforcer du fait que certains biens produits par une industrie servent d'inputs intermédiaires à d'autres, mais, d'autre part, un développement de la production devrait avoir un impact à la hausse sur le coût des facteurs de production.

Ces différents effets additionnels peuvent être pris en compte dans un modèle d'équilibre général. Des modèles de ce type ont été largement utilisés pour mesurer les effets de la réduction de barrières tarifaires et non-tarifaires (voir à ce propos, les surveys de Shoven et Whalley (1984) et de Baldwin (1984)). Les enseignements à tirer de ces travaux sont doubles.

Tout d'abord, dans le contexte actuel des échanges entre pays industrialisés, les gains inhérents à l'abolition des barrières non-tarifaires semblent plus élevés que ceux provoqués par la suppression des barrières tarifaires. Ainsi, Brown et Whalley (1980) estiment que la levée des barrières non-tarifaires pourrait susciter des gains deux fois plus importants que l'abolition multilatérale des seuls tarifs<sup>3</sup>. De même, Deardorff et Stern (cité par Baldwin (1984)) trouvent que la réduction des barrières non-tarifaires dans le cadre du Tokyo Round aurait joué un rôle plus important en termes de bien-être que la baisse des tarifs: la première conduit à des gains représentant 0,11 % du PNB contre 0,06 % pour la seconde. Ces résultats laissent supposer que l'intégration européenne en cours et la levée des obstacles que constituent les formalités aux frontières, le cloisonnement des marchés publics et la disparité des normes constituent une étape au moins aussi capitale que celle ayant donné naissance à l'union douanière.

Ensuite, si les gains d'une libéralisation des échanges sur le bien-être mondial demeurent faibles dans les modèles d'équilibre général traditionnels - ils représentent moins de 1 % du PNB -, tel n'est pas le cas dans les modèles incorporant des phénomènes d'économie d'échelle et de concurrence imparfaite. Ainsi, dans les travaux déjà cités de Harris et Cox (1984), la libéralisation des échanges entre les Etats-Unis et le Canada conduit à des gains de bien-être pouvant atteindre plus de 16 % pour le Canada. Même si cet effet doit être nuancé en fonction de la stratégie concurrentielle retenue pour les entreprises, il n'en reste pas moins que les effets induits par l'accroissement de la concurrence et par l'exploitation des économies d'échelle sont plus élevés que ceux mis en évidence par l'analyse traditionnelle de l'avantage comparatif. Or, ce sont précisément de tels effets qui sont attendus de l'intégration européenne.

En conclusion, l'analyse des travaux réalisés à l'aide de modèles d'équilibre général tendent à confirmer les principales conclusions qu'on peut tirer des simulations du modèle de Venables et Smith. Ainsi, cette quantification, malgré ses limites, décrit les conséquences de la levée de barrières non tarifaires et montre l'importance des effets de taille et de concurrence intervenant lors de l'achèvement du marché intérieur.



En distinguant deux scénarios d'achèvement du marché intérieur, les simulations de Venables et Smith fournissent une fourchette à l'intérieur de laquelle se situeront les gains de bien-être en fonction du degré d'intégration européenne atteint. En effet, le premier scénario obtenu correspond à une hypothèse minimaliste puisque ne sont mesurés que les conséquences d'un abaissement relativement modeste des barrières aux échanges. Par contre, le second scénario décrit une hypothèse maximaliste puisqu'on suppose, en outre, que les firmes européennes opèrent sur un marché communautaire totalement intégré. D'après les résultats de ces deux scénarios, les gains à long terme de bien-être varient, selon les industries, entre 0,5 et 2 % dans le premier scénario et 0,5 et 4 % dans le second. Mais, dans ce deuxième scénario où la plupart des effets transitent par le renforcement de la concurrence, cette conclusion doit être nuancée. En effet, si le mode de fixation des prix était déjà relativement concurrentiel sur les marchés nationaux segmentés, les gains ne sont plus que de 0,5 à 1 %.

Ensuite, cette étude montre que la réduction des barrières non tarifaires conduit, au niveau communautaire, à un développement important des échanges, à une amélioration du bien-être et à une baisse des coûts moyens de production dans les dix industries manufacturières considérées. Ces gains sont cependant beaucoup plus marqués dans les secteurs les plus exportateurs et où les économies d'échelle sont élevées (machines de bureau, appareils électrodomestiques et automobiles). Cette analyse confirme également que la liberté d'entrée sur les marchés favorise la réalisation de restructurations en provoquant l'élimination des producteurs les moins compétitifs et en permettant une expansion de la production des firmes subsistant sur le marché. Ces restructurations se traduisent par des gains accrus en termes de bien-être et par des baisses plus fortes des coûts de production, surtout dans les secteurs le plus concentrés (produits pharmaceutiques, fibres synthétiques, machines de bureau, appareils électrodomestiques et automobiles).

Finalement, le renforcement de la concurrence sur un marché communautaire totalement intégré, devrait donner lieu à des gains plus élevés que ceux induits par la baisse des barrières aux échanges et donc par les effets qui transitent uniquement par un développement des échanges intra-communautaires. Les résultats obtenus permettent également d'apprécier l'importance des effets indirects liés aux économies d'échelle et au renforcement de la concurrence dans le total des bénéfices à attendre du marché intérieur européen: ceux-ci représentent, selon la branche industrielle, 50 à 85 % des gains totaux dans le scénario d'intégration des marchés.

Footnotes

- 1 Cet équivalent tarifaire correspond au supplément de coût qui explique la différence de part de marché des entreprises à l'exportation et sur leur marché national. Il faut remarquer que cette différence de part de marché n'est pas uniquement imputable à des barrières aux échanges mais peut également s'expliquer par les coûts de transport et par les préférences des consommateurs. Il en résulte que cet indicateur comprend d'autres éléments que les barrières non tarifaires.
- 2 Une seule exception: la branche ciment où le bien-être diminue lorsque le nombre de firmes est constant. En effet, le principal impact de l'abaissement des barrières non tarifaires est d'accroître les échanges auxquels sont associés des coûts de transport très élevés.
- 3 Ces simulations portent sur une hypothèse théorique et simplifiée, à savoir la suppression intégrale des barrières tarifaires et non tarifaires recensées par les deux auteurs.

Tableau 9.1

Simulations de scénarios de marchés segmentés ou intégré.  
Définition des variantes pour chaque scénario.

---

Comportement concurrentiel de type Cournot (concurrence sur les quantités)<sup>1</sup>

<u>Nombre de firmes</u>	Constant	Variable
<u>Nombre de variétés</u>		
Constant	1	2
Variable	3	4

---

Comportement concurrentiel de type Bertrand (concurrence sur les prix)<sup>2</sup>

<u>Nombre de firmes</u>	Constant	Variable
<u>Nombre variétés</u>		
Constant	5	6
Variable	7	8

---

Dans le scénario "marché intégré", les variantes 3, 4, 7 et 8 ne sont pas modélisées.

- 1 Chaque firme considère que l'output des autres firmes ne se modifie pas lorsqu'elle varie son output.
- 2 Chaque firme considère que les autres firmes ne modifient pas leur prix lorsqu'elle fait varier le sien.

Tableau 9.2

Simulations des scénarios de marchés segmentés ou intégré.  
Principales caractéristiques des industries étudiées.

Branches	Commerce intra-CE en % de la consommation	Economies d'échelle <sup>1</sup>	Economies de gamme <sup>2</sup>	Indices de concentra- tion <sup>3</sup>	Indicateur de la différen- ciation des produits <sup>4</sup>
242 Ciment, chaux, plâtre	1,6	20	0	0,066	35,54
257 Pharmacie	10,0	22	5	0,050	5,80
260 Fibres synthétiques	36,4	10	3	0,050	21,54
332 Machines-outils	22,4	7	1	0,004	13,55
330 Machines de bureau	23,6	10	5	0,120	32,77
342 Matériel électriques d'équipement	8,8	15	5	0,022	7,35
346 Appareils électro- domestiques	19,6	10	5	0,110	10,77
350 Automobiles	24,8	16	8	0,199	13,32
438 Tapis	18,8	6	3	0,031	21,40
451 Chaussures	27,0	2	2	0,010	53,29

Source : Venables et Smith. 1987

1 Variation des coûts (en %) si la production est divisée par 2.

2 Variation des coûts (en %) si le nombre de variétés produites est divisé par 2.

3 Indice de Herfindahl.

4 Elasticité de la demande pour une variété de produits si le comportement concurrentiel est de type "Cournot".

Tableau 9.3

Simulations de scénarios de marchés segmentés ou intégré.

Effets d'un abaissement des barrières non tarifaires dans le scénario de marchés segmentés

Code NACE	Branches	Variation du bien-être <sup>1</sup>			Variation des coûts moyens de production		
		Variante 1 <sup>2</sup>	Variante 2	Variante 4 <sup>3</sup>	Variante 1	Variante 2	Variante 4 <sup>3</sup>
242	Ciment, chaux, plâtre	-0,1	0,64		-0,03	-0,93	
257	Pharmacie	0,29	0,30	0,44	-0,08	-0,15	-0,15
260	Fibres synthétiques	0,99	1,84		-0,51	-2,45	
322	Machines-outils	0,84	0,82		-0,12	-0,05	
330	Machines de bureau	0,88	1,45	1,65	-0,98	-2,48	-1,95
342	Matériel électrique d'équipement	0,29	0,29	0,39	-0,05	-0,09	-0,09
346	Appareils électro-domestiques	0,64	0,81	1,37	-0,32	-0,93	-0,85
350	Automobiles	0,83	1,34	2,56	-0,56	-1,51	-1,83
438	Tapis	0,67	0,76		-0,17	-0,49	
451	Chaussures <sup>4</sup>	0,35	0,40		-0,03	-0,03	

Source: Venables et Smith. 1987

<sup>1</sup> Variation du surplus des consommateurs et des profits exprimés en % de la consommation de l'année de base.<sup>2</sup> Pour une définition des variantes, voir Tableau 9.1.<sup>3</sup> Cette variante n'a été simulée que dans les industries où les produits sont fortement différenciés et les économies de gamme sont élevées.<sup>4</sup> Pour la branche 451, la réduction des barrières est de 1% et non de 2,5%.



Tableau 9.4

Simulations des scénarios de marchés segmentés ou intégré: Comparaison des résultats dans les deux scénarios

		Variations du bien-être <sup>1</sup> (en %)				Variation des coûts moyens de production (en %)			
		Variante 1 <sup>2</sup>		Variante 2		Variante 1		Variante 2	
		M.S.	M.I. <sup>3</sup>	M.S.	M.I.	M.S.	M.I.	M.S.	M.I.
242	Ciment, chaux, plâtre	-0,1	0,22	0,64	-0,1	-0,03	-0,12	-0,93	0,09
257	Pharmacie	0,29	1,11	0,30	1,45	-0,08	-0,73	-0,15	-3,43
260	Fibres synthétiques	0,99	4,14	1,84	2,91	-0,51	-1,77	-2,45	-1,04
322	Machines-outils	0,84	0,86	0,82	0,83	-0,12	-0,16	-0,05	-0,10
330	Machines de bureau	0,88	3,88	1,45	3,43	-0,98	-2,71	-2,48	-2,59
342	Matériel électrique d'équipement	0,29	0,52	0,29	0,53	-0,05	-0,26	-0,09	-1,30
346	Appareils électro- domestiques	0,64	1,79	0,81	3,85	-0,32	-1,15	-0,93	-9,04
350	Automobiles	0,83	4,09	1,34	12,1	-0,56	-1,72	-1,51	-16,9
438	Tapis	0,67	0,75	0,76	0,97	-0,17	-0,30	-0,49	-2,79
451	Chaussures	0,35	0,46	0,40	0,64	-0,03	-0,26	-0,03	-1,36

Source: Venables et Smith. 1987

<sup>1</sup> Variation du surplus des consommateurs et des profits exprimés en % de la consommation de l'année de base.<sup>2</sup> Pour une définition des variantes, voir Tableau 9.1.<sup>3</sup> M.I. = Marché intégré, M.S. = marchés segmentés.

Tableau 9.5

Simulations des scénarios de marchés segmentés ou intégré.

Comparaison des résultats suivant la stratégie concurrentielle des entreprises

Code NACE	Branches	Variation du bien-être (en %) <sup>1</sup>			
		Scénario de marchés segmentés		Scénario de marché intégré	
		Variante 2 <sup>2</sup> (Cournot)	Variante 6 (Bertrand)	Variante 2 (Cournot)	Variante 6 (Bertrand)
242	Ciment, chaux, plâtre	0,64	0,04	-0,1	0,04
257	Pharmacie	0,30	0,34	1,45	0,34
260	Fibres synthétiques	1,84	0,97	2,91	0,97
322	Machines-outils	0,82	0,83	0,83	0,83
330	Machines de bureau	1,45	0,98	3,43	0,98
342	Matériel électrique d'équipement	0,29	0,31	0,53	0,31
346	Appareils électro- domestiques	1,34	0,71	3,85	0,72
350	Automobiles	1,34	0,89	12,10	0,90
438	Tapis	0,76	0,74	0,97	0,74
451	Chaussures	0,40	0,38	0,64	0,38

Source: Venables et Smith. 1987

<sup>1</sup> Variation du surplus des consommateurs et des profits exprimés en % de la consommation de l'année de base.<sup>2</sup> Pour une définition des variantes, voir tableau 9.1.

Tableau 9.6

Simulations des scénarios de marchés segmentés ou intégré. Pourcentage des gains directs dans les gains totaux

Code NACE	Branches	Scénario de marchés segmentés			Scénario de marché intégré	
		Variante 1 <sup>1</sup>	Variante 2	Variante 4	Variante 1	Variante 2
242	Ciment, chaux, plâtre	-	6	-	18	-
257	Pharmacie	86	83	57	22	17
260	Fibres synthétiques	92	49	-	22	31
322	Machines-outils	67	68	-	65	67
330	Machines de bureau	67	41	36	15	17
342	Matériel électrique d'équipement	76	76	56	42	41
346	Appareils électro- domestiques	77	60	36	27	13
350	Automobiles	75	46	24	15	5
438	Tapis	70	62	-	62	48
451	Chaussures	77	67	-	59	42

Source: Venables et Smith. 1987

<sup>1</sup> Pour une définition des variantes, voir Tableau 9.1.



PARTIE EEVALUATION QUANTITATIVE GLOBALE10. APPROCHES MICROECONOMIQUE ET MACROECONOMIQUE

Deux types de méthodologie ont été développés pour tenter de synthétiser les bénéfices qu'il y aurait lieu d'attendre de l'achèvement d'un grand marché communautaire. Elles seront tour à tour microéconomique (section 10.1) et macroéconomique (section 10.2).

Les conséquences du grand marché intérieur trouveront leurs origines au niveau microéconomique le plus fin. Les acteurs en seront les entreprises : la suppression de multiples entraves non tarifaires les forcerait à repenser leur stratégie de développement, à s'adapter aux nouvelles données d'une concurrence renforcée et à exploiter les opportunités ainsi créées. Les bénéficiaires en seraient les ménages pris individuellement : l'élimination des coûts improductifs de la non-Europe, la pression de la concurrence tireraient les prix vers le bas; le développement des échanges accroîtrait quantitativement et qualitativement les biens et services à leur disposition. L'ouverture des marchés publics permettrait aux acheteurs publics de réduire le coût de leur dépense. La mobilité des capitaux et des travailleurs conduirait à une allocation plus efficace des facteurs de production.

Ainsi, l'évaluation des conséquences du grand marché intérieur doit-elle être d'abord microéconomique.

L'approche retenue repose sur les principes usuels de la théorie microéconomique, tels que ceux appliqués en particulier à l'analyse des échanges internationaux ou de la politique industrielle. Le cadre de référence est celui de l'analyse en équilibre partiel; il permet d'estimer la façon dont sont affectés les coûts, les prix, l'offre et la demande pour chaque secteur pris séparément lorsque sont supprimées les barrières non tarifaires ou s'intensifie la concurrence. Les effets sont exprimés selon les concepts de la microéconomie : en terme de modifications des surplus des consommateurs, des producteurs et de bien-être collectif. Ces concepts correspondent approximativement aux changements de revenus nets des consommateurs, des producteurs et de l'économie dans son ensemble (cf. chapitre 3).

Toutes les sources disponibles d'information ont été prises en compte au niveau de chaque secteur ou branche; des hypothèses raisonnées ont été faites lorsque des secteurs importants n'étaient pas couverts par les sources. Bien que toutes les informations ne coïncident pas parfaitement avec le cadre théorique, une évaluation d'ensemble a pu être élaborée; les marges d'incertitude sont cependant relativement larges.

Pour de multiples raisons qui apparaîtront rapidement, une réflexion de nature macroéconomique est apparue aussi nécessaire.

D'une part, l'achèvement du grand marché intérieur est de nature à affecter la plupart des rouages économiques. Les baisses de coûts, et donc de prix, qui résulteraient du grand marché intérieur

.../...



ont des contreparties macroéconomiques importantes : amélioration du pouvoir d'achat des revenus, modification des positions concurrentielles des Etats membres ou de la Communauté vis-à-vis de l'extérieur, possibilité de substitution entre facteurs de production, potentialités accrues de croissance, ... Le décideur politique doit aussi en connaître les conséquences sur l'inflation, sur la croissance, sur l'emploi, sur les soldes budgétaires ou extérieurs, du ressort de l'analyse macroéconomique.

D'autre part, le grand marché intérieur conduirait à desserrer les contraintes macroéconomiques majeures qui pèsent actuellement sur la situation économique européenne : déficits budgétaires d'abord, mais aussi déficits extérieurs et risques inflationnistes. Ainsi, les conséquences du grand marché intérieur - statiques et dynamiques - pourraient-elles être encore magnifiées par des politiques économiques d'accompagnement qui utiliseraient les marges de manoeuvre ainsi créées.

Enfin, l'analyse macroéconomique peut aider à appréhender la temporalité des processus d'ajustement tels que ceux initialisés par des modifications dans les conditions de l'offre. Ceci est particulièrement important dans le cas du marché du travail.

Quelques instants de réflexion suffisent pour se convaincre de la difficulté de la tâche tant sont multiples les facettes du problème, tant sont complexes les mécanismes qui se mettront en oeuvre. Peut-on même prétendre au déterminisme ? Peut-on affirmer que l'achèvement du marché intérieur conduirait la Communauté vers une situation économique unique ? Certes non. Pour éviter l'illusion d'une évaluation sans équivoque, des fourchettes d'estimation seront donc proposées. Pour ne pas être trop larges, elles supposeront invariablement, cependant, une mise en oeuvre effective du programme du Livre Blanc, et un comportement positif des entreprises dans leur réponse stratégique au nouvel environnement.

Une autre source d'imprécision découle du problème lié à la couverture géographique des analyses. Bien qu'intégrant toujours les grands pays, les études de base ont une couverture généralement incomplète et variable selon les domaines étudiés. L'extrapolation des résultats à la Communauté à 12 est un problème délicat. Il a été traité d'une façon prudente, par simple extrapolation linéaire; mais celle-ci risque de sous-estimer les potentialités de l'achèvement du marché intérieur (voir encadré "Couverture géographique et extrapolation à la CEE 12").

## Encadré

## Couverture géographique et extrapolation à la CEE-12

Les études de base sur lesquelles s'appuient la plupart des évaluations présentées dans ce rapport ont des couvertures géographiques incomplètes et variables selon les domaines analysés. Elles intègrent toujours les quatre grands pays (Allemagne, France, Italie et Royaume-Uni); parfois la Belgique, le Luxembourg ou les Pays-Bas, rarement les pays périphériques (Danemark, Espagne, Grèce, Irlande, Portugal). Seule l'enquête d'opinion auprès des entreprises européennes assure une couverture complète de la Communauté à 12. La comparaison des effets anticipés par les entreprises selon les pays ou regroupements de pays est riche d'enseignement.

	EUR-7	Reste de la Communauté					EUR-12	
	(1)	DK	E	Gr	Irl	P	moyenne(1)	(1)
Baisse de coût de production (en %)	-2		-3		-2		-2,9	-2
Augmentation des ventes (en %)	4,7	6	9	1	7	7	7,3	5,0

Source : Enquête NERB.

Sur la base de ces informations, il semblerait que les effets attendus en termes de baisse de coût de production et d'augmentation des ventes soient supérieurs de 50 % dans les pays périphériques à ce qu'ils seraient pour les autres Etats membres.

Cependant, par prudence et pour éviter tout risque de surévaluation des résultats, nous avons préféré supposer que les effets pour les pays périphériques étaient, toute proportion gardée, égaux à ceux des pays analysés. En d'autres termes, lorsque l'on obtenait des gains égaux, par exemple, à 1 bio Ecus 85 pour EUR-7, on a estimé qu'il valait 1,13 bio Ecus 85 pour EUR-12<sup>2</sup>. Par rapport à cette extrapolation linéaire, une extrapolation ajustée à l'aide des informations de l'enquête aurait conduit à un chiffre de 1,20 bio d'Ecus 85 pour EUR-12.

Ce faisant, la méthode d'extrapolation linéaire retenue pour l'ensemble des calculs présentés dans ce rapport risque plutôt de sous-évaluer les résultats de l'ordre de 5 %. Mais seules des études spécifiques menées sur ces pays périphériques, et en particulier sur ceux dont les structures industrielles sont les moins développées, pourrait confirmer ce diagnostic.

(1) Agrégation effectuée selon les importances relatives des PIB en 1985.

$$2 \quad 1,13 = 1 \times \frac{\text{PIB}_{\text{EUR-12}}}{\text{PIB}_{\text{EUR-7}}} = \frac{3314 \text{ bio Ecus } 85}{2927 \text{ bio Ecus } 85}$$



10.1 EVALUATION MICROECONOMIQUES

10.1.1 Schéma d'agrégation des réductions de coût et de prix

L'agrégation des estimations microéconomiques relatives au coût des barrières et aux gains résultant de l'intégration des marchés a été réalisée sur la base du schéma suivant:

	Secteurs et branches 1 2 3 .....N	Ensemble de l'économie
<u>Effets de la suppression des barrières</u>		
Stade 1: Coût des entraves affectant directement les échanges		
Stade 2: Coût des entraves affectant la production dans son ensemble		
<u>Effets de l'intégration des marchés</u>		
Stade 3: Economie d'échelle résultant d'une augmentation de la production et de restructurations		
Stade 4: Effet de la concurrence sur l'inefficacité interne ("X-inefficiency") et sur les rentes de monopole		
Effets totaux		

La signification de chaque stade est précisée ci-dessous.

Effets de la suppression des barrières

Stade 1: Les barrières affectant directement les échanges proviennent avant tout des retards aux postes frontières et des coûts administratifs correspondants. Dans un premier temps, seuls les échanges sont affectés, même si, ultérieurement, l'économie domestique subit elle aussi des effets indirects résultant de l'accroissement de la concurrence issue d'importations devenues moins onéreuses.

Ces entraves étant éliminées, les coûts que supportent les exportateurs et les importateurs s'en trouvent réduits, les acheteurs de biens de consommation et de biens d'investissement bénéficient alors de prix moins élevés. Ceci a pour effet, soit de permettre un accroissement des dépenses consacrées à ces biens, soit de libérer des ressources pour d'autres activités.

Stade 2: Les entraves qui affectent l'ensemble de la production sont, pour l'essentiel, celles qui limitent l'accès au marché ou réduisent la concurrence. Ainsi, les restrictions en matière de marchés publics maintiennent les prix intérieurs à un niveau plus élevé qu'en situation de concurrence et excluent l'accès à des importations moins chères. Des réglementations techniques nationales peuvent avoir des effets similaires. Dans le secteur des services, les politiques réglementaires peuvent revêtir un caractère protectionniste et entraîner un relèvement du niveau des coûts et des prix intérieurs. Lorsque ces entraves sont éliminées, ces coûts et ces prix diminuent.

Ces deux premiers types d'effets apparaissent essentiellement à court terme.

#### Effets de l'intégration des marchés

Stade 3: L'ouverture des marchés accroît la concurrence et permet aux entreprises les plus efficaces d'accroître les dimensions de leur activité tandis que les entreprises inefficaces sont éliminées. La structure par taille des industries se rapproche ainsi d'une structure optimale. Les économies d'échelle résultant de ces restructurations peuvent donner lieu à des gains potentiellement élevés. D'autres économies d'échelle de moindre importance sont également considérées ici (voir annexe A).

Stade 4: Toutefois, il est établi, qu'il existe d'importantes sources d'inefficacité autres que celles résultant de la dimension sous-optimale des unités de production. Il s'agit d'inefficacités internes ("X-inefficiency") provenant d'une mauvaise allocation des ressources humaines, physiques ou financières. Le renforcement de la concurrence aura aussi tendance à réduire les marges bénéficiaires excessives que permettent des structures de marché monopolistiques ou oligopolistiques (ces marges excessives sont parfois appelées "rentes de monopole").

Il faudra souvent plusieurs années pour que ces effets de l'intégration des marchés se concrétisent. Les différents effets apparaissant dans le schéma ci-avant ne couvrent toutefois pas certains types d'effets dynamiques à attendre de l'intégration européenne qui n'ont pu être quantifiés, comme par exemple ceux concernant l'innovation (voir section 7.2).

L'élimination des différents types d'entraves à l'intégration des marchés devrait permettre aux catégories d'effets énumérés ci-dessus de favoriser une convergence vers le bas des prix des produits jusqu'à des niveaux d'équilibre plus concurrentiels.

Théoriquement, les 4 stades décrivent tous des phénomènes différents. Toutefois, en pratique, comme on le verra ci-dessous, il n'est pas

.../...



toujours possible de faire la distinction entre certaines de ces sources de réduction des prix. Par exemple, en ce qui concerne le classement des réglementations techniques, on peut hésiter entre les stades 1 et 2. De même, il est malaisé de faire la distinction entre les différents effets de l'intégration des marchés, particulièrement entre ceux résultant de l'inefficacité interne et des rentes de monopole décrits au stade 4.

Compte tenu de ces difficultés pratiques de délimitation des différents types d'effets, il est absolument indispensable de bien veiller, lors du calcul des effets totaux, à éviter à la fois les doubles comptabilisations et les lacunes dans la couverture des différentes branches de l'économie. Il faut aussi respecter la structure input-output, comme le montre l'exemple suivant. La production brute totale (ou les ventes brutes totales) de la Communauté représente environ 6 000 milliards d'Ecus, alors que la valeur ajoutée totale (c'est-à-dire le PIB) ne s'élève qu'à un peu plus de la moitié, c'est-à-dire à environ 3 300 milliards d'Ecus. Donc, la moitié des ventes sont en fait des ventes intermédiaires et non pas des ventes finales. Cela implique, par exemple, que si chaque branche de l'économie réduisait ses coûts de façon à diminuer ses prix de vente de 1%, le gain total pour l'économie représenterait presque 2% du produit intérieur brut.

#### 10.1.2 Sources des données empiriques utilisées pour l'agrégation

La compilation d'une estimation agrégée sur la base du schéma ci-dessus est en pratique une espèce de puzzle dont toutes les pièces ne s'emboîtent pas parfaitement, dont certaines manquent et dont certaines se chevauchent partiellement. Néanmoins, on peut remédier en partie à ces difficultés en comparant les résultats obtenus à l'aide de plusieurs méthodes ou plusieurs sources et en procédant à une vérification croisée. Cette façon de procéder a au moins le mérite d'utiliser toutes les sources d'information disponibles et permet de définir un cadre cohérent dans lequel elles peuvent être insérées.

En pratique, de nombreuses sources d'information ont donc été utilisées pour construire un cadre certes approximatif mais assez large se présentant sous la forme d'une matrice qui, ventile les gains selon le type d'effet et par branche de l'économie. Ces sources sont les suivantes :

- (a) Une enquête a été menée dans l'industrie manufacturière des 12 pays de la Communauté, afin de recueillir les estimations des entreprises en ce qui concerne la réduction des coûts qui pourrait résulter de l'élimination des principales barrières énumérées dans le Livre blanc. Celle-ci s'élève, en moyenne, à 1,7% et, compte tenu de la structure input-output de l'industrie, pourrait impliquer une réduction de coût d'environ 40 milliards d'écus, pour l'industrie de l'ensemble de la Communauté. Cette estimation peut s'interpréter comme correspondant aux principaux effets de la suppression des barrières (stades 1 et 2), mais elles ne traduisent pas les effets de l'intégration des marchés résultant

notamment du renforcement de la concurrence. Elles représentent le point de vue des producteurs sur les entraves qui leur imposent des coûts supplémentaires et non pas celui des consommateurs sur la manière dont un renforcement de la concurrence affecterait finalement la structure de l'industrie et le niveau des prix. Ces résultats sont présentés, par pays et par branche industrielle, sur la base d'un questionnaire harmonisé. Cette source a donc le mérite d'être complète et comparable, même si, comme on l'a dit, les concepts économiques sur lesquels reposent les estimations sont d'une portée limitée.

- (b) Une série d'études détaillées ont été effectuées sur certains types d'entraves affectant toutes les industries ou un grand nombre d'entre elles. Il s'agit notamment des retards et formalités aux frontières, des restrictions en matière de marchés publics et des normes et réglementations techniques. Ces études ont permis d'évaluer le coût de chacun de ces types d'entraves, et en particulier des formalités douanières et des marchés publics. Dans le cas des formalités douanières, on a estimé qu'une économie de l'ordre de 8 à 9 milliards d'écus pourrait être obtenue grâce à l'élimination des retards aux frontières et des coûts administratifs qui y sont liés. Ces estimations ont été utilisées pour remplir le stade 1 du schéma. L'ouverture des marchés publics pourrait, de son côté, entraîner des économies de 20 milliards d'écus (celles-ci se rapportent, en partie, au stade 2 du schéma, mais proviennent aussi pour une partie, des économies d'échelle résultant de restructurations visées au stade 3).
- (c) Une autre série d'études détaillées ont été réalisées sur les baisses de coût auxquelles on peut s'attendre dans six industries spécifiques (denrées alimentaires, produits pharmaceutiques, automobiles, textiles et habillement, matériaux de construction et équipements de télécommunications). Ces études portent sur toutes les formes de barrières observables affectant ces six industries et permettent donc une certaine vérification des résultats susmentionnés. Les réductions de coût sont généralement de l'ordre de 1 à 2% mais peuvent parfois atteindre 5% et plus. Ces résultats corroborent assez bien ceux provenant d'autres sources. Ils montrent en particulier que les barrières qui ont pour effet de majorer les coûts, telles que les normes techniques et les retards aux frontières, n'entraînent que des coûts supplémentaires relativement modestes. Mais lorsque les barrières restreignent fortement l'accès au marché, les coûts supplémentaires sont beaucoup plus élevés. Le total des gains pour ces industries s'établit à environ 10 milliards d'écus (ces chiffres fournissent donc des informations additionnelles ou alternatives pour les stades 1 ou 2, et dans une certaine mesure pour le stade 3).
- (d) De même, des études détaillées ont également été réalisées pour plusieurs secteurs des services, en particulier les services financiers, les services rendus aux entreprises et sur une partie des transports et des télécommunications. Ces études révèlent d'importantes possibilités de réductions de coût ou de prix, environ 10% en moyenne pour les services financiers, et presque 40

milliards d'écus au total pour tous les services considérés. Ces pourcentages élevés confirment ce qui vient d'être dit en ce qui concerne l'industrie : les barrières à l'entrée du marché sont génératrices de coûts particulièrement élevés. Ceux-ci recouvrent à la fois les conséquences d'une déréglementation des services et de leur plus grande ouverture à la concurrence extérieure. Ces économies potentielles concernent l'ensemble de la production et non pas uniquement les échanges et rentrent donc dans le stade 2. Toutefois, elles représentent également, dans une large mesure, des effets de l'intégration des marchés et auraient donc pu être incorporées dans les stades 3 et 4 si les données avaient permis d'isoler ces effets.

- (e) Les quatre sources d'information précédentes se recouvrent, dans une large mesure, encore que les résultats soient relativement concordants lorsqu'il y a deux ou plusieurs sources. Toutefois, ces informations sectorielles présentent également certaines lacunes, relatives, par exemple, à certains secteurs importants concernés par l'achèvement du marché intérieur ou par des politiques d'ajustement particulières, tels que les secteurs agricole, sidérurgique et énergétique. Ignorer ces secteurs risquerait d'entraîner d'importantes sous-estimations. Pour permettre de tenir compte de la sensibilité des résultats globaux à ces omissions, des hypothèses simplifiées pour ces secteurs, fondées sur des analyses existantes, ont été adoptées dans une variante des résultats agrégés (les hypothèses de cette variante concernent principalement le stade 2).
- (f) Les sources utilisées pour évaluer les économies d'échelle (stade 3) sont essentiellement les études horizontales sur les effets de taille décrits au chapitre D, complétées le cas échéant par des informations relatives à la structure des industries européennes. On dispose ainsi d'une source indépendante pour estimer les gains pouvant résulter d'une exploitation plus complète du potentiel d'économies d'échelle dans l'industrie et l'énergie. L'importance des économies d'échelle non exploitées dans la Communauté varie considérablement d'un secteur à l'autre: très faible dans les industries de l'habillement et de la chaussure, elle peut être considérable dans les produits en métaux (chaudronnerie par exemple) ou certains moyens de transport (matériel ferroviaire par exemple). L'examen conduit au niveau des secteurs industriels (classification NACE à trois chiffres) a conduit à retenir environ un tiers des secteurs industriels comme susceptibles, à travers une restructuration, de se rapprocher, au niveau des unités de production, de la taille minimum techniquement efficace. Les économies d'échelle non exploitées ainsi évaluées sont significatives et représentent des réductions de coûts comprises en général entre 1 et 6% des coûts totaux de production des secteurs considérés soit en moyenne 1,5% de la valeur de la production totale de l'industrie et de l'énergie. La transmission de ces baisses de coûts à travers la structure de la production (par l'intermédiaire des flux d'entrées-sorties)

conduit au total à une baisse de coûts des produits finals répartie dans l'ensemble des activités économiques (agriculture, énergie, industrie et services) de l'ordre de 60 milliards d'écus.

(g) En ce qui concerne l'inefficacité interne et les rentes de monopole, celles-ci sont difficiles à estimer indépendamment des autres sources de réduction des coûts ou des prix déjà mentionnées. On sait toutefois, grâce à différentes études de cas effectuées par des consultants dans des industries en restructuration, que l'inefficacité interne constitue fréquemment une source substantielle de réduction des coûts. En outre, certains modèles théoriques récemment développés permettent de prendre en compte des phénomènes tels que les économies d'échelle, la différenciation des produits et les comportements de concurrence imparfaite lorsque les entreprises ont un certain contrôle sur les prix. Un modèle de ce type a été utilisé dans la présente étude pour illustrer les gains à attendre de l'intégration européenne (voir étude Venables et Smith). Ce modèle permet de décrire les gains indirects résultant d'un renforcement de la concurrence et des restructurations dans un marché européen devenu parfaitement intégré et permet de comparer ces gains indirects aux gains directs dus à la baisse des barrières non-tarifaires. Les simulations réalisées à l'aide de ce modèle montrent que, dans les secteurs plus concentrés et où le potentiel d'économies d'échelle est important, ces gains indirects peuvent être plusieurs fois plus élevés que les gains directs. Sur la base des résultats de ce modèle et en classant les secteurs industriels selon leur taux de concentration et leur potentiel d'économies d'échelle, il a été possible d'évaluer l'ordre de grandeur des gains indirects dus aux restructurations et au renforcement de la concurrence (stades 3 et 4) et de ceux dus uniquement aux effets de concurrence (stade 4). Dans le premier cas, on arriverait à un total de 62 milliards d'écus (pour les stades 3 et 4) et dans le second cas, à un total de 46 milliards d'écus (pour le stade 4). Ces résultats, quoique seulement illustratifs, confirment que les gains indirects intervenant à plus long terme par le biais de la concurrence et des restructurations sont élevés par rapport à ceux induits par la seule suppression des entraves plus concrètes au commerce.

(h) Les écarts de prix existant entre différents Etats-membres peuvent fournir aussi une estimation des gains potentiels liés à la suppression des barrières et à l'intégration des marchés (voir section 7.1). Il est particulièrement éclairant de constater que les secteurs où les différences de prix sont les plus élevées sont aussi ceux où l'existence de barrières aux échanges a réduit le jeu naturel de la concurrence. C'est le cas des marchés publics (chaudières, matériel ferroviaire, autres moyens de transport). Pour la communauté, des calculs ont été faits pour évaluer le montant des économies réalisables en fonction de différentes hypothèses de convergence vers le bas des prix dans un marché intérieur intégré (voir annexe A). Le montant de 142 milliards d'écus d'économies pour les consommateurs est considérable mais ce montant n'a pu être calculé que pour les secteurs où des données sur les prix étaient disponibles. Si on compare ce montant à celui

.../...

obtenu sur la base des estimations d'équilibre partiel pour les mêmes secteurs, on obtient pour la variante I.B 162 milliards d'écus. Les montants sont donc comparables mais des différences sectorielles significatives existent. Elles s'expliquent par plusieurs raisons. Par exemple, dans certains secteurs, même les entreprises ayant les prix les plus bas pourraient voir leurs coûts de production baisser (restructuration, fusions dans les industries électriques et électroniques).

### 10.1.3. Résultats agrégés des estimations d'équilibre partiel

Les gains économiques estimés sur la base des équilibres partiels sont présentés de manière synthétique dans le tableau 10.1.1. Comme déjà indiqué au chapitre 2 (encadré compris), les gains en question sont souvent appelés des "gains de bien-être" dans la littérature économique. Ces gains de bien-être sont égaux à la somme des gains pour les consommateurs et les producteurs et correspondent approximativement à l'augmentation du revenu réel de l'économie (l'expression plus simple "gains économiques" peut également être utilisée, pour autant que l'on sache exactement de quoi il s'agit).

Les diverses sources d'information et hypothèses peuvent être regroupées en quatre totaux différents, allant de 127 à 187 milliards d'écus, ce qui correspond à une moyenne de 157 milliards. Ces résultats correspondent à une fourchette de 4,3% à 6,4% du PNB, avec une moyenne de 5,3%. Les effets de la suppression des barrières représentent un peu moins de la moitié du total et les effets de l'intégration des marchés, dont la concrétisation complète dépend dans une large mesure de l'efficacité de la politique de concurrence, un peu plus de la moitié.

Il convient de garder présentes à l'esprit un certain nombre de considérations concernant la probabilité relative de surestimation ou de sous-estimation de ces chiffres.

Premièrement, les montants en Ecus mentionnés ci-dessus sont relatifs à 7 Etats-membres (Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni et Benelux) et sont exprimés aux prix de 1985, comme la plupart des études portent sur cette année. Ces 7 pays représentent 88% du PIB de la CE à 12. Si ces montants sont extrapolés à la CE à 12 sur base des pourcentages du PIB qu'ils représentent et exprimés aux prix de 1988, la fourchette devient 173 à 257 milliards d'Ecus, avec une moyenne de 215 milliards d'Ecus. Ainsi qu'il est indiqué à la section précédente (voir box de la section 10), cette extrapolation linéaire conduit probablement à une sous-estimation plutôt qu'à une surestimation des gains.

Deuxièmement, une source possible de surestimation réside dans l'hypothèse concernant "l'achèvement" du marché intérieur. Cette hypothèse pourrait se révéler trop optimiste dans le cas où certaines barrières ne seraient pas effectivement éliminées. Toutefois, la présente étude n'a pas pour objet de présenter des scénarios alternatifs sur ce point. Elle vise au contraire à fournir des informations sur l'exploitation optimale des gains potentiels.

Troisièmement, un élément qui va dans l'autre direction est que l'on n'a pas pu estimer tous les types d'effets dynamiques, notamment ceux



relatifs à l'incidence favorable que la concurrence aura probablement sur l'innovation et le progrès technologique, ainsi que sur le comportement stratégique des entreprises européennes sur le marché européen et le marché mondial.

Quatrièmement, il y a la question de savoir si le postulat d'"équilibre", qui suppose que toutes les ressources libérées par la rationalisation seront réemployées, est réaliste. Il est évident que le réemploi effectif de ces ressources est uniquement une question de temps. En ce qui concerne les économies d'échelle résultant de restructurations, par exemple, la période d'ajustement comprise entre la modification de la politique et la nouvelle situation d'équilibre peut durer plusieurs années : probablement cinq ans pour que la majeure partie des ajustements soient réalisés, et probablement dix ans pour qu'ils le soient presque tous. En revanche, une plus large gamme de situations différentes est certainement possible à court et à moyen terme, lorsqu'il faut prendre en considération l'incidence de la réalisation du marché intérieur à la fois sur le marché de l'emploi et sur d'autres variables macroéconomiques clés. Toutefois, pour pouvoir évaluer complètement cette question, il faut disposer de modèles d'analyse économique différents et examiner les options de politique macroéconomique qui se présenteront. C'est là l'objet du chapitre suivant. Comme on le verra, cette analyse ultérieure n'implique pas nécessairement qu'une réponse pessimiste soit faite à la question posée au début de ce paragraphe.

Cinquièmement, il est nécessaire d'exclure les diminutions de rentes économiques des gains de bien-être afin d'obtenir une mesure nette de ceux-ci. Ceci a été fait lorsque l'information nécessaire était disponible (par exemple, pour l'agriculture). Mais, en général, les données étaient insuffisantes pour distinguer l'impact de la concurrence sur les rentes de monopole de celui s'exerçant sur l'inefficacité interne. Il pourrait en résulter une surestimation significative des gains dans certains secteurs, tels que les services financiers. Mais dans ce secteur précisément, cette surestimation pourrait être compensée par la non prise en compte d'autres gains. En conséquence, on peut considérer que ce problème ne devrait pas être majeur pour le résultat global.

Sixièmement, il existe un risque de biais dû au fait qu'il s'agit d'estimations "d'équilibre partiel" additionnées et non pas d'estimations "d'équilibre général". Les résultats sont "partiels" en ce sens qu'ils constituent la somme d'estimations effectuées indépendamment pour de nombreux secteurs et qu'il ne s'agit pas d'un résultat "d'équilibre général" qui prendrait également en considération les effets secondaires résultant de la modification des prix relatifs entre secteurs. Si cette distinction entre un résultat partiel et un résultat général revêt une importance fondamentale en théorie économique, la question de savoir si les résultats d'équilibre partiel risquent d'être sérieusement biaisés par rapport aux résultats d'équilibre général reste ouverte et reçoit une réponse qui varie suivant les simulations effectuées. Pour résoudre correctement cette question, il aurait fallu disposer d'un modèle d'équilibre général complexe, ce qui était impossible dans les délais imposés pour le présent projet. Toutefois, il existe des raisons de penser que cette source d'erreur n'est pas si importante, comparée à de nombreuses

autres questions primordiales qui se sont posées dans la présente étude.

En conséquence, tout bien considéré, on peut dire que les estimations agrégées présentées dans la présente étude selon la méthode de l'équilibre partiel ne présentent pas un biais net évident en termes de surestimation ou de sous-estimation. Toutefois, les chiffres sont certainement entachés d'une large marge d'erreur, comme le montre d'ailleurs l'éventail de résultats donnés au tableau 10.1.1.

Tableau 10.1.1

Gains économiques totaux résultant de l'achèvement du marché intérieur, estimés sur la base de l'analyse d'équilibre partiel (EUR-7, données de référence pour 1985, exprimés aux prix de 1985)

	milliards écus		en % du PIB	
	Variante A	Variante B	Variante A	Variante B
<u>Stade 1:</u>				
Coût des barrières affectant les échanges	8	9	0.2	0.3
<u>Stade 2:</u>				
Coût des barrières affectant la production dans son ensemble	57	71	2.0	2.4
<hr/>				
Coûts directs totaux des barrières <sup>a)</sup>	65	80	2.2	2.7
<hr/>				
<u>Stade 3:</u>				
Economies d'échelle résultant d'une augmentation de la production et de restructurations	60	61	2.0	2.1
<hr/>				
<u>Stade 4:</u>				
Effets de la concurrence sur l'inefficacité interne et les rentes de monopole	46	46	1.6	1.6
<hr/>				
<u>Effets totaux de l'intégration des marchés</u>				
Variante I (somme des stades 3 et 4) <sup>b)</sup>	106	107	3.6	3.7
Variante II (autre approche) <sup>c)</sup>	62	62	2.1	2.1
<hr/>				
<u>Total des coûts de barrières et des effets de l'intégration des marchés</u>				
Variante I = a) + b)	171	187	5.8	6.4
Variante II = a) + c)	127	142	4.3	4.8

Notes: Pour les variantes A et B, on a utilisé des sources primaires d'information différentes pour effectuer les calculs des stades 1 et 2, ces différences se perpétuant dans les calculs des stades 3 à 6.

Pour les 1<sup>e</sup> et 2<sup>e</sup> méthodes, on a utilisé différemment les diverses sources d'information pour évaluer les effets de la concurrence.

Pour sept Etat membres, on obtient un chiffre global compris entre 127 et 187 milliards d'écus aux prix de 1985. Etendu à douze Etats membres, cela représente aux prix de 1988 un chiffre compris entre 173 et 257 milliards d'écus pour un même poids dans le PIB.

Ces méthodes sont exposées en détail dans l'annexe A.

## 10.2 EVALUATION MACROECONOMIQUE

Parallèlement aux estimations microéconomiques exposées dans le chapitre précédent, une évaluation macroéconomique du grand marché intérieur a été développée.

Ce chapitre lui est entièrement consacré. Il a pour objectif de fournir une évaluation globalisante et synthétique de ses effets. La méthodologie retenue sera d'abord décrite (section 10.2.1) puis seront fournies les évaluations quantitatives par grands domaines (Catinat, 1988) : suppression des contrôles aux frontières, ouverture des marchés publics, libéralisation des services financiers, et les réactions stratégiques des entreprises confrontées à un nouvel environnement concurrentiel, ce que nous conviendrons d'appeler les "effets d'offre" (section 10.2.2 à 10.2.5). Enfin, l'analyse des potentialités créées par le desserrement des contraintes macroéconomiques conduira à quantifier une fourchette des effets à attendre - effets purs non accompagnés par la politique économique et effets maximaux où les marges de manoeuvre octroyées seraient exploitées au travers de mesures de soutien de l'activité (section 10.2.6).

### 10.2.1 Méthodologie

L'évaluation macroéconomique du grand marché intérieur repose sur des simulations ou scénarios réalisés à l'aide de modèles macroéconométriques (voir annexe B).

Leur utilisation s'est faite dans des conditions relativement particulières puisque, de par leur construction, ces modèles ne peuvent, de façon endogène, décrire les conséquences de mesures telles que celles inscrites dans le Livre Blanc. La méthodologie a donc consisté à procéder en deux étapes : dans une première phase, les études de divers consultants extérieurs ont été utilisées pour évaluer quantitativement les effets primaires de l'achèvement du grand marché intérieur sur les domaines partiels que chacune de ces études couvrait. Puis, dans un deuxième temps, ces effets évalués en amont des modèles ont été injectés dans ces derniers, les forçant, en quelque sorte, à intégrer des changements de mécanismes ou de comportements<sup>1</sup>. Ce faisant, l'impossibilité des modèles économétriques à décrire les effets primaires a été contournée; en revanche a été pleinement utilisée leur aptitude à simuler les effets secondaires - c'est-à-dire l'ensemble des mécanismes macroéconomiques habituels (effets multiplicateur et accélérateur, effets du partage des revenus, effets de compétitivité-prix; mécanismes d'inflation, accumulation du capital et potentialités de croissance,...).

Les simulations macroéconomiques effectuées sont des scénarios; les conséquences décrites sont totalement conditionnées par les "chocs" primaires quantifiés en amont des modèles. Seuls les effets de bouclage macroéconomique sont simulés et en particulier le desserrement de diverses contraintes macroéconomiques (amélioration des déficits budgétaires et extérieurs, résorption des risques inflationnistes).

Malgré la méthodologie retenue et les précautions prises, les résultats fournis par les modèles risquent de pêcher par "conservatisme" : par construction, les comportements estimés sur le passé sont supposés se perpétuer<sup>2</sup> et les phénomènes de structure sont mal représentés. Aussi les conséquences simulées doivent-elles être considérées comme portant sur le moyen-long terme (5 à 10 ans). Au-delà de cet horizon, les changements structurels ne pourraient être ignorés.

Deux modèles économétriques ont été utilisés : le modèle HERMES de la Commission et le modèle INTERLINK de l'OCDE<sup>3</sup>. Le modèle HERMES est un modèle macrosectoriel (9 branches) couvrant les principaux pays de la Communauté<sup>4</sup>; les autres pays ou zones sont formalisés de manière plus succincte. Les économies nationales sont interreliées par les échanges bilatéraux de biens (5 produits). Son détail sectoriel lui permet donc d'approcher les problèmes structurels. Le modèle INTERLINK lui est très complémentaire : macroéconomique, il décrit tous les pays de la Communauté mais également d'autres pays ou zones extra-communautaires; il dispose d'une description fine des rouages monétaires et financiers. Les économies nationales sont également interreliées par des échanges bilatéraux de biens et services (5 biens, 1 service), mais aussi par des flux de capitaux et de revenu des facteurs.

#### 10.2.2. La suppression des contrôles aux frontières

Les effets primaires de la suppression des contrôles aux frontières ont été analysés et quantifiés par Ernst et Whinney. Ils sont de deux natures :

- une contraction du prix des échanges intra-communautaires par suppression des surcoûts liés à l'existence des frontières (délais de douane, formalités administratives);
- des suppressions d'emplois soit dans le secteur public (douaniers), soit dans le secteur privé (transitaires, personnel des entreprises exportatrices employé à répondre aux diverses exigences administratives du passage en douane).

Les chocs introduits dans le modèle HERMES simulent ces deux effets primaires; ils sont équivalents à 0,26 % du PIB communautaire (voir annexe B).

Les conséquences macroéconomiques naîtraient, pour une large part, de la réduction du prix des importations d'origine intra-communautaire. Celle-ci donnerait lieu, en effet, à deux types de substitution pour chaque Etat membre : une substitution entre production nationale et importation d'origine communautaire en faveur de ces dernières d'une part; une substitution entre importations d'origine extra-communautaire et intra-communautaire en faveur de ces dernières d'autre part;

Chaque Etat membre bénéficierait d'une amélioration des termes de l'échange par baisse du prix des importations; la Communauté dans son



ensemble accroîtrait son taux de couverture en volume par rapport au reste du monde (deuxième effet de substitution). Les échanges extérieurs auraient donc une contribution positive sur le PIB communautaire. D'après les simulations du modèle HERMES, le PIB communautaire pourrait s'élever, à moyen terme, de presque 0,4 % tout en dégagant un excédent extérieur de 0,16 point de PIB (voir tableau B.1 de l'annexe B).

Par rapport au choc initial (0,26 point de PIB), l'effet multiplicateur est relativement faible à moyen terme. Cela résulte principalement des pertes d'emplois initiales et donc d'une diminution du revenu disponible des ménages qui contrecarrent, à court terme, les effets favorables des échanges avec l'extérieur. A court terme, ces pertes d'emplois, si elles sont concentrées dans le temps, pourraient même être d'une ampleur suffisante pour entraîner une baisse relative du PIB communautaire. Mais passé l'effet statique initial, la dynamique favorable des échanges extérieurs l'emporte : pour l'ensemble de la Communauté plus de 200.000 emplois pourraient être créés à moyen terme (voir tableau 10.2.1)

Le solde des administrations publiques s'améliorerait à court comme à moyen terme, mais pour des raisons différentes : à court terme, cela résulterait essentiellement des économies budgétaires réalisées par la suppression d'emplois douaniers; à moyen terme, cela proviendrait surtout de l'amélioration de l'activité économique et donc de l'augmentation des rentrées fiscales. A moyen terme, le solde budgétaire s'améliorerait d'environ 0,2 point de PIB en moyenne sur la Communauté.

Enfin, la suppression des contrôles aux frontières pourrait ralentir le glissement des prix; les pressions désinflationnistes (diminution du coût de production des entreprises exportatrices et amélioration des termes de l'échange de chaque Etat membre) l'emporteraient largement sur les tensions inflationnistes qui pourraient naître, de façon induite, par la reprise de l'activité économique : une moindre élévation des prix d'environ 1,0 point de pourcentage pourrait apparaître à moyen terme.

Regain d'activité (près de 0,4 % de PIB à moyen terme) et création d'emploi (plus de 200.000 emplois à moyen terme), désinflation (- 1 % de prix à la consommation à moyen terme) et desserrement des contraintes budgétaires et extérieures (amélioration respective d'environ 0,2 et 0,15 point de PIB à moyen terme), la suppression des contrôles aux frontières a ceci de caractéristique (et d'exceptionnel!) d'être bénéfique quel que soit l'agrégat considéré. Même si ses effets peuvent paraître minimes, et microscopiques comparés à l'ampleur du chômage européen, la suppression des barrières en douane n'en reste pas moins psychologiquement et stratégiquement indispensable : elle sera la marque intangible de l'irréversibilité du processus politique d'achèvement du marché intérieur. Ses effets indirects peuvent donc être considérables par le truchement des anticipations qu'elle provoquera. La crédibilité du marché intérieur en dépendra très largement.

### 10.2.3 Ouverture des marchés publics

Atkins-Planning, consultant chargé de l'étude des marchés publics, distingue trois types d'effets qui pourraient naître de l'ouverture de ces marchés :

- un effet statique. Les économies de dépenses résulteraient d'un appel plus large aux fournisseurs étrangers dont les prix sont plus bas;
- un effet de compétition. Sous la pression de la concurrence, les fournisseurs nationaux ajusteraient leur prix vers le bas;
- un effet de restructuration. Les branches fournisseurs seraient amenées à se restructurer et à réaliser des gains de productivité pour répondre à la pression de la concurrence.

Chacun de ces trois effets ont été introduits dans le modèle HERMES; l'ampleur des chocs correspond aux valeurs médianes des fourchettes fournies par Atkins-Planning (0,35-0,70% du PIB communautaire). Pour le scénario simulé, les chocs injectés dans le modèle HERMES représentent donc 0,50 % du PIB communautaire. La simulation centrale a été effectuée en supposant que l'ouverture des marchés publics était limitée à l'espace communautaire et ne bénéficiait donc qu'à des fournisseurs communautaires<sup>5</sup>.

Les conséquences macroéconomiques de l'ouverture des marchés publics vont se diffuser à l'ensemble de l'économie, par le biais de trois canaux que l'on va séparer dans l'exposé, par volonté de clarification : les entreprises publiques, les administrations publiques et les fournisseurs des marchés publics.

Pour les entreprises publiques (entreprises de l'énergie, des services de transport et de télécommunications principalement), l'ouverture des marchés publics signifierait essentiellement réductions du prix moyen des dépenses d'investissement et donc diminutions progressives de leur coût de production. D'abord localisées dans ces services publics, celles-ci se diffuseraient à l'ensemble des branches productives largement utilisatrices, en général, des services publics. Au niveau agrégé, le glissement général des prix pourrait ainsi être ralenti et la position concurrentielle de la Communauté vis-à-vis de l'extérieur renforcée, toutes choses égales par ailleurs (à parité des devises inchangée en particulier). Deux phénomènes macroéconomiques qui sont générateurs de croissance.

Pour les administrations publiques, l'ouverture des marchés publics impliquerait des économies budgétaires et favoriserait donc la résorption des déficits publics. La reprise de l'activité initialisée par les entreprises publiques accroîtrait par ailleurs les rentrées fiscales et viendrait encore renforcer la dynamique d'allègement des déficits budgétaires.

La diffusion à l'ensemble de l'économie dépendrait du comportement des autorités publiques. Bénéficiant d'un desserrement de la contrainte

budgétaire, celles-ci pourraient choisir entre trois types de réactions polaires : accélérer leur désendettement, réduire la pression fiscale, ou soutenir directement la demande. Dans ces deux derniers cas, les économies budgétaires conduiraient à un soutien direct de la croissance et de l'emploi. »

Enfin, pour les fournisseurs des marchés publics, la pression de la concurrence provoquerait une nécessaire restructuration et une compression, parfois forte, de leurs coûts de production. Les bénéficiaires directs en seraient évidemment les administrations et les entreprises publiques. Il est probable cependant que ces restructurations affectent aussi des produits non exclusivement destinés aux marchés publics. Dans ce cas, des effets bénéfiques pourraient directement apparaître sur des marchés privés et renforcer les conséquences macroéconomiques décrites précédemment.

Les simulations réalisées à l'aide du modèle HERMES corroborent ce diagnostic (voir tableau B.2 de l'annexe B). Dans le cas d'une ouverture des marchés publics limitée à l'espace communautaire apparaîtraient à moyen terme un accroissement du PIB communautaire d'environ 0,55 % et la création de presque 400.000 emplois supplémentaires. Ces simulations correspondent implicitement au cas où les administrations publiques adopteraient une politique de désendettement; les effets favorables sur la croissance résulteraient donc largement de l'effet diffusant des baisses de prix de la part des entreprises publiques.

Les conséquences macroéconomiques ont - à nouveau - ceci de caractéristique (et d'exceptionnel) que sont associées une augmentation du PIB communautaire et une amélioration des autres agrégats : baisse des prix à la consommation (près de 1,5 % à moyen terme), réduction des déficits budgétaires (1/3 de point de PIB à moyen terme) et amélioration des soldes extérieurs (0,10 point de PIB à moyen terme) en moyenne sur l'ensemble de la Communauté.

Elles seraient cependant moins favorables si l'on supposait une ouverture non limitée à la sphère communautaire sans réciprocité de la part de la zone extra-communautaire. Dans ce cas, en effet, une partie des marchés publics serait satisfaite par des importations d'origine extra-communautaire et les impacts sur le PIB communautaire, l'emploi et les soldes budgétaires et extérieurs seraient réduits.

De l'exemplarité du comportement des autorités publiques dépendra largement la crédibilité du processus d'achèvement du marché intérieur. Autant dire que les conséquences de l'ouverture des marchés publics vont bien au-delà des stricts impacts macroéconomiques quantifiés ci-dessus.

Même dans le meilleur des cas, ces conséquences resteraient limitées bien que nettement plus élevées que celles résultant de la suppression des barrières en douane. Mais comme pour cette dernière, l'ouverture des marchés publics aura valeur de symbole. De symbole politique, puisque les autorités publiques elles-mêmes dans leur propre comportement appliqueraient alors le jeu de la concurrence, feraient passer l'intérêt communautaire avant l'intérêt strictement national.

#### 10.2.4 La libéralisation des services financiers<sup>6</sup>

La libéralisation des services financiers et la suppression des entraves existantes (limitations au droit d'établissement, contraintes réglementaires) favoriseraient le libre jeu de la concurrence et limiteraient les rentes de monopole que la segmentation du marché communautaire en autant de marchés nationaux autorise à l'heure actuelle. Sous la pression de la concurrence, les prix des services financiers dans chacun des Etats membres devraient donc progressivement converger vers les prix des prestataires de services les plus efficaces.

Les baisses de prix des services financiers, telles que chiffrées par Price-Waterhouse, ont été introduites dans le modèle INTERLINK. Elles concernent tout à la fois des baisses de coût du crédit et de réelles baisses de prix (prix de l'assurance en particulier).

Les chocs injectés dans le modèle INTERLINK représentent environ 0,70 % du PIB communautaire (milieu de la fourchette 0,4-1,0% fournie par Price-Waterhouse).

La baisse du prix des services financiers aurait un large effet diffusant et les conséquences macroéconomiques finales dépasseraient très sensiblement les effets primaires tels qu'ils ont pu être chiffrés par Price-Waterhouse (voir tableau B.3 de l'annexe B).

L'effet multiplicateur proviendrait dans une très large mesure de la baisse du coût du crédit. Elle favoriserait, en effet, l'investissement productif et permettrait en conséquence d'accroître les potentialités de croissance. Elle faciliterait non seulement la nécessaire modernisation de l'appareil productif communautaire - gage de compétitivité - mais dynamiserait aussi la croissance des capacités productives - gage de croissance -. De ce point de vue, la libéralisation des services financiers jouerait un rôle crucial d'accompagnement dans l'achèvement du marché intérieur : elle éviterait en effet que ses effets potentiellement favorables pour la croissance communautaire ne viennent buter sur une pénurie de capital. Accompagnée par la libre circulation des capitaux, elle conduirait de plus à une meilleure allocation des ressources financières; elle assurerait en d'autres termes le financement sans contrainte des projets d'investissement les plus rentables. Simultanément, la baisse du coût du crédit soutiendrait la reprise de l'investissement logement des ménages; or, l'on sait combien la branche du bâtiment est créatrice d'emplois.

A ces effets résultant principalement du sous-secteur bancaire (activité de prêt) s'ajouteraient les conséquences de la baisse du prix des autres services financiers (autres activités bancaires, assurances, activité boursière). De par leur comportement, les entreprises serviraient de courroie de transmission en répercutant les baisses de coût de production (baisse du prix de leur consommation intermédiaire de services financiers) dans leur prix de vente. Une tendance désinflationniste apparaîtrait donc, stimulant à la fois la demande interne par gains de pouvoir d'achat et la demande externe par

gains de compétitivité. Les ménages bénéficieraient donc non seulement de la baisse directe du prix des services financiers mais aussi de la baisse générale des prix diffusée à l'ensemble des biens et services.

Rien de surprenant, au total, que les conséquences macroéconomiques telles que quantifiées par le modèle INTERLINK soient importantes (voir tableau B.3 de l'annexe B) : augmentation du PIB communautaire de près de 1,5 %, moindre croissance des prix d'environ 1,4 %, amélioration du solde budgétaire de 1,0 point de PIB, tous ces effets bénéfiques concernant la moyenne communautaire à moyen terme. Le solde extérieur pourrait ne s'améliorer que légèrement à moyen terme : 0,3 point de PIB pour la Communauté; les gains de compétitivité seraient, en effet, fortement contrecarrés par l'accroissement des importations entraîné par le surcroît de croissance et en particulier la reprise de l'investissement. Malgré une substitution qui jouerait au détriment de l'emploi (baisse du coût d'usage du capital), un effet important de création d'emploi se dessinerait à moyen terme : environ 400.000 emplois pourraient être créés dans l'ensemble de la Communauté.

#### 10.2.5 Effets d'offre : réactions stratégiques des entreprises face à un nouvel environnement concurrentiel

La quantification des réactions stratégiques des entreprises confrontées à un nouvel environnement concurrentiel est chose ardue, tant sont complexes et entremêlés les phénomènes qui leur donneraient naissance. Tout déterminisme en la matière est exclu, car on est là dans le domaine mouvant des anticipations et des choix d'entreprises.

Face à ces difficultés, des scénarios ont été façonnés (voir annexe B), qui doivent être considérés comme illustratifs; ils sont optimistes par certains côtés, pessimistes par d'autres. Illustratifs, car ils décrivent des phénomènes qui pourraient apparaître mais dont la probabilité n'est pas totale; optimistes, car ils supposent une assez large réussite des réactions stratégiques des entreprises face aux opportunités créées; pessimistes enfin, car ils n'incluent pas tous les secteurs, ni ne prennent en compte tous les effets d'offre. Les effets analysés correspondent aux coûts directs des entraves techniques, aux phénomènes d'économie d'échelle et aux effets purs de la concurrence (baisse des rentes de monopole, réduction de l'X-inefficacité) mais négligent les conséquences de la concurrence sur l'investissement ou sur l'innovation et ne prennent pas en compte les phénomènes de coopération transnationale.

La transmission des effets d'offre - microéconomiques par essence - à la sphère macroéconomique se fera au travers de deux canaux essentiels.

Par une diminution des prix de production d'une part. Ces baisses se développeraient en concomitance avec les contractions de coûts de production; la causalité des uns par rapport aux autres serait particulièrement complexe. En particulier, le renforcement de la concurrence renverserait la causalité habituelle : les diminutions de prix impliquées par la pression de la concurrence forceraient les



les entreprises à rechercher activement des réductions de coûts par une élimination des poches d'improductivité ou par une exploitation accrue des économies d'échelle. Au travers des interrelations industrielles, les baisses de prix des branches-amont renforceraient celles des branches-aval.

Par des gains de productivité des facteurs de production d'autre part, que ceux-ci résultent d'une meilleure allocation des ressources humaines, technologiques ou financières (exploitation d'avantages comparatifs par exemple) ou de restructurations du tissu productif (économie d'échelle) ou encore d'une meilleure organisation interne des entreprises.

Toutes les conséquences macroéconomiques découleraient de ces deux phénomènes. Aux effets favorables à moyen terme du premier s'opposeraient les effets atténuateurs à court terme du second. La baisse des prix impliquerait en effet un regain de demande interne par revalorisation réelle des revenus (des ménages en particulier) et un accroissement de la demande externe par gains de compétitivité. Mais les gains de productivité impliqueraient économie sur les facteurs de production - travail et capital -. Toutes choses égales par ailleurs, ces économies sont synonymes de baisse de demande (moins d'investissement, moins de revenu du travail). De cette double dynamique dont les temporalités sont différentes, il risque d'en résulter une perte d'emploi à court terme (voir figure 10.2). Celle-ci se comblerait progressivement au fur et à mesure que monteraient en régime les effets bénéfiques liés au renforcement de l'efficacité et de la flexibilité de l'offre. A moyen terme, c'est même une création substantielle d'emploi qu'il y a lieu d'anticiper (environ 0,9 million pour la Communauté d'après nos évaluations). Les coûts d'ajustement à court terme, même s'ils peuvent apparaître importants ou indésirables, sont intimement liés au processus; ils en sont parfois la condition sine qua non de réussite. Ils seront d'autant plus faibles et temporaires que s'enclencheront efficacement et rapidement les restructurations du tissu productif.

En cas de réussite des stratégies d'entreprises, un bilan macroéconomique particulièrement favorable peut être dressé : accroissement du PIB communautaire de plus de 2 % à moyen terme et desserrement des contraintes macroéconomiques - forte baisse des prix (supérieure à 2 % d'après nos évaluations), amélioration des soldes budgétaire et extérieur (environ 0,5 point de PIB) -. A un horizon plus éloigné, il pourrait en résulter des conséquences encore plus favorables.

Ainsi, les effets d'offre devraient-ils être très importants à la fois par leur ampleur et par leur dynamique. Ils le seraient d'autant plus qu'ils se produiraient en situation de concurrence, car alors l'amélioration des conditions de l'offre se transmettrait, via les prix, à la demande, assurant un développement harmonieux et parallèle des deux parties constituantes de tout marché.

#### 10.2.6 Conséquences réelles et potentielles du grand marché intérieur

Le bilan total de ces simulations apparaît particulièrement positif. D'après les modèles économétriques, quels que soient les aspects analysés - suppression des contrôles aux frontières, ouverture des marchés publics, libéralisation des services financiers et "effets d'offre" (entraves techniques et réglementaires, économie d'échelle, concurrence) - les conséquences macroéconomiques seraient favorables pour la Communauté à moyen terme (voir tableau 10.2.1).

D'après les simulations, l'achèvement du marché intérieur combinerait des effets de soutien de l'activité (accroissement du PIB communautaire de 3,2 à 5,7 % à moyen terme) avec de moindres tensions inflationnistes (baisse des prix de la consommation de 4,5 à 7,7 % à moyen terme), tout en desserrant les contraintes budgétaires et extérieures (amélioration respective de 1,5 à 3,0 points de PIB et de 0,7 à 1,3 point de PIB à moyen terme). La situation du marché du travail également serait améliorée (création de 1,3 à 2,3 millions d'emplois dans l'ensemble de la Communauté à moyen terme). L'amélioration ne serait pas suffisante cependant pour résorber significativement le stock de chômage actuel, le taux de chômage ne se réduisant que de 1,5 à 2 points à moyen terme.

Tous ces effets peuvent s'expliquer graphiquement (voir figure 10.1).

La suppression des entraves non tarifaires est synonyme de réduction des coûts de production qui, sous l'effet de la concurrence renforcée, se répercuteraient, pour une large partie, dans les prix. Tout s'enrangerait à partir de là : la revalorisation du pouvoir d'achat des revenus stimulerait l'activité économique, les gains de compétitivité la renforceraient tout en améliorant le solde des opérations courantes de la Communauté, les baisses initiales de prix éviteraient que la reprise de l'activité ne dégénère en pression inflationniste - ce sont même des tendances désinflationnistes qui apparaîtraient -, enfin les déficits publics pourraient être soulagés sous le double effet de l'ouverture des marchés publics et de la reprise de l'activité. Un cercle vertueux pourrait même apparaître, prolongeant ces effets bénéfiques dans le moyen terme ou même au-delà : sous la pression de la concurrence et l'élargissement des marchés à l'espace communautaire, les entreprises continueraient à rechercher des contractions de leurs coûts de production (exploitation plus poussée des économies d'échelle, incitation à l'innovation, réduction de l'X-inefficacité). Les effets bénéfiques dus à la baisse des coûts de production par gains de productivité pourraient ainsi s'auto-entretenir.

Au total, même à politique macroéconomique inchangée, l'achèvement du grand marché intérieur relancerait l'activité, améliorerait la situation du marché de l'emploi et, simultanément, soulagerait trois contraintes pesant sur la situation macroéconomique de la Communauté : les déficits budgétaires tout d'abord, les déséquilibres extérieurs et les risques inflationnistes ensuite.

A court terme cependant, les coûts d'ajustement risquent de masquer les bénéfices à attendre dans le moyen terme. Sur le marché du travail en particulier, des diminutions d'emploi sont à craindre dans le début du processus. D'une part, la suppression des frontières intra-européennes devrait s'accompagner de réduction d'emplois privés et publics (transitaires, agents en douane,...). D'autre part et surtout, la libéralisation des services financiers et les effets d'offre impliquent à court terme des contractions d'emplois par substitution capital-travail dans le premier cas, par gains de productivité dans le second. Certes indésirables, ils sont un point de passage incontournable de l'amélioration des conditions de l'offre telles qu'elles sont inscrites dans le Livre Blanc. A titre illustratif, la figure 10.2 présente un profil d'évolution du marché du travail. Notons que c'est en partie par construction que les coûts d'ajustement sont concentrés sur la première année. Dans ce graphique, en l'absence de politique d'accompagnement, le flux négatif de l'ordre de 250.000 personnes par an (aire négative de la courbe) a pour contrepartie un flux positif de plus de 1 million de personnes par an (aire positive de la courbe) : c'est, en moyenne, sur une période d'environ 6 ans, une création de 700.000 emplois par an que l'achèvement du marché intérieur pourrait impliquer pour la Communauté dans son ensemble.

Le desserrement des contraintes macroéconomiques octroyé par l'achèvement du marché intérieur doit s'analyser comme des potentialités supplémentaires de croissance. Ces potentialités peuvent certes ne se concrétiser que dans le moyen ou le long terme. Le soulagement des déficits publics, par exemple, peut conduire à une volonté politique de désendettement des administrations publiques, auquel cas serait accéléré le retour à l'équilibre des finances publiques. L'exploitation des marges de manoeuvre, même si elle est reportée dans le futur (après le rééquilibrage des finances publiques dans notre exemple) n'en sera pas moins réelle. Mais on peut aussi imaginer une exploitation à court terme de ces marges sous forme d'allègement de la pression fiscale ou de participation à de grands travaux d'infrastructure européens. Dans ce cas, le desserrement de la contrainte budgétaire serait immédiatement matérialisé en soutien de l'activité. De même, toute amélioration du solde extérieur ou toute diminution du rythme de l'inflation est-elle équivalente à court, moyen ou long terme à un regain d'activité via la mise en oeuvre de politiques économiques expansionnistes exploitant, à due concurrence, les marges de manoeuvre créées.

L'équivalence entre le surcroît d'activité, d'une part, et les desserrements de contrainte d'inflation, de solde public ou de solde extérieur d'autre part, dépend directement de la mesure de politique économique considérée. Pour les besoins du présent rapport, nous avons retenu des équivalences moyennes correspondant à des mesures habituelles de politique économique<sup>9</sup>.

L'accompagnement du grand marché intérieur par la politique économique permettrait de renforcer notablement les conséquences sur l'activité et sur l'emploi (voir tableau 10.2.2).

Compte tenu du poids actuel des déficits publics dans la Communauté, le desserrement de cette contrainte (c'est-à-dire l'amélioration des finances publiques provoquée spontanément par l'achèvement du marché intérieur) devrait jouer un rôle central. Dans le cas de figure où toutes les marges de manoeuvre octroyées sur le solde public étaient exploitées (deuxième ligne du tableau 10.2.2), le PIB communautaire pourrait être accru, à moyen terme, de 7,5 %, et l'emploi de 5,7 millions sans provoquer pour cela de reprise de l'inflation (baisse du prix de la consommation de -4,3 % en niveau à moyen terme). Une dégradation du solde extérieur communautaire devrait être acceptée cependant (-0,5 point de PIB); celle-ci ne pourrait l'être que si le solde extérieur communautaire lors de l'achèvement du grand marché intérieur était initialement excédentaire d'un montant équivalent. Historiquement, un tel excédent est élevé (0,2 point de PIB en moyenne depuis le début de la décennie 80). Le maintien du dollar au niveau du début 1988, voire le prolongement de sa chute, n'est pas de nature à laisser prévoir un excédent extérieur communautaire de cette ampleur. Dans ce cas, la politique économique d'accompagnement devrait être moins expansionniste. Le maintien du solde extérieur à son niveau initial ne serait alors compatible qu'avec un accroissement d'emplois d'environ 4,4 millions dans la Communauté.

Le troisième cas de figure du tableau 10.2.2, à mi-chemin entre les deux précédents, pourrait ainsi apparaître le plus plausible : les marges de manoeuvre permises par la baisse des prix et l'amélioration du solde public sont en partie exploitées; en revanche, la marge de manoeuvre sur le solde extérieur est totalement utilisée et même un peu au-delà.

Ainsi, d'après les simulations macroéconomiques et si l'on se réfère à ce 3ème scénario (dernière ligne du tableau 10.2.2), l'achèvement du grand marché intérieur, s'il est accompagné de mesures de politique économique exploitant les marges de manoeuvre créées (solde public, solde extérieur et désinflation) pourrait accroître le PIB communautaire de 7,0 % et créer environ 5 millions d'emplois, à moyen terme. A l'intérieur de cette fourchette, il s'accompagnerait de pression désinflationniste et surtout n'impliquerait aucune dégradation des finances publiques en moyenne sur la Communauté. A court terme, les mesures d'accompagnement permettraient de plus d'alléger les coûts d'ajustement, sur le marché du travail en particulier (cf. figure 10.2).

Footnotes

- 1 La mise en oeuvre technique des simulations est décrite dans l'annexe B. Pour une description complète, on se référera à Catinat-Italianer (1988).
- 2 sauf, bien sûr, pour ce qui est des comportements que le chiffrage en amont des modèles a conduit à modifier.
- 3 Voir annexe B ou respectivement les documents Interlink (P. Richardson, 1987) et Hermès (Valette et Zagamé, 1988) pour une présentation exhaustive de ces modèles économétriques. Les simulations réalisées avec le modèle INTERLINK ont été effectuées par les services de la Commission. Elles n'engagent en aucune manière la responsabilité de l'OCDE.
- 4 Belgique, France, Italie et Royaume-Uni; l'Allemagne et les Pays-Bas n'étant pas encore achevés, les blocs nationaux correspondants du modèle COMET ont été utilisés et interreliés au reste du modèle HERMES.
- 5 Un autre cas de figure correspond à une ouverture des marchés publics communautaires négociée sur le principe de la réciprocité avec le reste du monde (Catinat, 1988). Un tel scénario pourrait s'apparenter au scénario central (ouverture limitée à l'espace communautaire) tout en amplifiant quantitativement les conséquences macroéconomiques.
- 6 Activités bancaires, assurance et activités boursières.
- 7 Industries agro-alimentaires (groupe MAC), le secteur des matériaux de construction (BIPE), la pharmacie (EAG), les télécommunications (INSEAD), l'industrie automobile (Ludvigsen), le secteur du textile-habillement (IFO et PROMETEIA) et le secteur des services rendus aux entreprises (Peat Marwick), soit environ 25 % de la production non agricole - non financière.
- 8 Compte tenu de difficultés de quantification, une troisième conséquence importante de la pression de la concurrence a été ignorée : ses effets bénéfiques sur l'investissement et l'innovation des entreprises. Voir Geroski-Jacquemin (1985).
- 9 D'après nos estimations (simulations HERMES et étude comparative de la Brookings (Bryant et Co, 1988)), les équivalences sont les suivantes (à moyen terme) :
  - une amélioration du solde public de 1 point de PIB équivaut à une augmentation potentielle du PIB de 1,4 %;
  - une amélioration du solde extérieur de 1 point de PIB équivaut à une augmentation potentielle du PIB de 2,0 %;
  - une contraction du PIB nominal de 1 % équivaut à une augmentation potentielle du PIB en volume de 0,5 %;(ou, en d'autres termes, une augmentation du PIB en volume de 0,5 % coûte 0,5 % d'accroissement du niveau des prix).

.../...



Tableau 10.2.1

Conséquences macroéconomiques de l'achèvement du marché intérieur  
Ensemble de la Communauté à moyen terme

	Contrôles aux frontières	Marchés publics	Services finan- ciers	Effets d'offre (1)	Total	
					moyenne	fourchette
<u>Variations relatives</u>						
en %						
PIB	0,4	0,5	1,5	2,1	4,5	(3,2 - 5,7)
Prix de la consomm.	-1,0	-1,4	-1,4	-2,3	-6,1	(-4,5 - -7,7)
<u>Variations absolues</u>						
Emploi (en milliers)	200	350	400	850	1800	(1300 - 2300)
Solde des administra- tions publiques en point de PIB	0,2	0,3	1,1	0,6	2,2	(1,5 - 3,0)
Solde extérieur en point de PIB	0,2	0,1	0,3	0,4	1,0	(0,7 - 1,3)

Source : Modèles HERMES et INTERLINK (2).

- (1) Scénario incluant les effets d'offre estimés par les consultants, les phénomènes d'économie d'échelle (industrie) et les effets de la concurrence (rente de monopole, X-inefficacité).
- (2) Les simulations INTERLINK ont été réalisées par les services de la Commission. La responsabilité de l'OCDE n'est engagée en aucune manière.

Tableau 10.2.2

Conséquences macroéconomiques de l'achèvement du marché intérieur accompagnées par la politique économique (estimation EUR 12 à moyen terme)

Nature de la politique économique	Marge de manoeuvre utilisée	Conséquences économiques				
		PIB en %	Prix consomm. en %	Emploi (en millions)	Solde public en point de PIB	Solde extér. en point de PIB
sans accompagnement (rappel du tableau 10.2.1)		4,5	-6,1	1,8	2,2	1,0
avec accompagnement <sup>1</sup>	Solde public	7,5	-4,3	5,7	0	-0,5
	Solde extérieur	6,5	-4,9	4,4	0,7	0
	Désinflation <sup>2</sup>	7,0	-4,5	5,0	0,4	-0,2
Marge de précision :		+ 30%				

Source : Modèles HERMES et INTERLINK<sup>3</sup>

- 1 La politique économique d'accompagnement (investissement public et réduction de la fiscalité directe) est calibrée de sorte que les marges de manoeuvre créées par l'achèvement du marché intérieur sur le solde public (alternativement sur le solde extérieur et sur les prix) soient totalement exploitées.
- 2 On a supposé, dans ce cas, que la politique économique d'accompagnement était calibrée de sorte à exploiter 25 % de la marge de manoeuvre créée par la baisse des prix de la consommation. Une exploitation totale aurait conduit à des résultats irréalistes (forte dégradation du solde extérieur en particulier).
- 3 Les simulations INTERLINK ont été réalisées par les services de la Commission. La responsabilité de l'OCDE n'est engagée en aucune manière.

Figure 10.1:

Principaux mécanismes macroéconomiques mis en oeuvre par l'achèvement du marché intérieur.

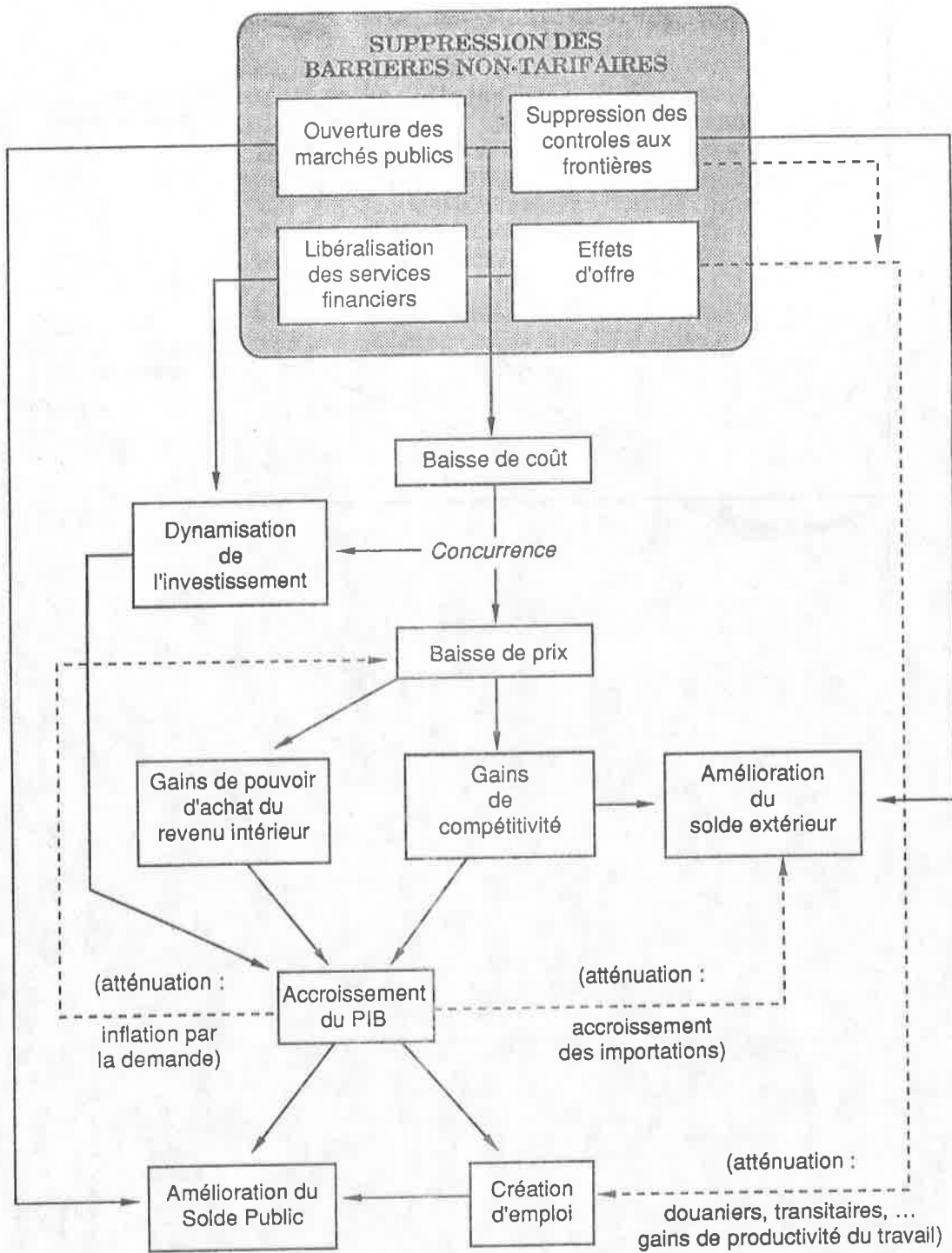
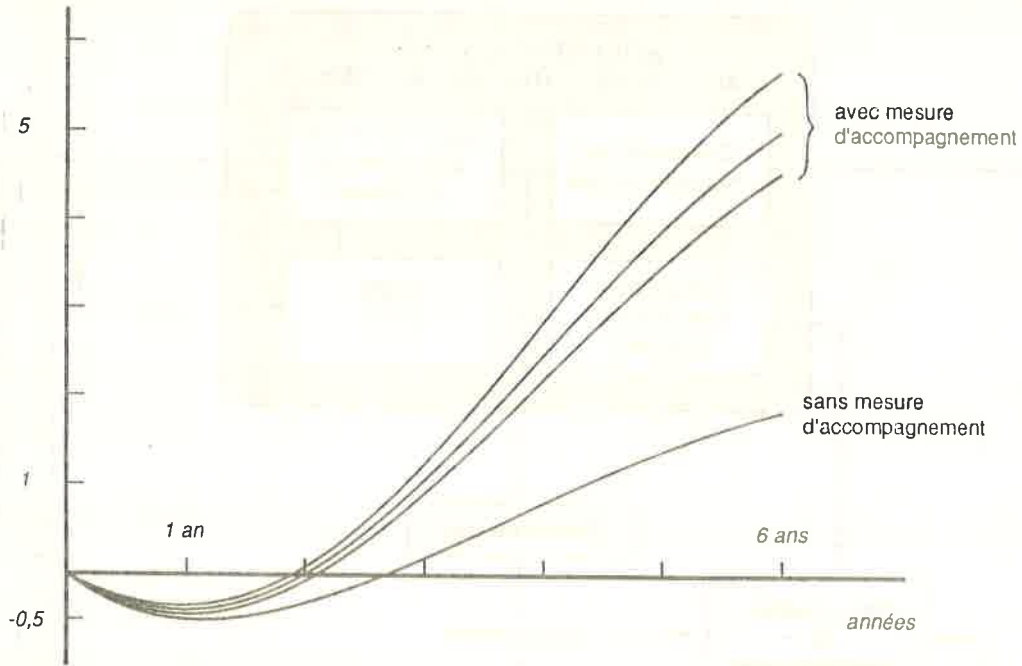


Figure 10.2:

Profil illustratif de l'évolution de l'emploi.

millions d'emplois  
(EUR 12)



### 10.3 SYNTHESE ET CONDITIONS DE SUCCES

Dans les chapitres précédents, deux méthodes d'évaluation des gains que l'on peut attendre de l'achèvement du grand marché intérieur ont été développées, tout à tour microéconomique et macroéconomique. Complémentaires, elles se renforcent.

Leurs fondements théoriques sont, bien sûr, distincts. La première approche pêche probablement par excès de flexibilité: flexibilité des prix, absence de coût d'ajustement, parfaite adaptabilité des comportements... La seconde pêche probablement par excès de conservatisme: rigidité des marchés, persistance des comportements et des mécanismes macroéconomiques... Est-ce aller trop loin que de prétendre que la réalité se situe entre ces deux extrêmes et que les conséquences probables du grand marché intérieur doivent ainsi être encadrées par chacune de ces deux approches?

La première approche exprime les gains qu'il y a lieu d'attendre en terme de bien-être collectif; la seconde les traduit en terme d'agrégats: accroissement du PIB, création d'emploi, moindre glissement des prix, amélioration des soldes public ou extérieur.

Résumées en quelques chiffres, les estimations auxquelles aboutissent les approches sont convergentes (voir tableau 10.3.1).

Avec toute la prudence qu'il y a lieu d'accorder à ces évaluations, tant sont nombreuses les difficultés, les conséquences apparaissent non seulement bénéfiques, mais importantes également par leur ampleur. Les gains de bien-être pourraient atteindre de 4 1/4% à 6 1/2% du PIB à moyen-long terme pour la Communauté dans son ensemble. L'augmentation de l'activité économique serait du même ordre de grandeur. Sans mesure économique d'accompagnement, le supplément du PIB pourrait se monter à 4 1/2% et les créations d'emploi s'élever à 1,75 millions. Mais on peut également considérer le cas où les desserrements de contraintes macroéconomiques - amélioration des soldes public ou extérieur, moindre pression inflationniste - seraient mis à profit pour soutenir l'activité au travers de mesures de politique économique expansionnistes. Le gain du PIB atteindrait alors 7% à moyen terme pour la Communauté et la création d'emploi, serait de 5 millions, cela sans risque inflationniste ni creusement des finances publiques.

Parmi les divers indicateurs de succès, le plus crucial aujourd'hui est précisément celui de l'emploi. Alors qu'au cours des dernières années, certains ont mis l'accent sur le rôle des politiques de relance de la demande, notre analyse a montré que l'amélioration des conditions de l'offre communautaire, en termes d'efficacité, de flexibilité et de compétitivité, était une condition nécessaire à l'amélioration du marché de travail (voir Danthine, 1987).

Il faut cependant insister sur le fait que les délais de réalisation de ces effets micro et macroéconomiques sont malaisés à préciser: ils dépendent à la fois du type d'effet considéré et des changements de comportement attendus.



En premier lieu, les effets à considérer sont au moins de deux types. L'un se manifeste sous la forme d'un choc qui ne se produit qu'une seule fois et qui hausse le niveau du PIB communautaire et d'autres agrégats macroéconomiques. C'est par exemple le cas de la suppression de certaines barrières douanières. Le second type, tel l'effet provoqué par l'innovation en produit ou en processus, améliore le taux de croissance potentiel de l'économie et permet, bien au delà de l'échéance 1992, un rythme supérieur d'augmentation du bien-être collectif. En outre, le premier type d'effet appartient au court terme alors que les effets des restructurations industrielles ou de la dynamisation de l'innovation ne peuvent se développer que sur le long terme. De même, si d'importantes créations d'emploi sont appelées à se multiplier dans le moyen terme, une faible réduction risque d'apparaître à court terme.

En second lieu, la concrétisation des effets sur les plans micro et macroéconomiques supposent des changements dans le comportement des acteurs économiques et sociaux. Or ces changements créent d'importants coûts d'ajustement aux nouvelles conditions. Qu'il s'agisse de réduire les rigidités de prix des produits ou des facteurs, ou de modifier les politiques macroéconomiques des Etats membres, il existe un fort degré d'inertie, partiellement lié à la mise en cause de situations protégées au niveau des entreprises, de secteurs, de régions ou de nations. Les restructurations du tissu productif, les déplacements des bassins d'emploi, la mobilité et la requalification de la main-d'oeuvre, les effets redistributifs régionaux sont autant d'aspects qui rendent socialement et politiquement coûteux les ajustements aux nouvelles conditions de marché. Ils sont autant de freins potentiels. Pour les relâcher, il importe de mettre en place une série de politiques microéconomiques et macroéconomiques d'accompagnement, et d'assurer une mise en oeuvre politique crédible. Au terme de cet ouvrage, il convient de rappeler quelques-unes de ces lignes de force susceptibles d'assurer le plein succès du programme d'achèvement du marché intérieur.

Concernant les acteurs, il est clair que la réussite du marché intérieur sera d'abord celle des entreprises européennes. Comme nous l'avons vu dans le chapitre 8.2, tout dépendra de leurs réactions stratégiques, de leur faculté d'exploiter les nouvelles conditions concurrentielles du marché et de leur aptitude à saisir les opportunités octroyées. Essentielle également sera la capacité managériale d'utiliser ce nouveau contexte pour rendre les relations de travail moins conflictuelles, pour favoriser des processus de participation caractérisés par moins de hiérarchie, plus d'informations et de dialogues et enfin pour partager avec les travailleurs les gains de productivité résultant des efforts d'adaptation réalisés en commun.

Pour ce qui est des politiques d'accompagnement, on a déjà souligné l'importance de maintenir le processus concurrentiel par une politique européenne de concurrence qui soit ferme et crédible. C'est en effet ce maintien qui garantit une transmission de la baisse des coûts de production dans les prix, c'est-à-dire une répercussion de l'amélioration des conditions de l'offre dans l'accroissement de la demande, à travers un surcroît de pouvoir d'achat interne et des gains de compétitivité externes. Ce maintien est aussi un moteur central de

.../...

la dynamique du système, favorisant, au cours du temps, l'émergence des technologies et des innovations ainsi que leur diffusion, l'amélioration de la qualité des produits, la promotion de nouvelles activités et de nouveaux modes d'organisation.

La nécessité de maintenir les indispensables solidarités, notamment entre régions, et le rôle des politiques distributives ont également été mis en lumière dans le chapitre 8.3. Au delà, se pose toute la question du consensus entre partenaires sociaux. Dès 1985, ceux-ci ont exprimé leur soutien au projet d'achèvement du marché intérieur et, depuis, l'ont régulièrement renouvelé. L'importance des gains économiques potentiels que le rapport a mis en évidence devrait venir conforter le consensus qui s'était dégagé. La dynamique de croissance en Europe qui devrait en résulter, avec son corollaire en matière de création d'emploi, ouvre de nouvelles perspectives en matière de réduction du taux de chômage. La sensibilisation du corps social aux mutations à venir a conduit la Commission à rédiger un rapport sur la dimension sociale du marché intérieur. Il vise notamment à poursuivre la réflexion économique sur l'impact sectoriel et régional de la suppression des barrières non tarifaires et à définir les mesures d'accompagnement social visant à réduire les coûts d'ajustement: formation et mobilité professionnelles, adaptabilité du marché du travail, intervention des fonds structurels communautaires rénovés. Il montre également que la cohésion économique et sociale autour du projet du marché intérieur est un facteur essentiel de la réussite. Celle-ci ne résultera ni d'une harmonisation généralisée ni d'une régulation décentralisée mais bien dans la recherche d'une double complémentarité entre niveau communautaire et niveau national, d'une part, entre approche législative et approche conventionnelle, d'autre part. Enfin, a été envisagé le rôle de la politique extérieure commune qui doit combiner la volonté d'une meilleure division mondiale du travail et le souci de promouvoir une identité européenne.

Sur le plan des politiques d'accompagnement macroéconomiques, le chapitre 10.2 a montré que des mesures expansionnistes s'avèrent utiles pour soutenir la demande. Elles pourraient se développer sans risque inflationniste, ni dégradation des soldes budgétaires ou extérieurs, en exploitant les marges de manoeuvre octroyées par l'achèvement du marché intérieur. Comme pour les politiques microéconomiques, la dimension européenne est indispensable. Mais en l'absence de politiques communes, il s'agit ici de renforcer la coordination. En effet, l'achèvement du marché intérieur signifie l'accroissement de l'interdépendance des Etats membres puisqu'il repose sur un développement des échanges intra-communautaires et une libre circulation des hommes et des capitaux. Or l'on sait les effets pervers qui peuvent naître entre pays fortement interdépendants mais non coordonnés dans leur politique économique. L'observation des faits économiques montre que souvent toute incompatibilité d'objectifs macroéconomiques entre pays, tout déséquilibre extérieur de l'un d'eux se résoud "par le bas", que l'ajustement se fait au travers de mesures récessives plutôt qu'expansionnistes. Ainsi toute politique désinflationniste est en partie supportée par les partenaires commerciaux qui subissent une perte de compétitivité et une contraction de leurs marchés à l'exportation, alors qu'à l'inverse toute politique expansionniste profite aux autres. Dans un cas, on exporte les coûts de l'ajustement, dans l'autre les bénéfices politiques économiques entre Etats membres est inévitable. Sur le plan

.../...

monétaire, l'achèvement du marché intérieur risque d'accroître les fluctuations actuelles des taux de change. Le renforcement des échanges intra-communautaires et la libéralisation des mouvements des capitaux, s'ils sont des facteurs indispensables pour réaliser l'intégration et obtenir les bénéfices attendus, constituent, en contre-partie, un facteur d'instabilité. La Communauté est dès lors appelée à renforcer le système monétaire européen et à se doter des moyens institutionnels garantissant la stabilité des marchés de changes intra-communautaires.

Ceci nous amène à considérer les attentes plus générales concernant la mise en oeuvre politique. Celle-ci aura certes son poids de responsabilité pour que se concrétisent les potentialités. Les maîtres-mots devront être crédibilité et détermination. Les avantages collectifs du marché intérieur sont grands, les risques individuels aussi. Les entreprises ne se lanceront pas dans l'inconnu. Elles sauront saisir les opportunités et exploiter les nouvelles conditions de marché, si le programme de mise en oeuvre du Livre Blanc est crédible. L'irréversibilité du processus et la clarté des décisions prises seront des déterminants fondamentaux sur lesquels se façonneront les anticipations des acteurs privés et publics et se bâtiront leurs stratégies de développement. Des retards excessifs dans le calendrier, des compromis obscurs, des incohérences de décision, peuvent battre en brèche le processus. Il faudra de la détermination pour maintenir le cap sur l'horizon 1992!

Tableau 10.3.1

Conséquences potentielles de l'achèvement du marché intérieur.  
Ensemble de la Communauté à moyen-long terme

APPROCHE MICROECONOMIQUE		Gains de bien-être en % du PIB 4 1/4 - 6 1/2			
APPROCHE MACROECONOMIQUE	PIB en %	Prix en %	Emploi en millions	Solde public en point de PIB	Solde extérieur en point de PIB
sans mesure économique d'accompagnement	4.5	-6	1 3/4	2 1/4	1
avec mesure économique d'accompagnement	7	-4 1/2	5	1/2	-1/4
marge de précision			± 30 %		







ANNEXE A:

METHODOLOGIE MICROECONOMIQUE

1. Les économies de coûts selon les études et enquêtes primaires.  
Pour évaluer le coût global des entraves techniques et administratives aux échanges, une première approche consiste à utiliser les résultats des études sectorielles et horizontales effectuées pour la Commission (elles sont présentées dans les chapitres C et D) et à agréger les estimations des coûts de chaque type d'entrave (voir tableau A.1). Si, à première vue, cette méthode paraît acceptable et conduit à un coût total compris entre 60 et 80 milliards d'écus (en évitant les doubles comptages), elle n'en présente pas moins certains inconvénients non négligeables.

Premièrement, cette estimation exclut un grand nombre de secteurs. Pour remédier assez grossièrement à cette lacune, on peut exploiter les résultats d'une enquête auprès des chefs d'entreprise (voir ci-après) et utiliser certaines hypothèses de travail pour d'autres secteurs, comme l'agriculture et l'énergie.

Deuxièmement, aucune tentative n'est faite pour distinguer les biens intermédiaires des biens finals. Or, les baisses de coût dans un secteur tel que les matériaux de construction peuvent, en partie, être incluses dans les baisses de coûts enregistrées au niveau de la production de biens finals. Par ailleurs, certaines études ne tiennent pas compte de la baisse des coûts des biens intermédiaires et de leur propagation à d'autres secteurs et sous-estiment donc les effets globaux des entraves aux échanges.

Troisièmement, les coûts sont systématiquement estimés sur la base d'une production inchangée. Or, la suppression des entraves provoquera dans un premier temps des baisses de prix des biens finals. Ces baisses de prix se traduiront par une augmentation des revenus réels des consommateurs. Celle-ci entraînera une croissance de la demande et donc de la production. Les gains qui en résulteront pour les producteurs se répercuteront partiellement dans les revenus des facteurs. Il en résultera de nouvelles augmentations de la demande et de la production. Ces modifications de la production ne sont pas prises en compte dans l'estimation globale fournie ci-dessus.

Enfin, la mesure des effets de l'intégration des marchés est incomplète. D'une part, les études ont rarement pris en compte les effets d'une intensification de la concurrence<sup>1</sup> sur les inefficacités internes ou les rentes de monopole. D'autre part, les gains à attendre d'une meilleure exploitation des économies d'échelle sont largement sous-estimés. En effet, la production est supposée inchangée et des restructurations ne sont envisagées que dans un petit nombre de secteurs .

Pour quantifier le coût des barrières, on peut également recourir aux enquêtes d'opinion auprès des chefs d'entreprise. Le tableau A.2 présente la synthèse des réponses aux questions concernant les baisses de coût attendues par les chefs d'entreprise. Cette question n'a été

posée que dans cinq des pays couverts par l'enquête, à savoir l'Allemagne, l'Irlande, les Pays-Bas, l'Espagne et le Royaume-Uni. Les anticipations relatives à la baisse des coûts sont en moyenne de 1,7% pour la Communauté, ce qui représente une économie totale de 40 milliards d'écus. Il ressort des réponses aux autres questions que cette économie serait essentiellement imputable à un allègement des coûts de distribution (qui comprennent les coûts administratifs et les frais découlant des retards aux frontières), des coûts des produits importés et des coûts de production (notamment par suite de la suppression de l'obligation de respecter les normes nationales dans les pays partenaires).

Les enquêtes mettent essentiellement en évidence les effets directs de l'abaissement des barrières. Il n'a pas été demandé aux chefs d'entreprise interrogés d'envisager les impacts d'une restructuration importante de leur activité ou les effets d'une concurrence accrue. Les réponses aux questions concernant l'évolution probable des ventes sur le marché intérieur et sur les marchés extérieurs peuvent dans une certaine mesure fournir une indication des économies d'échelle réalisables mais il n'est pas possible de déterminer dans quelle proportion les baisses de coût escomptées ont été attribuées aux économies d'échelle. Néanmoins, la baisse de coût globale qui se dégage de l'enquête fournit un point de comparaison permettant d'apprécier la mesure des effets de la suppression des barrières qui est fournie par l'analyse d'équilibre partiel.

2. Le recours à l'analyse d'équilibre partiel. Pour évaluer le coût économique des diverses formes d'entraves physiques et techniques aux échanges intracommunautaires, on peut recourir à l'analyse d'équilibre partiel. Celle-ci s'avère être, à la fois, plus précise et plus cohérente en ce qui concerne les divers effets mesurés, complète en ce qui concerne la couverture sectorielle et systématique en ce sens qu'elle opère une distinction entre biens intermédiaires et biens finals.

L'analyse d'équilibre partiel a été, à l'origine, mise au point pour quantifier les effets de la réduction ou de l'élimination des droits de douane. Elle a été largement utilisée pour évaluer les impacts de la création du marché commun et de son élargissement et pour quantifier les conséquences des réductions tarifaires multilatérales réalisées lors du Kennedy round et du Tokyo round (voir par exemple Cline et al., 1978).

La méthodologie de base consiste habituellement à estimer, pour chaque bien (ou chaque service), le surcroît d'échanges engendré par une réduction tarifaire, comme la diminution du prix des biens importés incite à substituer ces derniers à des biens produits au niveau national. Le gain net pour le pays importateur réside dans l'amélioration du bien-être des consommateurs de laquelle il faut déduire la somme de la perte de bien-être des producteurs et de la perte de recettes douanières. La perte de bien-être pour le producteur pourra être répercutés sur l'ensemble ou un seul des revenus de facteurs (profits, salaires ou rendement de la terre). Toutefois, le gain net de bien-être est positif ou, dans des cas exceptionnels, nul.

En fait, la formation d'une union douanière a deux effets opposés sur le commerce international. D'une part, elle crée des échanges en éliminant des barrières tarifaires entre membres de l'union. D'autre part, elle détourne des échanges des pays extérieurs à l'union au profit de ceux qui en font partie. D'un point de vue global, la création d'échanges est bénéfique parce qu'elle entraîne une réallocation des ressources en faveur des pays où les coûts de production sont les plus faibles. En revanche, le détournement d'échanges diminue le bien-être global. En effet, l'élimination des barrières tarifaires à l'intérieur de l'union détourne des échanges de fournisseurs extérieurs à l'union dont les coûts de production sont peu élevés au profit de fournisseurs membres de l'union dont les coûts sont plus élevés.

La suppression des entraves non tarifaires conduit à des effets analogues de création et de détournement des échanges. Pour un Etat membre, les gains résultant de l'élimination de ces entraves non-tarifaires seront plus importants que ceux résultant de la suppression de tarifs parce qu'il n'y a pas de perte de recettes douanières. Du point de vue de la Communauté, il y aura des gains nets du fait de la concentration de la production dans les pays à coûts peu élevés. Là encore, les gains résultant de la création d'échanges doivent compenser les pertes découlant du détournement d'échanges de fournisseurs extérieurs à la Communauté (dont les coûts sont plus faibles mais qui continuent à être soumis au tarif extérieur commun) au profit de fournisseurs de la Communauté. Ces pertes sont équivalentes à la perte de recettes douanières sur les importations non communautaires.

Par ailleurs, d'autres effets sont attendus de l'intégration des marchés. Ces effets sont liés à la rationalisation de la production et à l'exploitation plus intense des économies d'échelle qui devrait en résulter ainsi qu'au renforcement de la concurrence et à l'impact positif qu'il faut en attendre sur l'inefficacité interne et sur les rentes de monopole. En principe, on peut analyser ces effets en utilisant également des modèles d'équilibre partiel. Toutefois, des difficultés apparaissent lorsqu'il s'agit d'évaluer l'impact sur les coûts unitaires, d'une part, des économies d'échelle engendrées par l'augmentation de la production et par les restructurations et, d'autre part, d'une réduction de l'inefficacité interne et des rentes de monopole. Comme ces effets peuvent être plus importants en termes de bien-être que les effets directs résultant de l'élimination des barrières non tarifaires, il importe de tenter de les quantifier, ne serait-ce que pour donner des ordres de grandeur.

Le modèle de commerce international sur lequel repose l'analyse d'équilibre partiel requiert - stricto sensu - que l'hypothèse de concurrence parfaite soit vérifiée. Tel n'est pas le cas dans tous les secteurs de la Communauté. Aussi, l'utilisation de ce modèle a pour conséquence de surestimer les gains de bien-être dans les secteurs à structure monopolistique ou oligopolistique. Cette surestimation provient de ce que l'estimation relative à l'augmentation de la production est biaisée vers le haut mais ce biais est peu important. Par ailleurs, la répartition des gains sera



différente avec un renforcement du bien-être du producteur par rapport à celui du consommateur. Toutefois, ceci n'affectera pas le calcul des gains nets de bien-être.

Le renforcement de la concurrence devrait entraîner des gains supplémentaires. Ceux-ci proviendraient des économies d'échelle dues aux restructurations et à l'élimination de l'inefficacité interne. Les rentes de monopole devraient également être réduites, ce qui conduirait à une redistribution des gains des producteurs vers les consommateurs. Cette redistribution n'est pas quantifiée sauf dans le secteur de l'agriculture où les données de base sont des baisses de prix plutôt que des réductions de coût. Une explication détaillée du traitement de ce secteur est fournie dans la section 4 ci-après.

Dans l'approche d'équilibre partiel retenue, les coûts d'une entrave aux échanges sont décrits en comparant la production, la consommation et les échanges avant et après l'élimination de cette entrave dans un secteur à la fois. Une analyse d'équilibre général examinerait également l'impact de la suppression d'une entrave aux échanges non seulement sur le bien concerné mais aussi sur d'autres biens substitués ou compléments du premier (l'effet de prix relatif) et les effets induits par la modification des revenus (l'effet de revenu ou l'effet de production). Malgré les développements qu'a connus l'utilisation des modèles d'équilibre général dans l'analyse des échanges, cette utilisation soulève encore un certain nombre de problèmes dont le moindre n'est pas la difficulté de disposer d'estimations pour les nombreux paramètres du modèle.

3. Méthodologie : Effets de la suppression des barrières. Dans cette section, on décrit brièvement et dans des termes non techniques la méthode selon laquelle les impacts sectoriels de l'élimination des entraves physiques et techniques ont été estimés puis agrégés, en utilisant l'analyse de l'équilibre partiel. On trouvera des explications plus détaillées dans l'étude "Partial Equilibrium Calculations of the Impact of Internal Market Barriers in the European Community".

Les calculs sont effectués en plusieurs étapes:

A. Effets de la suppression des barrières

1. Barrières affectant les échanges entre pays de la Communauté;
2. Barrières affectant les biens produits dans la Communauté qu'ils y soient échangés ou non;

B. Effets de l'intégration des marchés

3. Economies d'échelle induites, d'une part, par une augmentation de la production dans les installations existantes et, d'autre part, par des restructurations de la production dans les établissements, les entreprises et les États-membres;
4. Renforcement de la concurrence et élimination des inefficacités internes et des rentes de monopole en résultant.

Etape n° 1: Effets sur les échanges et les revenus des baisses de coûts directs. Ces baisses résultent de l'élimination des entraves qui ont pour effet de majorer le prix dans un pays membre de la Communauté

.../...

des biens importés d'un autre Etat-membre au-delà du niveau payé dans le pays d'origine. Elles ont pour effet de modifier, pour le producteur, le coût des biens destinés aux autres pays de la Communauté par rapport à celui des biens destinés au marché national. Les coûts les plus évidents sont ceux qui sont liés aux contrôles aux frontières ainsi qu'aux normes techniques et aux réglementations administratives dans le pays importateur. Dans cette étape, on ne considère pas les secteurs des biens intermédiaires pour éviter les doubles comptabilisations. La demande de biens intermédiaires découle de la demande de biens finals auxquels ils sont incorporés et comme la localisation de la production de biens finals sera modifiée par l'élimination des entraves, les variations des échanges de biens intermédiaires ne peuvent pas être traitées d'une manière indépendante de celles relatives aux produits finals.

Les modifications des flux commerciaux entre chaque Etat-membre, le reste de la Communauté et le reste du monde sont calculées pour chaque secteur ainsi que les effets de bien-être ou de revenu qui en découlent : d'une part, un gain pour le consommateur résultant des prix moins élevés dans le pays d'importation, gain dont il faut déduire la perte que représente, pour le producteur, une diminution de sa production dans ce pays et, d'autre part, un gain pour le producteur résultant de la réallocation de la production vers le reste de la Communauté. Pour chaque secteur, on calcule le gain global potentiel de bien-être pour la Communauté (voir encadré). Etant donné que l'on utilise les données de 1985, ce gain peut être exprimé en écus aux prix de 1985 ou en pourcentage des flux commerciaux observés en 1985. Il importe de noter que cette analyse prévoit qu'en général, un pays importera davantage d'une certaine catégorie de biens tandis que, dans le même temps, si ce pays est un producteur communautaire important, il est probable qu'il exportera également davantage de ce même bien vers le reste de la Communauté. Même pour un produit spécifique tel que, par exemple, les automobiles, l'élimination des entraves devrait stimuler à la fois les importations et les exportations entre chaque Etat-membre et le reste de la Communauté. En effet, l'achèvement du marché intérieur devrait accroître davantage les échanges intra-industriels que les échanges inter-industriels, ce qui implique un renforcement de la tendance constatée dans la structure des échanges ces dernières décennies.

Dans une certaine mesure, la suppression des entraves s'avérera bénéfique pour les exportateurs extérieurs à la Communauté comme pour ceux de la Communauté. L'exemple le plus frappant est celui des normes techniques qui empêchent actuellement que le même bien puisse être vendu dans l'ensemble de la Communauté. L'harmonisation de ces normes signifiera que les coûts supplémentaires entraînés par le respect des spécifications propres à chaque pays disparaîtront pour les producteurs extérieurs à la Communauté comme pour les producteurs communautaires. Par contre, d'autres entraves, comme par exemple les contrôles frontaliers, sont moins importantes pour les producteurs extérieurs. On a donc supposé que les coûts directs des exportations des producteurs non communautaires diminueront également dans une certaine proportion. A la lumière des études sectorielles sur les baisses de coûts découlant de l'élimination des entraves techniques, ce pourcentage a été fixé à 10%.



(Encadré)

Selon la théorie traditionnelle des échanges, les effets de bien-être peuvent être illustrés par un diagramme basé sur des courbes d'offre d'exportation et de demande d'importation, également désignées sous le nom de courbes d'offre et de demande excédentaires (en situation de concurrence parfaite, ces courbes peuvent tout simplement être calculées en faisant la différence horizontale des courbes de demande et d'offre intérieures). La figure A.1 illustre la situation où un pays I de la Communauté importe à la fois du reste de la Communauté C et du reste du monde R. On suppose que les entraves non tarifaires entre I et C disparaissent tandis que le tarif (y compris tout effet d'entraves non tarifaires) par rapport au reste du monde reste constant.

La courbe de demande excédentaire pour un pays communautaire I est représentée par  $ED_1$ . ER et EC représentent les courbes d'offre excédentaire, respectivement du reste du monde et du reste de la Communauté. La courbe combinée d'offre excédentaire est représentée par  $(EC + ER)$ . Après élimination des entraves, EC se déplace vers le bas d'un montant correspondant au coût de l'entrave pour le secteur concerné. Initialement, I importe  $M_c$  de la Communauté et  $M_r$  du reste du monde, soit un total de M.

Lorsque les barrières intérieures sont supprimées, les importations totales de I passent de M à  $M'$ , les importations de C augmentent de  $M_c$  à  $M_c'$ , celles de R tombent de  $M_r$  à  $M_r'$ .

Les effets pour le pays I sont les suivants:

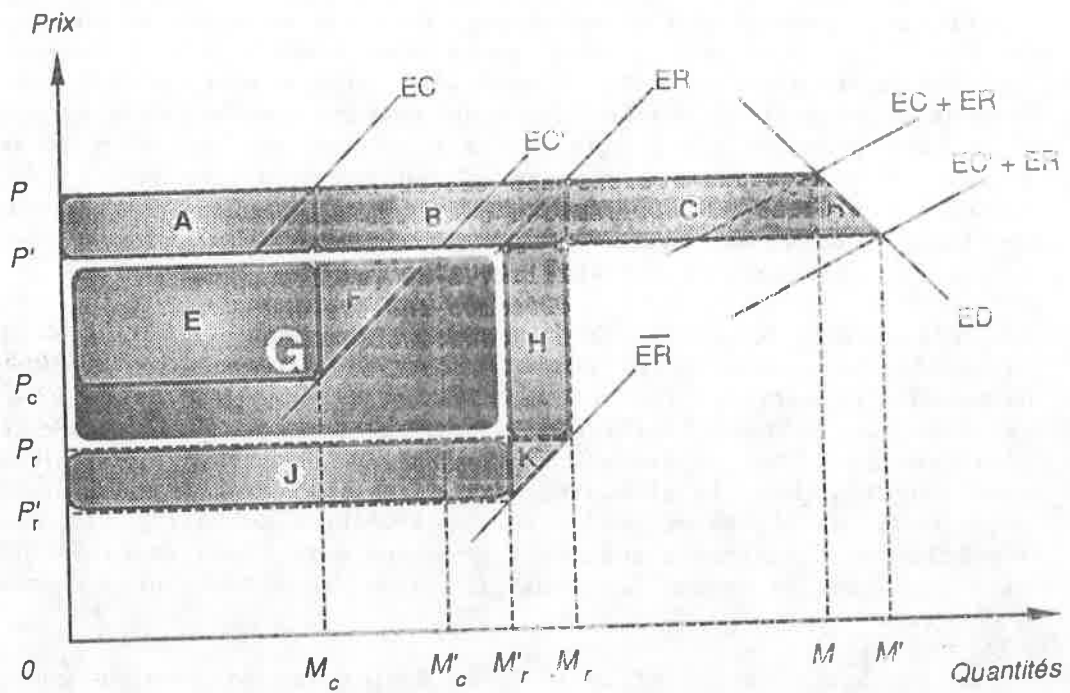
- a) un gain du surplus du consommateur (net de la perte de surplus du producteur) de  $(A+B+C+D)$ ;
- b) une perte de recettes douanières de  $(A+B+G+H) - (G-J)$ .

Le gain net pour I est donc représenté par les surfaces  $(C+D-H+J)$ . Ces surfaces peuvent être interprétées comme des gains ou des pertes dus à des modifications des termes d'échanges. La surface C correspond au gain de termes d'échanges sur les importations existantes de C, tandis que D donne les gains sur les importations supplémentaires de C. La surface H représente la perte de termes d'échanges sur les importations détournées du producteur R dont les coûts sont moins élevés vers C, tandis que la surface J est le gain de termes d'échanges résultant de la baisse du prix payé sur le reste des importations en provenance de R.

L'effet de bien-être sur le reste de la Communauté C est représenté par la surface  $(E+F)$  qui équivaut à l'augmentation du surplus du producteur (nette de la perte de surplus du consommateur). E est égal au gain de termes d'échanges sur les exportations existantes vers I tandis que F est l'augmentation du surplus du producteur sur les exportations supplémentaires. Le reste du monde se caractérise par une perte du surplus du producteur (ou perte de termes d'échanges) égale à  $(J+K)$ .

Figure A.1:

Elimination des entraves aux échanges entre un pays I et la Communauté. Représentation statique comparée.



Notes:

$$OM_c + OM_r = OM$$

$$OM_c + OM_r = OM'$$

Etape n° 2 : Réduction des coûts directs et indirects de production.

Il s'agit ici de chiffrer les réductions de coûts directs qui peuvent être les plus facilement traitées d'une manière horizontale dans l'ensemble de la Communauté. On peut considérer que la première étape consiste à quantifier l'impact de la suppression des entraves qui affectent plus particulièrement le coût de la production destinée à être exportée vers un autre Etat-membre. Lorsque les entraves sont supprimées, la Communauté peut être considérée comme une seule entité économique qui produit et vend avec le reste du monde. Toute baisse de coût horizontale diminuera le coût de la production communautaire, réduira les importations en provenance du reste du monde et augmentera peut-être les exportations vers cette même zone. Dans la mesure où les échanges vis-à-vis de l'extérieur progressent parce que la Communauté produit désormais à un coût moindre que le reste du monde, il y aura création d'échanges et le bien-être mondial s'en trouvera accru. En revanche, il y aura détournement d'échanges lorsqu'en raison du tarif extérieur commun, la production de la Communauté se substitue aux importations du reste du monde dont les coûts de production demeurent plus faibles.

Les réductions de coûts qui sont traitées dans la seconde étape correspondent aux secteurs couverts par les études des consultants, notamment les services financiers, les services aux entreprises et les services de transport ainsi que par l'enquête auprès des chefs d'entreprise. Par ailleurs, des hypothèses de travail sont faites pour l'agriculture, la sidérurgie et l'énergie. Dans la mesure où ils concernent des biens intermédiaires, les gains résultant des économies d'échelle sont également estimés à ce stade mais, dans le tableau A.7, ils sont inclus avec les autres gains résultant des économies d'échelle.

Etant donné que dans l'étape n° 2 on évalue les baisses de coût sur les biens intermédiaires et les services ainsi que sur certains biens finals - les services financiers se rangeant indéniablement dans ces deux catégories - on utilise le tableau entrées-sorties de la Communauté pour calculer les baisses de coût qui en découlent pour les biens destinés à la consommation finale et les biens d'investissement. On recourt alors à l'analyse d'équilibre partiel pour quantifier les impacts de ces baisses de coûts sur les échanges et le bien-être pour la Communauté et le reste du monde.

4. Sources des données permettant d'estimer l'effet de la suppression des barrières. L'étude à paraître fournira des indications complètes sur les sources des estimations des baisses de coûts, des élasticités ainsi que sur les données de flux commerciaux et de production utilisées. On ne trouvera ici qu'un bref aperçu du calcul de la baisse des coûts. Tous les inputs nécessaires au calcul des effets de la suppression des barrières et de l'intégration des marchés sont résumés dans le tableau A.3.

Etape n° 1 : Dans la première étape, les calculs couvrent les 65 secteurs de biens (essentiellement des biens finals) repris dans la classification à trois chiffres de la NACE (qui comprend 167 secteurs). On a calculé les effets de la suppression des barrières sur les échanges, les prix et le bien-être pour les différents pays de la Communauté pour lesquels on dispose des données nécessaires, à savoir la France, l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni et les pays du Benelux. L'année de base des calculs est 1985, année pendant laquelle ces pays ont contribué à environ 90% du PIB total de la Communauté.

Les deux principales sources de données sur les baisses de coût à attendre de la suppression des barrières sont l'étude sur le coût des formalités aux frontières (Ernst et Whinney 1987) et l'enquête menée par la Commission auprès des chefs d'entreprise des 12 pays de la Communauté. Deux séries d'estimations de baisses de coûts sont utilisées, chacune d'elles étant basée essentiellement sur l'une de ces sources. Toutefois, on a vérifié que les estimations sectorielles de baisse des coûts étaient compatibles avec les informations fournies par les études de consultants, lorsque de telles études étaient disponibles.

Les inputs présentés dans la première colonne du tableau A.3 sont basés exclusivement sur l'étude de Ernst et Whinney. Les coûts des formalités aux frontières comprennent les coûts administratifs internes (personnel, matériel informatique, frais généraux, etc.) et les commissions supportées par les entreprises exportatrices et importatrices. Cette étude fournit des estimations de ces coûts par envoi et par rapport à la valeur des importations et des exportations intra-communautaires, dans treize secteurs. Ces estimations sont basées sur des enquêtes auprès d'un échantillon d'entreprises en Belgique, en France, en Allemagne, en Italie, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni. Elles ont été converties (en utilisant une matrice des parts d'importation) pour obtenir un chiffre de coût moyen (exprimé en % des importations intracommunautaires) pour chaque Etat-membre et chaque secteur.

Ces chiffres n'ont pas été corrigés pour tenir compte des coûts additionnels entraînés par l'obligation de respecter les normes nationales applicables dans chaque secteur. On peut donc considérer que les pourcentages présentés dans la première colonne du tableau A.3 donnent une estimation minimale du coût des barrières qui entravent les échanges intracommunautaires.

Les pourcentages présentés dans la deuxième colonne du tableau A.3 reposent sur les baisses de coût anticipées par les chefs d'entreprise, telles qu'elles ressortent de l'enquête de la Commission. Ces baisses de coût ont été transformées (à l'aide d'une matrice des parts d'importations) de manière à obtenir un chiffre de

baisse de coût pour chaque secteur et chaque Etat-membre en tant que pays importateur. Sur la base des coefficients entrées-sorties, ces chiffres ont été ajustés à la baisse comme les résultats de l'enquête tiennent compte des effets indirects des diminutions escomptées du prix des biens et des services intermédiaires. Ils ont également été ajustés à la hausse pour tenir compte du coût des formalités aux frontières pour les importateurs, d'après des données tirées de l'étude d'Ernst et Whinney. En général, les estimations de la baisse des coûts qui résultent de ces calculs et qui apparaissent dans la deuxième colonne du tableau A.3 sont supérieures à celles présentées dans la première colonne de ce tableau.

Il y a lieu d'observer que pour obtenir les baisses de coût de l'étape n° 1 on a considéré, tour à tour, chacun des pays membres de la Communauté comme pays importateur. Les pourcentages figurant dans le tableau A.3 correspondent à une moyenne pondérée pour les sept pays retenus. Les baisses de coût moyennes sont comprises entre 1,2% et 1,7% du montant des échanges, selon la source utilisée.

Etape n° 2: Pour la seconde étape, les calculs sont basés sur les données communautaires agrégées (elles concernent les mêmes Etats membres que pour la première étape). Ces calculs couvrent 44 secteurs (classés selon les mêmes rubriques NACE-CLIO que dans les tableaux entrées-sorties de la Communauté). On utilise également deux sources différentes de données qui conduisent aux résultats présentés aux troisième et quatrième colonnes du tableau A.3.

Trois facteurs de baisse des coûts interviennent à cette étape : la réduction du coût des inputs intermédiaires importés, celle provenant des économies d'échelle sur les biens intermédiaires et celle due à la dérèglementation intervenant dans certains secteurs.

Pour les biens intermédiaires "échangeables", les baisses de coût ont été reprises de l'enquête et ajustées à la baisse au pro rata de la part du commerce intracommunautaire dans la production de la Communauté. Les effets des économies d'échelle sur les biens intermédiaires sont pris en compte en utilisant les paramètres retenus pour l'étape n° 3 et les augmentations de production telles qu'elles ressortent de calculs itératifs. Pour les services financiers, les services commerciaux et les télécommunications, les baisses de coût sont basées sur les études portant sur ces secteurs (Price Waterhouse, 1987, Peat Marwick McLintock, 1987, Müller, 1987). Pour être plus complet, on a ajouté des estimations concernant les transports aériens, les transports routiers et l'énergie. Ces données conduisent aux résultats présentés dans la troisième colonne du tableau A.3. Les résultats de la quatrième colonne du tableau A.3 incluent également les baisses de prix pour l'agriculture et la sidérurgie.

Dans le cas de l'agriculture et des services financiers, des baisses de prix et non de coûts sont utilisées dans l'étape n° 2. Ces baisses de prix devraient, dans une certaine mesure, être la conséquence de la diminution des rentes économiques et, à ce titre, refléter un transfert de bien-être des producteurs vers les consommateurs plutôt qu'un gain net de bien-être. Il est correct d'utiliser les baisses



intégrales de prix dans l'exercice entrées-sorties mais ensuite il faut déduire le montant de bien-être représenté par le transfert pour obtenir le gain net. La proportion des baisses de prix dues à la diminution de la rente a été fixée à  $3/5$  pour l'agriculture (voir K.J. Thomson, 1985). Pour les services financiers, il n'a pas été possible d'estimer la réduction probable des rentes économiques mais la surestimation des gains de bien-être qui en résulte pourrait être compensée par la non-prise en compte de certains gains liés à l'intégration des marchés financiers (voir section 5.1).

Des considérations semblables peuvent être faites pour l'énergie. La déréglementation dans ce secteur pourrait conduire à des réductions de coût dans les sous-secteurs de l'électricité et des produits pétroliers raffinés. Par contre, dans le sous-secteur du charbon, la réduction des subsides devrait permettre l'importation de charbon au prix mondial. Il s'agit donc dans ce cas d'une baisse du prix plutôt que de coûts.

Les baisses de coût globales obtenues à la suite de ces transformations représentent respectivement 2,4% et 3,0% de la production finale.

5. Prise en compte des gains résultant de l'ouverture des marchés publics. L'ouverture des marchés publics d'un pays de la Communauté aux autres pays membres est une source de gains de bien-être assez différente de celle qu'engendre l'abolition d'une barrière non tarifaire: elle implique en effet que l'on renonce à la contrainte que l'on s'est volontairement imposée de déroger à la règle de choisir le fournisseur le plus compétitif. En principe, l'ouverture des marchés publics pourrait être considérée comme une augmentation de la demande de biens communautaires échangeables et donc être incorporée dans la première étape.

En pratique, les données désagrégées disponibles sur les dépenses publiques sont insuffisantes et, en outre, on ne dispose pas de données sur le volume des achats effectués directement ou indirectement à l'étranger par des organismes publics. C'est la raison pour laquelle les effets directs sur les échanges de l'ouverture des marchés publics ont été extraits du rapport des consultants (Atkins, 1987), exprimés aux prix de 1985 et simplement ajoutés aux autres effets sur les échanges calculés lors de la première étape. Il n'y a pas ici de problème de double comptabilisation. En effet, dans la mesure où les achats publics comprennent déjà des achats à l'étranger, l'élimination des entraves physiques ou techniques peut être source de gains. Ceux-ci sont déjà incorporés lors de la première étape. Les gains supplémentaires inclus ici sont ceux qui résultent des baisses de coût dont pourraient bénéficier les organismes publics acheteurs s'ils étaient autorisés à acheter au fournisseur de la Communauté le moins cher. Notons également qu'une hypothèse implicite est que le volume des achats du secteur public est censé demeurer inchangé.

A ce stade les gains résultant de l'ouverture des marchés publics ne comprennent pas les gains résultant des économies d'échelle consécutives à des restructurations (ces gains sont pris en considération dans la 4e étape).

6. Résultats: Effets de la suppression des barrières. Les effets de l'élimination des barrières sur le bien-être sont présentés dans les tableaux A.5 - A.6.

La baisse des prix consécutive à l'élimination des entraves représente 2 à 3% du PIB. Les résultats concernant la deuxième étape montrent que la production communautaire augmenterait dans les mêmes proportions, ce qui implique qu'en termes monétaires le PIB de la Communauté ne serait guère modifié.

Il ne faut pas considérer que l'ordre de grandeur des résultats des étapes 1 et 2 est très précis. Pour des raisons statistiques, notamment la difficulté d'obtenir des données sur les échanges de services et les problèmes causés par les biens intermédiaires, certaines entraves qui affectent les échanges ont dû être traitées au niveau communautaire et dans la deuxième étape plutôt que dans la première. Les résultats de l'étape n° 2 sont nettement tributaires de la baisse présumée du coût des services financiers, des services aux entreprises, des services de transport et de télécommunication et, dans les simulations B, dans l'agriculture et la sidérurgie. Dans le cas des services financiers, les barrières en cause affectent, dans une certaine mesure, les échanges (elles devraient donc en principe être traitées dans l'étape n° 1) mais, et c'est plus important, elles freinent l'implantation d'établissements financiers d'autres Etats membres, et de ce fait, leur prise en compte dans les estimations de l'étape n° 2 est justifiée.

Les résultats obtenus indiquent que la suppression des barrières devrait conduire à un accroissement global du bien-être ou des revenus réels compris entre 66 et 82 milliards d'écus. Ces montants sont exprimés aux prix de 1985 et relatifs à la Communauté à sept.

7. Méthodologie: Effets de l'intégration des marchés. Jusqu'à ce stade, la méthode suivie a été celle de l'analyse traditionnelle d'équilibre partiel des réductions tarifaires ou de la formation d'une union douanière. Lorsqu'il s'agit de quantifier les effets de l'intégration des marchés, une telle méthode n'existe pas. Ces effets dépendront de la mesure dans laquelle un renforcement de la concurrence entraînera (i) une réallocation et une restructuration de la production, induites par des possibilités d'économies d'échelle et, (ii) l'élimination des inefficacités internes et de la rémunération excessive des facteurs tenant à la structure monopolistique ou oligopolistique des marchés. Des effets de ce type sont, de toute évidence, plus aléatoires que ceux liés à la suppression de barrières.

Les travaux de Harris et Cox (1984) sur l'union douanière envisagée entre les Etats-Unis et le Canada montrent que les effets de l'intégration des marchés peuvent être plusieurs fois plus élevés que les effets directs de la suppression des barrières. Dans une étude sur les effets de la création du Marché Commun, Balassa (1974) trouve que le rapport de ces deux catégories d'effets est de 5 à 1.

Toutefois, on ne peut guère comparer ces études à celle entreprise ici étant donné que dans les cas qui y sont étudiés, les effets des réductions tarifaires sont nettement moindres que ceux liés à la suppression des barrières non-tarifaires compte tenu des pertes de recettes douanières. Plusieurs sources sont utilisés pour quantifier les effets de l'intégration des marchés et pour définir leur importance par rapport aux effets directs des barrières. Elles sont décrites ci-après.

Des économies d'échelle peuvent être induites par un accroissement de la production à partir du stock de capital existant, ce qui n'implique pas que la taille de l'unité de production se modifie et atteigne un niveau optimal. Ce type d'économies d'échelle est le plus facile à quantifier. Néanmoins, cette quantification soulève déjà un certain nombre de problèmes statistiques et conceptuels. L'estimation de ces économies d'échelle est basée sur l'étude de C. Pratten (1987) et sur des discussions avec l'auteur. Ces économies d'échelle sont peu importantes et, pour simplifier la présentation des résultats, elles sont incorporées avec les économies d'échelle dues aux restructurations dans le tableau de synthèse.

D'autres économies d'échelle, plus importantes, résultent de restructurations. Elles sont estimées ici en combinant des données relatives à la taille moyenne des unités de production dans chaque secteur de la Communauté, à leur taille minimale efficace (MES) et à la pente des coûts lorsque la taille effective tend vers la MES. Ces effets de restructurations n'ont été estimés que pour l'énergie et l'industrie manufacturière. Cette méthode repose sur le mécanisme décrit par Muller et Owen (1985). Selon ces deux auteurs, une amélioration des débouchés commerciaux permet aux entreprises de plus grande dimension d'accroître leurs parts de marché, tant au niveau national que chez les pays partenaires, par l'absorption ou l'élimination de leurs rivales de plus petite taille. Des informations relatives à une modification de la taille des établissements et aux économies d'échelle induites par des restructurations ont été fournies par l'étude consacrée à l'ouverture des marchés publics ainsi que par des études sectorielles. Ces informations ont été utilisées pour les secteurs des produits alimentaires, de l'automobile, des autres moyens de transports et des télécommunications.

Des données issues de l'étude de Schwalbach (1987) ont également permis d'élaborer des hypothèses concernant une croissance de la taille des unités de production de sorte que celle-ci se rapproche de la taille minimale techniquement efficace. Les pentes de coût recensées par Pratten ont alors permis de calculer les baisses de coût résultant de cette augmentation de la taille des établissements. Le tableau A.3 décrit la variation en pourcentage des coûts moyens qu'on peut attendre des restructurations dans chaque secteur. Il convient de noter qu'en général ces estimations ont été rendues compatibles avec les informations sur les économies d'échelle et les effets de restructuration présentés dans les rapports des consultants. Comme dans l'étape n° 2, on utilise le tableau entrées-sorties de la Communauté pour exprimer les baisses de coût dues aux économies d'échelle en baisses de coût portant sur la production finale. Ceci implique que les gains de bien-être dus aux économies d'échelle sont imputés aux secteurs dans lesquels apparaît l'effet sur le

consommateur final (voir tableaux A.7 et A.8).

La mesure des gains indirects liés aux effets de taille et de concurrence repose sur l'hypothèse que ceux-ci seront plus forts dans les secteurs

- où des barrières non-tarifaires élevées permettent la survie d'entreprises moins efficaces tant sur le plan technique qu'économique;
- qui sont plus concentrés, ce qui favorise l'existence de rentes de monopole;
- où le potentiel d'économies d'échelle est important.

En conséquence, pour tenir compte de la première hypothèse, la méthode proposée ici lie tout d'abord les gains indirects aux gains directs induits par la baisse des barrières non-tarifaires. Ensuite, le passage des gains directs aux gains indirects est réalisé grâce à des coefficients qui augmentent en fonction du degré de concentration et du potentiel d'économies d'échelle des secteurs.

Pour appliquer cette méthode, les 20 secteurs industriels de la classification NACE-CLIO considérés ici sont rangés en 9 groupes selon l'importance (faible-moyen-élevé) de leur taux de concentration et des économies d'échelle qui peuvent y être réalisées. A ce propos, il faut remarquer que le classement d'un secteur dans un groupe donné s'est parfois avéré délicat. En effet, les économies d'échelle et le taux de concentration peuvent varier fortement pour certains secteurs suivant les sous-secteurs d'activités qui en font partie.

Les coefficients permettant le passage des gains directs aux gains indirects sont dérivés des résultats du modèle de Venables et Smith. Plus précisément, ces coefficients sont estimés en comparant les gains directs dus à la baisse des barrières non-tarifaires aux gains totaux de bien-être dans différents scénarios et variantes.

Ainsi, les coefficients à appliquer aux gains directs pour déterminer les gains liés aux économies d'échelle et au renforcement de la concurrence sont dérivés des résultats obtenus dans le scénario "marché intégré" lorsque le nombre de firmes peut varier. En effet, dans ce scénario où la fragmentation des marchés européens est supposée supprimée, on mesure à la fois les gains liés à la perte de pouvoir de monopole des entreprises sur leur marché national et ceux qu'entraînent la disparition des firmes les moins efficaces et les restructurations en résultant. Les coefficients obtenus varient de 1 dans le groupe des secteurs où le taux de concentration et les économies d'échelle sont faibles (par exemple les produits alimentaires) à 6 dans celui où le taux de concentration et les économies d'échelle sont élevées (par exemple, les véhicules automobiles). Ces coefficients sont décrits dans la matrice ci-dessous. Les gains de bien-être obtenus à l'aide de ces coefficients sont présentés dans la 8<sup>e</sup> colonne du tableau A.8 (variante II).

Taux de concentration Economies d'échelle	Faible	Moyen	Elevé
Faibles	1,0	2,0	5,5
Moyennes	1,5	2,5	6,0
Elevées	1,5	3,5	6,0

Pour isoler les effets liés au renforcement de la concurrence et calculer les coefficients multiplicateurs correspondant, il a fallu déduire des gains indirects totaux ceux provenant d'une exploitation plus intense des économies d'échelle. Ces derniers sont décrits dans deux variantes du scénario "marchés segmentés":

- les gains intervenant à court terme à la suite de l'accroissement de la production, dans la variante où le nombre de firmes est constant
- les gains à long terme liés aux restructurations, dans la variante où le nombre de firmes peut varier.

Les coefficients multiplicateurs permettant de calculer les effets d'une concurrence accrue sont décrits dans la matrice ci-dessous. Ils sont compris entre 0.5 dans les secteurs peu concentrés (par exemple vêtements) à 5 dans les secteurs fortement concentrés (par exemple, automobiles). Les gains de bien-être dus uniquement au renforcement de la concurrence sont donnés dans la 5<sup>e</sup> colonne du tableau A.8 (variante I).

Taux de concentration Economies d'échelle	Faible	Moyen	Elevé
Faibles/moyennes	0,5	1,5	5
Elevées	0,5	2,5	5

Il faut remarquer que des coefficients multiplicateurs ne sont pas fournis pour l'agriculture, l'énergie, la sidérurgie et les services parce que ces secteurs ne sont pas couverts par l'étude de Venables et Smith. Mais pour ces secteurs, on peut considérer que les effets de la concurrence sont déjà pris en compte dans les étapes n° 1 et n° 2.

8. Résultats: effets de l'intégration des marchés. Les effets de l'intégration des marchés sont présentés dans le tableau A.8 où ils sont additionnés aux effets de la suppression des barrières pour donner les gains totaux de bien-être à attendre de l'achèvement du marché intérieur. Dans la variante I sont décrits uniquement les effets d'un renforcement de la concurrence. Ceux-ci s'élèvent à 46 milliards d'Ecus. Si l'on ajoute à ce montant les effets des économies d'échelle imputables aux restructurations (60 - 61 milliards d'Ecus), on obtient de gains de bien-être de 106 - 107 milliards



d'Ecus. Dans l'autre variante (variante II) qui illustre à la fois les effets des économies d'échelle et ceux de la concurrence mais selon une approche différente, les gains de bien-être sont de 62 milliards d'Ecus.

Ces deux estimations des effets des restructurations et d'une intensification de la concurrence peuvent être ajoutées aux effets de l'élimination des barrières. On obtient ainsi une estimation globale des gains de bien-être se situant entre 126 milliards d'Ecus et 187 milliards d'Ecus. Lorsque ces estimations sont extrapolées à EUR-12 et exprimées aux prix de 1988, la fourchette des gains de bien-être s'établit entre 174 et 258 milliards d'Ecus.

9. L'utilisation des données relatives à la dispersion des prix. Cette approche différente permet de vérifier de manière indépendante les estimations obtenues à l'aide du modèle d'équilibre partiel. Elle repose sur l'hypothèse que dans l'ensemble de la Communauté, les prix convergeront avec le processus d'intégration des marchés. Ce processus suppose d'abord l'élimination des entraves et ensuite une dynamique de concurrence conduisant à l'élimination des inefficacités et des rentes de monopole sur des marchés actuellement protégés.

Il ne faut pas s'attendre à ce que la convergence des prix conduise, pour un même bien, à un prix unique dans l'ensemble de la Communauté. Même lorsque les taxes seront pleinement harmonisées, les prix refléteront encore les différences existant au niveau des coûts de transport et de commercialisation. Certains services, tels que le logement ou les coupes de cheveux, sont par nature "non échangeables" et leur prix s'établira sur les différents marchés en fonction des conditions locales différentes de l'offre et de la demande. Néanmoins il est intéressant d'examiner comment différentes hypothèses sur l'ampleur de la convergence des prix dans la Communauté permettent de calculer les gains dus à une efficacité accrue de la production et de comparer ces gains avec les estimations des gains de bien-être fournies par l'analyse d'équilibre partiel. Pour cette analyse, plusieurs effets ont été estimés: modifications du surplus du consommateur et de celui du producteur, gains au niveau des termes d'échanges et pertes de recettes douanières vis-à-vis du reste du monde. Parmi ces effets, le plus important est en général le gain que procurent aux consommateurs les baisses de prix consécutives à l'élimination des entraves et à l'intensification de la concurrence. L'essentiel de ce gain est simplement la baisse de prix sur le volume antérieur des dépenses de consommation et d'investissement.

On peut calculer assez grossièrement ces gains en formulant une hypothèse sur l'ampleur de la convergence des prix et en particulier un rapprochement des prix "excessifs" ou des prix au-delà d'une certaine norme, par exemple la moyenne communautaire ou la moyenne des deux pays où les prix sont les plus faibles, vers cette norme. Si l'on procède à ce calcul pour un certain nombre de produits et si l'on calcule la baisse des prix moyenne (pondérée) pour chaque branche et chaque Etat-membre, ces moyennes multipliées par la demande finale sectorielle dans ce pays et agrégées pour l'ensemble de la Communauté fourniront une mesure approximative des gains économiques. Les données de l'enquête sur les prix d'Eurostat recueillies dans le cadre du Projet de comparaison internationale, concernant les prix de 1987

pour les biens de consommation finale et les biens d'investissement dans neuf pays différents, ont été complétés par des données sur trois secteurs de services, les services financiers, les communications et le transport aérien. Ces données concernant les services sont basées sur les rapports des consultants pour ces secteurs et sur Eurostat. On a mesuré la dispersion des prix dans la Communauté. Le chapitre 7 examine ces données et la manière dont les prix ont évolué depuis 1975.

Pour estimer les gains pour le consommateur, on a classé les biens manufacturés en deux groupes: ceux où les entraves intracommunautaires aux échanges sont importantes et ceux où elles ne le sont pas. Dans le deuxième groupe, toutefois, l'intégration des marchés devrait améliorer la convergence des prix. Les coûts de production diminueront avec l'élimination des entraves et la concurrence s'intensifiera dans les secteurs dont ils dépendent pour leurs consommations intermédiaires.

En outre, les effets d'une intensification de la concurrence se répercuteront sur tous les secteurs étant donné que la demande de biens et, en dernier ressort, celle de travail et de capital, réagit aux mouvements des prix relatifs.

On a retenu un double scénario:

Hypothèse I: Biens manufacturés sans entraves : on est parti du principe que les prix supérieurs à la moyenne communautaire convergeront vers cette moyenne. Autres biens et services: on est parti de l'hypothèse que les prix supérieurs à la moyenne de ceux des deux pays où les prix sont les plus faibles diminueront de la moitié de leur déviation par rapport à cette moyenne.

Hypothèse II: Biens manufacturés sans entraves: comme dans l'hypothèse n° 1. Autres biens et services: les prix convergent vers la moyenne de ceux des deux pays où les prix sont les plus faibles. Les résultats de ce calcul sont présentés dans le tableau A.9.

Les résultats de cet exercice semblent montrer que les gains économiques s'étageront entre 82 et 142 milliards d'Ecus pour les six Etats-membres, selon que l'hypothèse sur la convergence des prix se trouvera plus ou moins confirmée. Ces chiffres représentent 2,8 à 4,8% du PIB.

Les résultats de l'exercice sur la convergence des prix ne tiennent pas compte des gains d'un certain nombre de secteurs importants pour lesquels il n'existe pas de données permettant des comparaisons de prix. Parmi ces secteurs figurent le commerce de gros et de détail, le logement, les transports intérieurs et les services non marchands. Dans la pratique, la concurrence que déclenchera l'ouverture du marché européen devrait se faire directement sentir sur ces secteurs. L'impact peut-être le plus important sera celui sur les produits intermédiaires, notamment les produits énergétiques et les services financiers, qui sont utilisés dans ces secteurs. De même, le secteur agricole n'a pas été pris en compte pour le calcul sur la convergence des prix. Cet exercice sous-estime donc considérablement les gains

économiques d'ensemble. Si l'on effectue la comparaison uniquement pour les secteurs pour lesquels on dispose de données sur les prix, la variante II.A donne un effet global de bien-être de 104 milliards d'Ecus et la variante I.B de 161 milliards d'Ecus, contre respectivement 82 et 142 milliards d'Ecus pour les hypothèses I et II.

---

#### Footnotes

- 1 Les effets de bien-être ne sont pas équivalents. Tous deux impliquent une baisse des prix s'accompagnant d'impacts positifs sur la demande. Mais la diminution de l'inefficacité interne signifie que les ressources sont utilisées d'une manière plus efficace sans coût supplémentaire tandis que l'élimination des rentes de monopole implique une redistribution du revenu réel des producteurs au profit des consommateurs.
-

Tableau A.1

Estimations du coût des barrières basée sur des études sectorielles ou des hypothèses de travail

<u>I. Coût de certains types de barrières</u>	<u>en milliards d'écus</u>
1. Formalités douanières 1,7-1,9% des échanges intracommunautaires	8-9
2. Marchés publics	21
<b>Total</b>	<b>29-30</b>
<u>II. Coût des barrières dans certaines industries</u>	
1. Alimentation 2/3 - 1 1/2% du chiffre d'affaires	0.5-1.0
2. Produits pharmaceutiques 1-2% du chiffre d'affaires	0.3-0.6
3. Automobiles 5% du chiffre d'affaires	2.6
4. Textile et habillement 1/2-1% du chiffre d'affaires	0.7-1.3
5. Matériaux de construction 1 2/3% du chiffre d'affaires	2.8
6. Télécommunications (équipement) 11-21% du chiffre d'affaires	3-4.8
<b>Total</b>	<b>9.1-13.1</b>
<u>III. Coût des barrières dans certains services</u>	
1. Services financiers 10% des prix moyens	22
2. Services rendus aux entreprises 3% du chiffre d'affaires	3.3
3. Transports routiers 5% du chiffre d'affaires	5
4. Transports aériens 10% du chiffre d'affaires	3
5. Télécommunications (services)	6
<b>Total</b>	<b>38.3</b>

Note: Ce tableau présente les résultats d'études spécifiques effectuées par des consultants, sauf en ce qui concerne les transports où l'on a fait appel à des sources publiées antérieurement. Pour effectuer les calculs d'équilibre partiel, on a également adopté des hypothèses de travail sur la baisse des coûts ou des prix dans l'agriculture (0 à 5%), la sidérurgie (0 à 5%) et l'énergie (2%). Ces hypothèses sont décrites dans le corps du texte.

L'addition des catégories I et II impliquerait dans une certaine mesure une double comptabilisation, étant donné que certains des coûts des formalités douanières et des achats publics sont repris sous rubrique II.

Tableau A.2

Coûts des barrières: résultats des enquêtes effectuées auprès des chefs d'entreprise

<u>RESULTATS POUR EUR4<sup>1</sup></u>		
<u>Secteur</u>	<u>% du chiffre d'affaires</u>	<u>Raison la plus fréquemment citée</u>
1. Prod.alimentaires, boissons, tabac	2,3	coûts de distribution
2. Textiles	1,3	"
3. Habillement et chaussure	1,4	"
4. Bois et mobilier en bois	1,5	"
5. Fabric. du papier, articles en papier, imprimerie et édition	1,5	"
6. Cuir et articles en cuir	1,3	coûts plus faibles et plus grande disponibilité des matières importées
7. Transformation du plastique	1,6	coûts de distribution
8. Raffinage de pétrole	0,6	"
9. Production et première transformation des métaux	3,5	"
10. Fabrication de produits minéraux non métalliques	1,4	"
11. Produits chimiques	1,3	"
12. Fibres artificielles et synthétiques	3,3	"
13. Fabrication d'ouvrages en métaux	1,6	"
14. Construction de machines et de matériel mécanique	2,0	"
15. Construction de machines de bureau et installation pour le traitement de l'information	0,4	"
16. Construction électrique	2,1	processus de production
17. Construction d'automobiles et pièces détachées	2,2	Coûts de distribution
18. Construction d'autre matériel de transport	1,3	processus de production
19. Fabrication de produits en caoutchouc	0,5	coûts de distribution
20. Instruments de précision, d'optique et similaires	1,9	"
Moyenne pondérée	1,7	

ou 50,2 billions d'écus

<sup>1</sup> Irlande, Allemagne, Pays-Bas et Royaume-Uni



Tableau A.3

Inputs utilisés pour l'estimation des effets de la suppression des barrières et de l'intégration des marchés

	Effets de la suppression des barrières				Effets de l'intégration des marchés			
	Baisse des coûts		Baisse des coûts		Paramètre relatif aux économies d'échelle Etape N° 3	Param. relatif aux économies d'échelle à des restructurations	Coefficient multiplicateur dues (concurrence) à des Variantes I (vii)	Coefficient multiplicateur (concurrence et économies d'échelle) Variantes II (viii)
	Etape N° 1 (%)		Etape N° 2 (%)					
	A (i)	B (ii)	A (iii)	B (iv)				
Agriculture	1,9	1,5	0,8	5,9	0	0	0	0
Combustibles solides	-	-	1,1	1,3	0	0	0	0
Coke	-	-	1,4	1,6	0	0	0	0
Hydrocarbures	0,7	2,2	1,3	1,3	0,12	0,6	0	0
Electricité, gaz, eau	-	-	5,8	5,9	0	0	0	0
Combustibles nucléaires	-	-	1,6	1,7	0	0	0	0
Minerais, métaux	-	-	1,9	6,9	0,11	1,0	0	0
Minerais non métalliques	-	-	1,6	1,8	0,05	2,3	1,5	2,5
Produits chimiques	0,8	1,1	1,9	2,1	0,12	2,6	2,5	3,5
Produits métaux	1,5	1,4	1,4	2,4	0,06	2,2	0,5	1,5
Construction mécanique	2,5	2,3	1,4	1,9	0,1	2,0	2,5	3,5
Matériel de bureau	1,6	0,9	1,7	2,0	0,11	2,5	2,5	3,5
Matériel électrique	1,6	2,0	1,4	1,8	0,08	3,0	5,0	6,0
Véhicules automobiles	0,5	1,6	1,5	2,1	0,14	2,2	5,0	6,0
Autres moyens de transp.	0,5	0,9	1,5	1,9	0,12	5,8	2,5	3,5
Viande, conserves	1,0	2,2	0,9	4,0	0,04	1,6	0,5	1,0
Produits laitiers	1,0	2,2	1,1	4,3	0,04	1,6	1,5	2,0
Autres prod. alimentaires	1,0	2,2	1,1	2,6	0,04	1,6	1,5	2,0
Boissons	1,0	2,2	1,3	1,7	0,04	1,6	1,5	2,5
Produits à base de tabac	1,0	2,1	0,5	0,7	0,03	1,6	5,0	5,5
Textiles, habillement	2,3	1,1	1,3	1,5	0,03	0	0,5	1,0
Cuir	2,3	1,1	1,4	1,7	0,03	0,4	0,5	1,0
Bois, meubles	3,2	2,2	1,3	1,8	0,04	0	0,5	1,0
Papier, art. en papier	1,6	1,4	1,5	1,6	0,07	1,8	2,5	3,5
Caoutchouc, plastique	1,6	2,1	1,6	1,8	0,04	1,7	1,5	2,5
Autres prod. manufacturés	1,6	1,6	1,5	2,1	0,04	0	0,5	1,0
Bâtiment, génie civil	-	-	1,3	1,5	0	0	0	0
Commerce, gros et détail			1,1	1,1				
Logement, restauration			1,1	1,7				
Transports intérieurs			4,4	4,4				
Transp. maritime, aérien			6,2	6,3				
Transports auxiliaires			1,1	1,2				
Communications			5,7	5,8				
Crédit et assurance			11,5	11,6				
Loyers			0,7	0,7				
Autres services marchands			3,8	3,9				
Services non marchands			0,9	1,0				
moyennes	1,6	1,9	2,4	3,0				

Tableau A4:  
Valeurs initiales des échanges et de la production. EUR 7 (1985)

	Etape n°1			Etape n°2				
	Importations intra-CE initiales (mrd d'écus) (i)	Importations extra-CE initiales (mrd d'écus) (ii)		Production (mrd écus) (iii)	Importa- tions extra-CE (mrd écus) (iv)	Exporta- tions extra-CE (mrd écus) (v)	Consomma- tion apparente (mrd écus) (vi)	Produc- tion finale (mrd écus) (vii)
AGRICULTURE	11.15	6.81	AGRICULTURE	173.28	101.33	17.54	257.07	35.77
PETROLE,GAZ NATUREL	5.12	6.59	COMBUSTIBLES SOLIDES	30.44	5.23	.21	35.46	3.85
RAFFINAGE HUILES MINERALES	9.47	5.66	COKE	4.09	.18	.44	3.82	.92
PRODUITS PHARMACEUTIQUES	3.57	5.73	HYDROCARBURES	238.73	95.34	16.38	317.69	69.64
SAVONS,DETERGENTS	1.94	2.24	ELECTRICITE,GAZ,EAU	170.64	.58	.51	170.71	55.78
PRODUITS CHIM.CONSUM.DOMEST.	4.01	6.53	COMBUSTIBLES NUCLEAIRES	3.47	1.67	1.35	3.79	1.86
PRODUITS EN METAUX	1.32	1.63	MINERAIS,METAUX	158.30	29.30	24.90	162.70	16.16
CHAUDRONNERIE	.67	.81	MINERAIS NON METALLIQUES	79.20	4.31	7.52	75.99	14.55
OUTILLAGE,ARTICLES EN METAUX	5.35	7.90	PRODUITS CHIMIQUES	235.08	23.30	42.61	215.77	69.69
MACHINES AGRICOLES	2.45	2.98	PRODUITS EN METAUX	134.81	4.44	13.11	126.14	48.71
MACHINES-OUTILS	2.75	5.12	CONSTRUCTION MECANIQUE	158.52	17.51	54.59	121.44	103.05
MACHINES TEXTILES	1.24	2.23	MATERIEL DE BUREAU	48.49	19.47	14.97	52.98	31.60
MACHINESIndustr.ALIM.ET CHIM.	3.44	5.02	MATERIEL ELECTRIQUE	154.85	26.81	32.46	149.20	85.00
MATERIEL DE MINES,ETC.	4.40	6.55	VEHICULES AUTOMOBILES	146.19	14.09	36.73	123.55	107.06
EQUIPEMENTS DE TRANSMISSION	2.19	3.56	AUTRES MOYENS DE TRANSPORT	45.61	6.50	10.70	41.41	25.94
AUTRES MACHINES	2.17	3.39	VIANDES,CONSERVES	48.32	3.78	1.88	50.22	38.91
AUTRE MATERIEL MACANIQUE	10.44	17.72	PRODUITS LAITIERS	58.67	.67	3.08	56.27	43.80
MACHINES DE BUREAU	13.51	26.70	AUTRES PRODUITS ALIMENTAIRES	158.94	8.60	7.55	159.99	89.57
MATERIEL ELECTRIQUE	4.48	7.99	BOISSONS	54.93	.69	4.14	51.48	27.85
MATERIEL DE TELECOMMUNICATION	9.42	20.09	PRODUITS A BASE DE TABAC	39.62	.10	.66	39.06	33.96
RADIO,TELEVISION	6.18	13.87	TEXTILE,HABILLEMENT	126.01	20.44	17.21	129.24	75.73
APPAREILS ELECTRODOMESTIQUES	3.19	4.49	CUIR	25.48	4.98	5.45	25.02	18.88
VEHICULES,MOTEURS	27.83	39.90	BOIS,MEUBLES	68.82	7.96	3.99	72.79	32.07
CARROSSERIES	.57	.67	PAPIER ET ARTICLES EN PAPIER	131.11	12.73	6.98	136.86	28.13
CONSTRUCTION NAVALE	.42	1.20	CAOUTCHOUC,PLASTIQUE	69.06	4.15	8.38	64.82	13.60
MATERIEL FERROVIAIRE	.18	.29	AUTRES PRODUITS MANUFACTURES	18.95	12.13	15.77	15.30	13.84
CYCLES,MOTOCYCLES	.61	1.34	BATIMENT,GENIE CIVIL	327.26	.00	.00	327.26	261.27
AERONAUTIQUE	9.07	13.94	COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL	481.01	4.90	19.58	466.34	342.05
MATERIEL OPTIQUE ET PHOTOGR.	2.41	5.43	LOGEMENT,RESTAURATION	129.83	1.65	1.16	130.32	103.34
MONTRES,HORLOGES	.40	1.73	TRANSPORTS INTERIEURS	99.38	2.13	3.31	98.20	34.38
CORPS GRAS VEGETAUX ET ANIMAUX	2.87	7.83	TRANSPORTS MARITIMES ET AERIENS	50.46	9.96	31.09	29.32	34.27
PREPARATIONS DE VIANDE	10.27	14.05	TRANSPORTS AUXILIAIRES	44.90	5.65	5.51	45.04	6.29
PRODUITS LAITIERS	6.90	7.57	COMMUNICATIONS	77.97	1.03	.95	78.05	28.64
CONSERVES FRUITS ET LEGUMES	3.28	6.12	CREDITS ET ASSURANCES	425.30	11.81	21.19	415.92	90.56
CONSERVES POISSON	.93	2.30	LOYERS	256.69	.77	.46	257.00	220.27
MINOTERIE	.79	1.28	AUTRES SERVICES MARCHANDS	213.65	5.22	5.10	213.77	155.28
PATES ALIMENTAIRES	.22	.25	SERVICES NON MARCHANDS	627.51	.00	.00	627.51	627.27
PRODUITS AMYLACES	.62	1.14	TOTAL/MOYENNE	5315.59	469.39	437.47	5347.51	2989.55
PAIN,FARINE	.90	.99						
RAFFINAGE SUCRE	.58	1.54						
CACAO,CHOCOLAT,SUCRE	2.34	2.96						
ALIMENTATION DES ANIMAUX	1.25	1.66						
AUTRES PRODUITS ALIMENTAIRES	2.05	3.34						
DISTILLATION DE L'ALCOOL	1.00	1.17						
VIN	.53	.90						
CLÔRE,POIRE,HYDROMEL	.01	.02						
BRASSERIE	.70	.82						
BOISSONS NON ALCOOLIQUES,EAUX	.32	.34						
PRODUITS A BASE DE TABAC	2.01	2.11						
TRANSFORMATION DU CUIR	.69	1.69						
CHAUSSURE	3.69	6.09						
HABILLEMENT	5.82	13.19						
LINGE DE MAISON	.72	1.64						
ARTICLES EN FOURRURE	.44	.89						
MEUBLES EN BOIS	3.01	4.21						
ÉDITION	1.24	1.82						
PUBLICATION	1.24	1.82						
PRODUITS EN CAOUTCHOUC	.79	.22						
PNEUS RECHAPPES	.02	.01						
TRANSFORMATION DU PLASTIQUE	1.61	.42						
BIJOUTERIE	3.60	9.24						
INSTRUMENTS DE MUSIQUE	.17	.54						
PRODUITS POUR TIRAGE PHOTOGR.	.12	.20						
JOUETS,ARTICLES DE SPORT	1.23	2.88						
DIVERS	7.49	11.87						
TOTAL/MOYENNE	219.39	341.24						

Note: Les données d'importation pour l'étape 1 couvrent seulement les biens entrant directement dans la consommation finale. Les données du commerce pour l'étape 2 couvrent les biens destinés à la consommation finale et intermédiaire, et les services.

Tableau A.5

Effets de la suppression des barrières (étape n° 1)

	Variation des importations intra-CE (%)		Variation des importations extra-CE (%)		Gains de bien-être (mrd écus)		Marchés publics (mrd écus) (vii)	Gains totaux (mrd écus)	
	A	B	A	B	A	B		A	B
	(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(v)	(vi)	(viii)	(ix)	
AGRICULTURE	6.4	5.0	-1.8	-1.4	.4	.3	.0	.4	.3
PETROLE,GAZ NATUREL	2.7	8.3	-1.5	-1.6	.1	.2	.0	.1	.2
RAFFINAGE HUILES MINERALES	1.7	5.4	-1.0	-2.9	.1	.3	.0	.1	.3
PRODUITS PHARMACEUTIQUES	1.8	2.6	-1.7	-2.3	.0	.0	.9	1.0	1.0
SAVONS,DETERGENTS	1.1	1.6	-2.2	-3.1	.0	.0	.0	.0	.0
PRODUITS CHIM.CONSUM.DOMEST.	1.8	2.5	-1.5	-2.1	.0	.1	.0	.0	.1
PRODUITS EN METAUX	2.0	2.5	-3.3	-3.9	.0	.0	.0	.0	.0
CHAUDRONNERIE	1.9	2.3	-3.4	-3.9	.0	.0	.0	.0	.0
OUTILLAGE,ARTICLES EN METAUX	2.6	3.2	-2.7	-3.4	.1	.1	.0	.1	.1
MACHINES AGRICOLES	5.7	5.1	-8.4	-7.8	.1	.1	.0	.1	.1
MACHINES-OUTILS	7.6	7.3	-4.6	-4.5	.1	.1	.0	.0	.0
MACHINES TEXTILES	7.6	7.1	-5.1	-4.8	.0	.0	.0	.0	.0
MACHINESIndustr.ALIM.ET CHIM.	6.3	6.0	-6.2	-6.0	.1	.1	.0	.1	.1
MATERIEL DE MINES,ETC.	6.4	6.2	-6.2	-6.0	.1	.1	.0	.1	.1
EQUIPEMENTS DE TRANSMISSION	7.0	6.7	-5.5	-5.4	.1	.1	.0	.1	.1
AUTRES MACHINES	6.8	6.5	-5.8	-5.6	.1	.1	.0	.1	.1
AUTRE MATERIEL MACANIQUE	7.3	7.0	-5.5	-5.3	.3	.3	.1	.4	.4
MACHINES DE BUREAU	4.4	2.9	-3.1	-2.1	.3	.2	.2	.5	.4
MATERIEL ELECTRIQUE	4.3	6.1	-3.0	-4.1	.1	.1	.0	.1	.1
MATERIEL DE TELECOMMUNICATION	4.9	6.9	-2.5	-3.5	.2	.2	.4	.5	.6
RADIO,TELEVISION	4.9	6.9	-2.3	-3.2	.1	.2	.0	.1	.2
APPAREILS ELECTRODOMESTIQUES	3.6	5.0	-4.0	-5.6	.1	.1	.0	.1	.1
VEHICULES,MOTEURS	1.1	3.4	-1.1	-3.6	.2	.5	.1	.2	.6
CARROSSERIES	.8	2.5	-1.2	-4.1	.0	.0	.0	.0	.0
CONSTRUCTION NAVALE	1.9	5.0	-1.4	-1.1	.0	.0	.0	.0	.0
MATERIEL FERROVIAIRE	1.4	3.3	-1.6	-1.6	.0	.0	1.1	1.1	1.1
CYCLES,MOTOCYCLES	1.7	4.6	-1.6	-1.5	.0	.0	.0	.0	.0
AERONAUTIQUE	1.5	4.0	-1.8	-2.0	.1	.2	.0	.1	.2
MATERIEL OPTIQUE ET PHOTOGR.	6.3	4.0	-3.1	-2.0	.1	.0	.0	.1	.0
MONTRES,HORLOGES	8.0	5.3	-1.5	-1.0	.0	.0	.0	.0	.0
CORPS GRAS VEGETAUX ET ANIMAUX	1.0	2.4	.0	.0	.0	.1	.0	.0	.1
PREPARATIONS DE VIANDE	.7	1.7	.0	.0	.1	.3	.0	.1	.3
PRODUITS LAITIERS	.7	1.6	.0	.0	.1	.2	.0	.1	.2
CONSERVES FRUITS ET LEGUMES	.9	2.0	.0	.0	.0	.1	.0	.0	.1
CONSERVES POISSON	1.0	2.3	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
MINOTERIE	.8	1.8	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
PATES ALIMENTAIRES	.6	1.4	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
PRODUITS AMYLACES	.8	1.9	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
PAIN,FARINE	.6	1.4	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
RAFFINAGE SUCRE	1.0	2.2	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
CACAO,CHOCOLAT,SUCRE	.7	1.6	.0	.0	.0	.1	.0	.0	.1
ALIMENTATION DES ANIMAUX	.8	1.8	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
AUTRES PRODUITS ALIMENTAIRES	.8	1.8	.0	.0	.0	.1	.0	.0	.1
DISTILLATION DE L ALCOOL	1.3	2.9	-3.0	-7.2	.0	.0	.0	.0	.0
VIN	2.1	4.9	-1.8	-4.3	.0	.0	.0	.0	.0
CIDRE,POIRE,HYDROMEL	1.8	4.2	-2.3	-5.5	.0	.0	.0	.0	.0
BRASSERIE	1.2	2.9	-2.9	-7.2	.0	.0	.0	.0	.0
BOISSONS NON ALCOOLIQUES,EAUX	1.1	2.4	-3.5	-7.2	.0	.0	.0	.0	.0
PRODUITS A BASE DE TABAC	.8	2.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
TRANSFORMATION DU CUIR	6.8	3.3	-3.1	-1.5	.0	.0	.0	.0	.0
CHAUSSURE	6.1	2.9	-3.9	-1.9	.1	.0	.0	.1	.0
HABILLEMENT	6.9	3.4	-2.5	-1.3	.1	.1	.1	.3	.2
LINGE DE MAISON	6.8	3.4	-2.6	-1.3	.0	.0	.0	.0	.0
ARTICLES EN FOURRURE	6.2	2.5	-2.4	-1.0	.0	.0	.0	.0	.0
MEUBLES EN BOIS	6.2	4.4	-6.4	-4.6	.1	.1	.0	.1	.1
EDITION	3.2	2.8	-3.2	-2.8	.0	.0	.0	.0	.0
PUBLICATION	3.2	2.8	-3.2	-2.8	.0	.0	.0	.0	.0
PRODUITS EN CAOUTCHOUC	3.6	4.5	-3.8	-4.8	.0	.0	.0	.0	.0
PNEUS RECHAPPES	3.0	3.6	-4.0	-5.2	.0	.0	.0	.0	.0
TRANSFORMATION DU PLASTIQUE	3.2	4.0	-4.0	-5.1	.0	.0	.0	.0	.0
BIJOUTERIE	3.5	3.9	-1.2	-1.3	.1	.1	.0	.1	.1
INSTRUMENTS DE MUSIQUE	5.5	6.0	-1.6	-1.7	.0	.0	.0	.0	.0
PRODUITS POUR TIRAGE PHOTOGR.	4.1	4.4	-3.0	-3.3	.0	.0	.0	.0	.0
JOUETS,ARTICLES DE SPORT	4.8	5.2	-2.1	-2.3	.0	.0	.0	.0	.0
DIVERS	3.6	3.8	-2.7	-2.9	.1	.2	.0	.2	.2
TOTAL /MOYENNE	3.7	4.5	-2.2	-2.6	3.8	5.1	3.9	7.7	9.0

Tableau A.6

## Effets de la suppression des barrières (étape n° 2)

	Variations de la production (en %)		Variations des importations extra-CE(en %)		Gains de bien-être dus à la suppression des barrières (en mrd d'écus)	
	A	B	A	B	A	B
	(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(v)	(vi)
AGRICULTURE	.4	2.9	.0	.0	.4	2.8
COMBUSTIBLES SOLIDES	.0	.0	2.4	2.9	.0	.1
COKE	.0	.0	3.9	4.4	.0	.0
HYDROCARBURES	2.7	2.7	-4.3	-4.4	1.1	1.1
ELECTRICITE,GAZ,EAU	2.7	2.8	-31.5	-32.0	3.3	3.3
COMBUSTIBLES NUCLEAIRES	.0	.0	.0	.0	.0	.0
MINERAIS,METAUX	2.3	8.4	-8.6	-31.0	.5	1.7
MINERAIS NON METALLIQUES	1.1	1.2	-8.3	-9.1	.3	.3
PRODUITS CHIMIQUES	1.7	1.8	-9.5	-10.4	1.7	1.9
PRODUITS EN METAUX	.8	1.4	-7.1	-12.4	.7	1.2
CONSTRUCTION MECANIQUE	1.4	2.0	-6.0	-8.4	1.6	2.3
MATERIEL DE BUREAU	3.4	3.9	-5.8	-6.7	1.1	1.3
MATERIEL ELECTRIQUE	1.9	2.6	-5.8	-7.7	1.8	2.3
VEHICULES AUTOMOBILES	1.4	2.0	-5.4	-7.4	1.8	2.5
AUTRES MOYENS DE TRANSPORT	1.7	2.2	-5.2	-6.7	.5	.6
VIANDES, CONSERVES	.4	1.5	.0	.0	.4	1.5
PRODUITS LAITIERS	.4	1.5	.0	.0	.5	1.8
AUTRES PRODUITS ALIMENTAIRES	.4	1.0	.0	.0	1.0	2.2
BOISSONS	.5	.6	-1.9	-2.5	.3	.5
PRODUITS A BASE DE TABAC	.2	.3	-2.2	-3.2	.2	.2
TEXTILE,HABILLEMENT	1.7	1.8	-5.3	-5.8	1.5	1.7
CUIR	1.8	2.2	-5.2	-6.4	.4	.5
BOIS,MEUBLES	1.6	2.2	-5.4	-7.4	.6	.8
PAPIER ET ARTICLES EN PAPIER	1.7	1.8	-6.2	-6.7	.5	.6
CAOUTCHOUC,PLASTIQUE	1.6	1.8	-7.3	-8.1	.3	.3
AUTRES PRODUITS MANUFACTURES	3.4	4.6	-4.4	-6.0	.5	.6
BATIMENT,GENIE CIVIL	1.0	1.2	-2.0	-2.4	4.2	4.9
COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL	.9	.9	.0	.0	3.5	3.8
LOGEMENT,RESTAURATION	.9	1.4	.0	.0	1.1	1.8
TRANSPORTS INTERIEURS	2.8	2.8	-7.6	-7.7	1.5	1.5
TRANSPORTS MARITIMES ET AERIENS	3.5	3.6	-10.3	-10.4	1.4	1.4
TRANSPORTS AUXILIAIRES	1.1	1.2	-5.3	-5.6	.1	.1
COMMUNICATIONS	3.0	3.0	-30.7	-30.9	1.7	1.7
CREDITS ET ASSURANCES	6.7	6.7	-60.9	-61.3	10.5	10.6
LOYERS	.4	.4	-3.5	-3.7	1.5	1.6
AUTRES SERVICES MARCHANDS	.7	.7	.0	.0	5.9	6.0
SERVICES NON MARCHANDS	.6	.7	.0	.0	5.8	6.4
TOTAL/MOYENNE	1.3	1.5	-5.7	-7.7	58.0	71.8

Tableau A.7

Effets des économies d'échelle (étape n° 3)

	Gains de bien-être (en milliards d'écu)				
	Economies d'échelle dues à une augmentation de la production		Economies d'échelle dues à des restructurations	Economies d'échelle totales	
	A (i)	B (ii)	(iii)	A (iv)	B (v)
AGRICULTURE	.0	.0	1.1	1.1	1.1
COMBUSTIBLES SOLIDES	.0	.0	.2	.2	.2
COKE	.0	.0	.0	.0	.0
HYDROCARBURES	.4	.6	1.4	1.8	2.0
ELECTRICITE, GAZ, EAU	.0	.0	.6	.6	.6
COMBUSTIBLES NUCLEAIRES	.0	.0	.0	.0	.0
MINERAIS, METAUX	.1	.4	2.5	2.6	2.8
MINERAIS NON METALLIQUES	.0	.0	1.9	1.9	1.9
PRODUITS CHIMIQUES	.3	.4	7.3	7.7	7.7
PRODUITS EN METAUX	.1	.2	3.2	3.3	3.4
CONSTRUCTION MECANIQUE	.6	.7	3.8	4.4	4.6
MATERIEL DE BUREAU	.4	.4	1.3	1.7	1.6
MATERIEL ELECTRIQUE	.5	.6	4.9	5.3	5.4
VEHICULES AUTOMOBILES	.4	.7	4.1	4.5	4.7
AUTRES MOYENS DE TRANSPORT	.1	.2	2.5	2.6	2.7
VIANDES, CONSERVES	.0	.0	.9	.9	.9
PRODUITS LAITIERS	.0	.0	1.1	1.1	1.1
AUTRES PRODUITS ALIMENTAIRES	.1	.1	3.0	3.1	3.1
BOISSONS	.0	.0	.9	.9	1.0
PRODUITS A BASE DE TABAC	.0	.0	.5	.5	.5
TEXTILE, HABILLEMENT	.1	.1	.5	.6	.6
CUIR	.1	.0	.2	.3	.3
BOIS, MEUBLES	.1	.1	.3	.4	.4
PAPIER ET ARTICLES EN PAPIER	.1	.1	2.8	2.9	2.9
CAOUTCHOUC, PLASTIQUE	.0	.0	1.6	1.6	1.6
AUTRES PRODUITS MANUFACTURES	.1	.1	.1	.2	.2
BATIMENT, GENIE CIVIL	.1	.1	2.2	2.3	2.3
COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL	.1	.1	1.5	1.5	1.5
LOGEMENT, RESTAURATION	.0	.0	.9	.9	.9
TRANSPORTS INTERIEURS	.0	.0	.3	.4	.4
TRANSPORTS MARITIMES ET AERIENS	.0	.0	.3	.3	.3
TRANSPORTS AUXILIAIRES	.0	.0	.1	.1	.1
COMMUNICATIONS	.0	.0	.1	.2	.2
CREDITS ET ASSURANCES	.0	.0	1.1	1.1	1.1
LOYERS	.0	.0	.2	.2	.2
AUTRES SERVICES MARCHANDS	.0	.0	.5	.5	.5
SERVICES NON MARCHANDS	.1	.1	2.4	2.6	2.6
TOTAL/MOYENNE	3.9	5.1	56.4	60.3	61.5



Tableau A.8

Gains de bien-être de la suppression des barrières et de l'intégration des marchés (en milliards d'écus)

	Effets de la suppression des barrières		Effets de l'intégration des marchés						Totaux			
	Etapes 1+2		Variante I			Variante II						
	Variante		Etape 3 Economies d'échelle		Etape 4 Ineff. interne et rentes de monopole	Etapes 3+4 Total		Etapes 3+4 Total				
	A	B	IA	IB	IA et IB	IA	IB	IIA + B	IA	IB	IA	IB
	(i)	(ii)	(iii)	(iv)	(v)	(vi)	(vii)	(viii)	(ix)	(x)	(xi)	(xii)
AGRICULTURE	.7	3.0	1.1	1.1	.0	1.1	1.1	.0	1.9	4.2	.7	3.0
COMBUSTIBLES SOLIDES	.0	.1	.2	.2	.0	.2	.2	.0	.2	.2	.0	.1
COKE	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
HYDROCARBURES	1.2	1.6	1.8	2.0	.0	1.8	2.0	.0	3.0	3.7	1.2	1.6
ELECTRICITE,GAZ,EAU	3.3	3.3	.6	.6	.0	.6	.6	.0	3.8	3.9	3.3	3.3
COMBUSTIBLES NUCLEAIRES	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0	.0
MINERAIS,METAUX	.5	1.7	2.6	2.8	.0	2.6	2.8	.0	3.1	4.6	.5	1.7
MINERAIS NON METALLIQUES	.3	.3	1.9	1.9	.4	2.3	2.3	.7	2.6	2.6	1.0	1.0
PRODUITS CHIMIQUES	2.8	2.9	7.7	7.7	4.6	12.2	12.3	6.4	15.0	15.2	9.2	9.4
PRODUITS EN METAUX	.8	1.4	3.3	3.4	.4	3.7	3.8	1.2	4.6	5.2	2.0	2.6
CONSTRUCTION MECANIQUE	2.6	3.2	4.4	4.6	6.2	10.7	10.8	8.7	13.3	14.0	11.3	11.9
MATERIEL DE BUREAU	1.6	1.7	1.7	1.6	3.6	5.2	5.2	5.0	6.9	6.9	6.6	6.7
MATERIEL ELECTRIQUE	2.6	3.3	5.3	5.4	11.0	16.3	16.4	13.1	18.8	19.7	15.7	16.4
VEHICULES AUTOMOBILES	2.1	3.1	4.5	4.7	10.0	14.5	14.7	12.0	16.6	17.8	14.1	15.1
AUTRES MOYENS DE TRANSPORT	1.7	1.9	2.6	2.7	1.4	4.1	4.1	2.0	5.8	6.1	3.7	3.9
VIANDES, CONSERVES	.5	1.8	.9	.9	.2	1.1	1.1	.5	1.6	2.9	1.0	1.3
PRODUITS LAITIERS	.5	2.0	1.1	1.1	.8	1.9	1.9	1.1	2.4	3.9	1.6	3.0
AUTRES PRODUITS ALIMENTAIRES	1.2	2.7	3.1	3.1	1.8	4.8	4.9	2.4	6.0	7.6	3.6	5.1
BOISSONS	.4	.5	.9	1.0	.5	1.5	1.5	.9	1.9	2.0	1.3	1.4
PRODUITS A BASE DE TABAC	.2	.3	.5	.5	.9	1.5	1.5	1.0	1.7	1.8	1.2	1.3
TEXTILE,HABILLEMENT	1.6	1.7	.6	.6	.8	1.4	1.4	1.6	3.1	3.2	3.3	3.4
CUIR	.7	.7	.3	.3	.3	.6	.6	.6	1.3	1.3	1.3	1.3
BOIS,MEUBLES	.7	.9	.4	.4	.3	.7	.7	.7	1.4	1.6	1.4	1.6
PAPIER ET ARTICLES EN PAPIER	.6	.6	2.9	2.9	1.5	4.4	4.4	2.1	5.0	5.0	2.7	2.7
CAOUTCHOUC,PLASTIQUE	.3	.3	1.6	1.6	.5	2.1	2.1	.8	2.4	2.4	1.1	1.1
AUTRES PRODUITS MANUFACTURES	.7	.9	.2	.2	.4	.6	.6	.7	1.3	1.5	1.4	1.6
BATIMENT,GENIE CIVIL	4.3	4.9	2.3	2.3	.0	2.3	2.3	.0	6.6	7.2	4.3	4.9
COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL	3.5	3.8	1.5	1.5	.0	1.5	1.5	.0	5.1	5.3	3.5	3.8
LOGEMENT,RESTAURATION	1.1	1.8	.9	.9	.0	.9	.9	.0	2.0	2.6	1.1	1.8
TRANSPORTS INTERIEURS	1.5	1.5	.4	.4	.0	.4	.4	.0	1.9	1.9	1.5	1.5
TRANSPORTS MARITIMES ET AERIENS	1.4	1.4	.3	.3	.0	.3	.3	.0	1.7	1.7	1.4	1.4
TRANSPORTS AUXILIAIRES	.1	.1	.1	.1	.0	.1	.1	.0	.2	.2	.1	.1
COMMUNICATIONS	1.7	1.7	.2	.2	.0	.2	.2	.0	1.8	1.8	1.7	1.7
CREDITS ET ASSURANCES	10.5	10.6	1.1	1.1	.0	1.1	1.1	.0	11.6	11.7	10.5	10.6
LOYERS	1.5	1.6	.2	.2	.0	.2	.2	.0	1.7	1.8	1.5	1.6
AUTRES SERVICES MARCHANDS	5.9	6.0	.5	.5	.0	.5	.5	.0	6.4	6.5	5.9	6.0
SERVICES NON MARCHANDS	5.8	6.4	2.6	2.6	.0	2.6	2.6	.0	8.4	9.0	5.8	6.4
TOTAL/MOYENNE	64.8	79.8	60.3	61.5	45.6	106.0	107.2	61.5	170.8	187.0	126.3	141.3

(iii)+(v) (iv)+(v)

(i)+(vi) (ii)+(vii)+(viii) (ii)+(viii)

Tableau A.9

Comparaison des gains obtenus suivant l'approche d'équilibre partiel et suivant les hypothèses de convergence des prix

	Gains obtenus suivant l'approche d'équilibre partiel (en mrd d'écus)		Gains économiques de la convergence des prix	
	Variante II.A	Variante I.B	Hyp. I	Hyp. II
	(i)	(ii)	(iii)	(iv)
Agriculture	0,7	4,2	0,0	0,0
Combustibles solides	0	0,2	0,4	0,9
Coke	0	0	0,0	0,0
Hydrocarbures	1,2	3,7	2,4	2,4
Electricité, gaz, eau	3,3	3,9	3,1	4,9
Combustibles nucléaires	0	0	0,0	0,0
Minerais, métaux	0,5	4,6	0,0	0,0
Minerais non métalliques	1,0	2,6	2,2	4,4
Produits chimiques	9,2	15,2	6,6	11,8
Produits métaux	2,0	5,1	1,2	1,8
Construction mécanique	11,3	14,0	5,4	10,8
Matériel de bureau	6,6	6,9	1,8	3,3
Matériel électrique	15,7	19,7	3,7	7,4
Véhicules automobiles	14,1	17,8	5,1	10,2
Autres moyens de transp.	3,7	6,1	1,4	2,8
Viande, conserves	1,0	2,9	2,5	2,5
Produits laitiers	1,6	3,9	0,7	0,7
Autres prod.alimentaires	3,6	7,6	4,4	5,3
Boissons	1,3	2,0	3,2	6,4
Produits à base de tabac	1,2	1,8	1,2	1,2
Textiles, habillement	3,3	3,2	5,6	5,6
Cuir	1,3	1,3	0,3	0,3
Bois, meubles	1,4	1,6	1,1	1,1
Papier, art. en papier	2,7	5,0	0,9	0,9
Caoutchouc, plastique	1,1	2,4	0,3	0,3
Autres prod.manufacturés	1,4	1,5	0,9	1,8
Bâtiment, génie civil	4,3	7,2	12,8	25,5
Commerce,gros et détail	3,5	5,3	0,0	0,0
Logement, restauration	1,1	2,6	0,0	0,0
Transports intérieurs	1,5	1,9	0,0	0,0
Transp.maritime, aérien	1,4	1,7	3,4	6,9
Transports auxiliaires	0,1	0,2	0,0	0,0
Communications	1,7	1,8	6,8	13,6
Crédit et assurance	10,5	11,7	4,6	9,3
Loyers	1,5	1,8	0,0	0,0
Autres services marchands	5,9	6,5	0,0	0,0
Services non marchands	5,8	9,0	0,0	0,0
moyennes	126,3	187,0	82,0	142,0

Notes: Voir notes de bas de page pour l'explication de la couverture sectorielle et l'importance économique.

Notes sur le tableau A.3

Colonne:

- (i) Biens finals uniquement; moyenne pour EUR-7. Basé sur l'agrégation de la ventilation NACE(3) des coûts aux frontières estimés sur la base d'études sectorielles et de l'étude sur le coût des formalités aux frontières. Voir texte.
- (ii) Comme (i) mais incorpore les résultats de l'enquête sur le coût des barrières, effectuée auprès des chefs d'entreprises. Voir texte.
- (iii) Incorpore les estimations des baisses de coûts résultant de l'élimination des barrières et des économies d'échelle (dues à une augmentation de la production) sur les biens intermédiaires ainsi que les baisses de coûts dans les secteurs des services financiers, des services aux entreprises, des télécommunications, des transports aériens, des transports routiers et de la production d'électricité. Voir texte.
- (iv) Comme (iii) plus les baisses de coût dans l'agriculture et la sidérurgie.
- (v) Estimations par Pratten (1987) de la diminution en pourcentage des coûts moyens pour une augmentation de 1% de la production dans les installations existantes.
- (vi) Estimations de la diminution en pourcentage des coûts moyens liés à des restructurations. Voir texte.
- (vii) Ratio des gains indirects (dus au renforcement de la concurrence) aux gains de la suppression des barrières, basé sur l'étude de Venables et Smith (1987). Voir texte.
- (viii) Ratio des gains indirects (dus aux économies d'échelle et au renforcement de la concurrence) aux gains de la suppression des barrières, basé sur l'étude de Venables et Smith. Voir texte.

Notes sur le tableau A.4

Colonnes:

- (i) (ii) uniquement biens finals.
- (iii) (vi) biens finals et intermédiaires; la consommation apparente est égale à la production augmentée des importations extra-CE et diminuée des exportations extra-CE.

Notes sur le tableau A.5

Colonnes:

- (i) à (ix) Sauf colonne (vii), obtenus à partir du modèle d'équilibre partiel décrit dans le texte, A et B basés sur des estimations différentes de baisses de coûts. Voir tableau A.3.
- (i) Dans le cas de biens soumis, ou avec des inputs primaires soumis, aux régimes PAC, la modification des importations extracommunautaires a été fixée à zéro.
- (vii) D'après Atkins (1987). Ce sont les gains statiques. Le total de 3,9 milliards d'écus inclut 0,9 milliards d'écus pour le secteur NACE 530.
- (viii) et (ix) Somme des colonnes (v) et (vii) et (vi) et (vii) respectivement.

Notes sur le tableau A.6

Colonnes:

- (i) à (vi) Calculé à partir du modèle d'équilibre partiel décrits dans le texte, A et B basés sur des estimations différentes des coûts. Voir tableau A.3. et texte.

Notes sur le tableau A.7

Colonnes:

- (i) et (ii) Economies d'échelle dues à une augmentation de la production mais sans modification des installations, dans les secteurs de l'énergie et de l'industrie.
- (iii) Economies d'échelle dues à des restructurations. Voir texte.
- (iv) et (v) Somme de (i) et (iii), (ii) et (iii) respectivement.

Notes sur le tableau A.8

Colonnes:

- (i) et (ii) Résultats des étapes n° 1 et n° 2, des tableaux A.5 et A.6.
- (iii) et (iv) Résultats de l'étape n° 3 du tableau A.7
- (v) à (viii) Description des méthodes utilisées dans l'annexe A.

Les totaux repris aux colonnes (ix) et (xii) comprennent les effets de l'ensemble des réductions de coûts dans chaque secteur sur la production finale de ce secteur, majorés des effets des réductions de coûts pour les biens intermédiaires utilisés dans ce secteur. Ces  
.../...

effets ont été calculés en utilisant les tableaux entrées-sorties de la Communauté.

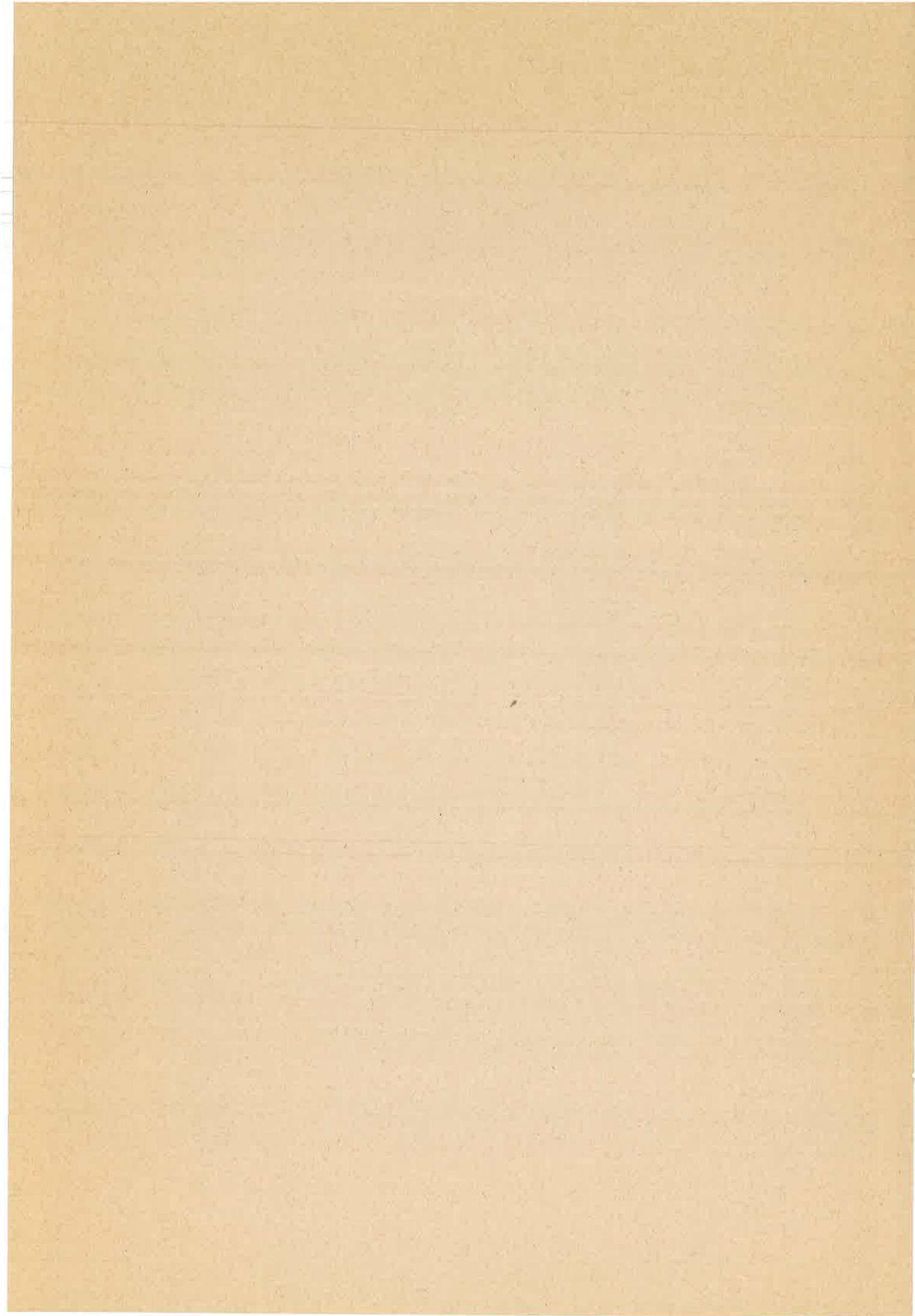
Notes sur le tableau A.9

**Colonnes:**

- (i) et (ii)      Totaux les plus élevés et les plus faibles du tableau A.8.
- (iii) et (iv)    Basés sur les exercices de convergence des prix, hypothèses I et II respectivement, voir texte.

Les colonnes (i) et (ii) comprennent les effets de l'ensemble des réductions de coût dans chaque secteur sur la production finale de ce secteur, majorés des effets des réductions de coût pour les biens intermédiaires utilisés dans ce secteur. Ces effets ont été calculés en utilisant les tableaux entrées-sorties de la Communauté. Par contre, les colonnes (iii) et (iv) sont basées sur les prix des biens finals et ne tiennent pas compte des biens intermédiaires. Si, pour certains secteurs de services, les données sur les prix n'étaient pas disponibles, les gains ont été estimés à zéro, et l'on n'a pas tenu compte du fait que les prix des inputs dans ces secteurs pourraient également converger.





ANNEXE B

METHODOLOGIE MACROECONOMIQUE

Cette annexe comprend quatre sections :

Section B.1 : Méthode d'évaluation des conséquences macroéconomiques.

Cette section détaille la méthode retenue, explicite les raisons de ce choix, en décrit les forces et les faiblesses.

Section B.2 : Quelques caractéristiques des modèles HERMES et INTERLINK.

Cette section présente succinctement les modèles économétriques HERMES et INTERLINK.

Section B.3 : Mise en oeuvre des simulations.

Cette section décrit les hypothèses chiffrées en amont des modèles et injectées dans ceux-ci pour les quatre grands domaines d'analyse :

- la suppression des contrôles aux frontières;
- l'ouverture des marchés publics;
- la libéralisation des services financiers;
- les "effets d'offre" (ou, en d'autres termes, les conséquences de la réaction stratégique des entreprises confrontées à un nouvel environnement concurrentiel).

Section B.4 : Principaux résultats macroéconomiques

Cette section fournit les principaux résultats macroéconomiques pour les quatre grands domaines d'analyse rappelés ci-dessus (Tableau B.1 à B.4); elle fournit également un tableau de synthèse des conséquences de l'achèvement du marché intérieur (Tableau B.5). Les commentaires de ces tableaux sont effectués dans le rapport lui-même (chapitre 10.2).

## B.1 Méthode d'évaluation des conséquences macroéconomiques

Il est apparu important de pouvoir exprimer les gains que l'on peut attendre de l'achèvement du marché intérieur en termes d'agrégats macroéconomiques : conséquences sur le PIB, l'emploi ou l'inflation, et effets sur les grands équilibres macroéconomiques tels les soldes budgétaires ou les soldes des opérations courantes. A cet effet, l'approche microéconomique fondée sur une approche d'équilibre partiel (cf. chapitre 10.1 et annexe A) a été complétée par une approche macroéconomique.

D'un point de vue méthodologique, nous disposions de l'alternative suivante. L'approche microéconomique d'équilibre partiel aurait pu être complétée par une approche d'équilibre général où les interrelations entre agents et secteurs sont prises en compte. Une telle méthodologie aurait eu l'avantage de décrire de façon endogène les comportements d'offre (effet de la libre entrée sur les marchés, différenciation des produits, exploitation des économies d'échelle<sup>1</sup>,...). A contrario, elle n'aurait pas permis de décrire de façon totalement satisfaisante les coûts d'ajustement liés en particulier à la réallocation des ressources. En d'autres termes, leurs enseignements concernent principalement le long terme. De plus, en l'état actuel de la recherche théorique, elle fournit des résultats encore controversables et dépendants de choix théoriques alternatifs<sup>2</sup>.

Quoi qu'il en soit, nous ne disposions pas de modèle d'équilibre général directement utilisable et ne pouvions envisager d'en construire un dans les délais impartis.

Une autre méthodologie a donc été développée, fondée sur l'utilisation de modèles économétriques de types macro-sectoriels et macro-dynamiques. Conscient de ce que ce type de modèle ne pouvait décrire, de façon endogène, les conséquences de mesures telles que celles pronées par le Livre Blanc, un mode d'utilisation particulier a été défini.

L'évaluation macroéconomique du grand marché intérieur s'est déroulée en deux étapes :

1. Dans une première phase, les études des différents consultants extérieurs ont été utilisées pour évaluer quantitativement les effets primaires sur les domaines partiels que chacune de ces études couvrait. Les effets primaires correspondent soit à des effets directs (le coût des délais en douane par exemple), soit à des effets induits (les restructurations industrielles dans les secteurs fournisseurs des marchés publics par exemple). Par nature, ces évaluations quantitatives fournies par les consultants étaient limitées au domaine étudié et ne pouvaient donc prendre en compte les interdépendances inter-sectorielles ou macro-économiques. Très généralement, les informations concernaient les effets sur les coûts unitaires de production, parfois sur les prix de production et sur les échanges extérieurs. On peut considérer que les effets directs sont bien appréhendés dans ces études; en revanche, la prise en compte des effets induits - plus difficiles à quantifier - est souvent incomplète. Pour cette raison, des études

.../...

thématiques et horizontales ont été développées, de façon interne, pour couvrir les phénomènes d'économie d'échelle, de restructuration industrielle et de concurrence (rente de monopole et X-inefficacité).

2. Dans une deuxième phase, ces effets évalués en amont des modèles ont été injectés dans ces derniers, les forçant en quelque sorte à intégrer dans leur mécanisme les changements créés par le grand marché intérieur. Ces changements concernent soit des comportements (par exemple, la demande d'importation de la part des acheteurs publics relâchant leur préférence nationale, le comportement de fixation des prix par les entreprises face à la pression de la concurrence), soit des changements structurels (par exemple, la modification des fonctions de production pour traduire l'exploitation des économies d'échelle, ou l'accroissement de la productivité du travail pour représenter la résorption de l'X-inefficacité).

Ce faisant, l'impossibilité des modèles économétriques à décrire des phénomènes par essence microéconomiques a été contournée. Ces derniers étant pris en compte dans les effets primaires, les modèles n'ont été utilisés que pour simuler les effets secondaires liés aux interrelations macroéconomiques (effets multiplicateur et accélérateur, effets du partage des revenus, effet de compétitivité-prix, mécanismes d'inflation, accumulation du capital et potentialités de croissance, ...).

De notre point de vue, cette méthode présente les forces et les faiblesses suivantes :

- Forces :
- les propriétés dynamiques des modèles macroéconométriques, en particulier leurs effets multiplicateurs, sont bien balisées. De nombreuses études comparatives permettent de les situer les unes par rapport aux autres;
  - ces modèles prennent en compte les rigidités des marchés (imparfaite flexibilité des prix et des salaires en particulier<sup>3</sup>) et certains coûts d'ajustement (contrepartie des gains de productivité en termes d'emploi et de demande en particulier).
- Faiblesses :
- estimés sur le passé, ils sont trop conservateurs. Les utiliser au-delà du moyen terme serait contestable;
  - les comportements d'offre sont imparfaitement représentés. La méthodologie retenue atténue cette faiblesse sans avoir pu cependant les endogénéiser totalement.

Un autre avantage est également apparu a posteriori : le fait d'avoir utilisé deux méthodes micro- et macroéconomique différentes quant à leurs fondements théoriques a permis d'assurer une meilleure auto-validation des résultats de l'une par rapport à l'autre - dans la mesure évidemment où ceux-ci se sont avérés convergents -.

Une faiblesse inhérente à toutes les méthodes quelles qu'elles soient, micro- ou macroéconomique, modélisée ou non, doit être soulignée : la difficulté d'une analyse précise sur la temporalité de développement des différents phénomènes. Trois types de temporalité peuvent être distingués :

- La temporalité de mise en place des mesures. Elle découle des décisions politiques et des procédures législatives; elle est particulièrement difficile à prévoir. Nous avons supposé, pour la plupart de nos évaluations, une mise en place simultanée de l'ensemble des mesures à une date donnée.
- La temporalité des réactions des agents microéconomiques. Elle est très variable selon les domaines; très rapide dans le cas de la suppression des délais en douane, elle sera plus lente pour les phénomènes de restructuration industrielle. Elle dépend très largement de la flexibilité des stratégies d'entreprise et de l'importance des coûts d'ajustement. Faute d'information précise, nous n'avons supposé, pour les simulations modélisées, que deux types de temporalité de réactions des agents économiques : instantanée (c'est-à-dire concentrée dans l'année du choc) pour les barrières en douane, les effets statiques de l'ouverture des marchés publics et la libéralisation des services financiers; étalée sur 5 ans pour les effets de concurrence et de restructuration liés à l'ouverture des marchés publics et pour l'ensemble des effets d'offre (le choc en marche d'escalier a été équiréparti sur une période de 5 années).
- Enfin, la temporalité des mécanismes macroéconomiques (développement des effets multiplicateurs ou des effets de compétitivité-prix, décalage et degré d'indexation,...). C'est la seule dynamique sur laquelle les modèles ont pu porter une réelle expertise, bien que fragile cependant.

## B.2 Quelques caractéristiques des modèles HERMES et INTERLINK

Il n'est pas de l'objet de cette section de décrire les modèles HERMES et INTERLINK de façon extensive mais plutôt de présenter succinctement leurs caractéristiques essentielles. Pour de plus amples détails, on se réfèrera à P. Valette et P. Zagamé (Editeurs) (1988) et P. Richardson (1987).

Leurs cartes d'identité sont les suivantes :



<u>Modèles</u>	<u>HERMES</u>	<u>INTERLINK</u>
Constructeur	CEE (DG.XII) et équipes nationales	OCDE
Caractéristiques générales	économétrique annuel dynamique simultané	économétrique semestriel dynamique simultané
Horizon	Moyen terme	Moyen terme
Couverture géographique	Belgique, France, Italie, Royaume-Uni + 7 autres pays de la CEE <sup>4</sup> + US + Japon <sup>4</sup> + 5 zones extérieures <sup>4</sup>	24 pays de l'OCDE + 6 zones extérieures
Linkage	Modèle de flux bilatéraux en 5 produits	Modèle de flux bilatéraux en 4 produits + 1 service + flux de capitaux + revenus du capital
Fonction de production	Putty-clay à 3 ou 4 facteurs de production	putty-semi-putty à 3 facteurs de production (pour les grands pays)
Taille	Grande	Grande pour les grands pays Moyenne pour les petits pays

Différentes méthodes peuvent être utilisées pour analyser leur propriété dynamique : méthode interne (calcul de vecteurs propres,...) ou méthode externe (analyse de leur multiplicateur, ...).

L'étude comparative des multiplicateurs de modèles internationaux entreprise pour la conférence de la Brookings (Bryant et al., 1988), de mars 1985, permet de disposer de valeur moyenne de multiplicateurs et de plage "consensuelle" pour des mesures usuelles de politique économique (ajustement des politiques fiscale et monétaire en particulier).

Se référant aux études les plus récentes sur les deux modèles HERMES et INTERLINK (P. Valette et P. Zagamé, 1988, et P. Richardson, 1987), il apparaît qu'à moyen terme :

HERMES présente des multiplicateurs de politique fiscale (avec taux d'intérêt fixes et taux de change fixes<sup>5</sup>) d'amplitude moyenne, et des multiplicateurs de politique monétaire expansionniste (avec taux de change fixes) d'amplitude plutôt faible.

INTERLINK présente des multiplicateurs de politique fiscale (avec offre de monnaie fixe et taux de change fixes) d'amplitude plutôt faible, des multiplicateurs de politique fiscale (avec taux d'intérêt et taux de change fixes) d'amplitude moyenne, et des multiplicateurs de politique monétaire expansionniste (avec taux de change fixes) d'amplitude moyenne.

Il va de soi que les chocs introduits pour simuler les conséquences de l'achèvement du marché intérieur sont par nature beaucoup plus complexes (voir section B.3) que de simples mesures de politique fiscale ou monétaire. Ainsi seules des simulations semblables à celles effectuées pour ce rapport mais à l'aide d'autres modèles internationaux pourraient-elles permettre de mieux positionner nos résultats par rapport à une moyenne.

### B.3 Mise en oeuvre des simulations

La mise en oeuvre des simulations a donné lieu à un document complet (Catinat-Italianer, 1988) utilisé comme cahier des charges par les modélisateurs. Celui-ci fournit, de façon technique et exhaustive, l'ensemble des modifications apportées aux modèles pour simuler les conséquences macroéconomiques du marché intérieur.

Toutes les simulations - sauf information contraire dans le texte - ont supposé une politique budgétaire inchangée en termes réels, une politique monétaire accommodante et une fixité des taux de change.

L'objet de cette annexe est de ne décrire qu'à grands traits les chocs introduits - leur nature et leur amplitude -.

#### B.3.1 Suppression des contrôles aux frontières. L'existence de frontières intra-communautaires occasionne deux types de surcoûts (source : Ernst et Whinney) :

- Les délais en douane et surtout les formalités administratives de passage en douane représentent un coût estimé à environ 8 milliards d'Ecus 85 (0,2% du PIB communautaire), le coût des formalités étant en partie supporté par les entreprises exportatrices et en partie payé aux agents transitaires;
- l'emploi de douaniers aux frontières intra-communautaires dont le coût pour les administrations publiques atteindrait de 0,5 à 1 milliard d'Ecus 85 (0,02 à 0,03% du PIB communautaire).

La suppression des frontières intra-communautaires aurait pour conséquence directe une contraction du prix des échanges intra-communautaires, puisque les surcoûts - délais ou formalités administratives - sont payés soit directement soit indirectement<sup>6</sup> par les entreprises importatrices. D'après les évaluations d'Ernst et

Whinney, cette suppression pourrait réduire le prix des importations communautaires d'origine communautaire de l'ordre de 1,7% en moyenne (entre 1,5% pour la Belgique et 2,0% pour l'Italie).

Ainsi, pour les 6 pays analysés (Belgique, Allemagne, France, Italie, Pays-Bas et Royaume-Uni), les prix bilatéraux des importations intra-communautaires ont-ils été abaissés à due concurrence<sup>6</sup>. La substitution conséquente entre production et importation, et entre importations d'origine intra- et extra-communautaire ont été directement simulées au niveau des flux bilatéraux de biens entre pays.

Mais ces baisses de prix seraient en partie acquises par suppression d'emplois estimée à environ 17.500 dans les entreprises exportatrices (personnels embauchés pour faire face aux formalités administratives de passage en douane) et à environ 40.000 pour les agents privés en douane pour l'ensemble de la Communauté. De même, les coûts supportés par les administrations publiques correspondent à des emplois qui deviendraient excédentaires de 15 à 30 mille personnes.

Faute d'information pays par pays, les baisses d'emploi introduites dans le modèle HERMES ont été supposées proportionnelles aux effectifs initiaux; celles des entreprises exportatrices ont été limitées aux branches de l'agriculture, de l'énergie et de l'industrie.

Les chocs introduits sur les prix et sur l'emploi correspondent dans tous les cas aux milieux de fourchette; au total, ils sont équivalents à 0,3% du PIB des pays analysés.

B.3.2 Ouverture des marchés publics. D'après le consultant chargé de l'étude (Atkins Planning), trois types d'effets pourraient naître de l'ouverture des marchés publics :

- Un effet statique. Il correspond à l'accroissement de la pénétration des marchés publics par des produits étrangers. En s'adressant à des fournisseurs étrangers meilleurs offrants, les administrations et entreprises publiques réaliseraient des économies de dépenses à quantité d'achats inchangée. L'effet statique ne suppose aucune modification de prix ni pour les produits importés, ni pour les produits fabriqués sur le territoire national. Il résulterait d'un pur effet de structure, c'est-à-dire d'une substitution entre produits d'origine nationale et étrangère.
- Un effet de concurrence<sup>7</sup>. Face à un renforcement de la concurrence sur les marchés publics jusqu'alors protégés, les entreprises nationales se verraient obligées d'ajuster à la baisse leurs prix de vente pour les aligner sur les prix d'importation.
- Un effet de restructuration<sup>7</sup>. Sous la pression de la concurrence, certaines branches fournisseurs seraient amenées à se restructurer (regroupement, exploitation d'économie d'échelle, suppression de l'X-inefficacité, atténuation des rentes de monopole) et à réaliser des gains de productivité. La contraction des coûts de production provoquerait une baisse parallèle des prix de production et d'importation.

Plusieurs scénarios ont été envisagés par le consultant pour balayer le champ des possibles et évaluer la sensibilité des chiffrages aux modifications des paramètres-clé (taux de pénétration des marchés publics, champ sectoriel, niveau des prix de concurrence). Pour les simulations effectuées à l'aide du modèle HERMES, un scénario moyen a été retenu. Dans le cadre de ce scénario, les économies de dépenses réalisables par les administrations et entreprises publiques seraient les suivantes : effets statiques de 5,5 mrd d'Ecus 84, effets de concurrence de 0,8 mrd d'Ecus 84, effets de restructuration de 6,4 mrd d'Ecus 84, soit un total de 12,7 mrd d'Ecus 84 (0,5% du PIB).

Ce scénario diffère légèrement du scénario retenu et présenté dans le chapitre consacré aux marchés publics. D'une part, il inclut les économies réalisables dans le secteur des charbonnages; d'autre part, il ne prend pas en compte les économies supplémentaires sur le secteur de la défense.

Par rapport à ce scénario retenu pour les simulations macro-économiques, les autres scénarios chiffrés par Atkins-Planning se situent dans la fourchette suivante (-30%, +40%). En d'autres termes, les économies réalisables par les administrations et entreprises publiques représenteraient entre 0,35 et 0,70% du PIB communautaire.

Techniquement, les effets statiques ont été injectés, dans le modèle HERMES, en modifiant le taux de pénétration des marchés publics (augmentation de 5,6% en moyenne) et en substituant donc des achats auprès des fournisseurs nationaux par des achats de produits importés à prix plus faible. Les deux autres effets de compétition et de restructuration ont été intégrés par des modifications de prix - de production dans le premier cas, de production et d'importation parallèlement aux baisses de coût unitaire induites par la restructuration dans le deuxième cas -. Il en résulte des baisses de prix d'achat de biens d'équipement de l'ordre de 0,1% pour les administrations publiques, de 1,4% pour les entreprises publiques de l'énergie et de 8,5% pour celles des transports-télécommunications.

**B.3.3 Libéralisation des services financiers.** La libéralisation des **services financiers et la suppression des entraves existantes** favoriseraient le libre jeu de la concurrence : avec la limitation des rentes de monopole se réduirait le coût de l'intermédiation financière. C'est sur la base de ce mécanisme de concurrence que Price Waterhouse a chiffré le coût de la non-Europe pour les services financiers (activités bancaires, assurances et activités boursières). Partant des écarts de prix estimés pour 16 produits financiers représentatifs, le consultant a calculé les réductions de prix des services financiers que l'achèvement du grand marché intérieur risquerait d'induire pays par pays. Pour certains produits, le prix correspond en fait à des taux d'intérêt nets, du taux du marché monétaire (écart entre les deux taux). Ainsi, selon les produits financiers représentatifs, les réductions de prix fournies par Price Waterhouse ont-elles conduit à abaisser le coût du crédit - pour les ménages ou pour les entreprises - ou les prix des consommations intermédiaires de services financiers par les entreprises ou de

consommation finale pour les ménages. Pour ce qui concerne le coût du crédit à moyen-long terme pour les entreprises (financement de leur investissement), le chiffrage a pris en compte non seulement les conséquences de la baisse du coût de l'intermédiation financière mais aussi la convergence des taux d'intérêt vers la moyenne communautaire à la suite de l'intégration des marchés financiers communautaires.

Transformés pour les besoins des simulations, les chiffrages du consultant conduisent aux effets suivants (en moyenne pour la Communauté) :

Pour les ménages :

- Crédit court terme (à la consommation), réduction en moyenne de 2 points de pourcentage sur la marge entre le taux du marché monétaire et le taux effectif payé par les ménages (celle-ci initialement de 8% a été réduite à 6%).
- Crédit long terme (logement), réduction en moyenne de 0,3 point de pourcentage, réduisant ainsi la marge entre le taux du marché monétaire et le taux effectif de 2 à 1,7 point de pourcentage.
- Prix à la consommation des services financiers (services bancaires autres que le crédit, assurance,...), réduction en moyenne de 10%.

Pour les entreprises :

- Crédit long terme, réduction en moyenne de 0,5 point de pourcentage, réduisant ainsi la marge entre le taux du marché monétaire et les effectifs de 2,1 à 1,6 point de pourcentage.
- Prix des consommations intermédiaires de services financiers (autres que le crédit), réduction en moyenne de 12%.

Ces baisses correspondent au milieu de fourchettes fournies par le consultant, les extrémités se situant respectivement à  $\pm$  40% de la baisse moyenne des prix.

Chacune des baisses de prix et de taux d'intérêt présentées ci-avant ont été injectées dans le modèle INTERLINK. Au total, le choc représente 0,70% du PIB des pays analysés.

B.3.4 Effets d'offre ou réactions stratégiques des entreprises à un nouvel environnement concurrentiel. Les simulations effectuées sur le terme générique d'effets d'offre regroupent un ensemble de phénomènes qui naîtront de la réaction stratégique des entreprises à leur nouvel environnement concurrentiel: conséquences de l'élimination des entraves techniques et réglementaires, exploitation des économies d'échelle, diminution de l'X-inefficacité et atténuation des rentes de monopole. Les simulations décrivent donc les conséquences macroéconomiques



résultant du changement de comportement des entreprises (comportement de fixation des prix par exemple) et de leurs conditions de production (changement de fonction de production par résorption de l'X-inefficacité par exemple).

Elles reposent sur des informations quantitatives tirées de trois sources différentes :

1. Effets quantifiés par les consultants extérieurs. Leur champ sectoriel est limité : les industries agro-alimentaires (groupe MAC), le secteur des matériaux de construction (BIPE), la pharmacie (EAG), les télécommunications (INSEAD), l'industrie automobile et le secteur des composants (Ludvigsen), le secteur du textile-habillement (IFO et Prometela) et le secteur des services rendus aux entreprises (Peat Marwick). L'ensemble de ces secteurs couvrent environ 25% de la production marchande non agricole - non financière. Le choix de ces secteurs a été dicté par la volonté de couvrir la majeure partie des cas de figure (différents types d'entraves non tarifaires).

Les effets d'offre quantifiés par les consultants sont soit directs, soit indirects. Directs, ils correspondraient à une baisse de prix des consommations intermédiaires<sup>8</sup>. C'est par ce biais qu'ont été simulées les baisses de coût unitaire de production des secteurs correspondants. Par nature, elle n'impliqueraient aucune contrepartie (en termes de désemploie en particulier). Indirects, ils s'analyseraient comme des gains de productivité provoqués par une restructuration du tissu productif ou par une meilleure exploitation des économies d'échelle. Dans ce cas a été accrue ex-ante la productivité du capital au rythme de l'incorporation de nouvelles générations d'investissement dans le capital. C'est de cette façon que la dynamique liée à la restructuration ou à l'exploitation des économies d'échelle a été incorporée dans les modèles. Cela suppose implicitement que celles-ci nécessitent un effort d'investissement (et qu'elles ne peuvent donc être uniquement provoquées par désinvestissement ou fermeture d'établissements) et que leurs effets apparaîtraient au rythme de l'investissement. Ceci est évidemment schématique par rapport à la complexité de la réalité économique. Moins cependant qu'un accroissement direct de la productivité de l'ensemble du capital exploité, car dans ce dernier cas, aucun coût (d'investissement en particulier) n'aurait été pris en compte. Lorsque les analyses sectorielles des consultants fournissaient des informations quantitatives concernant des modifications de part de marchés que pourraient provoquer les restructurations sur les marchés tant extérieurs qu'intérieurs, celles-ci ont été intégrées. Au total, le choc introduit sous la forme d'économies de coût de production - quelle qu'en soit leur origine - représente 1,1% du PIB communautaire.

2. Effets d'économies d'échelle. Pour les secteurs industriels non couverts par les consultants, un chiffrage des potentialités existantes en termes d'économies d'échelle a été entrepris de façon interne, sur la base de travaux extérieurs. L'hypothèse a été retenue que la taille moyenne des établissements convergerait, pour chaque secteur fin (NACE à 3 digits) analysé, vers la taille

optimale, pour laquelle les coûts unitaires de production sont minimaux. Les chiffreages ainsi obtenus représentent, dans le champ des probables, un haut de fourchette. Cependant, tous les secteurs fins de l'industrie n'ont pu être couverts faute de disponibilités statistiques et d'informations quantitatives. En moyenne sur l'industrie, ces effets d'économies d'échelle pourraient donc être moins surévalués qu'il ne pourrait apparaître à première vue. Pour les autres secteurs, des services en particulier, les informations quantitatives étaient trop parcellaires pour permettre de chiffrer les phénomènes d'économies d'échelle.

Techniquement, la mise en oeuvre dans les modèles est identique à celle décrite précédemment pour les effets indirects quantifiés par les consultants extérieurs. Les coûts unitaires de production dans l'industrie ont été réduits de 1,5% en moyenne dans la Communauté. La réussite des stratégies d'exploitation des économies d'échelle a été supposée totale : toutes les capacités productives supplémentaires donneraient lieu à gain de part de marché extérieur, c'est-à-dire pour la Communauté prise dans son ensemble à des gains de part de marché sur le reste du monde.

3. Effets purs de la concurrence. Plus précisément, le chiffreage s'attache à illustrer les conséquences de la concurrence sur les rentes de monopole et sur l'X-inefficacité. Une autre conséquence que l'on peut également juger importante - la dynamisation du comportement d'entreprise (stimulation de l'innovation, mise en oeuvre de stratégies commerciales actives,...) - a été ignorée car encore plus difficile à quantifier. La contraction des rentes de monopole impliquerait une baisse des prix de vente avec diminution des marges de profit, à due concurrence, de 0,7% pour l'industrie.

L'X-inefficacité a également été simulée par baisse des prix de production (0,50% pour l'industrie et 1,0% pour les services du secteur concurrentiel); ces baisses de prix résultent d'une suppression des poches d'improductivité et donc d'une réduction des coûts unitaires de production de même ampleur. On a estimé, à dire d'experts, que la totalité de ces baisses de coûts de production proviendraient d'un accroissement de la productivité du travail (par restructuration des équipes managériales). Les chiffreages de ces effets en amont des modèles se sont faits de façon déductive en utilisant les écarts de prix constatés à l'heure actuelle entre Etats membres comme indicateur de pression future de la concurrence, en exploitant les résultats du modèle de Smith-Venables (cf. § 9) et enfin en bénéficiant de dire d'experts (par examen d'audits auprès d'entreprises). Les estimations de base situées au niveau de l'entreprise ou de secteurs fins auraient conduit par extrapolation directe au niveau macroéconomique à des effets d'ampleur irréaliste. Par précaution, ceux-ci ont été fortement réduits.

Au total, les chocs introduits dans le modèle HERMES pour simuler les effets d'offre représentent un peu plus de 3% du PIB communautaire dont un tiers approximativement pour chacun des deux phénomènes d'économies d'échelle et de concurrence.

B.4 Principaux résultats macroéconomiques

Sont présentées dans cette section les principales conséquences macroéconomiques de l'achèvement du marché intérieur, par grands domaines d'abord (tableaux B.1 à B.4), tous domaines confondus ensuite (tableau B.5). Les commentaires de ces tableaux sont effectués dans le corps du texte (§ 10.2). Les impacts concernent la Communauté dans son ensemble (par extrapolation des effets moyens simulés sur les pays analysés - Cf. encadré "Couverture géographique et Extrapolation à la CEE-12"). La précision des chiffres ne doit pas porter à confusion; ils sont entachés d'une large incertitude que nous avons essayé d'encadrer par des fourchettes.

Tableau B.1

Conséquences macroéconomiques de la suppression des contrôles aux frontières pour la Communauté

	Ensemble de la Communauté <sup>1</sup>			
	1 an	2 ans	Moyen terme <sup>2</sup>	
			Simulation	Fourchette <sup>3</sup>
<u>Variations relatives</u>				
en %				
PIB	-0,0	0,1	0,4	0,4
Prix de la consommation	-0,2	-0,4	-1,0	-1,0
Prix du PIB	-0,0	-0,2	-0,9	-0,8 - -0,9
<u>Variations absolues</u>				
Emplois (en milliers)	-75 4	-35	+215	205 - 225
Solde budgétaire en point de PIB	0,0	0,1	0,2	0,2
Solde extérieur en point de PIB	0,2	0,2	0,2	0,2

Source : Simulation HERMES.

- 1 Extrapolation à la CEE-12 de la moyenne (pondérée) des 6 pays analysés (Belgique, Allemagne, France, Italie, Pays-Bas, Royaume-Uni).
- 2 soit 6 ans techniquement.
- 3 Compte tenu de la marge de précision évaluée par Ernst et Whinney. Cette marge est fournie là où elle est supérieure à l'arrondi.
- 4 Conventionnellement, nous avons supposé que toutes les contractions d'emploi (agents en douane, transitaires,...) étaient effectuées dans la première année. Il est probable que, dans la réalité, celles-ci soient étalées dans le temps.

Tableau B.2

Conséquences macroéconomiques de l'ouverture des marchés publics pour la Communauté

	Ouverture limitée à l'espace communautaire <sup>2</sup>			
	1 an	2 ans	Moyen terme <sup>3</sup>	
Símul.			Fourch. <sup>4</sup>	
<u>Variation relatives</u>				
en %				
PIB en %	0,2	0,3	0,6	0,4 -0,8
Prix de la consomm.	-0,3	-0,4	-1,4	-0,9- -1,9
Prix du PIB	-0,3	-0,6	-1,5	-1,0- -2,0
<u>Variations absolues</u>				
Emploi (en milliers)	60	145	360	240-480
Solde budgétaire en point de PIB	0,1	0,2	0,3	0,2 -0,5
Solde extérieur en point de PIB	0,0	0,1	0,1	0,1 -0,2

Source : Simulations HERMES.

- 1 Extrapolation à la CEE-12 de la moyenne (pondérée) des 5 pays analysés (Belgique, Allemagne, France, Italie et Royaume-Uni).
- 2 Ouverture limitée à l'espace communautaire : l'ouverture des marchés publics communautaires reste limitée aux fournisseurs communautaires.
- 3 soit 6 ans techniquement.
- 4 Compte tenu de la marge de précision évaluée par Atkins-Planning.

Tableau B.3

Conséquences macroéconomiques de la libéralisation des services financiers pour la Communauté<sup>1</sup>

	Ensemble de la Communauté <sup>1</sup>			
	1 an	2 ans	Moyen terme <sup>2</sup> Simulation fourchette <sup>3</sup>	
<u>Variations relatives en %</u>				
PIB	0,4	1,1	1,5	0,8 - 2,1
Prix de la consommation	-0,5	-0,8	-1,4	-0,8 - -2,0
Prix du PIB	-0,5	-0,8	-1,4	-0,8 - -2,0
<u>Variations absolues</u>				
Emploi (en milliers)	-225	-60	400	230 - 570
Solde budgétaire en point de PIB	0,0	0,3	1,1	0,6 - 1,5
Solde extérieur en point de PIB	-0,0	-0,0	0,3	0,2 - 0,5

Source : Modèle INTERLINK<sup>4</sup>.

- 1 Extrapolation à la CEE-12 de la moyenne (pondérée) des 7 pays analysés (Belgique, Allemagne, Espagne, France, Italie, Pays-Bas et Royaume-Uni).
- 2 Soit 6 ans techniquement.
- 3 Compte tenu de la marge de précision évaluée par Price Waterhouse.
- 4 Les simulations du modèle INTERLINK ont été effectuées par les services de la Commission; elles n'engagent en aucune manière la responsabilité de l'OCDE.



Tableau B.4

Conséquences macroéconomiques des "effets d'offre" pour la Communauté

	Ensemble de la Communauté <sup>1</sup>			
	1 an	2 ans	Moyen terme <sup>2</sup>	
			Simulat.	Fourchette de précision
<u>Variations relatives en %</u>				
PIB	0,5	0,9	2,1	1,7 - 2,5
Prix de la consomm.	-0,6	-0,8	-2,3	-1,8 - -2,7
Prix du PIB	-0,8	-1,3	-2,6	-2,1 - -3,1
<u>Variations absolues</u>				
Emploi (en milliers)	-285	-85	865	690 - 1000
Solde budgétaire en point de PIB	-0,0	0,2	0,6	0,5 - 0,8
Solde extérieur en point de PIB	0,2	0,2	0,4	0,3 - 0,6

Source : Modèle HERMES.

<sup>1</sup> Extrapolation à la CEE-12 de la moyenne (pondérée) des 4 pays analysés (Allemagne, France, Italie, Royaume-Uni).

<sup>2</sup> soit 6 ans techniquement.

Tableau B.5

Conséquences macroéconomiques de l'achèvement du marché intérieur

	Ensemble de la Communauté <sup>1</sup>			
	1 an	2 ans	Moyen terme <sup>2</sup> Simulat.	Fourchette de précision <sup>3</sup>
<u>Variations relatives en %</u>				
PIB	1,1	2,8	4,5	3,2 - 5,7
Prix de la consomm.	-1,5	-2,4	-6,1	-4,5 - -7,7
Prix du PIB	-1,6	-2,8	-6,3	-4,7 - -8,0
<u>Variations absolues</u>				
Emploi (en milliers)	-525	-35	1840	1350 - 2300
Solde budgétaire en point de PIB	0,2	0,7	2,2	1,5 - 3,0
Solde extérieur en point de PIB	0,3	0,4	1,0	0,7 - 1,3

Source : HERMES et INTERLINK 4

- 1 Extrapolation à la CEE-12 de la moyenne (pondérée) des pays analysés.
- 2 soit 6 ans techniquement.
- 3 Compte tenu de la marge de précision évaluée par les études-amont des consultants extérieurs.
- 4 Simulations effectuées par les services de la Commission. La responsabilité de l'OCDE n'est engagée en aucune manière.

FOOTNOTES

- 1 Bien qu'à notre connaissance, seul le modèle d'équilibre général développé par Harris et Cox (1984) pour analyser l'ouverture des frontières américano-canadiennes suppose des rendements d'échelle croissants.
- 2 En particulier, le calibrage des modèles d'équilibre général ne permet pas de tester, au sens statistique du terme, les choix théoriques à partir de données observées.
- 3 Ils sont intermédiaires, de ce point de vue, entre les modèles d'équilibre général de type walrasien et les modèles de déséquilibre.
- 4 Modèles nationaux de COMET IV.
- 5 Toutes les simulations effectuées pour l'analyse du coût de la non-Europe ont été effectuées sous l'hypothèse de taux de change fixes.
- 6 Les coûts supportés par les entreprises exportatrices ou les transporteurs sont, en large partie, répercutés dans le prix des importations.
- 7 Ces effets correspondent en fait, dans notre classification en 4 grands domaines, aux "effets d'offre". Etant la conséquence directe et identifiable de l'ouverture des marchés publics, ils ont été cependant assimilés avec ce dernier domaine. Pour éviter tout double comptage, les secteurs concernés ont été retirés des simulations portant sur les "effets d'offre".
- 8 Moindre coût des ingrédients pour les industries agro-alimentaires, baisse du prix des matériaux de construction pour le bâtiment, baisse du prix des consommations intermédiaires de services marchands pour l'ensemble des branches productives,...



ANNEXE C

LISTE DES TABLEAUX

- C.1 Dimension et structure du marché intérieur : production (EUR-12), 1985
- C.2 Dimension et structure du marché intérieur : valeur ajoutée (EUR-12), 1985
- C.3 Dimension et structure du marché intérieur : consommation des ménages par fonction (EUR-12), 1985
- C.4 Marché communautaire : prix des biens de consommation et d'équipement par pays.
  - C.4.1 toutes taxes comprises
  - C.4.2 hors taxes



Tableau C.1  
Dimension et structure du marché intérieur : production (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
01	Produits de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche	3,32	200,4
1	Produits énergétiques	8,43	508,9
-	Produits industriels	36,60	2209,5
13	Minerais et métaux ferreux et non ferreux, autres que fertiles et fissiles	3,00	181,1
211	Minerais de fer	-	-
212	Minerais de métaux non ferreux (autres que fertiles et fissiles)	-	-
221	Fonte, acier brut, laminés à chaud, tôles laminées à froid, tôles revêtues (produits CECA)	1,67	100,8
222	Tubes d'acier	0,26	15,7
223	Tréfilés, étirés, laminés de feuillards, profilés à froid de l'acier	0,29	17,5
224	Métaux non ferreux	0,78	47,1
15	Minéraux et produits à base de minéraux non métalliques	1,58	95,4
231	Matériaux de construction et terres à feu	0,08	4,8
232	Sels de potasse et de phosphates naturels	0,05	3,0
233	Sel gemme, sel marin	-	-
239	Autres minéraux, tourbe	-	-
241	Matériaux de construction en terre cuite	0,10	6,0
242	Ciment, chaux, plâtre	0,24	14,5
243	Matériaux de construction et de travaux publics en béton, ciment ou plâtre	0,40	24,2
244	Articles en amiante (à l'exclusion des articles en amiante-ciment)	0,02	1,2
245	Pierres et produits minéraux non métalliques	0,12	7,3
246	Meules et autres produits abrasifs appliqués	0,02	1,2
247	Verre (plat, creux, technique, fibres de verre)	0,32	19,3
248	Produits céramiques	0,23	13,9
17	Produits chimiques	4,12	248,7
251	Produits chimiques de base	2,14	129,2
252	Produits de la pétrochimie et de la carbochimie	-	-
253	Autres produits chimiques de base	-	-
255	Enduits, peinture, vernis et encres d'imprimerie	0,33	19,9

Tableau C.1

Dimension et structure du marché intérieur : production (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
256	Autres produits chimiques principalement destinés à l'industrie à l'agriculture	0,37	22,3
257	Produits pharmaceutiques	0,62	37,4
258	Savons, détergents synthétiques, autres produits d'hygiène corporelle, parfums	0,37	22,3
259	Autres produits chimiques principalement destinés à la consommation domestique et à l'administration	0,16	9,7
260	Fibres artificielles et synthétiques	0,13	7,9
19	Produits en métaux à l'exclusion des machines et du matériel de transport	2,64	159,4
311	Produits en fonte	0,33	19,9
312	Produits en métaux, forgés, estampés, emboutis, découpés, repoussés	0,18	10,9
313	Produits de seconde transformation des métaux	0,37	22,3
314	Produits de la construction métallique	0,41	24,8
315	Produits de la chaudronnerie	0,37	22,3
316	Outillage et articles finis en métaux, à l'exclusion du matériel électrique	0,96	58,0
319	Autres produits des ateliers mécaniques	0,02	1,2
21	Machines industrielles et agricoles	2,95	178,1
321	Machines et tracteurs agricoles	0,28	16,9
322	Machines-outils pour le travail des métaux, outillages et outils pour machines	0,26	15,7
323	Machines textiles et leurs accessoires, machines à coudre	0,11	6,6
324	Machines et appareils pour les industries alimentaires et chimiques, machines de conditionnement et d'emballage, machines pour le travail du caoutchouc et des matières plastiques	0,35	21,1
325	Matériel de mines, machines et matériel pour la métallurgie, la préparation de matériaux de construction, le bâtiment, le génie civil, le levage, la manutention	0,58	35,0
326	Engrenages et autres organes de transmission, roulements	0,17	10,3
327	Machines pour le travail du bois, du papier, du cuir, de la chaussure, matériel de blanchisserie et de nettoyage à sec	0,17	10,3
328	Autres machines et matériel mécanique	1,03	62,2

Tableau C.1

Dimension et structure du marché intérieur : production (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
23	Machines de bureau, machines pour le traitement de l'information, instruments de précision, d'optique et similaires	0,84	50,7
330	Machines de bureau, machines pour le traitement de l'information	0,56	33,8
371	Instruments de précision, appareils de mesure et de contrôle	0,11	6,7
372	Matériel médico-chirurgical, appareils orthopédiques	0,07	4,2
373	Instruments d'optique, matériel photographique	0,06	3,6
374	Montres, horloges	0,04	2,4
25	Matériel et fournitures électriques	2,78	167,8
341	Fils et câbles électriques	0,08	4,8
342	Matériel électrique d'équipement	0,90	54,4
343	Matériel électrique d'utilisation, piles et accumulateurs	0,08	4,8
344	Matériel de télécommunication, compteurs, appareils de mesure, matériel électromédical	0,83	50,1
345	Appareils électroniques, de radio, de télévision, électro-acoustiques, disques et bandes magnétiques enregistrés	0,50	30,2
346	Appareils électrodomestiques	0,27	16,3
347	Lampes, matériel d'éclairage	0,08	4,8
348	Montage, travaux d'installation technique (à l'exclusion de l'installation électrique de bâtiment)	0,04	2,4
27+29	Moyens de transport	3,34	201,6
351	Véhicules automobiles et moteurs automobiles	2,09	126,2
352	Carrosseries, remorques et bennes	0,07	4,2
353	Équipement, accessoires et pièces détachées pour automobiles	0,44	26,6
361	Bâteaux, paquebots, bâtiments de guerre, remorqueurs, engins flottants, matériaux résultant du dépeçage de bateaux	0,21	12,7
362	Locomotives, autorails, automotrices, tramways, wagons et autre matériel ferrovière tracté	0,07	4,2
363	Cycles, motocycles, fauteuils d'invalides	0,05	3,0
364	Avions, hélicoptères, hovercraft, missiles, véhicules spatiaux et autres engins aéronautiques	0,40	24,1
365	Voitures d'enfants et de malades, véhicules à traction animale	0,01	0,6

Tableau C.1

Dimension et structure du marché intérieur : production (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
31+33+35+ 37+39	Produits alimentaires, boissons et produits à base de tabac	6,95	419,6
411	Corps gras végétaux et animaux	0,28	16,9
412	Viandes, préparation et conserves de viande, autres produits de l'abattage	0,99	59,8
413	Lait et produits laitiers	1,15	69,4
414	Conserves et jus de fruits et légumes	0,22	13,3
415	Conserves de poissons et autres produits de la mer, pour l'alimentation humaine	0,18	10,9
416	Farines, gruaux, semoules, flocons de céréales	0,20	12,1
417	Pâtes alimentaires	0,09	5,4
418	Produits amylicés	0,10	6,0
419	Pains, biscottes, biscuits, produits de la pâtisserie	0,31	18,7
420	Sucre	0,28	16,9
421	Produits à base de cacao, sucreries, glaces de consommation	0,39	23,5
422	Produits pour l'alimentation des animaux	0,51	30,8
423	Autres produits alimentaires	0,45	27,2
424	Alcool éthylique de fermentation de produits végétaux et produits à base d'alcool	0,30	18,1
425	Champagne, vins mousseux, apéritifs à base de vin	0,10	6,0
426	Cidre, poiré, hydromel	-	-
427	Malt, bières, levure de brasserie	0,48	29,0
428	Eaux minérales, boissons non alcooliques n.d.a.	0,18	10,9
429	Produits à base de tabacs	0,74	44,7
41+43	Produits textiles, cuir et chaussures, habillement	2,91	175,7
431	Produits de l'industrie lainière	0,29	17,5
432	Produits de l'industrie cotonnière	0,42	25,4
433	Produits de l'industrie de la soierie	0,14	8,5
434	Produits de l'industrie du lin, du chanvre et de la ramie	0,03	1,8
435	Produits de l'industrie du jute	0,03	1,8
436	Produits de la bonneterie	0,34	20,5
437	Achèvement des textiles	0,14	8,5
438	Tapis, tissus enduits, toiles cirées, linoléums	0,14	8,5
439	Autres produits textiles	0,13	7,8

Tableau C.1

Dimension et structure du marché intérieur : production (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
441	Cuirs, peaux, pelleteries tannées et autrement préparées	0,10	6,0
442	Articles en cuir et en peau	0,06	3,6
451	Chaussures, pantoufles en cuir ou partiellement en cuir	0,29	17,5
452	Chaussures fabriquées à la main (y compris chaussures orthopédiques)	-	-
453	Articles d'habillement et accessoires d'habillement	0,74	44,7
454	Vêtements, lingerie et chapeaux fabriqués sur mesure	-	-
455	Linge de maison, articles de literie, d'ameublement, tentes, bâches, voiles, drapeaux, sacs	0,05	3,0
456	Articles en fourrure	0,01	0,6
47	Papier, articles en papier, articles imprimés	2,44	147,3
471	Pâtes, papier, carton	0,45	27,2
472	Articles en pâtes, papiers, cartons	0,63	38,0
473	Produits de l'imprimerie	0,91	54,9
474	Produits de l'édition	0,45	27,2
49	Produits en caoutchouc et en plastique	1,25	75,5
481	Articles en caoutchouc	0,44	26,6
482	Pneumatiques rechapés	-	-
483	Articles en matières plastiques	0,81	48,9
45+51	Autres produits industriels	1,80	108,6
461	Bois sciés	0,13	7,8
462	Bois plaqués, contreplaqués, panneaux de fibres et de particules, bois améliorés, bois traités	0,17	10,3
463	Charpentes en bois, construction en bois, ouvrage de menuiserie de bâtiments, parquets	0,26	15,7
464	Emballages en bois	0,06	3,6
465	Articles en bois (autres que meubles), farine et laine de bois	0,06	3,6
466	Articles en liège, rotin, vannerie (autres que meubles), brosses, balais, pinceaux	0,03	1,8
467	Meubles en bois, en rotin, matelas	0,71	42,9
491	Bijoux précieux et de fantaisie, produits d'orfèvrerie, lapidaires, diamants taillés, monnaies, médailles	0,14	8,5



Tableau C.1

Dimension et structure du marché intérieur : production (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
492	Instruments de musique	0,02	1,2
493	Produits du tirage de films cinématographiques et photographiques	0,02	1,2
494	Jeux, jouets, articles de sport	0,13	7,8
495	Porte-plumes, stylos, tampons, cachets et autres produits	0,07	4,2
53	<b>Bâtiments et ouvrages de génie civil</b>	6,19	373,7
	Génie civil	1,24	74,9
	<b>Services marchands</b>	33,53	2024,2
55+57	Récupération et réparation, services de commerce	8,98	542,1
59	Services de restauration et d'hébergement	2,46	148,5
61	Services de transport intérieur	2,01	121,4
63	Services de transports maritimes et aériens	0,95	57,4
65	Services annexes des transports	0,92	55,5
67	Services de communication	1,45	87,5
69	Services des institutions de crédit et d'assurance	5,66	341,7
71+73+75+77+79	Autres services marchands	11,10	670,1
81+85+89+93	<b>Services non marchands</b>	11,93	720,2
	<b>TOTAL</b>	100	6036,9

Source : Eurostat, Comptes Nationaux, SEC, Tableaux détaillés par branche, et, enquête annuelle structure et activité de l'industrie - Extrapolation à EUR-12 à partir des structures économiques de EUR-7 (B,D,DK,F,I,UK,NL).

Tableau C.2

Dimension et structure du marché intérieur : Valeur ajoutée (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
01	Produits de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche	2,93	97,2
1	Produits énergétiques	6,81	225,9
-	Produits industriels	25,99	862,3
13	Minerais et métaux ferreux et non ferreux, autres que fertiles et fissiles	1,11	36,8
211	Minerais de fer	0,00	0,1
212	Minerais de métaux non ferreux (autres que fertiles et fissiles)	0,01	0,2
221	Fonte, acier brut, laminés à chaud, tôles laminées à froid, tôles revêtues (produits CECA)	0,57	18,8
222	Tubes d'acier	0,15	5,1
223	Tréfilés, étirés, laminés de feuillards, profilés à froid de l'acier	0,11	3,7
224	Métaux non ferreux	0,27	8,9
15	Minéraux et produits à base de minéraux non métalliques	1,27	42,1
231	Matériaux de construction et terres à feu	0,07	2,5
232	Sels de potasse et de phosphates naturels	0,06	1,9
233	Sel gemme, sel marin	-	-
239	Autres minéraux, tourbe	-	-
241	Matériaux de construction en terre cuite	0,09	3,1
242	Ciment, chaux, plâtre	0,16	5,3
243	Matériaux de construction et de travaux publics en béton, ciment ou plâtre	0,26	8,5
244	Articles en amiante (à l'exclusion des articles en amiante-ciment)	0,02	0,7
245	Pierres et produits minéraux non métalliques	0,10	3,2
246	Meules et autres produits abrasifs appliqués	0,02	0,7
247	Verre (plat, creux, technique, fibres de verre)	0,26	8,5
248	Produits céramiques	0,23	7,7
17	Produits chimiques	2,42	80,3
251	Produits chimiques de base	1,05	34,8
252	Produits de la pétrochimie et de la carbochimie	-	-
253	Autres produits chimiques de base	-	-
255	Enduits, peinture, vernis et encres d'imprimerie	0,21	6,8

Tableau C.2

Dimension et structure du marché intérieur : Valeur ajoutée (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
256	Autres produits chimiques principalement destinés à l'industrie et à l'agriculture	0,23	7,7
257	Produits pharmaceutiques	0,51	17,0
258	Savons, détergents synthétiques, autres produits d'hygiène corporelle, parfums	0,22	7,4
259	Autres produits chimiques principalement destinés à la consommation domestique et à l'administration	0,12	4,1
260	Fibres artificielles et synthétiques	0,08	2,5
19	Produits en métaux à l'exclusion des machines et du matériel de transport	2,26	75,0
311	Produits en fonte	0,33	11,0
312	Produits en métaux, forgés, estampés, emboutis, découpés, repoussés	0,18	6,0
313	Produits de seconde transformation des métaux	0,30	9,9
314	Produits de la construction métallique	0,29	9,7
315	Produits de la chaudronnerie	0,33	10,8
316	Outils et articles finis en métaux, à l'exclusion du matériel électrique	0,82	27,2
319	Autres produits des ateliers mécaniques	0,01	0,4
21	Machines industrielles et agricoles	2,48	82,3
321	Machines et tracteurs agricoles	0,19	6,3
322	Machines-outils pour le travail des métaux, outillages et outils pour machines	0,27	9,0
323	Machines textiles et leurs accessoires, machines à coudre	0,10	3,4
324	Machines et appareils pour les industries alimentaires et chimiques, machines de conditionnement et d'emballage, machines pour le travail du caoutchouc et des matières plastiques	0,31	10,3
325	Matériel de mines, machines et matériel pour la métallurgie, la préparation de matériaux de construction, le bâtiment, le génie civil, le levage, la manutention	0,44	14,5
326	Engrenages et autres organes de transmission, roulements	0,18	6,0
327	Machines pour le travail du bois, du papier, du cuir, de la chaussure, matériel de blanchisserie et de nettoyage à sec	0,17	5,6
328	Autres machines et matériel mécanique	0,82	27,2
23	Machines de bureau, machines pour le traitement de l'information, instruments de précision, d'optique et similaires	0,85	28,2

Tableau C.2

Dimension et structure du marché intérieur : Valeur ajoutée (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
330	Machines de bureau, machines pour le traitement de l'information	0,56	18,5
371	Instruments de précision, appareils de mesure et de contrôle	0,12	3,9
372	Matériel médico-chirurgical, appareils orthopédiques	0,08	2,7
373	Instruments d'optique, matériel photographique	0,05	1,9
374	Montres, horloges	0,04	1,2
25	Matériel et fournitures électriques	2,57	85,3
341	Fils et câbles électriques	0,08	2,7
342	Matériel électrique d'équipement	0,79	26,3
343	Matériel électrique d'utilisation, piles et accumulateurs	0,09	2,9
344	Matériel de télécommunication, compteurs, appareils de mesure, matériel électromédical	0,94	31,0
345	Appareils électroniques, de radio, de télévision, électro-acoustiques, disques et bandes magnétiques enregistrés	0,37	12,2
346	Appareils électrodomestiques	0,19	6,4
347	Lampes, matériel d'éclairage	0,07	2,4
348	Montage, travaux d'installation technique (à l'exclusion de l'installation électrique de bâtiment)	0,04	1,4
27+29	Moyens de transport	2,87	95,2
351	Véhicules automobiles et moteurs automobiles	1,48	49,1
352	Carrosseries, remorques et bennes	0,09	3,0
353	Équipement, accessoires et pièces détachées pour automobiles	0,42	14,1
361	Bâteaux, paquebots, bâtiments de guerre, remorqueurs, engins flottants, matériaux résultant du dépeçage de bateaux	0,19	6,3
362	Locomotives, autorails, automotrices, tramways, wagons et autre matériel ferrovière tracté	0,08	2,6
363	Cycles, motocycles, fauteuils d'invalides	0,05	1,8
364	Avions, hélicoptères, hovercraft, missiles, véhicules spatiaux et autres engins aéronautiques	0,55	18,1
365	Voitures d'enfants et de malades, véhicules à traction animale	0,01	0,2
31+33+ 35+37+39	Produits alimentaires, boissons et produits à base de tabac	4,12	136,7
411	Corps gras végétaux et animaux	0,48	16,0

Tableau C.2

Dimension et structure du marché intérieur : Valeur ajoutée (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
412	Viandes, préparation et conserves de viande, autres produits de l'abattage	0,50	16,7
413	Lait et produits laitiers	0,17	5,5
414	Conserves et jus de fruits et légumes	-	-
415	Conserves de poissons et autres produits de la mer, pour l'alimentation humaine	0,08	2,8
416	Farines, gruaux, semoules, flocons de céréales	0,08	2,8
417	Pâtes alimentaires	0,05	1,5
418	Produits amylicés	0,09	2,9
419	Pains, biscottes, biscuits, produits de la pâtisserie	0,39	13,0
420	Sucre	0,15	4,9
421	Produits à base de cacao, sucreries, glaces de consommation	0,34	11,4
422	Produits pour l'alimentation des animaux	0,21	6,9
423	Autres produits alimentaires	0,37	12,3
424	Alcool éthylique de fermentation de produits végétaux et produits à base d'alcool	0,21	6,8
425	Champagne, vins mousseux, apéritifs à base de vin	0,10	3,2
426	Cidre, poiré, hydromel	-	-
427	Malt, bières, levure de brasserie	0,43	14,4
428	Eaux minérales, boissons non alcooliques n.d.a.	0,21	7,0
429	Produits à base de tabacs	0,26	8,6
41+43	Produits textiles, cuir et chaussures, habillement	2,05	68,0
431	Produits de l'industrie lainière	0,17	5,7
432	Produits de l'industrie cotonnière	0,25	8,3
433	Produits de l'industrie de la soierie	0,08	2,7
434	Produits de l'industrie du lin, du chanvre et de la ramie	0,02	0,6
435	Produits de l'industrie du jute	0,01	0,3
436	Produits de la bonneterie	0,28	9,3
437	Achèvement des textiles	0,11	3,5
438	Tapis, tissus enduits, toiles cirées, linoléums	0,07	2,2
439	Autres produits textiles	0,10	3,2
441	Cuir, peaux, pelleteries tannées et autrement préparées	0,05	1,7
442	Articles en cuir et en peau	0,06	2,0
451	Chaussures, pantoufles en cuir ou partiellement en cuir	0,23	7,7
452	Chaussures fabriquées à la main (y compris chaussures orthopédiques)	-	-



Tableau C.2

Dimension et structure du marché intérieur : Valeur ajoutée (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN Z	EN MRDS ECUS
453	Articles d'habillement et accessoires d'habillement	0,57	19,0
454	Vêtements, lingerie et chapeaux fabriqués sur mesure	-	-
455	Linge de maison, articles de literie, d'ameublement, tentes, bâches, voiles, drapeaux, sacs	0,04	1,5
456	Articles en fourrure	0,01	0,3
47	Papier, articles en papier, articles imprimés	1,83	60,7
471	Pâtes, papier, carton	0,26	8,5
472	Articles en pâtes, papiers, cartons	0,43	14,3
473	Produits de l'imprimerie	0,87	29,0
474	Produits de l'édition	0,27	8,9
49	Produits en caoutchouc et en plastique	0,98	32,5
481	Articles en caoutchouc	0,39	12,8
482	Pneumatiques rechapés	0,00	0,1
483	Articles en matières plastiques	0,59	19,6
45+51	Autres produits industriels	1,18	39,2
461	Bois sciés	0,07	2,3
462	Bois plaqués, contreplaqués, panneaux de fibres et de particules, bois améliorés, bois traités	0,08	2,8
463	Charpentes en bois, construction en bois, ouvrage de menuiserie de bâtiments, parquets	0,15	5,0
464	Emballages en bois	0,04	1,3
465	Articles en bois (autres que meubles), farine et laine de bois	0,05	1,7
466	Articles en liège, rotin, vannerie (autres que meubles), brosses, balais, pinceaux	0,03	0,9
467	Meubles en bois, en rotin, matelas	0,50	16,5
491	Bijoux précieux et de fantaisie, produits d'orfèvrerie, lapidaires, diamants taillés, monnaies, médailles	0,08	2,6
492	Instruments de musique	0,02	0,7
493	Produits du tirage de films cinématographiques et photographiques	0,02	0,6
494	Jeux, jouets, articles de sport	0,09	3,2
495	Porte-plumes, stylos, tampons, cachets et autres produits	0,05	1,6
53	Bâtiments et ouvrages de génie civil	5,70	188,9

Tableau C.2

Dimension et structure du marché intérieur : Valeur ajoutée (EUR 12), 1985.

CODES NACE	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
	<b>Services marchands</b>		
55+57	Récupération et réparation, services de commerce	43,97	1457,2
59	Services de restauration et d'hébergement	11,77	390,1
		2,04	67,6
61	Services de transport intérieur	2,27	75,2
63	Services de transports maritimes et aériens	0,53	17,6
65	Services annexes des transports	1,12	37,1
67	Services de communication	1,96	64,9
69	Services des institutions de crédit et d'assurance	7,98	264,5
71+73+	Autres services marchands	16,30	540,2
75+77+79			
81+85+	<b>Services non marchands</b>	14,49	480,2
89+93			
	<b>TOTAL</b>	100,00	3314,0

Source : Eurostat, Comptes Nationaux, SEC, Tableaux détaillés par branche, et, enquête annuelle structure et activité de l'industrie - Extrapolation à EUR-12 à partir des structures économiques de EUR-7 (B,D,DK,F,I,UK,NL).

Tableau C.3  
Dimension et structure du marché intérieur : Consommation des ménages par fonction (EUR 12) 1985

CODES	BRANCHES	EN %	EN MRDS ECUS
		20,82	430,8
1.	<b>Produits alimentaires, boissons et tabac</b>	16,45	340,4
11.	Produits alimentaires	,49	10,1
12.	Boissons non alcoolisées	1,98	41,0
13.	Boissons alcoolisées	1,90	39,3
14.	Tabac		
		7,30	151,0
2.	<b>Articles d'habillement et chaussures</b>	5,90	122,0
21.	Articles d'habillement autres que les chaussures, y compris les réparations	1,40	29,0
22.	Chaussures, y compris les réparations		
		18,85	390,0
3.	<b>Logement, chauffage et éclairage</b>	13,43	277,9
31.	Logement et charges de distribution d'eau	5,42	112,1
32.	Chauffage et éclairage		
		7,67	158,7
4.	<b>Meubles, articles de ménage, dépenses d'entretien courant</b>		
		9,55	197,6
5.	<b>Services médicaux et dépenses de santé</b>	,35	7,2
55.	Rémunération des services d'assurance-accident et d'assurance-maladie		
		14,27	295,3
6.	<b>Transport et communications</b>	3,98	82,3
61.	Achats de véhicules	6,73	139,2
62.	Dépenses d'utilisation de véhicules	2,10	43,4
63.	Achats de services de transport	1,47	30,4
64.	Communications	8,06	166,8
7.	<b>Loisirs, spectacles, enseignement et culture</b>		
		13,48	278,9
8.	<b>Autres biens et services</b>	1,82	37,7
81.	Soins et effets personnels	1,65	34,1
82.	Autres articles n.d.a.		
		100,00	2069,1
<b>TOTAL</b>	<b>Consommation finale des ménages sur le territoire économique</b>		

Source : Eurostat, Comptes Nationaux, SEC, Tableaux détaillés par branche.

C.4.1. PRIX DES BIENS DE CONSOMMATION ET D'EQUIPEMENT PAR PAYS : NIVEAUX DE PRIX ET COEFFICIENTS DE DISPERSION.  
PRIX TOUTES TAXES COMPRISES 1985. (EUR9 = 100)

PRODUITS	D	F	I	NL	B	L	UK	IRL	DK	COEFF. VARIAT. PCT.
1 PRODUITS DE CONSOMMATION.										
=====										
A. PROD. CONSOMM., MOINS ENERGIE ET SERVICES.										
-----										
1.1 PRODUITS ALIMENTAIRES										
RIZ	112.28	88.29	90.95	84.45	100.91	98.41	100.53	110.95	118.57	11.60
FARINES, AUTRES CEREALES	89.42	131.79	119.23	97.19	85.32	92.15	99.22	79.09	118.69	17.85
PAIN, PATISSERIES, BISCUITS	105.53	119.75	98.92	88.68	95.19	93.06	78.35	101.96	127.49	15.17
PATES ALIMENTAIRES	104.03	106.30	111.48	82.71	100.18	101.37	83.47	101.07	114.48	11.01
VIANDE DE BOEUF	104.48	82.76	94.64	115.14	95.63	102.95	88.63	93.86	129.60	14.32
VIANDE DE VEAU	94.88	73.12	93.08	111.60	101.39	87.26	115.64	108.35	125.18	15.94
VIANDE DE PORC	96.64	89.98	99.53	107.92	84.92	92.66	87.74	101.50	152.78	20.53
VIANDE D'OVINS ET DE CAPRINS	104.80	96.59	89.69	102.89	119.56	106.44	77.81	96.76	111.73	12.30
VOLAILLES	99.85	121.35	97.17	90.41	96.16	100.20	82.22	92.81	127.75	14.58
CHARCUTERIE	137.68	94.28	127.65	91.56	116.34	91.04	71.39	73.50	118.69	23.58
VIANDES PREPAREES, AUTR. PROD.	111.42	99.40	121.02	88.06	100.09	106.42	77.10	88.53	116.52	14.48
POISSON, PRODUITS DE LA MER	97.03	117.84	125.23	84.06	103.59	91.80	83.68	90.21	115.75	15.41
LAIT FRAIS	82.04	96.10	124.35	86.42	89.52	86.75	104.52	117.16	124.13	16.90
LAIT EN CONSERVES	79.73	122.24	140.37	78.64	117.49	83.69	100.78	112.39	83.45	22.23
FROMAGE	98.26	88.74	85.92	103.14	104.78	91.79	90.72	116.78	126.99	13.78
OEUFS	76.39	116.98	121.22	77.57	91.81	99.42	99.19	105.58	124.49	17.61
BEURRE, GRAISSES ANIMALES ET VEGETAUX	102.89	104.24	84.66	100.00	104.98	98.76	96.30	91.32	120.80	10.05
HUILES COMESTIBLES	110.61	116.92	142.45	86.98	91.41	102.51	64.26	85.67	120.99	23.24
FRUITS FRAIS	118.43	91.68	68.53	85.32	111.57	92.96	104.22	111.01	131.29	19.01
FRUITS SECS, SURGELES, EN CONSERVE,...	75.34	96.45	110.83	105.23	115.66	101.07	80.64	90.54	138.24	19.09
LEGUMES FRAIS	94.55	81.48	62.62	104.03	114.78	79.67	108.47	132.94	151.12	27.59
LEGUMES SECS, SURGELES, EN CONSERVES	91.37	99.43	95.96	93.86	105.65	97.28	80.10	97.89	151.66	20.06
POMMES DE TERRE	125.61	96.88	90.45	83.87	68.13	72.62	103.70	144.16	146.46	29.14
1.2 PRODUITS ALIMENTAIRES AVEC ACCISES										
SUCRE	90.51	104.84	74.28	107.13	100.50	101.23	85.51	106.11	143.48	19.19
CAFE ET CACAO	126.09	105.65	104.86	88.99	86.74	111.57	82.52	92.33	109.10	14.18
THE	102.16	90.76	93.88	87.98	62.94	118.28	145.42	115.29	104.63	23.04
CHOCOLAT ET CONFISERIE	98.42	90.55	131.88	105.02	106.29	105.31	71.82	90.56	111.28	16.57
CONFITURES, MIEL, SIROPS, GLACES	85.65	99.73	135.91	86.64	88.16	88.93	89.99	105.61	133.43	19.89
EAU MINERALE, AUTRES BOISS. NON ALC.	91.70	93.71	58.91	95.58	97.22	76.61	113.00	156.07	157.33	33.15
LIQUEURS ET EAUX DE VIE	89.38	93.07	59.09	93.51	89.48	73.63	127.92	147.38	175.16	37.24
VINS ET CIDRES	69.75	85.52	79.06	86.75	96.43	75.88	122.52	199.63	136.59	41.54
BIERES	86.10	120.45	83.54	66.90	81.47	66.44	118.84	193.92	138.30	41.45
CIGARETTES	110.22	65.81	81.15	89.32	78.02	62.49	138.39	157.94	178.49	42.13
AUTRES TABACS	112.82	82.99	91.38	84.41	66.40	54.79	158.79	186.34	128.64	43.56

C.4.1. PRIX DES BIENS DE CONSOMMATION ET D'EQUIPEMENT PAR PAYS : NIVEAUX DE PRIX ET COEFFICIENTS DE DISPERSION.  
 PRIX TOUTES TAXES COMPRISES 1985. (EUR9 = 100)

PRODUITS	D	F	I	NL	B	L	UK	IRL	DK	COEFF. VARIAT. PCT.
1.3 TEXTILE, HABILLEMENT, CHAUSSURES										
VETEMENTS DESSUS, SPORTS ET TRAVAIL	104.65	103.73	98.16	89.15	116.17	110.83	83.04	93.71	105.06	10.52
LINGERIE, BONNETERIE ENFANT	100.10	97.92	100.08	90.11	118.31	97.09	89.25	78.38	140.79	18.29
LINGERIE, BONNETERIE DAME	105.25	128.97	121.48	71.16	131.12	153.90	73.60	61.24	93.69	31.80
TISSUS ET MERCERIE	115.36	143.97	75.39	90.78	94.94	107.96	85.58	77.42	129.55	23.69
CHAUSSURES HOMMES ET ENFANTS	105.33	105.27	83.52	83.22	116.78	112.96	86.13	90.77	125.80	15.78
CHAUSSURES DAMES	92.12	94.32	96.31	109.36	132.88	110.51	73.60	80.90	124.97	19.52
ARTICLES DE MENAGE EN TEXTILES	105.98	89.21	93.80	95.64	129.18	107.81	99.46	85.64	99.40	12.87
1.4 PRODUITS DURABLES										
MEUBLES ET ACCESSOIRES D'AMEUBLEMENT	88.68	112.76	87.57	91.85	106.53	100.73	103.22	111.91	100.32	9.39
REFRIG., CONGELAT., MACH. A LAVER	99.59	111.63	79.34	90.60	104.53	104.66	91.99	105.69	117.64	11.71
CUISINIERE, APPAREIL CHAUFFAGE	92.80	98.71	96.90	86.06	118.97	96.08	98.48	95.46	121.83	11.88
APP. NETTOYAGE, MACHINE A COUDRE	97.35	106.64	93.33	84.50	113.54	98.98	87.19	101.39	122.94	12.29
VERRERIE ET VAISSELLE	110.89	112.17	64.73	95.05	94.33	94.06	134.32	119.18	92.00	19.94
AUTRES USTENSILES DE MENAGE	101.73	98.15	85.53	90.59	98.24	78.58	114.34	105.83	138.37	17.55
VOITURES, AUTOS, CYCLES, MOTOCYCLES	87.47	96.46	91.31	96.68	78.98	74.89	109.66	130.04	159.16	26.83
APPAREILS DE RADIO, ELECTROPHONES	88.56	115.86	84.74	86.13	115.65	99.52	81.41	103.00	138.37	18.91
MAT. PHOTOGR., INSTR. MUSIQUE, BATEAUX	83.29	104.81	91.42	94.42	121.22	92.24	93.79	113.38	111.61	12.58
DISQUES, BANDES, CASSETTES, FLEURS	117.37	108.87	92.78	78.50	98.19	97.21	95.36	108.32	108.98	11.59
1.5 AUTRES PRODUITS MANUFACTURES										
RETELEMENT DE SOL	83.60	101.92	132.31	108.23	95.08	104.83	93.05	78.68	112.32	16.11
ARTICLES DE MENAGE NON DURABLES	104.88	102.88	94.67	85.60	91.60	97.11	93.79	119.49	114.74	11.07
MEDICAMENTS, AUTR. PROD. PHARMACEUT.	156.63	65.92	69.35	136.27	83.47	83.82	90.65	115.62	139.75	33.31
APPAREILS ET MATERIELS THERAPEUTIQUE	119.01	112.09	122.04	104.61	100.73	96.40	47.07	111.90	114.83	22.64
PNEUS, CHAMBRES A AIR, PIECES ET ACC.	97.06	96.52	82.03	117.12	99.30	81.52	105.55	95.61	136.01	17.00
ESSENCE ET LUBRIFIANTS	99.08	116.17	107.76	98.73	93.00	82.49	90.31	118.14	99.76	11.72
LIVRES	101.75	54.60	112.33	194.40	98.25	80.90	90.06	89.53	216.91	57.04
QUOTIDIENS, PERIODIQUES, AUTRES IMPR.	110.45	107.43	87.54	96.37	95.54	105.51	73.85	102.53	130.89	15.87
ARTICLES DE TOILETTE, PARFUMERIE	91.20	122.92	89.92	91.97	94.56	86.42	93.59	100.82	139.85	18.02
BIJOUTERIE, MONTRES, REVEILS, HORL.	132.77	105.74	51.56	101.65	107.80	100.59	93.63	97.48	137.31	24.66
BRIQUETS ET ARTICLES DE VOYAGES	99.95	91.65	102.77	87.10	89.41	85.53	107.72	120.83	122.54	13.97
MATERIEL ET FOURNITURE DE PAPETERIE	96.19	102.56	78.20	101.84	82.76	88.98	112.86	118.55	129.19	16.83
B. ENERGIE										
ELECTRICITE	116.45	114.36	104.35	95.22	117.86	89.53	79.94	90.44	99.06	13.40
GAZ DE VILLE	95.18	107.35	96.43	85.96	99.21	92.39	76.11	122.86	137.75	18.86
MAZOUT, PRODUITS CHAUFFAGE	88.41	126.29	108.90	102.17	97.31	78.78	89.47	104.97	111.79	14.29
CHARBON, COKE, COMBUSTIBLES	103.21	129.06	82.92	104.83	94.45	74.42	104.19	108.38	108.80	15.85



C.4.1. PRIX DES BIENS DE CONSOMMATION ET D'EQUIPEMENT PAR PAYS : NIVEAUX DE PRIX ET COEFFICIENTS DE DISPERSION.  
PRIX TOUTES TAXES COMPRISES 1985. (EUR9 = 100)

PRODUITS	D	F	I	NL	B	L	UK	IRL	DK	COEFF. VARIAT. PCT.
<b>C. SERVICES</b>										
REPARATIONS DE VETEMENTS	68.77	121.28	59.45	118.09	107.21	116.02	113.21	85.11	142.50	26.92
RAPARATIONS DE CHAUSSURES	104.46	114.64	79.57	97.99	90.91	112.01	94.40	78.46	142.00	19.74
DEPENSES REPARATIONS ET ENTRETIEN	98.99	116.96	89.96	102.20	101.54	84.44	93.70	100.35	116.53	10.89
CHARGES DISTRIBUTION EAU	119.30	159.37	15.96	144.77	157.65	97.14	81.91	104.27	174.02	49.33
REPARATION ARTICLES TEXTILES	97.31	108.53	90.67	92.62	108.59	106.85	93.06	89.97	116.07	9.67
REPARATION APPAREILS ELECTRIQUES	82.69	86.66	89.98	86.80	99.34	76.46	90.96	211.08	122.51	41.82
REPARATION AUTRES USTENSILES	133.65	108.76	40.25	123.24	137.77	139.74	80.31	76.80	116.80	33.85
TEINTURERIE, BLANCHISSERIE	108.18	99.82	201.53	75.76	91.86	102.64	72.01	81.17	110.05	38.84
SERVICES DOMESTIQUES	101.97	144.57	114.30	95.09	78.48	91.38	94.16	84.64	109.19	19.65
TRANSPORTS LOCAUX	114.58	102.21	56.46	99.04	116.77	101.89	85.23	110.68	136.05	22.28
TRANSP. CHEMIN DE FER, ROUTIER, AUTR.	117.03	101.77	59.30	82.63	102.66	80.40	107.70	155.47	123.97	27.94
AFFRANCHISSEMENT	116.20	106.69	79.00	93.14	132.49	65.79	108.06	113.37	102.65	20.12
SERVICES TELEPHONE ET TELEGRAPHES	139.15	101.46	73.92	52.94	150.79	47.78	198.00	139.64	90.87	50.00
REPARATION ARTICLES RECREATIF	66.78	76.38	127.55	115.43	160.52	123.14	75.13	75.75	118.38	32.08
SERVICES SALONS DE COIFFURE	89.00	97.20	86.06	106.72	106.29	92.58	104.72	80.24	152.21	21.14
DEPENSES RESTAURANTS CAFES	104.73	97.88	89.75	90.92	99.00	85.15	90.13	113.28	138.91	16.63
DEPENSES D'HOTEL	72.76	95.67	130.86	86.75	71.28	93.45	167.60	94.88	119.48	30.85
AUTRES SERVICES LOGEMENTS	94.61	112.13	205.66	100.82	99.25	81.89	120.26	36.73	126.62	44.88
SERVICES FINANCIERS N.D.A.	* 88.69	94.93	126.34	92.04	156.28	91.60	71.35	-	-	28.59
<b>2 BIENS D'EQUIPEMENTS</b>										
PRODUITS CONSTRUCTION METALLIQUE	94.74	105.64	98.86	105.23	89.95	.00	101.79	91.99	114.05	8.04
PRODUITS DE LA CHAUDRONNERIE	93.86	88.40	98.21	122.74	85.50	.00	71.63	137.37	118.86	22.12
OUTILLAGES ET ARTICLES EN METAUX	101.05	113.43	91.30	97.55	87.69	.00	92.29	103.60	116.83	10.48
MACHINES ET TRACTEURS AGRICOLES	100.16	95.01	85.83	108.20	94.02	.00	110.10	102.23	106.93	8.30
MACHINES OUTILS TRAVAUX DE METAUX	98.02	105.04	106.48	87.42	87.70	.00	118.77	94.15	106.40	10.73
MACHINES TEXTILES ET MACH. A COUDRE	103.22	104.22	96.77	86.76	94.90	.00	91.62	103.69	122.81	10.97
MACHINES ALIMENT., CHIMIQUE., CAOUTCH.	96.30	122.07	109.02	103.62	101.57	.00	81.55	89.28	101.82	12.26
MACHINES ET MATERIEL POUR LES MINES	89.74	93.22	88.73	94.57	137.46	.00	120.00	99.93	86.43	18.06
MACHINES POUR BOIS, PAPIER, CUIR	111.61	119.38	86.31	103.33	82.49	.00	108.26	91.22	103.30	12.92
AUTRES MACHINES ET MAT. MECANIQUE	112.07	107.49	84.36	96.28	93.62	.00	105.50	105.02	98.52	8.92
MACHINES BUREAU, TRAITEM. INFORMAT.	86.99	108.40	97.42	93.74	95.19	.00	107.95	107.35	105.26	8.04
FILS ET CABLES, MATERIEL ELECTRIQUE	93.93	110.22	109.28	93.50	96.88	.00	91.36	94.49	113.03	8.89
MATERIEL TELECOMMUNICATION, COMPTEURS	93.93	110.22	109.28	93.50	96.88	.00	91.36	94.49	113.03	8.89
APP. ELECTRONIQUES, RADIO, TELEVIS.	101.40	98.09	104.86	96.75	97.01	.00	96.45	91.87	115.28	7.18
INSTRUMENTS OPTIQUE, MAT. PHOTOGRAPH.	123.57	113.21	96.71	109.06	101.55	.00	87.99	91.25	83.13	13.76
VEHICULES AUTOMOBILES, MOTEURS AUTO	88.66	91.37	96.71	96.47	79.71	.00	106.17	118.01	132.50	17.09
BATEAUX, BATIMENTS DE GUERRE	85.97	95.57	109.74	89.68	100.20	.00	105.95	94.14	123.75	12.24
LOCOMOTIVES, WAGONS ET AUTRES MATER.	96.48	117.49	99.79	83.01	93.10	.00	125.60	68.73	132.50	21.74
CYCLES, MOTORCYCLES, FAUT. INVALIDES	84.76	93.79	99.85	86.61	100.78	.00	107.12	100.93	133.49	15.20
AVIONS, HELICOPTERES, ENGIN AERONAUT.	77.78	80.18	118.81	95.68	112.26	.00	91.68	117.43	116.70	17.10

\* ESTIMATION CONSULTANT

Source: EUROSTAT, Calculs DG II

C.4.2. PRIX DES BIENS DE CONSOMMATION ET D'EQUIPEMENT PAR PAYS : NIVEAUX DE PRIX ET COEFFICIENTS DE DISPERSION.  
 PRIX HORS TAXES 1985. (EUR9 = 100)

PRODUITS	D	F	I	NL	B	L	UK	IRL	DK	COEFF DISPERS PCT
<b>1 PRODUITS DE CONSOMMATION</b>										
<b>1.1 PRODUITS ALIMENTAIRES</b>										
RIZ	111.30	87.70	94.20	87.10	100.70	99.30	104.50	116.60	102.40	9.87
FARINES, AUTRES CEREALES	87.50	127.90	121.80	100.50	86.10	92.50	107.10	83.40	102.70	15.74
PAIN, PATISSERIES, BISCUITS	107.30	120.20	102.90	90.40	95.40	92.70	84.00	99.30	113.00	11.50
PATES ALIMENTAIRES	101.90	107.10	113.30	84.30	100.50	101.20	89.40	106.10	99.50	8.86
VIANDE DE BOEUF	104.90	84.30	86.20	118.20	97.10	103.70	95.80	101.00	114.00	11.32
VIANDE DE VEAU	95.30	74.60	85.10	114.10	102.70	88.50	123.70	116.80	110.40	16.45
VIANDE DE PORC	97.00	91.50	90.60	110.40	86.00	93.90	95.40	108.70	134.50	14.96
VIANDE D'OVINS ET CAPRINS	103.60	97.90	88.50	103.40	117.30	109.40	83.70	104.40	96.20	10.28
VOLAILLES	99.60	122.00	94.30	91.90	96.80	99.30	88.40	99.60	112.20	10.46
CHARCUTERIE	138.90	95.00	124.70	93.70	117.70	91.80	78.10	77.40	99.20	21.00
VIANDES PREPEAREES, AUTR. PROD.	109.80	99.00	119.80	88.50	101.60	105.80	82.80	94.10	103.60	11.17
POISSON, PRODUITS DE LA MER	96.60	115.30	127.60	83.10	101.50	90.70	90.80	99.20	102.20	13.54
LAIT FRAIS	82.50	98.80	128.70	88.00	89.50	89.60	107.70	118.60	105.90	15.51
LAIT EN CONSERVES	78.20	123.80	139.10	77.60	119.30	86.70	107.50	120.40	71.50	24.60
FROMAGE	97.70	89.40	88.00	104.00	104.30	92.70	95.20	123.60	110.00	11.33
OEUFS	76.60	118.40	116.10	78.90	90.90	100.90	106.80	112.40	109.20	15.60
BEURRE, GRAISSES ANIMALES ET VEGETAUX	101.60	104.40	87.70	100.63	104.64	99.38	101.75	96.49	104.62	5.39
HUILES COMESTIBLES	109.34	117.22	147.72	87.62	91.21	102.29	67.97	90.62	104.90	22.35
FRUITS FRAIS	118.10	92.20	71.00	86.50	111.50	94.80	107.20	115.50	114.30	16.02
FRUITS SECS, SURGELES, EN CONSERVE,	74.90	97.00	115.50	105.40	113.10	103.30	85.60	94.60	119.50	14.57
LEGUMES FRAIS	93.00	81.50	64.10	104.40	113.60	81.80	115.70	141.80	129.30	24.99
LEGUMES SECS, SURGELES, EN CONSERVES	90.60	99.90	99.20	95.40	105.10	98.90	84.40	104.10	127.80	12.08
POMMES DE TERRE	126.60	96.70	93.00	85.50	66.10	71.90	110.80	152.40	128.00	28.41
<b>1.2 PRODUITS ALIMENTAIRES AVEC ACCISES</b>										
SUCRE	90.10	115.50	68.10	94.80	103.10	103.60	92.80	115.80	129.80	17.94
CAFE ET CACAO	102.30	110.40	101.80	94.90	89.60	117.10	96.40	109.40	82.90	10.81
THE	95.42	92.86	92.97	90.44	64.09	120.44	156.97	124.44	89.01	26.94
CHOCOLAT ET CONFISERIE	103.30	93.70	133.70	112.20	111.50	109.90	67.80	80.80	102.50	19.21
CONFITURES, MIEL, SIROPS, GLACES	90.00	105.30	138.30	86.40	92.80	94.20	88.30	98.30	116.50	16.83
EAU MINERALE, AUTRES BOISS. NON ALC.	99.20	101.80	66.30	84.00	98.70	82.90	115.70	148.80	126.30	24.87
LIQUEURS ET EAUX DE VIE	110.20	125.10	91.10	107.80	88.60	101.70	81.40	129.10	78.00	18.25
VINS ET CIDRES	81.90	103.10	95.10	87.50	94.80	96.10	125.10	128.80	97.00	15.88
BIERES	111.10	142.20	119.40	75.40	96.10	90.90	78.20	95.50	107.70	20.94
CIGARETTES	100.80	83.30	112.60	100.10	108.30	85.20	100.90	132.90	85.60	15.84
AUTRES TABACS	130.12	67.60	89.88	116.77	89.50	78.22	97.66	128.64	123.16	23.01
<b>1.3 TEXTILE, HABILLEMENT, CHAUSSURES</b>										
VETEMENTS DESSUS, SPORTS ET TRAVAIL	105.90	100.90	103.40	86.30	112.90	114.90	82.80	98.30	99.40	10.72
LINGERIE, BONNETERIE ENFANT	98.65	92.76	103.15	85.07	111.70	97.39	100.27	88.06	129.65	13.45
LINGERIE, BONNETERIE DAME	106.50	122.60	117.00	68.40	127.20	158.70	79.80	65.40	90.80	30.76
TISSUS ET MERCERIE	115.90	144.30	78.50	89.20	91.80	109.40	83.60	80.70	126.30	23.02
CHAUSSURES HOMMES ET ENFANT	106.30	103.10	82.70	80.60	116.30	117.20	87.40	96.70	118.80	15.00
CHAUSSURES DAME	93.20	90.70	93.30	106.40	127.60	112.10	74.20	94.60	118.70	16.43
ARTICLES DE MENAGE EN TEXTILES	108.40	88.20	95.20	95.40	126.70	112.20	102.80	82.60	95.50	13.42

C.4.2. PRIX DES BIENS DE CONSOMMATION ET D'EQUIPEMENT PAR PAYS : NIVEAUX DE PRIX ET COEFFICIENTS DE DISPERSION  
 PRIX HORS TAXES 1985. (EUR9 = 100)

PRODUITS	D	F	I	NL	B	L	UK	IRL	DK	COEFF DISPERS PCT
<b>1.4 PRODUITS DURABLES</b>										
MEUBLES ET ACCESSOIRES D'AMEUBLEMENT	92.30	109.10	86.50	91.90	103.20	107.40	105.60	107.10	99.70	8.18
REFRIG., CONGELAT., MACH. A LAVER	105.30	112.50	81.20	92.40	100.20	111.80	98.00	105.40	97.30	9.83
CUISINIÈRE, APPAREIL CHAUFFAGE	100.20	97.20	95.10	82.20	114.20	106.40	103.00	91.00	115.30	10.68
APP. NETTOYAGE, MACHINE A COUDRE	102.60	107.50	95.80	86.10	112.30	106.60	91.20	98.50	102.30	8.31
VERRERIE ET VAISSELLE	114.50	110.60	63.50	94.70	93.00	98.50	141.30	113.20	89.60	21.46
AUTRES USTENSILES DE MENAGE	104.20	97.10	87.10	90.90	96.70	82.40	117.20	100.50	133.00	15.70
VOITURES, AUTOS, CYCLES, MOTOCYCLES	105.80	102.40	105.90	95.20	87.60	93.10	122.00	116.50	78.90	13.67
APPAREILS DE RADIO, ELECTROPHONES	96.60	108.60	73.80	91.10	109.10	111.60	90.00	101.30	127.90	15.56
MAT. PHOTOGR., INSTR. MUSIQUE, BATEA	87.40	102.40	90.10	94.10	119.10	98.10	96.10	108.90	107.80	10.12
DISQUES, BANDES, CASSETTES, FLEURS	124.30	98.70	101.30	77.70	93.70	103.30	100.10	105.00	101.70	12.07
<b>1.5 AUTRES PRODUITS MANUFACTURES</b>										
REVEITEMENT DE SOL	84.80	99.60	129.60	106.80	93.80	110.00	98.30	75.90	111.10	15.76
ARTICLES DE MENAGE NON DURABLES	108.70	102.70	94.00	85.50	88.90	101.10	98.10	113.50	111.30	9.78
MEDICAMENTS, AUTR. PROD. PHARMACEUT.	155.70	66.10	69.30	136.30	83.80	84.10	91.90	116.20	136.80	32.65
APPAREILS ET MATERIELS THERAPEUTIQUE	116.20	103.70	115.90	97.30	103.30	103.20	51.30	125.50	107.10	21.12
PNEUS, CHAMBRES A AIR, PIECES ET ACC	99.60	95.60	81.20	117.80	96.70	81.50	108.90	93.00	137.30	17.84
ESSENCE ET LUBRIFIANTS	103.40	105.90	97.90	98.90	91.50	96.10	95.70	108.40	103.40	5.48
LIVRES	104.40	53.30	121.50	186.70	57.70	80.70	95.90	95.90	185.30	48.62
QUOTIDIENS, PERIODIQUES, AUTRES IMPR	107.80	106.10	90.40	96.70	98.30	103.20	76.10	96.00	135.00	15.88
ARTICLES DE TOILETTE, PARFUMERIE	94.40	123.30	90.80	92.40	90.90	92.10	95.50	96.60	132.70	15.63
BIJOUTERIE, MONTRES, REVEILS, HORL.	135.70	109.40	56.70	104.30	99.60	99.40	94.40	97.00	125.50	22.06
BRIQUETS ET ARTICLES DE VOYAGES	104.70	91.90	101.20	86.30	89.00	90.80	110.00	112.70	118.80	11.69
MATERIEL ET FOURNITURE DE PAPETERIE	99.10	104.00	79.10	101.50	81.00	94.10	113.90	114.60	121.60	14.65

C.4.2. PRIX DES BIENS DE CONSOMMATION ET D'EQUIPEMENT PAR PAYS : NIVEAUX DE PRIX ET COEFFICIENTS DE DISPERSION  
 PRIX HORS TAXES 1985. (EUR9 = 100)

PRODUITS	D	F	I	NL	B	L	UK	IRL	DK	COEFF DISPERS PCT
<b>2 BIENS D'EQUIPEMENTS</b>										
PRODUITS CONSTRUCTION METALLIQUE	94.74	105.64	98.86	105.23	89.95	.00	101.79	91.99	114.05	8.04
PRODUITS DE LA CHAUDRONNERIE	93.86	88.40	98.21	122.74	85.50	.00	71.63	137.37	118.86	22.12
OUTILLAGES ET ARTICLES EN METAUX	101.05	113.43	91.30	97.55	87.69	.00	92.29	103.60	116.83	10.48
MACHINES ET TRACTEURS AGRICOLES	100.16	95.01	85.83	108.20	94.02	.00	110.10	102.23	106.93	8.30
MACHINES OUTILS TRAVAUX DE METAUX	98.02	105.04	106.48	87.42	87.70	.00	118.77	94.15	106.40	10.73
MACHINES TEXTILES ET MACH. A COUDRE	103.22	104.22	96.77	86.76	94.90	.00	91.62	103.69	122.81	10.97
MACHINES ALIMENT., CHIMIQ.,CAOUTCH.	96.30	122.07	109.02	103.62	101.57	.00	81.55	89.28	101.82	12.26
MACHINES ET MATERIEL POUR LES MINES	89.74	93.22	88.73	94.57	137.46	.00	120.00	99.93	86.43	18.06
MACHINES POUR BOIS, PAPIER, CUIR	111.61	119.38	86.31	103.33	82.49	.00	108.26	91.22	103.30	12.92
AUTRES MACHINES ET MAT. MECANIQUE	112.07	107.49	84.36	96.28	93.62	.00	105.50	105.02	98.52	8.92
MACHINES BUREAU, TRAITEM. INFORMAT.	86.99	108.40	97.42	93.74	95.19	.00	107.95	107.35	105.26	8.04
FILS ET CABLES, MATERIEL ELECTRIQUE	93.93	110.22	109.28	93.50	96.88	.00	91.36	94.49	113.03	8.89
MATERIEL TELECOMMUNICATION, COMPTEUR	93.93	110.22	109.28	93.50	96.88	.00	91.36	94.49	113.03	8.89
APP. ELECTRONIQUES, RADIO, TELEVIS.	101.40	98.09	104.86	96.75	97.01	.00	96.45	91.87	115.28	7.18
INSTRUMENTS OPTIQUE, MAT. PHOTOGRAPH	123.57	113.21	96.71	109.06	101.55	.00	87.99	91.25	83.13	13.76
VEHICULES AUTOMOBILES, MOTEURS AUTO.	88.66	91.37	96.71	96.47	79.71	.00	106.17	118.01	132.50	17.09
BATEAUX, BATIMENTS DE GUERRE	85.97	95.57	109.74	89.68	100.20	.00	105.95	94.14	123.75	12.24
LOCOMOTIVES, WAGONS ET AUTRES MATER.	96.48	117.49	99.79	83.01	93.10	.00	125.60	68.73	132.50	21.74
CYCLES, MOTOCYCLES, FAUT. INVALIDES	84.76	93.79	99.85	86.61	100.78	.00	107.12	100.93	133.49	15.20
AVIONS, HELICOPTERES, ENGIN AERON.	77.78	80.18	118.81	95.68	112.26	.00	91.68	117.43	116.70	17.10

\* ESTIMATION CONSULTANT

Source: EUROSTAT, Calculs DG II

REFERENCES

- Abd-el-Rahman, K. (1987) "Hypothèses concernant le rôle des avantages comparatifs des pays et des avantages spécifiques des firmes", *Revue d'Economie Politique*, 97: 165-192.
- Adriaenssens, G et G. Sermeus (1987) *Who pays what? Drug prices and drug reimbursement in the EEC*. Bureau Européen des Unions de Consommateurs, Bruxelles.
- Albert, M. (1983) *Un pari pour l'Europe*. Seuil, Paris
- Albert, M. and R. Ball (1983) *Vers le redressement de l'économie européenne dans les années 80*. Rapport présenté au Parlement Européen, juillet.
- Atkan, O. (1985) "The second enlargement of the European Communities", *European Economic Review*, 28: 279-308.
- Balassa, B. (1966) "Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries", *American Economic Review*, 56: 466-473.
- Balassa, B. (1974) "Trade creation and trade diversion in the Common Market", *Manchester School of Economic and Social Studies*, 42: 93-135.
- Balassa, B. (1979) *The changing international division of labour in manufactured goods*. The World Bank, Washington D.C.
- Baldwin, R. A. (1984) "Trade policies in developed countries", in R. W. Jones et P. B. Kenen, ed., *Handbook of International Economics*, Vol. I, North-Holland, Amsterdam.
- Baltensberger, E., et J. Dermine (1987) "Banking deregulation in Europe", *Economic Policy*, avril.
- Borges, A. (1986) *Applied general equilibrium models : an assessment of their usefulness for policy analysis*. Etudes économiques de l'OCDE, n° 7, Paris.
- Boston Consulting Group (1971) *Perspectives on experience*. Boston.
- Boston Consulting Group (1981) *Les Mécanismes fondamentaux de la compétitivité*. Hommes et Techniques, Paris.
- Brown, F. et J. Whalley (1980) "General equilibrium valuations of tariff cutting proposals in the Tokyo Round and comparison with more extensive liberalization of world trade", *Economic Journal*, 90: 838-866.
- Bryant, R., D. Henderson, G. Holtham, P. Hooper et S. Symansky (1988) *Empirical macroeconomics for interdependent economics*. Brookings Institution, Washington D.C.
- Bryant, R. and R. Portes (ed) (1987) *Global Macroeconomics: Policy Conflict and Cooperation*, MacMillan Press
- Buigues, P. A. (1985) *Prospective et compétitivité*. Mac Graw-Hill, Paris.
- Buigues, P. et Ph. Goybet (1985a) "Les déterminantes de l'offre industrielle communautaire", *Economie Européenne*, 25: septembre, 35-70.
- Buigues, P. et Ph. Goybet (1985b) "La compétitivité de l'industrie européenne: un bilan", *Economie Européenne*, 25: 9-33.
- Catinat, M. (1988) "Radioscopie du grand marché intérieur européen", *Economie Prospective Internationale*, 33: 5-28, Documentation Française.



Catinat, M. and A. Italianer (1988) "Achèvement du marché intérieur - Effets primaires microéconomiques et mise en oeuvre dans les modèles macroéconométriques", E.C. Commission, Direction Générale des Affaires Economiques et Financiers, à paraître.

Cho, C., C. Eun et L. Senbet (1986) "International arbitrage pricing theory: an empirical investigation", *Journal of Finance*, 41: 313-329.

Cline, W., N. Kawanabe, T. Kronsjo et T. Williams (1978) "Multilateral effects of tariff negotiations in the Tokyo Round" in W. G. Devald, ed., *The impact of international trade and investment on employment*. U.S. Department of Labor, Washington D.C.

Comanor, W. et H. Leibenstein (1969) "Allocative efficiency, X-efficiency and the measurement of welfare losses", *Economica*, 36: 304-309.

Commissariat Général au Plan (1987) *Rapport du groupe de stratégie industrielle - Travaux Publics*. Paris.

Commission des C.E. (1985) *Completing the Internal Market. White Paper from the Commission to the European Council*. Bruxelles.

Commission des C.E. (1986a) *L'amélioration de la compétitivité et des structures industrielles de la Communauté*. COM(86)40 final, Bruxelles.

Commission des C.E. (1986b) *Acte Unique Européen*. Supplément au Bulletin des C.E., n° 2/86. Bruxelles.

Commission des C.E. (1987a) *Green Paper on the development of the common market for telecommunications services and equipment*. COM(87)290 final, Bruxelles.

Commission des C.E. (1987b) *16.<sup>e</sup> rapport de la Commission des C.E. sur la politique européenne de la concurrence, 4<sup>ème</sup> partie*. Bruxelles.

Commission des C.E. (1987c) "Rapport Economique Annuel 1987-1988 - Renforcer la croissance interne en exploitant les atouts communautaires", *Economie Européenne*, n° 34 (novembre).

Commission des C.E. (1987d) *Réussir l'Acte Unique - une nouvelle frontière pour l'Europe*. Supplément au Bulletin des C.E., n° 1/87, Bruxelles.

Cooper, J., M. Browne et D. Gretton (1987) *Freight transport in the European Community: making the most of UK opportunities*. Transport Study Group, Polytechnic of Central London, Londres.

Corden, M. (1984) "The normative theory of international trade" in R. W. Jones et P. B. Kenen, ed., *Handbook of International Economics*, Vol. I, North-Holland, Amsterdam.

Cubbin J. (1987) "Market structure and market performance: the empirical research", mimeo.

Danthine, J.P. (1987) "Restoring Europe's prosperity: a review essay" *Journal of Monetary Economics*, 20: 521-526.

Davidson, R., M. Dewatripont, V. Ginsburgh et M. Labbé (1987) "On the welfare effects of anti-discrimination regulations in the EEC car market", mimeo.

De Bondt, R. et G. Van Herk (1981) "De controversie 'zuiver versus gemengde intercommunales'", *Tijdschrift voor Economie en Management*, 26:117-151.

De Ghellinck, E., P. A. Geroski, et A. Jacquemin (1988) "Inter-industry and inter-temporal variations in the effect of trade on industry performance", à paraître dans *The Journal of Industrial Economics*.

De Woot, Ph. (1987) "Capacité stratégique et performance économique à long terme des entreprises européennes dans les secteurs à haute technologie", *Projet Pénélope*, Bruxelles.

Deardorff, A. (1984) "Testing trade theories and predicting trade flows", in R. W. Jones et P. B. Kenen, ed., *Handbook of International Economics*, Vol. I, North-Holland, Amsterdam.

Debonneuil, M. et M. Delattre (1987) "La 'compétitivité-prix' n'explique pas les pertes tendanciennes de parts de marché." *Economie et Statistique*, 203: 5-14.

Delaney, R.V. (1987) "The disunited states: a country in search of an efficient transport policy", mimeo, CATO Institute, Washington.

Dixit, A. et V. Norman (1984) *Theory of international trade*. Cambridge University Press, Cambridge.

DRI Europe (1986) *European road freight deregulation - intentions and proposals*. Mac Graw-Hill, Londres.

Eastman H. C. (1967) *The tariff and competition in Canada*. Mac Millan, Toronto.

Ergas, H. (1984) *Why do some countries innovate more than others*. Center for European Policy Studies, Bruxelles.

European Management Forum (1985) *Report on international competitiveness*. Geneve.

Geroski, P. A. (1987) *Competition and Innovation*. Rapport préparé pour la Commission des C.E., Bruxelles.

Geroski, P. A. et A. Jacquemin (1985) "Industrial change, barriers to mobility and european industrial policy", *Economic Policy*, 1: 170-217.

Graner, R. et N. Hakansson (1987) "gains from international diversification: 1968-85 returns on portfolios of stocks and bonds", *Journal of Finance*, 42: 721-741.

Greenaway, D. et B. Hindley (1985) *What Britain pays for voluntary export restraints*. Thames Essay n° 43, Trade Policy Research Center, Londres.

Gual, J. (1987) "An econometric analysis of price differentials in the EEC automobile market", mimeo.

Guinchard, P. (1984) "Productivité et compétitivité comparées des grands pays industriels", *Economie et Statistique*, n° 162, 3-13.

Harris, R. (1984) "Applied general equilibrium analysis of small open economies with scale economies and imperfect competition", *American Economic Review*, 74: 1016-1032.

Harris, R. G. et D. Cox (1984) *Trade and industrial policy and canadian manufacturing*. Ontario Economic Council, Toronto.

Helpman, E. (1987) "Imperfect competition and international trade: evidence from fourteen industrial countries", *Journal of the Japanese and International Economics*, 1: 62-81.

- Hirschman, W. B. (1964) "Profits from the learning curve", *Harvard Business Review*, 42: 125-139.
- Hufbauer, J. et J. Chilas (1974) "Specialisation by industrial countries: extent and consequences", in H. Giersch, ed., *The international division of labour: problems and perspectives*. Mohr, Tübingen.
- Jacquemin, A. (1979) *Economie Industrielle Européenne. Structures de marché et stratégies d'entreprise*. Dunod, Paris.
- Jacquemin, A. (1982) "Imperfect market structure and international trade - some recent research", *Kyklos*, 35: 75-93.
- Jacquemin, A. (1985) *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*. Economica, Paris.
- Jacquemin, A. (1987) "Collusive behaviour, R&D and european policy", *Economic Papers*, Commission des C.E., Bruxelles.
- Jacquemin, A. et A. Sapir (1987) *Intra-E.C. trade: a sectorial analysis*. Center for European Policy Studies, Bruxelles.
- Kamien, M. I. et N. L. Schwartz (1982) *Market structure and innovations*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Krugman P. (1981) "Intra-industry specification and the gains from trade", *Journal of Political Economy*, 89: 959-973.
- Krugman, P. (1979) "Increasing returns, monopolistic competition and international trade", *Journal of International Economics*, 9: 469-479.
- Krugman, P. (1987) "L'intégration économique en Europe - problèmes conceptuels" dans "Efficacité, stabilité et équité. Une stratégie pour l'évolution du système économique de la Communauté Européenne", (Rapport d'un groupe d'étude nommé par la Commission des C.E. et présidé par T. Padoa-Schioppa) Mimeo, Commission des C.E., Bruxelles.
- Laskar, D. (1985) "La contrainte extérieure dans un cadre multinational", mimeo, CEPREMAP, Paris.
- Laussel, D., C. Montet et A. Peguin-Feissole (1987) "Optimal trade policy under oligopoly: a calibrated model of the Europe-Japan rivalry in the EEC car market", présenté au colloque "Commerce international en concurrence imparfaite", Aix-en-Provence, juin 18/19.
- Leibenstein, H. (1966) "Allocative efficiency versus X-efficiency", *American Economic Review*, 56: 392-415.
- Levy, H., et M. Sarnat (1970) "International diversification of investment portfolios", *American Economic Review*, 60: 668-675.
- Markusen, J. (1985) "Canadian gains from trade in the presence of scale economies and imperfect competition", in J. Whalley, ed., *Canada-United States free trade*, University of Toronto Press, Toronto.
- Mathis, J. et J. Mazier (1987) *Niveau des coûts de production et performances extérieures des grands pays industrialisés*. IRES, Paris.
- Mertens, Y. et V. Ginsburgh (1985) "Product differentiation and price discrimination in the European Community. The case of automobiles", *The Journal of Industrial Economics*, 34: 151-166.
- Müller, J. et N. Owen (1985) "The effect of trade on plant size", in J. Schwalbach, ed., *Industry structure and performance*. Sigma, Berlin.

Nelson, R. et S. Winter (1980) "Firm and industry response to changed market conditions: an evolutionary approach", *Economic Enquiry*, 18:179-202.

OCDE (1984) *Spécialisation et compétitivité des industries manufacturières en haute, moyenne et faible intensité en R&D*. OCDE, Paris.

OCDE (1987) *National Policies and Agricultural Trade*. OCDE, Paris.

Office of Technology Assessment (1987) *International competitiveness in services*. Washington D.C.

Office Statistique des C.E. (1984) *Le commerce international des services de la Communauté Européenne*. O.S.C.E., Luxembourg.

Owen, N. (1983) *Economies of scale, competitiveness and trade patterns within the European Community*. Clarendon Press, Oxford.

Padoa-Schioppa, T. (1987) "Efficacité, stabilité et équité. Une stratégie pour l'évolution du système économique de la Communauté Européenne", (Rapport d'un groupe d'étude nommé par la Commission des C.E. et présidé par T. Padoa-Schioppa) Mimeo, Commission des C.E., Bruxelles.

Pelkmans, J. (1982) "Customs union and technical efficiency", *De Economist*, 130: 536-559.

Pelkmans, J. (1984) *Market integration in the European Community*. Martinus Nijhoff, La Haie.

Porter, M. (1985) *Competitive advantage*. Free Press, New York.

Pratten, C. (1987) *A survey of the economies of scale*. Rapport préparé pour la Commission des C.E., Bruxelles.

Primeaux, W. (1977) "An assessment of X-efficiency gained through competition", *Review of Economics and Statistics*, 59: 105-108.

Pryke, R. (1986) *The competition among international airlines*. Trade Policy Research Centre, London.

Ranci, P. et R. Helg (1987) *Economies of scale and the integration of the european economy: the case of Italy*. Rapport préparé pour la Commission des C.E., Bruxelles.

Revell (1980) *Costs and margins in Banking. An international survey*. OECD, Paris.

Richardson, P. (1987a) "Recent developments in OECD's international macroeconomic model", Working Papers de l'OCDE, n° 46, Paris.

Richardson, P. (1987b) "A review of the simulation properties of OECD's Interlink model", Working Papers de l'OCDE, Paris.

Roy, A. (1982) "Labour productivity in 1980: an international comparison", *National Institute Economic Review*, 101: 26-37.

Scherer, F. (1980) *Industrial market structure and economic performance*. Rand Mc Nalley, Chicago.

Scherer, F. (1986) *Mergers, sell-offs and managerial behaviour*. International Institute of Management, Berlin.

Scherer, F. (1987) "Antitrust, efficiency and progress", mimeo.

Scherer, F., A. Beckenstein, E. Kaufer et R. D. Murphy (1975) *The economics of multi-plant operation: an international comparison study*. Cambridge, USA.

Shoven, J. et J. Whalley (1984) "Applied general-equilibrium models of taxation and international trade: an introduction and survey", *Journal of Economic Literature*, XXII: 1007-1051.

Siegfried, J., et E. Wheeler (1981) "Cost efficiency and monopoly power: a survey", *Quarterly Review of Economics and Business*, 21: 25-46.

Silberston, Z. (1984) *The Multi-Fibre Arrangement and the UK economy*. HMSO, Londres.

The Economist (1986) "Europe's air cartel", *The Economist*, November 11, 19-23.

Thomson, K. (1985) "A model of the Common Agricultural Policy", *Journal of Agricultural Economics*, mai, 193-210.

Valette, P. et P. Zagamé (ed.) (1988) "HERMES : an European system of econometric models", Commission des C.E., a paraître.

Venables, A. (1987) "Trade and industrial policy under imperfect competition: some simulations for EC manufacturing", présenté au colloque "Commerce international en concurrence imparfaite", Aix-en-Provence, juin 18/19.

Venables, A. et A. Smith (1986) "Trade and industrial policy under imperfect competition", *Economic Policy*, 2: 622-671.

Vignon, J. (1986) "Sept ans pour construire le vrai marché commun", *Economie Prospective Internationale*, 25: 5-24, Documentation Française.

Von Weizsäcker, C. (1987) "The economics of value added network", mimeo.

Vredeling, H. (1987) *Report of a group of independent experts presided by H.Vredeling*. OTAN, Bruxelles.

Waterson, M. (1984) *Economic theory of the industry*. Cambridge University Press, Cambridge.

Wheatcroft, S. et G. Lipman (1986) *Air transport in a competitive european market*. Economist Intelligence Unit, London.

Winters, A. (1987) *The economic consequences of agricultural support: a survey*. Etudes économiques de l'OCDE, n° 8, Paris.

Yelle, L. (1979) "The learning curve: historical review and comprehensive survey", *Decision Science*, 10: 302-328.

Zimmermann, K. (1987) "Trade and dynamic efficiency", *Kyklos*, 40: 73-87.

Zimmermann, K. et L. Pupillo (1987) "Relative export prices and firm size imperfect markets", mimeo.



LISTE D'ETUDES

Etudes concernant des types spécifiques de barrière

1. "The Cost of Non-Europe: Customs Barriers"  
Ernst & Whinney
2. "The Cost of Non-Europe: Technical Barriers in Six Industries"  
Groupe MAC
3. "The Cost of Non-Europe in Public Sector Procurement"  
W.S. Atkins Management Consultants
4. "The cost of Non-Europe: Obstacles to Trans-Border Business Activity"  
European Research Associates, PROGNOS

Etudes concernant des industries spécifiques

5. "The Cost of Non-Europe in the Foodstuffs Industry"  
Groupe MAC
6. "The Cost of Non-Europe: the Pharmaceutical Industry"  
Economists Advisory Group
7. "The benefit of True-Europe in the EC Automobile Sector"  
Ludwigsen Associates Limited
8. "The Cost of Non-Europe in the Textile-Clothing Industry"  
IFO-Institut für Wirtschaftsforschung, and Prometeia Calcolo Srl.
9. "Le coût de la Non-Europe des produits de construction"  
BIPE - Bureau d'informations et de prévisions économiques
10. "The benefits of Completing the Internal Market for Telecommunications Equipment in the Community"  
J. Müller, INSEAD

Etudes concernant des secteurs de service spécifiques

11. "The Cost of Non-Europe in Financial Services"  
Price Waterhouse Economic and Management Consultants
12. "The Cost of Non-Europe for Business Services"  
Peat, Marwick, McLintock
13. "The Cost of Non-Europe: Road Transport of Merchandise"  
Ernst & Whinney
14. "The Benefits of Completing the Internal Market for Telecommunication Services in the Community"  
J. Müller, INSEAD

.../...

Etudes basées sur des approches analytiques particulières

15. "The Completion of the Internal Market: a Survey of European Industry's Perception of the Likely Effects"  
G. Nerb, Direction Générale des Affaires Economiques et Financières, Commission des Communautés Européennes.
16. "A Survey of the Economies of Scale"  
C. Pratten, Department of Applied Economics, University of Cambridge.
17. "Economies of Scale and Intra-Community Trade"  
J. Schwalbach, International Institute for Management
18. "Economies of Scale and the Integration of the European Economy: The Case of Italy"  
R. Helg, P. Ranci, Istituto per la Ricerca Sociale
19. "Competition and Innovation"  
P. Geroski, University of Southampton and Centre for Business Strategy, London Business School.
20. "The Costs of Non-Europe: An Assessment based on a Formal Model of Imperfect Competition and Economies of Scale"  
A. Smith, University of Southampton, and A. Venables, University of Sussex.
21. "Partial Equilibrium Calculations of the Impact of Internal Market Barriers in the European Community"  
M. Davenport, R. Cawley, Direction Générale des Affaires Economiques et Financières, Commission des Communautés Européennes.
22. "Achèvement du marché intérieur - effets primaires et mise en oeuvre dans les modèles macroéconomiques".  
M. Catinat and A. Italianer, Direction Générale des Affaires Economiques et Financières, Commission des Communautés Européennes.
23. "Conséquences macroéconomiques de l'achèvement du marché intérieur - l'enseignement des modèles"  
M. Catinat, E. Donni and A. Italianer, Direction Générale des Affaires Economiques et Financières, Commission des Communautés Européennes.
24. "The North American Internal Market"  
J. Pelkmans, European Institute of Public Administration

LISTE DES TABLEAUX

- 1.1.1 Valeur ajoutée dans la Communauté, aux Etats-Unis et au Japon par secteur (1985, prix courants).
- 1.1.2 Evolution de la demande intérieure en volume par branche industrielle dans la Communauté, aux Etats-Unis et au Japon (1973-1985, taux de croissance annuel moyen).
- 1.1.3 Niveau de productivité au Royaume-Uni, en France, en Allemagne, aux Etats-Unis et au Japon (1985)
- 1.2.1 Gains et pertes de parts de marché de la Communauté dans les pays tiers sur la période 1979-1985.
- 1.2.2 Evolution comparée du commerce intra- et extra-communautaire (1979-1985).
- 1.2.3 Les échanges extérieurs de services de la Communauté (EUR-10, 1984).
- 3.2.1 Coûts directs des formalités douanières grevant le commerce intra-communautaire des biens (milliards d'écus).
- 3.2.2 Coûts administratifs par expédition supportés par les entreprises (en écus).
- 3.2.3 Coûts pondérés des formalités douanières pour l'ensemble des importateurs et exportateurs, par pays.
- 3.4.1 Dimension économique des marchés publics (milliards d'écus, 1984).
- 3.4.2 Décomposition des achats publics de biens et services par produit en 1984.
- 3.4.3 Les réductions de coûts et de prix liées à l'ouverture des marchés publics (en milliards d'écus) 1984.
- 3.4.4 Répartition par pays des effets économiques dus à l'ouverture des marchés publics (en milliards d'écus) en 1984.
- 3.4.5 Les cas de restructuration industrielle liés à l'ouverture des marchés publics.
- 3.4.6 Les achats publics en systèmes d'armes et en missiles en 1985, en milliards d'écus.
- 3.5.1 Les taux de TVA dans la Communauté.

LISTE DES TABLEAUX (suite)

- 3.5.2 Divergences de taux et de structure de T.V.A.
- 3.5.3 Taux d'accises : situation actuelle (1.4.87) et propositions d'harmonisation.
- 4.1.1 Les barrières non tarifaires dans l'agro-alimentaire.
- 4.1.2 Les effets économiques de la levée des barrières non tarifaires dans l'agro-alimentaire.
- 4.2.1 Production pharmaceutique dans la Communauté Européenne en 1984.
- 4.2.2 Consommation et prix des produits pharmaceutiques dans la Communauté Européenne en 1984.
- 4.3.1 Structure du marché automobile Européen en 1986.
- 4.3.2 La discrimination des prix dans le secteur automobile en 1983.
- 4.3.3 Evolution de la structure de la production de voitures.
- 4.5.1 Ventilation des branches fournissant les produits de construction au secteur de la construction.
- 4.5.2 Produits de construction : effets indirects de l'abolition des barrières sur les prix.
- 4.6.1 Gains possibles dans le secteur des équipements de télécommunications, scénario du Livre vert.
- 4.7.1 Montants compensatoires monétaires agricoles, par pays et par principaux produits, en %, applicables à partir du 28.12.87.
- 4.7.2 Variations du bien-être économique résultant d'une réduction moyenne de 10% des prix de soutien agricoles dans EUR-10 en 1986 (en milliards d'écus).
- 4.7.3 Sidérurgie : écarts en % entre les prix intérieurs et les prix internationaux en 1987 (moyenne annuelle).
- 4.7.4 Effets directs (en %) sur les principales branches utilisatrices d'acier, d'une variation de 10% du prix de l'acier.
- 4.7.5 Echanges transfrontaliers d'électricité.
- 4.7.6 Ratio prix de l'électricité sur la moyenne des prix non pondérée dans les 12 capitales des Etats membres pour les consommateurs domestiques et industriels types.

LISTE DES TABLEAUX (suite)

- 5.1.1 Dimension économique du secteur des services financiers.
- 5.1.2 Dimension économique des principaux secteurs financiers : prime d'assurance, encours, crédits bancaires, capitalisation boursière (en % du P.I.B.)
- 5.1.3 Liste de services ou produits financiers standards considérés.
- 5.1.4 Estimation des baisses de prix potentielles des produits financiers à attendre de l'achèvement du marché intérieur.
- 5.1.5 Estimation des gains provenant de réductions plausibles de prix des services financiers.
- 5.2.1 Importance des barrières sur les services rendus aux entreprises dans le marché communautaire.
- 5.5.1 Incidences de la réforme du dispositif réglementaire relatif aux services européens de télécommunications.
- 6.1.1 Classement des branches de l'industrie manufacturière selon l'importance des économies d'échelle.
- 6.1.2 Comparaison de la taille minimale optimale de l'établissement avec la taille du marché européen.
- 6.1.3 Supplément de coûts supporté pour une taille d'établissement inférieure de 50% à la taille minimale optimale.
- 6.1.4 Produits dont la taille minimale optimale (METS) est supérieure ou égale à 20% de la production au Royaume-Uni.
- 6.1.5 Produits pour lesquels la pente des coûts à 1/2 METS est supérieure ou égale à 10%.
- 6.1.6 Exemple de baisse des coûts unitaires totaux observés pour diverses activités pour un doublement de la production cumulée.
- 6.1.7 Structure des coûts et effets d'expérience.
- 7.1.1 Dispersion des prix par groupes de produits (EUR-9).
- 7.1.2 Comparaison des dispersions de prix: nationale et intra-communautaire (coefficients de variation en %).
- 7.1.3 Evaluations du potentiel de gains provenant de la convergence des prix sous différentes hypothèses (prix hors taxes-1985).



LISTE DES TABLEAUX (suite)

- 8.1.1 Opinion des industriels sur les effets des barrières sur les coûts (réponses en %).
- 8.1.2 Opinion des industriels sur les effets de l'achèvement du marché intérieur sur le volume des ventes.
- 8.1.3 Principales raisons invoquées en faveur d'un effet positif sur les ventes (classement).
- 8.1.4 Chances et risques de l'achèvement du marché intérieur (réponses en %).
- 8.2.1 Secteurs pour lesquels la part des petites entreprises (moins de 20 personnes) est supérieure à 25% du chiffre d'affaires total du secteur.
- 8.2.2 Le poids des grandes entreprises dans les pays européens, quelques secteurs.
- 8.2.3 Ventilation des opérations de fusion-absorption et de prise de participation majoritaire selon la nature de l'opération.
- 8.2.4 Ventilation des opérations de prise de participation minoritaire selon la nature de l'opération.
- 8.2.5 Ventilation des opérations de création de filiales communes selon la nature de l'opération.
- 8.2.6 Evolution de la concentration dans l'industrie manufacturière.
- 8.2.7 La place des petites entreprises (moins de 20 personnes) dans la production industrielle, 1983.
- 9.1 Simulations de scénarios de marchés segmentés ou intégré. Définition des variantes pour chaque scénario.
- 9.2 Simulations des scénarios de marchés segmentés ou intégré. Principales caractéristiques des industries étudiées.
- 9.3 Simulations des scénarios de marchés segmentés ou intégré. Effets d'un abaissement des barrières non tarifaires dans le scénario de marchés segmentés.
- 9.4 Simulations des scénarios de marchés segmentés ou intégré. Comparaison des résultats dans les deux scénarios.
- 9.5 Simulations des scénarios de marchés segmentés ou intégré. Comparaison des résultats suivant la stratégie concurrentielle des entreprises.
- 9.6 Simulations des scénarios de marchés segmentés ou intégré. Pourcentage des gains directs dans les gains totaux.

LISTE DES TABLEAUX (suite)

- 10.1.1 Gains économiques totaux résultant de l'achèvement du marché intérieur estimés sur la base de l'analyse d'équilibre partiel (EUR-7, données de référence, pour 1985, exprimées aux prix de 1985)
- 10.2.1 Conséquences macroéconomiques de l'achèvement du marché intérieur. Ensemble de la Communauté à moyen terme.
- 10.2.2 Conséquences macroéconomiques du marché intérieur accompagnées par des mesures de politique économique (estimations EUR-12 à moyen terme).
- 10.3.1 Conséquences potentielles de l'achèvement du marché intérieur. Ensemble de la Communauté à moyen-long terme.

TABLEAUX DES ANNEXES

- A.1 Estimations du coût des barrières basée sur des études sectorielles ou des hypothèses de travail.
- A.2 Coût des barrières : résultats des enquêtes effectuées auprès des chefs d'entreprise.
- A.3 Inputs utilisés pour l'estimation des effets de la suppression des barrières et de l'intégration des marchés.
- A.4 Valeurs initiales des échanges et de la production EUR-7 (1985)
- A.5 Effets de la suppression des barrières (étape n°1)
- A.6 Effets de la suppression des barrières (étape n°2)
- A.7 Effets des économies d'échelle (étape n°3)
- A.8 Gains de bien-être de la suppression des barrières et de l'intégration des marchés (en milliards d'écus)
- A.9 Comparaison des gains obtenus suivant l'approche d'équilibre partiel et suivant les hypothèses de convergence des prix
- B.1 Conséquences macroéconomiques de la suppression des contrôles aux frontières pour la Communauté
- B.2 Conséquences macroéconomiques de l'ouverture des marchés publics pour la Communauté

LISTE DES TABLEAUX (suite)

- B.3 Conséquences macroéconomiques de la libéralisation des services financiers pour la Communauté
- B.4 Conséquences macroéconomiques des "effets d'offre" pour la Communauté.
- B.5 Conséquences macroéconomiques de l'achèvement du marché intérieur.
- C.1 Dimension et structure du marché intérieur : production (EUR-12), 1985
- C.2 Dimension et structure du marché intérieur : valeur ajoutée (EUR-12), 1985
- C.3 Dimension et structure du marché intérieur : consommation des ménages par fonction (EUR-12), 1985
- C.4 Marché communautaire : prix des biens de consommation et d'équipement par pays
  - C.4.1 toutes taxes comprises
  - C.4.2 hors taxes

LISTE DES FIGURES

- 1.1 Parts de marché mondial des exportations de produits industriels de EUR-10
- 2.1 Effets de l'élimination des entraves aux échanges et des distorsions du marché pour un bien donné (cas où il existe des avantages comparatifs exploitables)
- 2.2 Effets de l'élimination des entraves aux échanges entraînant des hausses de coûts (cas d'une concurrence accrue sans qu'il existe des avantages comparatifs entre pays)
- 2.3 Illustration des effets statiques et dynamiques de l'achèvement du marché intérieur sur la croissance de l'économie européenne.

LISTE DES FIGURES (suite)

- 3.1 Importance des barrières par pays.
- 3.2 Importance des barrières par industrie.
- 3.3 Importance des barrières par taille d'entreprise.
- 5.1 L'impact de l'intégration du marché des capitaux sur le niveau de production et de revenu.
- 6.1 Intégration et effet de taille des marchés : présentation schématique.
- 6.2 Surplus du consommateur et effet d'apprentissage.
- 6.3 Dimension du marché et exploitation des économies d'échelle.
- 7.1 Présentation schématique des écarts de prix pour un produit donné.
- 7.2 Effets de la concurrence des importations sur les prix et les coûts.
- 7.3 Concurrence et innovation.
- 10.1 Principaux mécanismes macroéconomiques mis en oeuvre par l'achèvement du marché intérieur.
- 10.2 Profil illustratif de l'évolution de l'emploi.

ANNEXES FIGURES

- A.1 Elimination des entraves aux échanges entre un pays I et la Communauté. Représentation statique comparée.

